



UNIVERSITETET I AGDER

IFRS 15 – Den nye inntektsføringsstandarden

Gir IFRS 15 økt regnskapskvalitet for
telekommunikasjonsbransjen i Europa?

MOHSAN J. HASSAN
SHAGANA RAJENDRAM

VEILEDER

Bjørn E. Strandberg

Universitetet i Agder, 2018

Handelshøyskolen ved UiA





FORORD

Denne utredningen er utarbeidet som et sluttresultat av det toårige studieprogrammet Master i Regnskap og revisjon ved Universitet i Agder.

Arbeidet med denne utredningen har vært krevende, men samtidig en veldig lærerik, og interessant prosess. Gjennom prosessen har vi tilegnet oss mye spennende kunnskap om IFRS 15 – *Inntekt fra kontrakter med kunder*, og tillegg om telekommunikasjonsbransjen generelt. Denne kunnskapen som vi har tilegnet oss igjennom studieprogrammet, vil definitivt komme til nytte videre i arbeidslivet.

Vi vil benytte anledningen til å takke for all hjelp vi har fått fra vår veileder, Bjørn E. Strandberg. Bjørn har gitt oss gode råd, vært en god mentor og gitt gode tilbakemeldinger innledningsvis og underveis – noe vi har satt veldig stor pris på.. I tillegg ønsker vi å benytte anledning til å rette en takk til våre nærmeste for deres oppmuntringer gjennom hele studieløpet.

Avslutningsvis vil vi også understreke at denne utredningen er skrevet på eget initiativ som en del av vår utdanning ved UIA, og de forutsetninger og konklusjoner som fremkommer i utredningen står fullt og helt fra forfatterens egen regning.

Med dette ønskes god lesing.

Kristiansand, 1. juni 2018

Mohsan J. Hassan

Shagana Rajedram

Sammendrag

Denne utredningen tar for seg den nye inntektsføringsstandarden IFRS 15 – *Driftsinntekter fra kontrakter med kunder* med fokus rettet mot innregning av inntekter tilknyttet telekommunikasjonsbransjen, samt effekten den nye standarden medfører for bransjen. Standarden vil være gjeldende for alle foretak som avlegger regnskapet etter IFRS fra 1.januar. 2018. Problemstillingen i utredningen er å undersøke om IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa.

I denne utredningen presenteres det formål og ulike målsetninger med regnskap, hvor ulike regnskapsmodeller, regnskapsformål og perspektiver blir belyst. Det vil videre bli gitt en gjennomgang av IASB sitt konseptuelle rammeverk, hvor kvalitetskravene i rammeverket danner grunnlaget for den teoretiske analysen i utredningen. Videre blir det gitt en gjennomgang av faktorer som påvirker regnskapskvalitet, og ulike målemetoder som kan anvendes til å måle dette. Dette vil bygge grunnlaget for det empiriske studiet i utredningen. Bakgrunn og formål med IFRS 15, samt kritikk mot de tidligere inntektsføringsstandardene blir også presentert. Dette grunnlaget vil bygge på det teoretiske fundamentet for den videre analysen.

Problemstillingen i utredningen er forsøkt å bli løst gjennom en teoretisk analyse, og ved gjennomføring av et empirisk studie. I den teoretiske analysen vil det konseptuelle rammeverket benyttes som en referanseramme for å utlede videre drøftelser, eksempler og forutsetninger. Funnene fra den teoretiske analysen viser at IFRS 15 gir en sterkere periodiseringsprofil, samt en sterkere sammenlignbarhet mellom regnskapene. I det empiriske studiet er formålet å måle regnskapskvalitet, ved å gjennomføre statistiske tester. Disse testene bygger på om det foreligger positive endringer i sammenheng mellom *kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter «CFO»* og tre resultatkomponenter som *driftsoverskudd «EBITDA»*, *driftsresultat «OI»* og *årsresultat «NI»*. Resultatene fra testene viser en sterkere sammenheng etter implementering av IFRS 15.

Analysen i utredningen konkluderer med at IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa. Dernest understreker vi at IASB oppnår hovedformålet med den nye inntektsføringsstandarden, å reflektere foretakets økonomiske realiteter på en mest mulig dekkende måte. Ytterlig presisert, gir IFRS 15 økt sammenlignbarhet mellom foretakene på tvers av landegrenser, samt at den eliminerer mange svakheter og uoverensstemmelser i det tidligere regelverk.

Forkortelser

Følgende forkortelser er benyttet i utredningen:

AFM	–	<i>Netherlands Authority for the Financial Markets</i>
ARPU	–	<i>Average Revenue per User</i>
BC	–	<i>Basis for Conclusions</i>
CFO	–	<i>Cash flow from Operation</i>
EBITDA	–	<i>Earnings before interests, taxes, depreciations and amortizations</i>
FASB	–	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
IAS	–	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	–	<i>International Accounting Standards Board</i>
IASC	–	<i>International Accounting Standards Committee</i>
IFRIC	–	<i>International Financial Reporting Interpretation Committee.</i>
IFRS	–	<i>International Financial Reporting Standards.</i>
KPI	–	<i>Key Performance Indicator</i>
NI	–	<i>Net Income</i>
NGAAP	–	<i>Norwegian Generally Accepted Accounting Principles.</i>
OI	–	<i>Operating Income</i>
Q1	–	<i>First Quarter Interim Report</i>
QC	–	<i>Qualitative Characteristics of Usefull Financial Informaton.</i>
RSFI	–	<i>Division of Risk, Strategy, and Financial Innovation</i>
RSKL	–	<i>Regnskapsloven</i>
SIC	–	<i>Standing Interpretations Committee</i>
TRG	–	<i>Joint Transition Group for Revenue Recognition</i>
US GAAP	–	<i>US Generally Accepted Accounting Principles</i>

INNHALDSFORTEGNELSE

FORORD	I
Sammendrag	II
Forkortelser	III
ILLUSTRASJONSLISTE	VII
<i>Tabelloversikt</i>	<i>VII</i>
<i>Eksempeloversikt</i>	<i>VIII</i>
1.0 INNLEDNING	1
1.1 <i>Bakgrunn for valg av tema</i>	1
1.3 <i>Avgrensning og utfordring</i>	4
1.4 <i>Oppgavens struktur</i>	4
2.0 OPPGAVENS METODIKK	6
2.1 <i>Forskningsdesign</i>	6
2.2 <i>Forskningsmetode</i>	7
2.2.1 <i>Valg av forskningsmetode</i>	8
2.3 <i>Forskningstilnærming</i>	8
2.3.1 <i>Valg av forskningstilnærming</i>	9
2.4 <i>Datainnsamling</i>	9
2.5 <i>Anvendt metode</i>	10
2.6 <i>Validitet og reliabilitet</i>	12
3.0 Finansregnskap	13
3.1 <i>Formål med finansregnskap</i>	13
3.3 <i>Kvalitetskrav</i>	16
3.3.1 <i>Grunnleggende kvalitetskrav</i>	16
3.3.2 <i>Forsterkende kvalitetskrav</i>	17
3.3.3 <i>Teoretisk grunnlag</i>	18
3.4 <i>Resultat- og balanseorientert</i>	19
3.5 <i>Prinsipp- og regelbaserte standarder</i>	21
3.6 <i>Regnskapskvalitet</i>	21
3.6.1 <i>Regnskapet skal redusere asymmetrisk informasjon</i>	22
3.6.2 <i>Regnskapet skal gi beslutningsnyttig informasjon</i>	22
3.6.3 <i>Regnskapet skal gjenspeile økonomiske realiteter</i>	24
3.7 <i>Resultatkvalitet</i>	24
3.8 <i>Grunnlag for empiriske forskningen</i>	25
4.0 INTERNASJONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD	29
4.1 <i>IFRS</i>	29

4.2	<i>Telekommunikasjonsbransjen</i>	30
4.3	<i>Tidligere inntektsføringsstandarder – IAS 18 Driftsinntekter</i>	31
4.4	<i>Bakgrunn for ny inntektsføringsstandard</i>	33
4.4.1	Utvikling av IFRS 15.....	34
4.4.2	Undersøkelser.....	36
4.4.3	Femstegsmodellen.....	37
5.0	Teoretisk analyse	40
5.1	<i>Steg 1 – Identifisere kundekontrakt</i>	41
5.1.1	Kontraksperiode	42
5.1.2	Kontraktskombinasjoner.....	44
5.1.3	Kontraktsmodifikasjoner	45
5.1.4	Sammenligning med inntektsføringsstandarder.....	47
5.2	<i>Steg 2 – Identifisering av separable leveringsforpliktelser</i>	49
5.2.1	Oppdeling av pakker.....	50
5.2.2	Sammenligning med tidligere inntektsføringsstandard.....	52
5.3	<i>Steg 3 – Fastsettelse av transaksjonsprisen</i>	54
5.3.1	Variabelt vederlag.....	55
5.3.2	Finansieringskomponenter	57
5.3.3	Ikke-kontant vederlag.....	59
5.3.4	Vederlag til kunde.....	60
5.3.5	Sammenligning med tidligere inntektsstandarder	61
5.4	<i>Steg 4 – Allokere transaksjonsprisen på separate leveringsforpliktelser</i>	64
5.4.1	Allokere rabatt.....	67
5.4.2	Allokere variabelt vederlag.....	70
5.4.3	Sammenligning med tidligere standarder.....	70
5.5	<i>Steg 5 – inntektsføring ved oppfyllelse av leveringsforpliktelse</i>	72
5.5.1	Løpende inntektsføring	73
5.5.2	Metodevalg for løpende inntektsføring.....	75
5.5.3	Inntektsføring på et bestemt tidspunkt.....	77
5.5.4	Sammenligning med tidligere standarder.....	77
5.6	<i>Kontraktskostnader</i>	79
5.6.1	Kostnader knyttet til anskaffelse av en kontrakt.....	80
5.6.2	Kostnader ved oppfyllelse av en kontrakt	81
5.6.3	Avskrivninger.....	82
5.7	<i>Noteopplysninger</i>	83
5.7.1	Kontrakter med kunder	84
5.7.2	Vesentlige vurderinger og endringer	84
5.7.3	Kontraktskostnader.....	84
5.7.4	Sammenligning med tidligere inntektsføringsstandard.....	85
5.8	<i>Overgangsbestemmelser</i>	86
5.9	<i>Effekter</i>	88
6.0	Empirisk studie	92
6.1	<i>Grunnlag for kvantitativ forskning</i>	92
6.2	<i>Utvalg</i>	94
6.3	<i>Forskningsmodell</i>	95
6.4	<i>Samlet data</i>	97
6.5	<i>Empiriske resultater</i>	98

7.0	Avslutning	102
7.1	<i>Vurdering av resultater og funn.....</i>	<i>102</i>
7.1.1	Teoretisk analyse.....	102
7.1.2	Empirisk studie	104
7.2	<i>Konklusjon.....</i>	<i>104</i>
7.3	<i>Forslag til videre forskning.....</i>	<i>105</i>
	Litteraturliste.....	107
	Appendiks 1 – Refleksjonsnotat 1.....	112
	Appendiks 2 – Refleksjonsnotat 2.....	114

ILLUSTRASJONSLISTE
Figur

<i>Figur 2.3</i>	<i>Illustrasjon av abduktiv tilnærming</i>	<i>s.9</i>
<i>Figur 3.2</i>	<i>Det konseptuelle hierarkiet</i>	<i>s.15</i>
<i>Figur 3.3</i>	<i>Kvalitetskravene i rammeverk</i>	<i>s.16</i>
<i>Figur 4.3</i>	<i>Oversikt av internasjonal regnskapsregulering</i>	<i>s.31</i>
<i>Figur 4.4.2</i>	<i>Innvirkning av IFRS 15 på sentrale regnskapsposter</i>	<i>s.36</i>
<i>Figur 4.4.3</i>	<i>Femstegsmodell</i>	<i>s.38</i>
<i>Figur 5.1.3</i>	<i>Regnskapsføring av kontraktsendring</i>	<i>s.45</i>
<i>Figur 5.2.1</i>	<i>Oppdeling av pakker</i>	<i>s.50</i>
<i>Figur 5.3</i>	<i>Fastsettelse av transaksjonsprisen</i>	<i>s.54</i>
<i>Figur 5.4</i>	<i>Illustrasjon ved fastsettelse av frittstående salgsprisen</i>	<i>s.65</i>
<i>Figur 5.5.1</i>	<i>Inntektsføring over tid</i>	<i>s.73</i>
<i>Figur 5.7</i>	<i>Krav til noteopplysninger</i>	<i>s.83</i>
<i>Figur 5.9</i>	<i>Effekt på fordeling av transaksjonsprisen</i>	<i>s.89</i>
<i>Figur 5.9.2</i>	<i>Grafisk illustrasjon av inntektsføringsmodell</i>	<i>s.90</i>

Tabelloversikt

<i>Tabell 5.8</i>	<i>Liste over valgt implementeringsmetode for de utvalgte selskaper i utredningen</i>	<i>s.88</i>
<i>Tabell 5.9.1</i>	<i>Fordeling av transaksjonsprisen</i>	<i>s.89</i>
<i>Tabell 6.4.</i>	<i>Resultatkomponenter og operasjonelle kontantstrømmer i Q1-2017 og 2018.</i>	<i>s.97</i>
<i>Tabell 6.5</i>	<i>Pearson korrelasjonskoeffisient (r)</i>	<i>s.98</i>
<i>Tabell 6.5.1</i>	<i>Variasjon i responsvariabel som kan forklares av forklaringsvariabel</i>	<i>s.99</i>
<i>Tabell 6.5.2</i>	<i>Analyse av variasjoner</i>	<i>s.100</i>

Eksempeloversikt

<i>Eksempel 5.1.1</i>	<i>Fastsette kontraktperiode</i>	<i>s.43</i>
<i>Eksempel 5.1.2</i>	<i>Kombinert kontrakt</i>	<i>S.44</i>
<i>Eksempel 5.1.3</i>	<i>Kontraktsendring</i>	<i>s.46</i>
<i>Eksempel 5.2.1</i>	<i>Oppdeling av pakker</i>	<i>s.51</i>
<i>Eksempel 5.3.1</i>	<i>Variabelt vederlag</i>	<i>s.56</i>
<i>Eksempel 5.3.2</i>	<i>Vesentlig finansieringskomponenter</i>	<i>s.58</i>
<i>Eksempel 5.3.4</i>	<i>Vederlag til kunde</i>	<i>s.61</i>
<i>Eksempel 5.4</i>	<i>Allokere transaksjonsprisen</i>	<i>s.65</i>
<i>Eksempel 5.4.1</i>	<i>Allokere rabatt på flere pakker</i>	<i>s.68</i>
<i>Eksempel 5.5.1</i>	<i>Inntektsføre over tid</i>	<i>s.75</i>
<i>Eksempel 5.5.2</i>	<i>Metodevalg</i>	<i>s.76</i>
<i>Eksempel 5.6.1</i>	<i>Kostnader knyttet til anskaffelse av en kontrakt</i>	<i>s.80</i>
<i>Eksempel 5.6.2</i>	<i>Kostnader knyttet til oppfyllelse av en kontrakt</i>	<i>s.82</i>

1.0 INNLEDNING

Denne utredningen har som formål å undersøke hvordan «*International Financial Reporting Standards*», *IFRS 15* påvirker regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa. Studien vil redegjøre for hvordan regnskapskvalitet kan evalueres og måles til grunnlag for henholdsvis *teoretisk analyse* og *empirisk studie*. Først vil det imidlertid grunnlegges for valg av tema og utledning av problemstilling.

1.1 Bakgrunn for valg av tema

I slutten av mai 2014 publiserte «*International Accounting Standards Boards*» (IASB) en ny inntektsføringsstandard, *IFRS 15 – Driftsinntekter fra kontrakter med kunder*, samtidig som «*Financial Accounting Standards Boards*» (FASB) publiserte den tilsvarende standarden «*ASU 2014-09 Revenue from Contracts with Customers (Topic 606)*». Den nye inntektsføringsstandarden var resultatet av et omfattende felles prosjekt mellom de overnevnte standardsettende organer (Oppi, 2015). Prosjektet startet i 2002 med et mål om harmonisering av internasjonale regnskapsstandarder. Bakgrunnen for utvikling av en ny inntektsføringsstandard var på grunn av ønsket om å øke sammenlignbarheten mellom foretakene på tvers av landegrensler, samt eliminere svakheter og uoverensstemmelser i eksisterende regelverk. *IFRS 15* erstatter tidligere inntektsføringsstandard, *IAS 11 – Anleggskontrakter*, *IAS 18 – Driftsinntekter* og fire *IFRS*-fortolkninger.

Regnskapsføring innen telekommunikasjonsbransjen har hovedsakelig presentert utviklende forretnings- og regnskapsmessig problemer. Siden 2005 har alle børsnoterte foretak i EU, samt EØS-landene, vært pliktig til å avlegge finansregnskap i henhold til *IFRS*. *KPMG* (2010) presiserte at etter pliktig anvendelse håpet mange teleselskaper på at *IFRS* ville øke konsistensen og sammenlignbarhet på tvers av bransjen, men imidlertid møtte ikke regelverket på forventningene. Innregning av inntekter forble et kritisk regnskapsprinsipp, selv etter innvirkning av *IFRS*. Veiledningene i tidligere inntektsføringsstandarder medførte at selskaper anvendte andre regnskapsprinsipper, som blant annet *US GAAP*. Bruk av forskjellige veiledninger og prinsipper kan ha medført til en praksis som gav forskjellige løsninger på identiske hendelser. Manglende veiledning og begrenset krav om noteopplysninger var grunnlaget for at tidligere standarder innen inntektsføring ble kritisert.

Dette kan ha medført til inkonsistens og dårlig sammenlignbarhet på tvers av bransjen, dernest kan dette ha medført til lav eller redusert regnskapskvalitet.

Regnskapskvalitet har per i dag ingen entydig definisjon. Basert på tidligere forskninger på regnskapskvalitet, utleder Pounder (2013) følgende formulering av begrepet; «*nøyaktigheten av finansiell rapportering som informerer investorene om foretakets fremtidige kontantstrømmer*». IASB (2010, 2015) presiserer at finansiell rapportering er utarbeidet med den hensikt å gi *kapitalyttere* beslutningsnyttig regnskapsinformasjon. I følge». IASB (2010, 2015) er *kapitalyttere* definert som investorer, långivere og andre kreditorer som yter kapital til markedet. Finansiell rapportering, altså finansregnskap er de viktigste regnskapskilden for brukere, for å innhente informasjon om foretakets økonomiske realiteter. På bakgrunn av det kan det antas at regnskapet burde utarbeides på en måte som styrker beslutningsnivået til kapitalyttere, med grunnlag for å predikere fremtidige kontantstrømmer.

IFRS 15 har ikrafttredelsesdato fra 1. januar 2018, og regnet med å påvirke nesten alle enheter som rapporterer i henhold til IFRS (Rosenblad, 2015). Alt i fra regnskapsbrukere til regnskapsprodusenter ble svært interessert i hvilken effekt den nye standarden vil ha for regnskapet. IASB (2017c) beskriver at IFRS 15 vil etablere et omfattende rammeverk for å fastsette tidfesting og måling av inntekt. Tidfesting av inntekt er hovedproblemstillingen ved inntektsføring. Videre presiserer IASB (2017c) at det forventes å øke sammenlignbarheten mellom foretak på tvers av bransjer og markeder. Utfordringene, målsetningene, samt innvirkningen IFRS 15 vil medføre i forhold til tidfesting, er noe av flere momenter som blir dekket i denne utredningen. Det vil dermed vær interessant å se på svakheter ved tidligere inntektsstandarder, og i hvilken grad IFRS 15 vil klare å oppnå målsetningene satt av IASB, samt å eliminere svakheter og uoverensstemmelser i tidligere inntektsstandarder. I tillegg vil det være hensiktsmessig å se i hvilken grad dette påvirker regnskapskvaliteten.

1.2 Forskningsspørsmål

«*Problemstilling, et begrunnet forskningsspørsmål*» (HiOA, 2015).

Effekten av IFRS 15 vil avhenge av de ulike inntektskildene hos selskaper og dernest variere på tvers av ulike bransjer. Det kan også foreligge variasjoner mellom selskaper i samme bransje. *Kalavacherla, Prabhakar* uttaler at; «*For many organisations, IFRS 15 will have a broad Impact – not just changing the amounts and timing of revenue, but requiring an*

overhaul of the core systems used to produce the numbers» (KPMG, 2018). Silvia (2014) presiserer at i følge eksperter har *telekommunikasjonsbransjen, programvarebransjen og andre tilhørende bransjer* forventet en vesentlig effekt ved IFRS 15, siden disse bransjene yter langsiktige og sammensatte kontrakter (*kombinasjon av varer og tjenester*). Tilsvarende påpeker Clarin (2016), at bransjer som tilbyr langsiktige og varierte kontrakter, samt produktbundling av goder kan forvente store utfordringer ved implementering av en ny inntektsføringsstandard, inkludert modifisering av fakturerings- og regnskapssystemer. Videre presiserer Clarin (2016) at en bransje som særlig forventes å bli påvirket er *telekommunikasjonsbransjen*. En grunn til dette kan være at teleoperatører har en enorm kundebase, med mange ulike kontrakter og tilbyr bundleprodukter (*eks. håndsett med tale og data, inkludert hodetelefon*). Videre uttaler Michael Brucks, «*Head of Principles, Policies & Research, Deutsche Telekom*», i et intervju (Göricke, 2017); «*The challenge relates to how the total revenue will be divided among the elements of the mobile contract (cell phone and monthly service fee) based on the ratio of the stand-alone selling prices*». Videre uttaler Brucks, at kompleksiteten som oppstår ved innregning av inntekter i henhold til IFRS 15, vil være avhengig av variasjonen i kontrakten. Ved en langsiktig og sammensatt kontrakt (*håndsett og kommunikasjonstjenester*), kan det oppstå kompleksitet i flere områder som blant annet *kontraktsendringer, identifisering av separable elementer i kontrakten, fastsetting av transaksjonsprisen, fastsetting av variabelt vederlag, fordele transaksjonsprisen for separate elementer i kontrakten, fordeling av variabelt vederlag, samt og ikke minst tidfesting av inntekt*.

Imidlertid har IFRS 15 økt betydelig i interesse for foretakene i telekommunikasjonsbransjen. På lik linje har revisorer også vært opptatt av hvilken løsning som er de mest akseptable ved innregning av inntekt på ulike kontrakter. Kompleksitet med implementering av IFRS 15 i telekommunikasjonsbransjen, samt hvorvidt standarden forbedrer svakhetene i forhold til tidligere inntektsstandarder, og hvorvidt det gir økt regnskapskvalitet vil være det grunnleggende fokuset i denne utredningen. På bakgrunn av dette kan problemstillingen oppsummeres følgende:

- *Gir IFRS 15 økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa?*

For å konkretisere ytterligere, vil vi gjennomføre både *teoretisk- og kvantitativ analyse* for å se på innvirkning av IFRS 15 på regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa.

1.3 Avgrensning og utfordring

Som presisert er IFRS 15 en omfattende inntektsføringsstandard som kan påvirke telekommunikasjonsbransjen i mange områder innen inntektsføring. På bakgrunn av at bransjen i tillegg kan være omfattende med flere ulike kombinasjoner av kontrakter, har vi begrenset omfanget av mulige kontrakter som vil bli avdekket i den *teoretiske analysen*. I forhold til det empiriske studiet vil omfanget av utvalget være spesifikt begrenset til et antall børsnoterte teleoperatører i Europa. Siden standarden gjelder fra regnskapsår som starter etter 1. januar 2018, vil utvalget i den empiriske forskningen ytterligere være begrenset til enheter som publiserer nødvendig data innen tidsrammen vi har til rådighet. Imidlertid kan begrenset omfang av data, lite forskning i området ytterligere skape utfordringer ved gjennomføring av analysedelen, men denne utfordringen gjør forskningsområdet ytterligere interessevekkende. En hovedutfordring som kan oppstå er ved valget av målemetode til empirisk forskning, for å bekrefte eller avkrefte et utsagn, samt utfordring i forhold til å evaluere regnskapskvalitet fra ett teoretisk perspektiv. Tillegg vil teoridelen i utredningen være begrenset til de mest relevante områdene for analysedelen.

1.4 Oppgavens struktur

Denne utredningen består av syv kapitler. Etterfølgende kapitler er som følger; 2. *Oppgavens metodologiske tilnærming* 3. *Finansregnskap*, 4. *International Financial Reporting Standards*, 5. *Teoretisk analyse*, 6. *Empirisk studie*, 7. *Avslutning*

I *kapittel to* blir det gitt en gjennomgang av oppgavens metodiske tilnærming. Dette kapitlet har som formål å beskrive de mest grunnleggende metodene anvendt for å besvare problemstillingen.

Utredningens kapittel tre og fire følger et teoretisk fundament til grunnlag for den *teoretiske og empiriske analysen*. *Kapittel tre* bygger på å forklare formålene med finansregnskap og regnskapskvalitet, samt kartlegger målemetoder som evaluerer regnskapskvalitet. *Kapittel fire* presenterer IFRS, samt tidligere inntektsføringsstandarder som er relevante for valgt tema. Videre presenteres bakgrunn for ny inntektsføringsstandard sammen med dens formål og hensikt.

I kapittel *fem* gis det en grundig analyse av IFRS 15 i forhold til telekommunikasjonsbransjen. Formålet er å se hvorvidt IFRS 15 forbedrer seg i områder der tidligere inntektsføringsstandard ble kritisert. Analysen vil kunne si noe om regnskapskvalitet fra et teoretisk perspektiv.

I kapittel *seks* blir det gitt en gjennomgang av empirisk studie. Empiriske studie vil undersøke effekten av IFRS 15 på et utvalg av telekommunikasjonsselskaper i Europa.

I kapittel *sju* vil vi konkludere problemstillingen basert på funn fra analysene, og dernest gi forslag til videre forskning.

2.0 OPPGAVENS METODIKK

Formålet med dette kapittelet er å belyse oppgavens metodiske tilnærming. Målet med forskningen er å besvare problemstillingene, som viser forskningsarbeidets retning, samt setter begrensning på forskning (Johannessen, Christoffersen & Tufte, 2011). Problemstilling er definert som et begrunnet forskningsspørsmål, som krever en del teori, data, samt ytterligere kilder. Valg av metoder for å innhente informasjon er avhengig av oppgavens problemstilling, og valg av fremgangsmetode blir derfor beskrevet. Det er viktig at man velger metoder som reflekterer virkeligheten. For å styrke troverdigheten av innhentet data og informasjon er det nødvendig å måle disse opp mot validitet og reliabilitet.

2.1 Forskningsdesign

Ghuri & Grønhaug (2010) definerer forskning som en prosess bestående av planlegging, iverksetting og undersøking, med hensikt å frembringe relevant kunnskap og dernest besvare en valgt problemstilling. Forskningen må gjennomføres på en systematisk måte for å oppnå troverdige og pålitelige svar, og kunnskap under prosessen. Dette vil gi leserne mulighet til å danne grunnlag til å forstå, og ha tiltro til forskningen. Ghauri & Grønhaug (2010) forklarer forskningsdesign som den overordnede strategien forskere anvender for å besvare underliggende spørsmål, problemstillinger og hypoteser. Formålet med valg av forskningsdesign er å koble problemstilling og hypotese med relevant og empirisk forskning på en hensiktsmessig måte.

Ghuri & Grønhaug (2010) skiller mellom tre hovedtyper av forskningsdesign; *eksplorativt design*, *deskriptivt design* og *kausalt design*. Valg av forskningsdesign vil gi ulike typer forskningsmetoder. *Eksplorativt design* er passende til forskningsområder hvor problemet er dårlig forstått, samt hvor mengde teori og data rundt tema er begrenset. *Deskriptivt design* som også blir kalt *beskrivende design* benyttes når forsker ønsker å beskrive eller finne en sammenheng mellom ett eller to begreper. Det benyttes i situasjoner der underliggende problemet imidlertid er godt strukturert og forstått med relevant teori. Også *kausalt design* som er hensiktsmessig når forsker ønsker å finne statistisk årsaks-virking-sammenheng (*kausalsammenheng*) mellom en eller flere variabler. Her avdekker forsker virkningssammenheng ved å se på effekten av en eller flere uavhengige variabler (Sekaran & Bougie, 2013).

2.1.1 Valg av forskningsdesign

Valgt problemstilling i denne utredningen er både kompleks og strukturert, og behovet for *designtriangulering* ville være hensiktsmessig. Designtriangulering er kombinasjon mellom to eller flere forskningsdesign. Forskningsprosessene i denne utredningen starter med *eksplorativt forskningsdesign*, deretter avslutter vi med et *kausalt design*. Bakgrunn for valg av eksplorativt design var på grunn av uklarhet i problemstilling og begrensede kunnskaper om IFRS 15. Fordelen med eksplorativt design er at den gir forskere fleksibilitet i forhold til å endre retningen i forskningen, ettersom ny informasjon kommer til kunnskap (Ghuri & Grønhaug, 2010). Sekaran & Bougie (2013) utdyper at eksplorativ forskning ofte bygger på sekundærdata, som gir oss fleksibilitet med å anvende og bruke tilgjengelig data til både teoretiske og empiriske formål. Bakgrunnen for valget av kausalt design var på grunn av ønsket om å måle effekten av IFRS 15 på regnskapskvaliteten. Eksplorativt design lar oss se årsakssammenhengen mellom en eller flere uavhengige variabler på en avhengig variabel, og gir falsifikasjon eller bekreftelse av en sammenheng (*hypotese*).

2.2 Forskningsmetode

Forskningsmetode defineres som en fremgangsmetode for å innhente relevant og tilstrekkelig data, og valgt forskningsdesign har stor påvirkningskraft på valg av forskningsmetoder (Ghuri & Grønhaug (2010). Metoder for å innhente informasjon skilles mellom to ulike forskningsmetoder, henholdsvis *kvalitativ metode* og *kvantitativ metode* (Ghuri & Grønhaug, 2010; Saunders, Lewis & Thornhill, 2009).

Kvantitativ metode har som formål å fremheve oversikt og metoden bygger på et stort og representativt utvalg av populasjoner. Under denne metoden bruker man målbare størrelser i form av tall som analyseres ved hjelp av statistiske metoder, med hensikt å kunne generalisere resultatene. Metoden er kjent for testing og verifisering av hendelser basert på fakta og hypoteser. Kvantitativ metode er et hensiktsmessig valg når forsker står overfor deskriptivt eller kausalt forskningsdesign.

Kvalitativ metode er empiri i form av ord, setninger og tekster som formidler mening. Denne metoden er nyttig dersom man vil gå mer i dybden og studere hvordan et fenomen tolkes. I motsetning til kvantitativ metode gjennomføres det i form av en samtale mellom en intervjuer og respondent. Metoden er mer hensiktsmessig ved fenomener og hendelser som er vanskelig

å observere. Kvalitativ metode er ressurskrevende i form av tid og kostnader, dermed vil utvalget ikke være så stort. Kvalitativ metode er et hensiktsmessig valg når forsker står overfor eksplorativt og deskriptivt forskningsdesign.

2.2.1 Valg av forskningsmetode

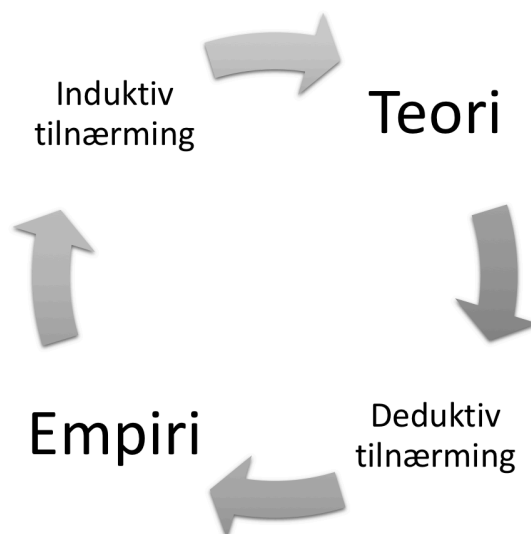
På bakgrunn av formålet med utredningen som er å skaffe forståelse i et komplekst tema (IFRS 15), kompleks bransje (*telekommunikasjonsbransjen*), samt teste og verifisere hendelser basert på fakta og hypotese (*empirisk*), vil det være hensiktsmessig å benytte både kvalitativ- og kvantitativ forskningsmetode. Dette er fordi formålet er å skaffe dypere forståelse av *IFRS 15* i forhold til *telekommunikasjonsbransjen*, samt si noe om *regnskapskvaliteten* fra både et teoretisk- og empirisk perspektiv. Bruk av både kvalitativ- og kvantitativmetode samsvarer med forskningsdesign som starter med *eksplorativt forskningsdesign*. Deretter avslutter vi med et *kausalt design*.

2.3 Forskningstilnærming

Saunders, Lewis & Thornhill (2009) klassifiserer forskningstilnærming i to hovedkategorier; henholdsvis *induktiv* og *deduktiv* tilnærming. *Induktiv* fremgangsmåte innebærer å observere og evaluere problemstillingen for å komme frem til en teori om et fenomen, mens *deduktiv* tilnærming er i utgangspunkt det motsatte. Under *deduktiv* tilnærming bruker forsker eksisterende litteraturer for å identifisere teorier og deretter tester målsetningen gjennom numeriske beregninger. Hovedforskjell mellom de to tilnærmingene er at deduksjon innebærer å teste en forhåndsbestemt teori, mens induksjon innebærer å skape teori.

I følge Tjora (2012) er en *abduktiv forskningstilnærming* vanlig i praksis som innebærer å kombinere induktiv og deduktiv tilnærming. *Abduktiv* tilnærming er i utgangspunkt empirisk drevet. Her går forsker fra å observere problemstilling for å komme frem til teori om et fenomen, dernest anvender teorien for å teste valgte målsetninger. Under denne forskningstilnærmingen vil teorier og andre perspektiver spille en sentral rolle både i forkant og underveis av forskningsprosessen.

2.3.1 Valg av forskningstilnærming



Figur 2.3.1: Illustrasjon av abduktiv tilnærming (Kombinasjon av induktiv og deduktiv tilnærming)

På bakgrunn av formålet med denne utredningen, vil en kombinasjon av induktiv og deduktiv tilnærming, altså en empirisk drevet tilnærming være hensiktsmessig. Formålet er å observere valgt problemstilling og innhente tilstrekkelig kunnskap gjennom eksplorerende design, deretter komme frem til en hypotese om regnskapskvalitet.

2.4 Datainnsamling

Data kan samles inn fra ulike kilder, som blant annet i form av tall, ord, og meninger. Data blir brukt for å skaffe seg informasjon og videre tilegne seg kunnskap om det. Datakilder kan enten være primærdata eller sekundærdata. Før man velger innsamlingsmetode, er det mest hensiktsmessig å finne ut hva slags type data som er relevant for studiet.

Sekundærdata er data som allerede er tilgjengelige, og innsamlet av andre gjennom tidligere forskning og studier (Sekaran & Bougie, 2013, s. 116). Eksempler på sekundærdata er bøker, tidsskrifter, statistikk, regnskap og lignende (Ringdal, 2007, s. 98). Under kvalitativ forskning er case-studier en av de typiske metodene for å studere spesifikke hendelser i dybden.

2.5 Anvendt metode

Innledningsvis i forskningsprosessen var det et gunstig alternativ å starte med *eksplorativ forskningsdesign*, da det var lite kunnskap om valgt tema og uklar problemstilling. Hensikten var å tilegne oss mer kunnskap, og eventuelt endre retningen på forskningen om vi kom opp med en annen interessant innfallsvinkel. Formålet med utredningen i starten var et teoretisk perspektiv, der hensikten var å avdekke sentrale innvirkninger som kunne forekomme ved implementering av IFRS 15 i enkelte bransjer. Samtidig skulle hele forskningsprosessen basere seg på *kvalitativ forskningsmetode*, der *primærdata* ble innhentet gjennom intervjuer og spørreundersøkelser. Formålet var å innhente tilstrekkelig data direkte fra foretakene i ulike bransjer for å gjennomføre analysen. Imidlertid oppdaget vi at effekten av IFRS 15 ville variere på tvers av bransjer, samt kunne det også foreligge variasjoner innen samme bransje. På bakgrunn av det, valgte vi å avgrense bransjene til en spesifikk som høyest sannsynlig ville bli påvirket av IFRS 15, som etter vår oppfatning *telekommunikasjonsbransjen*. Hensikten var å innhente relevant data spesifikt fra flere foretak innen samme bransje for å ytterligere avgrense forskningen. Imidlertid opplevde vi ytterligere komplikasjoner, grunnet vanskeligheter med å innhente tilstrekkelig data. Det var vanskeligheter på grunn av utfordringer tilknyttet konfidensialitet.

Etter ytterligere veiledninger, og med økt kunnskap rundt tema ble det besluttet å endre på forskningsretning, og dernest valgte vi å fokusere på regnskapskvalitet. Vi formulerte vår endelige problemstilling, som nevnt bygger på å undersøke om IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa. Som presisert var det vanskeligheter med å oppnå tilfredsstillende data gjennom kvalitativmetode grunnet problemer med konfidensialitet, og dermed valgte vi å benytte *kvantitativ forskningsmetode*. Formålet var å styrke kvaliteten på utredningen gjennom innføring av empirisk studie. Imidlertid var vi usikre om vi fikk tilstrekkelig tid til rådighet for å gjennomføre en empirisk forskning, grunnet at dataene vi skulle anvende skulle bli publisert i løpet av April og Mai i 2018 «*Ist Quarter Report*». Likevel ble det besluttet å innføre empirisk forskning i utredningen, selv om dette ville bli krevende.

Endelige problemstilling krevde høy kompetanse, kunnskap og grunnlag for å evaluere og måle regnskapskvalitet fra henholdsvis et teoretisk og et empirisk perspektiv. Det var fremdeles tidskrevende å innhente å tilstrekke informasjon, samt opparbeide seg kunnskap om

relevante teorier (*regnskapsteori*) og standarder (*inntektsføring*). For å tilegne oss tilstrekkelig med kunnskap benyttet vi *sekundærdata*. Tidligere inntektsstandarder, IFRS 15, og det konseptuelle rammeverket fra IASB ble grundig analysert og gjennomgått. Tidligere studier som måler regnskapskvalitet, samt tilsvarende studier ble også grundig analysert for å tilegne seg kunnskap, og bygge grunnlaget for å måle regnskapskvalitet. I tillegg ble det benyttet akademisk faglitteraturer for å innhente ytterligere kunnskap om regnskapsteori. Artikler, fagbøker samt tilsvarende kilder fra anerkjente akademikere ble også benyttet. Artikler og publikasjoner fra store revisjonsselskaper, samt årsrapporter og delårsrapporter for de utvalgte foretakene i den empiriske analysen har også vært relevante kilder.

