



**Inntekter og kundefordringer
– hva kan gå galt?**

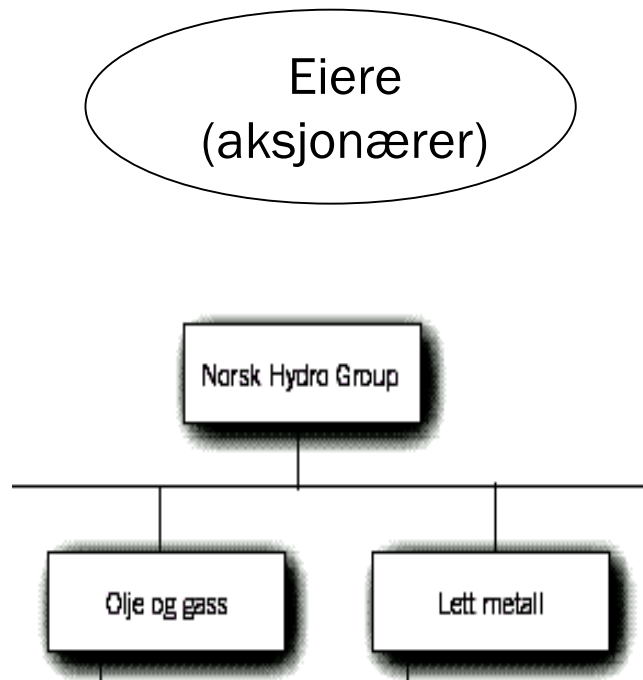
Agenda

- Inntekter
 - Hvorfor periodisere?
 - Prinsipper – hva kan gå galt?
 - Nøkkeltall: Redusert omløpshastighet / økt kredittid kunder
 - Case fra varehandel og tjenesteytende
- Vurdering av kundefordringer
 - Løpende oppfølging
 - Må dokumenteres
 - Nøkkeltall: Redusert omløpshastighet / økt kredittid kunder
 - Case fra konsulentbransjen

Kilde: NRS (V) Regnskapsføring av inntekter

<http://www.regnskapsstiftelsen.no/ifrs/veiledninger-ifrs/nrsv-regnskapsforing-av-inntekt/>

Eiernes mål – hvorfor periodisering?



Eiernes interesse:

- Høy markedsverdi av bedriften (aksjene)
- Kontantuttak (dividende)
- Antas å ha risikoaversjon

Bedriftsledelsen:

- Beslutter på vegne av eierne
- Skal ivareta eiernes interesser i beslutningene

Gode likviditetsoverskudd i bedriften gir:

- Investeringskapasitet
- Uttaksmuligheter for eierne

⇒ **Høy/økt bedriftsverdi**

Mål og måling – hvorfor periodisering?

RESULTATOPPSETT		LIKVIDITETSOVERSIKT		Noen mulige årsaker til differanser
Inntekt	1 400 000	Innbetaling	1 300 000	Inntekt > Innbetaling Økning i kundefordringer i perioden
- Råvarekostnad	600 000	- Utbetalt til råvareleverandører	650 000	Råvarekostnad < Utbetalt til leverandører Råvarelageroppbygging og/eller nedbetaling av leverandørgjeld
- Lønnskostnader	300 000	- Utbetalte lønnskostnader	280 000	Lønnskostnad > Utbetalte lønnskostnader Økning i skyldige lønnskostnader
- Diverse driftskostnader	250 000	- Utbetalte diverse driftskostnader	220 000	Driftskostnader > Utbetalte driftskostnader Endring i forskuddsbetalt/skyldige kostnader
- Rentekostnader	100 000	- Utbetalte renter	90 000	Rentekostnad > Utbetalte renter Økning skyldige renter
- Avskrivninger	80 000	- Avdrag på lån	60 000	Avskrivninger medfører ikke utbetalinger, mens avdrag ikke er en kostnad
		- Investeringer	40 000	Investeringer medfører utbetalinger, mens selve investeringsutgiften er ingen kostnad
		+ Låneopptak	30 000	Låneopptak medfører innbetalinger, mens renten representerer kostnaden
Resultat	70 000	Likviditetsoverskudd	- 10 000	

$$\begin{aligned} & \text{Inntekter} \\ & - \text{Kostnader} \\ & = \text{Resultat} \end{aligned}$$

er begrep som er konstruert for å måle en periodes økonomiske suksess (evaluering av økonomisk «suksess»), dvs. *styrings-relevant informasjon*.

$$\begin{aligned} & \text{Innbetaling} \\ & - \text{Utbetaling} \\ & = \text{Likviditetsoverskudd} \end{aligned}$$

er "målet" på lang sikt, men for en enkeltperiode blir likviditetsoverskuddet preget av tilfeldigheter og derfor uegnet for periodisk måling av økonomisk suksess.

