



IFRS 15 – Omsætning fra kontrakter med kunder

*- Indvirkning på sammenligneligheden af årsregnskaberne
samt praktiske udfordringer ved implementering*

Hovedopgave

Diplomuddannelsen HD(R) - Regnskab & økonomistyring ved Copenhagen Business School

Forfatter Nicholas J. Kaufmann

Vejleder Henrik Kyhnaav

Afleveringsdato 10. maj 2016

Antal anslag 181.916 ekskl. forside, litteraturliste og bilag

Indholdsfortegnelse	
1 Executive summary.....	3
2 Indledning og problemformulering	4
2.1 Indledning og problemstilling	4
2.2 Problemformulering.....	5
2.3 Problemafgrænsning	5
2.4 Opgavens opbygning og metode	7
2.4.1 Teori og metodevalg.....	7
2.4.2 Kildekritik	8
2.4.3 Målgruppe.....	9
3 IFRS 15 – Omsætning fra kontrakter med kunder	10
3.1 Indledning	10
3.2 Formål.....	10
3.3 Omfanget af Standarden	11
3.3.1 Delkonklusion.....	11
3.4 "5-trins modellen"	12
3.4.1 Step 1 – Identificer kontrakt(er) med kunde(r)	12
3.4.2 Step 2 – Identificer separate aktivitetsforpligtelser	15
3.4.3 Step 3 – Bestem kontraktværdi.....	19
3.4.4 Step 4 – Fordel kontraktværdien ud på aktivitetsforpligtelserne	26
3.4.5 Step 5 – Indregn omsætning i takt med indfrielse af aktivitetsforpligtelserne	32
3.5 Oplysningskrav	37
4 Kritik af standarden	40
4.1 TRG	40
4.1.1 Identificer kontrakt(er) med kunde(r)	40
4.1.2 Identificer separate aktivitetsforpligtelser	41
4.1.3 Bestem kontraktværdi.....	43
4.1.4 Fordel kontraktværdien ud på aktivitetsforpligtelserne	44
4.1.5 Indregn omsætning i takt med indfrielse af aktivitetsforpligtelserne.....	45
4.1.6 Delkonklusion.....	47

4.2	Regnskabsrådgivere.....	47
4.2.1	Identifikation af separate aktivitetsforpligtelser.....	48
4.2.2	Fra indregning på et specifikt tidspunkt til indregning over tid.....	48
4.2.3	Overgang af kontrol.....	49
4.2.4	De nye oplysningskrav samt dataindsamlingsprocessen.....	50
4.2.5	Sammenlignelighed af årsregnskaberne.....	50
4.2.6	Delkonklusion.....	51
4.3	Danske IFRS-aflæggere.....	51
4.3.1	Kompleksiteten af Standarden og sammenligneligheden af årsregnskaberne.....	52
4.3.2	Kontrolprincippet og Conceptual Framework.....	53
4.3.3	Identifikation af "Distinct goods and services".....	53
4.3.4	Estimering af standalone-salgspriser og -rabatter.....	54
4.3.5	Utydeligt formål med Standarden.....	54
4.3.6	Delkonklusion.....	55
4.4	Sammenholdelse af kritik.....	55
5	Hovedkonklusion.....	58
6	Perspektivering.....	60
7	Kilde- og litteraturliste.....	61
8	Bilag.....	62
8.1	Bilag 1 – Anvendte forkortelser og synonymer.....	62
8.2	Bilag 2 – Nøgledefinitioner.....	63
8.3	Bilag 3 – Standarder og fortolkningsbidrag, der erstattes af IFRS 15.....	64
8.4	Bilag 4 – Eksempler på individuelle varer og tjenesteydelser.....	65
8.5	Bilag 5 – TRG møder og emner.....	66
8.6	Bilag 6 – Dansk C20 Cap oplysning om effekt af IFRS 15.....	67
8.7	Bilag 7 – Transskriberet Interview, EY Financial Accounting Advisory Services.....	68
8.8	Bilag 8 – Transskriberet Interview, A.P. Møller Mærsk.....	74
8.9	Bilag 9 – Sammenholdelse af Conceptual framework og IFRS 15.....	82

1 Executive summary

The new revenue recognition Standard IFRS 15 has jointly been developed by IASB and FASB (collectively “the Boards”) over the past decade through several individual projects and exposure drafts. The Standard and its preceding drafts have been subject to massive critique – both positive and negative – from virtually all stakeholders. In short, the Standard requires largely all components of revenue and related items arising from contracts with customers to be estimated at fair value. In addition thereto, the Standard requires the preparation of extensive disclosures on how estimates are derived and on which assumptions these estimates have been based, along with several disclosure requirements regarding the nature, timing and origin of revenues. These requirements may collectively necessitate an entity to rethink the way estimates are conceived.

The Standard supersedes nearly all current legislation and guidance related to contracts with customers. Therefore, where many IFRS-preparers have previously sought guidance through standard interpretations, US GAAP or sector specific guidance, IFRS 15 requires an entity to apply the Standard to all sources of revenue from contracts with customers, except those explicitly excluded from the scope of the Standard.

The current attitude towards IFRS 15 among Danish IFRS preparers is that the Standard will not have a material effect on the financial statements, and therefore it is commonly assumed that a detailed impact analysis of implications is not necessary to be performed. This assumption is further proclaimed as the effective date has been deferred by the Boards until 1 January 2018, as well as the fact that the Standard is yet to be adopted by the European Union.

The purpose of this thesis is to serve as an eye-opener for those IFRS-preparers and other stakeholders, who invariably believe that the Standard will not have a material impact on their respective entities. Although this may or may not be the case in terms of financial statement impact, the Standard will affect the entities in several other areas, which will require the entity to rethink their internal accounting policies, procedures and control frameworks. Such implications may consist of, but are not limited to, determination of estimates and assumptions for recognised revenue, allocation and recognition of variable consideration, determination of transfer of control, tax planning, and revised investment strategies to name a few.

The thesis’ purpose is achieved through an in-depth look into the core requirements of IFRS 15 illustrated by examples and comparisons with the current revenue recognition requirements of IAS 11/18. Furthermore, to emphasise the level of consideration and insight required to effectively institute the effects of the Standard, analyses of Stakeholder critique of the Standard have been prepared and compared.

The result of the comparisons between current and future Standards and between the different stakeholders views of implementation concerns accentuate the vast difference in perceived consequences of the Standard. The analyses unanimously show that there are numerous elements of the Standard, which requires an entity to deliberate application approach with management and to prepare estimates and assumptions in a way that may be substantially different from current practice.

The Standard is expected to be adopted by the EU sometime within first half of 2016. Although effective date may seem to be sometime in a very distant future, entities will likely benefit from analysing the effects of the Standard already at this point, as the consequences may be more comprehensive than assumed.

2 Indledning, problemformulering og metode

2.1 Indledning og problemstilling

Omsætning er om muligt den regnskabspost, der for investorer og øvrige interessenter af et regnskab er mest interessevækkende, blandt andet qua det faktum, at omsætning anvendes som en indikator for vækst og værdiskabelse.

Denne øvelse besværliggøres dog ved, at omsætning er yderst præget af den teknologiske fremgang samt den stigende globalisering, der gør, at transaktioner mellem parter bliver mere og mere komplekse. I tillæg dertil eksisterer der under nugældende standarder og fortolkningsbidrag¹ dels modstridende praksisser, dels en uoverskuelighed angående hvilke retningslinjer der skal anvendes i konkrete tilfælde.

I Maj 2014 udgav IASB og FASB en pressemeddelelse om, at de to bestyrelser i samspil havde udgivet en konvergeret Standard vedrørende indregning af omsætning fra kontrakter med kunder, benævnt "IFRS 15"². Arbejdet med Standarden og det tidligere '*Revenue Recognition Project*' har stået på siden 2002. Formålet med standarden er at eliminere de uoverensstemmelser, der eksisterer under nugældende regnskabs-standarder ved at afløse disse med én samlet standard. Ydermere er formålet at øge sammenligneligheden af regnskaber på tværs af brancher og landegrænser. I samme pressemeddelelse mener bestyrelserne netop at have opnået disse formål med IFRS 15.

Udestående er dog implementeringen af Standarden og de komplikationer, dette vil medføre.

Den omfangsrige omsætningsstandard vil erstatte stort set samtlige nuværende internationale regnskabsstandarder vedrørende indregning af omsætning, herunder gældende branchestandarder og fortolkningsbidrag. Standarden vil i al væsentlighed betyde, at virksomhederne skal udøve anselige skøn og estimater ved indregning af omsætning fra kontrakter med kunder.

Langt de fleste virksomheder, der genererer omsætning gennem kontrakter med kunder, vil blive påvirket af ændringen – nogle i større grad end andre. Paradigmeskiftet vil betyde ændringer, ikke blot i virksomhedernes rapportering, men også for så vidt angår forretningsprocedurer i store dele af virksomheden, it-miljøet, skatteplanlægning, compliance- og risikostyringsfunktioner mv.

Disse operationelle transitioner vil en virksomheds ledelse skulle tage stilling til forud for implementeringen af IFRS 15, ligesom at interessenter skal nytænke deres fortolkning af regnskabet som helhed.

¹ Der henvises til 'Bilag 1' for forkortelser og synonymer anvendt i hovedopgaven. Ydermere er øvrige definitioner anvendt konsekvent gennem denne opgave givet i hhv. 'Bilag 1' og 'Bilag 2'.

² Projektopdatering: "*IASB and FASB issue converged Standard on revenue recognition*", IASB, 28. maj 2014.

2.2 Problemformulering

Med udgangspunkt i indledningen søges følgende problemstilling afklaret:

"En begrundet vurdering af hvorvidt sammenligneligheden af årsregnskaberne vil øges med IASB's nye omsætningsstandard IFRS 15, belyst ved en praktisk konsekvensanalyse ved implementering af standardens principper."

Undersøgelsesspørgsmål

Denne problemstilling operationaliseres ved besvarelsen af følgende undersøgelsesspørgsmål:

- Hvad er baggrunden for og formålet med IFRS 15?
- Hvilke typer omsætning er henholdsvis indeholdt i og ekskluderet fra Standarden?
- Hvordan indregnes, måles og præsenteres omsætning i henhold til IFRS 15?
- Hvordan er den nye Standard anderledes end nugældende IFRS?
- Hvordan har danske IFRS-aflæggere forholdt sig til Standarden på nuværende tidspunkt?
- Hvilke praktiske problemstillinger vil IFRS-aflæggere skulle være særligt opmærksomme på?
- Vil sammenligneligheden af årsregnskaberne, der aflægges efter IFRS, forøges med IFRS 15?

2.3 Problemafgrænsning

Opgavens brede emnefelt - omsætning - nødvendiggør afgrænsninger fra visse problemstillinger, der i praksis kunne danne baggrund for en særskilt problembehandling. Afgrænsningen foretages således med henblik på at koncentrere opgavens fokus på de kerneudfordringer, der forårsages af opgavens hovedproblem og dermed opgavens hovedformål.

Denne hovedopgave har ikke til formål i detaljer at skitsere principperne i den nuværende internationale begrebsramme eller regnskabsregulering, der hovedsagligt består af IAS 11 og IAS 18³. For så vidt angår omsætning har den nuværende regnskabsregulering eksisteret siden starten af 1990'erne. Formålet med opgaven er rettere at drage parallelle og tangerende linjer mellem nuværende og fremtidig regulering på området. Dette foretages ud fra en redegørelse for grundprincipperne i IFRS 15. Dette er suppleret af komparative analyser og eksemplificeringer i de tilfælde, hvor den fremtidige regulering afviger fra den nugældende. Hvor det er fundet nødvendigt, er nugældende IFRS kort skitseret.

Ligeledes er sammenholdelse af definitioner, indregnings- og målingskrav i henhold til IASB's begrebsramme og Standarden kun i begrænset omfang behandlet i opgaven. Dette er primært inddraget for at vurdere rimeligheden af en delmængde af den kritik, interessenterne har haft af Standarden.

Der vil i opgaven kort blive nævnt enkelte forskelle i Standardens krav og fortolkninger af Standarden i henhold til US GAAP, som udstedt af FASB (benævnt ASC 606 under US GAAP) og IFRS 15 som udstedt af IASB. Opgaven søger dog ikke i detaljer at redegøre for eller analysere eventuelle forskelle, der måtte eksistere mellem disse standarder.

Med henblik på at fastholde opgavens fokus på problemstillingen afgrænses der fra den regnskabsmæssige behandling af visse specifikke problemstillinger, der ligeledes opstår som følge af implementeringen af den nye omsætningsstandard.

³ Se også Bilag 3 for Standarder og fortolkningsbidrag, der erstattes af IFRS 15.

Disse problemstillinger kan eksempelvis udgøre:

- Agent kontra principal⁴
- Garantier og returretigheder
- Immaterialrettigheder, herunder optioner og salgs- eller brugsbaserede royalties.
- Kombinerede kontrakter og kontraktændringer
- Konsignationsaftaler
- Kundebonusser
- Kontraktomkostninger
- Særlige dispensationsbestemmelser

Ydermere afgrænses der fra problemstillinger foranlediget af indtægtskilder, der ikke er indeholdt i omfanget af Standarden. I de tilfælde, hvor det er fundet nødvendigt og relevant er behandlingen heraf dog inddraget i opgaven.

Redegørelsen for præsentrationskrav i henhold til IFRS 15 skal søge at beskrive de fremadrettede noteoplysninger, der skal gives for omsætning og dertil relaterede regnskabsposter. Afsnittet har således ikke til formål at redegøre for de allerede gældende oplysningskrav vedrørende effekt af implementering, som virksomhederne allerede nu er påkrævet at indarbejde i årsrapporten.

Da det ikke har været praktisk muligt at foretage en valid og repræsentativ vurdering af den akkumulerede effekt af Standarden på præsentationen af omsætning og dertilhørende regnskabsposter og noter, er en sådan analyse og vurdering ikke indeholdt i opgaven. Præsentation af omsætning vil i al væsentlighed være forskellig fra virksomhed til virksomhed, og de fleste notekrav vil være kvalitative fremfor kvantitative. I stedet henvises til et af de mange illustrative regnskaber, udgivet af flere internationalt anerkendte revisions- og rådgivningsfirmaer.

Tilsvarende har det ikke været praktisk muligt at indsamle tilstrækkeligt data til at foretage en vurdering af den samlede monetære effekt på omsætningen ved implementering af Standarden for en specifik virksomhed. Vurdering heraf ville kræve kendskab til samtlige aktuelle kontrakter samt betydelig insider- og brancheviden. En sådan vurdering illustreret ved en casevirksomhed er ligeledes fundet illusorisk og uden nytteværdi. Derfor indeholder opgaven ikke sådanne vurderinger. Ændringer i hovedprincipper for indregning og måling af omsætning med videre er i stedet illustreret ved fiktive eksempler.

Dataindsamlingen er indstillet den 21. april 2016. Eventuelle ændringer til eller præciseringer af standarder og andre datakilder, der er trådt i kraft efter denne dato, vil således ikke være indeholdt i opgaven.

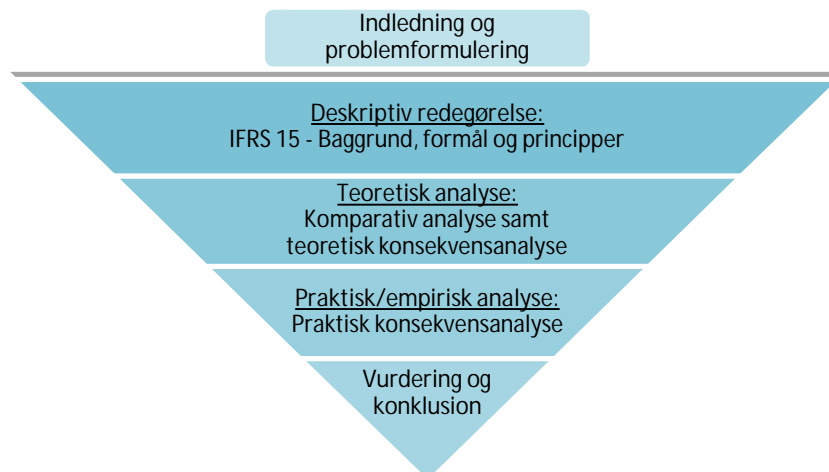
Ovenstående afgrænsning er ikke udtømmende, idet der løbende gennem besvarelsen af problemformuleringen og undersøgelsesspørgsmålene vil blive foretaget yderligere afgrænsninger. Afgrænsningerne beskrevet ovenfor vurderes ikke at have indvirkning på opgavens konklusion.

⁴ Casevirksomhederne, der anvendes som eksempler i denne opgavebesvarelse, antages at agere som principal, med mindre andet er angivet.

2.4 Opgavens opbygning og metode

Grundlæggende er opgaven opbygget således, at problemstillingen ansues fra et såvel teoretisk som praktisk synspunkt. Opgaven er dog forankret i den teoretiske viden med henblik på at anvende denne viden i den praktiske analyse. Opgavens metode er således deduktiv, idet der med udgangspunkt i teoriens begreber foretages en vurdering af, hvorvidt denne teori er tilstrækkeligt klart og forståeligt formuleret, og formålet med Standarden således er nået. I den henseende er en empirisk analyse fundet essentiel til at belyse denne problemstilling.

Opgavens kronologiske struktur kan illustreres således:



2.4.1 Teori og metodevalg

Opgaven indledes med en redegørelse for baggrunden for og formålet med Standarden, som udmeldt af bestyrelserne. Dette med henblik på senere at operationalisere den kritik af standarden, der analyseres, samt ultimativt på baggrund deraf vurdere, hvorvidt formålet med Standarden kan konkluderes opnået.

For bedre at være i stand til at analysere samt kritisk vurdere Standardens indhold søger opgaven derefter at redegøre for hovedprincipperne i den nye omsætningsstandard. Denne deskriptive del af opgaven kombineres reelt i kapitel 3 med en teoretisk konsekvensanalyse illustreret ved brug af fiktive case-eksempler. Kapitlet er inddelt i underafsnit, svarende til den underopdeling af hovedprincipper, selve Standarden er inddelt i. Hvert af disse af opgavens underafsnit delkonkluderes med en komparativ analyse af, hvorledes IFRS 15 er anderledes end eller sammenfaldende med nugældende IFRS – hovedsagligt i form af IAS 11/18.

Som det formuleres i problemstillingen, søger opgaven at besvare hovedspørgsmålet med udgangspunkt i holdninger til og meninger om Standarden udtrykt af dennes interessenter. Disse interessenter er opdelt i tre undergrupper, henholdsvis 'Rådgivere', 'IFRS-aflæggere' samt 'TRG'. Kapitlet indledes med sidstnævnte, som er en uafhængig gruppe af interessenter, der opsummerer, analyserer, diskuterer og vurderer problemstillinger fremsat af samtlige af Standardens interessenter. Analysen heraf har til formål i et kvantitativt perspektiv at analysere den kritik, interessenterne har af Standarden som helhed. Analysen munder ud i en konklusion af eksempler på grundlæggende problemstillinger samt løsningsforslag dertil, som en virksomhed vil skulle tage hensyn til ved implementering af Standarden. Indholdet af og formålet med TRG beskrives nærmere i kapitel 4.

Dernæst er regnskabsrådgiverens synspunkt analyseret. Dette synspunkt er vigtigt, idet det antages, at regnskabsrådgiverne er mere generelt bevidste om indholdet og effekten af Standarden, idet de ikke tænker "i kasser", men bliver nødt til at fordybe sig i Standardens ordlyd og fortolkning, således at de kan servicere en bred portefølje af kunder. Denne empiri anses således for at være kvalitativ, idet der kan sættes ord bag de tanker, rådgiveren gør sig. Analysen af rådgiverens kritik af Standarden er i øvrigt relevant med henblik på senere at sammenligne, hvorvidt der er overensstemmelse mellem de udfordringer, der er identificeret af de forskellige interessentgrupper.

Analysen af IFRS-aflægernes kritik af Standarden indledes af en empirisk analyse af Dansk C20 Cap's nuværende oplysning om effekten af Standarden, hvilket IFRS kræver, at virksomheden vurderer allerede nu. Dette med det formål at analysere, hvorvidt, og i så fald hvorledes IFRS-aflæggerne har forholdt sig til Standarden. På baggrund deraf er én af disse virksomheder interviewet for at analysere kvalitativt empirisk data i form af kritik af Standardens principper og formål.

Den praktisk forankrede analyse afsluttes af en sammenholdelse af den kritik, de forskellige interessentgrupper har givet af Standarden. Dette med henblik på at vurdere, hvorvidt denne kritik kollektivt indikerer, at Standarden er kompleks, uforståelig og/eller konceptuelt usammenhængende, hvormed formålet med Standarden i givet fald ikke vil kunne konkluderes opnået.

Undervejs i analysen af kritikken af Standarden er i begrænset omfang inddraget øvrig teori og metode til at vurdere validiteten og relevansen af den kritik, der analyseres.

2.4.2 Kildekritik

Opgavens primære kilder består af lovtekst i henhold til IFRS 15, i den version, der forelå på tidspunktet for opgavens udarbejdelse. Standarden er udarbejdet af IASB og FASB. Disse antages at have en høj grad af objektivitet, idet subjektive holdninger bliver censureret fra. Ydermere vurderes denne kilde at være yderst troværdigt, i det der er tale om en Standard udarbejdet af to uafhængige lovgivende og internationalt anerkendte organer.

Øvrige primære kilder består af udtalelser fra henholdsvis regnskabsrådgivere samt IFRS-aflæggere. Disse kilder vurderes at være mere sårbare over for subjektivitet og mangel på troværdighed.

IFRS-aflæggeren, der er interviewet, kan ikke nødvendigvis antages at være repræsentativ for alle IFRS-aflæggers synspunkter eller fortolkning af Standarden, hverken danske eller internationale. På baggrund af den samtale, der er holdt med vedkommende, og den titel, vedkommende besidder, vurderes det dog, at den interviewedes udtalelser er udtryk for virksomhedens ledelses holdning som helhed. Vedkommende – i sin funktion af "Lead IFRS compliance officer" i en globalt anerkendt international fragtvirksomhed – vurderes ydermere at have de fornødne kompetencer til på valid vis at udtale sig om det adspurgte.

De interviewede regnskabsrådgiveres synspunkter kan ikke konkluderes at være repræsentative for samtlige regnskabsrådgiveres holdning vedrørende emnet. Disse rådgivere er endvidere del af en stor, global og velrenommeret revisions- og rådgivningsvirksomhed, hvorfor de interviewedes holdninger ikke nødvendigvis er udtryk for virksomhedens generelle holdning til Standarden og dennes implikationer. Snarere er disse udtalelser personlige holdninger ytret af fagfolk, der vurderes at udtale sig med tilstrækkelig kundskab på baggrund af deres mangeårige erfaring inden for området, faglige baggrund, samt internationalt anerkendte profil.

På baggrund af ovenstående vurderes de primære kilder i tilstrækkelig grad at være upartiske og troværdige, og informationen, der udledes deraf, at være valid.

De sekundære kilder består blandt andet af referater af møder afholdt af TRG. Referaterne udarbejdes på baggrund af en af TRG, IASB og FASB forudbestemt dagsorden. Hvert punkt på dagsordenen konkluderes først, når der er enighed blandt TRG herom. Møderne dirigeres endvidere af uafhængige dirigenter og observeres af medlemmer af flere internationale lovudstedende organer. TRG i sig selv består af såvel fortalere for som opponenter af de punkter, der diskuteres på møderne. Da disse forskellige fortalere og opponenter ikke deler samme synspunkter til emnerne, der diskuteres, vurderes disse drøftelser samt referaterne heraf at være valide, pålidelige og ultimativt objektive.