Formålet med å anvende to ulike tilnærminger var for å styrke kvaliteten på forskningen;

1. *Den teoretiske analysen* vil gi en grundig analyse av IFRS 15 i forhold til telekommunikasjonsbransjen. Hensikten med analysen vil være å evaluere flere ulike økonomiske transaksjoner som kan oppstå i bransjen basert på kvalitetskravene i IASB sitt konseptuelle rammeverk. Kvalitetskravene blir presentert i *kapittel tre*. Formålet er å si noe om regnskapskvalitet fra et teoretisk perspektiv.
2. *Det empiriske studiet* vil utforske hvorvidt «Cash flow from Operation» (CFO) kan bli forklart av hver av disse følgende resultatkomponentene; «Earnings before interests, taxes, depreciations and amortizations» (EBITDA), driftsresultat «Operating Income» (OI), og årsresultat «Net Income» (NI). Det innebærer at vi vil se på om det foreligger sammenheng (*korrelasjon*) mellom 1) «EBITDA» og «CFO», 2) «OI» og «CFO», og 3) «NI» og «CFO», før og etter implementering av IFRS 15 for telekommunikasjonsbransjen i Europa. Vi har valgt korrelasjon mellom de overnevnte komponentene som et mål på regnskapskvalitet. Grunnlaget for målemetode blir presentert i *underkapittel (3.7) og hovedkapittelet for empirisk studie (kapittel seks)*. Hvorvidt IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet vil avhenge av hvilken innflytelse standarden har på de utvalgte børsnoterte teleoperatører i Europa. Vi assosierer en positiv innflytelse av IFRS 15 med økt regnskapskvalitet. Som innebærer at vi antar det foreligger sterkere sammenheng mellom komponentene under IFRS 15, enn det den er under tidligere IFRS inntektsføringsstandard.

2.6 Validitet og reliabilitet

Reliabilitet handler om *pålitelighet* og *troverdighet* av forskningen. Den fokuserer på hvorvidt en annen uavhengig forskning vil kunne komme frem til samme resultat som under din forskning. I forbindelse med vår forskning har *sekundærdata* blitt kritisk evaluert før det ble tatt i bruk. Informasjon er innhentet fra artikler og litteraturbøker som er skrevet av anerkjente akademikere, praktikere og andre potensielle informanter innen fagfeltet. Ytterligere informasjon er også innhentet fra internasjonale revisjonsselskaper, hjemmesider til de standardsettende organene (*IASB* og *FASB*), årsrapporter og delårsrapporter til de utvalgte foretakene i den empiriske analysen. De anvendte kildene må kunne antas som *pålitelige* og *troverdige* kilder.

I motsetning til reliabilitet, dreier *validitet* seg om *gyldigheten* og *relevansen* av de kildene som ble benyttet i forbindelse med problemstillingen. Formålet med å diskutere validitet er for å understreke hvorvidt utredningen undersøker det som faktisk er ment å undersøke. I utredningen har vi benyttet offisielle standarder og uttalelser fra IASB til å besvare problemstillingen. I tillegg har vi tatt utgangspunkt i tidligere studier for å danne grunnlaget for å evaluere regnskapskvalitet teoretisk, samt grunnlaget for å kunne måle det empirisk. Tillegg er analysedelen bygget på grunnlag av publiserte artikler om telekommunikasjonsbransjen, og IFRS 15 fra internasjonale revisjonsselskaper og anerkjente akademikere. På bakgrunn av det burde det hevde at kildene er direkte assosiert med IFRS 15 og representerer fenomenet som faktisk er ment å undersøke.

3.0 Finansregnskap

Formålet med dette kapitlet er å gi en grundig gjennomgang av formålene til finansregnskap, samt presentere regnskapskvalitet i sammenheng med teoretisk litteratur. IASB (2010, 2015) presenterer *de grunnleggende og forsterkende kvalitetskravene* i sitt konseptuelle rammeverk som også er relevante å belyse i forhold til *den teoretiske analysen*. Videre blir det hensiktsmessig å belyse ulike målemetoder som kan benyttes til å måle regnskapskvalitet. Dette vil bygge det teoretiske fundamentet som senere kobles opp mot den *empiriske studien* i denne utredningen.

3.1 Formål med finansregnskap

Finansregnskap, inkludert noteopplysninger, er utarbeidet med hensikt å presentere et rettviseende bilde av foretakets økonomiske situasjon. Finansregnskapet er den viktigste informasjonskilden for både interne og eksterne regnskapsinteressenter (Heskestad, 2015). Hovedformålet er å gi *interessentene* beslutningsrelevant finansiell informasjon om et foretak, med hensyn til *beslutningsformål* og *kontrollformål* (Kvifte & Johnsen, 2008). Interessentene kan defineres som blant annet myndigheter, konkurrenter, ansatte, kunder, leverandører, banker, investorer, kreditorer, finansinstitusjoner, ledelse og styret. Til eksternt formål (*beslutningsformål*) benyttes regnskapsinformasjon til vurdering av lønnsomhet og kredittverdighet av blant annet investorer, eiere og långivere, altså interessenter som ikke sitter i foretakets styre. Til internt formål (*kontrollformål*) benyttes finansregnskapet til beslutningsgrunnlag av blant annet foretakets styremedlemmer eller andre i ledelsen.

Selv om regnskapsbrukere representerer et bredt utvalg, definerer IASB (2010, 2015) investorer, långivere og andre kreditorer som yter kreditt til foretaket som primærbrukere. Grunnen til dette er at i de fleste tilfeller er disse brukerne mer opptatt av verdsettelse og fremtidige kontantstrømmer enn kontrollformålet (Baksaas & Stenheim, 2015a). IASB skiller ikke mellom beslutnings- og kontrollformålet, og uttrykker i det konseptuelle rammeverket at beslutningsrelevant informasjon med hensyn til beslutningsformålet er også i mange tilfeller nyttig for kontrollformålet. Formålet til IASB er å tilfredsstille behovene til deltakerne i kapitalmarkedene, hvor investorer er blant de brukerne som yter risikokapital, og kan derfor ha størst behov for regnskapsinformasjon. På bakgrunn av at IASB definerer investorer,

långivere og andre kreditorer som primærbrukere, kan det hevdes at standardorganet vektlegger beslutningsformålet sterkere enn kontrollformålet.

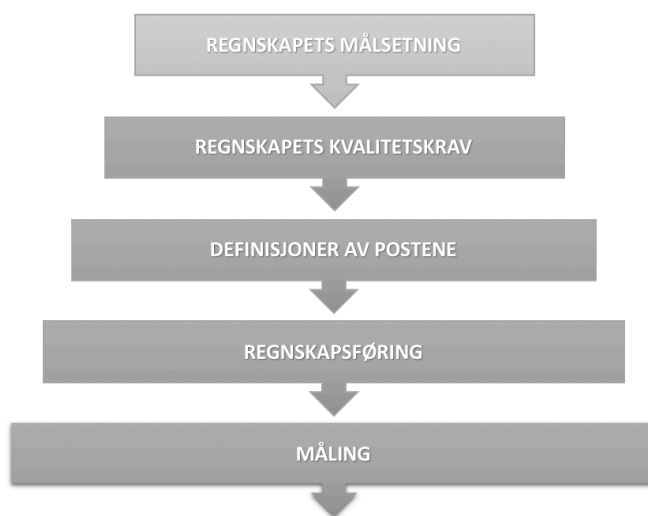
3.1.1 Sentrale poster i Finansregnskap

Finansregnskapet inneholder informasjon om en rekke økonomiske størrelser, der *inntektspostene* er av en art som er svært interessant for regnskapsbrukere (Ler & Puri, 2014). Inntektsposter kan være svært nyttig for analytikere for å utarbeide prognoser om foretakets fremtidige inntjening. For kapitaleiere og investorer kan inntektsmålene være relevant i forhold til å måle lønnsomheten til sine investeringer. Positiv inntjening og god lønnsomhet i et foretak er sterkt assosiert med foretakets likviditet (*kontantstrømmer*) som igjen kan være en nyttig informasjon for investorer og långivere. Kontantstrømmer viser foretakets tilgang på midler, altså kontanter, bankinnskudd og lignende i den bestemte perioden. God likviditet indikerer foretaks evne til å gjøre opp for sine forpliktelser etter hvert som de forfaller. Dette sikrer gode kredittbetingelser hos långivere. I tillegg kan inntektsposter danne grunnlag for skattemyndighetens innkreving av skatt i noen land (Ler & Puri, 2014). Som presisert i innledningen kan lite veiledning på flere områder medføre til praksis som gir ulike løsninger på identiske hendelser. Dette kan således medføre lav eller redusert regnskapskvalitet og svekke beslutningsgrunnlaget til primærbrukere.

3.2 Konseptuelt rammeverk

I 1989 publiserte «*International Accounting Standards Committee*» (IASC) et *konseptuelt rammeverk*. Formålet var å bruke det som veiledning for å utarbeide regnskapsstandarder. Dette konseptuelle rammeverket var en komprimert utgave av det tidligere normative rammeverket som ble publisert av FASB på slutten av 1970 og 1980 tallet. I 2010 ble rammeverket erstattet av IASB med «*Conceptual Framework for Financial Reporting*» (CF) under IFRS. I de siste årene har det konseptuelle rammeverket for finansiell rapportering fått betydelig oppmerksomhet, både internasjonalt og i Norge. I Mai 2015 publiserte IASB «*Comprehensive Exposure Draft*» (CF.ED) som inneholder endringer på aktuelle områder som var nødvendige. I slutten av mars 2018 publiserte IASB den reviderte og oppdaterte versjonen av det *konseptuelle rammeverket for finansiell rapportering* under IFRS (Deloitte, 2018).

Det konseptuelle rammeverket kan forklares gjennom seks punkter (IASB, 2018); 1. *Omfattende rammeverk*, 2. *Forklarer hvilken regnskapsinformasjon er nødvendig for regnskapsbrukerne*, 3. *Understreker viktigheten med å rapportere både økonomiske resultater og finansiell stilling i et foretak*, 4. *Forbedrer rapportering av eiendeler, gjeld, kostnader og inntekter*, 5. *Veileder hvordan eiendeler og gjeld skal verdsettes* og 6. *Hjelper standardsettende organer med å utvikle nye IFRS-standarder*. Det konseptuelle rammeverket er hierarkisk i struktur, og består av fem nivåer som kan presenteres som følger:



Figur 3.2: Det konseptuelle hierarkiet

Et konseptuelt rammeverk kan beskrives som en teoretisk overbygning for regnskapsføringen på ulike regnskapsområder. Det beskriver også modeller som ligger til grunn for utarbeidelse og presentasjon av regnskapet for eksterne brukere. I følge FASB blir det konseptuelle rammeverket i IFRS definert som «*et enhetlig system av sammenhengende målsetninger og underliggende forutsetninger som kan lede til konsistente regnskapsstandarder, og som avgrensner og beskriver regnskapsføring og årsregnskap*» (Kvifte & Johnsen, 2008, s. 12).

3.3 Kvalitetskrav

Det konseptuelle rammeverket for finansiell rapportering inneholder vesentlige egenskaper som kan brukes til å bekrefte hvorvidt regnskapsinformasjonen er av høykvalitets informasjon. I det konseptuelle rammeverkets «*Qualitative Characteristics of Useful Financial Information*» (QC), finner vi *kvalitative egenskaper* som kan være nødvendige for å måle og evaluere regnskapskvalitet (IASB, 2010, 2015). De ulike egenskapene blir definert som kvalitetskrav. I følge Deloitte (2018) er det et lite omfang av endringer i kapitlet for «*Qualitative Characteristics*» i den oppdaterte versjonen av rammeverket.

IASB deler kvalitetskravene i *grunnleggende kvalitetskrav* og *forsterkende kvalitetskrav*. Som presenterte i figuren under er de grunnleggende kvalitetskravene definert som *relevans* og *troverdig representasjon*. Regnskapsinformasjon må tilfredsstille begge disse grunnleggende kvalitetskravene for å være beslutningsrelevant. De forsterkende kvalitetskravene er definert som *sammenlignbarhet*, *verifiserbarhet*, *aktualitet* og *forståelighet*.



Figur 3.3: Kvalitetskravene i rammeverk

3.3.1 Grunnleggende kvalitetskrav

Relevans – regnskapsinformasjon som utgjør en positiv forskjell i beslutningssammenhenger er betegnet som relevant regnskapsinformasjon. Det innebærer at informasjonen har *predikasjonsverdi*, *bekreftelsesverdi* eller *begge deler* (CF.QC7, 2010). *Predikasjonsverdi* hjelper regnskapsbrukere til å predikere mulige resultater om fremtidige hendelser (CF.QC8,

2010). Det vil si at regnskapsinformasjon gir regnskapsbrukere *relevante* verdier for å utarbeide blant annet prognoser om foretakets fremtidige kontantstrømmer (*beslutningsformål*). *Bekreftelsesverdi* gir regnskapsbrukere muligheten til å bekrefte eller endre tidligere hendelser (CF.QC9, 2010). Det innebærer at regnskapsinformasjon gir *relevante* verdier som for eksempel, en eier kan bruke blant annet til å vurdere ledelsens forvaltning av foretaket (*kontrollformål*). Regnskapsinformasjon er relevant til beslutnings- og kontrollformål når den er egnet til å påvirke regnskapsbrukerens beslutninger i vurderinger basert på tidligere, nåværende og fremtidige hendelser (Kristoffersen, 2008).

Troverdig representasjon - regnskapsinformasjon har en troverdig representasjon når den representerer de faktiske økonomiske realiteter i foretaket. For å avgjøre om regnskapsinformasjon har en troverdig representasjon, kan informasjonen måles opp mot tre karakteristikk; *komplett, nøytral og feilfri*. *Komplett* innebærer at regnskapsinformasjonen inneholder alle de nødvendige opplysninger som en bruker trenger til å kartlegge foretakets økonomiske situasjon (CF.QC13, 2015). *Nøytral* vil si at regnskapsinformasjon har en rettferdig representasjon som ikke er egnet til å villedde regnskapsbruker (Baksaas & Stenheim, 2015b). Regnskapsinformasjonen er *feilfri* når den er presis og nøyaktig.

3.3.2 Forsterkende kvalitetskrav

Forsterkende kvalitetskrav forbedrer nytten av regnskapsinformasjonen for regnskapsbrukerne ved å bygge på de grunnleggende kvalitetskravenes relevans og troverdighet (Figur, 3.3).

Sammenlignbarhet – formålet med sammenligningskravet er muligheten for å sammenligne regnskapsinformasjon på tvers av selskaper eller over ulike perioder. Når de samme regnskapsprinsipper, fremgangsmetoder, og estimater benyttes kontinuerlig på tvers av selskaper eller over en periode i samme selskapene, vil dette bidra med økt beslutningsrelevant regnskapsinformasjon (CF.QC20, 2010). Sammenlignbarheten vil gi analytikere muligheten til å analysere likheter og forskjeller mellom selskaper i samme bransjer (Kristoffersen, 2008).

Verifiserbarhet – verifiserbarhet innebærer at regnskapsinformasjon er trofast når den kan bekrefte eller delvis bekrefte fra andre kilder enn regnskapsprodusentene (Baksaas & Stenheim, 2015b). Verifiserbarhet virker som et forsterkende element til det troverdige

representasjonskravet, siden den verifiserer hvorvidt regnskapet presenterer foretakets faktiske realiteter. Regnskapsbruker kan verifisere regnskapsinformasjon gjennom bevis (*direkte*) og gjennom uavhengige brukere (*indirekte*) som kan måle om informasjon har en troverdig representasjon.

Aktualitet - aktualitet eller rettighet er krav om å synliggjøre regnskapsinformasjon som er egnet til å påvirke regnskapsbeslutninger innen rimelig tid, eller før den mister sin gjennomslagskraft. Det innebærer at regnskapsinformasjonen som er nødvendig for beslutningsformålet burde være tilgjengelig for beslutningstakerne, siden betydelige forsinkelser vil gi lite beslutningsnytte. Oppdatert regnskapsinformasjon er et bedre beslutningsgrunnlag enn tidligere publiserte regnskapsopplysninger (CF.QC29, 2010).

Forståelighet – forståelighet innebærer at regnskapsinformasjon er presentert på en enkel måte med fornuftig kunnskap om foretakets forretningsmessige og økonomiske aktiviteter. Forståelighet er at informasjonen er tydelig og konsistent. Ingen informasjon skal utelukkes i regnskapet dersom disse er vanskelig å forstå. Dette kvalitetskravet forsterker beslutningsrelevant informasjon ved å forklare vanskelig regnskapsinformasjon på enklest mulig måte.

3.3.3 Teoretisk grunnlag

Gjennomgang av de *grunnleggende kvalitetskravene* og de *forsterkende kvalitetskravene* har vært hensiktsmessig i forhold til den teoretiske analysen som kommer senere i utredningen. I den teoretiske analysen vil vi se nærmere på IFRS 15 i forhold til telekommunikasjonsbransjen, og dermed evaluere veiledningene for ulike økonomiske transaksjoner i bransjen opp mot kvalitetskravene.

På grunnlag av dette skal det vurderes hvorvidt veiledningen i den nye inntektsstandarden sørger for å presentere mer beslutningsrelevant regnskapsinformasjon. Dersom veiledningene i IFRS 15 har potensiale til å forbedre seg så vil det indikere økt regnskapskvalitet. Altså, det vil indikere at IASB oppnår formålet ved det konseptuelle rammeverket, som er å utvikle nye IFRS-standarder som bygger på at enhetene presenterer mer relevant regnskapsinformasjon, samtidig som det styrker beslutningsnivået til kapitalyttere. I tillegg vil det bekrefte om IASB oppnår sitt overordnet mål med økt sammenlignbarhet på tvers av foretakene i bransjen, samt eliminere svakhetene i tidligere inntektsføringsstandarder.

3.4 Resultat- og balanseorientert

Flere regnskapsmodeller som er blitt utviklet bygger på ulike forutsetninger, kvalitetskrav og prinsipper. Regnskapsmodellene kan deles inn i modeller som har et *transaksjonsbasert perspektiv* eller et *verdibasert perspektiv*. De ulike regnskapsmodellene er tett knyttet til *balanse- og resultatorienterte perspektiver* for regnskapsføring. Kvifte & Johnsen (2008) beskriver det konseptuelle rammeverket som en ramme for utvikling av nye regnskapsstadarder, som enten har et balanseorientert syn eller resultatorientert syn.

Finansregnskap har et transaksjonsbasert perspektiv når det er presentert i henhold til et resultatorientert regnskapsspråk. Resultatorientert regnskap bygger på historisk-kost og transaksjonsprinsippet. Det tradisjonelle finansregnskapet, «*Norske regnskapsstandarder*» (NGAAP) har et transaksjonsbasert perspektiv og bygger på grunnleggende prinsipper. I følge Lov om årsregnskap m.v. (*regnskapsloven*) § 4-1 skal et årsregnskap utarbeides i samsvar med de grunnleggende regnskapsprinsippene. IFRS bygger på et balanseorientert rammeverk. I utgangspunkt vil IFRS overstyre regnskapsloven i forstand av at selskapene som avlegger sitt regnskap etter IFRS ikke er lovpålagt å følge regnskapslovens regler i områder som blir regulert av IFRS. Hovedforskjellen mellom IFRS og regnskapsloven er at regnskapsloven er resultatorientert og IFRS er balanseorientert.

Regnskapsføringen i et resultatorientert regnskap er basert på prinsipper og ikke basert på definisjoner av de ulike resultat- og balansepostene (Baksaas & Stenheim, 2015b). Inntekter og kostnader er basert på gjennomførte salgstransaksjoner og regnskapsførers til historisk-kost på transaksjonstidspunktet (*transaksjonsprinsipp*). I følge transaksjonsprinsippet oppstår transaksjonstidspunkt når kontroll og risiko over en ytelse er overført til motparten av kontrakten. Denne regnskapsmodellen kalles i utgangspunkt for transaksjonsbasert *historisk kostmodell*, hvor urealisert inntekt ikke innregnes, mens både realiserte og urealiserte tap kostnadsføres. Hensikten med en slik modell er å få en korrekt resultatmåling og riktig periodisering av både inntekter og kostnader. Det innebærer tradisjonelt sett at resultatregnskap som følger historisk kostmodell har periodisert og sammenstilt realiserte inntekter sammen med tilhørende kostnader.

I et balanseorientert IFRS regnskap er formålet å måle og klassifisere de ulike eiendelene som genererte periodens resultat til virkelig verdi (Kristoffersen, 2008). Verdibaserte

regnskapsmodeller har et balanseorientert perspektiv. I et balanseorientert regnskap skiller man ikke mellom realiserte og urealiserte verdier, og flere balanseposter måles til virkelig verdi. I forbindelse med verdsettelse av balansepostene må disse tilfredsstille definisjonene av eiendeler, gjeld og egenkapital (Baksaas & Stenheim, 2015b). På lik linje som resultatorientert regnskap, har balanseorientert regnskap som hensikt å sammenstille realiserte inntekter med tilhørende kostnader, gitt at disse ikke kommer i konflikt med definisjonene av balansepostene.

Baksaas & Stenheim (2017) påpeker at balanseorientert rammeverk, som bruker IFRS eller andre regnskapsstandarder, er en rendyrket virkelig verdimodell, på grunn av utfordringer med måling. Både resultatorientering og balanseorientering kan ha innslag av hverandre, for eksempel kan historisk-kost modell ha innslag av verdibasert måling, og det motsatte. Det indikerer at ulike modeller ikke nødvendigvis er rendyrkede. En utfordring er å måle virkelig verdi av opparbeidet goodwill (Kristoffersen, 2008).

Tidligere inntektsføringsstandard *IAS 18 - Driftsinntekter* hadde innslag av resultatorientering i forbindelse med innregning av inntekt. Det ble opplyst i IAS (18.24) at driftsinntekter innregnes når risiko og kontroll er overført til kjøper, og selger ikke lenger står ansvarlig for forvaltning av eiendelen. Det samme gjaldt ved tjenestesalg som fulgte en resultatorientert inntektsmodell, hvor sentrale elementer som ble vektlagt var inntekt- og kostnadsmåling, samt fullføringsgrad (Baksaas & Stenheim, 2017). Det fremgikk i IAS (18.21) at ved tjenestesalg skal inntektsføring foretas i forhold til løpende avregningsmetode og utgift kostnadsføres i henhold til fullføringsgrad, altså sammenstilling av inntekter og kostnader (IAS 18.19).

IFRS 15, den nye inntektsføringsstandard er det forsøkt å tilpasse en balanseorientering i forbindelse med inntektsføring (Baksaas & Stenheim, 2017). I følge IFRS 15 skal en inntekt innregnes når en leveringsforpliktelse er oppfylt, altså når kontroll over vare eller tjeneste er overført til kunden. Leveringsforpliktelse er et løfte eller element i en kundekontakt. Sammenstilling av inntekter og kostnader er lite presisert i IFRS 15, men utgifter skal kostnadsføres i samsvar med et sammenstillingsprinsipp (IFRS 15.99). På lik linje med inntektsføring, skal utgiftene resultatføre ved overføring av kontroll til kunden, slik den reflekterer overføringen av vare eller tjeneste (IFRS 15.2). Senere i den teoretiske analysen vil vi også se nærmere på hvorvidt standarden er tilpasset en balanseorientering i forbindelse med inntektsføring.

3.5 Prinsipp- og regelbaserte standarder

I de siste årene har det pågått store diskusjoner om standardene bør være prinsippbaserte eller regelbaserte. US GAAP omtales gjerne som regelbasert, mens IFRS refereres til prinsippbasert. Begge disse to standardene er imidlertid prinsippbaserte, siden de er tilknyttet et konseptuelt rammeverk. Det er forankringen i et konseptuelt rammeverk som gjør at standardene er prinsippbaserte (Kvifte & Johnsen, 2008, s. 54).

Veiledninger i regnskapsstandarder kan enten være prinsipp- eller regelbaserte løsninger, eller ha elementer av begge løsningene. Prinsippbaserte løsninger gir rom for tolkning og bruk av skjønn for å utlede en riktig regnskapsmessig løsning. Et kjennetegn er at man utleder den regnskapsmessige veiledningen i henhold til regnskapsbrukernes informasjonsbehov og regnskapets kvalitetskrav eller regnskapsprinsipper, med formål om å presentere et rettvise bilde av økonomiske realiteter (Baksaas & Stenheim, 2015b, s. 104). Denne løsningen gir regnskapsbrukerne lettere en forståelse av regnskapet, siden regnskapsprinsippene og transaksjonene som er foretatt blir beskrevet (Baksaas & Stenheim, 2015a).

I motsetning til den prinsippbaserte løsninger, er den regelbaserte løsningen mer regelstyrt og basert på de grunnleggende regnskapsprinsippene. Denne løsningen kjennetegnes ved at det gir lite rom for bruk av skjønn og egen vurdering, og er på mange måter det motsatte av en prinsippbasert løsning. I den regelbaserte løsningen er det ikke behov å ta hensyn til formål, regnskapsprinsipper i regnskapet eller regnskapskvalitetskrav. Denne type løsning inkluderer kvantitative terskelverdier eller angir en detaljert løsning (Baksaas & Stenheim, 2015b, s. 104). Løsningen reguleres som oftest av revisorer og regnskapsprodusenter, og blir regulert i henholdt til regnskapsregler.

3.6 Regnskapskvalitet

Per i dag finnes det ingen spesifikk definisjon av begrepet regnskapskvalitet. Stenheim, Sundkvist & Opshal (2017) presiserer at i følge regnskapslitteraturen kan begrepet forstås gjennom tre ulike forklaringer; hvor regnskapskvalitet, a) *er en rapportering av beslutningsrelevant informasjon*, b) *er fri for regnskapsmessig støy*, og c) *er en rapportering av økonomiske realiteter*. Dersom et foretak ønsker å opprettholde et godt rykte og omdømme, er de avhengige av at regnskapsbrukere har tillit til regnskapsinformasjonen.

Regnskapskvaliteten er påvirket av regnskapsregler, foretakets valg, bruk av regnskapsprinsipper og en rekke skjønsmessige estimater på sentrale regnskapsposter. Stenheim, Sundkvist & Opshal (2017) mener at for å forstå regnskapskvalitet, er det nødvendig å utdype seg i forståelsen av regnskapets formål. I følge regnskapslitteraturen kan finansregnskapets formål forstås gjennom tre sammenhenger (Stenheim, Sundkvist & Opshal, 2017); a) *Gi beslutningsnyttig informasjon til regnskapsbrukere*, 2) *gjenspeile økonomiske realiteter eller økonomiske resultater*, og c) *redusere asymmetrisk informasjon mellom foretak og regnskapsbrukere*. Med et grundigere gjennomgang av formålet med finansregnskap gjennom de sistnevnte sammenhengene, vil dette gi ytterligere forståelse av kvalitetskravene.

3.6.1 Regnskapet skal redusere asymmetrisk informasjon

Regnskapskvalitet kan forklares gjennom regnskapets evne til å synliggjøre all nødvendig regnskapsinformasjon overfor interessentene (*aktualitet*). Dette reduserer *asymmetrisk informasjon* som innebærer at en gruppe aktører har mer og bedre regnskapsinformasjon enn andre aktører. I utgangspunktet vil foretakets ledere ha bedre forståelse av enhetens økonomiske presentasjon enn regnskapsbrukere. Regnskapets formål er sterkt bindet med relasjoner som etableres mellom regnskapsbrukerne og foretaket – eksempelvis vil eksterne brukere bidra med kapital og få avkastning, utbytte og renteinntekt i gjengjeld. Finansregnskap er en viktig informasjonskilde for regnskapsbrukere til å foreta beslutninger om egen ressursallokering. Samtidig vil foretakene tilrettelegge tilstrekkelig regnskapsinformasjon for ressurs- og kapitaltilførsel. Derfor spiller finansregnskap en sentral rolle for både regnskapsbrukere og foretak, da den bidrar til effektiv ressursallokering (Elling, 2012). På bakgrunn av dette kan regnskapskvalitet forklares ut fra hvorvidt regnskapet evner å redusere asymmetrisk informasjon.

3.6.2 Regnskapet skal gi beslutningsnyttig informasjon

Som presisert er regnskapets formål definert som å tilrettelegge *beslutningsrelevant regnskapsinformasjon* for eksterne brukere (*relevans*). Informasjonen som gjør at regnskapsbrukere foretar mer informerte og dermed kvalitetsmessige bedre beslutninger er betegnet som beslutningsrelevant informasjon. Beslutningsnyttig informasjon vil variere på tvers av regnskapsbruker og deres formål med å innhente kunnskap – eksempelvis vil

primærbrukere (*kapitalyttere*) anvende regnskapsinformasjon for beslutningsformål fremfor kontrollformål. Stenheim, Sundkvist & Opshal (2017) presiserer at regnskapsinformasjon er beslutningsnyttig når den er; a) *relevant for aktuelle beslutninger*, b) *troverdig*, og c) *vesentlig for beslutningen*. Når regnskapsinformasjonen har de nevnte egenskapene, samt evner å utgjøre en positiv forskjell i beslutningssammenhenger kan den klassifiseres som beslutningsnyttig regnskapsinformasjon.

3.6.2.1 Beslutnings- og kontrollformål

Hvorvidt regnskapsinformasjon er beslutningsrelevant kan også ses i sammenheng med regnskapets to sentrale formål; *beslutning-* og *kontrollformål (relevans)*.

I følge regnskapslitteraturen kan *beslutningsformål* forklares som investerings-, verdsettelses-, og prognoseformålet (IASB, 2010, 2015). Dersom finansregnskap skal oppfylle beslutningsformålet, må informasjonen være egnet til å forme prediksjoner om enheten. Beslutningsformål er sterkt assosiert med verdsettelses- og investeringsanalyse, hvor brukerens informasjonsbehov for å foreta beslutninger er i sentrum – eksempelvis når investorer foretar verdsettelsesanalyse på grunnlag av verdsettingsinformasjon kan de predikere fremtidig lønnsomhet, og dermed avgjøre om de skal selge, kjøpe eller beholde aksjer. For å ivareta beslutningsformålet som tidligere nevnt, må regnskapet være egnet til å gi informasjon som kan anvendes til å estimere foretakets fremtidige *kontantstrømmer (predikasjonsverdier)*. Det kan således gi høy regnskapskvalitet når regnskapsinformasjon er tilrettelagt på en måte som ivaretar beslutningsformålet.

Kontrollformålet, i motsetning til beslutningsformålet, handler om å bruke regnskapet til å danne et grunnlag for oppfølging og kontroll av forvaltningen av foretaket (Stenheim, Sundkvist & Opshal, 2017). Formålet er i utgangspunktet ansett som en tilbakeskuende målsetning, i motsetning til beslutningsformål som er ansett som en fremoverskuende målsetning (Kvifte & Johnsen, 2008). Kontrollformålet kan forstås gjennom *prinsipal-agent* teorien, hvor eierne eller långivere er «*prinsipal*» og styret eller ledelsen er «*agent*» (Andresen & Idsø, 2016). Hensikten med teorien er å avgrense *prinsipal-agent-problemet*. Problemet oppstår når en agent handler på vegne av en prinsipal, og deres særinteresser ikke sammenfaller. Det kan være tilfelle når en eier (*prinsipal*) har målsetning om å maksimere profitten, mens ledelsen (*agenten*) har målsetning om å maksimere sin egen inntekt gjennom

minst mulig innsats. Siden ledelsen har en tendens til å handle ut fra egeninteresse, vil eieren ha behov for å kontrollere at ledelsen handler i tråd med deres interesser. Baksaa & Stenheim (2015b) presiserer at for å ivareta kontrollformålet må regnskapet inneholde informasjon som danner grunnlag for å vurdere ledelsens prestasjoner (*bekreftende verdier*) – eksempelvis informasjon om oppnådde resultater i foretaket som kan gi beslutningsrelevant informasjon med hensyn til kontrollformål.

3.6.3 Regnskapet skal gjenspeile økonomiske realiteter

M.E. Barth, Landsman & Lang (2008) forklarer at regnskapskvalitet kan forstås på grunnlag av hvorvidt regnskapet reflekterer økonomiske realiteter i et foretak (*troverdig representasjon*). Gjenspeiling av økonomiske realiteter innebærer at regnskapet er fri for *regnskapsmessig støy*. Det innebærer en rapportering som er i samsvar med foretakets økonomiske realiteter eller resultater. Regnskapsmessig støy kan forekomme av ulike årsaker, blant annet ved regnskapsmanipulering fra foretakets side. Det kan være tilfelle når ledelsen ønsker å oppnå urettmessige fordeler, og rapporterer dermed villedende regnskapsinformasjon. Regnskapsmessig støy kan også forekomme av regnskapsreguleringen – eksempelvis ved rapportering etter historisk kost istedenfor virkelig verdi, når virkelig verdi kan gi mer pålitelige estimater på økonomiske resultater (Mamelund, 2008). I tillegg kan regnskapsmessig støy forekomme som resultat av lav kompetanse, lite forståelse av regelverket, dårlig rutiner og andre forhold i foretaket som gjør at rapporteringen avviker fra økonomiske resultater eller realiteter. På bakgrunn av det kan regnskapskvalitet være påvirket av hvorvidt rapporteringen gjenspeiler et rettviseende bilde av økonomiske realiteter.

3.7 Resultatkvalitet

Resultatkvalitet er et annet begrep som kan benyttes til å forklare regnskapskvalitet. Langli (2010) forklarer at resultatkvalitet er regnskapets evne til å utarbeide prognoser om fremtidig inntjening. Resultatkvalitet er høy når periodens resultat, samt annet regnskapsinformasjon danner grunnlag for å utarbeide pålitelig prognoser om foretakets fremtidige resultater, kontantstrømmer og verdier. Den er i utgangspunktet assosiert med prognose- og verdsettelsesformål. Periodens resultat kan deles inn i *permanent resultat*, *midlertid resultat* og *verdirelevante resultat*. Permanent resultat er resultat fra foretakets normale aktiviteter som antas å forekomme igjen i fremtiden. Midlertid resultat er resultat som oppstår av enkelte

hendelser – eksempelvis som forkommer følge av tap/gevinst ved salg av eiendom eller ved tap på grunn av ulykke. Verdirelevant resultat er resultat som reflekterer foretakets fremtidig kontantstrømmer. Det kan være tilfelle når finansregnskap tilrettelegger informasjon som investorer kan brukes til å identifisere permanent resultat.

Schipper & Vincent (2003) forklarer at resultat kvalitet kan forstås gjennom forhold mellom et utvalg av kvalitetskrav i det konseptuelle rammeverk. Forholdet mellom resultat kvalitet og kvalitetskravene er tilknyttet relevans, pålitelighet og sammenlignbarhet. Ut fra et brukerperspektiv vil høy grad av disse kvalitetskravene medføre til høy resultat kvalitet. Det kan være på bakgrunn av at regnskapsrapport er relevant og korrekt, dermed benyttes til å beregne foretakets realiteter.

I utgangspunktet kan man si at regnskaps kvalitet er et mer generelt mål enn resultat kvalitet, da prediksjon av foretakets økonomiske realiteter kan være et underordnet mål. På bakgrunn av hvilket marked foretaket operer i og forskjeller i risikoprofil, kan det medføre vanskeligheter med å oppnå god resultat kvalitet. Imidlertid burde alle foretak ha muligheten til å oppnå god regnskaps kvalitet, da den er mer fokusert på informasjonen. Høy regnskaps kvalitet vil redusere investorers usikkerhet knyttet til investering og det kan også medføre at foretak med bedre regnskaps kvalitet verdsettes mer enn foretak med lavere regnskaps kvalitet.

3.8 Grunnlag for empiriske forskningen

Som vi har sett kan verdien av et finansregnskap være sterkt assosiert med kvaliteten på regnskapsinformasjon. Tillegg kan kvaliteten på regnskapsinformasjonen variere på tvers av bransjer, samt selskaper innen samme bransje. På bakgrunn av beskrivelsen på regnskaps kvalitet kan vi imidlertid definere regnskaps kvalitet som; *nøyaktig rapportering av finansregnskap som gir investorer grunnlag til å predikere foretakets fremtidige kontantstrømmer*. Det innebærer imidlertid å gi investorer troverdig og relevant regnskapsinformasjon. Som nevnt kan *kvalitative egenskaper* i det konseptuelle rammeverket benyttes til å evaluere bestemmelser og veiledninger i standarder, *men hvordan kan man måle regnskaps kvalitet gjennom empirisk mål?* Verken IASB eller FASB har utarbeidet spesifikke målemetoder for å måle eller evaluere kvalitet på finansiell rapporteringen basert på empirisk måling. IASB (2010, BC3.30) presiserer at flere empiriske forskere har benyttet korrelasjon

mellom endringer i markedspris på foretakets egenkapital som et mål på regnskapskvalitet. Videre presiserer IASB (2010, BC3.30) at slike studier støtter kun relevansen i regnskapsinformasjon. Det kan hevdes som et svakt mål på regnskapskvalitet, når i utgangspunktet må de begge grunnleggende kvalitative egenskapene i det konseptuelle rammeverket tilfredsstilles. Likevel blir flere empiriske metoder benyttet for å måle regnskapskvalitet, samtidig som nye metoder stadig blir utviklet av regnskapsforskere.

Beneish modell «M-Score» er en målemetode som forskere kan bruke som et mål på regnskapskvalitet for å avdekke regnskapssvindel (Pounder, 2013).

Ofte kan en opportunistisk atferd hos ledelsen føre til manipulering/justering av regnskap. Det kan være utført av ledelsen med formål om å skjule underliggende utvikling i foretaket eller for å påvirke utfallet av transaksjoner eller kontrakter. Det kan være transaksjoner som kompensasjonspakker og foretakets lånekontrakter, og slike manipuleringer kalles «*Earnings management*». Formålet er å villedde aksjonærer, potensielle investorer og långivere, eller andre regnskapsbrukere. Forskerne kan måle *Earnings Management* sammen med *resultatkvalitet* som kan være et mål på regnskapskvalitet. Målene på både resultatkvalitet og Earnings management er sammenfallende.

Verdirelevans, er en annen målemetode som er brukt for å måle regnskapskvalitet. Den måles ved å se på sammenheng mellom regnskapsinformasjon og aksjekurs. Begrunnelsen for denne metoden er at *relevans*, *pålitelig* og *sammenlignbarhet* er viktig for å fastsette virkelig verdi. Foretakets virkelige verdi blir derfor gjenspeilet i foretakets aksjepris. Ulike verdsettelsesmodeller som er brukt innen verdirelevansforskning er som følger;

- **Resultatmodell:** Her benytter man årets resultat i regresjonsmodellen,
- **Balansemodellen:** Under denne modellen ser man på markedsverdien av egenkapital som en funksjon av markedsverdier av foretakets totale eiendeler og gjeld.
- **Ohlsonmodellen:** Denne modellen beregner foretakets verdi på bakgrunn av bokført egenkapital og fremtidige «*abnormal*» inntjening.

I andre tilfeller kan regnskapskvaliteten måles basert på andre faktorer, som blant annet **revisjonskvalitet**. Coulton et al. (2016) avdekker under sin forskning at uvanlig høye/lave revisjonskostnader kan påvirker regnskapskvalitet.

Siden slutten av 2012 har «*Division of Risk, Strategy, and Financial Innovation, (RSFI)*» jobbet med å utvikle modeller for å måle regnskapskvalitet (Lewis, 2012). RSFI var opprettet av «*Securities and Exchange Commission, (SEC)*» i September 2009 (Henry, 2009). Formålet var å avdekke regnskapsmanipulasjoner som oppsto som følge av svindel eller i strid med regnskapsstandarder. RSFI utarbeidet en modell basert på «*Accrual Quality (AQ)*» (*periodiseringskvalitet*), som et mål på regnskapskvalitet og *Earnings Management*.