Insentiver for «earnings management»

- For å maksimere verdien for eierne
 - Økt resultat for å øke selskapets verdi
 - Redusere resultatet for å få lavere skatt, avgift og økt subsidier
 - Stabilisere resultatet for å fremstå som «mindre risikofylt»
- For å maksimere verdien for ledelsen
 - Økt resultat for
 - Økt bonus
 - Ikke bryte «covenants» krav
 - Fremstå som «flinkest i klassen»
 - Redusere resultatet
 - «Save for a rainy day»
 - Stabilisere for å vise at man har kontroll

Unngå å bli «ført bak lyset»

- Norske regnskapsskandaler – inntektsmanipulering:
 - Johannes Lunde-saken
 - Interne transaksjoner som ikke var reelle
 - Sponsor Service
 - For tidlig inntektsføring og fiktive inntekter
 - Finansiering av kraftig vekst => uberettiget lån
 - Finance Credit
 - Fiktive inntekter
 - Feil presentasjon, misvisende noter og forfalskning
 - Hvorfor?
 - «Covenans krav» => uberettiget lån

Inntekter – utvilsomt viktig!

- Sentrale spørsmål
 - Når har transaksjonen funnet sted?
 - Hvor mye er opptjent?
 - Hvilket beløp skal inntektsføres?
 - Hva er verdien på kundefordringene
 - Ikke uvanlig å se at manipulerte inntekter kan identifiseres gjennom urovekkende store kundefordringer (og/eller betydelig økning i kundefordringer eller andre omsetningsrelaterte fordringer)

MEN husk å vurdere selskapets inntekter i lys av lønnsomhet i forhold til konkurrenter, og forsøk å forstå selskapets konkurransesituasjon

Inntekter - problemstillinger

- Prinsippendring – hvorfor?
- Endring av estimerer – hvorfor?
- Mistenkelig økning i kundefordringer
 - **Omløpshastighet = Salgsinntekter (inkl. mva.) / Kundefordringer**
 - **Kredittid kunder = 365 dager / Omløpshastighet**
- «Tidligere» levering eller fakturering
- Salg med omfattende opsjoner og betingelser
 - Undervurdering av uopptjent inntekt – konsekvens?
- Ikke opptjent inntekt iht. kontrakt (eller «ingen» kontrakt!)
- Transaksjoner med nærstående

Avsetninger - problemstillinger

- Undervurderte avsetninger eller ingen avsetning
 - Problemstilling: Fullstendighet
 - Virksomhets- og bransjeforståelse er en nødvendighet
- Overvurderte eiendelsposter
 - Tap på fordringer (men også andre poster)