Øvrige sekundære kilder består blandt andet af faglitteratur, årsrapporter, kommentarbreve, publikationer og internetartikler. Der vurderes at eksistere en implicit risiko for, at disse er præget af subjektivitet. Da kilderne kan være udtryk for udgiverens eller forfatterens personlige holdninger til emnet, kan validiteten af kilderne anfægtes. Derfor er disse kilder kun i begrænset omfang benyttet i opgaven, og hvor disse kilder er anvendt har det kun været i supporterende omfang.

Der er løbende foretaget en kritisk vurdering af validiteten af de sekundære kilder i forhold til det analyserede, med henblik på at frasortere kilder, der indeholder subjektive holdninger eller på anden vis ikke kan anses at være valide kilder.

Fleere af kilderne, herunder lovtekst, exposure drafts, discussion papers samt mødereferater er oprindeligt forfattet på engelsk og er således frit oversat og fortolket af opgavens forfatter. Anvendte begreber og definitioner fremgår af opgavens bilag. Det kan forekomme, at der i forbindelse med denne oversættelsesproces kan ske fejlfortolkninger i forhold til den egentlige ordlyd og kontekst i henhold til det pågældende medie. Der tages således forbehold for sådanne eventuelle fejlfortolkninger. Det er i opgaven forsøgt konsekvent at referere til den relevante kilde, hvortil der henvises i tilfælde af fejlfortolkning.

2.4.3 Målgruppe

Opgaven kan anvendes af nuværende og kommende IFRS-aflæggere, der endnu ikke har stiftet bekendtskab med eller taget stilling til Standarden, og som ønsker en fokuseret fremhævelse af Standardens principper samt de praktiske konsekvenser, implementeringen heraf vil have. Andre målgrupper af opgaven er øvrige IFRS-aflæggere, investorer, revisorer, analytikere, der kan søge inspiration til, hvilke praktiske indvirkninger Standarden vil have på virksomhedens interne processer og deraf eksterne regnskaber.

På grund af de afgrænsninger, der er foretaget ovenfor, er en forudsætning for, at brugeren af indeværende hovedopgave kan drage nytte af denne opgave, at brugeren er bekendt med IASB's begrebsramme samt principperne i den nugældende regulering inden for omsætning. Ved dette indgående grundlæggende kendskab til nuværende regulering vil brugeren på bedre vis kunne drage analoge konklusioner ud fra opgavens hovedbudskaber.

Sekundære brugere af opgaven udgør studerende samt øvrige interesserede, der ønsker viden og praktisk/teoretisk empiri inden for IFRS 15 og fremtidig indregning og måling af omsætning. Slutteligt udgør en naturlig målgruppe opgavens vejleder og censor samt forfatteren selv som led i en personlig erfaringsudvikling.

3 IFRS 15 – Omsætning fra kontrakter med kunder

3.1 Indledning

For at forstå omfanget af de virksomheder, der påvirkes af Standarden samt baggrunden for den kritik, der er af Standarden, er det vigtigt først at redegøre for og forstå principperne i den nye Standard. I det følgende vil kerneprincipperne i den nye omsætningsstandard IFRS 15 blive gennemgået. Løbende gennem afsnittene er opstillet illustrative eksempler, der skal assistere med at give en forsimplet forståelse af de teoretiske konsekvenser ved den nye Standard. Der vil i slutningen af hvert underafsnit blive foretaget en sammenholdelse af hovedbudskaberne i afsnittet med tilsvarende principper under nugældende regnskabsstandarder, hvorved forskelle fremhæves og analyseres på overordnet niveau.

3.2 Formål

Hovedformålet med Standarden er at skabe en mere robust og alsidig begrebsramme, der kan adressere omsætningsmæssige problemstillinger, hvad enten sådanne er funderet i de internationale eller amerikanske begrebsrammer. Som angivet i indledningen er formålet med IFRS 15 derudover, at denne skal eliminere selvmodsigelser og svagheder i de nuværende retningslinjer og øge sammenligneligheden af virksomheder på tværs af brancher og landegrænser. Ydermere skal Standarden skabe overskuelighed omkring, hvilken praksis der skal anvendes i specifikke tilfælde, blandt andet ved at minimere antallet af referencestandarder. Afslutningsvis skal Standarden assistere regnskabsbrugere med at forstå oprindelsen af omsætning i form af tilpassede notekrav mv⁵.

IFRS 15 danner rammen omkring indregning og måling af al omsætning, der stammer fra kontrakter med kunder, og henvender sig således til virksomheder, der skaber omsætning gennem kontrakter med kunder⁶. I tillæg dertil indeholder Standarden retningslinjer for behandlingen af gevinster og tab ved afhændelse af ikke-finansielle aktiver, såsom anlægsaktiver.

Som tidligere nævnt er Standarden udarbejdet af bestyrelserne i samspil, og fortolkningen af hovedprincipperne er den samme bestyrelserne imellem. Dog findes der enkelte forskelle imellem IASB's og FASB's særskilte detailfortolkninger af Standarden, herunder⁷:

- Der anvendes et element af sandsynlighed ved identifikation af kontrakter med kunder, hvor IASB har en lavere tolerancegrad end FASB
- FASB har i forhold til IASB indført flere oplysningskrav i perioderegnskaber
- IASB tillader førtidsimplementering af Standarden
- Modsat FASB tillader IASB tilbageførsel af tabshensættelser
- FASB har fremsat lempede oplysnings- og implementeringskrav for virksomheder, der ikke kan defineres som virksomheder af særlig offentlig interesse af definitionen heraf i US GAAP.

Det bemærkes afslutningsvis, at Standarden, på tidspunktet for indeværende opgaves udarbejdelse, endnu ikke er godkendt af EU. Dette forventes opnået i andet kvartal 2016.

⁵ IFRS 15.IN5. Præsentationsmæssige krav vil blive behandlet senere i denne besvarelse.

⁶ Nogle omsætningstyper vil endnu være indeholdt i andre standarder. Der henvises til afsnit 3.3 for beskrivelse heraf.

⁷ Listen er ikke udtømmende. Jævnfør afgrænsningen er forskelle i krav og fortolkninger af Standarden iht. US GAAP/FASB og IASB ikke indeholdt i denne opgave.

3.3 Omfanget af Standarden

Generelt skal virksomheder, der aflægger regnskab efter IFRS i henhold til IASB's eller FASB's begrebsrammer, og der som led i virksomhedens ordinære aktiviteter genererer omsætning gennem kontrakter med kunder, implementere den nye omsætningsstandard.

Omfanget af Standarden indbefatter derfor som udgangspunkt:

- Kontrakter med kunder
- Salg af visse ikke-finansielle aktiver, der ikke er led i virksomhedens ordinære aktiviteter, herunder salg af anlægsaktiver, investeringsejendomme, immaterielle anlæg mv.
- Aktivering af visse omkostninger relateret til kundekontrakter.

IFRS 15 indeholder dog ligeledes en specifik ekskludering af visse omsætningstyper, der endnu er indeholdt i andre Standarder, herunder⁸:

Omsætningstype	Gældende standard
Leasingkontrakter	IAS 17 Leases (IFRS 16)
Forsikringskontrakter	IFRS 4 Forsikringskontrakter
Visse finansielle instrumenter og andre kontraktuelle rettigheder og forpligtelser, herunder rente- og udbytteindtægter.	IFRS 9 Finansielle instrumenter IAS 39 Finansielle instrumenter: Indregning og måling IFRS 10 Koncernregnskaber IFRS 11 Fælles ordninger IAS 27 Separate årsregnskaber IAS 28 Investeringer i associerede virksomheder og Joint Ventures
Visse ikke-monetære transaktioner	Andre branchespecifikke retningslinjer

En virksomhed skal således vurdere sine kontraktlige kunde- og partnerforhold og fastslå, dels hvem virksomhedens modparter er, og dels hvorvidt kontrakter med disse er indeholdt i IFRS 15 eller andre standarder, idet IFRS 15 udelukkende omfatter kontrakter med kunder. Dette gør sig særligt gældende i tilfælde af agentaftaler, da en modpart i en aftale ikke nødvendigvis i alle tilfælde vil kunne defineres som kunden⁹. I tillæg dertil er det muligt, at en sammensat kontrakt eller delelementer deraf kan være omfattet af flere forskellige standarder¹⁰. Nuværende retningslinjer dikterer, at disse skal dekomponeres og behandles efter de respektive standarder. Dette vil ikke blive ændret med IFRS 15. Dog vil nogle sammensatte kontrakter, som eksempelvis kontrakter, der indeholder salg af varer efter IAS 18 og dertilhørende kundebonusser efter IFRIC 15, nu være samlet under IFRS 15 og skal således ikke dekomponeres yderligere.

3.3.1 Delkonklusion

Under nuværende internationale regnskabsstandarder er det ofte byrdefuldt at definere og identificere et kundeforhold – særligt i de tilfælde, hvor flere parter er involveret i samme kontrakt.

⁸ IFRS 15.5(a)-(d)

⁹ Der henvises til 'Bilag 2' for definition af et kundeforhold.

¹⁰ Jævnfør afgrænsningen vil sammensatte kontrakter mv., nævnt i dette afsnit, ikke blive behandlet i denne opgave.

En vurdering af, hvorvidt der foreligger et reelt leverandør-kundeforhold, kan vise sig at bevirke en væsentlig grad af skøn, og IFRS 15 yder ikke nærmere retningslinjer for kendetegn af kundeforhold eller manglen derpå.

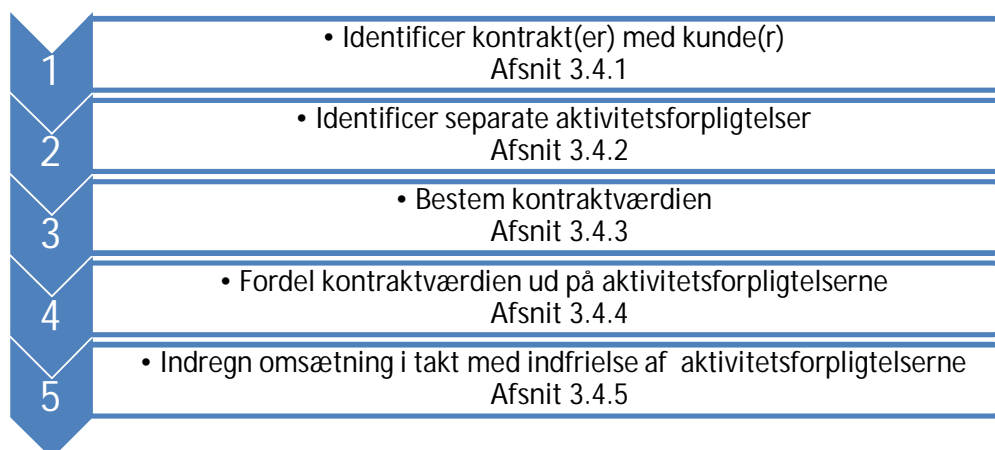
3.4 "5-trins modellen"

Kerneprincippet i IFRS 15 er¹¹:

"...the core principle of this Standard is that an entity shall recognise revenue to depict the transfer of promised goods or services to customers in an amount that reflects the consideration to which the entity expects to be entitled in exchange for those goods or services".

IFRS 15 lægger således op til, at virksomhederne løbende skal indregne omsætning i forhold til værdien af aktivitetsforpligtelserne i takt med, at disse forpligtelser indfries. Aktivitetsforpligtelser forstås som delelementer af en given kontrakt, der kan adskilles, og hvortil dele af kontraktværdien individuelt kan fordeles.

Overordnet set skal en virksomhed gennemgå en i de følgende afsnit nærmere defineret 5-trins-model ved vurdering af indregning af omsætning, som skitseret nedenfor:



Disse trin vil i det følgende blive gennemgået individuelt med forsimplede eksempler på anvendelse.

3.4.1 Step 1 – Identificer kontrakt(er) med kunde(r)

Førend en virksomhed kan påbegynde indregning af omsætning fra en kontrakt, skal aftalen (eller aftalerne) om at levere varer eller tjenesteydelser identificeres¹². I forhold til den i bilag 2 givne definition på en kontrakt under IFRS 15 har bestyrelserne anerkendt, at ordlyden "*fuldbyrdede rettigheder og forpligtelser*" kan fortolkes forskelligt fra retspraksis til retspraksis¹³, særligt i forhold til mundtlige aftaler, der ikke accepteres i alle retspraksisser. Bestyrelserne har ydermere fastslået, at på trods af at det er et krav, at kontrakten er juridisk bindende, er det tilstrækkeligt at have en begrundet forventning om, at parterne er juridisk forpligtede. Et eksempel herpå kunne være en virksomheds kontinuerlige levering af varer til en kunde, hvori aftalen ikke er tidsbegrænset, men implicit fornyes og eventuelt modificeres

¹¹ IFRS 15.2

¹² Der henvises til 'Bilag 2' for definition af begrebet "kontrakt" og hvilke sådanne, der falder ind under IFRS 15.

¹³ IFRS 15.BC32

løbende med hensyn til antal styk og detailspecifikationer. En sådan kontrakt vil ligeledes kunne behandles under IFRS 15.

IFRS 15, paragraf 9, fremstiller fem individuelle krav for at kunne indregne en kontrakt efter IFRS 15:

- a) kontraktens parter skal godkende kontraktens indhold ved skriftlig eller mundtlig bekræftelse eller i henhold til almen forretningspraksis, og godkendelsen skal forpligte parterne til at opfylde deres respektive forpligtelser;
- b) virksomheden skal kunne identificere hver parts rettigheder i forhold til varen eller tjenesteydelsen, der leveres;
- c) virksomheden skal kunne identificere betalingsbetingelserne for varen eller tjenesteydelsen, der leveres;
- d) kontrakten skal have et forretningsmæssigt formål; og
- e) det er sandsynligt, at virksomheden vil opkræve et beløb svarende til den i kontrakten tilsagte betaling for varen(-erne) eller tjenesteydelsen(-erne), der leveres.

Med hensyn til godkendelse af en kontrakt iht. litra a ovenfor kan dette synes som en selvfølge. Dog er det ikke altid så ligetil, da nogle aftaler indgås såvel mundtligt som implicit uden skriftligt bindeled. Sådanne aftaler er i nogle retspraksis – herunder dansk køberet – lige så bindende som skriftlige aftaler. Der kan dog i visse tilfælde være behov for at supplere en sådan mundtlig aftale med en skriftligt bindende aftale parterne imellem.

Ydermere er det et krav, at aftalens parter er forpligtede til og har til hensigt at opfylde deres respektive forpligtelser. For leverandøren er forpligtelsen at levere en eller flere varer eller tjenesteydelser eller kombinationer heraf, og for kunden er forpligtelsen at yde betaling for sådanne leveringer. I den forbindelse er opsigelsesklausuler i aftaler essentielle. Såfremt en aftale kan opsiges af en part uden betydelige konsekvenser i form af kompensation, bod el.lign., vil kontrakten ikke kunne indregnes efter bestemmelserne i IFRS 15, førend parternes respektive forpligtelser er opfyldt.

Kravet iht. litra b er dog lettere at forstå. Såfremt det ikke er muligt at identificere varen eller tjenesteydelsen, der skal leveres, er det ej heller muligt på fyldestgørende vis at identificere betingelserne for levering og risikoovergang, hvorfor kontrakten ikke vil kunne behandles efter Standarden.

Det er dog ikke et krav iht. litra c, at kontrakten eksplicit skal angive, at kontraktværdien er fastsat eller på anden vis udtrykt i kontrakten. Kontraktklausulen om betalingsbetingelser skal dog forpligte kunden til at betale og berettigede leverandøren til at opkræve en beløbssum. Det er dog en forudsætning, at det er muligt at estimere en kontraktsum ud fra de i kontrakten givne betingelser.

Hvad angår litra d skal denne betingelse forstås som det forhold, at parternes respektive risici – herunder produktions-, leverings- og kreditrisici – samt forventede pengestrømme med videre ændres over tid. Betingelsen er fra bestyrelserne en sikkerhedsforanstaltning mod den risiko, at en virksomhed kunstigt pumper sin bruttoomsætning op eksempelvis ved, at leverandør og kunde leverer samme vare eller

tjenesteydelse frem og tilbage mellem hinanden¹⁴. Det skal således på et hvilket som helst tidspunkt kunne dokumenteres, at en kontrakt har et reelt forretningsmæssigt formål.

Kravet om leverandørens ret til at inddrive et beløb svarende til kontraktsummen er overholdt i tilstrækkelig grad, såfremt kunden blot har muligheden og viljen til at betale for leverancen. Et vigtigt element i at indgå en aftale med en kunde er således at vurdere dennes likviditet og kreditrisici forbundet med aftalen ikke blot ved kontraktindgåelse, men i takt med, at de grundlæggende forudsætninger for aftalen ændres. Betegnelsen "sandsynligt", der anvendes i kriteriet, forstås som i den øvrige del af IFRS' bestemmelser som "*more likely than not*" – altså skal det være en teoretisk sandsynlighed over 50 %, for at leverandøren vil opkræve kontraktsummen¹⁵. Dette er ligeledes et krav iht. IAS 11/IAS 18.

Såfremt der i forbindelse med opkrævning af kontraktbeløbet foretages en reel eller implicit prisfærgivelse, rabat el.lign., vil nettobeløbet af kontraktsummen og sådanne fradrag skulle indregnes iht. IFRS 15. En implicit prisfærgivelse kan illustreres ved følgende eksempel:

Eksempel 1

En dansk børsnoteret produktionsvirksomhed indgår aftale om levering af 100 enheder af en given vare til en mindre, malaysisk aftager som led i en markedspenetreringsstrategi i det asiatiske marked. Kontraktsummen er 700 tDKK. Producenten har vurderet, at betingelserne i IFRS 15.9 (a)-(d) er opfyldt. Dog vurderer producenten ud fra branchens tidligere erfaringer med lignende kunder, at kunden vil have problemer med at betale kontraktsummen, og vurderer således, at inddrivelsesbeløbet nok nærmere er 500 tDKK. Dermed har producenten samtidig vurderet, at kriteriet i henhold til IFRS 15.9 (e) er opfyldt og at der er indgået en valid kontrakt med en kunde.

Kilde: Egen tilvirkning

Såfremt kontrakten med kunden ikke opfylder betingelserne iht. IFRS 15.9 (a)-(e) som beskrevet ovenfor, skal kontraktværdien først indregnes som omsætning, i det tilfælde at parterne enten (1); opfylder samtlige respektive aktivitetsforpligtelser, herunder betaling af et beløb, der tilnærmer sig kontraktværdien, og sådanne beløb ikke kan refunderes, eller (2); opsiger kontrakten, og overdragne beløb ikke kan refunderes¹⁶. Indtil tidspunktet, hvor én af de to førnævnte situationer gør sig gældende, skal leverandøren indregne modtagne vederlag som en forpligtelse¹⁷.

Ændringer i forhold til nugældende IFRS

Regelsættet om mundtlige og implicite aftaler, som behandlet ovenfor, har ikke tidligere været indeholdt i IFRS og kan betyde en praksisændring for virksomheder, der ikke hidtil har anerkendt validiteten af mundtlige aftaler. For sådanne virksomheder kan det betyde, at omsætning indregnes tidligere, idet der ikke er krav om, at virksomheden venter, til en aftale er formaliseret på skrift. Dog skal virksomheden være opmærksom på substansen af en sådan aftale, som følge af at den ikke er formaliseret.

¹⁴ IFRS 15.BC40

¹⁵ IFRS 5 Appendix A

¹⁶ IFRS 15.15

¹⁷ IFRS 15.16

Konceptet om at indregning af omsætning kun kan foretages, såfremt det vurderes, at det er muligt at inddrive kontraktbeløbet, er ikke nyt i forhold til IAS 18. Dog kan vurderingen af inddrivelse og fordeling af implicite prisnedslag foretages ud på delmængder af kontraktsummen under IFRS 15, hvor praksis ellers tidligere har været, at vurderingen foretages på hele kontraktsummen. En sådan ændring af vurdering af inddrivelse af delmængder af kontraktsummen kan betyde tidligere indregning af omsætning i de situationer, hvor kontrakten indeholder flere aktivitetsforpligtelser.

3.4.2 Step 2 – Identificer separate aktivitetsforpligtelser

Når det er defineret, at der eksisterer en kontrakt med en kunde, og at kontrakten kan behandles efter bestemmelserne i IFRS 15, skal virksomheden derefter identificere de separate aktivitetsforpligtelser, kontrakten omfatter. Dette kan eksempelvis være individualiserede delleverancer i en samlet leverance eller blot separate varer og tjenesteydelser, der kan adskilles fra de øvrige forpligtelser i en kontrakt.

Standarden fremsætter følgende krav til identifikation af aktivitetsforpligtelser:

Ved kontraktindgåelse skal virksomheden vurdere varer og/eller tjenesteydelser, denne er forpligtet til at levere i henhold til kontrakten med kunden. Videre skal virksomheden identificere hver vare og/eller tjenesteydelse eller serier af individuelle varer eller tjenesteydelser, der i væsentlig grad er ensartede og følger samme leveringsmønster, som sammen udgør en særskilt aktivitetsforpligtelse¹⁸. Serier af varer eller tjenesteydelser kan anses for at være omfattet af førnævnte bestemmelse, såfremt følgende kriterier samtidig er opfyldt¹⁹:

- a) hver individuel vare eller tjenesteydelse i serien, virksomheden er forpligtet til at levere til kunden, er i overensstemmelse med de i IFRS 15.35 givne definitions kriterier af aktivitetsforpligtelser, der indfries over tid; og
- b) elementerne i henhold til IFRS 15.39-40, der indgår i vurderingen af, hvorvidt aktivitetsforpligtelsen over for kunden er indfriet, er identiske for alle varer og/eller tjenesteydelser i serien.

Ovenstående kriterier, hvortil der refereres, vil blive nærmere gennemgået i forbindelse med redegørelsen for "*Step 5 – Indregn omsætning i takt med indfrielse af aktivitetsforpligtelserne*" nedenfor.

Varer og tjenesteydelser indeholdt i kontrakten

I de fleste tilfælde vil en kontrakt med en kunde eksplicit angive den eller de varer og/eller tjenesteydelser, en leverandør er forpligtet til at levere i henhold til kontrakten. Dog fremgår det af Standarden, at aktivitetsforpligtelser ikke kan begrænses til de forpligtelser, der eksplicit fremgår af en kontrakt, men også dem, kunden med begrundet overbevisning implicit forventer. Dette kan eksempelvis være ydelser relateret til levering af en vare som følge af virksomhedens eller branchens forretningspraksis, offentliggjorte politikker mv., som har skabt en begrundet forventning hos kunden ved kontraktens indgåelse. Sådanne forpligtelser indbefatter dog ikke opgaver, en leverandør er nødsaget til at udføre for at fuldende kontrakten, med mindre sådanne aktiviteter yder kunden en vare eller tjenesteydelse. Et eksempel herpå kunne være de af leverandørens administrative opgaver, der er forbundet med indgåelsen af kontrakten, herunder bogføring, valutakurssikring af tilgodehavender, prissikring af råvarer, ansættelse af medarbejdere o.l., der ikke yder kunden varer eller tjenesteydelser.

¹⁸ IFRS 15.22

¹⁹ IFRS 15.23

Eksempel 2

En kunde ønsker at købe en telefon hos en større dansk børsnoteret televirksomhed. Tilbuddet går på, at såfremt kunden samtidig med købet forpligter sig til et toårigt abonnement indeholdende tele- og dataservice for 300 kr. pr. md., vil kunden få en smartphone gratis.

Alternativt kan kunden købe en smartphone til 2.500 kr. og ved siden af købe et abonnement for 85 kr. pr. md.

Televirksomheden leverer typisk to typer af kontrakter til sine kunder. Henholdsvis "Samlede kontrakter" som i eksemplet ovenfor, hvor en kunde køber en telefon med et tilhørende abonnement, eller alternativt "Opsplittede kontrakter" med særskilte telefoner og abonnementer.