Periodiseringskvalitet er en sentral fremgangsmåte for å måle regnskapskvalitet (Pounder, 2013). «*Accrual*» er *periodisering* av inntekter som er opptjent, og kostnader som er påløpt, men som ennå ikke er registrert i resultatregnskapet. Periodiseringskvalitet er sterkt assosiert med regnskapskvalitet. Ved måling av periodiseringskvalitet skal man ta betraktning i totale periodisering i periode t , deretter skille ut de periodiseringene som kan bli forklart av kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter i periode t . Periodiseringer som ikke blir forklart av driftskontantstrømmer medfører til lav periodiseringskvalitet. Driftskontantstrømmer viser kapital foretaket har generert i periode t fra den daglige driften.

Som det kommer av beskrivelsen så finnes det flere målemetoder, hvor flere er utviklet og som stadig utvikles, med formål om å måle regnskapskvalitet. Valg av metode er avhengig av forskerens filosofi. På bakgrunn av definisjonen på regnskapskvalitet kan det hevdes at finansregnskap burde gi prediktive og bekreftende verdier. Det kan innebære at formålet med *relevans*-kravet er å danne grunnlag til investorer for å predikere fremtidige kontantstrømmer, samt øke sammenlignbarhet med tidligere prediksjoner. I tillegg burde regnskapsinformasjon være forståelig, objektiv og feilfri og dermed bør informasjonen representere foretakets faktiske verdier. For å presisere ytterligere, så kan dette innebære at regnskapsinformasjonen gir investorer anledning til å utarbeide pålitelige prognoser om fremtidige utfall, da informasjon ville reflektert troverdige realiteter i foretaket. Pounder (2013) beskriver at regnskapskvalitet kan måles på grunnlag av foretakets evne til å generere fremtidige kontantstrømmer, som er en viktig faktor for investorer i beslutningssammenhenger.

I følge Christy (2009) er driftskontantstrømmer de kritiske aspektene av foretakets langsiktige kostnader og forpliktelser. De sier noe om foretakets evne til å gjøre opp for sine forpliktelser gjennom tilgjengelige midler. På bakgrunn av dette kan driftskontantstrømmer brukes til å si noe om «røde flagg». I følge Heskestad (2015) er røde flagg beskrevet som en sammenheng og utviklingstrekk som avviker fra det faktiske over tid. Det kan oppstå fra foretakets side, der

ledelsen har motiv om å villedde regnskapsbrukere gjennom feilaktig periodisering. Dette kan gi en dårligere periodiseringsprofil, og påvirke regnskapskvaliteten. Siden formålet med finansregnskapet er å reflektere foretakets faktiske verdier, så kan sammenhengen mellom resultatkomponenter og kontantstrømmer fra driftsaktiviteter, styrke grunnlaget til eksterne brukere til å predikere foretakets fremtidige kontantstrømmer. Basert på vår forståelse vil vi i den forstand se på sammenheng mellom resultatkomponenter og driftskontantstrømmer for å måle regnskapskvalitet. Positiv sammenheng vil danne grunnlag for å si hvorvidt regnskapsinformasjon presenterer foretakets faktiske realiteter. Dette grunnlaget vil ytterligere bli drøftet under empirisk studie.

4.0 INTERNASJONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD

I dette kapitlet gis det først en gjennomgang av «*International Financial Reporting Standards*» (IFRS), samt en kort beskrivelse av telekommunikasjonsbransjen i forhold til IFRS. I tillegg vil en kort gjennomgang av tidligere inntektsføringsstandarder også være relevant å dekke. Videre er formålet å belyse kritikken mot tidligere inntektsføringsstandard med hovedfokuset rettet mot IAS 18, samt begrunne bakgrunn for IFRS 15. Det vil også være hensiktsmessig å presentere utvikling av IFRS 15. Avslutningsvis vil vi forklare formålet og omfanget av IFRS 15.

Gjennomgang av de overnevnte områdene vil være hensiktsmessig for å danne den grunnleggende forståelsen. Kapitlet vil bygge på det teoretiske fundamentet som vil bygge videre på den *teoretiske analysen*.

4.1 IFRS

IFRS er internasjonale regnskapsstandarder for avleggelse av finansregnskap. IFRS blir utviklet og publisert av «*International Accounting Standards Board*» (IASB), som er det standardsettende organet til IFRS Foundation. IASB erstattet «*International Accounting Standard Committee*» (IASC) som ble opprettet i 1973. Siden 1973 har IASC utgitt «*International Accounting Standards*» (IAS), som er et eldre sett av regnskapsstandarder. IFRS Foundation ble stiftet i 2001, og har siden da utviklet nye sett av regnskapsstandarder, gjennom IASB som er kjent som IFRS. IASB er ansvarlige for utvikling og publisering av IFRS-standarder, inkludert IFRS for «*Small and medium-sized enterprises*» (*SMEs-standarder*). IASB er i tillegg ansvarlig for å godkjenne tolkninger av IFRS-standarder utviklet av IFRS-fortolkningskomiteen, tidligere kalt «*International Financial Reporting Interpretations Committee*» (IFRIC). IFRS er sammensatt av IFRS-standarder og IFRIC-fortolknninger som blir utviklet av IFRS-fortolkningskomiteen.

IFRS-forordningen ble vedtatt av EU, samt EØS-utvalget i 2002 med formål om å effektivisere kapitalmarkedet ved å regulere regnskapsopplysningene som børsnoterte selskaper legger fram. Alle børsnoterte selskaper i EU ble lovpålagt å utarbeide konsernregnskap i samsvar med IFRS fra og med 2005. Norge har gjennom EØS-avtalen vært forpliktet til å følge dette lovverket. Børsnoterte konsernselskaper i Norge har siden 2005 avlagt sitt regnskap etter IFRS. I Norge skal også børsnoterte foretak som ikke har

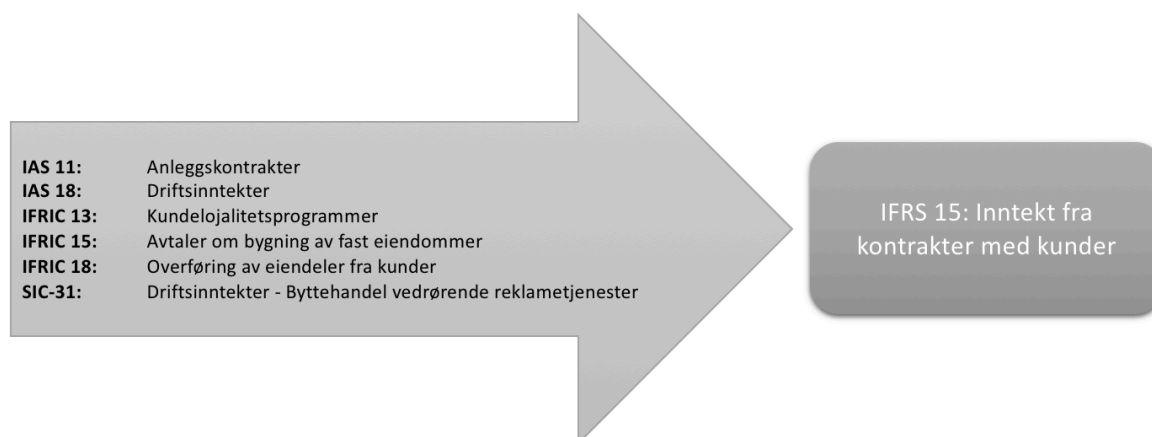
konsernregnskapsplikt etter IFRS, utarbeide årsregnskapet etter IFRS, jf. *Rskl.* § 3-9 tredje ledd, annet punkt. Foretak som ikke er børsnotert har også adgang til å utarbeide konsernregnskap eller selskapsregnskap etter IFRS, jf. *rskl.* § 3-9 tredje og fjerde ledd.

4.2 Telekommunikasjonsbransjen

Telekommunikasjon innebærer overføring av elektronisk kommunikasjon over lange avstander. I utgangspunkt er formålet med telekommunikasjonsbransjen å yte *tale- og datatjenester*, samt ulike modeller av *håndsett* til både privat- og bedriftskunder. Tale- og datatjenester konsumeres i utgangspunkt gjennom et mobilabonnement, som kan inkludere ytterligere tilleggstjenester. Telekommunikasjonsindustrien i Europa, med rundt 46 land med befolkning på over 700 millioner (Mæhlum, 2018), utgjør et enormt marked. I følge Dataxis (2017) analyse utgjør Deutsche Telekom, Vodafone og Telefonica, de ledende aktørene i Europa basert på inntekter fra andre kvartalsrapport i 2017. Videre blir det nevnt i analysen at total omsetning på de største ti europeiske telefonselskaper utgjorde omlag € 51 milliarder. Norge har også et sofistikert telemarked med høyt bredbånd. I Norge er Telenor-konsernet landets største leverandør av tele- og datatjenester, med blant annet nær 170 millioner mobilabonnementer rapportert i første kvartalsrapport i 2018 (Telenor, 2018).

Børsnoterte telekommunikasjonsselskaper i Europa har siden 2005 avlagt sitt finansregnskap i henhold til IFRS. KPMG (2010) presiserer at inntektsføring har fremdeles vært et kritisk regnskapsprinsipp for mange telekommunikasjonsselskaper, samt så har innvirkning av IFRS langt fra greid å eliminere alle svakheter og inkonsistenser i forhold til inntektsføring. Svakheter i tidligere inntektsføringsstandard blir diskutert senere i kapitler. Videre blir det presisert at anvendelse av prinsippene og veiledninger etter IFRS har medført til at bransjen fikk vage løsninger i en rekke områder. Foretakene i bransjen kan ha store mengder av kunder og kontrakter, samt yte ulike kombinasjoner av ytelser. Det kan imidlertid antas at inntektsføring etter IFRS er trolig det mest komplekse og kritiske regnskapsområdet i telekommunikasjonsbransjen. Det kan således antas at bransjen møter på store utfordringer i forhold til innregning av kundekontrakter, som kan bestå av både langsiktige- og kombinerte kontrakter. Korte- og langvarige mobiltjenester, ulike nivåer på tale- og datapakker, pakketilbud, og andre tilleggstjenester vil vi også gjennomgå nærmere i analysen.

4.3 Tidligere inntektsføringsstandarder – IAS 18 Driftsinntekter



Figur 4.3: Oversikt over internasjonal regnskapsregulering

Figuren over illustrer tidligere inntektsføringsstandarder som ble erstattet av IFRS 15.

IAS 18 – Driftsinntekter har vært hovedinntektsføringsstandard for telekommunikasjonsbransjen i Europa (KPMG, 2010). IAS 18 ble utgitt i 1993, mens regelverket har vært i stadig endring gjennom årene. På grunn av svakheter og inkonsistenser i IAS 18, anvendte mange telekommunikasjonsselskaper detaljerte veiledninger under US GAAP for å fastsette regnskapsprinsipper for innregning av inntekt - som ikke hadde en overordnet standard for inntektsføring. IASB hadde i tillegg publisert en rekke IFRIC- og SIC-fortolkninger for å gi et mer definert rammeverk for inntektsføring i henhold til IFRS, da disse prinsippene behandlet transaksjoner som hadde mer enn én komponent. *IFRIC- og SIC-Fortolkninger og IAS 11*, er nødvendigvis ikke ansett spesifikt for telekommunikasjonsbransjen. Likevel kunne mange foretak i bransjen grunnet lite veiledning i IAS 18 anvende disse standardene for andre økonomiske transaksjoner. Herunder ble IAS 11 anvendt analogt for tjeneste salg som vi vil se nærmere på under den teoretiske analysen. For det teoretiske fundamentet vil vi i dette kapittelet begrense fokuset primær mot IAS 18.

I følge det konseptuelle rammeverket kan driftsinntekt forklares som en inntekt som gir økonomiske fordeler til foretaket. IAS 18 dekket alle typer inntekter som ikke ble regulert av andre standarder (Ler & Puri, 2014). Formålet med standarden var å fremstille regnskapsmessig behandling av driftsinntekter som oppsto i sammenheng med foretakets

virksomhet. Det inneholdte alle transaksjoner ved salg av varer, ytelse av tjenester, mottatte renteinntekter, utbytte og royalties (IAS 18.1).

I henhold til IAS 18 var driftsinntekter definert som bruttotilgang av økonomiske fordeler som vill tilflyte selskapet i en gitt regnskapsperiode som følge av ordinær virksomhet (IAS 18.7). Definisjonen påpeker at bruttotilgang av økonomiske fordeler ikke anser inntekter som innkrevet på vegne av en tredjeperson som driftsinntekter. Eksempler på dette kan være omsetningsavgift, merverdiavgift og avgifter, siden dette ikke gir en økonomisk fordel til foretaket. Driftsinntekter skulle måles til virkelig verdi av vederlaget (IAS 18.9). Dette gjaldt både når virksomheten mottok inntekter eller hadde inntekter til gode.

IAS 18 definerte virkelig verdi som følger; «*Prisen som ville blitt oppnådd ved salg av en eiendel eller betalt for overføring av en forpliktelse i en velordnet transaksjon mellom markedsdeltakere på måletidspunktet*» (IAS 18.7). Virkelig verdi er den reelle verdien som i mange tilfeller fremkommer i avtalen mellom kunden og virksomheten. Det kunne også forekomme avvik ved utsettelse av betalinger, som krevde at foretaket foretok nåverdiberegning for å trekke ut renteelement (IAS 18.11). Når foretaket innregnet inntekter til virkelig verdi måtte de i tillegg ta hensyn til avslag og rabatt (IAS 18.10).

Hovedspørsmålet som mange er og har vært opptatt av er *tidfesting av inntekt*. I følge IAS 18 skulle inntekt innregnes når innregningskriteriene for varesalg, tjenesteyting og andre inntekter i forhold til renter, royalties og utbytte var oppfylt (IAS 18.14, 18,20, 18,29). Det vil si at det måtte foreligge en transaksjon, der inntektsbeløpet kunne måles pålitelig, samt sannsynlighet for at de økonomiske fordelene som var tilknyttet transaksjonen ble flyttet til foretaket.

I følge IAS 18.14 skulle *varesalg (håndsett/mobiltelefon)* innregnes når *a)* kontroll og risiko over eiendelen var overført, *b)* foretaket ikke lenger disponerte forvaltning av eiendelen, *c)* inntektsbeløpet kunne måles pålitelig, *d)* det foreligget sannsynlighet for at økonomiske fordeler ville tilflyte selskapet og *e)* påløpte kostnader for transaksjoner kunne måles pålitelig.

I følge IAS 18.20 skulle *tjenesteesalg (kommunikasjonstjenester)* innregnes når fullføringsgrad og påløpte utgifter kunne måles pålitelig, i tillegg til at det foreligget sannsynlighetskravet og pålitelighet for å måle størrelsen på inntekt.

I følge IAS 18.29 skulle *renteinntekt og andre inntekter i form av royalties og utbytte* innregnes når sannsynlighetskravet og mål om pålitelig beregning var oppfylt.

Når det gjaldt *sammensatt transaksjon*, som innebærer salg av både varer og tjenester, skulle det i utgangspunktet innregnes som en enkel transaksjon (IAS 18.13). I noen tilfeller måtte inntektene slås sammen eller fordeles på to eller flere komponenter (IAS 18.13). IAS 18 presenterte to tilfeller når oppdeling og sammenslåing av transaksjoner var ansett som nødvendig. En transaksjon skulle fordeles når den inneholdte flere identifiserbare komponenter som gjorde det nødvendig å fordele transaksjonen – eksempelvis når transaksjonens salgspris også omfattet andre identifiserbare beløp for etterfølgende tjenester. I telekommunikasjonsbransjen kan en sammensatt transaksjon oppstå ved salg av både håndsett og mobilabonnement med binding. I dette tilfelle ble inntekter for etterfølgende tjenester (*kommunikasjonstjenester*) utsatt og innregnet ettersom tjenestene ble ytet (IAS 18.13). I motsatte tilfeller kunne to eller flere transaksjoner slått sammen og innregnet som en sammensatt transaksjon dersom det var nødvendig å se transaksjonen i den sammenheng. Det kunne være tilfeller når et foretak solgte en vare, og samtidig inngikk en ekstern avtale om tilbakekjøp av varen på et senere tidspunkt. I slike tilfeller skulle disse to transaksjonene behandles som en enkelt transaksjon (IAS 18.13).

Krav om *noteopplysninger* var også regulert i standarden (IAS 18.35). IAS 18 krevde at IFRS rapporterende; a) opplyste om regnskapsprinsipper som ble anvendt for å innregne inntekt, b) kategoriserte innregnende beløp i forhold til varesalg, tjenesteyting, renteinntekt, royalties og utbytte, og c) anvendte metoder for fullføringsgrad for tjenestesalg.

4.4 Bakgrunn for ny inntektsføringsstandard

Som nevnt innledningsvis i utredningen var *IFRS 15* utarbeidet med det formål om å adressere kritikken mot tidligere inntektsføringsstandarder og innføre en helhetlig inntektsføringsmodell som skal gjelde på tvers av bransjer, geografiske regioner og virksomheter. Ler & Puri (2014) beskriver at det hadde vært mye oppmerksomhet i tidligere inntektsføringsstandarder (*IAS 11 og IAS 18*) når det gjaldt tidfesting av inntekt for selskaper i ulike bransjer. Kritikken var i utgangspunktet knyttet til relativ korte og lite opplysninger i fremgangsmetoder for innregning av inntekt, samt behandling av ulike transaksjoner. Tidligere regelverk presenterte generelle prinsipper for inntektsføring som i utgangspunkt gav

lite utfyllende veiledning, og som dermed ble det krevende å anvende på mange av dagens moderne virksomhets- og transaksjonstyper. Som nevnt hadde ikke tidligere inntektsføringsstandard klart å dekke alle problemstillinger i forhold til inntektsføring, noe som kan ha hatt medført til vanskeligheter med å fastsette tidfesting av inntekt i telekommunikasjonsbransjen.

Deloitte (2014a) nevner at tidligere regelverk gav lite veiledning for å behandle økonomiske transaksjoner som kan oppstå i telekommunikasjonsbransjen, som for å håndtere kundekontrakter bestående av flere leveringsforpliktelser, og ble kritisert for manglende opplysningskrav. Behandling av sammensatte transaksjoner står sentralt når det gjaldt kritikk mot tidligere inntektsføringsstandarder. Sammensatte transaksjoner er kontrakter bestående av flere komponenter eller flere *leveringsforpliktelser*.

Tidligere inntektsføringsstandarder har også blitt kritisert for svakheter og inkonsistenser i forhold til andre økonomiske transaksjoner i regelverket. Collings (2012) presiserer svakheter og inkonsistenser i tidligere regelverk i forhold til blant annet; *Salgsincentiver, begrensing på betinget inntekt, observerbar salgpris for komponenter, tidfesting av inntekt, variable vederlag, finansieringskomponenter og noteopplysninger*.

I tilfeller hvor tidligere inntektsstandarder ikke gav tilstrekkelig veiledning i forhold til behandling av ulike transaksjoner, valgte selskaper i telebransjen regnskapsprinsipper ut fra kildehierarkiet, *IAS 8 – Regnskapsprinsipper, endringer i regnskapsmessige estimater og feil*. Som nevnt kunne foretakene anvendte regelverket i US GAAP. Bruk av ulike veiledninger og prinsipper kan ha medført til en praksis som gav ulike løsninger på like problemstillinger. Dette kan ha svekket *sammenlignbarheten*, samt berørt de andre kvalitetskravene i det konseptuelle rammeverket. I tillegg var det kritikk rettet mot begrenset notekrav som kan være essensielt for regnskapsbruker til å få bedre forståelse av foretakets regnskapsinformasjon. Dette kan ha ytterligere medført til redusert regnskapskvalitet. Det blir imidlertid hensiktsmessig å drøfte nærmere rundt disse forholdene, og evaluere hvorvidt IFRS 15 forbedrer veiledninger i områder som tidligere ble kritisert i telekommunikasjonsbransjen.

4.4.1 Utvikling av IFRS 15

Som tidligere nevnt var IFRS 15 utformet som et resultat av et fellesprosjekt mellom IASB og FASB. Standardsettende organene publiserte i 2008 et diskusjonsnotat for innregning av

inntekt. I diskusjonsnotatet ble det foreslått en enkel kontraktbasert innregningsmodell, kjent som *femstegsmodellen*. Sir David Tweedie, styreformann i IASB kommenterte under diskusjonsnotat (Deloitte, 2008); "*Vi tror at en enkelt inntektsmodell, anvendt konsekvent på tvers av ulike bransjer og land, vil forbedre sammenlignbarheten til nøkkelinformasjon i finansregnskapet*". I 2010 ble det publisert et høringsutkast som et resultat av tilbakemeldingene på diskusjonsnotat. Kjerneprinsippet som var foreslått i høringsutkast krevde at et foretak skal innregne driftsinntekter som reflekterer overføring av vare eller tjeneste til et beløp som gjenspeiler det vederlaget som foretaket forventer å motta i bytte for disse varene eller tjenestene (Deloitte, 2010). Formålet med en enkel kontraktbasert innregningsmodell var forsøkt tilpasset en balanseorientering under IFRS. I 2011 ble enda et høringsutkast publisert med mål om å (Deloitte, 2011), *1) skape et regelverk for inntektsføring som ville forbedre finansiell rapportering, (2) klargjøre prinsippene for inntektsføring, og (3) utvikle prinsipper som kan brukes på tvers av ulike transaksjoner, industrier og kapital markeder*. I mai 2014 ble IFRS 15 utgitt etter å ha mottatt totalt 1350 kommentarer på høringsutkastene (IASB, BC7, BC11, 2014).

I juni 2014 erklærte IASB og FASB opprettelsen av et felles organ, *Joint Transition Group for Revenue Recognition (TRG)* (Deloitte, 2014b). Formålet med organet var å informere IASB og FASB om potensielle implementeringsproblemer tilknyttet IFRS 15, samt bidra til å treffe tiltak for å løse problemene i fellesskap. Organet har også fungert som et forum for interessentgrupper som ønsker å lære og forbedre seg i forhold til implementering av den nye inntektsføringsstandard.

I 2015 september besluttet IASB å utsette ikrafttredelsestidspunktet til IFRS fra 01. januar 2017 til 01. januar 2018. Formålet med utsettelse var å gi regnskapsprodusentene «*bedre tid*» til å implementere IFRS 15 innen ikrafttredelsesdato. Samtidig gi muligheten til å innarbeide de nye presiseringene i standarden som kom i høringsutkastform 30. juni 2015 (Deloitte, 2015). I april 2016 publiserte IASB endelige avklaringer til IFRS 15. Standarden trer i kraft for første gang fra 1. januar 2018, og har pliktig anvendelse for regnskapsåret som starter etter 1. januar 2018 for alle IFRS-rapporterende.

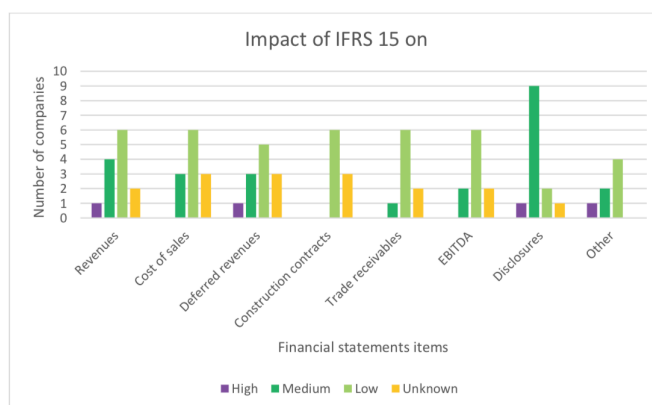
Hovedformålet til IFRS 15 er å etablere prinsipper som alle bedrifter skal anvende for å opplyse relevant regnskapsinformasjon overfor regnskapsbrukere, forhold til inntektens størrelse, tidfesting og usikkerhet rundt inntekter og kontantstrømmer (IFRS 15.1). Formålet

bygger på at enheter skal inntektsføre mottatt vederlag på en slik måte at den reflekterer overføring av varer og tjenester til kunden (IFRS 15.2).

4.4.2 Undersøkelser

I 2017 foretok E&Y (2017b) en undersøkelse av 500 årsrapporter fra 2016 for de som rapporterer i henholdt til IFRS. I følge E&Y opplyses det lite offentliggjort informasjon om forventet effekt i forbindelse med implementering av IFRS 15 i årsrapporter fra 2016. Videre presiserer E&Y at kun 3% opplyste at de forvente en vesentlig effekt og 35% opplyste å forvente ingen vesentlige effekter som følge av IFRS 15.

I 2017 foretok «The Netherlands Authority for the Financial Markets» AFM (2017), en spørreundersøkelse på 135 selskaper for å avdekke innvirkning av tre nye IFRS standarder, *IFRS 9 – Finansielle instrumenter*, *IFRS 15 – Driftsinntekter med kontanter med kunder* og *IFRS 16 – Leieavtaler*. Blant de utvalgte var det kun 103 selskaper som fullførte testen, hvor telekommunikasjons-, konstruksjons-, og biotekniske selskaper er blant de som forventer en vesentlig effekt av IFRS 15, mest i forhold til *inntekter* og *notekrav*. Av de utvalgte var det 20 selskaper som understreket å være usikre på innvirkning av standarden. Blant respondentene utdyper 15 selskaper, inkludert telekommunikasjonsselskaper, vesentlig effekt ved økt notekrav (Figur 4.3.4). Figuren under viser at 11 av 15 selskaper forventer høy (1), middels (4) eller lav (6) effekt på inntekter. Samtidig viser figurer at 12 av 15 selskaper forventer høy (1), middels (9) og lav (2) effekt på omfattende notekrav. Kun et selskap forventer høy effekt på inntekt ved innføring av IFRS 15. På bakgrunn av denne analysen kan det imidlertid antas at effekten av IFRS 15 vil kunne variere mellom selskap på tvers av bransjer.



Figur 4.4.2: Innvirkning av IFRS 15 på sentrale regnskapsposter (AFM, 2017)

Deloitte (2014c) presiserer effekten av IFRS 15 vil påvirke vesentlige nøkkeltall innenfor telekommunikasjonsbransjen. Av flere endringer vil «Key Performance Indicator (KPI)» og andre nøkkeltall som «Average Revenue per User» (ARPU) og volatiliteten i «Earnings before Interest Taxes Depreciations and Amortizations» EBITDA bli påvirket. Korsvold (2015) presiserer også at IFRS 15 vil særlig påvirke «ARPU», og volatiliteten i «EBITDA» i telekommunikasjonsbransjen. KPI er et verktøy brukt av selskaper for å ha kontroll på økonomien i bedriften. ARPU er et mål på gjennomsnitt inntekt generert per kunde, og blir stadig brukt av mange telecomselskaper for å spore inntekter generert per mobilbruker.

Vår oppfatning på bakgrunn av antagelser og analyser er at IFRS 15 kan ha en vesentlig effekt på telekommunikasjonsbransjen, og endringene kan forekomme i en rekke økonomiske transaksjoner. Bakgrunn for vår oppfatning er blant annet hovedformålet til standarden og kritikk rettet mot tidligere inntektsføringsstandarder. Samtidig virker bransjen kompleks grunnet varierte økonomiske transaksjoner som kan oppstå i bransjen. Hvorvidt IASB oppnår hovedformålet med standarden, *å opplyse relevant regnskapsinformasjon ovenfor regnskapsbrukere*, vil fortsatt være et spennende område å kartlegge i analysen. Slik det fremkommer i teoretiske fundamentet bar behandling av sammensatte transaksjoner, samt notekrav det sentrale når det gjaldt kritikk mot tidligere inntektsføringsstandarder. Dette blir ytterligere spennende å analysere om hvilke løsninger IFRS 15 kommer med for telekommunikasjonsbransjen i tilsvarende transaksjoner. Ytterligere presisert, vil vi analysere hvorvidt nye bestemmelsene forbedrer inntektsføring i telekommunikasjonsbransjen.

4.4.3 Femstegsmodellen

Som presisert er hovedformålet i IFRS 15 å innregne inntekt på en måte den reflekterer vederlag som er mottatt i bytte mot varer og tjenester. Kvifte & Puri (2014) forklarer at *innregning* betyr tidspunkt for inntektsførings, og *måling* forklarer beløpet som tas i inntekt. For å anvende hovedformålet, presenterer standarden en femstegsmodell for å fastslå om inntekt skal innregnes på et bestemt tidspunkt eller over lengre periode, samt hvilket beløp som skal innregnes. Innregning og måling er essensielt for inntektsføring og avgjøres gjennom innføring av en femstegsmodell som kan fremstilles som følger;



Figur 4.4.3: Femstegsmodellen

Steg 1, steg 2 og steg 5 behandler tidspunkt for inntektsføringen mens de øvrige stegene tar seg av måling. I utgangspunkt skal inntekt enten innregnes over tid eller på et bestemt tidspunkt, men dette er avhengig av hvilket vilkår som blir oppfylt i henhold til standarden. Dersom vilkårene for inntektsføring over tid er oppfylt, skal inntektsføringen reflektere foretakets overføring til kunden av oppfylt forpliktelse. Dersom inntektsføring skjer på et bestemt tidspunkt, skal tidspunkt for inntektsføring være når kontroll blir overført til kunden. Kontroll under IFRS 15 defineres som mulighet til direkte bruk, og mulighet til å oppnå gjenværende fordeler fra eiendelen (IFRS 15.33).

Steg 1: Identifisere kontrakter med kunder;

IFRS 15 pkt.10 definerer en kontrakt som en avtale (*muntlig eller skriftelig*) mellom to eller flere parter som skaper rettskraftige rettigheter og forpliktelser ovenfor involverte parter i kontrakten. Det fastsetter også retningslinjer for de underliggende rettigheter og forpliktelser i kontrakten. Det må foreligge sannsynlighet for enheten mottar sine rettigheter, samt må kontrakten ha kommersiell substans.

Steg 2: Identifisere leveringsforpliktelser

IFRS 15 pkt. 22 definerer leveringsforpliktelse i en kundekontrakt som et løfte om å overføre et gode eller en tjeneste til kunden. Hvert løfte må vurderes om hvorvidt den representerer en separabel leveringsforpliktelse i kontrakten.

Steg 3: Fastsette transaksjonspris

IFRS 15 pkt. 47 definerer transaksjonsprisen som det vederlaget enheten forventer å motta i bytte mot overførsel av varer eller tjenester til kunden. Transaksjonsprisen omfatter ikke vederlag som innkreves på vegne av en tredjeperson.

Steg 4: Allokere transaksjonsprisen på leveringsforpliktelsene

IFRS 15 pkt. 73 presiserer at transaksjonsprisen skal fordeles på hver leveringsforpliktelse (*løfter*) til det vederlaget enheten forventer å motta i bytte mot overføring av varer og tjenester til kunden. I IFRS 15 pkt. 79 presenteres det tre metoder for å allokere transaksjonsprisen på de ulike leveringsforpliktelsene i en kundekontrakt. De presenterte metodene i standarden er som følger; a) *Marginalbetalingsvilje*, b) *Kost-pluss margin*, og c) *Residualmetode*.

Steg 5: Inntektsføre ved oppfyllelse av leveringsforpliktelsene

Det siste steget tar for seg tidfesting av inntekt. IFRS 15 pkt.31 presiserer at enheter skal inntektsføre når kunden får kontroll over det som skal leveres. Vurderinger som enheter må foreta er om inntektsføring skal skje over tid, slik at den gjenspeiler overføring av vare eller tjenester, eller inntektsføring på leveringstidspunkt. Det innebærer å vurdere når kontroll over leveringsforpliktelse er overført til kunden.

5.0 Teoretisk analyse

Telekommunikasjonsbransjen i Europa består av både små og store aktører, hvor alle kan ha svært mange kunder og kontrakter. Telia og Tele2 rapporterte henholdsvis 23 millioner abonnenter og 15 millioner kunder i slutten av første kvartal i 2018, mens Telenor rapporterte 170 millioner abonnenter (Tele2, 2018; Telenor, 2018; TeliaCompany, 2018). Tillegg til store kundebaser, kan bransjen også tilby ulike tilbud som kan bestå av flere ulike typer av mobiltelefoner, abonnementer og nedbetalingsplaner. Mange foretak gir også sine kunder fleksibilitet til å foreta hyppige endringer på sin ordinære kontrakt, som for eksempel ved å øke eller redusere datamengde, eller legge til eller ta bort tilleggstjenester. En typisk kjøpskontrakt (*som blir identifisert mellom foretaket og kunder*), er salg av mobiltelefon med en mobilabonntent. I følge IFRS 15 pkt. 10 er en kundekontrakt definert som en rettskraftig avtale mellom en eller flere parter. Slike avtaler består av to separate leveringsforpliktelser, hvor kunden blir rabattert for å binde seg med foretaket i en viss periode, normalt på 12 måneder. Korsvold (2015) påpeker at selv om foretaket har en abonnementskontrakt med bindingstid på 12 måneder, vil abonnementet bestå av 12 selvstendige leveranser. IFRS 15 krever at foretaket identifiserer eksistensen av en kontrakt, samt separable leveringsforpliktelser i kontraktene slik at inntektsføring skjer i samsvar med hovedformålet til standarden. Videre må foretaket også ta hensyn til eventuelle faktorer som kan påvirke kontrakten. Det kan være faktorer som blant annet finansieringselementer, kontraktsendringer, variable elementer, fordeling av variabelt vederlag og flere andre faktorer som kan oppstå. På bakgrunn av dette kan det imidlertid antas at femstegsmodellen vil stille høye krav til IT-systemene som selskapene bruker for å samle inn data, samt oppfølging og identifisering av leveringsforpliktelser i de eksisterende kontraktene.

I den videre analysen skal vi gi en grundig analyse av IFRS 15 i forhold til telekommunikasjonsbransjen. Som presisert tidligere i kapittel tre er hensikten å evaluere ulike økonomiske transaksjoner i telekommunikasjonsbransjen opp mot *kvalitetskravene* i IASB sitt konseptuelle rammeverk. Deretter å vurdere hvorvidt veiledningene potensielt sett kan medføre til å forbedre regnskapskvalitet, i motsetning til tidligere inntektsføringsstandarder der de kan blitt kritisert. Analysen består av en gjennomgang av femstegsmodellen, med eksempler av økonomiske hendelser fra bransjen. Kontraktskostnader og noteopplysninger vil også bli dekket. Avslutningsvis vil det gis en oppsummering av de

vesentlige endringer som forventes av IFRS 15 på telekommunikasjonsbransjen. Funn fra teoretisk analyse vil bli drøftet, dernest konkludert i utredningens siste kapittel.

5.1 Steg 1 – Identifisere kundekontrakt

Det første steget i femstegsmodellen innebærer å identifisere om det foreligger en rettskraftig kontrakt mellom en eller flere parter, som skaper håndhevbare rettigheter og forpliktelser overfor hverandre (IFRS 15.10). En kontrakt kan inngås skriftlig, muntlig eller fremkomme av foretakets vanlige forretningspraksis. For å innregne en kundekontrakt i henhold til IFRS 15 pkt. 9 må kontrakten oppfylle følgende kriterier som fastsetter eksistensen av kontrakten: a) *Partene godkjenner kontrakten og forplikter seg til å oppfylle sine forpliktelser ovenfor hverandre,* b) *partene må identifisere sine respektive rettigheter i kontrakten,* c) *betalingsvilkårene eller -betingelsene må være identifiserbare,* d) *kontrakt må ha kommersiell substans, altså forretningsmessig formål,* og e) *det må foreligge sannsynlighet for at selskapet vil motta vederlag fra kunden.*

I forbindelse med *sannsynlighetskravet* (IFRS 15.9e), må foretaket vurdere det opp mot kundens evne og intensjon til å oppfylle sine forpliktelser. Foretaket kan innregne en kundekontrakt når den reguleres av omfanget av standarden og oppfyller de ovennevnte vilkårene (IFRS 15.9). Dersom vilkårene for en kundekontrakt ikke er oppfylt, vil konsekvensen av dette påvirke inntektsføringen.

Dette innebærer at en kundekontrakt som ikke oppfyller vilkårene ved avtaleinngåelse ikke kan inntektsføres. De enkleste kundekontrakter er identifisert ved kontantsalg – eksempelvis når et foretak selger håndsett eller andre mobiltilbehør over disken. Kontraktbetingelser blir implisitt avtalt på stedet og en kontrakt er identifisert i det kunden bekrefter og betaler for varen ved kassen.

Når vilkårene for en kundekontrakt er oppfylt, skal et foretak avstå fra å revurdere disse vilkårene med mindre det foreligger indikasjon på betydelig endring i fakta og omstendigheter (IFRS 15.13). Det kan være tilfeller når sannsynlighetskravet blir svekket grunnet kundens evne og intensjon til å oppfylle sine forpliktelser – eksempelvis, når foretaket yter ett års mobilabonnement til en kunde som viser seg å være i økonomiske vanskeligheter, og hvor sannsynligheten er null for å motta hele vederlaget, men foreligger imidlertid sannsynlig for å motta *deler* av vederlaget. I slike tilfeller må foretaket foreta endel skjønnsmessig vurderinger

som innebærer å (Oppi, 2015); a) *innregne den delen av kontrakten som det anses sannsynlig å motta (kontrakt med en implisitt prisreduksjon)*, b) *vurdere salget som tap på kundefordring*, eller c) *vurdere om inntektsføringen kan utsettes som helhet*.

Imidlertid kan det foreligge andre tilfeller der foretaket kan ha mottatt vederlag for en kundekontrakt som ikke oppfyller vilkårene etter punkt 15.9. I slike tilfeller skal det vederlaget innregnes som forpliktelse i balansen inntil (IFRS 15.16); *vilkårene i punkt 15.9 blir oppfylt senere*, eller til en av følgende hendelser inntreffer (IFRS 15.15): a) *foretaket har ingen forpliktelse ovenfor kunden og har mottatt ikke-refunderbart vederlag*, eller b) *kontrakten er sagt opp og foretaket har mottatt ikke-refunderbart vederlag*. Det innebærer at vederlag i slike tilfeller vil representere foretakets forpliktelse til å overføre varer eller tjenester, helt til en av de overnevnte vilkårene er oppfylt.

5.1.1 Kontraktperiode

I følge IFRS 15 pkt. 12 eksisterer det ingen kontrakt når enhver kontraktspart har en ensidig håndhevbar rett til å avslutte en ufullført kontrakt, uten kompensasjon til motparter. Det gjelder imidlertid ikke kontrakter hvor motparten blir kompensert for tapet, eller kompensert for ulempene som forekommer av oppsigelse.

Det er vanlig praksis i telekommunikasjonsbransjen at selskaper tilbyr langsiktige kontrakter i form av mobilabonnement, og andre nedbetalingsavtaler, med binding. Ofte kan slike kontrakter skape ytterligere kompleksitet i forhold til å fastsette kontraktens varighet. *Kontraktens varighet* kan ha en direkte effekt på å *fastsette transaksjonsprisen* (Steg 3), *allokere transaksjonsprisen på selvstendige leveranser* (Steg 4), og *innregne inntekt* (Steg 5). Den kan i tillegg berøre *variable elementer* og *finansieringskomponenter* (Steg 3).