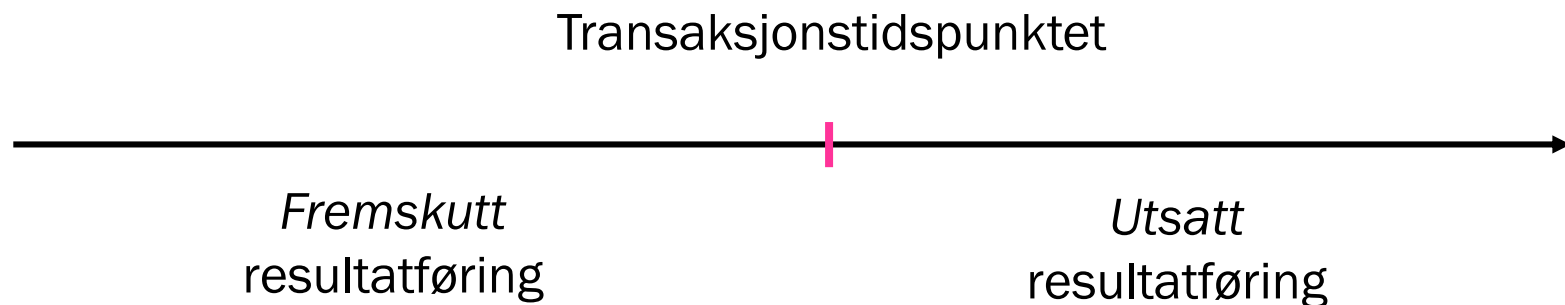
Tidspunkt og verdi

- Transaksjoner skal regnskapsføres til *verdien* av vederlaget (*måling*) på *transaksjonstidspunktet* (*tidspunkt*)
 - Tidspunkt
 - Overføring av **både risiko og kontroll** (for tjenester er dette det tidspunkt hvor selger har etablert en *rett* til vederlag)
 - Substans og økonomiske realiteter
 - *Virkelig verdi*
 - Kredittsalg: Pengenes tidsverdi
 - Pålitelig måling av kostnader

Risiko for at inntekt resultatføres for tidlig og med feil beløp samt resultatføring av ikke opptjent inntekt.

Opptjeningsprinsippet

- Ifølge opptjeningsprinsippet skal inntekten resultatføres når den er *opptjent* – MEN er dette ved inngåelse av kontrakten, overlevering eller betaling?
 - I de fleste tilfeller anses ikke en inntekt å være opptjent før det har funnet sted en transaksjon (dvs. overføring av *både* risiko og kontroll)



Opptjeningsprinsippet vs. verdibasert inntekt

- Inntekt kan være opptjent og kan således resultatføres UTEN at inntektsføringen er relatert ved en transaksjon
 - Markedsbaserte finansielle omløpsmidler (regnskapsloven § 5-8)
 - Pengeposter i utenlands valuta (regnskapsloven § 5-9)

- Aksjer mv.
- Anleggsmidler
 - Verdireguleringsmodellen
- Investeringseiendom

Ikke tillatt etter norske regnskapsbestemmelser i dag – fremtiden?

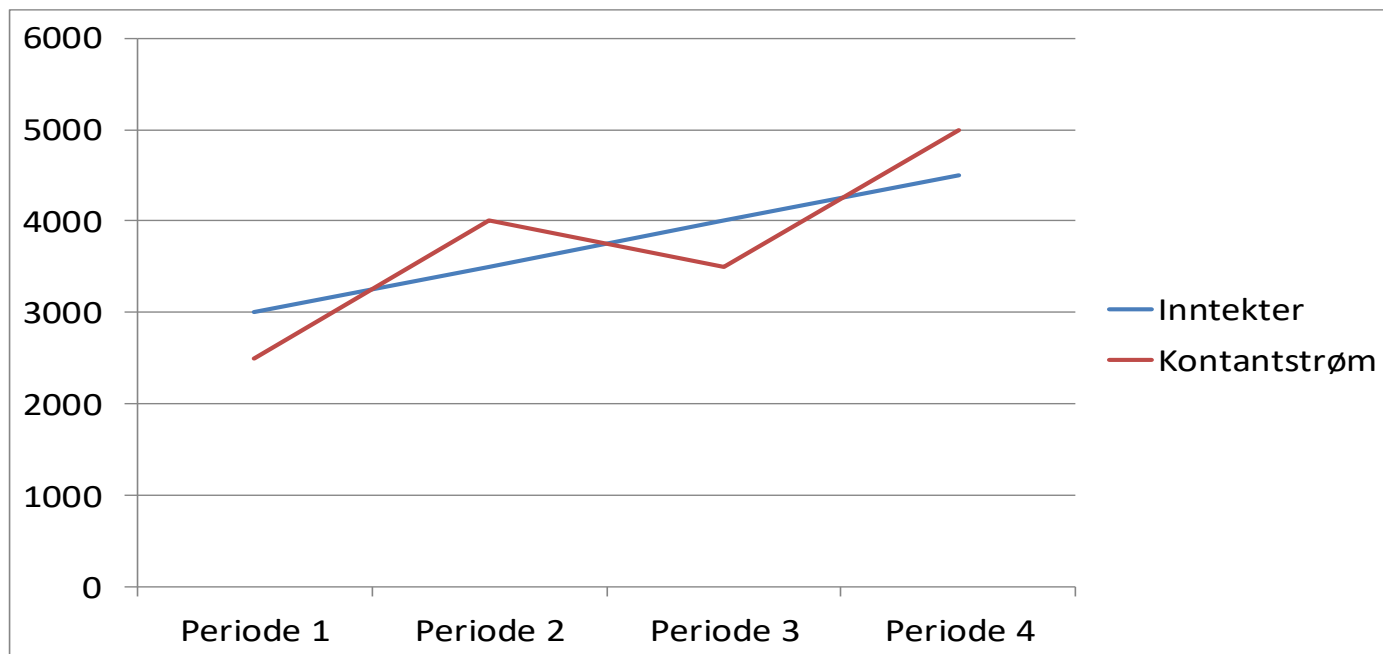
Case: Verdijustert modell vs. anskaffelseskost