Ovenstående scenarie kan skitseres således²⁰:

Anvendt diskonteringsrente, p.a.		7%
Kontraktperiode, mdr.		24
	"Samlet kontrakt"	"Opsplittet kontrakt"
Pris for smartphone, kr.	0,00	2.500,00
Månedlig ydelse, kr.	-300,00	-85,00
Netto nutidsværdi af kontrakten, kr. (afrundet)	3.500,00	3.500,00

Kilde: Egen tilvirkning ud fra fiktive oplysninger

Som det ses af ovenstående, vil pengestrømmene i perioden være vidt forskellige, dog har kontrakterne identiske nutidsværdier.

Under IFRS 15 skal separate varer og tjenesteydelser identificeres, på trods af at en leverandør muligvis anser visse varer eller ydelser som accessoriske (her en "gratis" smartphone). I ovenstående simplificerede eksempel findes to separate aktivitetsforpligtelser, henholdsvis levering af en smartphone og levering af løbende tele- og dataservice. Eventuelle øvrige implicite servicere som eksempelvis reparation og garanti ekskluderes af dette eksempel. Standarden vil for kontrakten, der i forvejen er opsplittet, ikke betyde en ændring i indregning af omsætning. Den samlede kontrakt vil dog skulle behandles som en opsplittet kontrakt og indregnet omsætning vil afspejle værdien af disse separate aktivitetsforpligtelser. Derfor vil nettoværdien af smartphonen blive indregnet på kontraktindgåelsestidspunktet og i de efterfølgende 24 måneder indregnes et beløb svarende til tele- og dataservice, som var kontrakten opsplittet.

IFRS 15.26 har i en ikke-udtømmende opstilling givet eksempler på, hvad individuelle varer, tjenesteydelser og aktivitetsforpligtelser kan udgøres af. Disse fremgår af opgavens 'Bilag 4'.

Separate aktivitetsforpligtelser

Efter at en virksomhed har identificeret varerne og tjenesteydelserne indeholdt i en kontrakt, skal denne vurdere, hvilke af disse varer og tjenesteydelser, der skal ses sammen henholdsvis adskilles. IFRS 15 giver en

²⁰ Tidsværdien af penge er ikke medtaget i dette eksempel, men dette vil der i en reel situation ligeledes skulle tages hensyn til, såfremt det er af væsentlig betydning for værdien.

to-trins metode for at identificere, hvilke varer og tjenesteydelser (eller samlinger heraf) der skal adskilles, og hvilke der kan ses sammen²¹:

a) *Vurdering af varens eller tjenesteydelsens individuelle karakteristika:*

En vare eller tjenesteydelse er separat, såfremt kunden kan anvende varen eller tjenesteydelsen særskilt eller sammen med andre ressourcer, der er lettilgængelige for kunden. Altså er varen eller tjenesteydelsen *i stand til* at fungere særskilt.

IFRS 15 angiver, at såfremt kunden kan bruge, forbruge eller videresælge varen eller tjenesteydelsen til en pris, der er højere end scrapværdien, eller på anden vis generere fremtidige økonomiske fordele, kan aktivet anses for at kunne anvendes af kunden. Nogle varer eller tjenesteydelser kan anvendes uden yderligere input, mens andre fungerer sammen med andre ressourcer, der er lettilgængelige for kunden. Sådanne ressourcer kan enten defineres som varer eller tjenesteydelser, der leveres separat af leverandøren eller af tredjemand eller en ressource, som kunden allerede har købt eller på anden vis opnået gennem leverandøren eller en tredjemand. Sælger leverandøren eksempelvis varen eller tjenesteydelsen individuelt eller sammen med fornævnte lettilgængelige ressourcer til andre kunder som led i sin almindelige virksomhed, kan det i sig selv indikere, at varen eller tjenesteydelsen er adskillelig²².

b) *Vurdering af individualisering ud fra kontraktens øvrige kontekst:*

I tillæg til de i (a) angivne kriterier er en vare og tjenesteydelse (eller samlinger heraf) adskillelig, såfremt leverandøren samtidig er i stand til at identificere de enkelte varer eller tjenesteydelser fra de øvrige forpligtelser, der måtte gives i kontrakten med kunden.

Denne vurdering foretages ud fra yderligere tre kriterier: (i) levering af varen eller tjenesteydelsen er ikke i væsentlig grad forbundet med integrering af varen eller ydelsen med andre varer eller ydelser eller med færdiggørelse af et samlet slutprodukt; (ii) varen eller tjenesteydelsen vil ikke i væsentlig grad ændre andre varer eller ydelser, der er angivet i kontrakten; (iii) varen eller tjenesteydelsen er ikke i væsentlig grad afhængig af andre varer eller ydelser angivet i kontrakten.

Eksempel 3

Separate aktivitetsforpligtelser

Med udgangspunkt i samme virksomhed og situation som i eksempel 2 ovenfor indgår televirksomheden en kontrakt med en kunde om levering af en smartphone med tilhørende tele- og dataabonnement. Idet at kunden er en ældre, svagsynet person, tilbyder virksomheden at opsætte telefonen samt installere de applikationer, han skal bruge. I tillæg dertil tilbyder virksomheden, at kunden i en toårig periode kan ringe til virksomhedens "elitekundeservice" og få personlig og ubegrænset teknisk assistance for et mindre tillægsbeløb.

Televirksomhedens øvrige kunder kan ligeledes købe disse services enkeltvis eller samlet i perioder, der er tilpasset kundernes behov. Lignende services tilbydes også af virksomhedens konkurrenter.

²¹ IFRS 15.27

²² IFRS 15.28

Ydelserne vurderes ikke i væsentlig grad at ændre aktivets (her en smartphone) karakter, da telefonen til enhver tid snildt kan gendannes til fabriksindstillingerne, ligesom at telefonen også kan fungere uden denne installationservice og løbende tekniske assistance.

Virksomheden vurderer, at varerne og tjenesteydelserne, der tilbydes kunden, kan separeres i henhold til IFRS 15.27. Smartphonen leveres som det første af de kontraktuelle varer og tjenesteydelser og kunden kan enten anvende denne uden de øvrige ydelser, der tilbydes, eller sammen med andre produkter, der tilbydes af virksomheden, hvorfor virksomheden vurderer, at kriteriet i henhold til IFRS 15.27(a) er opfyldt. Derudover har virksomheden særskilt identificeret hver vare og tjenesteydelser, der fremgår af kontrakten, hvorfor kravet i henhold til IFRS 15.27(b) ligeledes er vurderet opfyldt.

På baggrund af ovenstående har virksomheden identificeret fire særskilte aktivitetsforpligtelser, der enten indfries på et bestemt tidspunkt eller over tid:

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1): Levering af smartphone | Indfries på et bestemt tidspunkt (ved levering) |
| 2): Tele- og dataservice | Indfries over tid (24 mdr.) |
| 3): Installation og opsætning | Indfries på et bestemt tidspunkt (ved udførelse) |
| 4): Teknisk service | Indfries over tid (24 mdr.) |

Virksomheden indregner omsætning, i takt med at aktivitetsforpligtelserne indfries.

Væsentlig tilpasning

I kontrakten med kunden indgår dog ligeledes kundens ønske om, at telefonen skal leveres med et specielt styresystem, der er særligt anvendeligt for ældre mennesker. Dette ændrer slutproduktets udseende og anvendelse, og service udføres i forbindelse med installationen og opsætningen. Telefonen sælges på denne måde som et samlet produkt, der appellerer til ældre mennesker. Virksomheden vurderer, at dette i væsentlig grad ændrer telefonens karakteristika, og trods det, at lignende ydelser udføres af virksomhedens konkurrenter, vurderes det, at kriteriet om, at ydelsen skal kunne identificeres særskilt fra øvrige varer og ydelser, der leveres i kontrakten i henhold til IFRS 15.27(b), ikke er opfyldt.

Således vurderer virksomheden, at telefonen og installationservice ikke er separate ydelser, men i stedet udgør et samlet produkt. Derfor vurderer virksomheden nu, at der er tre særskilte aktivitetsforpligtelser, som enten indfries på et bestemt tidspunkt eller over tid:

- | | |
|--------------------------------------|---|
| 1): Levering af tilpasset smartphone | Indfries først, når den særlige tilpasning er foretaget |
| 2): Tele- og dataservice | Indfries over tid (24 mdr.) |
| 3): Teknisk service | Indfries over tid (24 mdr.) |

Kunden har indgået denne kontrakt den 22. december. Tilpasningen foretages først i det at teknikeren returnerer fra ferie den 4. januar året efter. Som følge deraf er ingen aktivitetsforpligtelser indfriet i året, og ligeledes indregnes ingen omsætning i året.

Kilde: Egen tilvirkning

Vurderingen af, hvorvidt en vare eller tjenesteydelse er individuel, skal foretages fra kontrakt til kontrakt, og virksomheden kan således ikke trække brede linjer, der sandsynliggør, hvornår der er tale om individuelle aktivitetsforpligtelser og vice versa.

Aktivitetsforpligtelser, der ikke er adskillelige

Såfremt en vare eller tjenesteydelse (eller multipler heraf) ikke kan adskilles, skal virksomheden kombinere varer eller tjenesteydelser, indtil der kan identificeres varer eller tjenesteydelser, der kombineret opfylder ovenstående kriterier for at være separate aktivitetsforpligtelser²³. Disse kombinationer af varer eller tjenesteydelser indregnes som enkelte aktivitetsforpligtelser. Såfremt kontrakten ikke kan disaggregeres nævneværdigt, vil der således kun indregnes én aktivitetsforpligtelse, og omsætning indregnes først, når denne aktivitetsforpligtelse er indfriet.

Ændringer i forhold til nugældende IFRS

IAS 18 angiver, at en virksomhed kan overveje at tillægge enkelte delelementer i en kontrakt særlig substans ved fastlæggelse af sine indregningskriterier. Nuværende IFRS giver dog ingen eksempler på, hvilke elementer i en kontrakt der kunne være individuelle varer eller tjenesteydelser, hvilket kan anses som en forbedring af IFRS. Dog er listen ikke udtømmende.

Som det var tilfældet i eksempel 2 ovenfor, skal en virksomhed ved IFRS 15 nøje vurdere, hvorvidt der i en kontrakt ligger varer eller tjenesteydelser, der under nugældende IFRS ikke ville have været tillagt værdi, såsom gratis mobiltelefoner, servicekontrakter o.l., der ydes for at incitere en kunde. Under nugældende IFRS ved IAS 18 indregnes omsætning som udgangspunkt i takt med pengestrømmene. I forhold til eksempel 2 ovenfor vil det sige, at for den samlede kontrakt indregnes månedligt 300 kr., hvor der for den opsplittede kontrakt indregnes 2.500 kr. ved kontraktindgåelse og løbende 85 kr. pr. md. Vareforbrug af smartphonen vil under begge kontrakter indregnes ved kontraktindgåelsen. Under IFRS 15 vil begge former for kontrakter dog skulle behandles ensartet, og alle varer og tjenesteydelser indeholdt i en kontrakt tillægges individuel værdi.

Indikatorerne for, at en vare eller tjenesteydelse kan udgøre en separat aktivitetsforpligtelse ud fra kontraktens øvrige kontekst, er en ny mulighed i forhold til nugældende IFRS. Dette kan betyde, at virksomhederne identificerer flere individuelle varer og tjenesteydelser og dermed aktivitetsforpligtelser, hvilket kan have betydning for indregningsmønstret af omsætning.

3.4.3 Step 3 – Bestem kontraktværdi

Efter at en virksomhed har identificeret de enkelte aktivitetsforpligtelser i en kontrakt, skal denne estimere værdien af kontrakten ud fra betingelserne i kontrakten. Kontraktværdien er det vederlag, virksomheden forventer at modtage for at levere aftalte varer og/eller tjenesteydelser til en kunde. Kontraktværdien er tiltænkt at være et udtryk for den rettighed, leverandøren har ved kontraktindgåelsen, og tager således ikke fremtidige ændringer eller tillæg til kontrakten i betragtning. Inkluderet i kontraktværdien er dog ej heller beløb, der opkræves på vegne af tredjemand, herunder eksempelvis skatter, moms og afgifter mv. Dog vil omkostninger afholdt af leverandøren til indfrielse af aktivitetsforpligtelsen, og som viderefaktureres til kunden, indgå i kontraktværdien og indregnes som omsætning. Dette kunne eksempelvis være fragt- og leveringsomkostninger.

²³ IFRS 15.30

Vederlaget kan være fast eller variabelt eller en kombination af de to²⁴. Følgende bør overvejes i forbindelse med estimering af kontraktværdien²⁵:

- hvorvidt vederlaget er fast eller variabelt;
- hvorvidt det samlede vederlag er begrænset
- hvorvidt der indgår et væsentligt finansieringselement i kontrakten
- hvorvidt vederlaget eller dele deraf betales i andet end penge, eksempelvis aktier eller aktieoptioner
- hvorvidt kontrakten forpligter leverandøren til at yde vederlag til kunden

Ovenstående enkeltpunkter vil blive behandlet i de følgende afsnit.

Variabelt vederlag

Definitionen af et variabelt vederlag er ganske bred, og en virksomhed bør på kontraktindgåelsestidspunktet vurdere alle elementer, der har betydning for vederlagets ultimative størrelse. Definitionen lyder som følger²⁶:

"An amount of consideration can vary because of discounts, rebates, refunds, credits, price concessions, incentives, performance bonuses, penalties or other similar items. The promised consideration can also vary if an entity's entitlement to the consideration is contingent on the occurrence or non-occurrence of a future event. For example, an amount of consideration would be variable if either a product was sold with a right of return or a fixed amount is promised as a performance bonus on achievement of a specified milestone."

Der er således tale om et variabelt vederlag i de tilfælde, hvor der eksempelvis gives rabatter, refusioner, bod, kundebonusser og lignende prisnedslag eller -tillæg. Ydermere er det variable vederlag også i nogle tilfælde afhængigt af fremtidige begivenheder eller udeblivelsen deraf.

Eksempel 4

Variabelt vederlag og fremtidige begivenheder

Et veletableret, børsnoteret porteføljeforvaltningsselskab indgår aftale med en kunde - her en Venture Capital-fond - om fuldstændig forvaltning af kundens formue i en periode på mindst 10 år. Porteføljeforvalteren skal som forvalter opsøge unoterede porteføljeselskaber, som med kundens formue skal købes for på et senere tidspunkt at realiseres.

Aftalen forpligter kunden til at betale et fast vederlag på 25 tDKK. årligt i forvaltningshonorar med løftet om op til 300 tDKK. yderligere som "Performance fee", såfremt porteføljens akkumulerede, realiserede afkast gennemsnitligt udgør mindst 8 % p.a. inden for den tiårige periode. I dette eksempel udgør dette "Performance fee" en variabel mængde, der afhænger af fremtidige begivenheder.

Kilde: Egen tilvirkning ud fra fiktive oplysninger

Behandlingen af det faste og det variable vederlag i ovenstående eksempel ud fra et IFRS 15 perspektiv er således som udgangspunkt ikke anderledes, end det ville være, hvis det var behandlet under nugældende IAS 18.

²⁴ IFRS 15.47

²⁵ IFRS 15.48

²⁶ IFRS 15.51

Det variable vederlag er i de fleste tilfælde baseret på betingelser eller forventninger til fremtiden, og det er derfor vigtigt, at virksomheden på kontraktindgåelsestidspunktet estimerer sandsynligheden for, at disse variable vederlagselementer realiseres. For nogle kontrakter vil det variable vederlag være tydeligt angivet i kontrakten, mens det i andre tilfælde vil være implicit at fortolke ud fra omstændighederne. Dette kan eksempelvis forekomme i de tilfælde, hvor kunden ud fra virksomhedens eller branchens forretningspraksis, offentlige bekendtgørelser og politikker eller ad andre kanaler har skabt en begrundet overbevisning om, at virksomheden vil opkræve et beløb, der er mindre, end hvad fremgår af kontrakten.

Som det var i tilfældet i eksempel 1 ovenfor, hvor der blev indgået en kontrakt med en kunde, og hvor leverandøren forventede at give et implicit prisnedslag som følge af kundens tvivlsomme betalingsevne, vil et sådant prisnedslag ligeledes være indeholdt i Standardens definition af variabelt vederlag. Under nugældende regnskabsregulering vil et sådant prisnedslag oftest blive indregnet som et tilgodehavende indtil det tidspunkt, hvor tilstrækkelig fakta nødsager en udgiftsførsel som nedskrivning af tilgodehavende fremfor reduktion af omsætning ved kontraktindgåelse. Leverandøren skal dog, som det også blev nævnt i afsnit 3.4.1 ovenfor, indledningsvist vurdere, hvorvidt der reelt er indgået en valid kontrakt med en kunde, og hvorvidt bestemmelserne i IFRS 15 kan anvendes. Derfor vil en virksomhed, idet den vurderer betingelserne i Standardens "Step 1", samtidig skulle vurdere betingelserne, der fremgår af "Step 3".

Standarden giver to metoder for estimering af værdien af det variable vederlag, henholdsvis "*The expected value method*" og "*The most likely amount method*"²⁷.

"The expected value method": Den forventede værdi er lig summen af sandsynlighedsvægtede mulige vederlagsudfald. Denne metode kan være at foretrække i de tilfælde, hvor en virksomhed indgår flere, ensartede kontrakter med ensartede kunder, da den tillader at anvende samme estimat for væsentligt ensartede kontrakter.

"The most likely amount method": Den højst sandsynlige værdi er lig den af de mulige værdier, der har størst sandsynlighed for at blive realiseret. Denne metode kan være at foretrække i de tilfælde, hvor en kontrakt har et 'enten-eller'-udfald, forstået som to eller få mulige udfald. Enten opnås en bonus eller ej.

Eksempel 4, fortsat

Der tages udgangspunkt i det tidligere eksempel med porteføljeforvalteren.

I dette eksempel præciseres det videre, at "Performance fee'et" kan udgøre op til 300 tDKK. For hver yderligere halve procentpoint ud over 6 % p.a. som afkastet udgør, har forvalteren ret til yderligere 75 tDKK. Altså vil et afkast på 6,5 % eller derunder ikke udløse et performance fee. Forvalteren har på baggrund af egne historiske data estimeret sandsynligheden for udfaldene i kontrakten.

²⁷ IFRS 15.53(a)-(b)

Ovenstående kan skitseres således:

Gns. afkast, i % p.a.	Performance fee, kr.	Sandsynlighed
]0 - 6,5]	0	10%
[6,5 - 7,0]	75.000	15%
[7,0 - 7,5]	150.000	30%
[7,5 - 8,0]	225.000	35%
[8,0[300.000	10%

"The expected value method"

Ved anvendelse af denne metode estimerer forvalteren et forventet variabelt vederlag på 165 tDKK, som er summen af de sandsynlighedsvægtede mulige udfald. Dog er resultatet ikke et af de mulige udfald, hvorfor der i stedet må nedrundes til 150 tDKK, indtil det er højst sandsynligt, at næste satsniveau kan opnås.

"The most likely amount method"

Som følge af fåtallet af udfaldsmuligheder estimerer forvalteren, at det mest sandsynlige udfald vil være det mest anvendelige af de muligheder, der er, hvorfor 225 tDKK estimeres som værende værdien af det variable vederlag. For at dette estimat skal opfylde kriterierne i IFRS 15, skal sandsynligheden for, at forvalteren modtager et vederlag, der mindst svarer til 225 tDKK dog være mere sandsynligt end ikke-sandsynligt (altså >50 %). I ovenstående ses, at sandsynligheden for, at vederlaget er mindst 225 tDKK kun 45 % ((35 + 10) %). Af denne årsag er forvalteren nødt til at sænke estimatet til 150 tDKK, da der er 75 % ((30 + 35 + 10) %) sandsynlighed for, at det variable vederlag mindst vil antage denne størrelse.

Kilde: Egen tilvirkning

Virksomheden skal ved kontraktindgåelsen vælge en af de to metoder og anvende denne konsistent for alle vederlagsbetingelser indeholdt i kontrakten.

I modsætning til IAS 18 giver IFRS 15 ikke mulighed for at vente med at estimere værdien af et estimat til det tidspunkt, hvor estimatet kan opgøres meget pålideligt, såfremt den eneste usikre faktor er vederlagets ultimative størrelse. Dette skyldes, at Standarden kræver, at virksomheden estimerer det variable vederlag på baggrund af samtlige tilgængelige, kendte oplysninger på kontraktindgåelsestidspunktet, herunder begrænsninger i vederlagets størrelse, som omtalt nedenfor.

Vederlagsbegrænsning

Efter at det variable vederlag er estimeret, skal virksomheden vurdere, hvorvidt kontraktværdiens samlede sum er begrænset af en eller flere faktorer. Dette særligt med henblik på at minimere risikoen for forekomsten af fremtidige væsentlige tilbageførsler af tidligere indregnet omsætning.

Begrænsende forhold opstår, som følge af at der kan være usikkerheder om vederlagets ultimative størrelse foranlediget af forhold, der ligger uden for virksomhedens kontrol. Et eksempel herpå kunne være en myndigheds godkendelse af et nyt medicinsk præparat. Begrænsning af vederlagets størrelse kan ligeledes forekomme, såfremt usikre faktorer først har udsigt til afklaring efter en meget lang periode. Begrænsende forhold kan også forekomme i de tilfælde, hvor virksomheden ikke har tilstrækkelig data, eller at det data, der er tilgængelig, ikke er tilstrækkeligt hensigtsmæssigt til at estimere vederlagets værdi.

Ydermere bør virksomheden også vurdere sandsynligheden for, at der gives prisnedslag og lignende ændringer i kontraktvilkårene baseret på virksomhedens historik for at yde sådanne. Omfanget og antallet af mulige udfald bør også vurderes med henblik på at afdække risikoen for indregning af for meget omsætning.

Såfremt der foreligger begrænsende forhold, der i forhold til den samlede kontraktsum vil medføre en fremtidig tilbageførsel af *væsentlig* karakter, bør der ved kontraktindgåelse foretages nedslag i kontraktsummen med disse ligeledes estimerede beløb. Vurderingen af væsentlighed foretages ud fra en samlet vurdering af sandsynligheden for, at forholdet kommer til at gøre sig gældende ("*more likely than not*") samt det beløbsmæssige omfang af det begrænsende forhold.

Væsentligt finansieringselement

I mange kontrakter vil leveringsstrømme og pengestrømme ikke nødvendigvis følge hinanden. Kunden kan forudbetale beløb til leverandøren, hvorved leverandøren finansieres, eller leverandøren kan levere en vare eller tjenesteydelse og udskyde betaling til et senere tidspunkt, hvorved kunden ydes kredit²⁸.

IFRS 15 kræver, at vederlagets størrelse skal reguleres for finansieringselementets væsentlige effekt på tidsværdien af penge. Sådanne kreditelementer kan, som det er tilfældet med øvrige betingelser i en kontrakt, udtrykkes både eksplicit eller implicit gennem en leverandørs generelle betalingsbetingelser, hvorfor eksistensen og effekten af sådanne kan være vanskelige at estimere.

Formålet med at estimere finansieringselementets størrelse er, at kontraktværdien skal afspejle en tilsvarende kontrakt med kontantbetaling i umiddelbar tilknytning til leveringen af varen eller tjenesteydelsen. IFRS 15 stiller krav om, at virksomheden vurderer alle faktorer, der har indflydelse på kontraktværdien, som følge af at der indgår et eller flere finansieringselementer, herunder både²⁹:

- om der er forskel i den kontante salgsværdi af den vare eller ydelse ved finansiering kontra ved kontantbetaling; og
- længden af perioden mellem levering og betaling samt den i markedet gældende rente.