IFRS 15 presiserer at foretaket skal anvende standarden på den delen av kontraktperioden der kontraktspartene har håndhevbar rettigheter og forpliktelser i henhold til kundekontrakt (IFRS 15.11). Kontrakter som kan endres eller avsluttes av kontraktspartene uten noe form for begrensninger, eller fornyes regelmessig i henhold til kontrakten, betegnes som en kontrakt uten kontraktperiode (IFRS 15.11).

For å fastsette kontraktens varighet må foretaket også ta hensyn til enhver forbrukerbeskyttelse i det landet de opererer. For selskaper gjelder det lovmessige

begrensninger i forhold til varighet på hvor lenge et foretak og forbruker kan være bundet til en avtale – eksempelvis i Norge foreligger en maksimal bindingstid på 12 måneder ved inngåelse av avtaler om å tilby og yte kommunikasjonstjenester, jf. Lov om elektronisk kommunikasjon (*ekmloven*) § 2-4 fjerde ledd, første punkt. Formålet med bestemmelsen er å styrke forbrukerens stilling. Det foreligger ytterligere unntaksregler i Norge som gir mulighet til en lengre bindingsperiode, men maksimalt 24 måneder, jf. *Ekomloven* § 2-4 (4) *andre setning*.

Eksempel 5.1.1 - Fastsette kontraktsperiode

Tele A inngår 24 måneders kontrakt med kunde A. I følge kontrakten skal foretaket yte kunden abonnement (Mobil M) for kr 400 hver måned, tillegg til Samsung A3 til kr 1000 som betales ved avtaleinngåelse. Håndsettet og abonnement selges også separat hos foretaket med henholdsvis kr 3000 og kr 300 hver måned.

I henhold til kontraktbetingelse er det blitt lagt inn et oppsigelsesgebyr, på dersom kunden avslutter kontrakten før dens utløpsdato. Det foreligger oppsigelsesgebyr på kr 750, samtidig kr 100 for hver måned som gjenstår i henhold kontrakten, dersom kunden avslutter kontraktsperioden.

For å fastsette kontraktens varighet i dette tilfelle må Tele A evaluere hvorvidt oppsigelsesgebyr på hvilket som helst tidspunkt i løpet av kontrakten kompenserer for håndsettet som allerede er overført til kunden (IFRS 15.12). I forhold til denne kontrakten innebærer det å evaluere hvorvidt oppsigelsesgebyr kompenserer Samsung A3 på kr 3000 (*frittstående salgspris – som tilsvarer prisene på varer eller tjenester dersom disse kjøpes separat – eksempelvis priser på varer og tjenester basert på observerbar salgspris i et marked*). Dersom kunden sier opp kontrakten i den første måneden av kontrakten vil foretaket motta kr 3050 ($750 + 100 * 23$), som er høyere enn den frittstående salgsprisen (3000) for håndsettet.

I dette tilfelle vil oppsigelsesgebyret på kr 750 sammen med kr 100 for hver måned som gjenstår, mer enn kompenserer (*kr 50*) for Samsung A3. Når foretaket sammenligner oppsigelsesgebyret med prisen på abonnement per måned, konkluderer de med at oppsigelsesgebyret er signifikant, og fastsetter kontraktsperioder til 24 måneder.

5.1.2 Kontraktskombinasjoner

Det er vanlig i telekommunikasjonsbransjen at kunden inngår flere kontrakter på samme tidspunkt med foretaket. IFRS 15 gir veiledning for å kombinere kontrakter som er inngått omtrent samtidig med samme kunde. Formålet er å inntektsføre kontraktene som én felles kontrakt istedenfor flere ulike kontrakter. Dersom foretaket inngår to eller flere kontrakter på samme tidspunkt med samme kunde, skal foretaket slå disse sammen og innregne det som én kontrakt, når ett av følgende vilkår er oppfylt (IFRS 15.17); 1) *kontrakten ble forhandlet som en enkelt kommersiell pakke*, 2) *vederlaget mottatt i den ene kontrakten er avhengig av prisen eller leveransen i den andre kontrakten* eller 3) *varen eller tjenesten utgjør én felles leveringsforpliktelse*. Kontrakter som ikke oppfyller vilkårene nevnt i punkt 15.17, skal behandles som individuelle kontrakter.

Eksempel 5.1.2 - Kombinert kontrakt

Tele A inngår to separate kontrakter samtidig med kunde A. Kontraktene kunden oppretter er som følger;

- *Kontrakt 1: Abonnement (Super Basis) uten binding.*
- *Kontrakt 2: Iphone 7 med rentefri nedbetalingstid på 24 måneder.*

Videre forutsetter vi nedbetalingsplan er i følge av opprettelse av abonnementet (*Super Basis*). Dersom kunde A oppretter abonnement hos konkurrenter, må kunden umiddelbart gjøre opp resterende beløpet som gjenstår for Iphone 7 følge nedbetalingsplanen.

Kombinere kontraktene eller inntektsføre hver for seg?

På bakgrunn av vilkårene i punkt 15.17, er kontraktene inngått samtidig med samme kunde, samt forhandlet som en enkelt kommersiell pakke. Det foreligger også indikasjoner på at vederlaget for håndsettet (*kontrakt 2*) er avhengig av leveransen av mobilabonnement (*kontrakt 1*) (15.17b). Altså det foreligger også indikasjoner på at *nedbetalingsplanen* var en følge ved opprettelse av abonnement (*Super Basis*). Det innebærer imidlertid at dersom kunden byttet abonnement til en annen teleoperatør må kunden umiddelbart dekke det gjenstående vederlaget for håndsettet.

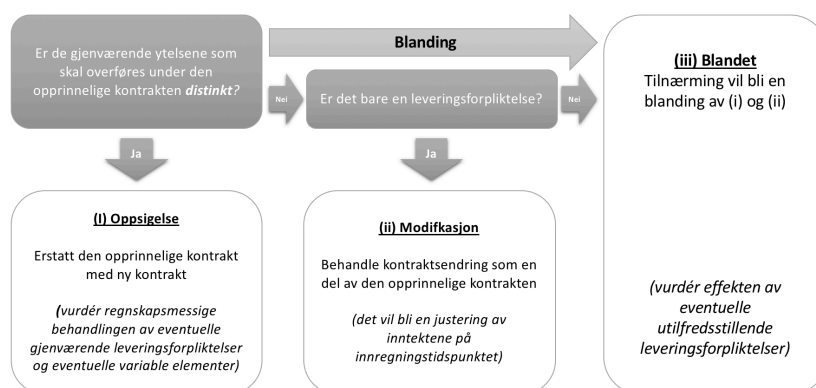
På bakgrunn av dette vil Tele A innregne kontraktene som en felles kontrakt, da disse

oppfyller mer enn ett av vilkårene i punkt 15.17.

5.1.3 Kontraktsmodifikasjoner

Som tidligere nevnt antas det hyppige endringer i kontrakter med kunder i telekommunikasjonsbransjen. IFRS 15 pkt. 18 definerer kontraktsendring som en endring i kontraktens virkeområde og/eller pris som er godkjent for partene i kontrakten.

I telekommunikasjonsbransjen kan endringer i kontrakter forekomme i form av endringer i blant annet abonnement, bindingstid, eller andre typer for opp- og nedgraderinger (Korsvold, 2015). Kvifte & Puri (2014) presiserer at på grunnlag av omstendigheter og fakta kan en kontraktsendring innregnes som et *separat kundekontrakt*, eller som en *endring* av den opprinnelige kontrakten. som en *separat kontrakt*, eller som en *modifikasjon* av den opprinnelige kontrakten. IFRS 15 pkt. 20 presiserer at en kontraktsendring skal behandles som en separat kontrakt når følgende kriterier er oppfylt; a) *kontraktens virkeområde øker på grunn av et tillegg av leveringsforpliktelse som er av særskilt karakter*, og b) *tilleggsvederlag reflekterer foretakets frittstående salgspriser for ytterligere avtalte varer og tjenester*. En leveringsforpliktelse er av *særskilt karakter* når den er *distinkt*. IFRS 15 pkt. 27 sier at en vare eller tjeneste er distinkt når; a) *kunden kan dra nytte av den på egenhånd eller sammen med andre tilgjengelige ressurser*, og b) *leveringsforpliktelsen er separabel fra andre forpliktelser i kontrakten*.



Figur 5.1.3: Regnskapsføring av kontraktsendring

IFRS 15 pkt. 21 presiserer også veiledninger dersom kontraktsendringer ikke kan behandles i samsvar med punkt 15.20. Fiuren 5.1.3 illustrerer fremgangsmåte for å behandle kontraktsendringer. I slike tilfeller skal foretaket behandle de gjenværende avtalte varene og

tjenestene som ennå ikke er overført på tidspunktet før kontraktsendringen, på en av følgende måtene (IFRS 15.21); a) *som en oppsigelse av den opprinnelige kontrakten og opprettelse av en ny kundekontrakt, dersom de gjenværende godene er distinkt fra de andre leveringsforpliktelsene i kontrakten*, b) *som en del av den opprinnelige kontrakten, dersom de gjenværende godene ikke er distinkt fra de andre leveringsforpliktelsene i kontrakten*, eller c) *som en justering på de uoppfylte eller delvis uoppfylte leveringsforpliktelsene, dersom de gjenværende varene og tjenestene i kontrakten er en kombinasjon av både separate og ikke separate leveringsforpliktelser*.

Eksempel 5.1.3 – Kontraktsendring

Vi tar utgangspunkt i samme forutsetninger som beskrevet i eksempel 5.1.1.

Scenario 1

I følge eksemplet opprettet foretaket 24 måneders kontrakt med Kunde B om å yte Samsung A3 til kr 1 000 sammen med abonnement (Mobil M) til kr 400 hver måned. Frittstående salgspris på abonnementet (Mobil M) er kr 300 hver måned. Etter 14 måneder ønsker kunden å oppgradere til abonnementet (Mobil L) grunnet ønske om å få mer data. Abonnementet (Mobil L) selges også separat i foretaket som innebærer at enhver kunde kan opprette tilsvarende abonnement. Kunden kan også dra nytte av abonnementet med andre varer som blant annet *andre mobiltelefoner* som kunden har tilgang til. En slik oppgradering vil ikke påvirke andre leveranser i henholdt til kontrakten. På bakgrunn av dette konkluderer foretaket at abonnementet (Mobil L) tilsvarer en selvstendig (*distinkt*) tjeneste (IFRS 15.27).

Dersom økningen i vederlaget foretaket mottar reflekterer økningen i foretakets frittstående salgspriser for abonnementene, skal kontraktens endringer behandles separat (IFRS 15.20). Det innebærer at dersom vederlaget foretaket krever utgjør kr 600, hvor økning på kr 200 fra eksisterende kontrakt, reflekterer økningen den enhver kunde må betale for å oppgradere abonnement fra (Mobil M) til (Mobil L), skal endringen regnskapsføres separat. Det innebærer at endringene på kr 200 skal innregnes som ny kontrakt for månedene som gjenstår. Den gamle/opprinnelige kontrakten skal fortsettes å innregnes på samme måte.

Slike endringer i kontrakter vil nødvendigvis ikke være utfordrende, men imidlertid kan det antas at regnskapssystemene bør til enhver tid være oppdatert og ha oversikt over hvilke

kontrakter kundene har.

Scenario 2

La oss anta Tele A tilbyr kunden oppgradering til abonnementet (Mobil L) til kr 500 (*økning på kr 100, fra kr 400*) for de resterende månedene av den opprinnelige kontraktsperioden. Frittstående salgspris på abonnementet er kr 550 (*økning på kr 250, fra kr 300*). Som drøftet i «*scenario 1*» er oppgraderingen omfattet som en *selvstendig leveranse*, mens økningen i vederlaget gjenspeiler ikke økningen i foretakets frittstående salgspriser (IFRS 15.20). Det innebærer at økningen (*kr 100*) på vederlaget som kunden skal betale følge av oppgraderingen er lavere enn det den økningen (*kr 250*) enhver kunde må betale for å oppgradere fra (Mobil M) til (Mobil L). Beløpet kunden betaler for oppgradering er betydelig lavere enn det kunden hadde betalt for den separat. På bakgrunn av dette behandler foretaket kontraktsendringer som oppsigelse av eksisterende kontrakt og opprettelse av en ny kontrakt (IFRS 15.21a).

Dersom tilleggs leveringsforpliktelser ikke var *distinkt* måtte foretaket behandle endringene som en del av den eksisterende kontrakten (IFRS 15.21b). Slike tilfeller kan være sjeldne i denne bransjen, da hver måned i abonnementsperiode kan anses som en selvstendig leveringsforpliktelse (Korsvold, 2015). Eksemplet over illustrerte en enkelt kontraktsendring i telekommunikasjonsbransjen, men bransjen kan ha flere andre komplekse kontraktsendringer. Det kan være endringer i form eksempelvis det å legge til eller ta bort tilleggstjenester, eller i familiepakker der kunden har fleksibilitet med å endre antall brukere som benytter en felles datapakke. På bakgrunn av deres enorme kundemasser og antall kontrakter, kan bransjen trolig møte på kompleksiteter i forbindelse med regnskapsføring av kontraktsendringer.

5.1.4 Sammenligning med inntektsføringsstandarder

I motsetning til tidligere inntektsføringsstandarder gir IFRS 15 grundigere veiledninger og alternative løsninger i områder for å *identifisere kundekontrakter*, samt løsninger for å vurdere *kontraktsperiode*, *kontraktsendringer* og *kontraktskombinasjoner*. Kvitte & Puri (2014, s. 21) presiserer at *kontraktsidentifisering* også var et krav under de tidligere inntektsføringsregelverkene, selv om kravet ikke fremkom eksplisitt i standarden. IFRS 15 *pkt. 14-16* presiserer også hvordan inntekter fra kontrakter som ikke oppfyller kriteriene for kontrakts-eksistens etter punkt 15.9 skal behandles. IASB (2014, BC47) presiserer at

veiledningene i *pkt. 15.14-16* ble inkludert i IFRS 15 som et resultat av bekymringer fra respondenter. Bekymringene var assosiert med at dersom IFRS 15 ikke gav tilstrekkelig veiledning på å håndtere kontrakter som ikke oppfylte eksistenskravet, ville regnskapsprodusentene vurdere å anvende annen praksis eller andre veiledninger. Dette kunne hatt påvirket *sammenlignbarhet* mellom regnskaper, da regnskapsprodusentene kunne hatt kommet til ulike løsninger på å behandle inntekt fra ikke-eksisterende kundekontrakter.

Som presisert i teorien kan ofte en opportunistisk atferd hos ledelsen føre til manipulering/justering av regnskap for å skjule underliggende realiteter og/eller påvirke utfallet av kontrakten. Inntekter kan være utsatt for manipulasjon, og innregning av en ikke-eksisterende kontrakt kan være en manipulasjonsmetode. Det kan likevel hevdes at kravet i IFRS 15 om å identifisere kundekontrakter, kan være fordelaktig i å begrense ledelsens mulighet til å inntektsføre ikke-eksisterende kundekontrakter. Formålet med å innregne inntekt fra ikke-eksisterende kundekontrakter kan være et ønske om å rapportere høyere resultat i en periode. Kravet i standarden kan potensielt sett sikre at regnskapsinformasjonen inneholder komplette (*nødvendig informasjon*), nøytrale (*ikke villede*) og feilfrie (*nøyaktig*) verdier. Dermed kan dette medføre til økt *troverdighet representasjon* i motsetning til tidligere inntektsføringsstandard, der kravet om å identifisere kundekontrakt kun forekom eksplisitt (*kontantprinsippet*). Det kan også forbedre *aktualitet* ved å synliggjøre nødvendig informasjon om kundekontrakter innen rimelig tid som dernest kan påvirke regnskapsbeslutninger. Ytterlig kan *relevanskravet* forbedres da kontantstrømmer og resultatkomponenter vil reflektere predikasjonsverdier fra faktiske kundekontrakter.

I forhold til å fastsette kontraktens varighet var det ingen konkret veiledning i tidligere regelverk (IAS 18), bortsett fra at inntekt skal innregnes så lenge det foreligger sannsynlighet for at økonomiske fordeler vil tilflyte selskapet (KPMG, 2016b, s. 27).

I forbindelse med kombinerte kontrakter fantes det ingen løsninger eller veiledninger om dette i IAS 18, men i IAS 11 var kravene fremstilt på samme måte som i IFRS 15. Det var også lite veiledninger i forhold til kontraktsendringer i tidligere regelverket. Det var ingen veiledning for å behandle kontraktsendringer i IAS 18, og svært begrenset veiledning rundt dette området i IAS 11. På bakgrunn av eksemplene som er illustrert over kan det tolkes som at telekommunikasjonsbransjen trolig vil møte på store endringer i forhold til kontraktsendringer som følge av IFRS 15. Årsaken kan være grunnet hyppige endringer i abonnementet,

bindingstid, opp- og nedgraderinger av ulike tjenester (Korsvold, 2015), samt omfattende og detaljerte veiledninger for å behandle endringene. I følge tidligere inntektsføringsstandarder var kontraktsendringer i bransjen behandlet som opprettelse av en ny kontrakt og oppsigelse av den opprinnelige kontrakten (PWC, 2017, s. 3). I følge nye overgangsbestemmelser vil behandlingen være avhengig av fakta og omstendigheter i kontrakten, samt beskrivelse.

Veiledningen i IFRS 15 i å behandle kontraktsendring kan ha potensiale for å gi økt *relevant* regnskapsinformasjon som følge av at endringene vil reflektere tidligere innregnet inntekt (*bekreftende verdi*). Resultatet av økt veiledning i IFRS 15 med omfattende eksemplifisering i de nye bestemmelsene vil sannsynligvis føre til lik behandling av identiske problemstillinger knyttet til de økonomiske transaksjonene som er presentert. I motsetning til tidligere inntektsføringsstandarder, kan veiledningene under IFRS 15 trolig reflektere realitetene av foretakets kundekontrakter (*troverdig representasjon*) i de presenterte økonomiske transaksjonene. Vår oppfatning etter analyse av første steget i femstegsmodellen er at mer konsekvent behandling kan gi økt sammenlignbarhet blant foretakene i telekommunikasjonsbransjen.

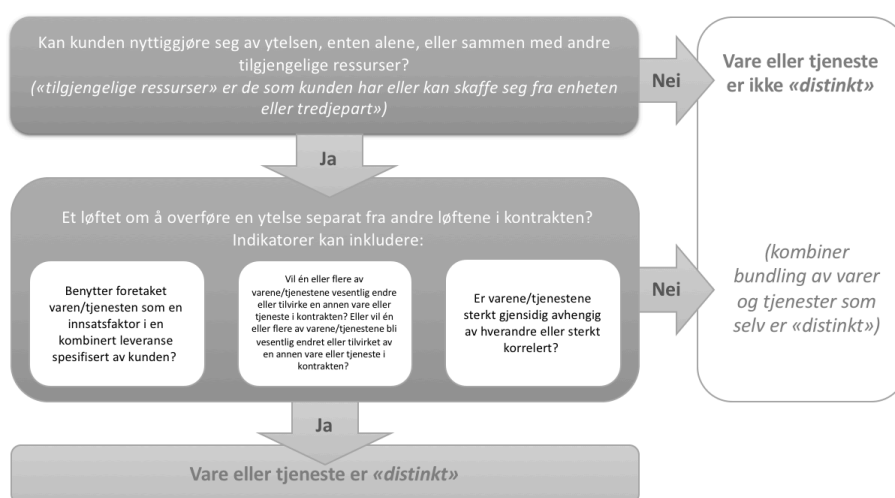
5.2 Steg 2 – Identifisering av separable leveringsforpliktelser

Å identifisere separat leveringsforpliktelse er et sentralt steg i femstegsmodellen som påvirker den senere regnskapsmessige behandlingen av forpliktelsen. IFRS 15 pkt. 15.22 presiserer at ved kontraktsinngåelse skal foretaket identifisere om det foreligger separable leveringsforpliktelser. Leveringsforpliktelse er definert som en kontraktsfestet avtale om en overføring mellom to eller flere parter. Oppi (2015) presiserer at i standarden er leveringsforpliktelse også betegnet som et løfte om å overføre en vare eller tjeneste. Formålet er å identifisere om det foreligger leveringsforpliktelser som leveres på forskjellige tidspunkter, slik at foretaket kan sikre at inntektsføringen reflekterer overføring av varer og tjenester til kunden.

IFRS 15 pkt. 22 presiserer ytterligere at et foretak må identifisere hvorvidt leveringsforpliktelser i en kundekontrakt tilsvarer; a) *en vare eller tjeneste som distinkt (uavhengig) fra andre leveringsforpliktelser i kontrakten*, eller b) *en serie av distinkte varer og tjenester som er av samme karakteristika og samme fremgangsmåte for overføring til kunden*.

5.2.1 Oppdeling av pakker

I forbindelse med behandling av en *sammensatt kontrakt (bundling av leveringsforpliktelser)*, må foretaket evaluere hvorvidt de ulike leveringsforpliktelsene er *distinkte* og derfor utgjør en eller flere separable leveringsforpliktelser. Som presisert tidligere er en vare eller tjeneste *distinkt* når den alene eller sammen med andre tilgjengelige ressurser som kan nyttiggjøres av kunden, og skiller seg fra de andre leveringsforpliktelsene i kontrakten (IFRS 15.27). Det innebærer at kunden kan nyttiggjøre seg av leveringsforpliktelsen med andre tilgjengelig varer eller tjenester (IFRS 15.27a) – eksempelvis SIM-kortet til et abonnement kan brukes i andre enheter (*mobiltelefon eller nettbrett*) som kunden har tilgjengelig, eller håndsett kan brukes med andre mobilabonnementer fra andre mobiloperatører. I forhold til det andre kravet må leveringsforpliktelsen være uavhengig fra de andre forpliktelsene i kontrakten (IFRS 15.27b). Det er tilfellet når en leveringsforpliktelse ikke påvirker kjøpsatferden av de andre forpliktelsene i den spesifikke kontrakten i noe vesentlig grad. Det innebærer at kunden nødvendigvis ikke inngår sammensatt kontrakt på grunnlag av andre varer og tjenester i kontrakten.



Figur 5.2.1: Oppdeling av pakker

Figur 5.2.1 illustrerer fremgangsmåten for å identifisere separable leveringsforpliktelser. I tilfeller når kontrakten kun består av én leveranse, kan foretaket behandle det som en enkelt transaksjon. I andre tilfeller når kontrakten består av flere leveranser som overføres på forskjellige tidspunkter, må foretaket evaluere hvorvidt leveransene oppfyller kriteriene nevnt i punkt 15.27. Dersom leveransene i kontrakten ikke oppfyller kriterier for *distinkt*, må

foretaket kombinere varene og tjenestene som selv er «*distinkt*». I motsatt tilfelle, når leveringsforpliktelsen oppfylder kriteriene i punkt 15.27 skal foretaket behandle den som en separat leveringsforpliktelse.

Et slik tilfelle i telekommunikasjonsbransjen kan være å tilby kontrakter bestående av flere leveringsforpliktelser som er *distinkte* – eksempelvis bundling av flere leveringsforpliktelser i form av håndsett, abonnement, tilleggsutstyr samt andre varer og tjenester som leveres på forskjellige tidspunkter (KPMG, 2016b, s. 38). På bakgrunn av det må foretaket identifisere separate leveringsforpliktelser i kontrakten, slik at inntektsføringen skjer i samsvar med hovedprinsippet i standarden. I telekommunikasjonsbransjen kan en kontrakt enten bestå av en eller flere varer og tjenester som samlet utgjør en enkel leveringsforpliktelse, mens i andre tilfeller kan de ulike leveringsforpliktelsene i kontrakten omfattes som en selvstendig leveranse (*distinkt leveringsforpliktelse*).

Eksempel 5.2.1 – Oppdeling av pakker

Tele A inngår en 12 måneders kontrakt med kunde A. Kontrakten inneholder abonnement (Mobil XL) til kr 799 hver måned, samt Sony Xperia ZX2 til kr 2 995 som leveres på avtaletidspunktet. I tillegg blir kunden belastet med et oppstartsgebyr på kr 249. Videre forutsetter vi at foretaket selger tilsvarende varer og tjenester også separat.

I henhold til den spesifikke kontrakten identifiserer foretaket flere leveringsforpliktelser, og er nødt til å evaluere hvorvidt disse betegnes som separable leveringsforpliktelser. Som presisert så innebærer det å vurdere hvorvidt enhver leveranse i kontrakten oppfylder kriteriene for å være *distinkt* (IFRS 15.27).

På grunnlag av at foretaket selger tilsvarende varer og tjenester separat, samt indikasjoner på at kunden kan bruke ytelsene med andre varer og tjenester som er tilgjengelig for kunden, konkluderer foretaket med at kontrakten består av to separate leveringsforpliktelser. Oppstartsgebyr er oppfattet som forhåndsbetaling for håndsettet og abonnement, og derfor ikke betraktet som en selvstendig leveranse.

Eksemplet over illustrerer en av de vanligste kontraktene i telekommunikasjonsbransjen. Imidlertid kan kundekontrakter også bestå av flere andre varer og tjenester, eller bare en enkelt vare eller tjeneste. Kunden kan i tillegg kjøpe tilleggstjenester eller tilleggsutstyr sammen med sin ordinære kontrakt. Foretaket kan oppleve komplikasjoner når ulike tjenester

(*Tale, SMS, Data, Bruk i utlandet, TV-tjenester, Musikk-tjenester, osv.*) innenfor ett spesifikt abonnement må identifiseres som en selvstendig leveringsforpliktelse. Disse vil bli identifisert som en separat leveringsforpliktelse når disse tjenestene eller kombinasjoner av tjenestene også ytes separat, og ikke påvirker andre tjenester i kontrakten. I tilfeller hvor kunden kan overføre ubrukt mengde av Data, Tale og SMS fra en periode til neste periode, må foretaket anvende ytterligere fremgangsmetoder som er tilstrekkelige for å behandle selvstendige leveranser.

5.2.2 Sammenligning med tidligere inntektsføringsstandard

I motsetning til IFRS 15, var det begrenset veiledning i IAS 18 om hvordan separate elementer i en kontrakt skulle identifiseres (KPMG, 2010, 2016b). Særlig for telekommunikasjonsbransjen som kan ha kundekontrakter bestående av flere leveringsforpliktelser. Kravet om å identifisere separate leveringsforpliktelser kan kobles opp mot kvalitetskravene *relevans og troverdig representasjon*. Det kunne være tilfellet at kontrakten inneholdt flere separable leveringsforpliktelser, men foretaket behandlet disse som én enkelt forpliktelse, grunnet begrenset veiledning eller krav i tidligere regelverk. I slike tilfeller ville enkelte foretak avventet med å inntektsføre før hele den sammensatte forpliktelsen var overlevert, mens det i realiteten var flere uavhengige leveranser som allerede var overført men ikke innregnet. Konsekvensen av begrenset veiledning kan ha skapt avvik mellom inntektsføring og overføring, som kan ha gitt mindre *relevant og troverdig* regnskapsinformasjon til primære regnskapsbrukere. Økt veiledning og krav om å identifisere separate leveringsforpliktelser i nye bestemmelser kan være med på å styrke både predikasjonsverdien og tilbakemeldingsverdien (*bekreftende verdi*) ved at innregning skjer i samsvar med det som er overført av ytelser til kunden.

En praktisk løsning for å behandle sammensatte leveranser var presisert i IFRIC 18. Den var basert på å vurdere hvorvidt elementet i en sammensatt leveranse hadde frittstående verdi og hvorvidt virkelig verdi av den kunne beregnes pålitelig (KPMG, 2010).

Imidlertid kan tidligere inntektsføringsveiledninger forstås som *prinsippbaserte* i dette tilfelle. Som beskrevet i teoridelen vil prinsippbaserte løsninger kreve skjønsmessige vurderinger på økonomiske hendelser, men slike løsninger skal også kunne reflektere foretakets økonomiske realiteter. Grunnet lite veiledning i det tidligere regelverket, kunne flere regnskapsprodusenter

se etter andre alternativer for å behandle sammensatte leveranser og ende opp med ulike løsninger. Dette kunne svekke sammenlignbarheten mellom regnskapene, da identiske hendelser kunne gi ulike konklusjoner. I utgangspunkt anvender IFRS 15 samme prinsipp for å behandle sammensatte kontrakter, men i motsetning til IAS 18 vektlegger standarden at formålet med separering er å reflektere innholdet i kontrakten. Det innebærer at inntektene innregnes i samsvar med overføring av separate ytelsene til kunden, mens i henhold til IAS 18 var det nødvendig kun når en slik fordeling best reflekterte innholdet i transaksjonen. I tillegg gir IFRS 15 betydelig mer veiledning til å identifisere og behandle separate leveranser. I motsetning til IAS 18 gir standarden også økt forklaring på hva som innebærer at kunden kan dra nytte av varen eller tjenesten på egenhånd eller sammen med andre tilgjengelige ressurser. IFRS 15 presiserer også veiledning for å behandle en serie bestående av separable leveringsforpliktelser. Prinsippet i IAS 18 for å behandle en serie bestående av flere elementer er det samme, men IFRS 15 presenterer ytterligere at det gjelder varer og tjenester som er av samme karakter, og at overføringen har samme mønster.

Økt veiledning med detaljerte forklaringer vil kunne gi en mer konsekvent behandling av separable leveringsforpliktelser. Dette kan redusere bruken av andre veiledninger og medføre økt sammenlignbarhet mellom regnskapsinformasjon på tvers av selskapene i telekommunikasjonsbransjen. Ved å identifisere separate leveringsforpliktelser kan foretaket imidlertid få bedre periodiseringsprofil som kan styrke regnskapskvalitet i form av at periodiseringen vil reflektere realitetene i kontrakten. Som presisert tidligere kan bransjen imidlertid møte på komplikasjoner ved å identifisere hvorvidt de ulike tjenestene knyttet til et abonnement representerer en eller flere separate leveringsforpliktelser. Det samme gjelder når kundene kan overføre ubrukt datamengde over til neste periode, og hvordan regnskapsmessige behandling av dette blir. IFRS 15 gir veiledning som skal gjelde for alle bransjer på tvers av landegrenser, men standarden spesifiserer ikke hvordan hvert selskap i ulik bransje skal identifisere separate leveringsforpliktelser i hver enkelt kontrakt. Det kan imidlertid forekomme situasjoner der regnskapsprodusentene konkluderer med at veiledninger fra andre regelverk gir et bredere bilde av realitetene i kontraktene, dersom IFRS 15 ikke gir tilstrekkelig veiledning i de områdene, som senere kan svekke sammenlignbarhet og gi redusert regnskapskvalitet.

5.3 Steg 3 – Fastsettelse av transaksjonsprisen

I «Steg 3» av femstegsmodellen skal foretaket fastsette *transaksjonsprisen* samlet for en eller flere leveringsforpliktelser. I følge IFRS 15 pkt. 47 er transaksjonsprisen definert som det vederlaget foretaket forventer å motta i bytte mot overførsel av goder til kunden. Videre blir det presisert i punktet at transaksjonsprisen kan inneholde både variable og faste beløp, eller begge deler, og ekskludere vederlag som mottas på vegne av en tredjepart. Slike vederlag kan være myndighetsavgifter eller omsetningsavgifter (KPMG, 2016b).

IFRS 15 pkt. 48 presiserer bestemmelsene for å fastsette transaksjonsprisen. Det innebærer at foretaket skal ta hensyn til innvirkning av følgende elementer ved fastsettelse av transaksjonsprisen; a) *variabelt vederlag*, b) *usikre/begrensende variable vederlag*, c) *pengers tidsverdi (finansieringskomponenter)*, d) *vederlag til kunden* og e) *vederlag i annet enn penger*.



Figur 5.3 – Fastsettelse av transaksjonsprisen

Nilsen & Tronstad (2017) presiserer at formålet med å fastsette transaksjonsprisen er at den skal reflektere foretakets rettigheter og forpliktelser i henhold til kontrakten. Det innebærer at foretaket tar hensyn til sine rettskraftige rettigheter og forpliktelser, og utelukker muligheten for at kontrakten blir kansellert, fornyet eller endret (IFRS 15.49). Standarden presiserer også at beregning av transaksjonspris kan bli påvirket av vederlagets art, mengde og tidspunkt for overføring (IFRS 15.48). Dette kan være et typisk tilfelle i telekommunikasjonsbransjen, hvor

selskaper tilbyr sine kunder fri adgang til å foreta endringer på sine eksisterende kontrakter, samt muligheten til å inkludere nye, eller ekskludere eksisterende, tjenester. Som tidligere presisert i utredningen er IFRS 15 forsøkt tilpasset en prinsippbasert orientering. Noe som i forhold til dette steget kan innebære at enheter må foreta skjønnsmessige vurderinger for å fastsette transaksjonsprisen.

5.3.1 Variabelt vederlag

I mange tilfeller vil transaksjonsprisen være enkelt å fastsette. Det kan være tilfeller hvor vederlaget er fast, mens i andre tilfeller kan det være krevende dersom transaksjonsprisen inneholder variable elementer. Eksempler på variabelt vederlag kan være *tilbud, rabatter, refusjoner, prisavslag, insentiver, resultatbonuser, prisreduksjon, gebyr og andre lignende variabler*. IFRS 15 pkt. 53 presenterer to alternative metoder for å estimere variable vederlag; 1) *forventningsverdi metode (Forventet verdi metode)* eller 2) *mest sannsynlig utfalls metode*. Metoden som er best egnet til å reflektere variabelt vederlag i transaksjonsprisen, skal anvendes av foretaket.

Forventningsverdi metode er benyttet for å beregne sannsynlighetsvektet verdi i de mulige utfallene av variabelt vederlag. IFRS 15 pkt. 15a) presiserer at metoden er best egnet å bruke når det foreligger et stort antall av kontrakter som er av samme art. *Sannsynlig utfalls metode* identifiserer det mest sannsynlige vederlaget i en rekke mulige variable vederlag. IFRS 15 pkt. 53b) presiserer at metoden er best egnet å bruke når det foreligger kun to mulige utfall av en kundekontrakt. Valgt metode skal anvendes konsekvent i hele kontrakten, samt på tilsvarende kontrakter når effekten av variabelt vederlag estimeres (IFRS 15.54).

IFRS 15 pkt. 56 legger begrensning til grunn, som innebærer at det må foreligge *svært stor sannsynlighet* for at det ikke forekommer vesentlige reversering på innregnende inntekter i fremtiden. Sannsynlighetskravet må være tilfredsstillt før foretaket kan inkludere hele eller deler av det variable vederlaget i transaksjonsprisen (KPMG, 2016b, s. 79). I forhold til vurdering av vesentlig reversering, må foretaket vurdere både sannsynligheten for, og omfanget av, reverseringen. En betydelig reversering kan oppstå når den estimerte endringen fører til en nedjustering i mengden av innregnende kumulative inntekter.

I telekommunikasjonsbransjen kan variable elementer oppstå ved flere tilfeller – eksempelvis ved salg av håndsett med returrett eller innbytterett. Selskaper som Telenor og Teliasonera

tilbyr sine kunder «SWAP»-avtaler, som også kan betraktes som variabelt vederlag. Avtalen innebærer at kunden inngår 24 måneders nedbetalingsplan for håndsettet med en fast månedspris (Telenor, 2017). I følge avtalen har kunden anledning til å bytte det eksisterende håndsettet mot en ny etter 12 måneder. Når kunden benytter sin bytterett etter 12 måneder, vil prisen på det nye håndsettet være mindre enn den ordinære prisen (*prisreduksjon ved innbytte*). Samtidig får kunden en ny 24 måneders nedbetalingsplan for det nye håndsettet med samme vilkår. I slike tilfeller må selskapene estimere det variable vederlaget, med et beløp som gir høy sannsynlighet for at betydelige reversering ikke vil forekomme i fremtiden.

Imidlertid kan standardens sannsynlighetskrav ytterligere kommenteres. Det fremkommer ingen spesifikk beskrivelse av betydningen til begrepet *svært sannsynlig* i IFRS 15 bortsett fra faktorer som øker sannsynligheten for inntekts reversering (IFRS 15.57). sannsynlighetsbegrepet er også presisert i «Topic 606» under US GAAP som *sannsynlig*, istedenfor *svært sannsynlig*. Deloitte (2017) presiserer at begrepet sannsynlighetsovervekt under tidligere inntektsføringsstandard var ansett som ca. 80% i henhold til US GAAP og over 50% i henhold til IFRS. Som tidligere presisert i utredningen var formålet med IFRS 15 økt harmonisering og sammenfallende inntektsføringsstandard under IFRS og US GAAP. På bakgrunn av det valgte IASB begrepet *svært sannsynlig* for IFRS 15 for å oppnå samme betydning av sannsynlighetsbegrepet som under US GAAP (IASB, BC211, 2014). Dermed kan det imidlertid antas at det må foreligge ca. 80% sannsynlighet for at en betydelig del av vederlaget ikke blir reversert i fremtiden i henhold til IFRS 15. Dette er imidlertid basert på vår oppfatning om sannsynlighetskravet, som da kan variere fra det faktiske og foretakets skjønnsmessige vurderinger rundt kravet.

Eksempel 5.3.1 - Variabelt vederlag

Tele A inngår en 12 måneders bedriftskontrakt med foretak «Enterprice AS». Kontrakten består i å yte taletjenester der transaksjonsprisen vil varierer i forhold til taletiden som er konsumert i løpet av kontraksperioden. I forhold til kontraktsbetingelsene blir taleminutter priset til 80 øre per minutt for de første 15 000 minuttene. Kontraktbetingelsene inkluderer også pris reduksjoner (*variabelt vederlag*) på 65 eller 50 øre per minutt dersom Enterprice AS bruker henholdsvis over 15 000 eller over 30 000 taleminutter i løpet av kontraksperioden.

Basert på tidligere erfaringer med Enterprice AS, estimerer Tele A sannsynlighetsvektet på

70% for at Enterprice AS overstiger 15 000 taleminutter, og 10% for at konsum av taletid overstiger 30 000 minutter.

Scenario A - Tele A kommer frem til at *forventet verdis metode* forutser vederlaget best og kommer frem til følgende estimerer på transaksjonspris per minutt;

Minutter brukt	Pris per minutt	Sannsynlighetsvekt	Estimert pris per minutt
Under 15 000	NOK 0,80	20%	$0,80 * 0,2 =$ NOK 0,160
Over 15 000	NOK 0,65	70%	$0,65 * 0,7 =$ NOK 0,455
Over 30 000	NOK 0,50	10%	$0,50 * 0,1 =$ NOK 0,050
			<i>Vektet gjennomsnitt (Sats)</i> NOK 0,665

I følge *forventet verdis metode* kommer foretaket frem til vektet sats på 66,5 øre. Når foretaket tar utgangspunkt i begrensinger for å inkludere variabelt vederlag kommer foretaket frem til 90% sannsynlighet (*20% sannsynlighet for minst 20 øre og 70% sannsynlighet for 70 øre*) for at Enterprice AS bruker minst 15 000 minutter, som tilsvarer minst 65 øre per minutt. Siden den estimerte satsen (*66,5 øre*) er høyere enn 65 øre, må foretaket vurdere sannsynlighet for å bruke 66,5 øre. Foretaket må vurdere hvorvidt den estimerte satsen kan medføre vesentlig reversering av allerede registrerte inntekter i fremtiden (IFRS 15.56). Dersom foretaket kommer frem til at 66,5 øre er det beste estimat av variabelt vederlag, vil foretaket benytte denne satsen for å beregne transaksjonsprisen basert på hvert månedsforbruk. I slutten av hver måned må foretaket revurdere sannsynlighetene slik at de estimerte satsene kan justeres (IFRS 15.59).