- Anta følgende informasjon knyttet til et bygg
 - Anskaffelse 400
 - Levetid 40 år
 - Ingen utrangeringsverdi / fjerningsutgifter
 - Avtalt med kommunen at de overtar bygget vederlagsfritt
 - Verdijustering hvert 3 år
 - Bygge er verdsatt til 407 i år 3 (IKKE «kjent» før i år 3)

Case: Verdijustert modell vs. anskaffelseskost – løsning

Tidspunkt	0	1	2	3	4	5	6
Anskaffelseskostmodellen:							
Balanseført	400	390	380	370	360	350	340
Avskrivning		10	10	10	10	10	10
Verdijustert modell:							
Balanseført	400	390	380	407	396	385	374
Verdireguleringsreserven				37	36	35	34
Avskrivning		10	10	10	11	11	11

Inntekt vs. kontantstrøm

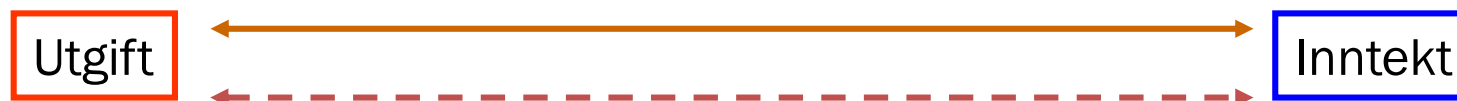


Forklaringen på urovekkende økning i kundefordringene kan være et uttrykk for manglende avsetning på tap på fordringer, men også en indikasjon på for «aggressiv» inntektsføring.

Hva er periodens kostnad?

- Sammenstillingsprinsippet
 - Utgifter skal kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt, men ingen entydig sammenheng for mange poster

Risiko for undervurderte kostnader som følge av feil periodisering og/eller for lave eller ingen avsetninger.



Ingen entydig sammenheng

Regnskapsfører løpende

- Produksjon
- Tyveri

Skjønnsmessige fordelinger

- avskrivning av driftsmidler
- pensjonskostnad
- avsetning for periodisk vedlikehold
- utsatt skatt

Beste estimat

- Ved usikkerhet skal det brukes beste estimat på bakgrunn av den informasjon som er tilgjengelig når årsregnskapet avlegges
 - Forhold som oppstår etter balansedagen, men før årsregnskapet avlegges skal ikke påvirke estimatet på balansedagen (hendelse uten regnskapsmessig konsekvens)
 - Estimatendringer skal virkningen som hovedregel resultatføres i den perioden estimatet endres

Hva med hendelser etter balansedagen?
Noteinformasjon?

Case: Annonsekampanje

- Anta følgende
 - Utviklingskostnader år X0: kr 1,0 mill
 - Gjennomføring år X1: kr 0,5 mill
 - Forventet økt salg år X1 og X2
 - Når skal dette kostnadsføres
 - X0?
 - X1?
 - X2?

Forsiktighetsprinsippet

- Forsiktighetsprinsippet innebærer at man tar hensyn til urealisert tap, og ikke inntektsføring av urealisert vinning
 - Beste estimat skal legges til grunn

Case: Annonsekampanje

- Anta følgende
 - Utviklingskostnader år X0: kr 1,0 mill
 - Gjennomføring år X1: kr 0,5 mill
 - Forventet økt salg år X1, **men usikker effekt for X2**
 - Når skal dette kostnadsføres
 - X0?
 - X1?
 - X2?