Samtidig hermed, kan der også indgå finansieringslignende elementer i en kontrakt, der per definition ifølge Standarden ikke vil have indflydelse på kontraktsummen. Sådanne kunne være³⁰:

- forudbetalinger fra kunder, hvor kunden selv har anmodet om udskydelse af levering;
- en væsentlig del af vederlaget i kontrakten er variabelt og afhængigt af fremtidige begivenheder uden for kundens og leverandørens kontrol, som beskrevet ovenfor;
- i de tilfælde, hvor forskellen mellem kontraktsummen og salgsværdien af en vare eller tjenesteydelse ikke opstår som følge af ydelse af finansiering, eksempelvis i de tilfælde, hvor betalingsbetingelserne beskytter parterne mod modpartens manglende evne eller vilje til at opfylde dennes aktivitetsforpligtelser.

²⁸ Bemærk, at leasingkontrakter ikke er indeholdt i omfanget af IFRS 15, jf. afsnit 3.3. Delelementer af en kontrakt kan være indeholdt i IFRS 15 og andre elementer være indeholdt i andre standarder.

²⁹ IFRS 15.61(a)-(b)

³⁰ IFRS 15.62(a)-(c)

Uanset hvilke betalingsbetingelser, kontakten indeholder, er der dog ikke krav om, at virksomheden vurderer effekten af finansiering, såfremt tidsrummet mellem levering og betaling er kortere end eller lig med et år.

Såfremt der identificeres væsentlige finansieringselementer, skal effekten af sådanne diskonteres med en rente svarende til markedsrenten på tidspunktet for kontraktindgåelse og fradrages kontraktsummen med den diskonterede værdi heraf. Diskonteringsrenten, der anvendes, bør afspejle en situation, hvor finansiering ydes særskilt. Ydermere er renten fast gennem kontraktforløbet og skal anvendes for samtlige væsentligt tilsvarende kontrakter og bør ved fastlæggelse vurderes i forhold til nuværende og forventet fremtidig makroøkonomisk markedssituation.

Ikke-monetær vederlæggelse

Som betaling for varer eller tjenesteydelser fra en leverandør kan en kunde tilbyde selv at overføre varer, tjenesteydelser eller andre ikke-monetære vederlæggelser, herunder aktieoptioner eller tilsvarende. Dagsværdien af sådanne vederlæggelser måles efter bestemmelserne i IFRS 13 '*Måling af dagsværdi*' og tillægges kontraktværdien. Såfremt dagsværdien ikke kan opgøres pålideligt efter disse bestemmelser, estimeres dagsværdien til at være den separate markedsbaserede salgspris af hver vare og tjenesteydelse.

Ligeledes kan det forekomme, at en kontrakt indeholder såvel monetære som ikke-monetære former for vederlæggelse. Den monetære vederlæggelse vil i givet fald skulle behandles efter principperne i IFRS 15, og den ikke-monetære vederlæggelse behandles som beskrevet ovenfor og inkluderes i den totale kontraktværdi.

Tilsvarende gør sig gældende i de tilfælde, hvor kunden stiller arbejdskraft og/eller -midler til rådighed for leverandøren i forbindelse med, at denne skal udføre sine forpligtelser i henhold til en kontrakt. Såfremt leverandøren overtager råderetten over sådanne aktiver, vil dagsværdien heraf skulle estimeres og tillægges kontraktsummen som en ikke-monetær vederlæggelse. Et eksempel herpå kunne være en kontrakt om et byggeprojekt, hvori kunden tilbyder, at virksomheden kan overtage kundens gravemaskiner, der kan anvendes af leverandøren til at udføre det aftalte arbejde.

Behandlingen af ikke-monetære vederlæggelser er i overensstemmelse med den nugældende IAS 18.

Vederlag, der overføres til kunden

I flere tilfælde forekommer det, at leverandøren overfører vederlag til kunden, hvad enten dette er for at dække et forretningsmæssigt behov for leverandøren eller for at incitere kunden til at købe eller fortsætte med at købe varer eller tjenesteydelser af leverandøren. Et i Danmark knapt så udbredt eksempel kunne være rabatkuponer, der udstedes af en leverandør til en kunde eller til kundens egne kunder, der yder kunden en rabat ved køb af leverandørens produkter. Sådanne vederlagsforpligtelser om rabatter og tilsvarende kan være givet implicit af en virksomheds generelle forretningsbetingelser og kan i øvrigt være variable, som med øvrige kontraktvederlag.

Bestemmelserne i IFRS 15 er således indrettet, at vederlag, der flyder fra leverandøren til kunden, skal indregnes som en nedbringelse af kontraktsummen og ultimativt en reduktion af indregnet omsætning. Bestemmelserne gør sig gældende gennem alle led i en leverandørs distributionskæde til og med slutbrugeren af leverandørens varer eller tjenesteydelser. Såfremt der i en sådan situation som førnævnte indgår variable vederlag, skal disse estimeres efter bestemmelserne i IFRS 15, som beskrevet ovenfor.

Sådanne "omvendte pengestrømme" kan forekomme som fremtidige rabatter eller refusioner af afholdte omkostninger og kunne eksempelvis udgøres af:

- "Pay-to-stay": hvor en virksomhed betaler/refunderer kunden beløb, for at virksomhedens varer skal have en god hyldeplacering i øjenhøjde eller på forsiden af en distributørs hjemmeside;
- Markedsføringsaftaler: hvor en leverandør refunderer en distributør for en del af de omkostninger, som distributøren afholder for at markedsføre leverandørens produkter eller ydelser;
- Beskyttelse mod ukurans: hvor en virksomhed refunderer distributøren for dele af den prisreduktion, der skal til for at afsætte leverandørens varer;
- Reelt køb af varer eller tjenesteydelser af kunden: Et eksempel herpå kunne være en entreprenør, der opfører en ny bygning for en cementfabrik, hvor fabrikken selv leverer cement til entreprenøren i denne og entreprenørens andre byggeentrepriser. Her bør entreprenøren grundigt overveje, hvorvidt betalingen til cementfabrikken kan anses som særskilt køb af en vare, eller hvorvidt dette reelt er en reduktion af omsætningen fra den kontrakt, der eksisterer med cementfabrikken.

Fælles for disse eksempler er generelt, at omkostningen ikke overfører et egentligt aktiv fra kunden til leverandøren, hvorfor omkostningen efter IFRS 15 skal behandles som en reduktion af omsætningen, med mindre der foreligger særlige forhold, der tilsiger en anden behandling.

I generel modsætning til de øvrige bestemmelser om indregning i IFRS 15 skal vederlag, der overføres fra leverandør til kunde og dermed reducerer omsætningen, først indregnes på det *senest forekommende* af følgende tidspunkter:

- Tidspunktet for levering af varen eller tjenesteydelsen i henhold til kontrakten; eller
- Tidspunktet for virksomhedens endelige forpligtelse til at overføre vederlaget til kunden.

På dette punkt afspejler Standarden således nugældende IFRS. Forskellen ligger i muligheden for/kravet om at identificere hvert enkelt delelement i en kontrakt som enkeltstående begivenheder, der kan behandles særskilt eller kollektivt alt efter kontraktens kontekst.

Ændringer i forhold til nugældende IFRS

Som det blev nævnt under 'Step 1' stiller IFRS 15 et nyt krav om, at virksomheden ved kontraktindgåelse skal vurdere, om der i en kontrakt implicit gives et nedslag i prisen i en kontrakt, eller om der skal indregnes et kredittab vedrørende kontrakten. Disse situationer skal præsenteres forskelligt som henholdsvis nedbringelse af nettoomsætning og tab på debitorer. Det kan være vanskeligt for en virksomhed at skelne mellem, hvornår der gives en implicit rabat - eksempelvis ved en bestemt markedsstrategi - og hvornår der er tale om et reelt kredittab. Vurderingen heraf kan medføre væsentlige skøn og vil skulle beskrives som en del af noteoplysningerne, der gives for omsætning.

En anden ændring, der for nogle virksomheder kan betyde en stor omvæltning, er behandlingen af variable vederlag. IAS 18 antyder eksempelvis, at en indtægt først kan indregnes på det tidspunkt, hvor det er mere sandsynligt end ikke, at indtægten vil tilflyde virksomheden, og værdien heraf kan opgøres pålideligt. Tidligere har generel praksis derfor været, at følge indtægtens pengestrømme og først indregne indtægten, når pengene modtages, eller når usikkerhed omkring beløbets realitet i al væsentlighed er afklaret. Dette kan for visse virksomheder, der ikke tidligere har estimeret det variable vederlag eller tillagt det værdi ved

kontraktindgåelse, betyde, at omsætning indregnes væsentligt tidligere end hidtil. Dog vil det også medføre, at der skal udøves væsentlige skøn og estimater omkring det variable vederlag samt gives noteoplysning om, hvorfor virksomhedens ledelse har valgt det estimat, den har.

Behandlingen af finansiering i en kontrakt er på sin vis ikke ny i forhold til nugældende IFRS. Bestemmelsen om anvendelse af en diskonteringsrente, der svarer til renten, der bliver brugt i standalone-finansieringssituationer, er ny i forhold til nugældende IFRS. Denne vil ydermere være svær at identificere i og med, at ikke alle virksomheder yder standalone-finansiering til sine kunder. Dog vil en virksomhed ofte kreditvurdere sine kunder, inden der indgås kontrakter hermed, og i den forbindelse identificere en passende diskonteringsrente ud fra forholdet mellem kontraktværdien og varernes eller tjenesteydernes samlede nominelle salgspris. Dette vil i forhold til kontraktens kontekst være den bedste indikator for en passende rente.

Afslutningsvis er behandlingen af vederlag, der flyder til kunden, som omtalt ovenfor konsistent med nugældende IFRS. Dog illustreres princippet kun implicit i eksemplerne, der gives i IAS 18, og omtales ikke eksplicit som i IFRS 15. Dette kan hjælpe virksomhederne med at identificere, hvorvidt der afgives vederlag til kunden, som vil skulle præsenteres som en reduktion af omsætning frem for et vareforbrug eller en ekstern omkostning.

3.4.4 Step 4 – Fordel kontraktværdien ud på aktivitetsforpligtelserne

Efter at virksomheden har identificeret de særskilte aktivitetsforpligtelser samt kontraktværdien, der foreligger, skal kontraktværdien fordeles ud på hver enkelt identificeret aktivitetsforpligtelse. Denne fordeling foretages ud fra den relative salgspris af de varer eller tjenesteydelser, aktivitetsforpligtelserne kan henføres til.

Formålet med fordeling af vederlag er følgende³¹:

"The objective when allocating the transaction price is for an entity to allocate the transaction price to each performance obligation (or distinct good or service) in an amount that depicts the amount of consideration to which the entity expects to be entitled in exchange for transferring the promised goods or services to the customer".

IFRS 15 giver en hierarkideling af indikatorerne for den individuelle salgspris, hvoraf den mest pålidelige er den reelle observerbare standalone-salgspris, som virksomheden afhænder den enkelte vare eller tjenesteydelse til eksterne parter til. I den virkelige verden vil en sådan pris ofte ikke eksistere. Derfor må virksomheden estimere den individuelle salgspris for hver vare eller tjenesteydelse, virksomheden forpligter sig til at levere i henhold til kontrakten med kunden. Estimatet udarbejdes ved kontraktindgåelse og kan ikke opdateres i perioden mellem kontraktindgåelse og indfrielsen af aktivitetsforpligtelserne.

³¹ IFRS 15.73

Eksempel 5

En producent har indgået en kontrakt med en kunde om levering af et i kontrakten med denne nærmere specificeret produkt. Kontrakten baseres på de på kontraktindgåelsestidspunktet kendte fakta og forudsætninger. Dog eksisterer der ikke en observerbar referencepris på varen, da denne kun afsættes i sammenhæng med andre varer og tjenesteydelser.

Produktionen af varen, der leveres, er afhængig af en given råvare, hvis pris er noteret på fondsbørsen. Producenten bestemmer, at der er indgået en valid kontrakt med kunden, har identificeret separate aktivitetsforpligtelser, har estimeret kontraktværdien og fordelt en estimeret standalone-salgspris ud på de enkelte aktivitetsforpligtelser i kontrakten i henhold til IFRS 15. Inden virksomheden når at påbegynde produktion af varen, bevirker ændrede makroøkonomiske forhold, at prisen på den underliggende inputråvare stiger til det dobbelte.

Producenten revurderer ikke den estimerede standalone-salgspris fordelt i henhold til indeværende kontrakt, men vil i fremtidige kontrakter med varer, der indeholder samme inputråvare, skulle have de ændrede forudsætninger in mente og eventuelt udarbejde nye estimater herfor.

Kilde: Egen tilvirkning. Der tages i dette eksempel ikke højde for eventuelle sikringsmuligheder, der beskytter producenten mod fluktuerende råvarepriser.

Standarden fremstiller ingen krav eller begrænsninger for, hvor ofte virksomheden kan opdatere den estimerede standalone-salgspris for en given vare eller tjenesteydelse³². Opdatering bør finde sted i de tilfælde, hvor de grundlæggende forudsætninger for estimatet ændres markant. Virksomheden kan dog ikke ændre metoden for estimering (omtales nedenfor) af standalone salgsprisen for en given vare eller tjenesteydelse, medmindre de ændrede forudsætninger tilskynder dette.

Standarden fremstiller et krav om, at såfremt der ikke eksisterer en observerbar standalone-salgspris for den vare eller tjenesteydelse, der leveres, skal alle tilgængelige informationer tages i brug for at danne et så retvisende estimat som muligt³³. Dette indbefatter blandt andet overvejelse af markedssituationen generelt samt virksomheds- og kundespecifikke forhold, der bevirker, at en teoretisk standalone salgspris vil ændre sig. Formålet hermed er at maksimere anvendelsen af oplysningerne, der danner grundlag for estimatet. I tillæg dertil skal estimeringsmetoden anvendes konsekvent i lignende situationer.

Foruden den observerbare standalone-salgspris, der antages at være mest pålidelig, giver IFRS 15 tre andre acceptable metoder til estimering af standalone-salgsprisen³⁴, hierarkisk rangordnet ud fra pålideligheden heraf:

- a) *"Adjusted market assessment approach"*: virksomheden kan estimere standalone-salgsprisen ud fra en analyse af, hvad virksomhedens kunder vil være villige til at betale for en given vare eller tjenesteydelse. Dette kan endvidere omfatte en analyse af prisen på en konkurrents vare eller tjenesteydelse, reguleret for de dækningsgrader, omkostninger med videre, som virksomheden selv har. Metoden kan være anvendelig i de situationer, hvor virksomheden har solgt varen eller tjenesteydelsen i en længere periode og derigennem kan danne sig en idé om markedets efterspørgsel.

³² Dermed ikke forstået, at virksomheden kan ændre det oprindelige estimat for en allerede indregnet kontrakt, idet dette estimat fastlægges ved kontraktindgåelse.

³³ IFRS 15.78

³⁴ IFRS 15.79

Metoden er derfor ligeledes ikke anvendelig i de situationer, hvor virksomheden afsætter et nyt produkt uden referencedata i markedet.

- b) *"Expected cost plus a margin approach"*: virksomheden kan fremskrive de omkostninger, der forventes at skulle afholdes for at indfri aktivitetsforpligtelsen, og dertil beregne et passende dækningsbidrag. Dækningsbidraget, der tillægges, skal dog udtrykke den merværdi, som markedet er villig til at betale for produktet. Metoden er anvendelig i flere situationer, herunder særligt i de tilfælde, hvor virksomheden tydeligt kan identificere de omkostninger, indfrielsen af aktivitetsforpligtelserne vil medføre.
- c) *"Residual approach"*: virksomheden kan ud fra en residualberegning estimere standalone-salgsprisen for en given vare eller tjenesteydelse ved ud fra den totale kontraktsum at fratække observerbare standalone-salgspriser på øvrige aktivitetsforpligtelser i henhold til kontrakten eller andre kontrakter, hvori varen eller tjenesteydelsen indgår. Dog skal mindst én af følgende to forudsætninger gøre sig gældende, for at metoden kan anvendes:
- i. virksomheden afsætter samme vare til forskellige kunder på eller nær samme tidspunkt, som er gældende i kontrakten. Dette med henblik på at udvide referencedata mest muligt; eller
 - ii. virksomheden har ikke tidligere solgt varen eller tjenesteydelsen som standalone-produkt, hvorfor der ikke eksisterer referencedata herfor.

I nogle situationer kan det være nødvendigt i én kontrakt at anvende en kombination af ovenstående metoder for de forskellige aktivitetsforpligtelser, der er identificeret i kontrakten. Ligeledes er det muligt, at der for estimeringen af standalone-salgsprisen for én aktivitetsforpligtelse er behov for at anvende flere metoder. Antag eksempelvis at en kontrakt indeholder fire separate aktivitetsforpligtelser, hvoraf der for to af disse eksisterer observerbare standalone-salgspriser, og for de øvrige to anvendes residualmetoden ovenfor. Derved fordeles forskellen mellem den totale kontraktsum og den observerbare standalone-salgspris ud på de tilbageværende to aktivitetsforpligtelser. Fordelingen af residualen derimellem kan således estimeres ved anvendelse af en eller flere af de to øvrige metoder nævnt ovenfor.

Eksempel 6

Relative stand-alone selling price method

Der tages udgangspunkt i samme televirksomhed og situation som i første del af eksempel 3 ovenfor, hvor der blev identificeret en kontrakt med en kunde, hvori indgik 4 separate aktivitetsforpligtelser:

- | | |
|--------------------------------------|---|
| <i>1): Levering af smartphone</i> | <i>Indfries på et bestemt tidspunkt (ved levering)</i> |
| <i>2): Tele- og dataservice</i> | <i>Indfries over tid (24 mdr.)</i> |
| <i>3): Installation og opsætning</i> | <i>Indfries på et bestemt tidspunkt (ved udførelse)</i> |
| <i>4): Teknisk service</i> | <i>Indfries over tid (24 mdr.)</i> |

Virksomheden har identificeret, at kontraktværdien er 3.750 DKK. Dette er således det vederlag, virksomheden forventer at modtage for at indfri samtlige af førnævnte aktivitetsforpligtelser.

Standalone-salgsprisen af (1) og (2) ovenfor kan observeres, idet virksomheden ofte sælger disse varer i standalone-situationer. Dog sælges der ikke installationservice eller teknisk service, uden at dette er tilknyttet andre produkter i samme aftale.

Virksomheden er bekendt med de omkostninger, primært i form af montørløn, der skal til for at indfri aktivitetsforpligtelse (3) ovenfor, og tillægger dette en passende margin for at estimere standalone-salgsprisen. Tilsvarende har virksomheden analyseret konkurrerende virksomheders pris for teknisk service i en tilsvarende periode og estimeret en standalone-salgpris for aktivitetsforpligtelse (4) ud fra denne markedsreference, henset til virksomhedens egne dækningsgrader og omkostninger.

Aktivitetsforpligtelse	Metode	Pris, kr.
1): Levering af smartphone	Direkte observerbar	2.500
2): Tele- og dataservice	Direkte observerbar	1.000
3): Installation og opsætning	Expected cost plus a margin approach	500
4): Teknisk service	Adjusted market assessment approach	500
	I alt	4.500

Som det ses ovenfor, andrager summen af standalone-salgspriserne et større beløb end kontraktens værdi. Rabatten, der således er implicit givet i kontrakten, kan ikke allokere til en enkelt aktivitetsforpligtelse, hvorfor standalone-priserne mindskes i forholdt til den totale kontraktværdi.

Aktivitetsforpligtelse	Pris, kr.	
1): Levering af smartphone	2.083	(kr. 2.500 / 4.500 * 3.750)
2): Tele- og dataservice	833	(kr. 1.000 / 4.500 * 3.750)
3): Installation og opsætning	417	(kr. 500 / 4.500 * 3.750)
4): Teknisk service	417	(kr. 500 / 4.500 * 3.750)
I alt	3.750	

Kilde: Egen tilvirkning med inspiration fra IFRS 15.IE164-166.

Ovenstående metode illustreret i eksemplet kaldes "The relative stand-alone selling price method", idet hver enkelt aktivitetsforpligtelse tildeles en andel af det totale vederlag i forhold til aktivitetsforpligtelsens andel af summen af samtlige aktivitetsforpligtelser i kontrakten. Dette udgør ligeledes formålet med fordeling af vederlag, som beskrevet ovenfor. IFRS 15 udtrykker, at denne metode skal bruges til fordeling af vederlag mellem aktivitetsforpligtelserne med undtagelse af de kontrakter, hvori indgår variabelt vederlag eller rabatter.

Fordeling af et variabelt vederlag

IFRS 15 udtrykker, at et eventuelt variabelt vederlag i sin fuldstændighed tildeles en enkelt aktivitetsforpligtelse, en kombination af aktivitetsforpligtelser eller særskilte varer eller tjenesteydelser, der udgør en enkelt aktivitetsforpligtelse, alt afhængig af kontraktens øvrige kontekst. Det variable vederlag kan ikke fordeles ud på alle aktivitetsforpligtelser i en kontrakt³⁵. Eksempelvis kan en leverandørbonus være afhængig af, hvorvidt leverandøren er i stand til at levere en vare eller ydelse inden for en given tidsperiode (det variable vederlag tildeles én aktivitetsforpligtelse). Alternativt kan et honorar for levering af en serie af særskilte varer eller ydelser være afhængig af udviklingen i nettoprisindekset (det variable vederlag tildeles én vare eller tjenesteydelse, der indgår i én aktivitetsforpligtelse).

³⁵ IFRS 15.84

IFRS 15 giver to kriterier for at fordele hele det variable vederlag til én aktivitetsforpligtelse eller én serie af særskilte varer eller tjenesteydelser, der udgør en enkelt aktivitetsforpligtelse. Begge kriterier skal være opfyldt samtidig, førend fordeling kan foretages³⁶:

- a) betingelserne for det variable vederlag kan henføres til aktivitetsforpligtelsen, varen eller tjenesteydelserne, der leveres; og
- b) fordelingen foretages i overensstemmelse med hovedformålet med fordeling af vederlag, som beskrevet i IFRS 15.73 ovenfor.

Ordlyden af sidstnævnte bestemmelse kunne antyde, at det variable vederlag kun kan fordeles ud på én aktivitetsforpligtelse, men skal rettere forstås som "en eller flere, men dog ikke alle aktivitetsforpligtelser". Det er værd at bemærke, at ovenstående bestemmelse udgør et indregningskrav og ikke kan fraviges gennem anden praksis. Såfremt begge ovenstående kriterier er opfyldt, skal det variable vederlag tildeles aktivitetsforpligtelsen eller -forpligtelserne, dette kan henføres til.

Fordeling af en rabat

Den anden undtagelse fra "*The relative stand-alone selling price method*" beskrevet ovenfor relaterer sig til fordelingen af iboende rabatter i kontrakten. Når en virksomhed sælger en samling af varer eller tjenesteydelser, vil prisen herfor ofte understige summen af disses individuelle standalone salgspriser. Denne rabat fordeles som udgangspunkt på de enkelte aktivitetsforpligtelser i forhold til disses forholdsmæssige andel af den totale sum af aktivitetsforpligtelsernes samlede værdi. Såfremt virksomheden dog identificerer, at rabatten kan henføres direkte til en eller flere aktivitetsforpligtelser, fordeles rabatten kun til disse. På denne måde er det således muligt at minimere effekten af en aktivitetsforpligtelse, hvorfor Standarden fremstiller tre krav, der alle skal opfyldes for at kunne fordele rabatten til en eller flere, men ikke alle aktivitetsforpligtelser³⁷:

- a) virksomheden sælger ofte hver særskilte vare eller tjenesteydelse (eller multipler heraf) i en standalone-sammenhæng;
- b) virksomheden sælger ligeledes ofte disse varer eller tjenesteydelser sammen med andre varer eller tjenesteydelser til en pris, der ikke afspejler summen af disses individuelle standalone-salgspriser; og
- c) rabatterne, der gives for varer eller tjenesteydelser som anvendes som sammenligningsgrundlag i henhold til IFRS 15.82(b) ovenfor, skal være væsentlig ensartet med den rabat, der gives i kontrakten. Der skal ydermere udføres en dokumenteret analyse af, hvorvidt grundlaget, der anvendes til at allokere rabatten til en eller flere aktivitetsforpligtelser, danner pålidelig observerbar dokumentation for, at fordelingen af rabatten kan foretages i lighed med sammenligningsgrundlaget.