Scenario B – Tele A kommer frem til at *sannsynlig utfalls metode* er et bedre estimat på variabelt vederlag. Gitt at opplysningene nevnt ovenfor er de samme, vil foretaket komme frem til at 65 øre (*mest sannsynlig beløp – 70%*) er det beste estimatet for å beregne variabelt vederlag. I dette tilfelle vil begrensningen for å inkludere variabelt vederlag (*90% sannsynlighet for 65 øre*) ikke påvirke det mest sannsynlige beløpet på 65 øre, da disse beløpene er identiske.

5.3.2 Finansieringskomponenter

I blant kan mottatt vederlag avvike fra tidspunkt for overføring av goder/ytelser, som innebærer forhåndsbetaling eller betalingsutsettelse. I slike tilfeller må foretaket evaluere

effekten av vederlagets tidsverdi for den totale transaksjonsprisen, med hensyn til *vesentlige finansieringskomponenter*. IFRS 15 pkt. 60 beskriver vesentlige finansieringskomponenter for noe som gir foretaket eller kunden en betydelig *finansieringsfordel* grunnet avvik mellom betalingstidspunkt og overføring av goder til kunden. Målsetning med å ta hensyn til vederlagets tidsverdi for vesentlige finansieringskomponenter, er for å reflektere inntekt med det beløpet kunden hadde betalt på overleveringstidspunktet (IFRS 15.61). IFRS 15 pkt. 63 hevder at dette er imidlertid ikke behøves når tidspunktet mellom overføring og betaling er ett år eller mindre. Det innebærer at når tidsperioden er ett år eller mindre *kan* foretaket evaluere finansieringsreglementer, men dette er imidlertid ikke et krav.

I telekommunikasjonsbransjen kan finansieringskomponenter oppstå ved salg av håndsett på avbetaling. Avhengig av tidsperioden så må/kan foretaket identifisere om nedbetalingsplanen inneholder finansieringskomponenter, samt hvorvidt den er vesentlig. Når foretaket oppdager at vederlaget er vesentlig, som innebærer at den inneholder betydelige finansieringsfordeler, må foretaket ved kontraktsinngåelse ta hensyn til dette ved å neddiskontere det fremtidige beløpet til dagens verdi. IFRS 15 pkt. 15.65 krever at enheter presenterer effekten av finansieringskomponenter i resultatregnskap som renteinntekt og rentekostnad, dersom fordringen eller forpliktelsen blir innregnet ved regnskapsføring av kundekontrakt. Når fordring eller forpliktelsen er oppfylt skal dette innregnes som inntekt eller kostnad.

Eksempel 5.3.2 - Vesentlig finansieringskomponenter

Tele A inngår en to-års (24 måneders) kontrakt med kunde B. I følge kontrakten skal foretaket yte abonnement (Mobil L) til kunden for kr 300 per måned (*representerer også frittstående salgspris*). Kontrakten inkluderer også salg av Samsung S7 som kunden velger fra et av følgende alternativene;

Alternativ 1 (Uten nedbetaling): Kr 7 200 (*Representerer frittstående salgsprisen*)

Alternativ 2 (Med nedbetaling): Kr 320 / hver måned over 24 måneder (kr 7 680)

Tele A estimerer følgende vederlagsutfall ved valg av ett av overnevnte alternativene;

	<i>Alternativ 1</i>	<i>Alternativ 2</i>
(Mobil L)	kr 7 200 (300 * 24)	kr 7 200 (300 * 24)
Samsung S7	kr 7 200	kr 7 680 (320 * 24)

<i>Total vederlag</i>	kr 14 400	kr 14 880
-----------------------	-----------	-----------

Foretaket oppdager imidlertid en *finansieringsfordel* på kr 480 ved valg et av alternativene (IFRS 15.60). Samtidig konkluderer foretaket med at *alternativ 2* gir en *vesentlig tidsperiode* (IFRS 15.63). Vi antar videre at kunden velger det første alternativet. Videre forutsetter vi det fremkommer ingen diskonteringsrente i kontrakten. På bakgrunn av det beregner foretaket implisitte rentekostnad;

$$NPV = \sum_{T=1}^T \frac{C_t}{(1+r)^t} - C_0 \quad 7\,200 = \frac{7\,680}{(1+r)^2}$$

IRR = 2,87% per år

Foretaket kommer frem til implisitte rentekostnad på **2,87%** per år. Videre forutsetter vi at denne diskonteringsrenten reflekterer den renten foretaket hadde brukt med kunden i en separat finansieringstransaksjon (IFRS 15.64).

Videre må foretaket fastsette om finansieringskomponenten på kr 480 er *vesentlig*. Foretaket fastsetter relativ verdi av finansieringsfordel på kr 480 til kr 7200 (*frittstående prisen for håndsettet*) er ca. 3,3% per år $((480 / 2) / 7200)$. Videre forutsetter vi at finansieringsfordelen som tilsvarer minst 4% av frittstående salgspris for ytelse per år, ikke er betraktet som vesentlig finansieringsfordel i foretaket.

På bakgrunn av det konkluderer foretaket med at finansieringskomponenten ikke er vesentlig ($4\% > 3,3\%$), og tas ikke med i betraktning for å fastsette transaksjonsprisen (IFRS 15.60). Dersom finansieringsfordelen hadde vært vesentlig ($4\% < x$), ville foretaket inkludert finansieringskomponenten ved inngåelse av kontrakten, for å reflektere den prisen kunden hadde betalt for håndsettet på overleveringstidspunktet (IFRS 15.61). Da ville foretaket benytte 2,87% i rente per år for å beregne rentekostnad (*alternativ 1*). Dersom kunden hadde valgt det andre alternativet, ville foretaket beregnet finansieringsfordelen som renteinntekt.

5.3.3 Ikke-kontant vederlag

Veiledninger for å behandle vederlag som er mottatt i annet enn penger (*ikke-kontant vederlag*) er også beskrevet i standarden (IFRS 15.66). Eksempler på ikke-kontant vederlag

kan være betalinger foretak mottar i form av aksjer eller eiendeler. I følge standarden skal et slik vederlag måles til virkelig verdi. Videre fremgår det i pkt. 15.67 veiledninger for å behandle ikke-kontant vederlag som ikke kan estimeres til virkelig verdi på en *rimelig* måte. I slike tilfeller må foretaket måle ikke-kontant vederlaget på en indirekte måte. Det innebærer å fastsette den basert på frittstående salgspriser for de godene som kunden i henhold til avtalen mottar i bytte mot vederlaget. Stenheim (2008) presiserer definisjonen av virkelig verdi som en kjent pris som oppnås i et velordnet marked.

Vederlag mottatt i annet enn penger kan variere på grunn av vederlagets form – eksempelvis når foretaket mottar vederlag i form av aksjebasert betaling, hvor endringene i prisene påvirker virkelig verdien av vederlaget (IFRS 15.68). Når ikke-kontante vederlag varierer på grunn av andre årsaker enn vederlagets form, skal foretaket anvende begrensningskravene for å inkludere variabelt vederlag i transaksjonsprisen (IFRS 15.68). Korsvold (2015) forklarer at dette er uvanlig i telekommunikasjonsbransjen at selskaper mottar ikke-kontante vederlag for varer og tjenester som ytes, gitt at deres kundeportefølje består av enkelte individer. Det kan imidlertid forekomme når det ytes langvarige kontrakter til bedriftskunder for store summer. I slike tilfeller kan foretaket motta vederlag i form av aksjer eller andre eiendeler.

5.3.4 Vederlag til kunde

IFRS 15 omfatter også veiledninger for å behandle *vederlag til kunden*. I følge standarden er vederlaget til kunden omfattet kontantbeløp som et foretak betaler eller forventer å betale til kunden (IFRS 15.70). Vederlaget til kunden kan omfatte forskjellige elementer som også inkluderer vederlag i form av gavekort, kuponger, kreditt, salgsintensiv og andre tilsvarende vederlag som kan ytes til kunden. Standardens veiledning for å behandle vederlag til kunden går på å innregne det som en reduksjon i transaksjonsprisen, samt reduksjon av driftsinntekter, men dette gjelder imidlertid ikke dersom vederlag gis til kunden i bytte mot særskilte ytelser som kunden overfører til foretaket. Dersom vederlaget som ytes til kunden omfatter variable elementer skal foretaket estimere transaksjonsprisen i henholdt til bestemmelsene for variabelt vederlag. IFRS 15 pkt. 72 presiserer videre at inntektsreduksjon skal innregnes når følgende hendelsene inntreffer; a) «*når foretaket inntektsfører inntekten for overføring av varer eller tjenester til kunden*» og b) «*når foretaket betaler eller gir løfte om å betale vederlag*».

Eksempel 5.3.4 – Penger til kunden

Tele A lanserer nytt konsept som gir alle *nye kunder* rabatt på kr 800, dersom kunden binder seg til to-års (*24 måneders*) mobilabonnement (*Mobil L*) for kr 400 per måned. Videre understreker foretaket at rabatten gjelder kun de første to månedene av abonnementsperioden. Dette innebærer indirekte at kunden får de første to månedene gratis.

Kunde A sier opp sin nåværende kontrakt hos Tele B og kjøper seg inn i tilbudet til Tele A. Tele A fastsetter at rabatten som gis til kunden skal behandles som *vederlag til kunden*, fordi den skal brukes mot det vederlaget som representerer foretakets rettigheter (IFRS 15.70). Siden foretaket ikke mottar en særskilt gode i bytte mot rabatten, skal rabatten i dette tilfelle behandles som reduksjon i transaksjonsprisen (IFRS 15.70).

Tele A fastsetter transaksjonsprisen på følgende måte;

$$(Kr\ 400 * 24\ måneder - Kr\ 800) = Kr\ 8\ 800$$

Siden rabatten gis ved kontraktinngåelse (IFRS 15.72), vil foretaket som konklusjon innregne rabatten som reduksjon i transaksjonsprisen i takt med overførsel av abonnementet.

5.3.5 Sammenligning med tidligere inntektsstandarder

IAS 18 gir også veiledning for å identifisere transaksjonsprisen, men i begrenset omfang i forhold til IFRS 15. I følge IAS 18 skal transaksjonsprisen måles til virkelig verdi, inkludert alle rabatter og avslag som gis av foretaket. Standarden presiserer at transaksjonsprisen skal som regel tilsvare det beløpet foretaket mottar ved salg, men samtidig påpekes det at det ikke alltid tilfelle. Det gis i imidlertid begrenset veiledning og opplysninger med henhold til faktorer (*variabelt vederlag, finansieringskomponenter, vederlag til kunden og vederlag i annet enn penger*) som påvirker transaksjonsprisen.

I motsetning til IAS 18, gir IFRS 15 mer detaljert beskrivelse for å behandle transaksjonsprisen, samt behandling av faktorer som påvirker den. En kritikk mot de nye bestemmelsene er betydningen av begrepet *svært sannsynlig*, selv om beskrivelsen fremkommer implisitt i standarden (IFRS 15.56-59). I analysen foran kommer vi frem til at sannsynlighetskravet kan ligge på ca. 80%, men dette er imidlertid ikke noe som er presisert i

standarden og kan selvfølgelig ligge på høyere eller lavere nivåer i følge IASB enn det vi antar. Det kan forekomme situasjoner der regnskapsprodusenter anvender ulike vurderinger av begrepet *svært sannsynlig*. Oppi (2015) beskriver at kriteriet er oppfattet som en begrensning for å øke graden av sikkerheten for at det ikke forekommer betydelig reversering av innregnende inntekter. IASB (BC204, 2014) presiserer at mange respondenter var enige i å inkludere en form for begrensning på å innregne inntekter fra kontrakter som inneholdt variable elementer. Dette var på grunn av at det forekom vesentlige feil i finansregnskap som var utarbeidet i henhold til tidligere inntektsføringsstandarder (IASB, BC204, 2014).

I henhold til IAS 18 skulle foretaket inkludere *variabelt vederlag* i transaksjonsprisen når det estimerte beløpet var pålitelig. KPMG (2016a) presiserer at inntektsføringen i mange tilfeller ble utsatt til estimeringen ble ansett som pålitelig. Det kunne oppstå situasjoner når inntekten ble innregnet senere, eller ved oppfyllelse av leveringsforpliktelsene, istedenfor i perioden den faktisk ble opptjent.

Dersom variabelt vederlag ikke blir innregnet i perioden den er opptjent, vil periodiseringen ikke reflektere økonomiske realiteter i foretaket. I motsetning til IAS 18, vil inntektsføring av usikre inntekter under IFRS 15 innregnes i perioden den er opptjent, gitt at risikoen for reversering er lav. KPMG (2016a) presiserer at begrensningen for å inkludere variabelt vederlag i transaksjonsprisen vil være en av de vesentlige endringene i forhold til tidligere inntektsføringsstandarder. Denne begrensningen kan gi eksterne brukere relativ høy grad av sikkerhet siden inntektsførte beløp med variable elementer ikke blir reversert i fremtiden. Kravet er at det foreligger svært lite sannsynlighet for at den estimerte verdien av variabelt vederlag blir reversert. Dette er med hensikt for å redusere den fremtidige justeringen av inntekter. Dette vil gi eksterne brukere økt *troverdighet representasjon* av foretakets økonomiske realiteter. I tillegg skal ethvert foretak belyse sannsynlighetsvurdering i noteopplysninger, som vil gi brukere bedre forståelse av regnskapet, og forutsetningene foretaket tok i beregningen av usikre elementer.

I følge IAS 18 skal *Finansieringskomponenter* tas hensyn til ved indentifisering av transaksjonsprisen ved etterskuddsbetaling. Tilsvarende gjelder i IFRS 15, men den nye standarden gir imidlertid en mer omfattende beskrivelse for å behandle finansieringselementer. Dette gir en mer konsekvent behandling av økonomiske hendelser når effekten presenteres i regnskapet. I motsetning til IAS 18, beskriver IFRS 15 formålet,

hensikten med, eller når, hvorfor og hvordan et foretak, skal eller må ta hensyn til finansieringsselementer i detaljerte beskrivelser. Som beskrevet tidligere er formålet med justering av vederlaget for en vesentlig finansieringskomponent for å gjenspeile inntektsføring med den kontante salgsprisen (*det beløpet kunden hadde betalt på overleveringstidspunktet*). Dette formålet vil potensielt reflektere foretakets realiteter og styrke finansiell informasjon med relevant og troverdig informasjon.

Et av flere likhetstrekk mellom standardene finner vi i veiledning for å behandle *vederlag i annet enn penger*. Begge standardene presiserer at vederlag mottatt i annet enn penger skal måles til virkelig verdi, men imidlertid er veiledningene mer detaljert under IFRS 15. Det gjelder i tilfeller hvor ikke-kontante vederlag ikke kan måles til virkelig verdi. Da beskriver standarden om å beregne den basert på frittstående salgspriser for godene som gis i bytte. KPMG (2016a) forklarer at det forventes ikke store endringer i dette området, bortsett fra økt veiledning i de nye bestemmelsene, da måling av vederlaget i annet enn penger er stort sett sammenfallende. Behandling av *vederlag til kunden* under IAS 18 er også svært begrenset. (KPMG, 2016a) presiserer at på grunn av minimal veiledning har selskaper behandlet vederlag til kunden enten som reduksjon i driftsinntekter, eller kostnadsført beløpet direkte.

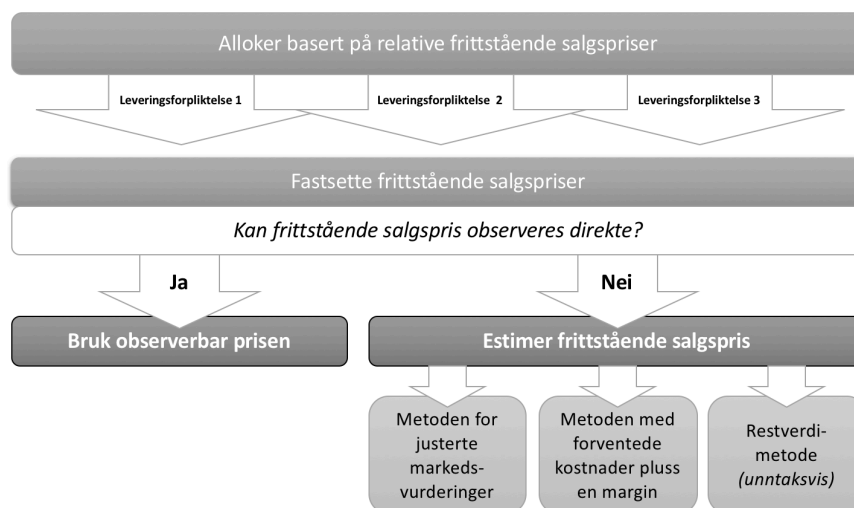
Fastsettelse av transaksjonsprisen er et veldig sentralt steg i henhold til standarden. Økt veiledning i de nye bestemmelsene har potensiale for å styrke regnskapsinformasjon, sammenlignet med tidligere inntektsstandarder. Dersom inntektsførte beløp ikke samsvarer med det foretaket faktisk mottar, kan dette svekke regnskapsinformasjon. En lik behandling for å fastsette transaksjonsprisen vil potensielt øke *sammenlignbarhet* mellom regnskaper på tvers av selskapene i bransjen. Imidlertid kan skjønsmessig vurdering av sannsynlighetskrav få variasjoner blant regnskapsprodusentene, som kan svekke *sammenlignbarhet*. Når det foreligger minst mulig sannsynlig for vesentlig reversering av inntektsførte beløp, vil dette kunne gi *verifiserbare verdier*. Dette forsterkende kvalitetskravet vil styrke *troverdig representasjon* av de økonomiske verdiene i regnskapet. Dette vil også gi eksterne brukere *bekreftelsesverdier* ved å bekrefte hendelsen basert på tidligere forutsetninger foretatt av foretaket. Når bestemmelsene i IFRS 15 krever at foretaket tar hensyn til vesentlige finansieringskomponenter ved inngåelse av kontrakten, samt opplyse om forutsetninger i noter vil dette potensielt sett styrke *aktualitet*. Det innebærer at kravet vil gi eksterne brukere informasjon i god tid, og som kan utgjøre en positiv forskjell i beslutningssammenhenger. Notekravet vil bli analysert senere i kapitlet. På bakgrunn av dette kan bestemmelsene

styrke relevansen og troverdigheten av regnskapsinformasjon, som kan potensielt styrke regnskapskvalitet i forhold til tidligere bestemmelser.

5.4 Steg 4 – Allokere transaksjonsprisen på separate leveringsforpliktelser

Når transaksjonsprisen er fastsatt, er fjerde steget i femstegsmodellen å fordele den på en eller flere leveringsforpliktelser. Ytterligere presisert skal transaksjonsprisen i følge modellen fordeles på hver gode som er av særskilt karakter, basert på relative frittstående salgspriser (IFRS 15.73). Standarden presiserer at denne bestemmelsen ikke gjelder ved *fordeling av rabatter eller vederlag som inneholder variable elementer* (IFRS 15.74), og behandling av disse vil vi analysere senere i steget. IFRS 15 pkt. 73 presiserer at formålet med fordelingen er å reflektere vederlaget som foretaket forventer å motta i bytte overførsel av ytelser. Som presisert tidligere kan de ulike leveringsforpliktelser oppfylles i forskjellige tidsperioder. For at inntektsføringen skal reflektere vederlaget i takt med oppfyllelse, må transaksjonsprisen fordeles til de ulike ytelsene som er av særskilt karakter. Kvifte & Puri (2014) presiserer at inntektene vil dermed få en tilpasset periodiseringsprofil. Nilsen & Tronstad (2017) presiserer at dette steget kun er relevant når leveringsforpliktelser oppfylles på ulike tidspunkter. Det innebærer at dersom en leveringsforpliktelse oppfylles på et bestemt tidspunkt, skal transaksjonsprisen innregnes på det tidspunktet. Kunde kontrakter i telekommunikasjonsbransjen består ofte av en kombinasjon av ytelser, som kan være *distinkte (separable)*. Dette nødvendiggjør fordeling av de totale transaksjonsprisene på hver separabel leveringsforpliktelse.

Før foretaket allokere transaksjonsprisen på hver leveringsforpliktelse, må foretaket fastsette *frittstående salgspriser* til de ulike *selvstendige leveransene* i henhold til kontrakten. IFRS 15 (15.77) presiserer at det beste estimatet på en frittstående salgpris er foretakets observerbare priser ved separat salg. I tilfeller hvor foretaket ikke kan observere frittstående salgspriser direkte, må estimering foretas på en måte som maksimerer formålet med fordeling av transaksjonsprisen (IFRS 15.78). Standarden presiserer at i slike tilfeller må foretaket anvende beregningsmetoder som maksimerer bruken av observerbare faktorer som er tilgjengelige. Observerbare faktorer er beskrevet i standarden som tilgjengelige opplysninger basert på markedsforhold, informasjon om kunden, kundekategori eller foretakets spesifikke faktorer. Figur 5.4 under illustrerer fremgangsmetoden for å identifisere frittstående salgpris for de ulike leveringsforpliktelsene i en kontrakt.



Figur 5.4: Illustrasjon ved fastsettelse av frittstående salgsspriser

IFRS 15 pkt. 79 presenterer følgende egnede estimeringsmetoder for frittstående salgsspriser;

- A. *Markedsvurdering*: Metoden går på å estimere prisen basert på kunders marginalbetalingsvilje (*det kunden er villig til å betale*). Med denne metoden kan foretaket også ta hensyn til konkurrentens pris for samme ytelser/goder.
- B. *Kost-pluss margin*: Frittstående salgsspris etter denne metoden estimeres på grunnlag av forventede kostnader som er påløpt for å oppfylle forpliktelsen, samt legger til påslag av fortjeneste.
- C. *Residualmetoden*: I følge denne metoden skal foretaket benytte observerbare priser for de separable leveringsforpliktelsene som er direkte tilgjengelige, og trekke summen av disse fra den totale transaksjonsprisen. Forskjellen (*residualen*) allokeres på forpliktelsen uten observerbar pris.

Eksempel 5.4 – Allokere transaksjonsprisen

Eksempellet har som formål å illustrere fordelingen av transaksjonsprisen.

Tele A tilbyr 12 måneders kontrakt i form av en pakke som består av to elementer; Samsung S7 til kr 4500 sammen med abonnement (Mobil L) til kr 700 for hver måned. Foretaket selger også Samsung S7 og 12 måneders abonnement (Mobil L) separat for henholdsvis kr 8000 og kr 6 000 (*kr 500 hver måned*). De sistnevnte prisene tilsvarer foretakets frittstående salgsspriser for håndsettet og abonnementet. Siden den frittstående salgssprisene er direkte observerbar, trenger ikke foretaket å anvende andre

estimeringsmetoder (IFRS 15.77).

Kunde B inngår en kontrakt om pakken og betaler kr 4 500 ved avtaleinngåelse. Tele A beregner total transaksjonsprisen på pakketilbudet som følger:

$$\text{Samsung S7 (kr 4 500) + Mobil L (kr 700 * 12) = NOK 12 900}$$

Som nevnt skal transaksjonsprisen fordeles på hver distinkt leveringsforpliktelse basert på relative frittstående salgspriser (IFRS 15.74). På grunnlag av veiledningene blir det identifisert av foretaket at det foreligger to distinkte (*selvstendige*) leveranser. På bakgrunn frittståendesalgsprisene, foretar Tele A følgende fordeling av transaksjonsprisen:

Leveringsforpliktelse	Transaksjonspris	Frittstående salgspris	Relativ Andel	Allokert vederlag
Samsung S7	Kr 4 500	Kr 8 000	57 % (kr 8 000 / kr 14 000)	Kr 7 371 (57 % * kr 12 900)
Mobil L	Kr 8 400 (Kr 700 * 12Mnd.)	Kr 6 000 (Kr 500 * 12Mnd.)	43 % (kr 6 000 / kr 14 000)	kr 5 529 (43 % * kr 12 900) NOK 461/MND (kr 5 547 / 12Mnd.)
SUM	Kr 12 900	Kr 14 000	100 %	Kr 12 900

I følge tidligere praksis kunne transaksjonsprisen bli fordelt på følgende måte (Når kontroll og risiko er overført) (IAS 18.14):

Leveringsforpliktelse	Transaksjonspris	Frittstående salgspris	Relativ Andel	Allokert vederlag
Samsung S7	Kr 4 500	-	-	Kr 4 500
Mobil L	Kr 8 400 (Kr 700 * 12Mnd.)	-	-	Kr 8 400 Kr 700/MND
SUM	Kr 12 900	-	-	Kr 12 900

Eksempelet over illustrerer fordelingen av transaksjonsprisen i henhold til IFRS 15, og hvordan mange foretak kunne fordele en slik transaksjon etter IAS 18. I motsetning til IAS 18 i eksemplet foran, blir transaksjonsprisen fordelt på hver leveringsforpliktelse slik den reflekterer vederlaget foretaket forventer å motta i bytte mot håndsettet og abonnement. En slik fordeling vil gi en bedre tilpasset periodiseringsprofil, samt øke troverdigheten for at inntekten blir innregnet etterhvert som ytelsene overføres til kunden. Tidligere praksis for å allokere transaksjonsprisen for sammensatte kontrakter har vært *varierende* – eksempelvis kunne foretaket i flere tilfeller, allokere det vederlaget som kunden betaler kontant ved kjøp

av pakken, og resten med det beløpet som foretaket eksplisitt fakturerer hver måned løpet av kontraksperioden (Rosenblad, 2014). Denne fremgangsmetoden er tilknyttet *kontantprinsippet*, som innebærer å føre inntekter og kostnader i det de oppstår og ikke basert på det som er planlagt eller forventet. I følge tidligere praksis ville mange foretak innregne kr 4 500 for håndsettet og kr 700 hver måned for abonnementet istedenfor henholdsvis kr 7 353 (*økt*) for håndsettet og kr 462 (*redusert*) for abonnement (*Eksempel 5.4*). Eksemplet over illustrerer effekten av de nye bestemmelsene for en kontrakt som inneholder to separate leveringsforpliktelser. Dette indikerer at for tilsvarende kontrakter ville foretaket trolig allokere mer inntekt i starten og mindre for tjenestene som ytes i løpet av kontraksperioden. Dette ville trolig øke driftsresultat «*Operating Income (OI)*», driftsresultat før skatt, renter, avskrivninger og nedskrivninger «*EBITDA*», samt årsresultat «*Net Income*» i perioden hvor separabel leveringsforpliktelse tas til inntekt. Samtidig ville dette redusere «*ARPU*» som tilsvarer abonnementsinntekt fra kr 700 til kr 462 per måned. Korsvold (2015) presiserer at denne effekten vil også forbedre bruttomarginen for håndsettet sammenlignet med tidligere praksis.

I eksemplet over var den totale transaksjonsprisen imidlertid lavere enn den totale frittstående salgsprisen. Dette fordi det var gitt rabatt på håndsett. I neste underkapitlet skal vi se nærmere på fordeling av rabatt etter IFRS 15.

5.4.1 Allokere rabatt

IFRS 15 pkt. 81 presiserer at dersom frittstående salgspriser for avtalte leveringsforpliktelser overskrider vederlaget i kontrakten totalt sett, så har det blitt gitt en rabatt til kunden på bundling (*pakke*). Videre blir det presisert i punktet at rabatten skal fordeles forholdsmessig på hver leveringsforpliktelse i kontrakten. En slik fordeling av rabatten oppstår som følge av at foretaket fordeler transaksjonsprisen basert på frittstående salgspriser for hver separabel leveringsforpliktelse. Dersom det foreligger dokumentasjoner på at rabatten ikke gjelder alle, men en eller flere leveringsforpliktelser, skal rabatten i et slikt tilfelle fordeles når følgende kriterier er oppfylt (IFRS 15.82); a) *Det foreligger regelmessig separat salg av de separable leveringsforpliktelsene i kontrakten* b) *Det foreligger regelmessig salg av de separable leveringsforpliktelsene som en pakke med rabatt basert på frittstående salgspriser*, og c) *Rabatten som inngår i hver pakke av leveringsforpliktelser som nevnt i punkt b, er i utgangspunktet den samme rabatten som gjelder for hele kontrakten, og hver må kunne gi*

observerbare bevis på hvilken leveringsforpliktelse rabatten tilhører når foretaket analyserer den.

I telekommunikasjonsbransjen kan rabatt oppstå som følge av inngåelse av binding eller ved å kjøpe godene som en pakke. I *eksemplet 5.4* foran, inngår det en rabatt på kr 1.100 (kr 14.000 – kr 12.900) for å kjøpe godene som en pakke. I følge det tidligere regelverket kunne mange foretak allokere hele rabatten til den månedlige fakturerte abonnementsinntekten, mens inntekten fordelt til håndsetene tilsvarte mottatt eller fakturerte beløp. I følge IFRS 15 skal foretaket fordele rabatten proporsjonalt til alle leveringsforpliktelsene i kontrakten, dersom rabatten gis ved inngåelse av en sammensatt kontrakt (pakke), altså ved kjøp av en pakke (IFRS 15.81).

I telekommunikasjonsbransjen kan det imidlertid være andre tilfeller der foretaket tilbyr gratis eller rabatterte tilleggstenester, i tillegg til ordinære abonnementsavtaler eller sammen med andre pakketilbud. Ofte vil slike tilleggstenester tilbys gratis eller til rabattert pris, og kan ha kortere abonnementsperiode. Når slike tilleggstenester ytes i en periode som ikke samsvarer med den totale kontraktsperioden, kan dette skape ytterligere kompleksitet i forhold til å fordele rabatten. Dersom det foreligger bevis på at rabatten kun gjelder en eller flere leveringsforpliktelser, men ikke alle, vil ikke fordeling foretas proporsjonalt på alle leveringsforpliktelsene, basert på frittstående salgspriser.

Eksempel 5.4.1 – Allokere rabatt på flere pakker

Vi tar utgangspunkt i samme forutsetninger som i eksempel 5.4 foran, og antar at Tele A i tillegg yter kunde B en strømmetjeneste (tilleggsteneste) for musikk med rabattert pris.

Oppsummering fra eksemplet 5.4: Kunden kjøper en pakke som består av Samsung S7 (kr 4500) og 12/MND abonnement (Mobil L) (kr 700/mnd.). Transaksjonsprisen (kr 12 900) er lavere enn de frittstående salgsprisene for leveringsforpliktelsene samlet (kr 14 000), som følge av at elementene kjøpes som en pakke. Frittstående salgspriser for håndsettet og abonnement er henholdsvis kr 8 000 og kr 500/mnd.

Dersom rabatten på tilleggstenesten oppstår som følge av et pakketilbud skal rabatten på tjenesten fordeles proporsjonalt på alle leveringsforpliktelsene i pakken (IFRS 15.81). Dersom rabatten gis utenfor pakketilbudet til kunder som har tilsvarende abonnement

(Mobil L), vil fordelingen ikke skje mot håndsettet (IFRS 15.81-82).

Tilleggstjeneste: Den frittstående salgsprisen på strømmetjenesten er kr 90 og vi antar at rabatten gis på kr 45, som følge av at kunden har abonnement (Mobil L). Tilsvarende rabatt gis også til andre kunder som kjøper eller har tilsvarende abonnement. I tillegg forutsettes det at tjenesten kan aktiveres når som helst i løpet av kontraktsperioden, og vil ha bindingstid på 6 måneder.

Rabatten kunden oppnår på tilleggstjenesten er ikke på grunn av pakken, men oppstår som følge av abonnementet (Mobil L). Det vil si at rabatten ikke er tilknyttet alle leveringsforpliktelsene i kontrakten (IFRS 15.81). For å fordele rabatten på abonnementet (Mobil L) må kravene i *pkt. 15.82* være oppfylt. I dette eksempelet oppfylder foretaket vilkårene for å fordele rabatten på abonnement. Da foretaket selger tilleggstjeneste og abonnement (Mobil L) også basert på frittstående salgspris, som pakke med rabatt, basert på frittstående salgspris, og rabatten er den samme som gjelder i hele kontrakten. For å presisere ytterligere er rabatten som kunden oppnår for Samsung S7 (*eksempel 5.4*) uavhengig tilleggstjenesten, og rabatten for tilleggstjenesten uavhengig av håndsettet.

Hvordan en slik rabatt skal allokeres er ikke direkte presisert i IFRS 15, da tilleggstjenesten har en avtaleperiode på seks måneder og abonnementet på 12 måneder. Når rabatten er relatert til seks måneder av strømmetjenesten er den også relatert til seks måneder av abonnementsperioden (IFRS 15.81&82). Nærliggende behandling blir å allokere rabatten på tjenesten til seks måneder, gitt at kunden kan opprette en slik avtale når som helst løpet av abonnementsperioden (Korsvold, 2015). På bakgrunn av opplysningene og veiledningene i standarden vil foretaket allokere rabatten på følgende måte;

Leveringsforpliktelse	Transaksjonsprisen	Frittståendesalgpris	Allokert rabatt: Samsung S7 + Mobil L	Allokert rabatt: (Mobil L + Tilleggstjeneste)	Allokert vederlag
Samsung S7	Kr 4 500	Kr 8 000	Kr 629 (1)		Kr 7 371
Mobil L	Kr 8 400 Kr 700/MND	Kr 6 000 Kr 500/MND	Kr 471 (2)	Kr 229 (3)	Kr 5 300
Tilleggstjeneste	Kr 270	Kr 540		Kr 41 (4)	Kr 499
SUM	Kr 13 170	Kr 14 540	Kr 1 100	Kr 270	Kr 13 170

Beregninger:

1) $Kr\ 8\ 000 - (kr\ 8\ 000 * (kr\ 12\ 900 / kr\ 14\ 000))$

(2)	Kr 6 000 – (kr 6 000 * (kr 12 900 / kr 14 000))	
(3)	Relativ andel (TT)	= 6/MND * kr 90 / (kr 90 * 6/MND + kr 500 * 6/MND) = 15,25%
	Allokert rabatt (TT)	= kr 270 * 15,25%
(4)	Relativ andel (Mobil L)	= 6/MND * kr 500 / (kr 90 * 6/MND + kr 500 * 6/MND) = 84,75%
	Allokert rabatt (Mobil L)	= kr 270 * 84,75%

Allokert vederlag på Samsung S7 i eksemplet over samsvarer med *eksemplet 5.4*, mens allokert vederlag på abonnement (Mobil L) har blitt redusert med kr 229 grunnet rabatt på tilleggstjenester. Vi ser komplikasjonene telekommunikasjonsbransjen møter på i forhold til inntektsføring, da en endring i kontrakt vil påvirke den totale vurderingen av transaksjonsprisen. Ettersom telekommunikasjonsselskaper har flere typer av håndsett, abonnementer som passer til ulike målgruppe, samt ulike nedbetalingsplaner og tilleggstjenester som kan aktiveres uten eller sammen med andre tjenester, gir det indikasjon på at bransjen trolig vil bli påvirket av IFRS 15. På bakgrunn av det vil det stilles høye krav til dynamiske IT-systemer som kan identifisere separable leveringsforpliktelser, deretter allokere transaksjonsprisen slik at vederlaget reflekterer overføring til kunden (Korsvold, 2015). I eksemplet over ville tilleggstjenesten på abonnement øke «ARPU» i perioden på seks måneder, gitt de valgene og forutsetningene vi har tatt.

5.4.2 Allokere variabelt vederlag

Som presisert tidligere kan transaksjonsprisen inneholde variable elementer som kompliserer fastsettelsen av transaksjonsprisen. IFRS 15 pkt. 84 forklarer at variable elementer kan være tilknyttet; «a) *en eller flere, men ikke alle leveringsforpliktelser i kontrakten*, eller b) *en eller flere, men ikke alle separable leveringsforpliktelser i en serie av goder, som behandles som en separabel leveringsforpliktelse i henhold til punkt 15.22b.*» Videre presiserer standarden at variable elementer skal allokere på en eller flere leveringsforpliktelser i kontrakten, eller en eller flere separable leveringsforpliktelser i en serie av goder, når følgende vilkårene er tilstedte: a) *det variable vederlaget er direkte knyttet til foretakets innsats for å oppfylle leveringsforpliktelsen*, og b) *fordelingen av det variable elementet samsvarer med målsetningen beskrevet i punkt 15.73* (IFRS 15.85).

5.4.3 Sammenligning med tidligere standarder

Tidligere inntektsføringsstandarder under IFRS hadde svært begrenset omfang av veiledninger for å fordele transaksjonsprisen. Imidlertid fremkom det noen veiledninger i

IFRIC-fortolkningen som gikk ut på å fordele transaksjonsprisen basert på relative virkelige verdier (*virkelig verdi metode*), eller bruk av *residualmetode* for å beregne virkelig verdi av de komponentene i kontrakten som fortsatt ikke var overført (*IFRIC 12.13, 13-5-7, 15-8*). *Kost pluss margin* var også inkludert i tidligere inntektsstandarder, som mange foretak kunne anvende når virkelig verdi ikke var direkte observerbar. Mange foretak i teleindustrien som innregnet inntekt under IFRS, brukte veiledningene til US GAAP for å fordele transaksjonsprisen (IASB, BC287-BC298, 2014). Under US GAAP ble «*cash cap – metoden*» benyttet for å fordele transaksjonsprisen. På bakgrunn av det kan de tidligere veiledningene under IFRS kritiseres. Dette begrunnes med at regnskapsprodusentene da måtte forholde seg til ulike bestemmelser for å fastsette verdiene av identifiserbare komponenter i kontrakten, samt i forhold til å fordele transaksjonsprisen på de ulike komponentene i kontrakten.

IFRS 15 gir derimot en mer hensiktsmessig metode, der formålet med fordelingen er å få transaksjonsprisen til å reflektere vederlag for hver enkelt selvstendig leveranse. Standarden vektlegger å maksimere nytten av observerbare faktorer i tilfeller hvor frittstående salgspriser ikke kan estimeres direkte. Observerbare faktorer er mer pålitelige estimater enn ikke-observerbare faktorer. Det at standarden vektlegger å maksimere bruken av observerbare faktorer, kan styrke *troverdige representasjon og relevansen* av det allokerede vederlaget basert på frittstående salgspriser når disse blir reflektert i regnskapet.

Som presisert er estimeringsmetoder også inkludert i IFRS 15, og benyttes til å beregne *frittstående salgspris*. Med *markedsvurdering* vil foretakene kunne estimere *relevante og troverdige* estimater, da disse er beregnet basert på observerbare priser hos konkurrentene for de samme ytelsene/godene. *Kost pluss margin* kan gi varierende estimater, da disse er basert på forventende kostnader for en ytelse, og kan i blant være unøyaktig. Kvifte & Puri (2014) påpeker at muligheten til å bruke *residualmetoden* virker begrenset i IFRS 15, og presiserer ytterligere at metoden kun kan benyttes unntaksvis når de frittstående salgsprisene er usikre.