Case: Returrett

- Anta følgende
 - En internetbutikk gir alle sine kunder åpen returrett i 30 dager
 - Hvordan vil du behandle dette salget i regnskapet til selger?
 - Hva er det sentrale i denne situasjonen mht. inntektsføring?

Case: Returrett – Løsning

Må vurdere basert på erfaringer hvor mye som blir levert tilbake.
Det må altså foreligge ett *pålitelig estimat*.

- Anta salg 5 MNOK i des. og forventet retur 5 % (se bort fra mva.):

• Inntekter	4,75 mill. (Kredit)
• Bank	5,00 mill. (Debet)
• Uopptjent inntekt	0,25 mill. (Kredit)

Case: Konsulentavtale

- Anta følgende
 - En konsulentavtale løper over ett år, fast pris
 - Anta maksimal ramme 100 timer, og fast pris på 200 tusen. Ved leveranser over 100 timer betales time for time. Avtalen inngås 1. september, og det forventes at det leveres 80 timer. Pr 31. desember er det levert 30 timer.
 - **Hvor mye skal inntektsføres pr. 31. desember i regnskapet til tjenesteleverandøren?**

Case: Konsulentavtale – Løsning

- Estimatenes anses som pålitelige (en forutsetning for løsningen)
 - Det er vanligvis store variasjoner i hvordan kundene tidsmessig fordeler sine konsultasjoner. Påløpte timer indikerer derfor IKKE generelt endring i estimat på forventet antall konsultasjoner.
 - Utførte timer resultatføres basert på beste estimat på timepris: 200 tusen * (30/80) = 75 tusen pr. 31. desember
 - MEN avtalen er på inntil 100 timer?

Case: Prosjekt med fast pris

- Anta følgende
 - Et prosjekt er solgt for MNOK 2. Oppstart er 1. september, og ferdigstillelse 1. juli (neste år), dvs. løpetid 10 måneder
 - Kunden betaler kr 200 000 hver måned
 - Totalt estimert tidsforbruk: 1 000 timer
 - Pr. 31. desember er det registrert 500 timer
 - Ferdigstillelse 50 % (500 timer / 1000 timer)?
- **Løsning?** Er det noen viktige spørsmål som bør stilles i forbindelse med årsavslutningen? Hva er konsekvensen av eventuelle vesentlige avvik?

Case: Prosjekt med fast pris - Løsning

- Estimert «timepris» 1. sept.: kr 2 000 (MNOK 2 / 1 000 timer)
 - Er inntekten **MNOK 1** ($2000 * 500$ timer) det første året?
- Spørsmål – utgangspunkt i kontrakten:
 - Pålitelige estimater?
 - Oppfølging av prosjektet
 - Kostnadskontroll?
 - Overraskelser?
 - Før eller etter balansedagen?
 - Påløpte timer er lik forventet tidsforbruk?
 - Antall timer nødvendig for å slutføre prosjektet?

Case: Økt timeforbruk – Løsning

- Anta følgende
 - Totalt estimert tidsforbruk 1 250 timer – konsekvens:
 - Redusert ferdigstillelse: 40 % (500 timer / 1250 timer)
 - Inntekt første året er kr 800 000 (MNOK 2 * 0,40)?
 - » Krever pålitelige estimater
 - Avsetning?

Case: Redusert timeforbruk

- Anta i stedet
 - Estimert totalt 800 timer (ikke 1000 timer)
 - Fortsatt 500 timer registrert pr. 31. desember.
 - Forventet ferdigstillelse 1. mars

Hva blir din løsning, gitt pålitelige estimater?