³⁶ IFRS 15.85

³⁷ IFRS 15.82(a)-(c)

Eksempel 6, fortsat*Fordeling af en iboende rabat*

Som viderebygning af eksempel 6 ovenfor antages det nu, at virksomheden ofte sælger telefonen og abonnementet samlet til en rabat, der i dette tilfælde svarer til forskellen mellem kontraktværdien og summen af standalone-salgprisen af aktivitetsforpligtelserne. Virksomheden har intet observerbart data, der pålideligt udviser, at en rabat ydes på installationsservice eller teknisk service. Virksomheden vurderer, at kriterierne i henhold til IFRS 15.82 (a)-(c) for at kunne fordele rabatten er opfyldt.

Hele rabatten skal således fordeles på aktivitetsforpligtelserne, der relaterer sig til levering af en smartphone samt tele og dataservice i 24 mdr. Kontraktens iboende rabat udgør (4.500 kr. – 3.750 kr.) 750 kr. og fordeles således:

Aktivitetsforpligtelse	Pris, kr.	
1): Levering af smartphone	1.964	$(kr. 2.500 - 750 / (2.500 + 1.000) * 2.500)$
2): Tele- og dataservice	786	$(kr. 1.000 - 750 / (2.500 + 1.000) * 1.000)$
3): Installation og opsætning	500	Ingen rabat tildelt denne aktivitetsforpl.
4): Teknisk service	500	Ingen rabat tildelt denne aktivitetsforpl.
I alt	3.750	

Kilde: Egen tilvirkning med inspiration fra IFRS 15.IE167-177.

Ændringer i forhold til nugældende IFRS

IAS 18 har ingen bestemmelser om fordeling af vederlag i kontrakter indeholdende flere delelementer. Der findes dog i fortolkningsbidrag til IFRS to metoder for fordeling af vederlag, henholdsvis fordeling ud fra relativ dagsværdi og en residual fordelingsmodel. Begge disse kan siges at være videreført i IFRS 15 i form af metoderne angivet i IFRS 15.79 ovenfor. Dog er metoderne forklaret i langt mere detaljeret grad end hidtil ved eksempler med videre. Dette kan ultimativt føre til, at virksomhederne omfordeler dele af honoraret til andre varer og tjenesteydelser end hidtil, i og med at muligheden herfor er udvidet. Virksomhederne vil dog fremadrettet skulle involvere flere personer i organisationen ved udarbejdelse af estimerede standalone-salgpriser for varerne eller tjenesteydelserne, idet det kan vise sig at være gavnligt at inddrage ledere fra salgs- og produktionsafdelingen for at danne bedre baggrund for estimatet.

Der, hvor IFRS 15 kan blive kompleks i forhold til nuværende IFRS, er ved fordeling af henholdsvis rabatter og variabelt vederlag. Dette har ikke tidligere været et eksplicit krav i IFRS. Som det blev beskrevet tidligere, har virksomhederne ofte blot fordelt en rabat over hele kontrakten uden at vurdere, om denne egentlig kun relaterer sig til dele deraf. Ligeledes for det variable vederlag har indregningen af dette været udskudt, til det med stor sandsynlighed ville tilflyde virksomheden. IFRS stiller dog krav om, at såvel rabatter som variabelt vederlag fordeles ud på aktivitetsforpligtelserne og indregnes løbende, i takt med at aktivitetsforpligtelserne indfries. Dette vil, hvor data ikke eksplicit er tilgængeligt, betyde, at der vil skulle udøves betydelige skøn, og at disse skal forklares i noteoplysningerne. Dog vil det samtidig betyde, at indregnet omsætning i højere grad afspejler den reelle salgpris af den vare eller tjenesteydelse, der leveres.

3.4.5 Step 5 – Indregn omsætning i takt med indfrielse af aktivitetsforpligtelserne

Sidste led i indregningsprocessen er at indfri de identificerede aktivitetsforpligtelser, og indregne det dertil tildelte vederlag som omsætning, i takt med at disse forpligtelser indfries. Indfrielse finder sted på det tidspunkt, hvor varen eller tjenesteydelsen (eller multipler deraf), der er knyttet til aktivitetsforpligtelsen, leveres til kunden i henhold til kontrakten med denne.

En vare anses generelt for leveret ved overdragelse af samtlige rettigheder vedrørende varen eller tjenesteydelsen til kunden. Kundens mulighed for at drage økonomisk nytte af varen eller ydelsen udgøres således af dennes rettighed til samtlige indgående pengestrømme eller nedbringelse af udadgående pengestrømme, der er knyttet til varen eller tjenesteydelsen. Leveringen og indfrielsen af aktivitetsforpligtelsen kan, som det blev illustreret i eksempel 3 og 6 ovenfor, enten finde sted på et specifikt tidspunkt eller finde sted over tid. Hvorvidt den enkelte aktivitetsforpligtelse indfries på et givent tidspunkt eller over tid, bestemmes og fastlægges ved kontraktindgåelse.

Indfrielse over tid

Ofte vil en virksomhed indfri sine aktivitetsforpligtelser over tid. Dette gør sig ofte gældende i rene serviceaftaler, hvor en virksomhed leverer en service til en kunde, som kunden forbruger øjeblikkeligt. En virksomhed leverer varer og tjenesteydelser, opfylder aktivitetsforpligtelser og indregner omsætning over tid, såfremt ét af følgende kriterier er opfyldt³⁸:

- a) kunden modtager og forbruger øjeblikkeligt de fordele, virksomheden leverer ved indfrielsen af aktivitetsforpligtelsen;
- b) virksomheden leverer varer eller tjenesteydelser, der opbygger eller forbedrer et aktiv, der under opførelsen eller forbedringen er i kundens besiddelse, herunder eksempelvis igangværende arbejder; eller
- c) virksomheden leverer et aktiv uden alternativ anvendelse, og virksomheden kan med rette forvente at modtage vederlag for det til dato udførte arbejde.

Såfremt virksomheden ikke er i stand til at påvise, at et eller flere af ovenstående kriterier er opfyldt, antages det, at aktivitetsforpligtelsen indfries på et specifikt tidspunkt, hvorved indregning af omsætning udskydes til dette tidspunkt er forpasset.

(a) Simultan modtagelse og forbrug af leverede økonomiske fordele

Vurdering af hvorvidt kunden forbruger fordelen øjeblikkeligt, kan i nogle situationer være let at identificere. Et eksempel herpå kunne være en konsulentaftale om lønassistance i en given periode. Her modtager og forbruger kunden fordelen, idet konsulenten udfører assistancen, og kan ikke lagre denne fordel. I andre tilfælde er det dog ikke ligetil, hvorfor Standarden sætter en retningslinje for, hvornår der er tale om samtidig modtagelse og forbrug af en fordel³⁹:

"...a performance obligation is satisfied over time if an entity determines that another entity would not need to substantially re-perform the work that the entity has completed to date if that other entity were to fulfil the remaining performance obligation to the customer."

³⁸ IFRS 15.35

³⁹ IFRS 15 Appendix B4

Ved bestemmelse af, hvorvidt en anden virksomhed vil skulle genudføre det arbejde, der er ydet til dato, skal virksomheden dog se bort fra eventuelle kontraktuelle og praktiske begrænsninger herfor. Ydermere skal virksomheden samtidig antage, at den overtagende virksomhed ikke ved overtagelse af aktivitetsforpligtelserne overtager nogen af de aktiver, der på nuværende tidspunkt og i fremtiden er og ville have været under den oprindelige virksomheds kontrol⁴⁰.

(b) Kunden besidder aktivet i opførelses- eller forbedringsprocessen:

Det andet kriterie ovenfor går på, hvorvidt kunden har kontrol over aktivet, der opføres eller forbedres, mens aktivet opføres eller forbedres. Et sådant aktiv kan være såvel et håndgribeligt materielt aktiv, som eksempelvis et byggeprojekt, men kan ligeledes være en immateriel rettighed, som eksempelvis udarbejdelsen af et nyt IT-system. Såfremt kunden har eksplicit eller implicit kontrol over aktivet, der opføres eller forbedres, kan det konkluderes, at aktivitetsforpligtelsen indfries over tid.

(c) Alternativ anvendelse

Et aktiv kan anses for at være uden alternativ anvendelse, såfremt virksomheden kontraktuelt eller praktisk er afholdt fra at anvende den endelige vare eller ydelse til andre formål⁴¹. Dette omfatter endvidere muligheden for at videresælge aktivet til tredjemand. De kontraktuelle begrænsninger skal være af så væsentlig betydning for aktivet som helhed, at kunden vil gøre et krav gældende, såfremt virksomheden forsøger at anvende aktivet i en alternativ sammenhæng. Der foreligger således ikke en valid begrænsning, såfremt varen eller ydelsen, der leveres, let kan substitueres af andre produkter og afhændes til virksomhedens øvrige kunder. En valid praktisk begrænsning eksisterer, såfremt alternativ anvendelse vil medføre et væsentligt tab for virksomheden. Dette kan eksempelvis forekomme, fordi virksomheden i væsentlig grad vil skulle afholde omkostninger til ombygning eller på anden vis at ændre aktivet, eller såfremt virksomheden vil skulle afhænde aktivet til en anden part for et væsentligt mindre beløb end oprindeligt. Sådanne situationer kan eksempelvis forekomme, hvor kunden har bestilt aktivet med en væsentlig grad af individualisering eller med en uhensigtsmæssig fysisk placering af aktivet.

(c) Krav om betaling for det til dato udførte arbejde

Et delelement i det tredje af kravene ovenfor er, at virksomheden med rette kan forvente en betaling for det til dato udførte arbejde, der mindst kompenserer virksomheden for den del af aktivitetsforpligtelsen, der er indfriet til dato. Ved vurdering heraf skal virksomheden tage alle kontraktlige, retslige og lovmæssige implikationer i betragtning. Vurderingen kan foretages ud fra de til dato afholdte omkostninger tillagt en passende margin, således at der implicit approksimeres en salgsværdi. Vurderingen kan alternativt foretages ud fra en proportional andel af den ved kontraktindgåelsen estimerede profit. Et sådant beløb skal i øvrigt ikke nødvendigvis udgøre et fast honorar. Vurderingen skal endvidere tage hensyn til, hvorvidt kontrakten med kunden begrænser opbygget tilgodehavende til at andrage en vis størrelse ved opnåelse af nærmere definerede "milestones" i en kontrakt. Altså, hvorvidt virksomheden kun har ret til en vis andel af betalingen, såfremt en særlig begivenhed er nået, inden kontrakten opsiges af kunden eller en anden part. Vedlæggelse af en betalingsplan i kontrakten er ikke nødvendigvis dokumentation for, at virksomheden har ret til betaling. Virksomheden skal undersøge, hvorvidt der foreligger forhold, som afviger fra betalingsplanen, herunder eksempelvis deadlines, der ikke er nået.

⁴⁰ Definition af begrebet "kontrol" er givet i 'Bilag 2'

⁴¹ IFRS 15.36

Eksempel 7*Vurdering af alternativ anvendelse og ret til betaling for det udførte arbejde*

Antag i dette teoretiske eksempel, at en børsnoteret IT-konsulentvirksomhed ("virksomhed (a)") har fået til opgave at afgive en konklusion vedrørende effektiviteten af en kundes systembaserede interne kontrolmiljø for perioden 1. januar – 31. december 20X1.

Såfremt kunden opsig kontrakten grundet forhold, der ikke relaterer sig til virksomhed (a)'s manglende evne til at fuldføre opgaven, skal kunden betale påløbne omkostninger plus en profitmargin på 20 %. Denne margin svarer til den margin, virksomhed (a) realiserer på andre lignende kontrakter.

Virksomhed (a) overvejer i henhold til IFRS 15.35(a), hvorvidt kunden simultant modtager og forbruger den ydelse, der leveres. Såfremt kontrakten blev opsagt, efter omkostninger hertil er afholdt, vil kunden skulle finde en konkurrerende virksomhed ("virksomhed (b)"), der skal udføre arbejdet.

Denne virksomhed (b) vil i al væsentlighed skulle genudføre det arbejde, virksomhed (a) allerede har udført, i og med at virksomhed (a) opretholder kontrol over det igangværende arbejde oparbejdet til dato. Ligeledes drager kunden ingen fordel af arbejdet, førend der afgives en endelig erklæring herom i henhold til kontrakten. Af denne årsag vurderer virksomhed (a), at kriteriet i henhold til IFRS 15.35(a) ikke er opfyldt.

Dog vurderer virksomhed (a) kriteriet i henhold til IFRS 15.35(c) om alternativ anvendelse og ret til betaling:

- a) Det igangværende arbejde har ingen alternativ anvendelse for virksomhed (a), i og med at dette relaterer sig til den specifikke kundes interne kontroller og således ikke kan overføres til en af virksomhedens andre kunder. Således eksisterer der en valid praktisk begrænsning for alternativ anvendelse.
- b) Kontrakten siger, at virksomheden har ret til betaling svarende til de til dato afholdte omkostninger plus 20 % profitmargin ved opsigelse, der ikke skyldes virksomhedens manglende evne til at udføre opgaven.

Af denne årsag konkluderer virksomhed (a), at aktivitetsforpligtelsen indfries over tid og indregner omsætning i forhold til færdiggørelsesgraden af aktivitetsforpligtelsen i henhold til IFRS 15.39-45.

Kilde: Egen tilvirkning med inspiration fra IFRS 15.IE69-72.

Måling af færdiggørelsesgraden

Ved vurdering af, hvorvidt eller hvor meget af en aktivitetsforpligtelse, der er indfriet, skal en virksomhed vurdere "indfrielsesgraden"/færdiggørelsesgraden og indregne omsætning i forhold til den indfrie andel af aktivitetsforpligtelsen. Vurderingen skal foretages ud fra en enkelt benchmarkingmetode for hver aktivitetsforpligtelse, og metoden skal være identisk for aktivitetsforpligtelser, der i væsentlig grad er identiske. Ved hver periodeafslutning skal virksomheden genvurdere, hvor stor en andel af aktivitetsforpligtelserne, der er indfriet ud fra førnævnte benchmark.

Standarden tillader brugen af to metoder til måling af færdiggørelsen af en aktivitetsforpligtelse, henholdsvis en output- og en inputbaseret metode.

Outputbaserede metoder tilstræber at indregne omsætning på baggrund af den direkte målbare værditilvækst, der er ydet kunden til dato relativt til den resterende aktivitetsforpligtelse. Dette kan eksempelvis måles ved: en kundeundersøgelse af værdiopfattelsen af det udførte arbejde; en vurderingsberetning foretaget af en tredjemand; identifikation af milepæle, der er nået; vurdering af tid, der er gået, og varer eller ydelser, der er leveret til dato. En sådan metode vil ikke være hensigtsmæssig at anvende, såfremt denne ikke fuldstændigt afspejlede de varer eller ydelser, der kan anses for leveret til kunden til dato. Som hovedregel bør en outputbaseret indregningsmodel anvendes i de tilfælde, hvor en virksomhed har ret til betaling med et beløb, der direkte svarer til værdien af det udførte arbejde. Eksempelvis kunne dette være det foregående eksempel, hvor der er en sammenhæng mellem de timer, der er brugt på projektet til dato, og det vederlag, virksomheden har ret til. Derved vil virksomheden indregne omsætning svarende til det, denne har ret til at fakturere kunden.

Inputbaserede metoder tilstræber at indregne omsætning i forhold til et ressourceforbrug i forhold til det totale, estimerede ressourceforbrug. Dette være et vareforbrug, antal løn- eller maskintimer, omkostninger afholdt eller forløbet tid, sat i forhold til det totale, estimerede forbrug heraf til indfrielse af aktivitetsforpligtelsen. Såfremt forbruget af sådanne input er jævnt fordelt over hele kontraktperioden, vil en sådan inputbaseret metode være mest hensigtsmæssig. Derved vil omsætning blive indregnet lineært over kontraktperioden. Dog kan det forekomme, at der til en sådan metode skal foretages reguleringer. Eksempelvis vil der til en omkostningsbaseret metode skulle reguleres for afholdte omkostninger, der enten ikke yder værditilvækst for kunden, eller afholdte omkostninger, der ikke er proportionelle i forhold til, hvor langt i kontraktforløbet, virksomheden reelt befinder sig.

Standarden kommer ikke med bud på hvilken af metoderne, der er at foretrække, men virksomheden skal vurdere, hvilken af metoderne der er mest hensigtsmæssig, opgavens art og indhold taget i betragtning. Såfremt der ikke eksisterer pålideligt observerbart input eller output, udskydes indregning af omsætning til det tidspunkt, hvor sådant data eksisterer.

Indfrielse på et specifikt tidspunkt

Såfremt det ikke er muligt at konkludere, at en aktivitetsforpligtelse indfries over tid i henhold til bestemmelserne i IFRS 15.35-37, indfries forpligtelsen på et specifikt tidspunkt i henhold til kontrakten⁴².

For at bestemme, hvilket tidspunkt aktivitetsforpligtelsen indfries på, skal virksomheden vurdere, hvorvidt kunden har overtaget alle rettigheder vedrørende varen eller tjenesteydelsen, der leveres. I tillæg dertil skal virksomheden vurdere følgende ikke-udtømmende liste over indikatorer for, at alle rettigheder er overført til kunden:

- a) Virksomheden har en nuværende rettighed til betaling for aktivet, da dette kan indikere, at kunden har råderetten over aktivet og er ihænde-haver af resterende rettigheder relateret til aktivet.
- b) Kunden har juridisk ejerskab over aktivet, da dette kan indikere, at kunden har råderetten over aktivet og er ihænde-haver af resterende rettigheder relateret til aktivet eller kan begrænse andre parters anvendelse af aktivet.

⁴² IFRS 15.38

- c) Virksomheden har overført den fysiske besiddelse af aktivet til kunden. Herunder kan det vurderes, om kunden har udbedt sig udskydelse af levering af et allerede færdiggjort aktiv.
- d) Kunden har iagttaget alle væsentlige risici og fordele relateret til aktivet, dog ikke risici der udgør en særskilt aktivitetsforpligtelse, som eksempelvis en vedligeholdelsesaftale af et aktiv leveret af virksomheden selv.
- e) Kunden har fysisk accepteret levering af aktivet. Her skal virksomheden være særligt opmærksom på eventuelle acceptklausuler, der kan være indeholdt i en aftale.

Disse begivenheder er dog ikke i alle tilfælde sammenfaldende med overførsel af kontrol, og vil skulle vurderes ud fra kontraktens øvrige kontekst.

Tabsgivende kontrakter

IFRS 15 indikerer, at hensættelse til tabsgivende kontrakter og individuelle tabsgivende aktivitetsforpligtelser skal foretages uændret i henhold til nugældende IFRS i form af IAS 37, hvortil der henvises.

Ændringer i forhold til nugældende IFRS

Vurderingen af, hvorvidt varen eller tjenesteydelsen kan have en alternativ anvendelse, skal ses fra leverandørens synspunkt og ikke kundens, hvilket kan være svært at læse ud af Standarden. Dette har indflydelse på vurdering af, om aktivitetsforpligtelsen indfries over tid. Kravet er nyt i forhold til nugældende IFRS. Vurderingen af, hvorvidt der foreligger kontraktuelle eller praktiske forhindringer for en alternativ anvendelse, kan medføre, at virksomheden vil skulle udøve betydelige skøn og antagelser, som skal forklares i noterne.

En af de store ændringer i forhold til nugældende IFRS er princippet om levering ved overgang af kontrol, som beskrevet ovenfor. Standarden giver indikatorer for, hvornår kunden kan have overtaget kontrollen over aktivet, her en vare eller en tjenesteydelse. Dette kan dog vise sig vanskeligt at bedømme, særligt ved overgang af kontrol for en tjenesteydelse, idet at kunden som udgangspunkt ikke kan "dirigere" anvendelsen heraf. Idet Standarden kun giver indikatorer på kontrolovergang, er den ikke helt præcis i kravene herom, hvilket kan betyde, at virksomhederne behandler samme problemstilling på forskellige måder. Virksomheden vil skulle vurdere alle foreliggende oplysninger ved vurdering af kontrolovergang, og hvor der ydes væsentlige skøn og estimater, skal dette oplyses i noterne.

3.5 Oplysningskrav

Den nye Standard stiller udvidede oplysningskrav til præsentationen af omsætning og dertil relaterede regnskabsposter i forhold til den nugældende IFRS. Formålet med oplysningskravene er at informere regnskabsbrugeren om arten, omfanget, periodiseringen og usikkerheden omkring indregnet omsætning og pengestrømme fra kontrakter med kunder⁴³.

Generelt set er Standardens præsentationskrav oprindelig af den antagelse, at der dannes kontraktuelle aktiver eller forpligtelser, når en eller flere parter i en kontrakt indfrier deres respektive aktivitetsforpligtelser. Når en virksomhed leverer en vare eller tjenesteydelse, og har ret til betaling herfor, opstår et kontraktuel aktiv. Modsat opstår en kontraktuel forpligtelse, idet en kunde eksempelvis forudbetaler for en vare eller tjenesteydelse. Standarden stiller derfor krav om, at virksomhederne skal præsentere disse kontraktuelle aktiver og forpligtelser. Såfremt virksomheden dog har indfriet samtlige af sine aktivitetsforpligtelser, og eneste udestående med kunden er et endnu ikke forfaldent, ubetinget tilgodehavende, skal dette præsenteres særskilt i virksomhedens balance.

Betegnelsen "Kontraktuel aktiv" eller "Kontraktuel forpligtelse" er ikke nødvendigvis påkrævet. Dog skal årsregnskabet i tilstrækkelig grad oplyse regnskabsbrugeren om, hvilke rettigheder og forpligtelser, der er kontraktuelle, og hvilke der er almindelige, ubetingede tilgodehavender og gældsforpligtelser.

Kontraktuelle aktiver og tilgodehavender er pålagt løbende vurdering af indikationer på nedskrivningsbehov og individuel nedskrivningstest om nødvendigt. Dette behandles efter bestemmelserne i IAS 39 eller IFRS 9. Eventuelle nedskrivninger indregnes øjeblikkeligt i resultatopgørelsen og præsenteres særskilt som nedskrivning af henholdsvis kontraktuelle aktiver eller tilgodehavender. Sådanne nedskrivningsbehov kan eksempelvis opstå som følge af ændringer i kundens kreditrisici og det implicitte prisnedslag, der muligvis oprindeligt var givet, ikke længere afspejler tilgodehavendets reelle dagsværdi.

Endvidere skal omsætning, der hidhører fra kontrakter med kunder, præsenteres særskilt fra en virksomheds øvrige indtægtskilder. Ligeledes skal indtægter, der relaterer sig til den finansiering og kredit, der ydes, præsenteres særskilt på en separat regnskabslinje som henholdsvis renteindtægter og kursgevinster.

For at opfylde formålet med oplysningskravene som nævnt ovenfor, er der stillet krav om en række specifikke oplysningskrav, der vil blive redegjort for i det følgende.