I forhold til *fordeling av rabatt* var det ingen spesifikk veiledning for behandling av dette under IFRS. Flere foretak i telekommunikasjonsbransjen som allokerer rabatt med hensyn til relative virkelige verdier av komponenter, allokerer rabatten på alle komponentene i kontrakten. Altså fordelte rabatten proporsjonalt på alle komponentene i kontrakten. Dersom foretaket anvendte *residual metoden* så kunne foretaket allokere rabatten til de overførte komponentene i kontrakten. I kontrast til dette presenterte IFRS 15 bestemmelsene i mer

detaljert omfang og vektla at rabatten enten skulle fordeles på alle leveringsforpliktelsene, eller kun på en eller flere. Dette vil således styrke *troverdig representasjon* av regnskapsinformasjon ved at fordeling reflekterer realitetene for rabatten i henhold til den spesifikke kontrakten. I følge tidligere praksis, kunne foretakene fordele rabatten proporsjonalt på alle elementene i kontrakten, også når rabatten kun var tilknyttet en eller flere, men ikke alle leveringsforpliktelsene. En slik fordeling gjenspeiler ikke de økonomiske realitetene, og IFRS 15 veiledning for å behandle rabatten er trolig forbedret. Fordelingen etter veiledningene i IFRS 15 vil dermed reflektere økonomiske realiteter som kan gi økt regnskapskvalitet.

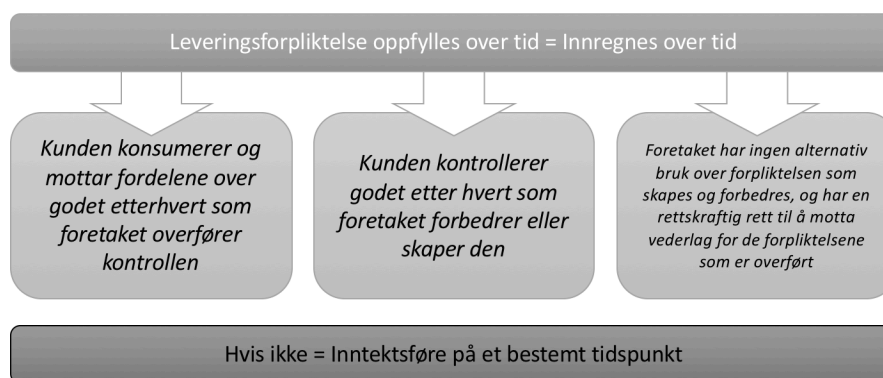
IFRS 15 behandling av økonomiske hendelser (*fordeling av transaksjonspris, rabatt og vederlag*) som er analysert tidligere vil trolig forsikre en konsekvent behandling. Dette vil forsterke *sammenlignbarheten og forståeligheten* mellom regnskapsinformasjon i selskapene. Siden standarden vektlegger at målsetning med fordelingen er å gjenspeile de økonomiske realitetene, vil dette trolig også øke regnskapskvaliteten, at de faktiske verdiene blir presentert i regnskapet. I motsetning til tidligere praksis under IFRS vil veiledningene gi eksterne brukere en mer relevant og troverdig inntektsføringsprofil.

5.5 Steg 5 – inntektsføring ved oppfyllelse av leveringsforpliktelse

Siste steget i femstegsmodellen tar for seg tidfesting av inntekt som er det tidspunktet leveringsforpliktelsen er oppfylt. IFRS 15 pkt. 31 presiserer at leveringsforpliktelsen er oppfylt på det tidspunktet *kontroll* over gode er overført til kunden. I følge standarden er begrepet kontroll definert som muligheten til direkte bruk av det, og muligheten til å oppnå de gjenstående *fordelene* ved godet, eller forhindre at andre kan styre eller oppnå fordelene av godet. IFRS 15 pkt. 33 beskriver økonomiske fordeler som mulige kontantstrømmer som kan oppstå enten direkte eller indirekte. Det innebærer kontantstrømmer som kan oppstå ved bruk av eiendelen til å (IFRS 15.33); a) *produsere andre goder*, b) *øke verdien ved andre eiendeler*, c) *redukere kostnader eller gjør opp for tidligere forpliktelser*, d) *selge eller bytte*, e) *pantsette* og f) *disponere den*. Kontroll over goder kan enten overføres over tid eller på et bestemt tidspunkt (IFRS 15.32). I telekommunikasjonsbransjen kan kontroll overføres både på et bestemt tidspunkt, eller løpende over kontraktsperiode. Mobilabonnement kan være et eksempel på en leveringsforpliktelse, hvor kontrollen over tjenesten overføres løpende over kontraktsperioden.

5.5.1 Løpende inntektsføring

Når leveringsforpliktelsen oppfylles på forskjellige tidspunkter, altså når kontrollen overføres over tid må foretaket vurdere om ett av de følgende vilkårene er oppfylt for å innregne en løpende (IFRS 15.35): a) *kunden konsumerer og mottar fordelene over godet etterhvert som foretaket overfører kontrollen*, b) *kunden kontrollerer godet etter hvert som foretaket forbedrer eller skaper den*, c) *foretaket har ingen alternativ bruk over forpliktelsen som skapes og forbedres, og har en rettskraftig rett til å motta vederlag for de forpliktelsene som er overført*.



Figur 5.5.1: Inntektsføring over tid

I følge standarden skal leveringsforpliktelsene innregnes over tid dersom et av de overnevnte vilkårene er oppfylt. Når en leveringsforpliktelse ikke tilfredsstillende vilkårene for løpende inntektsføring, vil det allokerede vederlaget for godet innregnes på det tidspunktet kontrollen er overført til kunden. I telekommunikasjonsbransjen må foretaket vurdere vilkårene for hver enkel leveringsforpliktelse i en kundekontrakt for å fastsette om kontrollen oppfylles over tid eller på ett bestemt tidspunkt. Hvorvidt kontroll oppfylles over tid kan variere for ulike leveringsforpliktelser og gi forskjellige inntektsføringstidspunkt.

Kriteriet 1: Kunden konsumerer og mottar fordelene over ytelsen etterhvert som foretaket overfører kontrollen. Eksempel på det er tjenester som tilbys og ytes rutinemessige eller gjentatte ganger, og som i utgangspunktet er enkle å fastslå ettersom at kunden forbruker den etterhvert som tjenestene ytes av foretaket (IFRS 15.B3). I telekommunikasjonsbransjen kan det være tilfeller når foretaket yter ett års abonnement eller andre tilleggstjenester som brukes og ytes løpet av kontraktsperioden. I slike tilfeller vil kunden motta og konsumere fordelene av abonnementet i takt med at foretaket oppfylder kontrollen over forpliktelsen.

Kriteriet 2: Kunden kontrollerer ytelsen etter hvert som foretaket forbedrer eller skaper den. (IFRS 15 pkt. B5) presiserer at foretaket må vurdere dette kriteriet på grunnlag av kriteriene som er nevnt for kontroll i *pkt. 15.31-34&38*. Standarden presiserer også at slike forpliktelser kan enten være materielle eller immaterielle. Eksempel på dette i telekommunikasjonsbransjen kan være når foretaket bygger trådløst nettverk på kundens eiendom. I dette tilfelle vil kunden ha anledningen til å kontrollere forpliktelsen samtidig som foretaket forbedrer eller fullfører den.

Kriteriet 3: Foretaket har ingen alternativ bruk over ytelsen som skapes og forbedres, og har en rettskraftig rett til å motta vederlag for de ytelsene som er overført. Det kan være tilfelle når foretaket er forhindret i henhold til kontrakten fra å bruke varen eller eiendelen til andre formål (IFRS 15.36). Dersom en ytelse som skapes eller forbedres kan selges til andre, så kan dette betraktes som en ytelse som har en alternativ anvendelse for foretaket. Dersom godet er produsert etter kundens preferanser, som ikke kan selges til noen andre, vil ikke foretaket ha alternativ bruk for den etter IFRS 15. Dermed må det foreligge rettslig krav for foretaket til å motta betaling for utførte ytelser, som innebærer at foretaket mottar et beløp som minst kompenserer for de utførte ytelsene (IFRS 15.37). Det kan være tilfeller hvor kontrakten sies opp av kunden eller andre grunner som ikke gjelder foretaket. I telekommunikasjonsbransjen kan det være tilfellet når foretaket bygger en eiendel etter kundens ønsker og spesifikasjoner, som blant annet kundeserviceavdeling eller salgsvdeling på eiendommen til kunden. Slike ytelser vil ikke ha alternativ anvendelse for foretaket.

Enkelte ytelser som kunden forbruker, og der kontrollen overføres samtidig kan være enkelt å identifisere. Særlig i telekommunikasjonsbransjen som yter flere løpende tjenester over en viss tidsperiode. For andre typer av ytelser kan det være utfordrende for foretaket å fastsette om kunden mottar og forbruker fordelene samtidig som foretaket oppfyller forpliktelsen. I slike tilfeller må foretaket vurdere hvorvidt et annet foretak er nødt til å utføre de allerede utførte ytelsene på nytt, dersom et annet foretak får oppdraget om å oppfylle gjestående forpliktelser overfor kunden (IFRS 15.B4). Dersom et annet foretak ikke behøver å utføre allerede utførte ytelser på nytt, vil dette oppfylle kravet for å innregne inntekt over tid.

Eksempel 5.5.1 – Inntektsføre over tid

Tele A inngår en 12 måneders kontrakt om å yte trådløstjenester i form av et dataabonnement (Ultra Data) til kunde B.

Foretaket evaluerer hvorvidt kontrakten oppfyller minst ett av vilkårene nevnt i IFRS 15 pkt. 33 for å innregne inntekt i takt med overføring av kontroll.

Foretaket konkluderer med at fordelene ved abonnementet vil bli konsumert av kunden samtidig som foretaket vil oppfylle leveringsforpliktelsen. Samtidig konkluderer foretaket med at dersom kunden bytter teleoperatør vil ikke det nye foretaket måtte utføre de allerede utførte tjenestene på nytt, da dette er et dataabonnement som kunden kan fortsette å motta tjenester fra i et annet foretak.

I forhold til kontrakten konkluderer foretaket med at inntektsføringen skal skje løpende, da minst ett vilkår for løpende inntektsføring er oppfylt.

5.5.2 Metodevalg for løpende inntektsføring

IFRS 15 pkt. 39 presiserer at ytelser som overføres over tid skal innregnes ved å måle progresjonen av fullføringsgraden for hver forpliktelse som oppfylles. Formålet er å vise foretakets ytelser i forhold til overføring av kontroll til kunden. Videre blir det presisert at foretaket skal velge en metode som best egner å reflektere overføring av kontroll, og metoden skal anvendes konsekvent for tilsvarende ytelser, og under samme omstendigheter (IFRS 15.40). To målemetoder er omtalt i standarden for å måle progresjonen av fullføringsgraden for leveringsforpliktelser som oppfylles over tid, nemlig *utdata-* og *inndatametoder*. Ved valg av metode må foretaket ta hensyn til arten av ytelsen som skal overføres i henhold til kontrakten (IFRS 15.41). I tillegg krever standarden at foretaket skal innregne inntekt løpende, dersom fremgangen av fullføringsgraden kan måles *pålitelig* (IFRS 15.44).

Ved *utdatametode* skal inntektsføring skje på grunnlag av verdier som direkte er relatert til ytelsene som overføres, med hensyn til de gjenværende godene i kontrakten (IFRS 15.B15). Det innebærer at inntekt innregnes ved å vurdere *blant annet tid som har passert, enheter levert, enheter produsert, eller fullførte ytelser ved måletidspunkt*. I praksis kan et foretak i telekommunikasjonsbransjen som benytter utdatametode for å måle progresjonen av fullføringsgraden, innregne det beløpet de har rett til å fakturere (E&Y, 2015). Det er tilfeller

når foretaket har rett til vederlag som er direkte relatert til ytelsen som er overført, som blant annet abonnementsinntekt der foretaket fakturerer et beløp for hver måned kunden forbruker tjenesten (IFRS 15.B16). Ulempen ved å anvende utdatametode kan være at vurderingene som er benyttet for å måle progresjonen, i enkelte tilfeller være vanskelig å observere direkte, og eller være utilgjengelige for foretaket. I slike tilfeller kan foretaket anvende *inndatametode*. Ved inndatametode skal foretaket innregne inntekt på grunnlag av foretakets innsatsfaktorer som er benyttet til å oppfylle leveringsforpliktelsen (IFRS 15.B18). Eksempler på innsatsfaktorer kan være blant annet *påløpte kostnader, ressurser som er brukt, utførte arbeidstimer, maskintimer brukt eller tid som er brukt*. IFRS pkt. B19 presiserer at ulempen ved denne metoden kan være at det foreligger ingen direkte sammenheng mellom innsatsfaktorer og overføring av kontroll over ytelse til kunden.

Eksempel 5.5.2 – Metodevalg

Tele A inngår en månedsbasis forhåndsbetalt kontrakt med kunden B. I henhold til kontrakten skal foretaket yte 500 taleminutter, samt datamengde på 2 GB hver måned. Kunden betaler kr 250 på forskudd av måneden for tjenesten, og kan konsumere tjenestene i en periode på 30 dager som tilsvarer et månedsbruk. Videre forutsetter vi at bruk av abonnementsnummer (*mobilnummer*) er uavhengig av antall taletid eller datamengde brukt. Det innebærer at nummeret vil være aktivt for innkommende anrop i løpet av hele tjenesteperioden.

I forhold til kontrakten kommer foretaket frem til at inntektsføring skal skje over tid, da kunden mottar og konsumerer fordelene samtidig som kontrollen overføres til kunden (IFRS 15.35a). Videre kommer foretaket frem til at formålet med tjenesten er ringeminutter, datamengde, og mobilnummer som kunden i tillegg kan dra nytte av ved å motta innkommende samtaler i løpet av tjenesteperioden. På bakgrunn av det kommer foretaket frem til at brukte ringeminutter og datamengde kan være et feilaktig grunnlag for å måle progresjonen av fullføringsgraden. I den forstand konkluderer foretaket med at *tiden som har gått* for tjenesten kan være et bedre mål på fullføringsgraden (*utdatametode*). I forhold til kontrakten, innregner foretaket kr 250 jevnlig hver måned.

5.5.3 Inntektsføring på et bestemt tidspunkt

Som presisert tidligere skal ytelse som ikke oppfyller kravene for løpende inntektsføring, innregnes på et bestemt tidspunkt. Det tidspunktet når kontrollen over ytelsen blir overført til kunden. For å avgjøre når kontroll er overført til kunden må foretaket ta hensyn til kriteriene for kontroll, som er tidligere beskrevet innledningsvis i dette delkapittelet (IFRS 15.31-34). I tillegg må foretaket ta hensyn til fem indikatorer som tilsier at kontrollen er overført, disse omfatter, men er ikke begrenset til (IFRS 15.38); a) *Foretakets rett til å motta betaling*, b) *kunden har juridisk eierskap*, c) *fysisk besittelse over eiendelen er overført*, d) *kunden har de vesentlige risikoene og fordelene til det juridiske eierskapet*, og e) *kunden har godkjent eiendelen*. Imidlertid fremkommer det ingen beskrivelse i standarden av hvilke indikatorer som skal vektlegges mer enn andre. Det foreligger heller ingen krav til at én eller flere indikatorer må være tilstede. Det kan oppstå tilfeller der én eller flere indikatorer indikerer at kontrollen er overført, mens andre kan indikere det motsatte. Dette kan medføre komplikasjoner med å fastsette tidspunktet for når kontrollen er overført. Standarden presiserer at indikatorene ikke begrenses til de som er opplyst, så dette kan tyde på at indikatorene er ment for å gi økt veiledning til å fastsette tidspunktet for overføring av kontrollen. Det innebærer at foretaket må ta hensyn til de opplyste indikatorene, men det kan imidlertid foreligge andre omstendigheter som kan tas hensyn til ved at kontrollen er overført til kunden.

5.5.4 Sammenligning med tidligere standarder

Som beskrevet innledningsvis i utredningen, er tidfesting av inntekt det sentrale spørsmålet. I følge IAS 18 ble inntekt innregnet når risiko og fordeler over ytelse ble overført til kunden, altså ved levering. Risikobegrepet fremkommer også i IFRS 15 som indikator på overgang av kontroll over ytelsen (IFRS 15.38d). Mange av kriteriene (*overføring av risiko og kontroll, rett til vederlag, kundeaksept og juridisk rett*) for overgang av kontroll i IFRS 15 være sammenfallende med tidligere inntektsstandarder. Baksaas & Stenheim (2017) forklarer at indikatorene under IFRS 15 fremstår som en blanding av *resultat- og balanseorienterte* retninger.

Kontrakter som består av tjenesteytelser og byggekontrakter har tidligere blitt inntektsført på grunnlag av transaksjons fullføringsgrad, også omtalt som metode for løpende avregning (IAS 18.21). I utgangspunktet peker IAS 18 pkt. 21 direkte til IAS 11 ved inntektsføring av løpende

ytelser. Det samme grunnlaget som er beskrevet i IAS 18 er beskrevet i IAS 11. IAS 11 ble benyttet av mange foretak i telekommunikasjonsbransjen ved innregning av inntekter tilknyttet tjenesteytelser og byggekontrakter. Altså ved bygging av trådløst nettverk på kundens eiendom (*byggetjeneste*) eller ved salg av abonnement (*tjenesteyting*). I følge tidligere bestemmelser har de fleste foretakene i utgangspunktet innregnet inntekter fra tjenestesalg over tid (IAS 11), mens inntekter fra varesalg ble innregnet på et bestemt tidspunkt (IAS 18). Siden det var begrenset veiledning på hvordan inntekten skulle innregnes løpende, valgte flere foretak andre standarder under IFRS, inkludert IAS 11 for en bedre vurdering av fullføringsgraden. I motsetning til tidligere inntektsføringsstandarder regulerer IFRS 15 alle kontrakter med kunder i samme standard, og skiller ikke mellom varer og tjenester. Dette øker imidlertid *sammenlignbarheten* mellom finansiell rapportering, da alle foretakene i bransjen vil forholde seg til de samme bestemmelsene for de ulike økonomiske hendelsene. Samtidig kan bestemmelsene for forløpende innregning i henhold til IFRS 15 i mange tilfeller være i samsvar med tidligere bestemmelser, mens i andre tilfeller kan det utgjøre forskjeller. Det innebærer at noen kontrakter som tidligere ble innregnet forløpende kan etter IFRS 15 bli innregnet på et bestemt tidspunkt, eller det motsatte, avhengig av hvordan ytelsene oppfyller kriteriene for kontrollovergang.

Som presisert er to metoder omtalt i IFRS 15 for å måle fremgangen av fullføringsgraden. Dersom fullføringsgraden ikke kan beregnes korrekt, vil dette gi feil inntektsprofil i regnskapet, og fortløpende innregning vil i utgangspunktet ikke være lov. Bestemmelsene i IFRS 15 krever at innregning over tid *skal* foretas når kontrollgang reflekterer fullføringsgraden, og dette vil reflektere den økonomiske realiteten. Standarden vektlegger også at valgt metode skal opplyses i notene slik at det kan forsterke brukers forståelse i forhold til bakgrunnen for valgt metode og forutsetningene som er foretatt. På bakgrunn av dette kan relevant og troverdig regnskapsinformasjon imidlertid assosieres med metoden som best reflekterer overføringen av kontrollen i henhold til IFRS 15. De nevnte bestemmelsene foran vil potensielt sett forbedre de grunnleggende kvalitetskravene, i forhold til tidligere bestemmelser.

Som nevnt i teoridelen er IFRS 15 forsøkt tilpasset en balanseorientering, ved at foretakene identifiserte separable leveringsforpliktelser og dermed innregner når kontroll blir overført. Hensikten har vært å reflektere ytelsene gjennom overføring av kontroll, da dette området har vært vanskelig å oppnå ifølge tidligere praksis. IAS 18 (*balanseorientert*) var resultatorientert. Ved at inntekt ble innregnet på det tidspunktet når risikoen og fordeler ble overført, og selger

ikke lenger sto ansvarlig for løpende forvaltning av ytelse. I utgangspunktet har formålet med utarbeidelse av IFRS 15 vært å skape en inntektsføringsprofil som er verdibasert og balanseorientert. En verdibasert løsning vil kunne gi regnskapsbrukere relevant og troverdig regnskapsinformasjon, ved at kontraktene blir reflektert i balansen. Løsningen kan fremdeles være vanskelig å oppnå i praksis, og kan belaste regnskapsprodusentene med mye arbeid. Dette grunnet hyppige endringer i kontrakter som vil kreve endringer i balansene. Haugnes & Mamelund (2012) presiserte i en uttalelse at bestemmelsene for å *identifisere separable leveringsforpliktelser* og *innregning når kontrollen over ytelsen er overført til kunden*, er de samme prinsippene som det fremkom i det opprinnelige høringsutkastet (24. juni 2010). Videre presiserer Haugnes & Mamelund (2012) at det ble imidlertid gjort vesentlige endringer i forhold til bestemmelsene for kontrollovergang, slik at balanseorienteringen skulle fremstå som resultatorientert. Uttalelsen prøver å kaste lys over at standarden kan fremstå som resultatorientert ved kontrollovergang. I tillegg kan IFRS 15 også knyttes med opptjeningsprinsippet ved at inntekt blir innregnet når den er opptjent, på bestemt tidspunkt eller løpende, avhengig av når kontroll over ytelsene blir overført.

I utgangspunktet vil IFRS 15 fortsatt fremstå som en mer hensiktsmessig inntektsføringsmodell sammenlignet med tidligere inntektsføringsstandarder. Det gjelder også i tilfeller der den nye inntektsmodellen ikke tilfredsstiller balanseorienterte og verdibaserte tilpasninger. Den store fordelen med IFRS 15 er at foretakene vil i utgangspunktet kun forholde seg til femstegsmodellen ved *måling* og *tidfesting* av inntekt. Samtidig vil kontrollprinsippet i standarden reflektere økonomiske realiteter, noe som var uklart i tidligere inntektsstandarder, og som beskrevet endte selskapene dermed opp i ulike veiledninger. Samtidig foreligget det også uklarhet i forhold til hvilken standard eller bestemmelse som burde anvendes for *tidfesting* og *måling*. På bakgrunn av det er veiledningene i IFRS 15 trolig en forbedret versjon av bestemmelsene, som potensielt vil styrke regnskapsinformasjonen med relevant og troverdig informasjon.

5.6 Kontraktskostnader

IFRS 15 regulerer også behandlingen av kontraktskostnader som oppstår i følge av *oppfyllelse* av en kundekontrakt og *anskaffelse* av en kundekontrakt. I tillegg blir avskrivninger og verdifall (*nedskrivninger*) også behandlet i standarden.

5.6.1 Kostnader knyttet til anskaffelse av en kontrakt

I henhold til standarden skal foretaket balanseføre de *marginale kostnadene* som oppstår ved *anskaffelse av en kundekontrakt* som en eiendel, dersom disse kostnadene ikke hadde blitt pådratt om kontrakten ikke ble inngått (IFRS 15.92). Eksempel på dette kan være salgsprovisjon til telefonselger ved salg av abonnement til kunden, som ikke hadde oppstått dersom en kundekontrakt ikke ble inngått. Oppi (2015) presiserer at bestemmelsen medfører begrensning på muligheten til å balanseføre kostnader tilknyttet anskaffelse av en kundekontrakt.

Det gjelder imidlertid ikke kontraktskostnader som oppstår uavhengig om kontrakten oppnås eller ikke, da disse likevel skal kostnadsføres når de oppstår, med mindre disse kostnadene dekkes av kunden (IFRS 15.93). Eksempel på dette kan være bonusordninger til telefonselgere eller kundeveiledere for å oppnå målsatte resultater. Slike kostnader oppstår uavhengig av kontrakt inngås eller ikke. Oppi (2015) presiserer at balanseførte kostnader skal fordeles og resultatføres etterhvert som leveringsforpliktelse oppfylles i tråd med kontrakten, og vil være gjenstand for nedskrivningstest.

Eiendeler som har avskrivningsperiode på ett år eller mindre skal imidlertid ikke balanseføres. Da skal foretaket kostnadsføre disse utgiftene ved inngåelse av kontrakten, uavhengig om de oppfyller kravene for balanseføring (IFRS 15.94)

Eksempel 5.6.1 – Kostnader knyttet til anskaffelse av en kontrakt

Tele A oppretter en toårig kontrakt med kunde C. I henhold til kontrakten skal foretaket yte telefonabonnement (Super Flexi) til kr 499. Kontrakten blir signert i foretakets frittstående butikk, hvor selger mottar kr 149 (*provisjon*) ved inngåelse av kontrakten. Videre forutsetter vi at foretaket hadde ytterligere pådratt seg kostnader tilknyttet tilbudskampanje, og kunden kom innom butikken som respons på tilbudet.

Provisjonen (*kr 149*) som betales til selgeren er marginalkostnad som oppstår i forbindelse med anskaffelse av kontrakten, som ikke hadde oppstått dersom kontrakten ikke var oppnådd (IFRS 15.92). I dette tilfelle vil foretaket balanseføre kr 149 og etterhvert som leveringsforpliktelsen leveres skal de balanseførte kostnadene fordeles og resultatføres, gitt kontraktsperioden er over ett år. Det innebærer at eiendelen skal amortiseres i takt med overføring av abonnementet til kunden, og fordeles over kontraktsperioden (IFRS

15.99).

Fordeling: Dersom abonnementsperioden er på 24 måneder, vil eiendelen fordeles på 24 måneder. Dersom kontraksperioden er på ett år eller mindre, skal ikke foretaket balanseføre marginalkostnaden, men kostnadsføre direkte (IFRS 15.94).

Markedsføringskostnader som er assosiert med oppnåelse av kontrakten, er ikke betraktet som marginalkostnader. Det er fordi markedsføringskostnader ville oppstå uavhengig om kontrakten inngås eller ikke (15.93). I dette tilfelle vil foretaket kostnadsføre de påløpte markedsføringsutgiftene.

Kravet om å balanseføre marginalkostnader kan utgjøre en vesentlig endring i telekommunikasjonsbransjen, da det var gitt lite veiledning for å behandle kostnader tilknyttet til oppnåelse av en kundekontrakt under IFRS. Det fremgår likevel i *IAS 38 – Immaterielle eiendeler* at under begrensede omstendigheter skal marginale kostnader innregnes i balansen. I tillegg må foretaket ta hensyn til kontraksperioden for å fordele kostnadene, gitt det foreligger abonnement med automatiske fornyelser.

5.6.2 Kostnader ved oppfyllelse av en kontrakt

IFRS 15 pkt. 95 presiserer at utgiftene som ikke kan balanseføres etter *IAS 38 – Immaterielle eiendeler*, *IAS 16 – Eiendom, anlegg og utstyr* og *IAS 2 – Beholdninger* skal innregnes som eiendel i henhold til IFRS 15 når følgende kriterier er oppfylt; a) *utgiftene er direkte relatert til en eksisterende eller forventet kontrakt*, b) *utgiftene forbedrer ressurser som brukes til å oppfylle leveringsforpliktelsen*, og c) *utgiftene forventes å bli gjenvunnet*.

I telekommunikasjonsbransjen kan slike utgifter oppstå ved installering og aktivering av utstyr hos kunden. Tidligere standard gav begrenset veiledning i dette området, men likevel kunne mange foretak balanseføre aktiverings- og installeringskostnader med beløp som tilsvarte utsatte inntekter ved tjenesten. I motsetning til tidligere praksis, skal foretaket balanseføre utgiftene som oppfyller nevnt i pkt. 15.95.

Eksempel 5.6.2 - Kostnader knyttet til oppfyllelse av en kontrakt

Tele A inngår en kundekontrakt med en bedriftskunde, Tech A. I henhold til kontrakten skal Tele A administrerer kundens Data- og IT-system i fire år med et fast månedlig beløp. Før foretaket yter tjenestene må de designe og bygge et system (*Model X*) som skal innstille og teste Data- og IT-systemet til kunden. Vi forutsetter at «*Model X*» ikke overleveres til kunden, og ikke er ansett som separat leveringsforpliktelse. Kostnader som oppstår for å designe og bygge «*Model X*» er som følger;

<i>Design tjeneste</i>	<i>Kr 1 500</i>	
<i>Programvare og maskinvare</i>	<i>Kr</i>	<i>3 500</i>
<i>Oppsett og test</i>	<i>Kr</i>	<i>2 500</i>
<i>TOTALT</i>	<i>Kr 7 500</i>	

Utgiftene i forbindelse med «*Model X*» oppstår i forbindelse med å oppfylle kontrakten med Tech A, men dette er imidlertid ikke en tjeneste som ytes separat med andre tjenester. Maskinvare kommer inn under IAS 16, programvare kommer inn under IAS 38, mens de øvrige kostnadene (*design, oppsett og test*) kommer inn under *IFRS pkt. 15.95*. Altså blir disse balanseført i henholdt til IFRS 15. Disse utgiftene er tilknyttet kontrakten, forbedrer ressursene i foretaket, samt blir gjenvunnet.

Balanseførte utgifter skal fordeles og resultatføres i samsvar med overføring av ytelsen til kunden. I dette tilfellet vil utgiftene kr 4 000 fordeles over kontraktsperioden (*fire år*).

5.6.3 Avskrivninger

IFRS 15 pkt. 99 presiserer at balanseførte utgifter som oppstår i forbindelse med oppfyllelse eller oppnåelse av en kontrakt skal avskrives/nedskrives (*amortiseres*) på et systematisk grunnlag, i henhold til overføring av kontroll over ytelsen til kunden. Disse bestemmelsene reflekterer *sammenstillingsprinsippet*, der kostnader og inntekter sammenstilles i samme periode. Dette vil gi en riktig periodiseringsprofil av kostnader og inntekter. Når utgiftene gir grunnlag for inntektene i perioden, vil sammenstillingen gi brukerne relevant og troverdig regnskapsinformasjon om foretakets resultater i de ulike periodene. Innregnende kostnader og inntekter i perioden vil reflektere oppfyllelsen av leveringsforpliktelse/overføring av ytelse til kunden i henhold til kontrakten. Samtidig øker dette sammenlignbarheten mellom regnskaper på tvers av foretakene i bransjen.

5.7 Noteopplysninger

Oppi (2015) presiserer at et av målene med utvikling av IFRS 15 var å forbedre regnskapsinformasjonen til brukerne, ved å øke kravene til noteopplysninger. Notekravet kan dermed forstås som mer omfattende og mer detaljert i IFRS 15. Målet som er beskrevet i standarden er å avlegge tilstrekkelige opplysninger slik at regnskapsbrukere kan forstå arten, mengden, tidspunktet, usikkerheten og kontantstrømmene tilknyttet kundekontraktene (IFRS 15.110). Standarden presiserer ytterligere at for å nå målet må foretaket avlegge både kvalitative og kvantitative opplysninger om; a) *kontrakter med kunder*, b) *vesentlige endringer og vurderinger i forhold til kundekontrakter*, og c) *eiendeler som er innregnet fra kostnader ved oppfyllelse eller inngåelse av en kontrakt*. IFRS 15 pkt.111 presiserer at foretaket må ta hensyn til detaljnivået når de skal oppfylle opplysningsformålet. Foretaket må i tillegg ta hensyn til å samle opp nyttige opplysninger på tilstrekkelig måte ved å unngå store mengder av ubetydelig detaljopplysninger.



Figur 5.7: Krav til noteopplysninger

Telekommunikasjonsselskaper som tilbyr flere produktkategorier med mange forskjellige produktlinjer må nok bruke ekstra innsats for å oppfylle opplysningsformålet i henhold til IFRS 15 for sine kvartals-, delårs- og årsrapporter. Foretakene utarbeider kvartals- og delårsrapporter i henhold til «IAS 34 – Interim Financial reporting», som følgelig vil bli påvirket av IFRS 15 med økte notekrav. Første rapportering i henhold til IFRS 15 blir publisert i første kvartal av 2018 «Q1-2018», og viser fulle notekrav ved implementering. Disse nevnte notekravene vil også stille høye krav til IT-systemer som er tilstrekkelig til å samle nødvendig data, samt alle nødvendige opplysninger i forhold til kontrakten. Det vil innebære at foretakene må sørge for å ha tilstrekkelig systemer, interne kontrolleringer,

retningslinjer og prosedyrer for å samle nødvendige opplysninger og oppfylle opplysningsformålet.

5.7.1 Kontrakter med kunder

IFRS 15 pkt. 113 presiserer at foretaket skal gi opplysninger om alle følgende beløp for rapporteringsperioden med mindre beløpene er rapportert separat. Foretaket skal også opplyse om inn- og utgående saldo for fordringer, eiendeler og forpliktelser i en kundekontrakt. Inntekter som innregnes i rapporteringsperioden som i realiteten er fra oppfylte leveringsforpliktelser fra tidligere perioder, skal også opplyses i noter. Det samme gjelder inntekter som ble inkludert i inngående balanse for kontraktsforpliktelse i starten av perioden (IFRS 15.116). Foretaket skal også opplyse om endringer som forekommer av fullføringsgrad, nedskrivninger, avskrivninger, endringer i kontrakter eller i transaksjonspriser, samt virksomhetssammenslutninger (IFRS 15.118). Informasjon om leveringsforpliktelser i kundekontrakter skal det også opplyses om, som blant annet fullføringsgrad, variabelt vederlag eller finansieringskomponenter, samt det allokerte vederlaget på leveringsforpliktelse som er uoppfylt ved utgangen av rapporteringsperioden (IFRS 15.120).

5.7.2 Vesentlige vurderinger og endringer

I noteopplysninger skal foretaket opplyse vesentlige vurderinger og endringer av vurderinger i følge anvendelse av standarden, samt faktorer som påvirker fastsettelse av tidspunkt og størrelse på inntekt. Spesifikt skal foretaket opplyse om tidspunkt for når kontroll over ytelse er overført til kunden (*leveringsforpliktelse er oppfylt*), og hvordan transaksjonsprisen er fordelt på leveringsforpliktelser (IFRS 15.123). For leveringsforpliktelser som oppfylles over tid skal foretaket opplyse om metoder for å beregne fullføringsgraden, samt opplyse hvorfor valgt metode gir et mer troverdig bilde av kontrollovergangen (IFRS 15.124). I tillegg skal foretaket opplyse om metoder og forutsetninger som er anvendt for å fastsette transaksjonsprisen, samt estimere variabelt vederlag, fordelingen av disse, samt estimering av de frittstående salgsprisene (IFRS 15.126).

5.7.3 Kontraktskostnader

Foretak som har balanseført utgifter som eiendel ved inngåelse og oppnåelse av en kontrakt i henhold til IFRS 15, skal opplyse om dette i notene. Det innebærer at foretaket må gi opplysninger om hvordan utgiftene er estimert og hvilken metode som er anvendt for å fastsette avskrivninger og nedskrivninger (IFRS 15.127). Samtidig må foretaket opplyse om

hvordan utgiftene er periodisert. IASB (BC356, 2014) presiserer at opplysninger om hvilken utgift som er balanseført, og hvordan disse amortiseres vil forbedre forståelsen av regnskapsinformasjonen for brukerne av regnskapet.

5.7.4 Sammenligning med tidligere inntektsføringsstandard

På bakgrunn av et omfattende notekrav så kan det hevdes at IFRS 15 trolig vil gi økt regnskapsinformasjon til brukere. Formålet med økte notekrav var som presisert tidligere å styrke beslutningsnivået til regnskapsbrukere og samtidig eliminere svakhetene i det tidligere inntektsregelverket. Foretakene i telekommunikasjonsbransjen vil nå presentere både kvalitativ og kvantitativ informasjon om kontrakter, som vil opplyse bruker om foretakets estimeringsmetode for å innregne inntekt, samt forutsetningene som ligger til grunn. Omfattende opplysninger om inntekter har potensiale til å øke regnskapskvaliteten i form av troverdige opplysninger.

Noteopplysninger har også potensiale til å øke de forsterkende kvalitetskravene slik de er gitt i det konseptuelle rammeverk; *forståelighet, aktualitet, verifiserbarhet og sammenlignbarhet*. Som presisert skal noteopplysningene inneholde vesentlige vurderinger og endringer av vurderinger som vil kunne gi en bedre forståelse av periodiseringen for regnskapsbrukeren. Bestemmelsen som regulerer at foretakene skal unngå store mengder av ubetydelige detaljopplysninger kan gi regnskapsbruker mer tydelig og konsis *forståelighet*, samt kan dette gjøre det lettere for regnskapsbrukere å bekrefte opplysningene med regnskapet. Dette kan øke sammenlignbarhet mellom regnskaper. Mye informasjon kan påvirke beslutningsformålet ved at det blir vanskelig for regnskapsbruker å skille mellom relevant og ikke relevant informasjon. Det at standarden vektlegger at foretakene tar hensyn på detaljnivået for å oppnå opplysningsformålet, kan øke *verifiserbarhet, aktualitet og forståelighet*. Dette styrker de grunnleggende kvalitetskravene, med relevant og troverdig representasjon av kundekontrakter, innregnede inntekter, samt kontraktskostnader som oppstår følge av anskaffelse og oppfyllelse av kontrakter.

Veiledningene til noteopplysninger og notekravene i IFRS 15 kan fremstå som regelbaserte. IASB (BC331, 2014) presiserer at notekravene og veiledningene er ment å hjelpe enheter med å oppfylle opplysningsformålet. Det kan tolkes som at notekravene ikke burde forutsettes som minimumskrav, for noen opplysninger vil være mer relevant enn andre og vil variere mellom foretakene i bransjen. Det innebærer at foretak må selv fastsette og skille mellom relevant og ikke-relevant informasjon. Deretter presenterer de relevante opplysningene basert på fakta og

omstendigheter i notene, slik det styrker beslutningsnivået til regnskapsbrukere. Dette kan forbedre informasjonsnivået med relevans, samt forhindre å forvirre eller villedde regnskapsbrukere. Som presisert tidligere er IFRS 15 forsøkt tilpasset prinsippbasert, og en prinsippbasert tilnærming vil således være mer tilstrekkelig for regnskapsbrukere. Dette vil kreve at foretak foretar skjønsmessige vurderinger av *vesentlig informasjon*, og ekskludere mindre relevant informasjon fra noteopplysningene.

IFRS 15 nevner imidlertid ingen spesifikke notekrav for transaksjoner mellom nærstående, som reguleres av *IAS 24 – Opplysninger om nærstående parter*. Interne transaksjoner kan være gjenstand for manipulasjon ved å prise varer og tjenester som selges mellom nærstående parter. Her kan foretak innregne høyere eller lavere pris enn prisen i markedet for leveringsforpliktelser som selges internt. IFRS 15 regulerer kontrakter med kunder, og dersom salg til nærstående tilfredsstillende omfanget av standarden, kan kontrakten behandles i henhold til den. Notekrav i IFRS 15 vil potensielt kunne forhindre manipulasjon som kan oppstå mellom nærstående, grunnet detaljnivå som er nødvendig for å oppfylle opplysningsformålet i standarden.