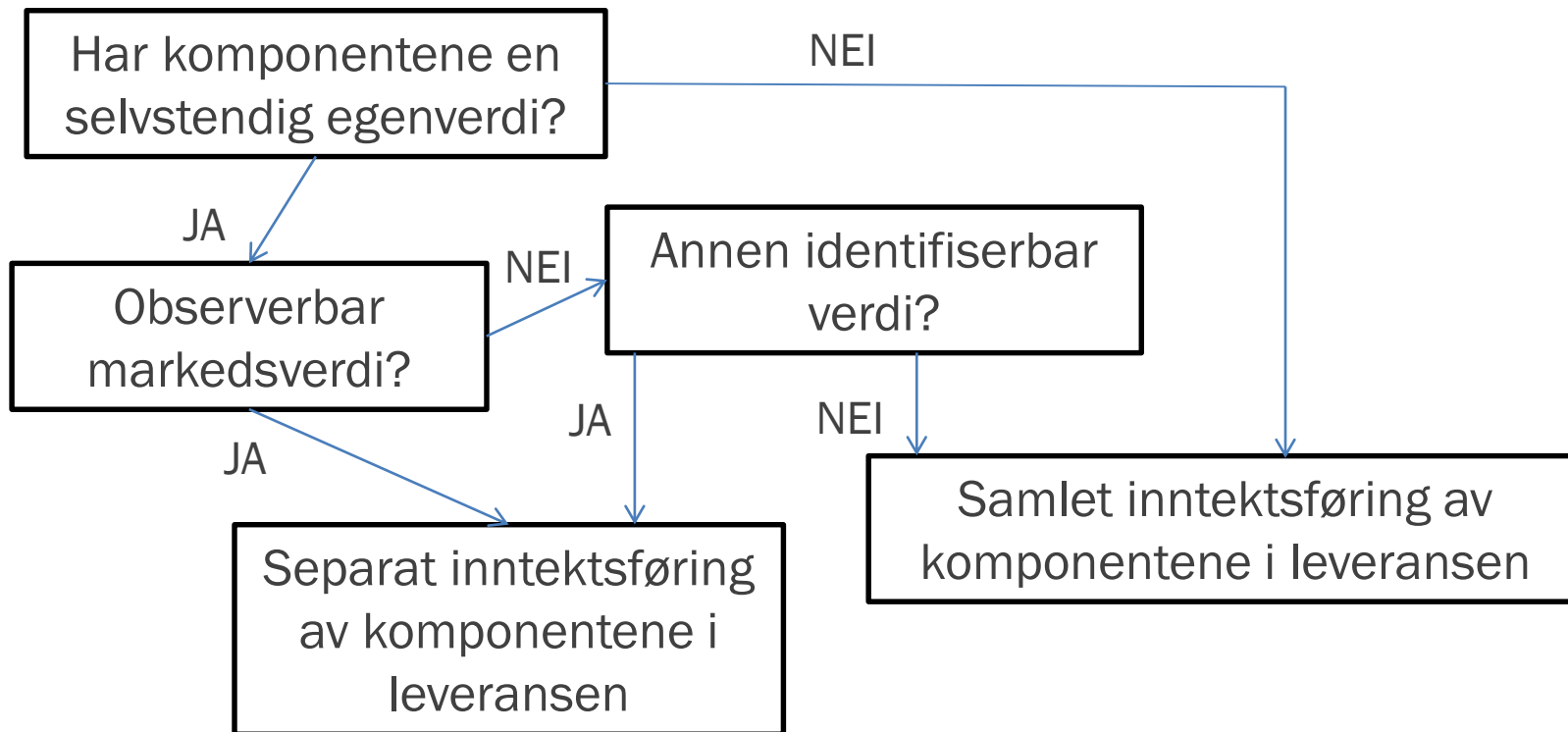
Case: Redusert timeforbruk – Løsning

- Dette gir følgende løsning:
 - Økt ferdigstillelse: 62,5 % (500 timer / 800 timer)
 - Inntekt første året er MNOK 1,25 (MNOK 2 * 0,625)

Sammensatte kontrakter

- Hva er en sammensatt kontrakt?
 - Indikatorer
 - Komponenter som kan leveres individuelt
 - Totalleveransen inneholder både varer og tjenester
 - Forskjellige bruksområder og ikke gjensidig avhengig av hverandre

Regnskapsmessig behandling av sammensatte kontrakter



- Hvordan måle de ulike elementene?
 - Markedspriser
 - Kost pluss
 - Andre metoder?

Case: Salg av bil inkl. service

- Anta at et bilfirma selger biler inklusive service
 - En selskap selger en bil inkl. service for 450 tusen, hvor fremtidig service er estimert til 50 tusen (MEN er dette kostnaden ved leveransen av service eller markedsprisen for serviceleveransen)
 - Hvordan vil du behandle denne transaksjonen til selger?