Disaggregering af omsætning

Omsætning fra kontrakter med kunder skal disaggregeres således, at det er muligt at vurdere økonomiske faktorerens indvirkning på arten, omfanget, periodiseringen og usikkerheden omkring indregnet omsætning og pengestrømme fra kontrakter med kunder. Standarden giver eksempler på, hvordan en sådan disaggregering kan foretages, men ingen specifikke krav herom⁴⁴:

- a) Arten af varer og tjenesteydelser;
- b) Geografisk opdeling af omsætningskilderne;
- c) Arten af kunder, eksempelvis institutionelle, erhverv eller private;

⁴³ IFRS 15.110

⁴⁴ IFRS 15.B89

- d) Arten af kontrakter, eksempelvis hvor stor en andel, der er fastprisaftaler, fakturering efter medgået tid, mv.;
- e) Længden af udestående kontrakter fordelt på kort og lang sigt;
- f) Timingen af indregning af omsætning, herunder eksempelvis omfanget af varer og tjenesteydelser, der leveres over tid henholdsvis på et specifikt tidspunkt;
- g) Salgskanaler; eksempelvis ab fabrik; gennem en distributør eller anden agent.

Vurdering af, hvad der er mest relevant at oplyse, er dog op til virksomheden selv.

Ændring i kontraktuelle aktiver og forpligtelser

I tillæg til disaggregeringen skal regnskabsbruger ud fra oplysningerne, der gives i årsregnskabet, kunne drage paralleller mellem omsætningen, der indregnet i resultatopgørelsen, og ændringerne i virksomhedens kontraktuelle aktiver og forpligtelser for en given regnskabsperiode.

En sådan opstilling skal indeholde samtlige af følgende⁴⁵:

- a) Primo- og ultimosaldi for tilgodehavender og kontraktuelle aktiver og forpligtelser, med mindre disse oplysninger fremgår andetsteds;
- b) Indregnet mængde af omsætning, der var indeholdt i primosaldoen for de kontraktuelle forpligtelser; og
- c) Omsætning, der er indregnet på baggrund af allerede indfrieede aktivitetsforpligtelser, eksempelvis ved revurdering af kontraktværdien.

Alle disse ændringer samt ændringer, der eksempelvis skyldes virksomhedssammenlægninger, nedskrivninger af kontraktuelle aktiver, ændringer i betingelser for variable vederlag samt leveringsbetingelser, skal forklares ved brug af såvel kvalitative som kvantitative oplysninger.

Ydermere skal virksomheden kvalitativt oplyse om sammenhængen mellem levering af varer og tjenesteydelser og betaling fra kunden samt give en vurdering af effekten heraf på de kontraktuelle aktiver og forpligtelser.

Aktivitetsforpligtelser

Virksomheden skal særskilt oplyse om oprindelsen af aktivitetsforpligtelser og hvor stor en del af den tilbageværende kontraktværdi, der er fordelt ud på de udestående aktivitetsforpligtelser. Standarden giver følgende krav hertil:

- a) Tidspunktet for, hvornår aktivitetsforpligtelserne typisk indfries, eksempelvis ved forsendelse, ved levering, i takt med at tjenesteydelsen udføres, eller når denne er fuldendt;
- b) Væsentlige betalingsbetingelser, herunder eksempelvis om der typisk ydes kunden kredit;
- c) Aktivitetsforpligtelser, der relaterer sig til andre parter end virksomheden selv og kunden, eksempelvis hvor virksomheden agerer agent for en tredjemand;
- d) Omfanget af retur- og refusionsforpligtelser og tilsvarende; og
- e) Arten af garantier og tilsvarende.

⁴⁵ IFRS 15.116

Virksomheden skal oplyse det akkumulerede beløb, der er fordelt ud på aktivitetsforpligtelser, der per rapporteringsdatoen henstår helt eller delvis uberørte, samt forklare eller på anden vis oplyse, hvornår dette beløb forventes indregnet som omsætning.

Væsentlige skøn, estimater og antagelser

Standarden stiller eksplicit krav om, at virksomheden oplyser om væsentlige skøn og estimater, der er foretaget i forbindelse indregningsmodellens 'Step 3-5'. Oplysningerne er skærpet i forhold til de generelle oplysningskrav om skøn og estimater i henhold til IAS 1.

Standarden stiller specifikt krav til, at virksomheden oplyser, hvilke metoder, input og forudsætninger der er anvendt til at bestemme og fordele kontraktværdien, samt vurderer, hvornår aktivitetsforpligtelserne er indfriet, og omsætning kan indregnes. Herunder særligt betydningen af tidsværdien af penge, ikke-monetær vederlæggelse, vederlagsbegrænsninger, estimerede standalone-salgspriser samt fordeling af rabatter. Ydermere skal det oplyses, hvilken model (henholdsvis input eller output) der er anvendt til vurdering af, hvor meget af en aktivitetsforpligtelse, der er indfriet, samt hvorfor denne model er anvendt, og hvorfor den findes pålidelig til at måle dagsværdien af aktivitetsforpligtelserne.

Ændringer i forhold til nugældende IFRS

Som generelt omtalt opgaven igennem vil IFRS 15 medføre væsentligt flere oplysningskrav om arten, omfanget, periodiseringen og usikkerheden omkring indregnet omsætning og pengestrømme fra kontrakter med kunder. Særligt bliver regnskabet langt mere informativt, hvor virksomheden har udøvet betydelige skøn og estimater, hvilket den alt andet lige vil gøre i flere tilfælde end tidligere, jævnfør tidligere beskrivelser heraf.

Med indførelsen af aktivitetsforpligtelser samt kontraktuelle rettigheder henholdsvis forpligtelser ændres præsentationen af balancen i væsentlig grad i forhold til nugældende IFRS. Hver af disse regnskabsposter vil skulle noteoplyses, og ændringer heri skal præsenteres og forklares i disse noter. I tillæg dertil vil sådanne aktiver og forpligtelser skulle vurderes og præsenteres særskilt fra almindelige, ubetingede tilgodehavender. Dette omfatter ligeledes vurdering af nedskrivning af sådanne kontraktuelle aktiver. Selve vurderingen og test af nedskrivningsbehov skal dog foretages i henhold til nugældende IFRS i form af IAS 39/IFRS 9.

Præsentationen af regnskabsposten 'Omsætning' i resultatopgørelsen vil også i nogle tilfælde være anderledes. Dels skal omsætning fra kontrakter med kunder præsenteres særskilt fra virksomhedens eventuelle øvrige indtægtskilder, herunder indtægter ved finansiering af kunderne. Dels skal der foretages en vurdering af elementer, der skal præsenteres som reduktion af nettoomsætning henholdsvis vareforbrug eller ekstern omkostning. Vurdering heraf kan medføre væsentlige skøn, hvilket vil skulle noteoplyses særskilt.

Kravet om disaggregering af omsætning er stort set identisk med kravene om segmentering af omsætning i nugældende IFRS ved IFRS 8 – Driftssegmenter. IFRS 15 stiller ikke specifikke krav til, hvordan virksomheden skal disaggregere sine indtægtskilder, men giver eksempler på, hvilke segmenter med videre der kunne være relevante at præsentere i forskellige situationer. IFRS 15 har ikke til formål at erstatte disse krav, hvorfor virksomheden vil skulle vurdere, om den nuværende rapporteringsform er i overensstemmelse med såvel IFRS 8 som det overordnede formål med oplysning i henhold til IFRS 15.

4 Kritik af Standarden

Afsnittet har til formål at analysere den kritik, Standarden har mødt fra de forskellige interessentgrupper, der bliver påvirket af Standarden. Dette med det formål at adressere en eller flere af disse udfordringer, der bliver fremhævet som særligt problematiske i forhold til praktisk implementering af Standarden.

4.1 TRG

I forbindelse med udgivelsen af Standarden har IASB og FASB sammen etableret en gruppe af uafhængige fagfolk, der skal oplyse IASB og FASB om interessenternes kritik af Standarden, herunder inkonsistens i Standarden og implementeringsmæssige problemstillinger. Gruppen, Joint Transition Resource Group for Revenue Recognition (herefter "TRG"), består af medlemmer fra begge bestyrelser, og består endvidere af repræsentanter fra internationale revisionshuse, konsulentvirksomheder, private virksomheders ledelse, samt andre regnskabsbrugere med bred brancheerfaring. I alt består gruppen af 31 medlemmer. Desuden kan alle øvrige interessenter indbringe problemstillinger for TRG gennem IASB's hjemmeside.

Formålet med TRG er:

- at indhente, analysere og diskutere implementeringsmæssige problemstillinger identificeret af interessenterne;
- at informere IASB og FASB om disse problemstillinger, som skal hjælpe bestyrelserne med at udarbejde løsningsplaner, såfremt det findes nødvendigt; og
- at agere forum, hvor interessenterne kan lære om den nye Standard af andre interessentgrupper.

TRG udsteder ikke selv regnskabsvejledning. Problemstillingerne, som TRG identificerer og stiller spørgsmålstejn ved, bliver drøftet og præsenteret for IASB og FASB på jævnlige møder mellem TRG og bestyrelserne. Der er afholdt to møder i 2014 og fire møder i 2015, senest i november 2015. Møderne bliver endvidere overværet af IOSCO, SEC, PCAOB og AICPA⁴⁶.

Diskussionerne har indtil nu ført til, at bestyrelserne har udgivet en tilpasset Exposure Draft af IFRS 15, hvori nogle af TRG's problemstillinger er blevet afhjulpet med eksempler og udvidet vejledning.

I de følgende afsnit vil der blive foretaget en konsekvensanalyse af de væsentligste problemstillinger, som TRG fremstiller. Analysen vil tage afsæt i de principper for Standarden, som der blev redegjort for i afsnit 3 ovenfor.

4.1.1 Identificer kontrakt(er) med kunde(r)

Opsigelse af kontrakten

Som det blev omtalt tidligere, er opsigelsesklausuler i aftaler essentielle for bestemmelsen af, hvorvidt der foreligger en valid kontrakt med en kunde. Idet en let-opsigelig kontrakt kan anses som ikke-forpligtende af parterne, har TRG stillet spørgsmålstejn ved sådanne opsigelsesklausuler i relation til bestemmelse af kontraktperioden⁴⁷. Det er særligt drøftet, hvorvidt kontraktperioden skal begrænses til den periode, der er givet i en opsigelsesklausul, hvor begge parter har adgang til at opsiges kontrakten med samme tidsvarsel.

Betydningen af, at tidsperioden for en kontrakt begrænses, er, at dette ligeledes sætter en begrænsning for den mængde omsætning, der kan indtægtsføres per periode.

⁴⁶ Datoer for og indholdet af disse møder kan ses af 'Bilag 5'

⁴⁷ TRG møde, oktober 2014.

IFRS 15 giver ikke eksplicit vejledning om, hvordan opsigelsesklausuler skal behandles efter Standarden, men blot følgende ordlyd⁴⁸: *"An entity shall apply this Standard to the duration of the contract (ie the contractual period) in which the parties to the contract have present enforceable rights and obligations."* Dog siger Standarden i paragraf 12, at en valid kontrakt med en kunde *ikke* eksisterer, såfremt parterne har en ligelig ret til at opsige en fuldstændig uopfyldt kontrakt *uden* at skulle betale bod herfor.

Dette må derfor betyde, at en kontrakt er valid i henhold til Standarden i perioden, hvor begge parter har mulighed for at opsige kontrakten ved at betale bod til modparten. Dette begrundes med, at parterne har en håndhævelig rettighed og forpligtelse til henholdsvis levering og betaling. Såfremt der foreligger en valid kontrakt, kan disse forpligtelser tilsidesættes ved at opsige kontrakten og betale bod til modparten.

I de tilfælde, hvor kontrakten kan opsiges af begge parter, uden at dette medfører en væsentlig bod, mener TRG, at kontrakten skal behandles som en "måned-til-måned"-kontrakt. Derved vil omsætning og dertil relaterede rettigheder og forpligtelser identificeres på månedsbasis.

TRG påpeger dog, at der endnu udestår implementeringsmæssige problemstillinger i Standarden med hensyn til opsigelsesklausulerne. Disse består i, hvorvidt kontraktperioden skal følge den periode, der gives generelt i kontrakten, eller den, der gives i en eventuel opsigelsesklausul. Dette er eksempelvis aktuelt, hvor en kontrakt med en kunde er indgået i en periode på 24 måneder. Kontrakten kan opsiges af begge parter på ethvert tidspunkt ved at betale bod til modparten. Virksomhedens erfaringer siger, at kunden oftest opsiger kontrakten efter blot 12 måneder, og at virksomheden ofte ikke opkræver boden. I et sådant tilfælde vil kontraktperioden afhænge af, hvorvidt det accepteres, at virksomheden bruger sin erfaring og estimerer, at kontraktperioden kun er 12 måneder, eller i stedet følger kontraktperioden på 24 måneder. En anden problemstilling i relation dertil er, hvorvidt en sådan bod skal indgå som en del af kontraktværdien som et variabelt vederlag, hvilket Standarden ej heller er afklaret omkring.

4.1.2 Identificer separate aktivitetsforpligtelser

Omfanget af separate varer og tjenesteydelser

Nogle interessenter har rejst tvivl om indholdet af IFRS 15.25, der ekskluderer visse ydelser fra at være separate varer og tjenesteydelser:

"Performance obligations do not include activities that an entity must undertake to fulfil a contract unless those activities transfer a good or service to a customer..." "The performance of those tasks does not transfer a service to the customer as the tasks are performed..."

Denne bestemmelse er meget generel, og det er uklart, hvorvidt visse varer eller tjenesteydelser er omfattet af denne bestemmelse og hvilke faktorer, virksomheden skal lægge vægt på ved denne vurdering.

Nogle interessenter mener, at ydelser som "Stand-ready"-servicer, hvor en virksomhed skal stå til rådighed for en kunde i en periode, er en generel administrativ service, der ikke nødvendigvis overfører værdi til kunden. Et eksempel herpå kunne være det tidligere eksempel 3 med televirksomheden, der indgik kontrakt med en kunde om levering af en smartphone og dertil relateret service. Antag, at virksomhedens praksis er, at denne under alle omstændigheder tilbyder kunderne, at de kan ringe til virksomhedens

⁴⁸ IFRS 15.11

kundeservice døgnet rundt og stille spørgsmål og indgive klager. Under nuværende regnskabspraksis vil en sådan ydelse ikke identificeres som en aktivitetsforpligtelse. Ydelsen tilfører som sådan ingen værdi til det produkt, kunden har købt, hvorfor man kunne antage, at bestemmelserne i henhold til paragraf 25 ovenfor er opfyldt, og ydelsen identificeres ikke som en aktivitetsforpligtelse. Dog har virksomheden, qua sin historiske forretningspraksis, skabt en begrundet forventning hos kunden om, at denne service ydes. Det kan derfor samtidig antages, at ydelsen identificeres som en aktivitetsforpligtelse i henhold til paragraf 24.

Andre interessenter mener, særligt i relation til softwarevirksomheder, at det at yde en kunde med yderligere kopier af en allerede leveret licens kun er at forbinde med en meget lille værditilvækst for kunden, ligesom det kun er forbundet med ganske få omkostninger for leverandøren. Derfor vil en sådan løbende ydelse som standalone-ydelse ikke være at betegne som en væsentlig aktivitetsforpligtelse. Dog kan der samtidig argumenteres for, at denne ydelse ikke kan identificeres som en separat ydelse og derfor skal kombineres med hovedydelsen, som er at levere en softwarelicens og dertil relateret installationsservice. Dette sætter en begrænsning for, hvor meget omsætning der kan indregnes ved levering af hovedydelsen, og hvor stor en aktivitetsforpligtelse, der skal henstå på balancen indtil udløb. Leverandøren vil skulle medtage alle tilgængelige oplysninger indeholdt i kontrakten ved estimering af, hvorvidt der er tale om en eller flere aktivitetsforpligtelser.

Selvom virksomheden vil kunne klassificere værdien af disse ydelser som værende uvæsentlig, vil der stadig skulle investeres væsentlige ressourcer at danne grundlag for en sådan konklusion.

Vurdering af, hvorvidt en serie af varer eller tjenesteydelser i væsentlig grad er ensartede

Nogle TRG-medlemmer har stillet sig undrende over for, hvordan virksomheden skal vurdere, om en serie af varer og tjenesteydelser er væsentligt ensartede i henhold til Standardens paragraf 23. Vurderingen foretages ud fra, hvorvidt arten af den vare eller tjenesteydelse, der leveres, indikerer, at denne har mulighed for at være væsentligt ensartet.

ET eksempel herfor kunne være en regnskabskonsulent, der har indgået kontrakt med en kunde om at yde bogføringsassistance på månedsbasis over en periode på et år. Konsulenten har ingen historik med denne kunde. Kontrakten og den mundtlige korrespondance relateret dertil specificerer ikke, hvornår assistancen skal udføres, men blot at kontrakten er på ad hoc-basis til en fast timepris. I et sådant tilfælde vil konsulenten skulle vurdere, hvorvidt det at yde bogføringsassistance fra tid til anden kan ses som værende en væsentligt ensartet tjenesteydelse ved at lægge vægt på henholdsvis arten af ydelsen, der leveres, eller tidsintervallet mellem leveringen af ydelserne. Konsulenten vurderer ud fra historisk erfaring med lignende kunder, at arten af ydelsen ikke vil være væsentligt ensartet fra gang til gang, eksempelvis fordi omfanget af assistancen vil svinge afhængigt af sæsonen. Konsulenten estimerer dog samtidig, at ydelsen i gennemsnit leveres hver anden uge. Konsulenten vurderer derfor, at ydelsen kan anses for at udgøre en serie af væsentligt ensartede tjenesteydelser i henhold til Standardens paragraf 23, idet at ydelsen forventes blive leveret med samme tidsinterval. Datasættet, der bruges til at danne dette estimat, viser dog, at assistancen i nogle situationer ydes oftere og i andre situationer sjældnere end med to ugers intervaller.

Standarden giver ingen præcis afklaring af, hvilke elementer der skal indgå i vurderingen. Vurderingen af, om en serie af varer eller tjenesteydelser er ensartede, vil således medføre, at en virksomhed skal udøve betydelige skøn ud fra arten af den vare eller tjenesteydelse, der leveres. Udfaldet heraf har betydning for,

hvor stor en omsætning der kan indregnes per rapporteringsperiode, idet at der vil blive identificeret flere eller færre separate aktivitetsforpligtelser, hvortil der individuelt fordeles vederlag og indregnes omsætning.

4.1.3 Bestem kontraktværdi

Begrænsning af variabelt vederlag ved anvendelse af "The expected value method"

På mødet i juni blev det diskuteret, hvordan et vederlag, der er både variabelt og begrænset i sin størrelse, skal behandles efter Standarden.

For at belyse denne problemstilling tages udgangspunkt i det tidligere eksempel 4, hvor en porteføljeformidler indgik kontrakt med en kunde om forvaltning af dennes portefølje. Kontrakten bestod henholdsvis af et fast administrationsvederlag og et performancebaseret vederlag, der var afhængigt af porteføljens præstationer over en periode på 10 år.

Forvalteren havde estimeret følgende sandsynlige udfald af det variable vederlag:

Gns. afkast, i % p.a.	Performance fee, kr.	Sandsynlighed
]0 - 6,5]	0	10%
[6,5 - 7,0]	75.000	15%
[7,0 - 7,5]	150.000	30%
[7,5 - 8,0]	225.000	35%
[8,0[300.000	10%

Ifølge "The expected value method" ville det gennemsnitsvægtede honorar andrage 165 tDKK.

Der var generel uenighed blandt medlemmerne i TRG om, hvordan en sådan situation bogføringsmæssigt skal behandles, idet at 165 tDKK ikke er en mulighed i henhold til denne specifikke kontrakt:

- Enten indregnes omsætning 165 tDKK, idet dette estimat er baseret på en gennemsnitsbetragtning ud fra en skønnet udfaldssandsynlighed baseret på virksomhedens egne historiske data; eller også
- Nedrundes omsætningen til 150 DKK, idet det estimerede vederlag ikke er et af de mulige udfald (, som det også blev afspejlet i eksempel 4 ovenfor).

Kritikken af estimat 'a)' går på, at dette jo ikke er et af de reelle mulige udfald, samt at sandsynligheden for at det variable vederlag *mindst* andrager denne størrelse, er mindre sandsynlig end ikke-sandsynlig (<50 %). Derfor estimeres det samtidig, at en tilbageførsel af indregnet omsætning på 15 tDKK (differencen mellem estimatet og det mulige udfald) er mere sandsynlig end ej.

Andre TRG-medlemmer mener dog, at Estimat 'a)' vil give et mere retvisende estimat i de tilfælde, hvor virksomheden har en stor observationsgruppe af ensartede kontrakter med ensartede karakteristika, og sådanne kontrakter statistisk set viser, at 165 tDKK vil være det mest sandsynlige udfald.

IFRS 15 yder ingen entydig afklaring på ovenstående problemstilling. Derfor vil virksomheden skulle estimere, hvorvidt der foreligger tilstrækkelig observerbart data til at påvise, at kontrakten, for hvilken det variable vederlag estimeres, ikke kan anses for at være en unik kontrakt. I det tilfælde, at det dog konkluderes, at kontrakten er unik, vil virksomheden skulle nedrunde omsætningen som illustreret i udfald 'b)' ovenfor.

Identifikation af et væsentligt finansieringselement i en kontrakt med en kunde

Flere af TRG's medlemmer har stillet adskillige spørgsmål til, hvorledes et væsentligt finansieringselement i en kontrakt identificeres, og hvordan det påvirker kontraktværdien. Disse bekymringer blev opsummeret og diskuteret ved mødet i marts 2015. En af disse bekymringer var spørgsmålet om omfanget af undtagelsesreglen, der gives i IFRS 15.63, der siger, at virksomheden ikke behøver at foretage en vurdering af finansieringselementer, såfremt perioden mellem levering og betaling er mindre end eller lig med et år. Kritikken går på, at Standarden ikke giver nogen vejledning om væsentlige finansieringselementer i de tilfælde, hvor en kontrakt indeholder flere individuelle aktivitetsforpligtelser og finansieringselementer, der kan fordeles hertil. Eksempelvis kan en leverandør i en kontrakt med en kunde yde finansiering ved levering af nogle varer eller tjenesteydelser, mens andre varer og tjenesteydelser betales uden væsentlig finansiering. De enkelte finansieringselementer kan have en individuel varighed på mindre end et år, men samlet set kan "finansieringsperioden" overstige et år. I sådanne tilfælde præciserer IFRS 15 ikke, hvorvidt finansieringselementet skal vurderes eller ej, hvilket må anses for at være en væsentlig svaghed i Standarden. Når virksomhederne estimerer kontraktsummen er det således vigtigt at dokumentere grundlaget og analysen, der foretages af usikkerheden af kontraktsummens størrelse og fordeling, for at understøtte det endelige estimat, der udarbejdes. TRG forudser, at virksomhederne vil bruge én af følgende metoder:

- a) Enten vil virksomhederne fordele modtagne betalinger på de varer eller tjenesteydelser, der leveres først; eller
- b) Vil virksomhederne fordele modtagne vederlag proportionalt mellem de enkelte varer og tjenesteydelser indeholdt i kontrakten.

Som eksempel kan der endnu en gang tages udgangspunkt i det tidligere eksempel 2 med kunden, der køber en smartphone og dertil relateret servicet i en samlet kontrakt, der løber over 24 måneder. Ved at anvende metode a) ovenfor ville virksomheden kunne benytte undtagelsesmetoden ovenfor idet at tidsrummet mellem leveringen af varen og de dertil relaterede service samt modtagelsen af betalingen fra kunden ikke overstiger et år. Anskues det i stedet, som at der afbetales på telefonen over den toårige periode, vil metode b) i stedet være gældende, og virksomheden vil derfor ikke kunne anvende undtagelsesmuligheden.