5.8 Overgangsbestemmelser

Som presisert tidligere har IFRS 15 obligatorisk anvendelse fra 1. januar 2018 for alle kontrakter med kunder, også de som eksisterer på det tidspunktet. Eksisterende kontrakter er uoppfylte kontrakter på overgangstidspunktet. IFRS 15 pkt. C2 presiserer at overgangstidspunktet er begynnelsen av rapporteringsperioden da foretaket første gang anvender standarden – eksempelvis vil foretak som avsluttet sitt regnskapsår den 30. juni 2017 ha overgangstidspunkt for IFRS 15 den 01. juli 2018. De utvalgte foretakene i denne utredningen som blir presentert senere i kapittelet *empirisk studie* har overgangstidspunkt for IFRS 15 1. januar 2018. IASB tillater foretak å velge mellom *full retrospektiv* eller *modifisert retrospektiv* implementering av IFRS 15.

Under *full retrospektiv implementeringsmetode* anvendes overgangsbestemmelser med tilbakevirkende kraft i samsvar med «*IAS 8 – Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors* (IFRS 15.C3). Overgangsbestemmelser skal gjelde for foretakets samtlige kundekontrakter, både de fullførte og eksisterende kontrakter på overgangstidspunktet (E&Y, 2017a). IFRS 15 pkt. C2 definerer en fullført kundekontrakt som

en kontrakt der foretaket har overført alle sine forpliktelser som var oppfattet av omfanget i IAS 18 og IAS 11 over til kunden. Under full retrospektiv metode må foretaket omarbeide tidligere sammenligningstall i resultatregnskap, slik at inntekter for alle perioder presenteres i samsvar med IFRS 15. Oppi (2015) presiserer at overgangseffekten skal innregnes i egenkapital ved inngangen av det året som sammenstillingstallene presenteres.

Under *modifisert retrospektiv implementeringsmetode* kan foretaket velge å anvende overgangsbestemmelser på bare ufullførte kontrakter, eller på samtlige kontrakter inkludert de som er fullført på overgangstidspunktet (E&Y, 2017a). Under denne metoden skal foretaket justere overgangseffekten i egenkapital ved inngang av det året IFRS 15 anvendes for første gang (IFRS 15.C7). Foretaket slipper å omarbeide sammenligningstall for den tidligere perioden i resultatregnskapet, men det stilles høye krav til noter under denne metoden. Formålet med økte notekrav under denne metoden er for å sikre at regnskapsbrukere får opplysninger om hvordan inntektsføringen hadde vært dersom tidligere regelverk ble anvendt.

Tabell 5.8 gir oversikt over våre utvalgte selskaper som blir benyttet i den empiriske studien, samt deres valgte implementeringsmetode.

Antall	Selskap	Land	Implementeringsmetode	
1	<i>Telenor</i>	Norge		Modifisert
2	<i>Telefonica</i>	Spania		Modifisert
3	<i>Orange</i>	Frankrike	Retrospektivt	
4	<i>Tele2</i>	Sverige	Retrospektivt	
5	<i>Turkcell</i>	Tyrkia		Modifisert
6	<i>Telekom Slovenia</i>	Slovenia	Retrospektivt	
7	<i>Telekom Austria</i>	Østerrike		Modifisert
8	<i>Telia Company</i>	Sverige	Retrospektivt	
9	<i>KPN</i>	Nederland	Retrospektivt	
10	<i>Cellnex Telecom</i>	Spania	Retrospektivt	
11	<i>Turk Telecom</i>	Tyrkia	Retrospektivt	
12	<i>DNA Oyj</i>	Finland	Retrospektivt	
13	<i>Elisa Oyj</i>	Finland		Modifisert
14	<i>O2 Czech Republic</i>	Tsjekkia		Modifisert
15	<i>Swisscom</i>	Sveits		Modifisert
16	<i>Telenet</i>	Belgia		Modifisert

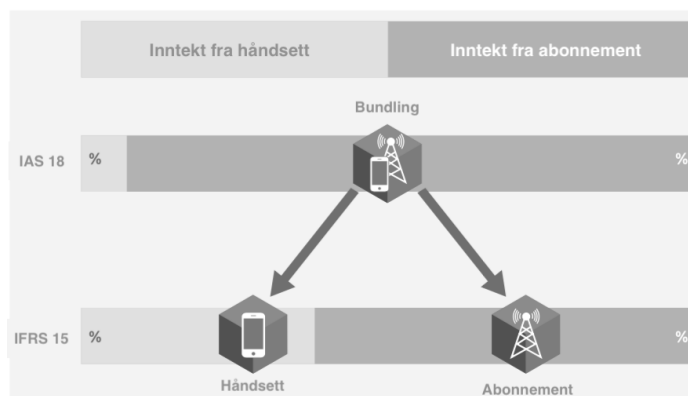
17	<i>Hrvatski Telekom</i>	Kroatia		Modifisert
18	<i>Deutscha Telekom</i>	Tyskland		Modifisert
19	<i>Telecom Italia</i>	Italia		Modifisert
20	<i>Vodafone</i>	Storbritannia	Retrospektivt	
21	<i>TDC</i>	Danmark	Retrospektivt	
22	<i>VimpelCom</i>	Russland		Modifisert
23	<i>Sunrise Telecom</i>	Sveits		Modifisert
24	<i>Proximus</i>	Belgia		Modifisert
25	<i>Bouygues</i>	Frankrike	Retrospektivt	

Tabell 5.8 – Liste over valgt implementeringsmetode for de utvalgte selskapene i utredningen

5.9 Effekter

Den teoretiske analysen tyder på at IFRS 15 benytter en konsekvent modell for å vurdere og fastsette når og hvordan inntekter skal måles og innregnes. Sentrale endringer i den nye inntektsføringsstandarden indikerer at vi går fra et enkelt regelverk til mer omfattende bestemmelser. Basert på vår forståelse gjennom den teoretiske analysen vil vi understreke at bestemmelsene under IFRS 15 vil trolig medføre store endringer i telekommunikasjonsbransjen, og generelt i forhold til periodisering. Det er etter vår oppfatning at bransjen kan ha flere ulike kontrakter bestående av flere leveringsforpliktelser, samt hyppige endringer i kontraktene som kan forekomme gjøre regnskapsbehandling ytterligere mer utfordrelene og komplekst.

Den teoretiske analysen dekker langt i fra alle mulige kombinasjoner av tilbud i bransjen. Imidlertid vil vi oppsummere tre faktorer som i følge vår antagelse utgjør en vesentlig grunn på hvorfor telekommunikasjonsbransjen blir berørt av IFRS 15: 1) *Svært mange potensielle kombinasjoner av leveringsforpliktelser i kontrakter*, 2) *hyppige endringer i kontrakter*, og 3) *millioner av kontrakter med stor kundebase*. I tillegg vil de nye bestemmelsene i standarden etter vår oppfatning også medføre vesentlige endringer i bransjen. For å presisere ytterligere vil de økonomiske transaksjonene som ble analysert under steg 2 og 4 være de mest sentrale endringene for telekommunikasjonsbransjen, samt notekrav. Som det forekommer i analysen, er endringene forventet i flere områder, men imidlertid finnes det noen hovedendringer som vi mener er nødvendig å se nærmere på. Det gjelder endringer i forhold til allokering av transaksjonsprisen på separable leveringsforpliktelser (steg fire).



Figur 5.9: Effekt på fordeling av transaksjonsprisen

Som beskrevet i analysen skal transaksjonsprisen fordeles på selvstendige ytelser basert på frittstående salgspriser, mens under tidligere inntektsstandarder kunne mange foretak benytte seg av kontantprinsippet. Figuren 5.9 illustrerer en vesentlig effekt av IFRS 15 sammenlignet med IAS 18 på en sammensatt kontrakt bestående av håndsett og abonnement. I eksemplet 5.4 analyserte vi hvordan inntektsføring kan bli påvirket etter den nye inntektsmodellen på en tilsvarende kontrakt. I eksemplet kom vi frem til at foretaket ville innregne relativt større beløp i starten av kontraktperioden. Denne effekten vil gi økt inntekt på håndsett (*i forhold til tidligere bestemmelser*), ved økning i «OI», «EBITDA» og «NI». Samtidig reduseres gjennomsnittlig abonnementsinntekt per måned «ARPU» (*i forhold til tidligere bestemmelser*). Det sistnevnte nøkkeltallet er kun knyttet til abonnementsinntekt, og ikke salg av fysisk utstyr.

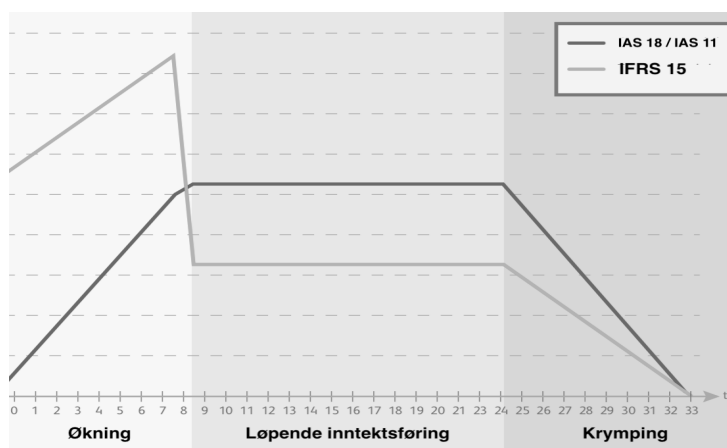
Leveringsforpliktelse	Transaksjonspris	Frittstående salgspris	Relativ Andel	Allokert vederlag
Samsung S7	Kr 4 500	Kr 8 000	57 % (kr 8 000 / kr 14 000)	Kr 7 371 (57 % * kr 12 900)
Mobil L	Kr 8 400 (Kr 700 * 12Mnd.)	Kr 6 000 (Kr 500 * 12Mnd.)	43 % (kr 6 000 / kr 14 000)	kr 5 529 (43 % * kr 12 900) NOK 461/MND (kr 5 547 / 12Mnd.)
SUM	Kr 12 900	Kr 14 000	100 %	Kr 12 900

Tabell 5.9.1: Fordeling av transaksjonsprisen fra eksemplet 5.4

«ARPU» er sterkt tilknyttet transaksjonsprisen for håndsettet, og kan variere basert på transaksjonsprisen for håndsettet. La oss anta at kunden i eksemplet 5.4 betalte kr 1 isteden for kr 4 500 for håndsettet ved avtaleinngåelse, da ville fordelingen av transaksjonsprisen også blitt annerledes. Den totale transaksjonsprisen ville blitt kr 8 401, og kr 4 789 (57% av kr 8 401) ville blitt fordelt på håndsettet og kr 3 612 (kr 301 per måned) på abonnementet. En slik endring vil i tilsvarende kontrakt redusere abonnementsinntekten «ARPU». Imidlertid ser vi hvordan en endring i pris kan endre den totale kontrakten i telekommunikasjonsbransjen

etter IFRS 15. Som presisert i innledningen av analysen, kan de største selskapene i industrien ha flere millioner kunder, som på et aggregert nivå vil kunne utgjøre vesentlige endringer.

Tilsvarende periodiseringsprofil gjelder også for balanseførte kostnader med formål om å sammenstille kostnader og inntekter i perioden de oppstår. På bakgrunn av det vil vi understreke den potensielle regnskapseffekten etter vår oppfatning på tilsvarende kontrakt; *den totale transaksjonsprisen vil være den samme, men en potensiell regnskapseffekt blir at inntekten vil bli innregnet tidligere med et mye høyere beløp, og kostnadene vil bli utsatt (fordeling).*



Figur 5.9.2: Grafisk illustrasjon av inntektsføringsmodell (Sammensatt kontrakt)

Denne effekten kan forklares gjennom en grafisk illustrasjon (figur 5.9.2). Den totale transaksjonsprisen vil være det samme, men vi ser imidlertid at innregnet inntekt etter IFRS 15 er betydelig høyere ved førstegangsinnregning. Videre ser vi at i løpet av kontraktsperioden er inntektsføringen lavere enn ved den tidligere inntektsstandard. Det representerer lavere abonnementsinntekt «ARPU» i løpet av kontraktsperioden. Dermed viser krympingen at den totale transaksjonsprisen er sammenfallende. Imidlertid antar vi denne effekten å være vesentlig ved førstegangs anvendelse av bestemmelsene, og deretter vil periodiseringsprofilen under IFRS 15 bli jevnet ut.

Som det fremkommer i analysen kan resultat av store endringer i bransjen også gjøre regnskapsføring av kundekontrakter i henhold til IFRS 15 trolig bli mer komplisert. Foretakene må bruke dynamiske IT-systemer som håndterer prisene, pakkeprisene, faktureringer, og i tillegg være i stand til å håndtere andre faktorer som påvirker inntektsføringen i henhold til IFRS 15. Korsvold (2015) presiser, som også er beskrevet innledningsvis i kapittelet, at femstegsmodellen i IFRS 15 stiller høye krav til solide IT-systemer som er i stand til å håndtere oppfølging av frittstående salgspriser, både de som er

tilgjengelig og de som må estimeres. Systemet må også være i stand til å opprette pakker ved å sette sammen flere leveringsforpliktelser, samt kunne identifisere distinkte ytelser. Systemet bør også være effektive på å identifisere riktige leveringsforpliktelser og frittstående salgsspriser basert på en pakke som kunden velger. I tillegg bør systemet være i stand til å samle inn tilstrekkelig data som er nødvendig for å fordele inntekten på en pålitelig måte. Som resultat vil nok mange endre på sine eksisterende systemer eller tilpasse systemet slik at det automatiserer håndteringen av inntektsføringen.

6.0 Empirisk studie

I den *teoretiske analysen* kom vi frem til at IFRS 15 vil påvirke tidfestingen av inntekt. Vår forståelse er at tidligere i telekommunikasjonsbransjen ble inntekt innregnet med det beløpet som eksplisitt forekom i faktura, mens under IFRS 15 vil foretakene fordele transaksjonsprisen på en eller flere leveringsforpliktelser og innregnes når kontroll over ytelsen er overført til kunden. Som nevnt tidligere er hensikten med bestemmelsene å oppfylle standardens hovedformål, som er å innregne det beløpet som reflekterer foretakets rettigheter i bytte mot overføring av kontroll til kunden. Grunnlaget fra den teoretiske analysen er at regnskapsmessig behandling under IFRS 15 vil gi bedre periodiseringsprofil, som vil gi høyere *regnskapskvalitet* i telekommunikasjonsbransjen. Videre er formålet å utforske hvorvidt grunnlaget fra den teoretiske analysen kan styrkes gjennom en kvantitativ forskning.

6.1 Grunnlag for kvantitativ forskning

Fielding & Fielding (1986) presiserer at forskere burde velge minst en metode som anvendes spesifikt til å utforske de strukturelle aspektene i en problemstilling, samt avdekke de essensielle elementene i funnet. Som tidligere presisert i utredningen kan regnskapskvalitet forstås som «*nøyaktigheten av finansiell rapportering som informerer investorene om foretakets fremtidige kontantstrømmer*» (Pounder, 2013). Foretakets evne til å generere fremtidige kontantstrømmer er en av de viktigste faktorene i beslutningssammenheng for både nåværende og potensielle investorer. Evnen til predikere fremtidige kontantstrømmer er noe av det mest grunnleggende for å evaluere regnskapet og foreta investeringsanalyser (Farshadfar & Monem, 2013). Disse kontantstrømmene kan reflektere avkastning på investeringer, foretakets fremtidige inntjening, samt foretakets evne til å betale utbytte. Dermed kan foretakets kontantstrømmer være essensielt for å verdsette regnskapet.

Christy (2009) presiserer at kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter presenterer de kritiske aspektene av foretakets langsiktige kostnader og forpliktelser. Operasjonelle kontantstrømmer sier også noe om foretakets evne til å dekke sine forpliktelser gjennom likviditet som er tilgjengelig. Det kan således tenkes at operasjonelle kontantstrømmer også kan være tilstrekkelige til å evaluere kvaliteten til ledelsen som har ansvaret for foretakets driftsaktiviteter. Regnskapsmanipulering kan finne sted i mange tilfeller grunnet at manipuleringen gir ledelsen økonomiske nettofordeler. Palepu et al. (2007) presiserer at et av signalene for at «rødt flagg» i regnskapskvalitet er store avvik mellom resultatkomponenter

og kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter. Heskestad (2015) forklarer at røde flagg betyr sammenhenger og utviklingstrekk som avviker fra det faktiske over tid, samt i forhold til det som er vanlig og normalt i bransjen. Som gjennomgått i den teoretiske analysen kunne det være tilfeller i telekommunikasjonsbransjen hvor foretaket innregner inntekter fra kundekontrakter som ikke er inngått, eller innregnes før kontrollen over ytelsen er overført til kunden. Det kan tolkes som *tidlig bokføring* av inntekter og *fiktive* inntekter som har negative konsekvenser for investorer og långivere (Heskestad, 2015). Imidlertid kan IFRS 15 begrense slike manipuleringer eller svakheter fra ledelsen, med sine omfattende krav og veiledninger som dermed potensielt kan øke regnskapskvaliteten. Formålet med finansregnskap er nettopp å få en realistisk avbildning av foretakets økonomiske. For å oppnå formålet burde det foreligge en sammenheng mellom resultatkomponenter og kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter, som kan styrke grunnlaget til å predikere foretakets fremtidige kontantstrømmer.

Det vesentlige spørsmålet dreier seg om hvilke komponenter som er best egnet til å forutsi noe om foretakets fremtidige kontantstrømmer, *resultatkomponenter eller kontantstrømmer*? Flere studier har undersøkt korrelasjon mellom flere resultatkomponenter og fremtidige kontantstrømmer, hvor enkelte viser at både regnskapsmessige resultater og kontantstrømmer er egnet til å predikere foretakets fremtidige kontantstrømmer (Mary E. Barth, Cram & Nelson, 2001). Mens andre fastsetter at regnskapsmessige resultater er bedre egnet til å si noe om foretakets fremtidige kontantstrømmer, og noen fastsetter at foretakets kontantstrømmer er den mest interessante prediktive kraften.

Jemâa, Toukabri & Jilani (2015) undersøkte i sin forskning hvorvidt resultatmessige komponenter (*resultat etter skatt «NI» og driftsresultat «OI»*) og driftskontantstrømmer evner å si noe om foretakets fremtidige kontantstrømmer. De konkluderer med at operasjonelle kontantstrømmer gir et bedre grunnlag til å utarbeide foretakets fremtidige kontantstrømmer når formålet er å utarbeide ett- eller toårig prognoser. Imidlertid konkluderer de også med at resultatet før skatt «NI» har den mest interessante prediktive kraften når formålet er å utarbeide flerårig prognoser.

Robinson et al. (2015) argumenterte for at historisk informasjon om foretakets operasjonelle kontantstrømmer også hadde en viss innflytelse på å kunne forutse foretakets fremtidige driftsresultat «OI», samt foretakets driftsoverskudd «EBITDA» og resultatet etter skatt «NI». Jarva & Lantto (2012) støttet dette argumentet ved å se på sammenhengen mellom operasjonelle kontantstrømmer «CFO» og årsresultat «NI» for å kunne si noe om foretakets

fremtidige utvikling. Palea & Scagnelli (2016) understreket i sin forskning at prognoser vedrørende kontantstrøm kan brukes til å si noe om foretakets kvalitet på finansregnskap. Som presisert i teoridelen er hovedformålet til finansregnskap å gi interessentene beslutningsrelevant finansiell informasjon om foretaket, men hensyn til *prognose- og kontrollformål*. Stenheim, Sundkvist & Opshal (2017) presiserte at generelt sett vil høy regnskapskvalitet innebære at regnskapsbrukere foretar informerte og dermed kvalitetsmessig bedre beslutninger. Dette kan således kobles sammen med og knyttes opp mot høy regnskapskvalitet, som innebærer at regnskapet gir tilstrekkelig informasjon til investorene om foretakets fremtidige kontantstrømmer (Pounder, 2013). Dermed for å styrke grunnlaget til å predikere fremtidige kontantstrømmer, så burde det foreligge en sammenheng mellom resultatkomponentene og driftskontantstrømmer.

Overordnet - Antagelser

På bakgrunn av dette vil vi gjennomføre en kvantitativ forskning for å se på forholdet mellom kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter «*Cash flow from Operation (CFO)*» og tre resultatkomponenter (*driftsresultat «Operating Income (OI)», driftsoverskudd «EBITDA» og resultat etter skatt «Net Income (NI)»*) for et utvalg av telekomoperatører i Europa.

For å gjennomføre denne empiriske studien vil vi utlede både *nullhypotese og alternativ hypotese* for å undersøke om IFRS 15 gir bedre regnskapskvalitet i telekommunikasjonsbransjen. Hvorvidt IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet vil avhenge av hvilken innflytelse standarden har på forholdet mellom komponentene etter innføringen. Vi assosierer en positiv endring på sammenhengen mellom komponentene etter innføring av IFRS 15 med økt regnskapskvalitet. Det innebærer etter vår oppfatning at det vil foreligge en sterkere sammenheng mellom variablene etter innføring av IFRS 15. Dersom vår antagelse om sammenheng stemmer, så vil det indikere at IFRS 15 styrker beslutningsgrunnlaget til investorer i forhold til investering (*økt regnskapskvalitet*) i telekommunikasjonsbransjen.

6.2 Utvalg

For å undersøke effekten av IFRS 15 på forhold mellom resultatkomponenter og driftskontantstrømmer benytter vi 25 telekommunikasjonsselskaper i Europa, som utgjør vårt utvalg. Siden de utvalgte foretakene anvender IFRS 15 for første gang fra 1. januar 2018, så gir dette oss et begrenset omfang av observasjoner. Det innebærer at i dette studie benytter vi kun første delårsrapport «Q1» for 2017 og 2018 for å sammenligne forholdene mellom komponentene

Utvalget utgjør følgende; 1) *Deutscha Telekom*, 2) *Telefonica*, 3) *Orange*, 4) *Telecom Italia*, 5) *Telenor*, 6) *Swisscom*, 7) *Telia Company*, 8) *KPN*, 9) *Proximus*, 10) *Cellnex Telekom*, 11) *Vodafone*, 12) *Turk Telekom*, 13) *Bouygues*, 14) *Turkcell*, 15) *Telekom Slovenia*, 16) *Telekom Austria*, 17) *VimpelCom*, 18) *Telenet*, 19) *Hrvatski Telekom*, 20) *Tele2* 21) *O2 Czech Republic*, 22) *TDC*, 23) *Elisa Oyj*, 24) *DNA Oyj*, 25) *Sunrise Telecom*.

6.3 Forskningsmodell

I empiriske undersøkelser er ofte formålet å forklare variasjon ved å avdekke statistiske sammenhenger mellom kvantitative størrelser. Her undersøker vi sammenhengen mellom resultatkomponenter og operasjonelle kontantstrømmer, ved bruk av *korrelasjon og lineær regresjon*. Lineær regresjon er en modellbasert teknikk som kan brukes med Pearsons korrelasjonskoeffisient (r). Hinton, McMurray & Brownlow (2014) presiserer at både regresjonslinjen og korrelasjonskoeffisient (*Pearsons R*) uttrykker graden av lineære sammenhenger mellom to variabler i et utvalg. En regresjonslinje er en rett linje som forklarer hvordan en årsaksvariabel «y» (*avhengig*) endrer seg når *forklaringsvariabel* «x» (*uavhengig*) skifter verdier. Det innebærer at regresjonslinjen predikerer verdien av «y» for en gitt verdi av «x». En enkel lineær regresjonslinje kan matematisk illustreres som følger;

$$- \quad Y = \beta_0 + \beta_1 x + \varepsilon$$

Y er avhengig eller en responsvariabel av forklaringsvariabelen x . β_0 er skjæringspunktet (*konstant*) og stigningstallet (*hellingen*) β_1 forklarer den gjennomsnittelige endringen i Y når den uavhengige variabelen x endrer med en gitt verdi. Parametrene β_0 og β_1 er også definert som regresjonskoeffisientene. ε i regresjonsligningen representerer tilfeldige faktorer som forklarer sammenhengen mellom variablene, også referert som «*error*».

Null-hypotese i lineære sammenhenger mellom avhengige og uavhengige variabler er at det foreligger ingen signifikant sammenheng. I Pearsons korrelasjonskoeffisient (r) velges det mellom ensidig eller tosidig test. Dersom den alternative hypotesen predikerer en retning på samvariasjon mellom to variabler så velges ensidig test. Korrelasjonskoeffisienten (r) vil alltid ligge mellom -1 og 1, der korrelasjon nær null forklarer at det foreligger ingen lineær sammenheng mellom variablene. Imidlertid vil en positiv korrelasjonskoeffisient forklare en positiv lineær sammenheng, mens en negativ korrelasjonskoeffisient vil forklare en negativ lineær sammenheng. Videre er determinanten *forklart varians* (r^2) nødvendig å fokusere på. Den forklarer andelen av variasjon i y som kan forklares av x . Det er en numerisk evaluering av avstand mellom lineærlinjen og datapunktene i grafen. Generelt vil r^2 nær 1 forklare at

observasjonene ligger nært regresjonslinjen. Andre viktige determinanter i regresjonsmodellen er *P-verdi* og *F-verdi*. I statistisk hypotesetesting er *p-verdien* sannsynligheten for at null-hypotese stemmer. Sammen med *P-verdien* viser *F-verdien* signifikansen av regresjonsmodellen. *F-verdien* bekrefter testens gyldighet.

Modeller

For å undersøke effekten på regnskapskvalitet vil vi anvende følgende regresjonsmodeller;

$$\text{Model (1): } CFO_t = \beta_0 + \beta_1 EBITDA_t + \varepsilon$$

$$\text{Model (2): } CFO_t = \beta_0 + \beta_1 OI_t + \varepsilon$$

$$\text{Model (3): } CFO_t = \beta_0 + \beta_1 NI_t + \varepsilon$$

Variabler

CFO_t (*Cash Flow from Operating Activity*): Kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter i t .

$EBITDA_t$ (*Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amorization*): Inntjening før renter, skatt, avskrivninger og nedskrivninger i t .

OI_t (*Operating Income*): Driftsresultat i t .

NI_t (*Net Income*): Årsresultat/resultat etter skatt i t .

Kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter (avhengig variabel)

Vi benytter driftskontantstrøm som *avhengig variabel*. Driftskontantstrømmer viser hvor mye kontantstrømmer i et foretak har generert gjennom sine operasjonelle aktiviteter, og utelukker kontantstrømmer fra finansielle- og investeringsaktiviteter. Det er en god indikator for analytikerne til å evaluere foretakets økonomiske stabilitet ved kjernevirksomheten. (Jemâa, Toukabri & Jilani, 2015) presiserer under sin forskning at driftskontantstrømmer kan være fornuftig for investorer i forbindelse med å utarbeide prognoser om foretakets fremtidige utvikling, med hensyn til beslutningsformål. To metoder som benyttes til å estimere operasjonelle kontantstrømmer;

- *Direkte metode:* Innbetalinger - Utbetalinger
- *Indirekte metode:* Årsresultat +/- Δ Arbeidskapital + avskrivninger

Resultatkomponenter (uavhengig variabler)

I forhold til uavhengige variabler har vi benyttet; «*EBITDA*», «*OI*», og «*NI*». Valget av variablene er assosiert med formålet om å undersøke hvorvidt disse resultatkomponentene

hver for seg kan forklare foretakets driftskontantstrømmer. Det innebærer å undersøke hvorvidt uavhengige variabler evner å predikere foretakets kontantstrømmer fra operasjonelle aktiviteter «CFO» (Dechow, 1994; DeFond & Hung, 2003). Disse forfatterne antar også at årsresultat (NI) er regnet som en global indikator på foretakets presentasjon fra et investorperspektiv. Derimot presiserer de at driftsresultat (OI) ofte er brukt som indikator for å evaluere presentasjonen i finansregnskap- og regnskapsanalyse. Samtidig påpeker de at driftsoverskudd (EBITDA) også er ansett for å være en god indikator for foretakets økonomiske tilstand, siden den evaluerer foretakets presentasjon uavhengig av økonomiske beslutninger, regnskapsbeslutninger eller skatter.

6.4 Samlet data

Tabellen nedenfor viser tallene for resultatkomponenter og operasjonelle kontantstrømmer for de utvalgte foretakene. Tallene er innhentet direkte fra konsernregnskapet, som viser samlede resultater for både mor- og datterselskapene i konsernet. Konsernregnskapet er fra første delårsrapporter i 2017 og 2018. Alle tallene er beregnet i millioner euro, og valutakurs datert per 22. mai 2018 er benyttet ved konvertering av valuta (DNB, 2018).

Nr	Konsern	EBITDA (Q1-2017)	OI (Q1-2017)	NI (Q1-2017)	CFO (Q1-2017)	EBITDA (Q1-2018)	OI (Q1-2018)	NI (Q1-2018)	CFO (Q1-2018)	Valuta/ Konvertert
1	Deutsche Telekom	5 963,00	2 771,00	809,00	4 355,00	5 269,00	2 171,00	1 266,00	4 297,00	Euro
2	Telefonica	2 984,00	1 570,00	809,00	2 743,00	3 197,00	1 638,00	900,00	2 621,00	Euro
3	Orange	2 510,00	1)	1)	1 037,00	2 578,00	1)	1)	1 072,00	Euro
4	Telecom Italia	1 990,00	865,00	225,00	1 385,00	1 817,00	764,00	252,00	930,00	Euro
5	Telenor	1 092,21	595,23	512,04	938,77	1 170,57	610,72	605,66	906,44	NOK - Euro
6	Siwsscom	913,66	568,32	317,61	676,94	900,88	441,07	322,72	584,98	CFH - Euro
7	Telia Company	590,95	346,03	689,14	724,70	634,53	331,97	- 58,62	737,20	SEK - Euro
8	KPN	529,00	177,00	73,00	293,00	555,00	208,00	98,00	354,00	Euro
9	Proximus	454,00	194,00	124,00	435,00	453,00	192,00	129,00	387,00	Euro
10	Cellnex Telecom	84,00	26,00	11,00	80,00	101,00	- 26,00	- 35,00	98,00	Euro
11	Vodafone	14 149,00	3 725,00	- 6 079,00	14 223,00	14 737,00	4 299,00	2 788,00	13 600,00	Euro
12	Turk Telekom	283,80	149,89	12,26	79,68	357,91	203,20	10,40	115,90	TRY - Euro
13	Bouygues Telecom	243,00	- 84,00	- 26,00	- 1 029,00	247,00	- 56,00	25,00	- 685,00	Euro
14	Turkcell	260,03	143,95	85,25	18,95	375,56	187,41	93,50	107,91	TRY - Euro
15	Telekom Slovenia	50,78	10,19	9,74	22,80	52,52	10,28	9,68	12,30	Euro
16	Telekom Austria	339,50	126,40	96,40	261,90	341,50	51,60	24,50	269,30	Euro
17	VimpelCom - VEON	732,06	293,33	- 9,35	496,54	726,11	307,79	- 69,72	596,87	USD - Euro
18	Telenet	289,40	112,50	65,80	117,30	307,80	110,40	29,70	191,30	Euro
19	Hrvatski Telekom	86,85	31,03	19,78	88,47	89,59	31,57	21,68	76,28	HRK - Euro
20	Tele2	148,79	76,40	48,36	100,14	159,05	93,01	57,64	88,71	SEK - Euro
21	O2 Czech Republic	98,57	64,67	50,04	64,95	101,41	67,09	51,71	57,20	CZK - Euro
22	TDC	286,37	125,53	82,57	224,88	278,72	116,80	86,33	213,87	DKK - Euro
23	Elisa Oyj	143,70	88,60	68,60	121,90	153,40	95,10	74,40	106,60	Euro
24	DNA Oyj	65,90	28,87	21,21	45,14	70,70	35,24	24,45	29,01	Euro
25	Sunrise Telecom	120,06	26,15	10,96	98,36	116,65	27,55	14,24	95,61	CHF - Euro

Tabell 6.4: Resultatkomponenter og operasjonelle kontantstrømmer i Q1-2017 og 2018.

1) Orange – Rapporterer resultat etter skatt (NI) og driftsresultat (OI) bare i halvårsrapport.

Tallene for 2017 og 2018 er henholdsvis basert på IAS 18 og IFRS 15.

6.5 Empiriske resultater

Resultatet av den lineære modellen er beregnet ved hjelp av IBM SPSS statistikk program, presentert i tabellene under.

Korrelasjonsanalyse

IFRS 15			CFO	IFRS 15			CFO
Før	EBITDA	Pearson Correlation	,987**	Etter	EBITDA	Pearson Correlation	,993**
		Sig. (1-tailed)	,000			Sig. (1-tailed)	,000
		N	25			N	25
	OI	Pearson Correlation	,925**		OI	Pearson Correlation	,971**
		Sig. (1-tailed)	,000			Sig. (1-tailed)	,000
		N	24			N	24
	NI	Pearson Correlation	,859**		NI	Pearson Correlation	,969**
		Sig. (1-tailed)	,000			Sig. (1-tailed)	,000
		N	24			N	24

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Tabell 6.5: Pearson korrelasjonskoeffisient (r)

SPSS indikerer med (**) at sammenhengen mellom variabler er signifikant på 1% for ensidig prediksjon (hypotese). Den faktiske p-verdien for samtlige sammenhenger mellom variabler viser $p < 0,01$.

Som beskrevet i kapitlet så antar vi at det foreligger en sterkere sammenheng mellom variablene i regresjonsmodellene etter innføring av IFRS 15. På bakgrunn av det formulerer vi følgende null- og alternativhypoteser:

H_0 : Det er ingen signifikant endring på samvariasjon mellom variablene i regresjonsmodellene etter innføring av IFRS 15.

H_A : Det er en positiv signifikant endring i samvariasjon mellom variablene i regresjonsmodellen etter innføring av IFRS 15

Pearson korrelasjon (r) test statistikk kan rapporteres som følger;

Modell (1)

- Før innføring av IFRS 15: $r = 0,987, N = 25, p < 0,01$
- Etter innføring av IFRS 15: $r = 0,993, N = 25, p < 0,01$

Modell (2)

- Før innføring av IFRS 15: $r = 0,925, N = 24, p < 0,01$
- Etter innføring av IFRS 15: $r = 0,971, N = 24, p < 0,01$

Modell (3)

- Før innføring av IFRS 15: $r = 0,859, N = 24, p < 0,01$
- Etter innføring av IFRS 15: $r = 0,969, N = 24, p < 0,01$

Testens resultat viser en sterk nær positiv samvariasjon mellom variablene i regresjonsmodellene, både før og etter innføring av IFRS 15. Det forklarer imidlertid en positiv korrelasjonskoeffisient (r), altså en positiv lineær sammenheng mellom variablene. Videre ser vi endring i samvariasjon etter innføring av IFRS 15 med $p < 0,01$ å være sterkt nær positiv. På bakgrunn av det forkaster vi nullhypotese og beholder alternativhypotese.

Regresjonsanalyse**Model Summary**

IFRS 15	Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
Før	1	,987 ^a	,975	,974	472,60145
Etter	1	,993 ^a	,986	,985	340,80100
Før	2	,925 ^b	,855	,849	1160,82806
Etter	2	,971 ^b	,943	,941	692,36558
Før	3	,859 ^c	,738	,726	1561,95574
Etter	3	,969 ^c	,940	,937	713,92432

Tabell 6.5.1: Variasjon i responsvariabel som kan forklares av forklaringsvariabel

a. Prediktorer: (Konstant): EBITDA

b. Prediktorer: (Konstant): OI

c. Prediktorer: (Konstant): NI

Vi har sett at det foreligger positiv lineær sammenheng mellom variablene i regresjonsmodellene. Samtidig fant vi en positiv endring på samvariasjon mellom variablene i regresjonsmodellene etter innføring av IFRS 15. Videre ønsker vi å utforske ytterligere på sammenhengen mellom variablene ved å undersøke hvorvidt forklaringsvariablene (x) er en pålitelig prediksjon på responsvariabel (y) i regresjonsmodellene. Vi benytter en lineær regresjonsmodell som gir oss *forklart varians* (r^2) og ytterligere muligheten til å gjennomføre variansanalyse. Tabellen (6.5.1) ovenfor viser også korrelasjonskoeffisient (r) som samsvarer med det vi fikk med Pearsons korrelasjonskoeffisient (r). Som nevnt tidligere

så vil *forklart varians* (r^2) måle effekten av å bruke regresjonsmodellene, med andre ord vil den vise hvorvidt variasjonen i y (*avhengig*) som kan forklares av x (*uavhengig*).

I vårt tilfelle er r^2 etter innføring av IFRS 15 høyere i regresjonsmodellene. Det innebærer at forklaringsvariablene (x) i regresjonsmodellene har en sterkere prediksjon på responsvariabel (y) under IFRS 15. Det kan således hevdes at foretakets operasjonelle kontantstrømmer kan forklares av de definerte resultatkomponentene, sterkere under IFRS 15 enn det de utvalgte foretakene gjorde under IAS 18.

ANOVA-TEST

ANOVA ^a							
IFRS 15	Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Før	1	Regression	199802735	1	199802735	894,564	,000 ^b
		Residual	5137098,95	23	223352,128		
		Total	204939834	24			
Etter	1	Regression	183806590	1	183806590	1582,557	,000 ^b
		Residual	2671342,35	23	116145,319		
		Total	186477932	24			
Før	2	Regression	175289660	1	175289660	130,083	,000 ^c
		Residual	29645479,1	22	1347521,78		
		Total	204935139	23			
Etter	2	Regression	175931783	1	175931783	367,006	,000 ^c
		Residual	10546142,2	22	479370,098		
		Total	186477925	23			
Før	3	Regression	151261613	1	151261613	62,000	,000 ^d
		Residual	53673525,9	22	2439705,72		
		Total	204935139	23			
Etter	3	Regression	175264791	1	175264791	343,867	,000 ^d
		Residual	11213134,5	22	509687,932		
		Total	186477925	23			

Tabell 6.5.2: Analyse av variasjoner

- Avhengigvariabel: CFO
- Prediktorer: (Konstant), EBITDA
- Prediktorer: (Konstant), OI
- Prediktorer: (konstant), NI

ANOVA-tabellen over viser detaljer om signifikans av regresjonsmodellene både før og etter innføring av IFRS 15. I utgangspunktet vil ANOVA-testen i lik linje med (r^2) undersøke hvorvidt forklaringsvariablene kan forklare variasjonen i responsvariablene i regresjonsmodellene. Jo høyere F-verdi, desto mer variasjon i responsvariablene kan forklares av forklaringsvariablene. Formålet med ANOVA-testen vil være å se på hvorvidt

resultatkomponentene forklarer en signifikant variasjon i kontantstrømmer for operasjonelle aktiviteter. På bakgrunn av det utleder vi følgende null- og alternativ hypotese:

H_0 : Uavhengig variabel i regresjonsmodellene forklarer ingen signifikant variasjon i uavhengig variabel.

H_A : Uavhengig variabel i regresjonsmodellene forklarer signifikant variasjon i uavhengig variabel.