Case: Salg av bil inkl. service – Løsning

Resultatregnskap			
		400 000	Salg bil

Likvider			
Salg bil	450 000		

Uopptjent inntekt			
		50 000	Uopptjent inntekt

Små selskaper kan i stedet foreta en avsetning for påløpte kostnader

Anta at det blir gitt en rabatt i forbindelse med salget på 450 tusen, dvs. at hvis kunden kjøper bil og service hver for seg så blir inntekten større enn 450 tusen for selger. Hvordan vil dette påvirke din løsning?

Case: Salg av lisens og brukerstøtte

- Anta følgende:
 - Consulting AS utvikler og selger lisenser. Det er inngått en kontrakt om salg av lisenser med bruksrett over 4 år for 500 000
 - Salgsprisen skal også dekke "normal" service over bruksperioden

Hvordan vil du behandle dette regnskapsmessig?

Case: Salg av lisens og ... – Løsning

- Mulig å separere elementene?
 - Sentralt å vurdere om det er mulig å selge hvert element for seg
 - Indikasjon: Tilbyr service som selvstendig leveranse?
 - Anta at servicen har markedspris kr 100 000
 - » Opptjening? Anta lineært
 - Er dette salg av programvare som ikke kan refunderes?
 - Ikke-oppsigelig kontrakt? Anta JA!

Konklusjon: Inntektsfører kr 400 000 ved leveranse av lisensene, mens servicen inntektsføres lineært

Indikasjoner på manipulerte inntekter?

- Urovekkende fall i omløpshastighet / kredittid kundefordringer:
 - $\text{Omløpshastighet} = \text{Salgsinntekter (inkl. mva.)} / \text{Kundefordringer}$
 - $\text{Kredittid} = 365 \text{ dager} / \text{Omløpshastighet}$

Case: En virksomhets regnskap

Andre langsiktige fordringer (LF)	11 800	29 900	62 300	125 300
Økning i LF		153 %	108 %	101 %
Økning i DI		3 %	12 %	37 %
Omløpshastighet LF		7,9	4,25	2,89
Kredittid (dager)		45	85	125

- Hvorfor øker kredittid kundefordringer (dvs. redusert omløpshastighet)
- Hva inngitt i de langsiktige fordringene?
 - Betalt garanti, egne utviklingskostnader på avsluttede kontrakter, egne utviklingskostnader på nye prosjekter og lønn/provisjonskostnader
 - KAN DETTE BALANSEFØRES?

Hva har vi lært?

- Forstå virksomheten og dens transaksjoner
- Prinsipper
 - Transaksjons- og opptjeningsprinsippet
 - Uopptjent inntekt
 - Estimerer – hva kan gå galt?
- Fokus på redusert omløpshastighet / økt kredittid
- Avsetninger
 - Tilstrekkelig?
 - Beste estimat legges alltid til grunn

Agenda

- Inntekter
 - Hvorfor periodisere?
 - Prinsipper – hva kan gå galt?
 - Nøkkeltall: Redusert omløpshastighet / økt kredittid kunder
 - Case fra varehandel og tjenesteytende
- Vurdering av kundefordringer
 - Løpende oppfølging
 - Må dokumenteres
 - Nøkkeltall: Redusert omløpshastighet / økt kredittid kunder
 - Case fra konsulentbransjen

Kundefordringer

- Sentrale spørsmål
 - Hva er anskaffelseskost?
 - Nærstående relasjoner?
 - Hva er virkelig verdi?

Kortsiktige fordringer – typer

- Kundefordringer
 - krav som oppstår som en følge av levering av varer eller tjenester
 - fakturert eller beregnet
- Andre fordringer
 - Lånefordringer (ansatte, kunder, aksjonærer)
 - Forskudd til leverandører (varer og tjenester)
 - Tidsavgrensninger (forskuddsbetaling)
 - Andre fordringer
- Krav på innbetaling av selskapskapital
- Fordringer ovenfor nærstående
 - MÅ følges opp spesielt!