TRG gjorde tydeligt, at virksomheden bør overveje alle fakta og oplysninger, der gives i kontrakten. Desuden sluttedes det, at det virksomheden bør anvende metode a) i de tilfælde, hvor betalingen kan knyttes til et specifikt produkt eller tjenesteydelse, og metode b) i situationer, hvor betalingen ikke er direkte forbundet med en specifik vare eller tjenesteydelse. Det vil sige, at for ovenstående eksempel vil det mest korrekte være at anvende metode b) ovenfor og indregne finansieringsindtægter over kontraktperioden sideløbende med den almindelige omsætning.

4.1.4 Fordel kontraktværdien ud på aktivitetsforpligtelserne

Fordeling af et variabelt vederlag ved en serie af varer eller tjenesteydelser

Ved TRG's møde i juni 2015 blev det tydeligt, at nogle interessenter har fortolket Standarden således, at paragraf 85(a) kræver, at et variabelt vederlag kun kan fordeles på en særskilt vare eller tjenesteydelse, hvis fordelingen baseres på produktets standalone-salgspris. Dette med henvisning til beskrivelsen i paragraf 74, der siger, at kontraktsummen skal fordeles efter hver vare eller tjenesteydelses relative standalone-

salgspris. Dette vil have indvirkning på antallet af transaktioner, hvortil et variabelt vederlag kan fordeles, idet hver enkeltstående vare eller tjenesteydelse i en serie vil skulle tildeles den samme nominelle beløbsmæssige andel af det variable vederlag.

Bestyrelserne gjorde opmærksom på, at paragraf 74 dog eksplicit ekskluderer bestemmelserne i paragraf 84-86 vedrørende fordeling af variable vederlag. Derfor kan virksomheden slutte, at det ikke er et krav, at fordelingen af et variabelt vederlag skal foretages ud fra hver vares eller tjenesteydelses standalone-salgspris. Dog vil det ofte være logisk at anvende standalone salgsprisen som fordelingsnøgle. Bestyrelserne beskrev dog ikke andre metoder for, hvordan et sådant vederlag skal fordeles, men nævnte, at virksomheden skal estimere fordelingen af et variabelt vederlag med henblik på at opfylde fordelingsformålet, der gives i paragraf 73.

Til belysning af problemstillingen gav bestyrelserne fire eksempler, hvoraf et af disse vedrører en kontrakt med en kunde om levering af en serie af varer: Det variable vederlag for alle varer i vareserien er betinget af samme begivenheder, dog er standalone-salgsprisen for varerne faldende fra år til år. Her mener bestyrelserne, at fordelingsformålet vil være opfyldt, såfremt ændringen i prisen fra år til år i al væsentlighed er baseret på et fald i markedspriser eller afspejler en tilsvarende reduktion i omkostningerne forbundet med at opfylde forpligtelsen eller i kundens udbytte af varerne. I bestyrelsens eksempel har virksomheden tilknyttet en valuar, der sammenholder varepriserne med benchmark data. Dette mener bestyrelserne vil styrke argumentet for, at fordelingsformålet er opfyldt.

Hvis det antages, at Standardens kriterier for vareserier er opfyldt, vil virksomheden således fordele det variable vederlag måned for måned, baseret på virksomhedens kontraktuelle ret til at fakturere for de varer, der er leveret i den pågældende måned.

TRG mener, at bestyrelsernes vejledning på området er abstrakt og kompleks, og at der for de eksempler, der gives, kan argumenteres i modsatrettede retninger. Konklusionen på problemet blev dog, at det ikke er et direkte krav at anvende standalone salgsprisen som fordelingsnøgle til fordeling af et variabelt vederlag. TRG blev derfor enige om, at virksomheden nøjsomt skal vurdere alle fakta og oplysninger, der danner rammen om den estimerede fordeling af et variabelt vederlag og fordele disse ud på de enkelte varer og tjenesteydelser, der leveres i en serie.

4.1.5 Indregning af omsætning i takt med indfrielse af aktivitetsforpligtelserne

Det element af Standarden, der har været udsat for størst kritik fra interessenterne, er bestemmelserne om måling af omsætning og dagsværdi af aktivitetsforpligtelser indeholdt i den nye omsætningsstandard. Effekten af de væsentligste problemstillinger er belyst og analyseret nedenfor.

Valg af én passende målingsmetode for færdiggørelse af en samlet aktivitetsforpligtelse, der indfries over tid

Ved mødet i juli 2015 stillede TRG spørgsmål til, hvordan en virksomhed skulle bestemme den enkeltstående målingsmetode, der anvendes til måling af dagsværdien af en aktivitetsforpligtelse, der indeholder flere varer og tjenesteydelser, og som indfries over tid. Dette vil være tilfældet, hvor de varer og tjenesteydelser, der indgår i aktivitetsforpligtelsen, ikke er i stand til at forekomme enkeltvis. En sådan situation kunne eksempelvis forekomme, hvor en softwarevirksomhed leverer et ERP-system med en

løbende integration af systemet med kundens øvrige applikationer. Da softwaren ikke kan anses for at være adskillelig fra integrationsydelsen, konkluderes det, at den samlede aktivitetsforpligtelse indfries over tid.

Inden disse diskussioner fandt sted, blev TRG og bestyrelserne på januar 2015-mødet enige om, at i sådanne tilfælde skal virksomhederne vælge én passende metode for at måle graden af indfrielse og dermed dagsværdien af aktivitetsforpligtelserne.

TRG var enige om, at det i nogle situationer vil blive besværligt at vælge en målingsmetode, der på pålidelig vis måler graden af indfrielse af alle varer og tjenesteydelser indeholdt i én aktivitetsforpligtelse. Der findes i Standarden ingen omtale af præference af input- eller outputbaserede modeller i specifikke situationer, og bestemmelsen af målingsmetoden vil derfor være forbundet med væsentlige skøn. TRG blev dog enige om, at virksomheden ikke blot kan vælge én metode til alle situationer og ej heller bruge sidste levering som målingsmetode for indfrielsen, hvorved omsætningen først vil blive indregnet i den sidste periode i kontrakten. I stedet bør virksomheden vælge den målingsmetode, der på mest pålidelig vis afspejler den indfrielse, der løbende sker af aktivitetsforpligtelsen.

TRG mente, at et pejlemærke for en relevant målingsmetode kan være at undersøge årsagen til, at varerne og/eller tjenesteydelserne ikke kan adskilles for den pågældende aktivitetsforpligtelse. Er varerne eller tjenesteydelserne ikke adskillelige, fordi de ikke individuelt tilfører værdi til kunden, bør en målingsmetode ikke være den fysiske levering af varen eller tjenesteydelsen. Samtidig vurderer TRG også, at hvis ikke virksomheden kan identificere en relevant og pålidelig målingsmetode for indfrielsen af den kombinerede aktivitetsforpligtelse, bør virksomheden genoverveje, hvorvidt der i realiteten eksisterer mere end én aktivitetsforpligtelse i denne.

Omfanget af undtagelsesbestemmelser i Standarden

IFRS 15.B16 giver en undtagelsesmulighed fra måling af indfrielse af en aktivitetsforpligtelse. Virksomheden kan ved at bruge denne undtagelsesregel indregne omsætning svarende til det beløb, virksomheden har optjent ret til at fakturere. Et eksempel på et tilfælde, hvor denne målingsmetode vil være relevant, er, hvor der er indgået en rammeaftale for en given tidsperiode, hvor kunden betaler en given timepris for den tjenesteydelse, der leveres, eller en given stykpris for de varer, der leveres. Dette på baggrund af at det antages, at der er en direkte sammenhæng mellem arbejdet, der udføres, eller varen, der leveres, og den værditilførsel, kunden modtager. En fordel ved at anvende denne undtagelsesbestemmelse er, at der ligeledes ikke er krav om, at virksomheden oplyser værdien af endnu ikke leverede aktivitetsforpligtelser, hvor virksomheden indregner omsætning ud fra det beløb, virksomheden har ret til at fakturere⁴⁹.

TRG diskuterede den situation, hvor prisen for varen eller ydelsen der leveres, ændres over kontraktperioden, og hvorvidt undtagelsesbestemmelsen i givet fald endnu vil kunne anvendes. Hvorvidt dette kan lade sig gøre, kræver, at virksomheden skønner, at der vedvarende er en direkte sammenhæng mellem værdien for kunden og beløbet, der faktureres. Den time- eller stykpris, der er indeholdt i kontrakten med kunden, behøver ikke nødvendigvis at være fast, for at undtagelsesreglen kan anvendes. Eksempelvis vil prisen på elektricitet ændre sig løbende med markedsprisen, hvor retten til at fakturere afhænger af kundens forbrug af den pågældende ressource i en given tidsperiode.

⁴⁹ IFRS 15.121

Virksomheden bør endvidere forholde sig til ændringer til den givne pris pr. enhed, som følge af at kunden opnår en akkumuleret rabat. Ligeledes bør virksomheden vurdere, om anvendelsen af undtagelsesreglen vil give en retvisende afspejling af den optjente omsætningen hvor der eksempelvis modtages et væsentligt up-front-vederlag, eller hvor der kontraktuelt faktureres et minimumsbeløb på trods af faktisk forbrug.

TRG præciserede, at virksomheden ikke bør anvende undtagelsesreglen, blot fordi der i kontrakten er indarbejdet en foruddefineret betalingsplan.

4.1.6 Delkonklusion

De problemstillinger, som TRG fremstiller, kan anses for at være teoretiske problemstillinger med det formål at oplyse bestyrelserne om de mulige svagheder og uklarheder, der eksisterer i Standarden. Diskussionerne er udtryk for en bred populations generelle bekymringer, der er foranlediget af Standarden og konklusionerne, der nås på møderne, er at anse som generelle, accepterede løsningsforslag til specifikke problemstillinger. Som sagt har alle regnskabsbrugere mulighed for at indsende spørgsmål med videre, som kan blive behandlet. Det er dog klart, at TRG har måttet selekttere, hvilke af disse problemstillinger der skal behandles og drøftes med bestyrelserne. Derfor vil der endnu eksistere problemstillinger – væsentlige som uvæsentlige – som virksomhederne selv vil skulle skønne et løsningsforslag til. Sådanne problemstillinger kan bestå af sektor- og branchespecifikke problemstillinger, der tidligere har været præciseret i fortolkningsbidrag, der nu er forældede. Virksomhederne skal fortsætte med at estimere effekten heraf og samtidig hermed skønne, hvorvidt disse løsningsforslag opfylder de "objectives"/formål, der gives gennem Standarden.

Virksomhederne kan dog i visse tvivlstilfælde gennemlæse TRG's mødereferater, da der på disse møder gives eksempler på løsningsforslag til visse specifikke problemstillinger. Dog bør virksomhederne have in mente, at TRG ikke er en standardudstedende eller -modificerende enhed. Fortolkningen af Standarden er derfor en byrde, der er pålagt den enkelte virksomhed, ligesom at dokumentationsansvaret for de estimater, der udarbejdes, ligger hos virksomheden.

4.2 Regnskabsrådgivere

I forbindelse med analysen af kritikken af Standarden er to regnskabsrådgivere fra EY Financial Accounting Advisory Services (FAAS) interviewet⁵⁰. Formålet med interviewet har været at fremhæve de praktiske problemstillinger, EY FAAS har identificeret og arbejdet med gennem de projekter, de og deres nordiske kolleger har været engageret i.

Generelt set har rådgiverne oplevet en udbredt sløvhed blandt danske virksomheder i forhold til at analysere og oplyse om effekten af implementeringen af Standarden. Virksomhederne konkluderer generelt, at Standarden ikke vil have en væsentlig monetær effekt på regnskabet, og at de derfor ej heller behøver at forholde sig til indholdet af Standarden. Kun ganske få virksomheder har henvendt sig til rådgiverne med spørgsmål til og opgaver vedrørende IFRS 15.

I Danmark har EY FAAS foretaget analysearbejde af, hvilken indvirkning implementeringen af IFRS 15 vil have i to forskellige virksomheder. Ydermere er der afholdt IFRS 15 seminarer for IFRS-aflæggere og andre

⁵⁰ Det fulde transskriberede interview med EY FAAS fremgår af opgavens 'Bilag 7'

regnskabsbrugere, ligesom der har været intern erfaringsdeling fra de projekter, der er arbejdet med på nordisk plan.

Rådgiverne har gennem deres konkrete arbejde med Standarden identificeret følgende primære praktiske problemstillinger som værende de væsentligste:

- a) Identifikation af separate aktivitetsforpligtelser;
- b) Skift fra at indregne omsætning på et specifikt tidspunkt til i mere udbredt grad at indregne omsætning over tid;
- c) Overgang af kontrol;
- d) De nye oplysningskrav samt dataindsamlingsprocessen; og
- e) Sammenlignelighed af årsregnskaberne.

Ovenstående punkter vil blive uddybende gennemgået i de følgende underafsnit.

4.2.1 Identifikation af separate aktivitetsforpligtelser

Den ene af de opgaver, som rådgiverne i Danmark har arbejdet med, gik på at analysere en aktuel kontrakt med henblik på at identificere forskelle i den regnskabsmæssige, praktiske behandling af de enkelte aktivitetsforpligtelser indeholdt i kontrakten. Opgaven tog udgangspunkt i den nuværende behandling af kontrakten.

I dette eksempel blev det ultimativt konkluderet, at produktionen af den givne vare udgjorde én aktivitetsforpligtelse, mens leveringen af varen udgjorde en særskilt aktivitetsforpligtelse. Dette sidste led og lignende analoge tilfælde mener rådgiverne vil kræve en nytænkning af, hvilke varer og ydelser der er i stand til at være separate aktivitetsforpligtelser, og hvordan disse identificeres. Som nævnt tidligere giver Standarden i paragraf 26 en kort opstilling af eksempler på varer og tjenesteydelser, der alt efter kontraktens øvrige kontekst kunne udgøre separate aktivitetsforpligtelser. Virksomheden kan anvende disse eksempler som pejlemærke for den tankegang, der kræves for at identificere aktivitetsforpligtelser i henhold til Standarden.

Det at identificere flere aktivitetsforpligtelser vil alt andet lige forskyde tidspunktet og mønstret for indregning af omsætningen, idet kontraktsummen fordeles ud på flere separate, fremtidige begivenheder i form af aktivitetsforpligtelser. Disse begivenheder kategoriseres ydermere i de forpligtelser, der indfries over tid henholdsvis på et specifikt tidspunkt, hvilket også vil ændre mønstret og tidspunktet for indregning. Det vil dog være en vurdering fra kontrakt til kontrakt, hvorvidt de aktivitetsforpligtelser der er identificeret i én situation, ligeledes gør sig gældende i andre lignende situationer, og hvorvidt der i disse eksisterer flere eller færre aktivitetsforpligtelser. Dette vil virksomheden skulle skønne ud fra de øvrige betingelser og forudsætninger i kontrakten.

4.2.2 Fra indregning på et specifikt tidspunkt til indregning over tid

Ligesom, at der i nogle tilfælde vil blive identificeret flere separate aktivitetsforpligtelser, vil det for visse aktivitetsforpligtelser skulle nytænkes, hvordan retten til vederlag optjenes i en kontrakt. Dette gør sig særligt gældende, hvor et variabelt vederlag eller et variabelt rabat- eller tilbagebetalingselement er afhængigt af en fremtidig begivenhed eller manglen derpå.

Rådgiverne beretter, at de tidligere typisk har observeret, at virksomhederne har udskudt indregningen af variable vederlag, rabatter, returretigheder med videre, til det har været stort set 100 % sikkert, at det variable element ville blive realiseret.

Standarden "forbyder" dog virksomheden at udskyde indregningen, såfremt eneste usikkerhed i et variabelt element er selve pengestrømmen. I stedet skal virksomheden løbende estimere sandsynligheden for realiseringen af det variable element. Tilsvarende indregnes således løbende relativ omsætning svarende til det til den pågældende aktivitetsforpligtelse tildelte vederlag, baseret på de på tidspunktet for udarbejdelsen af estimatet kendte fakta og oplysninger.

Rådgiverne påpeger, at virksomhederne ved estimering skal holde formålet med estimering for øje, hvilket er, at indregning skal ske under forudsætning af, at det er mere sandsynligt end ej, at der ikke vil ske en væsentlig fremtidig tilbageførsel af tidligere indregnet omsætning. Altså introduceres her to nye principper i denne kontekst, henholdsvis sandsynlighed og væsentlighed. Virksomheden skal derfor være agtpågivende ved estimering, men ikke hverken forsigtig eller forudindtaget.

Med hensyn til identifikation af aktivitetsforpligtelser og mønstret for indregning konkluderes det af rådgiverne, at ændringerne ultimativt vil betyde, at flere aktivitetsforpligtelser vil kunne identificeres som indfriet over tid, hvilket generelt set vil betyde en tidligere indregning af omsætningen.

4.2.3 Overgang af kontrol

Rådgiverne påpeger, at princippet om overgang af kontrol ikke er nyt i forhold til de gældende regler i IAS 18. Dog er der flere aspekter, der skal vurderes, for at virksomheden kan estimere tidspunktet for, hvornår kontrol af en vare eller tjenesteydelse er overgået til kunden, hvor IAS 18 blot har taget udgangspunkt i risikoovergangen. I fremtiden vil virksomheden skulle anskue overgangen af alle væsentlige rettigheder og fordele ved et aktiv ud fra kundens synspunkt. Dette forstået som, at kunden skal tilegne sig en eller flere fordele som følge af virksomhedens eksekvering af aktivitetsforpligtelsen.

Dette vil samtidig medføre, at visse begivenheder, som set fra virksomhedens eget synspunkt tidligere har kunnet anses som overgang af kontrol, ikke længere vil være gyldige, hvis det ikke samtidig tilfører kunden værdi. Et eksempel herpå kunne være de administrative opgaver, en leverandør skal udføre, førend varen eller tjenesteydelsen kan leveres. Sådanne aktiviteter er eksplicit ekskluderet fra at være aktivitetsforpligtelser i Standardens paragraf 25 og kan således ej heller være et tidspunkt, fra hvilket omsætning kan indregnes. Eksklusionen af visse aktiviteter kan betyde en forskydning af tidspunktet for indregning.

Rådgiverne påpeger selv, at en særlig problemstilling vedrørende overgang af kontrol og deraf tidspunktet for indregning er ved standby-service, som tidligere har været behandlet i denne opgave. Rådgiverne mener, at virksomheden i sådanne situationer bør indregne omsætningen lineært over kontraktperioden, med mindre det direkte er muligt at henføre en del af omsætningen til nogle specifikke begivenheder.

Det bemærkes af rådgiverne, at der i kontrolprincippet udover overførsel af fordele også givet er andre sigende tegn på, at kontrollen er overgået til kunden. Disse omfatter eksempelvis begrænsningen af alternativ anvendelse af varen eller tjenesteydelsen. Det konkluderes derfor, at virksomhederne nøje skal vurdere og gradbøje samtlige af de eksempler på overgang af kontrol, der gives i Standarden.

4.2.4 De nye oplysningskrav samt dataindsamlingsprocessen

Den enkeltstående problemstilling, rådgiverne konsekvent fremhæver som værende af væsentlig betydning for virksomhederne er de nye oplysningskrav, der kræves i Standarden.

Rådgiverne mener, at dette i alt overvejende grad kan og vil betyde en investering i nyanskaffelse eller omstrukturering af nuværende IT-systemer. Rådgiverne fremhæver selv oplysningskravet om kontraktuelle aktivitetsforpligtelser, virksomhederne helt eller delvist endnu ikke har eksekveret på. Disse oplysninger ligger ofte i en indbakke hos den kundeansvarlige eller en underwriter og er endnu ikke registreret i systemet. Dette kan skyldes, at den formelle underskrift af kontrakten udestår, eller blot at produktionen ikke skal igangsættes før på et senere tidspunkt.

Dette kan samtidig betyde, at virksomheden vil skulle tilpasse sine politikker, procedurer og arbejdsinstrukser for nu at sikre, at disse data bliver registreret. Rådgiverne antager, at dette ydermere vil betyde, at virksomheden vil skulle implementere nye interne kontroller, der skal sikre kvaliteten af disse data.

Disse interne politikker, kontroller med videre skal også skabe rammerne for, hvorledes regnskabsmedarbejderne skal udarbejde estimater, ligesom at der skal fastlægges nye procedurer og retningslinjer for de medarbejdere, der kommer med input til disse estimater. Det vil endvidere være en fordel at skabe en sådan gennemsigtighed i virksomhedens processer, at der effektivt og pålideligt kan udarbejdes kvalitative noter, der forklarer, hvordan estimaterne er udarbejdet, og hvilke forudsætninger der er lagt til grund herfor.

4.2.5 Sammenlignelighed af årsregnskaberne

I tillæg til ovennævnte problemstillinger kritiserer rådgiverne generelt Standarden for, at denne i langt højere grad end tidligere kræver, at virksomheden estimerer alle elementer, der indgår i indregningen af omsætning. Dette med henblik på at skønne dagsværdien af det vederlag, virksomheden har optjent ret til.

Standarden giver meget begrænset vejledning for, hvordan disse skøn og estimater skal foretages. Tidligere har virksomhederne kunnet tage udgangspunkt i branchestandarder, fortolkningsbidrag eller draget inspiration af US GAAP ved bestemmelse af virksomhedens regnskabspraksis. Disse er dog nu blevet erstattet af IFRS 15.

I tillæg til den begrænsede vejledning mener rådgiverne også, at ordlyden af Standarden ikke er tilstrækkeligt tydelig og letforståelig. Ud fra eksemplerne på de endnu eksisterende uoverensstemmelser i Standarden vurderer rådgiverne, at det at sikre korrekt fortolkning af Standarden vil blive en besværlig opgave.

Med den begrænsede vejledning, Standarden giver, forventer rådgiverne, at der er stor sandsynlighed for, at virksomhederne vil tolke Standarden på forskellige måder. Hver virksomhed kan således estimere på sin måde, hvilket ultimativt vil føre til en usammenlignelig indregnings- og målingspraksis blandt virksomhederne.

4.2.6 Delkonklusion

Regnskabsrådgiverne i Danmark har til dato arbejdet med blot ganske få IFRS 15-relaterede projekter. Det er rådgivernes opfattelse, at der hersker en generel "laissez faire"-holdning blandt de danske virksomheder om implementeringen af Standarden.

Selv ser rådgiverne ganske betydelige udfordringer ved implementeringen af Standarden, herunder et muligt behov for udvidede IT-systemer samt interne procedurer og kontroller. Dette med henblik på at kunne indsamle de data, der er nødvendige for at kunne udarbejde de noter, der kræves af Standarden.

Rådgiverne kritiserer Standarden for at indføre nye betydelige skøn og estimater i virksomhedens indregnings- og målingspolitikker. Ydermere kritiserer de Standarden for kun at indeholde meget begrænsede retningslinjer for, hvorledes disse nye skøn og estimater skal udarbejdes.

4.3 Danske IFRS-aflæggere

Ved en analyse af oplysningerne, der gives om IFRS 15 i de senest offentliggjorte årsregnskaber for Nasdaq's danske C20 Cap understøttes rådgivernes observation angivet ovenfor. Danske virksomheder har enten ikke har taget stilling til effekten af Standarden, eller også er det blot konkluderet, at Standarden ikke vil have en væsentlig effekt på regnskabet⁵¹.

Blot to af de 19 virksomheder i C20 Cap oplyser enten gennem årsrapporterne eller ved mailhenvendelse, at de forventer at implementere Standarden før *Effective date* 1. januar 2018. FLSmidth udtaler, at de netop er i gang med en analyse af effekten af Standarden og forventer at implementere den med effekt fra 1. januar 2017⁵². Ydermere beretter FLSmidth, at et udfald af Standarden muligvis vil være, at længerevarende kontrakter opsplittes i mindre kontrakter, men at Standarden ikke vil ændre virksomhedens forretningsmodel.