ANOVA-test statistikk kan rapporteres som følger;

Modell (1)

- Før innføring av IFRS 15: $F(1,23) = 894,54, p < 0,01$
- Etter innføring av IFRS 15: $F(1,23) = 1582,56, p < 0,01$

Modell (2)

- Før innføring av IFRS 15: $F(1,22) = 130,08, p < 0,01$
- Etter innføring av IFRS 15: $F(1,22) = 367,01, p < 0,01$

Modell (3)

- Før innføring av IFRS 15: $F(1,22) = 62, p < 0,01$
- Etter innføring av IFRS 15: $F(1,22) = 343,87, p < 0,01$

Testresultatet viser at regresjonsmodellene er statistisk signifikante, dernest forkaster vi nullhypotese og beholder alternativhypotese. Dette understreker ytterligere at resultatkomponentene i modellene forklarer signifikant variasjon i kontantstrømmer for operasjonelle aktiviteter. På bakgrunn av at F-verdi er høyere under IFRS 15, kan vi ytterligere understreke at de definerte resultatkomponentene har en sterkere forklaringskraft for driftskontantstrømmer, enn det var under IAS 18.

7.0 Avslutning

I dette kapittelet oppsummeres utredningens analyse ved å besvare problemstillingene og samtidig gis det forslag til videre forskningstema.

7.1 Vurdering av resultater og funn

I denne utredningen er det gjort en teoretisk analyse av IFRS 15 i forhold til telekommunikasjonsbransjen, samt gjennomført et empirisk studie for et utvalg av teleselskaper i Europa. Formålet med analysen har vært å belyse om IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen. Potensielle endringer, innvirkninger, forbedringer og utfordringer som forekommer i følge av standarden er diskutert ut fra en teoretisk referanseramme, og effekten er empirisk testet. Utredningens problemstilling som nevnt lyder som følger;

- *Gir IFRS 15 økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa?*

7.1.1 Teoretisk analyse

Hvorvidt IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet er vurdert ut i fra IASB sitt konseptuelle rammeverk. Før det gis en endelig konklusjon på grunnlaget fra den teoretiske analysen vil det oppsummeres for hvorvidt IASB oppnår formålet med standarden. I den teoretiske analysen fremkom det mangler i tidligere inntektsføringsstandarder i veiledning og reguleringer for regnskapsmessige løsninger. Flere foretak i telekommunikasjonsbransjen anvendte veiledningshierarkiet for å vurdere enkelte økonomiske transaksjoner. Ulik behandling av identiske transaksjoner gav redusert sammenlignbarhet og forståelighet mellom regnskapsinformasjon i finansregnskapet. Etter vår forståelse har flere foretak i telekommunikasjonsbransjen tidligere anvendt annen praksis i forhold til flere av sine økonomiske hendelser. I den motsetning vil bestemmelsene og veiledningene i IFRS 15 potensielt gi mer konsekvent og sammenfallende regnskapsmessige løsninger mellom foretakene i bransjen. Dette vil øke sammenlignbarheten og forståeligheten mellom regnskapene som blir offentliggjort for regnskapsbrukerne. På grunnlag av det vil IFRS 15 gi økt sammenlignbarhet mellom foretakene på tvers av landegrenser, samt eliminere svakheter og uoverensstemmelser i tidligere regelverk for inntektsføring.

I forhold til troverdig representasjon av økonomiske realiteter har det vist seg etter vår oppfatning at tidligere i bransjen benyttet flere foretak seg av kontantprinsippet. Det har i

større grad vist seg gjennom utredningen at det ikke alltid reflekterer transaksjonsprisen for de forpliktelsene som er oppfylt. Dette har ført til tilfeller hvor inntekt er innregnet før oppfyllelse av leveringsforpliktelse som i utgangspunktet gir feil periodiseringsprofil. De sentrale økonomiske transaksjonene i bransjen som førte til denne type behandling var ved identifisering av separable leveringsforpliktelser, samt fordeling av vederlaget på disse. Det gjelder imidlertid også ved fordeling av rabatter da flere foretak kunne fordele det proporsjonalt på flere leveringsforpliktelser, når rabatten var kun tilknyttet en eller flere, men ikke alle forpliktelsene i kontrakten. Som nevnt vil inntekt etter IFRS 15 innregnes når kontroll over ytelsen er overført til kunden, som i større grad vil medføre til en bedre periodiseringsprofil. Blant annet rabatt vil under IFRS 15 bli fordelt til de løftene hvor rabatten oppstår, med mindre rabatten gjelder alle løftene i kontrakten. Dette er eksempel på noen av flere tilfeller hvor IFRS 15 forbedrer troverdig representasjon av foretakets økonomiske verdier i telekommunikasjonsbransjen. Et annet eksempel som kan drøftes for dette er ved behandling av variabelt vederlag. Etter vår forståelse kunne variabelt vederlag i tidligere praksis ofte bli utsatt til kundekontakten var ferdigstilt som i utgangspunktet ikke gav riktige verdier av realiteter i perioden det ble innregnet. Som nevnt gir IFRS 15 anledning til å inkludere variable elementer dersom det foreligger *svært sannsynlighet* for at en vesentlig reversering av vederlaget ikke forekommer i fremtiden. Ved å innregne det variable vederlaget når det oppstår, og i riktig tidsperiode vil gi en sterkere periodiseringsprofil, samt øke trykgheten til at brukerne får feilfri informasjon.

Notekravet i IFRS 15 er et av de vesentlige endringene i telekommunikasjonsbransjen, som også kan være tilfelle ved flere andre bransjer (Kapittel 4.4.2). Dette er fordi IFRS 15 krever betydelig mer informasjon om inntekter fra kontrakter med kunder, sammenlignet med de tidligere notekravene under IFRS. Dette området har tidligere blitt sterkt kritisert, men dette vil imidlertid under IFRS 15 kunne gi regnskapsbrukerne bedre grunnlag for forståelse av foretakets vurdering og forutsetninger for inntektsføring av de ulike økonomiske hendelsene

Imidlertid kan IFRS 15 etter vår forståelse av veiledningene også kritiseres i enkelte områder, som potensielt kan medføre til redusert regnskapskvalitet. Det kan som nevnt være tilfelle ved vurderingen av begrepet *svært sannsynlig*, som IASB gjerne kunne inkludere i standarden selv om beskrivelsen fremkommer implisitt. Dette kan etter vår forståelse føre til at regnskapsprodusentene anvender ulike vurderinger av sannsynlighetsbegrepet, som kan danne grunnlag for lite sammenlignbarhet mellom regnskapene i telekommunikasjonsbransjen. Videre kan det kritiseres for at bestemmelsene i standarden kan virke regelbaserte, som kan

føre til blant annet at notekrav blir forstått som regelbasert blant regnskapsprodusenter. Dette kan resultere til at foretakene gir omfattende opplysninger om flere økonomiske hendelser, der noen opplysninger kan være uvesentlige. Dette kan påvirke opplysningsformålet til standarden, da enkelte opplysninger vil være mer relevant å opplyse om enn andre og dette vil varierer på tvers av bransjen. Videre kan kritikken rettes mot å resultatføre kostnader direkte når avskrivningsperioden er under ett år, selv når kriteriene for balanseføring er oppfylt. Dette kan imidlertid gi dårlig sammenstilling av kostnader og inntekter.

7.1.2 Empirisk studie

For å belyse effekten av IFRS 15 er statistiske tester gjennomført i en kvantitativ forskningsmodell. Korrelasjon- og regresjonsanalyse er foretatt for å teste sammenheng mellom driftskontantstrømmer og tre resultatkomponenter («EBITDA», «OI» og «NI») for 25 børsnoterte foretak i Europa. Som Palepu et al. (2007) forklarer kan røde flagg i regnskapskvalitet innebære store avvik mellom resultatkomponenter og driftskontantstrømmer. Robinson et al. (2015) forklarer at forholdet mellom resultatkomponentene og driftskontantstrømmene kan være nøkkelementer for å estimere foretakets fremtidige kontantstrømmer. Den utførte kvantitative forskningen beviser forbedringer i regnskapskvalitet etter innføring av IFRS 15 for de utvalgte foretakene i telekommunikasjonsbransjen. Samvariasjon mellom variablene på samtlige regresjonsmodeller i analysen viste en sterkt nær positiv lineær sammenheng, og sterkere under IFRS 15. Variasjonene i regresjonsmodellene som kan forklares av forklaringsvariablene i responsvariablene er i tillegg bekreftet med en F-test. F-testen bekreftet signifikansen av regresjonsmodellene, som forklarer en positiv sammenheng mellom resultatkomponentene og driftskontantstrømmene, og sterkere (*høyere F-verdi*) etter innføring av IFRS 15.

7.2 Konklusjon

Som skrevet i teorien presiserer IASB (2010, 2015) at regnskapsinformasjon som utgjør en positiv forskjell i beslutningssammenheng er betegnet som beslutningsrelevant informasjon. Den teoretiske analysen taler for at når regnskapsinformasjon utarbeides etter veiledningene og bestemmelsene i IFRS 15 vil det potensielt gi relevant regnskapsinformasjon og troverdig representasjon av økonomiske resultater. Testresultatet fra den empiriske studien bekrefter at forholdet mellom resultatkomponentene og driftskontantstrømmene er sterkere under IFRS

15, som dermed styrker grunnlaget for regnskapsbrukere til å predikere fremtidige kontantstrømmer.

På grunnlag av funnene i analysen konkluderes det med at IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa.

Grunnlaget for konklusjonen kan argumenteres for ved at IASB har klart å utarbeide en konsekvent inntektsføringsstandard med detaljerte veiledninger, i områder der tidligere regelverket ble utsatt for kritikk i telekommunikasjonsbransjen.

Imidlertid vil vi utelukke å si noe ytterligere om hvorvidt IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet generelt da det faller utenfor omfanget av valgt problemstilling. Samtidig kan drøftelsen være villende for videre forskning da det blir nevnt innledningsvis i at effekten av IFRS 15 vil avhenge av de ulike inntektskildene hos selskaper og dernest variere på tvers av ulike bransjer.

7.3 Forslag til videre forskning

I denne utredningen har vi foretatt en analyse av IFRS 15 i forhold til telekommunikasjonsbransjen, med fokus rettet mot regnskapskvalitet, både fra et teoretisk perspektiv og gjennom kvantitativ forskning. Siden IFRS 15 fikk sin innvirkning for første gang for regnskapsåret som startet fra 1. januar 2018, kan den kvantitative forskningen vår imidlertid kritiseres for å ha få observasjoner, samt bruken av begrensede antall enheter som representerer utvalget i forskningen vår.

Siden inntekter fra kontrakter med kunder vil bli innregnet i henhold til IFRS 15 vil dette ytterligere åpne muligheter for mange spennende studier i fremtiden. Dette vil gi fremtidige forskere flere observasjoner, og utvalget av enheter kan også representeres i større antall. Videre er det viktig å påpeke at vi har benyttet korrelasjon mellom driftskontantstrømmer og tre resultatkomponenter som mål på regnskapskvalitet, når det finnes også andre tilgjengelig målemetoder for regnskapskvalitet. Vårt forslag til videre forskere er å benytte *Earnings Management*, *resultatkvalitet* og *periodiseringskvalitet* som et mål på regnskapskvalitet. Disse funnene kan også være spennende å sammenligne med våre resultater og funn, samt bekrefte eller avkrefte konklusjonen vår. *Verdirelevans* kan også være god målemetode for å måle regnskapskvalitet mellom lav og høykonjunktur i bransjen.

Tidligere forskninger rundt tema IFRS 15 viser en analyse av standarden i forhold til flere bransjer, som kan begrense muligheten til å utforske området i spesifikke aspekter. Basert på

denne oppfatningen vil vi foreslå til fremtidig forskere å velge en bestemt bransje og et spesifikt område i standarden, da IFRS 15 er en svært omfattende standard og kan begrense muligheten til å se spesifikke områder i dybden. Samtidig kan bransjene også variere, og ha komplekse transaksjoner. Dette har også vært en begrensning i vår utredning da det er svært omfattende å se på alle mulige økonomiske hendelser som kan oppstå i telekommunikasjonsbransjen. Bransjen er forstått som kompleks og omfattende med sine flere ulike tilbud, der en endring i en kontrakt kan gi umiddelbare regnskapsmessige konsekvenser. Et annet forslag kan være å se på hvorvidt noteopplysninger forbedrer seg etter IFRS 15 for telekommunikasjonsbransjen, eller sammenligne flere bransjer på tidfesting av inntekt under IFRS 15. En annen bransje som også etter vår oppfatning kan ha en vesentlig effekt av IFRS 15 er programvarebransjen for nettbaserte tjenester, som selger retten til å bruke deres produkter (*lisenser*), isteden for fysiske produkter.

Avslutningsvis vil vi understreke at IFRS 15 er ett spennende tema som gir spennende forskningsmuligheter i fremtiden.

Litteraturliste

- AFM. (2017). Survey of the implementation of new IFRSs at listed companies. Hentet 27.04.2018, Fra; <https://bit.ly/2HCsSgk>
- Andresen, M. E. & Idsø, J. (2016). Prinsipal-agent-teori. Hentet 18.02.2018, fra SNL <https://snl.no/prinsipal-agent-teori>
- Baksaas, K. M. & Stenheim, T. (2015a). Prinsippbaserte versus regelbaserte regnskapsstandarder. Hentet 04.04.2018 <https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/2420617/Regelbasert%2Beller%2Bprinsippbasert%2B-%2Bsiste%2Bforfatterversjon%20%282%29.pdf?sequence=5>
- Baksaas, K. M. & Stenheim, T. (2015b). *Regnskapsteori*. Oslo: Cappelen Damm akademisk.
- Baksaas, K. M. & Stenheim, T. (2017). Resultat- eller balanseorienterte regnskaper. Hentet 14.03.2018, fra Magma <https://www.magma.no/resultat-eller-balanseorienterte-regnskaper>
- Barth, M. E., Cram, D. P. & Nelson, K. K. (2001). Accruals and the Prediction of Future Cash Flows. *The Accounting Review*, Volume 76, side. 27-58. Hentet 15.04.2018, Fra; https://www.jstor.org/stable/3068843?seq=1#page_scan_tab_contents
- Barth, M. E., Landsman, W. R. & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467-498. Hentet 23.02.2018 <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Christy, G. C. (2009). *Free Cash Flow: Seeing Through the Accounting Fog Machine to Find Great Stocks*. Canada: Wiley Finance Series.
- Clarín, E. A. (2016). The impact of IFRS 15 on the telecom industry. Hentet 15.03.2018, Fra; <http://www.bworldonline.com/content.php?section=Economy&title=the-impact-of-ifrs-15-on-the-telecom-industry&id=137622>
- Collings, S. (2012). Revenue Recognition: changes the horizon. Hentet 25.02.2018 <http://stevecollings.co.uk/revenue-recognition-changes-on-the-horizon>
- Coulton, J., Livne, G., Pettinicchio, A. K. & Taylor, S. L. (2016). Abnormal Audit Fees and Accounting Quality. Hentet 05.04.2018, fra SSRN https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2826272
- Dataxis. (2017). Telecom revenues for Top 10 European operators stand at €51 billion in Q2 2017. Hentet 20.02.2018, Fra; <http://dataxis.com/wp-content/uploads/2017/11/PR-November-Telecom-revenues-for-Top-10-European-operators-stand-at-€51-billion-in-Q2-2017.pdf>
- Dechow, P. M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, v. 18, s. 3-42. Hentet 16.05.2018 <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165410194900167>
- DeFond, M. L. & Hung, M. (2003). An empirical analysis of analysts' cash flow forecasts. *Journal of Accounting and Economics*, V. 35, s. 73-100. Hentet 14.05.2018 <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410102000988?via%3Dihub>
- Deloitte. (2008). Press Release - IASB and FASB Propose Joint Approach for Revenue Recognition. Hentet 02.03.2018, Fra; <https://www.iasplus.com/en/binary/pressrel/0812revenueppr.pdf>

- Deloitte. (2010). Exposure Draft on revenue. Hentet 02.03.2018, Fra; <https://www.iasplus.com/en/news/2010/June/news5917>
- Deloitte. (2011). IASB and FASB publish revised revenue recognition exposure draft. Hentet 04.02.2018 <https://www.iasplus.com/en/news/2011/November/iasb-and-fasb-publish-revised-revenue-recognition-exposure-draft>
- Deloitte. (2014a). Accounting & Auditing News - IFRS 15 — Revenue from Contracts with Customers: Part 2 – Differences vs. IAS 11— Construction Contracts. Hentet 23.02.2018, Fra; <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ph/Documents/audit/ph-audit-aan-issue-3-s2014-noexp.pdf>
- Deloitte. (2014b). IASB and FASB create transition resource group to help entities implement revenue standard. Hentet 05.02.2018, Fra; <https://www.iasplus.com/en/news/2014/06/trg-revenue>
- Deloitte. (2014c). IFRS industry insights: Telecommunications sector New revenue Standard may require system changes and could have a major impact on profile of revenue and profit recognition. Hentet 19.03.2018, Fra; <https://bit.ly/2KsksWH>
- Deloitte. (2015). IASB proposes clarifications to IFRS 15. Hentet 06.02.2018 <https://www.iasplus.com/en/news/2015/07/ifrs-15-clarifications>
- Deloitte. (2017). Contingencies: Key differences between U.S. GAAP and IFRSs. Hentet 29.04.2018, Fra; fra Deloitte <https://www.iasplus.com/en-us/standards/ifrs-usgaap/contingencies>
- Deloitte. (2018). IASB publishes revised Conceptual Framework. Hentet 10.03.2018, fra Deloitte <https://www.iasplus.com/en/news/2018/03/cf>
- DNB. (2018). Valutakalkulator. Hentet 22.05.2018 <https://www.dnb.no/bedrift/markets/valuta-renter/kalkulator/valutakalkulator.html>
- E&Y. (2015). The new revenue recognition standard - Telecommunications. Hentet 18.03.2018, Fra; [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS_in_Telecommunications:_The_new_revenue_recognition_standard_-_telecommunications./\\$File/Applying-Telcos-Mar2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS_in_Telecommunications:_The_new_revenue_recognition_standard_-_telecommunications./$File/Applying-Telcos-Mar2015.pdf)
- E&Y. (2017a). IFRS 15 - A closer look at the new revenue recognition standard (Updated October 2017). Hentet 13.02.2018, Fra; [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-revenue-october-2017/\\$FILE/ey-applying-revenue-october-2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-revenue-october-2017/$FILE/ey-applying-revenue-october-2017.pdf)
- E&Y. (2017b). IFRS Developments - Are you ready to quantify the effect of adopting IFRS 15? Hentet 24.04.2018, Fra; [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_Developments,_Issue_126:_Are_you_ready_to_quantify_the_effect_of_adopting_IFRS_15/\\$File/Devel126-Revrec-disclosure-survey-May2017.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_Developments,_Issue_126:_Are_you_ready_to_quantify_the_effect_of_adopting_IFRS_15/$File/Devel126-Revrec-disclosure-survey-May2017.pdf)
- Elling, J. O. (2012). *Finansiell rapportering*. København: Gjellerup / Gads Forlag. .
- Farshadfar, S. & Monem, R. (2013). Further Evidence on the Usefulness of Direct Method Cash Flow Components for Forecasting Future Cash Flows. *The International Journal of Accounting*, Volume 48, side 111-133. Hentet 10.04.2018, Fra; <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0020706312001513>
- Fielding, J. & Fielding, N. (1986). *Linking Data (Qualitative Research Methods)*, (4), 1-96.
- Ghauri, P. N. & Grønhaug, K. (2010). *Research methods in business studies* (Vol. 4): Harlow: Financial Times Prentice Hall. .

- Göricke, N. (2017). New regulations for our primary key indicator. Hentet 11.03.2018, Fra; <https://www.telekom.com/en/company/details/new-regulations-for-our-primary-key-indicator-503242>
- Haugnes, T. & Mamelund, E. (2012). Revidert høringsutkast til ny standard for inntektsføring: Utvannet balanseorientert prinsipp. Revisjon og regnskap. Hentet 22.02.2018 <http://www.revregn.no/asset/pdf/2012/1-26-8.pdf>
- Henry, H. (2009). SEC Announces New Division of Risk, Strategy, and Financial Innovation. Hentet 08.04.2018, fra U.S. Securities and Exchange Mission <https://www.sec.gov/news/press/2009/2009-199.htm>
- Heskestad, T. (2015). Røde Flagg Knyttet til Driftsinntekter og Varekostnader. Hentet 12.02.2018, fra RegnskapsNorge <https://www.regnskapnorge.no/artikler/okonomistyring/rode-flagg-knyttet-til-driftsinntekter-og-varekostnader2/>
- Hinton, P. R., McMurray, I. & Brownlow, C. (2014). *SPSS Explained, Second edition, London and New York, Routledge, side. 297-324.*
- HiOA. (2015). Disposisjon og problemstilling. Hentet 09.02.2018, fra HiOA <https://student.hioa.no/disposisjon-problemstilling-litteratursok>
- IASB. (2010). The Conceptual Framework for Financial Reporting Hentet 08.02.2018, Fra; fra London: IASB <https://dart.deloitte.com/USDART/resource/7036afd8-3f7e-11e6-95db-2d5b01548a21>
- IASB. (2014). Basis for Conclusions - International Financial Reporting Standard. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, . Hentet 03.02.2018 [http://www.kasb.or.kr/upload/constancy/20140616/IFRS15 Basis%20for%20Conclusions_Website_190.pdf](http://www.kasb.or.kr/upload/constancy/20140616/IFRS15_Basis%20for%20Conclusions_Website_190.pdf)
- IASB. (2015). Conceptual Framework for Financial Reporting. Exposure Draft. Hentet 10.02.2018, fra London: IASB <http://kjs.mof.gov.cn/zhengwuxinxi/gongzuotongzhi/201506/P020150629528305757224.pdf>
- IASB. (2017a). IAS 11 - Anleggskontrakter. Hentet 23.01.2018, fra Gyldendal Rettsdata <https://min.rettsdata.no/#/Dokument/gIASz2D11z20z28Nz29?directHit=1&dq=IAS%2011>
- IASB. (2017b). IAS 18 - Driftsinntekter. Hentet 24.01.2018, fra Gyldendal Rettsdata <https://min.rettsdata.no/#/Dokument/gTITTELz2DIASz2D18>
- IASB. (2017c). IFRS 9 and IFRS 15: One year to go. Hentet 04.04.2018, Fra; <https://www.ifrs.org/news-and-events/2017/01/ifrs-9-and-ifrs-15/>
- IASB. (2017d). IFRS 15 - Revenue from Contracts with Customers. Hentet 20.01.2018, fra Gyldendal Rettsdata <http://www.rettsdata.no>
- IASB. (2018). IFRS® Conceptual Framework for Financial Reporting - The new Conceptual Framework—six facts. Hentet 10.04.2018, Fra; fra IASB <https://www.ifrs.org/-/media/project/conceptual-framework/fact-sheet-project-summary-and-feedback-statement/conceptual-framework-factsheet.pdf>
- Jarva, H. & Lantto, A.-M. (2012). Information Content of IFRS versus Domestic Accounting Standards: Evidence from Finland, University of Oulu, Department of Accounting. Hentet 01.04.2018, fra; <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.888.3279&rep=rep1&type=pdf>
- Jemâa, O. B., Toukabri, M. & Jilani, F. (2015). The Examination of the Ability of Earnings and Cash Flow in Predicting Future Cash Flows: Application to the Tunisian Context. *Accounting and Finance Research*. Vol. 4, No,1; 2015. Hentet 13.04.2018

- <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.890.7764&rep=rep1&type=pdf>
- Johannessen, A., Christoffersen, L. & Tufte, P. A. (2011). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag* (Vol. 3): Oslo: Abstrakt forlag. .
- Korsvold, J. (2015). Ny standard for inntektsføring - En utfordring for telekombransjen. *Praktisk økonomi & finans*, Vol. 31 2015(4), 261-273. Hentet 10.03.2018, Fra; https://www.idunn.no/pof/2015/04/ny_standard_for_inntektsfoering_-_enutfordring_for_telekom-
- KPMG. (2010). Accounting Under IFRS: Telecoms. Hentet 12.02.2018, Fra; fra KPMG https://www.kpmg.de/docs/20100301_Telecom_Accounting_under_IFRS.pdf
- KPMG. (2016a). Revenue Issues In-Depth - Second edition Hentet 23.03.18, Fra; fra KPMG <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/IFRS-practice-issues-revenue.pdf>
- KPMG. (2016b). Revenue for Telecoms - Issues In-Depth. Hentet 16.03.2018, Fra; <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2016/09/revenue-for-telecoms-issues-in-depth-2016.pdf>
- KPMG. (2018). Revenue – Are you prepared for IFRS 15? Hentet 30.03.2018, Fra; <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2014/05/first-impression-revenue-2014.html>
- Kristoffersen, T. (2008). *Regnskapsteori: med introduksjon til internasjonale regnskapsstandarder (IFRS)*: Bergen: Fagbokforlaget.
- Kvifte, S. S. & Johnsen, A. (2008). *Konseptuelle rammeverk for regnskap* (Vol. 2): Oslo: Den norske revisorforening.
- Kvifte, S. S. & Puri, A. (2014). Aktuelt om finansiell rapportering - Ny inntektsføringsstandard. Hentet 26.02.2018 <https://www.revregn.no/asset/pdf/2014/6-20-4.pdf>
- Langli, J. C. (2010). *Årsregnskapet (9. utgave)*: Oslo: Gyldendal akademisk
- Ler, A. & Puri, A. (2014). Driftsinntekter. I Ernst & Young (EY), S. S. Kvifte (red.), *IFRS I Norge - Bransje- og temaartikler (7. utgave)*, (S. 523-546). Oslo: Ernst & Young Hentet 27.01.2018
- Lewis, C. M. (2012). Risk Modeling at the SEC: The Accounting Quality Model. Hentet 08.04.2018, fra U.S. Securities and Exchange Mission <https://www.sec.gov/news/speech/2012-spch121312cmlhtm>
- Mamelund, E. (2008). Profesjonell skjønnsutøvelse. Hentet 21.02.2018, fra Regnskap og Revisjon <https://www.revregn.no/i/2008/5/revisjon05-08-25>
- Mæhlum, L. (2018). Land i Europa. Hentet 21.02.2018, Fra; https://snl.no/Land_i_Europa
- Nilsen, C. & Tronstad, C. (2017). IFRS 15 - Regnskapsføring av inntekter fra kundekontrakter. Hentet 10.04.2018, Fra; fra RSM <https://www.rsm.global/norway/nb/news/ifrs-15-regnskapsforing-av-inntekter-fra-kundekontrakter>
- Oppi, N. S. (2015). Nye regler for inntektsføring for børsnoterte foretak. Hentet 07.02.2018, fra Magma <https://www.magma.no/nye-regler-for-inntektsforing-for-borsnoterte-foretak>
- Palea, V. & Scagnelli, S. D. (2016). Earnings Reported under IFRS Improve the Prediction of Future Cash Flows? Evidence from European Banks. Hentet 03.04.2018, fra University of Degli Studi Di Torino, Department of Economic and Statistics <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/auar.12115>

- Palepu, K. G., Peek, E., Healy, P. M. & Bernard, V. L. (2007). *Business Analysis and Valuation: IFRS edition - Text Only*: Cengage Learning EMEA; IFRS ed edition.
- Pounder, B. (2013). Measuring Accounting Quality - Financial Reporting. Hentet 07.04.2018, fra sfmagazine <http://sfmagazine.com/wp-content/uploads/sfarchive/2013/05/FINANCIAL-REPORTING-Measuring-Accounting-Quality.pdf>
- PWC. (2017). New revenue guidance - Implementation in the communications industry. Hentet 19.03.2018, Fra; <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/ifrs/publications/ifrs-15/in-depth-ifrs-15-industry-supplement-communications.pdf>
- Ringdal, K. (2007). *Enhet og mangfold: Samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode* (Vol. 2): Bergen: Fagbokforlaget
- Robinson, T. R., Henry, E., Pirie, W. L. & Broihahn, M. A. (2015). *International Financial Statement Analysis* (Vol. 2015): CFA Institute.
- Rosenblad, S. C. (2014). Ny IFRS inntektsføringsstandard fra 2017: Omfattende og detaljerte regler. Revisjon og Regnskap 2014, (7), s. 24-28. Hentet 07.02.2018, fra Deloitte <https://www.revregn.no/asset/pdf/2014/7-24-8.pdf>
- Rosenblad, S. C. (2015). Ny IFRS-inntektsføringsstandard fra januar 2017. Hentet 07.02.2018, fra Deloitte <https://www2.deloitte.com/no/no/pages/audit/articles/ny-ifrs-inntektsforingsstandard-fra-januar-2017.html>
- Saunders, M. N. K., Lewis, P. & Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students*. (Vol. 5): Pearson Education Limited, Harlow, Essex. .
- Schipper, K. & Vincent, L. (2003). "Earnings Quality", Accounting Horizons, Earnings quality supplement, V. 17, s. 97-110. Hentet 20.02.2018, Fra; <https://www.scribd.com/doc/139419036/Earnings-Quality-Accounting-Horizon>
- Sekaran, U. & Bougie, R. (2013). *Research methods for business: a skill-building approach* (Vol. 6): Chichester: Wiley.
- Silvia. (2014). IFRS 15 vs. IAS 18: Huge Change Is Here! Hentet 14.04.2018, Fra; <https://www.ifrsbox.com/ifrs-15-vs-ias-18/>
- Stenheim, T. (2008). Virkelig verdi - et utfordrende måleattributt. Hentet 20.04.18, Fra; , fra Magma <https://www.magma.no/virkelig-verdi-et-utfordrende-maaleattributt>
- Stenheim, T., Sundkvist, C. H. & Opshal, A. (2017). Hva menes med regnskapskvalitet? Hentet 28.02.2018, Fra; <https://www.magma.no/hva-menes-med-regnskapskvalitet1>
- Tele2. (2018). Interim report: Q1 - 2018. Hentet 24.04.2018, Fra; <http://www.tele2.com/Documents/Cision/documents/2018/20180423-interim-report-first-quarter-2018-en-0-2890769.pdf?epslanguage=en>
- Telenor. (2017). Hjelp til SWAP. Hentet 25.04.2018, fra Telenor <https://www.telenor.no/privat/kundeservice/mobilhjelp/swap.jsp>
- Telenor. (2018). Interim report: Q1 - 2018. Hentet 22.04.2018, Fra; <https://www.telenor.com/wp-content/uploads/2018/04/Telenor-Group-Q1-2018-report-7f22c8535a58950090b383706db7e112.pdf>
- TeliaCompany. (2018). Interim report: Q1 - 2018. Hentet 23.04.2018, Fra; <https://www.teliacompany.com/globalassets/telia-company/documents/reports/2018/q1/full-report-in-eng.pdf>
- Tjora, A. (2012). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. (Vol. 2): Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.

Appendiks 1 – Refleksjonsnotat 1

Temaet for masteroppgaven i regnskap og revisjon er den nye inntektsføringsstandarden IFRS 15 – *Driftsinntekter fra kontrakter med kunder*. Hovedfokuset for oppgaven har vært rettet mot innregning av inntekter tilknyttet telekommunikasjonsbransjen. Dette har vært et omfattende og tidkrevende arbeid. Med god veiledning av Bjørn E. Standberg, håper jeg at bredden og dybden i teorien har kommet fram som vi ønsket.

Formålet med denne oppgaven har vært å vurdere om den nye inntektsføringsstandarden vil gi økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen, sammenlignet med tidligere standarder som IAS 18 og IAS 11. Oppgaven inneholder en gjennomgang av det konseptuelle rammeverket, som er grunnlaget for de internasjonale standardene. Hovedfokuset på oppgaven er regnskapskvaliteten knyttet til inntekter i telekommunikasjonsbransjen. Oppgaven har både en teoretisk analyse og en empirisk studie, hvor det benyttes kvantitativ metode for å løse problemstillingen vår. Resultatene fra studien viser at implementering av IFRS 15 kan gi bedre regnskapskvalitet for regnskapsbrukerne. IFRS 15 krever mer noteopplysninger enn tidligere. Dette kan forbedre regnskapskvaliteten i regnskapet.

Internasjonalisering

IFRS 15 var resultatet av et omfattende felles prosjekt mellom IASB og FASB. Bakgrunnen for dette prosjektet var ønsket om å øke sammenlignbarheten mellom foretakene på tvers av landegrensler, samt eliminere svakheter og uoverensstemmelser i tidligere inntektsføringsstandarder. De internasjonale regnskapsstandardene som er utgitt av IASB blir brukt i store deler av verden. Alle EØS-landene og børsnoterte foretak innenfor EU-unionen er pliktig til å avlegge regnskapet etter IFRS. Rapportering etter den nye inntektsføringsstandarden krevde at teleselskapene investerte i kompetente ansatte og systemer for å kunne tilegne seg kompetansen og praktisere den nye standarden. Internasjonalisering av regnskapsrapporteringen kan bidra til mer sammenlignbare regnskaper, og på denne måten blir det enklere for selskapene og regnskapsbrukerne forstå regnskapet. Dette medfører tilgang til internasjonale markeder, konkurrenter og handelsavtaler. Som en revisor eller regnskapsfører er man pliktig til å holde seg oppdatert på regelverk som er nyttet til regnskapet.

Innovasjon

I denne oppgaven har vi tatt utgangspunktet i den internasjonale standarden for inntektsføring, og som da er gjeldende fra 1.januar 2018 for alle børsnoterte selskaper. Regler og lover er stadig i utvikling, og blant annet kommer det nye endringer i rapporteringen. Disse endringene vil ha effekt på selskapets regnskap, og vil dermed forbedre rapporteringen. På denne måten vil regnskapsbrukerne få beslutningsnyttig informasjon, og dette vil skape tillit hos brukerne. I tillegg til lover og regler, er også regnskap- og revisjonsbransjen i endring på grunn av den store teknologiske utviklingen. Dette har ført til at tidligere manuelle oppgaver gjøres automatisk av teknologiske systemer. I tillegg stiller dette økte krav til til at revisorene og regnskapsførerne må holde seg oppdaterte.

Ansvar

Som revisor eller regnskapsfører har man et samfunnsansvar, og dette kommer tydelig fram i revisjonsfagene vi har hatt. Dette har gitt en introduksjon til kunnskap om revisors etiske og moralske problemstilling i samfunnet. I henhold til revisorloven er revisor allmenhetens tillitsperson, og hensikten med dette er å øke tilliten hos regnskapsbrukerne. Dersom regnskapet inneholder vesentlig feil eller feilaktig informasjon, vil dette føre til mistillit hos regnskapsbrukerne og andre interessenter. Konsekvenser av dette kan være vanskeligheter med innhenting av kapital og færre lønnsomme investeringer. Revisor har ansvar for at blant annet at regnskapsmanipulering ikke forekommer i regnskapet. Dette er i strid med de etiske prinsippene. Som konsekvensens av dette kan regnskapskvaliteten bli svekket hos brukerne av regnskapet.

Kristiansand, juni 2018

Appendiks 2 – Refleksjonsnotat 2

Sammendrag

Denne utredningen tar for seg den nye inntektsføringsstandarden IFRS 15 i forhold til telekommunikasjonsbransjen. IFRS 15 ble publisert av IASB, som er det standardsettende organet for internasjonale regnskapsstandarder. Standarden ble publisert i 2014 og erstattet den tidligere inntektsføringsstandarden IAS 18 og IAS 11, samt fire fortolkninger, fra regnskapsåret som startet 1. januar 2018.

Formålet med utredningen er å analysere IFRS 15 gjennom en teoretisk analyse og en empirisk studie med hensikt om å avdekke de sentrale endringer, utfordringer, innvirkninger og forbedringer. Det overordnede målet med forskningen har vært å undersøke hvorvidt IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa, som også er utredningens problemstilling. For å oppfylle det overordnede målet har det i den teoretiske analysen blitt foretatt drøftelser og analyser av standarden opp mot kvalitetskravene i IASB sitt konseptuelle rammeverk. Samtidig er det foretatt statistiske tester i empiriske studiet for å måle effekten på regnskapskvalitet.

Resultater og funn fra analysen understreker at telekommunikasjonsbransjen møter på store endringer og utfordringer, samt forbedringer tilknyttet inntektsføring sammenlignet med tidligere inntektsstandarder. I tillegg viste de statistiske testene i det empiriske studiet en sterkere sammenheng mellom målevariablene etter innføring av IFRS 15. På bakgrunn av funn og resultater har det blitt konkludert med at IFRS 15 gir økt regnskapskvalitet for telekommunikasjonsbransjen i Europa. Dermed er det gitt forslag til videre forskning om å måle regnskapskvalitet gjennom andre tilgjengelige empiriske målemetoder, da forskerne vil kunne benytte et utvalg med flere antall observasjoner.

Internasjonalisering

IFRS 15 er en internasjonal rapporterings-regnskapsstandard, og var resultatet av et felles samarbeidsprosjekt mellom IASB og FASB. FASB publiserte også en tilsvarende standard under US GAAP (*Topic 606*). Formålet med prosjektet mellom de standardsettende organene har vært å eliminere svakheter i tidligere regelverk under inntektsføring, ved å skape en felles inntektsføringsstandard med formål om økt sammenlignbarhet mellom foretakene på tvers av landegrenser. IFRS 15 tar for seg alle kontrakter med kunder og skiller ikke mellom varer og tjenester. Standarden inneholder prinsipper og veiledninger som alle de IFRS

rapporteringspliktige foretakene skal anvende slik informasjonen som fremkommer i regnskapet kan styrke beslutningsnivået til regnskapsbruker.

Økt sammenlignbarhet og forståelighet i regnskapene på tvers av landegrenser vil potensielt øke globaliseringen. Dette kan således belyses med et eksempel, hvor en ekstern regnskapsbruker i et land som benytter US GAAP vil kunne sammenligne regnskaper fra andre land som rapporterer i henhold til IFRS. Dette vil gi økt harmonisering, samt øke graden av samarbeid på tvers av regioner og regnskapsspråk.

Innovasjon

Innovasjon kan forklares som å skape noe nytt, til det bedre. IFRS 15 har økt betydelig i interesse for flere bransjer og land som benytter ulik regnskapsregulering. Alt i fra regnskapsbrukere til regnskapsprodusenter ble svært interessert i hvilken effekt den nye standarden vil ha for regnskapet. Effekten av IFRS 15 vil avhenge av de ulike inntektskildene hos selskaper og dernest variere på tvers av ulike bransjer. Standarden vil både gi nye løsninger og løsninger som tilsvarende standarder hadde under tidligere praksis. De nye løsningene som forekommer i standarden vil potensielt utgjøre en stor forskjell for de fleste rapporterende i henhold til IFRS.

Internasjonalisering av regnskapsrapporteringen kan føre til økt sammenlignbare regnskaper, og dermed vil dette forbedre kommunikasjonen mellom regnskaper med andre utenlandske selskaper. Utviklingen i de internasjonale standardene kan gi en positiv effekt for regnskapsbrukerne, ved å gi en mer informativ og relevant regnskapsinformasjon. Dette vil øke tilliten hos brukerne av regnskapet. Det kan derfor sies at IFRS 15 vil være innovativt for regnskapsspråket.

Ansvar

Ansvarlighet spiller en viktig rolle i arbeidslivet for en revisor eller en regnskapsfører, og man er da pliktig til å følge de etiske reglene i regelverket. I tillegg har man ansvar for at informasjonen i regnskapet er troverdig, og ikke inneholder vesentlige feil. Dette er for å skape tillit hos regnskapsbrukerne, ved tillitt til revisjon.

Kristiansand, juni 2018