Vurdering av fordringer

- Kundefordringer
 - Vurderes etter laveste verdis prinsipp (LVP) (regnskapsloven § 5-2)
- ”Anskaffelseskost”
 - Normalt nominelt beløp, dvs. pålydende
 - Hvis valuta → dagens kurs
 - Hvis lang rentefri kreditt → nåverdi
- Virkelig verdi
 - Det beløp som fordringen forventes å innbringe
 - Hvis valuta → dagens kurs
 - Risiko for tap (både konstatert og sannsynlig)
- Husk å utarbeide skriftlig dokumentasjon (følger av bokføringsloven)
 - Må skille mellom regnskapsmessig og skattemessig vurderinger

Tapsvurdering

- Konstaterte tap
 - «Føres bort» (kostnadsføres på konto for tap på fordringer)
 - Reduserer fordringen
 - Indikasjoner: konkurs, gjeldsforhandling o.l.
- Sannsynlige tap
 - Basis er aldersfordelt saldoliste
 - Beste estimat legges til grunn
 - Gruppevurdering?
 - Hva med hendelser etter balansedagen?
- Sikrede fordringer
 - Ta hensyn til pant, motregning osv.
 - Ta hensyn til eventuelle garantistillelser

Beregning av tap på fordringer

Beregning:

$$\begin{aligned} & \text{Avsetning for forventet tap 31.12} \\ + & \text{Årets konstaterte tap} \\ - & \text{Innbetaling på tidligere konstaterte tap} \\ - & \text{Avsetning for forventet tap 1.1} \\ = & \underline{\text{Årets tap på fordringer}} \end{aligned}$$

Alternativt:

$$\begin{aligned} & \text{Årets økning/reduksjon i avsetning for forventet tap} \\ + & \text{Årets konstaterte tap} \\ - & \underline{\text{Innbetaling på tidligere konstaterte tap}} \\ = & \underline{\text{Årets tap på fordringer}} \end{aligned}$$

Indikasjoner på at noe kan være galt?

- Sentrale spørsmål
 - Hva koster kapitalbindingen i fordringsmassen?
 - Administrasjon
 - Forkant og etterkant ...
 - Finansiering
 - Tapsrisiko
 - Effektive måltall?
 - Omløpshastighet og kredittid – hva er utviklingen?
 - Sammenlikn også med hva som er vanlig i bransjen

Omløpshastighet = Salgsinntekter (inkl. mva.) / Kundefordringer

- **Kredittid kunder = 365 dager / Omløpshastighet**

Case: Konsulentvirksomhet

	2014	2013	2012
<i>Inntekter</i>	162 645	100 233	66 374
Salgsinntekter	103 935	62 286	38 120
Avskrivninger	15 507	8 801	8 284
Andre kostnader	40 658	22 196	14 266
<i>Driftskostnader</i>	160 100	93 283	60 670
<i>Driftsresultat</i>	2 545	6 950	5 704
<i>Sum anleggsmidler</i>	131 548	94 042	
<i>Omløpsmidler</i>			
Kundefordringer	97 130	48 888	
Andre fordringer	14 314	7 848	
Bank	232 540	125 722	
<i>Sum omløpsmidler</i>	343 984	182 458	
SUM EIENDELER	475 532	276 500	

2014: $162\ 646 / 97\ 130 = 1,68$
 Kredittid: $365 / 1,68 = \underline{217}$ dager

2013: $100\ 233 / 48\ 888 = 2,05$
 Kredittid: $365 / 2,05 = \underline{178}$ dager

Case: Konsulentvirksomhet (forts.)

- Hvorfor så lav omløpshastighet (lang kredittid)?
 - Signaliserer lengre kredittider, tidligere inntektsføring og/eller manglende tapsavsetning
 - Omløpshastigheten synker fra 2,05 (i 2013) til 1,68 (i 2014)
 - Fiktive inntekter?
 - I april 2015 var det betydelige tap på fordringer
 - Er dette reversering av fiktive inntekter i 2014?

Frigjøring av kapitalbinding i omløpsmidler

Balanse før

Anleggsmidler	Egenkapital
Lager	Langsiktig gjeld
Forskudd til leverandører	Forskudd kunder
Kundefordringer	Leverandørgjeld
Bankinnskudd	

Balanse etter

Anleggsmidler	Egenkapital
Lager	Langsiktig gjeld
Forskudd til lev.	Forskudd kunder
Kundefordringer	Leverandørgjeld
Bank	

Typisk mulig reduksjon i operativ arbeidskapital er på 20-40 %, som kan brukes til ...

Hva har vi lært?

- Kundefordringer – følges opp løpende
 - IKKE revisor som skal gjøre dette
 - Må dokumenteres ...
- Fokus på kapitalbinding
 - Redusert omløpshastighet må forklares!