Novozymes beretter, at for dem vil særligt det nye præsenteringskrav være en betydelig ændring for dem, og TDC oplyser, at Standardens bestemmelser om identifikation af separate aktivitetsforpligtelser, vil få væsentlig betydning for virksomheden. Ingen af disse virksomheder oplyser dog yderligere om, hvilken effekt dette vil medføre, og har ikke besvaret forespørgsler herom.

Fælles for størstedelen af virksomhederne er, at de *ikke* har foretaget en egentlig analyse af effekten af Standarden, men at de på trods deraf samtidig konkluderer, at Standarden ikke vil have en væsentlig effekt. Det, der implicit kan tolkes af disse konklusioner, er, at års- og perioderegnskaberne ikke vil blive væsentligt påvirket af den nye Standard. Virksomhederne oplyser generelt ikke om, hvorvidt det vil have en væsentlig indflydelse på virksomhedernes interne procedurer og kontrolmiljø.

Vestas Wind Systems er den eneste virksomhed, der eksplicit beretter, at Standarden vil have en betydelig effekt for virksomheden, men beskriver ikke, på hvilke områder eller hvilke elementer af Standarden der særligt vil få betydning for dem⁵³.

⁵¹ Analysen fremgår af 'Bilag 6'.

⁵² Dette oplyses ikke i årsregnskabet, men er særskilt oplyst pr. mail. FLS har ikke ønsket af udtale sig yderligere om effekten af Standarden.

⁵³ Jævnfør senest foreliggende årsrapport. VWS har ikke ønsket at udtale sig yderligere om effekten af Standarden.

A.P. Møller Mærsk er formentlig den virksomhed i C20 Cap, der har forholdt sig mest til Standarden. Mærsk er eksempelvis den eneste danske virksomhed, der har afgivet officielle kommentarer til IASB's *Exposure Draft* af Standarden tilbage i 2010⁵⁴. Kommentarbrevene er offentligt tilgængelige på IASB's hjemmeside. Virksomheden beretter ydermere i deres årsrapport, at de er i gang med en analyse af effekten af Standarden. Af denne årsag er Mærsk's Lead IFRS Compliance Officer, Lisbeth Frederiksen, interviewet⁵⁵.

Mærsk har arbejdet med fortolkning, analyse og implementering af Standarden, stort set siden projektet så dagens lys. Mærsk har vurderet, at Standarden ikke vil få en væsentlig effekt på regnskabet. Den konklusion kommer af, at den væsentligste del af koncernens omsætning kommer fra aktivitetsforpligtelser, der opstår og indfries inden for en måned. Forskydningen i periodiseringen fra periode til periode forventes således ikke at andrage en væsentlig netto-størrelse. Dog fremhæves følgende, som hun og Mærsk's ledelse på nuværende tidspunkt vurderer, giver de væsentligste implikationer ved implementeringen af Standarden:

- Komplexiteten af Standarden og sammenligneligheden af årsregnskaberne
- Kontrolprincippet og Conceptual Framework
- Identifikation af "Distinct goods and services"
- Estimering af standalone salgspriser og rabatter
- Utydeligt formål med Standarden

Disse udfordringer vil blive beskrevet i de følgende underafsnit.

4.3.1 Komplexiteten af Standarden og sammenligneligheden af årsregnskaberne

Et af de helt essentielle og gennemgående kritikpunkter, som Mærsk har af Standarden, er kompleksiteten af den ordlyd, der konsekvent bruges i Standarden. Mærsk selv har og har haft store vanskeligheder med at læse og forstå, hvad Standarden kræver af virksomheden, og har oplevet, at andre IFRS-aflæggere har samme vanskeligheder.

Samtidig hermed kritiserer Mærsk Standarden for dels at give meget begrænset application guidance, og dels at den guidance, der gives, er i form af nogle abstrakte eksempler. Selv nævner Mærsk et eksempel, som bestyrelserne giver vedrørende standby services⁵⁶, som Mærsk har svært ved at drage analoge konklusioner ud fra.

Mærsk sammenligner Standarden med de nugældende IAS 18 og IAS 11 og mener, at disse Standarder er lettere at forstå, og at de eksempler, der gives deri, er lettere at generalisere.

Ved spørgsmålet om, hvorvidt Mærsk mener, at sammenligneligheden af årsregnskaberne er forbedret, udtrykkes der en klar holdning om, at sammenligneligheden er *forringet* i forhold til nugældende regler. Dette begrundes med, at Standardens kompleksitet og generelle krav til, at alt nu skal estimeres up-front, gør, at virksomhederne har mulighed for at estimere på vidt forskellige måder, alt efter hvordan Standarden tolkes af den enkelte virksomhed.

⁵⁴ "Comment letter #371", A.P. Møller Mærsk, oktober 2010

⁵⁵ Det fulde transskriberede interview med Lisbeth Frederiksen fremgår af opgavens 'Bilag 8'

⁵⁶ IFRS 15.BC160

4.3.2 Kontrolprincippet og Conceptual Framework

Mærsk stiller sig uforstående overfor, at IASB vælger at udgive Standarden, inden Bestyrelsen har fastlagt sig på definitioner og generelle indregningskrav og definitioner i henhold til Conceptual Framework. Dette særligt med henblik på målingen af omsætning til dagsværdi og spørgsmålet om, hvornår kontrol er overgået til kunden. Her finder Mærsk det besværligt, at der sker et paradigmeskift ved at gå fra at se overgang af kontrol fra virksomhedens eget synspunkt ved IAS 18's begreb om risiko og fordele til nu at skulle se kontrolbegrebet fra kundens synspunkt.

Mærsk giver et eksempel på, hvordan de nye bestemmelser for overgang af kontrol har betydet en ændring i regnskabspraksis for Mærsk og tidspunktet for, hvornår kontrol overgår til kunden:

I Mærsk Tankers indgås kontrakter om at levere olie fra én havn til en anden på vegne af en kunde. På tidspunktet for indgåelsen af kontrakten kan skibet dog befinde sig i en helt tredje havn. Mærsk indregner på nuværende tidspunkt omsætningen allerede fra tidspunktet, hvor skibet sejler hen til pålastningshavnen, med henvisning til princippet om "Stage-of-completion" under IAS 18, da Mærsk afholder omkostninger allerede fra dette tidspunkt. Dog kan dette ikke lade sig gøre under IFRS 15, idet kunden ikke drager nogen form for fordel af, at skibet skal sejle hen til afhentningsstedet. Derfor vil Mærsk skulle ændre sin praksis på området.

IASB har dog præciseret, at en leverandør kan indregne omsætningen over transporttiden i sådanne situationer, selvom det groft sagt kan antages, at kunden ingen fordele har, før varen, der leveres, er i kundens fysiske besiddelse.

4.3.3 Identifikation af "Distinct goods and services"

Mærsk har kritiseret Standarden for ikke i tilstrækkelig grad at konkretisere, hvornår der er tale om en særskilt vare eller tjenesteydelse, og har dertil givet et eksempel på, hvor dette har betydning for virksomheden:

Hvis et skib skal sejle gennem visse områder, eksempelvis gennem Suez-kanalen og ud for den Arabiske halvø, hvor der er risiko for kaping, så skal der ansættes bevæbnede vagter. Det har Mærsk ret til at opkræve kunden for. Kunden kunne dog også blot vælge, at skibet sejler ad en anden rute med en væsentligt længere fragttid som konsekvens. Standarden giver ikke tilstrækkelig beskrivelse eller application guidance til helt præcist at kunne definere, hvorvidt denne ydelse kan anses som en særskilt ydelse, eller om denne skal betragtes som en differentieret salgspris på den samlede ydelse, der leveres. Hvis førstnævnte gør sig gældende, skal omsætningen relateret til vagtservice kun indregnes i det tidsrum, hvor skibet sejler i risikoområdet, frem for at indregne det over hele transportperioden. Modsat, hvis det kan konkluderes, at den pågældende service blot er en differentieret salgspris, kan servicen indtægtsføres over hele perioden.

Mærsk udtrykker, at der er flere tilsvarende eksempler på, at estimeringen af dagsværdien af kontrakttilgodehavender med videre ikke er en helt problemfri proces. I tilknytning dertil fremhæves særligt de implicite forpligtelser, der er indeholdt i kontrakterne, og hvorvidt disse kan ses som særskilte løfter eller skal ses som et samlet produkt.

4.3.4 Estimering af standalone-salgspriser og -rabatter

Som endnu et eksempel på, hvor Mærsk også har problemer med fortolkning af Standarden nævnes dennes krav til fordeling af et vederlag ud fra standalone priser. Her mener Mærsk, at Standarden er utydelig dels i definitionen af en standalone-salgspris, dels i hvilke tilfælde standalone-salgsprisen kan anvendes til at fordele kontraktsummen. Tilsvarende mener Mærsk, at bestemmelserne for, hvordan en rabat skal fordeles til de enkelte elementer i en kontrakt, er utydelige og besværlige at tolke.

Mærsk mener, at måling af omsætning efter standalone priser vil blive en konceptuel ændring i forhold til IAS 18. Efter IFRS 15.73 er formålet med indregning af omsætning:

"The objective when allocating the transaction price is for an entity to allocate the transaction price to each performance obligation (or distinct good or service) in an amount that depicts the amount of consideration to which the entity expects to be entitled in exchange for transferring the promised goods or service to the customer".

Der tages således højde for rabatter, men i vurderingen efter IAS 18 har dette ikke tidligere også skullet omfatte forskellen mellem summen af standalone priser og kontraktprisen. Denne ændring betyder, at omsætning ikke i alle tilfælde indregnes på basis af, hvad virksomheden kontraktligt er *berettiget* til ("*entitled*" ovenfor). Konceptet strider således imod formålet med fordeling af omsætning ud på aktivitetsforpligtelserne i henhold til Standarden.

Et eksempel på, at omsætning ikke i alle tilfælde kan antages indregnet på basis af, hvad virksomheden er berettiget til at indregne, kunne være eksempel 2 ovenfor med televirksomheden, der yder en kunde med en "gratis" smartphone og et dertilhørende tele- og dataabonnement. Her kunne det med rette antages, at virksomheden i kontrakten med kunden eksplicit udtrykker, at mobiltelefonen er gratis, og samtidig implicit, at kontrakten er prisdifferentieret gennem et dyrere abonnement. Virksomheden kan således ikke forvente, at kunden reelt betaler for mobiltelefonen, men kun for abonnementet. Alligevel kræver IFRS 15, at virksomheden skal fordele kontraktsummen ud på både telefonen, abonnementet og finansieringselementet implicit relateret til telefonen.

Mærsk giver yderligere to udførlige eksempler på, hvordan Standardens nye bestemmelser om standalone salgspriser og -rabatter skaber konceptuelle ændringer, hvorfor der henvises til beskrivelsen heraf i supplementet til det transskriberede interview i '*Bilag 8*'.

4.3.5 Utydeligt formål med Standarden

Slutteligt mener Mærsk i et bredere perspektiv end blot virksomheden selv, at der ikke har været et behov for at udarbejde den nye Standard. Mærsk og dets egne regnskabsbrugere har aldrig haft problemer med at anvende IAS 18 eller IAS 11, da koncernen tidligere havde skibsværfter.

Når det kommer til det formål at udarbejde en fælles Standard mellem de to bestyrelser (IASB & FASB), vurderer Mærsk, at de har haft succes med det formål med Standarden. De to bestyrelser har flere af sådanne konvergensprojekter i gang, herunder den nye leasingstandard IFRS 16, som Mærsk ligeledes har vurderet vil få stor praktisk betydning for koncernen. Hvor leasingstandarden er væsentligt forskelligt fortolket af henholdsvis FASB og IASB, er omsætningsstandardens dog i al væsentlighed ens for begge bestyrelser. Hvorfor det lige har været nødvendigt for omsætning, kan Mærsk ikke give et svar på.

Mærsk oplyser, at IASB deltog ved en investorworkshop før Standarden blev udgivet, og her oplyste IASB, at denne standard ville blive udarbejdet, men at den ikke ville medføre nogen reelle ændringer for virksomheden. Mærsk vurderer dog, at faktum er, at Standarden har en væsentlig praktisk betydning for koncernen som helhed, og at der nu og i fremtiden vil skulle bruges væsentlige ressourcer på formelt at leve op til Standardens krav.

Det er ydermere Mærsk's holdning, at det delformål med Standarden, som er at øge sammenligneligheden af årsregnskaberne, ikke umiddelbart kan konkluderes opnået. Dette begrundes med, at Standarden er komplekst formuleret samt i høj grad kræver, at virksomheden estimerer alle elementer af omsætning uden at give tilstrækkelig application guidance for, hvorledes disse estimater skal udarbejdes. Derfor er der betydelig risiko for, at virksomhederne tolker Standarden på forskellig vis, hvorved sammenlignelighed ikke kan antages at ville blive forbedret.

4.3.6 Delkonklusion

Mærsk er en virksomhed, der har engageret sig dybt i udviklingen i Standarder, der udstedes af IASB, herunder særligt den nye omsætningsstandard. Mærsk har flere klare holdninger til Standarden, hvoraf de kraftigste holdninger er de, der relaterer sig til kompleksiteten af sprogbruget, der anvendes i Standarden.

Mærsk ser flere konceptuelle ændringer implementeret med Standarden, herunder princippet om overgang af kontrol til kunden, fordeling af kontraktsummen på flere aktivitetsforpligtelser samt eventuelt implicite rabatter. Disse problemstillinger er vurderes i øvrigt at udgøre en intern konflikt mellem bestemmelserne i Standarden.

Overordnet set mener Mærsk, at bestyrelserne kun i nogen grad har opnået de formål, de har haft med at udarbejde Standarden, dels grundet kompleksiteten af Standarden, og dels grundet de generelt udvidede krav om estimering og dertil manglende application guidance.

4.4 Sammenholdelse af kritik

Afsnittet opsummerer og sammenholder den kritik, der er afgivet af de i opgaven analyserede interessentgrupper. Dette med henblik på – ud fra denne kollektive kritik – at konkludere, hvilke praktiske implikationer, IFRS-aflæggere blandt andet vil skulle have fokus på.

”Kernekritikken” - såvel positiv som negativ - går på, at Standarden introducerer langt flere elementer af omsætning og deraf afledte poster, hvortil skal tildeles et vederlag, der skal estimeres til dagsværdi. Følgende argumenter for og imod Standardens principper er udledt ud fra de drøftelser, der er afholdt af TRG.

Modstandere af Standarden påpeger, at visse af kontraktelementerne, der efter IFRS 15 nu skal tildeles en andel af kontraktsummen, er elementer, der for virksomheden er at anse som markedsføringsomkostninger. Dette er eksempelvis tilfældet for televirksomheden, der yder en gratis mobiltelefon i forbindelse med dets hovedaktivitet, som er at tilbyde teleservice. Modstandere påpeger også, at indregning af omsætning under nugældende IFRS er sammenhængende med pengestrømmen. Dette betyder, at der er færre usikkerheder om størrelsen af den indregnede omsætning, og at der anvendes et vist forsigtighedsprincip ved indregningen af omsætning. Ydermere mener nogle interessenter, at implementering af Standarden vil kræve en omfattende omlægning af interne IT-systemer, procedurer og kontroller, og at dette ikke er en hensigtsmæssig afledt effekt af Standarden.

Fortalere for Standarden mener derimod, at visse delelementer af kontrakten, der af virksomheden anses for at være markedsføringselementer, i virkeligheden udgør væsentlige dele af kontrakten. Elementer, der ofte tilvejebringer betydelige fordele set fra kundens synspunkt. Ved ikke at fordele kontraktsummen ud på disse elementer, vil der ske en fejlagtig rapportering af omsætningen og dermed også resultatet for rapporteringsperioden. Fortalerne for Standarden påpeger ydermere, at resultatopgørelsen ikke har til formål at afspejle bevægelser i pengestrømme, men snarere at afspejle indtjent omsætning og afholdte omkostninger. Det anerkendes, at der givetvis vil skulle ske tilpasning af interne procedurer med videre, samt at en sådan omlægning kan medføre betydelige omkostninger. Dog påpeges det, at visse systemer – herunder faktureringssystemer – ikke vil påvirkes af Standarden, da disse ikke reguleres heraf. Hvor nugældende IFRS kunstigt udskyder behandlingen af omsætning til denne realiseres, vil den nye omsætningstandard påkræve, at virksomheden skal være forudseende. Derved vil behandlingen af ensartede transaktioner være identisk og således på en mere retvisende facon afspejle indtjent omsætning.

Mærsk påpeger, at IFRS 15 introducerer flere konceptuelle ændringer til, hvordan omsætning indregnes og måles, og at dette ikke er hensigtsmæssigt, idet at IASB's Conceptual Framework endnu ikke er fastlagt. I 'Bilag 9' er foretaget en kort sammenholdelse af definitioner og krav i henhold til Conceptual Framework og IFRS 15. Formålet hermed er at identificere forskelle herimellem samt vurdere, hvorvidt denne analyse støtter op om Mærsk's udtalelse. Denne analyse viser, at selvom der er formulermæssige forskelle i definitioner, krav og kriterier mellem Framework og Standarden, består disse hovedsagligt i, at Standarden giver flere eksempler på, hvordan disse definitioner og krav skal fortolkes i kontekst af omsætning. Dette er ej heller en problemstilling, der er indbragt for eller behandlet af TRG, ligesom at regnskabsrådgiverne ikke mener, at dette skulle udgøre en udfordring. Derfor vurderes det ikke at være kritisk, at Standarden udgives før Conceptual Framework.

Standarden introducerer dog adskillige konceptuelle ændringer i forhold til nugældende IFRS. Ændringer, som bestyrelserne har fundet nødvendige for at kunne introducere Standardens principper. Disse ændringer vil virksomhederne skulle være særligt opmærksomme på, da de vil betyde en generelt ændret tilgang til indregning og måling af omsætning.

Delkonklusion

Eksistensen af følgende problemstillinger anerkendes af interessentgrupperne i fællesskab:

- Identifikation af separate varer og tjenesteydelser (og aktivitetsforpligtelse) – Denne del af Standarden vil for mange virksomheder betyde, at der identificeres separate varer og tjenesteydelser, der individuelt eller i form af en serie vil udgøre separate aktivitetsforpligtelser. Dertil vil fordeles vederlag og indregnes omsætning i takt med, at disse forpligtelser indfries.
- Estimering af det variable vederlag – Denne del af Standarden er konceptuelt anderledes end praksis efter nugældende IFRS. Bestemmelserne kræver, at virksomheden allerede ved kontraktindgåelse estimerer sandsynlige udfald på baggrund af benchmarkdata og øvrige kendte oplysninger på kontraktindgåelsestidspunktet.
- Fordeling af vederlag ved estimering af standalone-salgspriser og rabatter – Det kan ikke længere forudsættes, at prisen på en vare eller ydelse er den i kontrakten angivne pris. Virksomhederne skal vurdere, hvorvidt der foreligger begrænsende forhold både implicit og eksplicit i kontrakten. Herunder skal det samtidig vurderes, om forskellen mellem kontraktværdien og summen af standalone-

salgspriserne er udtryk for en rabat eller et kredittab. Såfremt sidstnævnte gør sig gældende, bør virksomheden allerede i "Step 1" have vurderet, hvorvidt der foreligger en gyldig kontrakt med kunden.

- Overgang af kontrol og måling af omsætning – En konceptuel ændring vedrørende omsætning er måden, hvorpå begrebet "Overgang af kontrol" og dermed måling af omsætning defineres. Hvor virksomheden tidligere har anskuet overgang af kontrol fra virksomhedens eget synspunkt gennem vurdering af overgang af risici og fordele, kræver Standarden nu, at situationen anskues fra kundens synspunkt. I samspil med de udvidede bestemmelser om vurdering af, hvorvidt aktivitetsforpligtelser indfries over tid eller på et bestemt tidspunkt, vil dette for mange virksomheder betyde, at tidspunktet og mønstret for omsætning kan forrykke sig.
- De nye og udvidede oplysningskrav – Disse vil blandt andet betyde, at virksomheden skal give oplysninger om kontrakter, der endnu ikke er færdiggjort eller serviceret. Virksomheden kan i den henseende drage fordel af at nærstudere de dispensations- og undtagelsesregler, der eksisterer i Standarden, der for nogle virksomheder betyder, at disse ikke er pålagt samme krav om præsentation og oplysning.

5 Hovedkonklusion

Der er generel enighed om, at IFRS 15 vil medføre betydelige ændringer til, hvordan omsætning indregnes, måles og præsenteres, i og med at Standarden introducerer flere nye konceptuelle begreber, som virksomhederne er påkrævet at implementere. Disse ændringer forårsager flere praktiske implikationer. Implikationer, som virksomheden med fordel af allerede nu kan analysere effekten af samt fastlægge regnskabspraksis for.

Ændringerne bevirker blandt andet, at virksomheden skal vurdere, hvorvidt en kontrakt indeholder flere varer og/eller tjenesteydelser end tidligere antaget i henhold til nugældende IFRS. Sådanne kan omfatte varer eller tjenesteydelser, der tidligere blev anset som "gratis goder", som ikke tidligere har været tillagt værdi. Disse vil i fremtiden tildeles en andel af kontraktsummen, og omsætning relateret dertil indregnes, i takt med at varen eller ydelsen leveres til kunden.

Endvidere er en væsentlig konceptuel ændring, at princippet for overgang af kontrol ændres til, at det i udgangspunktet antages, at kontrol overgår på et tidspunkt, med mindre der foreligger forhold, der taler for, at kontrol overgår over tid. Denne vurdering foretages ud fra en anskuelse af, hvornår kunden overtager samtlige resterende fordele ved aktivet, der leveres. Dette vil for flere virksomheder betyde, at regnskabspraksis skal revideres, og det skal defineres, hvornår overgang af kontrol kan anses indtruffet efter Standardens bestemmelser.

Overordnet kan det ydermere konstateres, at en effekt af Standardens bestemmelser er, at flere virksomheder vil indregne omsætning over tid - og dermed tidligere - hvor disse tidligere har afventet reel modtagelse af vederlaget, førend dette indregnes som omsætning. Standarden forbyder dog udskydelse af indregning, såfremt eneste usikkerhed er betaling. Standarden kræver i stedet, at virksomheden ved kontraktindgåelse og løbende over kontraktforløbet skal estimere størrelsen af indtægten samt sandsynligheden for, at denne realiseres.

I opgaven er de danske virksomheders stillingtagen til indvirkningen af Standarden analyseret. Denne analyse har vist en generelt manglende vurdering heraf. Det konkluderes dog stort set konsekvent af de analyserede virksomheder, at Standarden ingen betydelig effekt vil have på årsregnskabet. Af den årsag er det samtidig konkluderet af virksomhederne, at en omfattende analyse af effekten af Standarden ikke er fundet nødvendig.

Generelt kræver Standarden, at virksomhederne skal indregne omsætning, således at dette afspejler overførslen af varer eller tjenesteydelser til kunden med et beløb svarende til det, den forventer at være berettiget til, for leveringen af disse varer eller tjenesteydelser. Vurderingen heraf kræver udarbejdelse af betydelige skøn og estimater, ligesom at flere grundantagelser vil blive nødvendige. I tillæg dertil kræver Standarden, at der udarbejdes betydelige noteoplysninger om arten og oprindelsen af omsætning og dertil relaterede regnskabsposter. Hvor det er fundet nødvendigt at udøve betydelige skøn eller estimater, skal baggrunden og grundlaget herfor blotlægges i virksomhedernes noteoplysninger.

Standarden indebærer endvidere en væsentligt større grad af administration forbundet med behandlingen af den enkelte kontrakt. Dette skyldes, at der kan foreligge forhold i kontraktens kontekst, der nødvendiggør en differentieret behandling heraf. Disse implikationer vil for mange virksomheder betyde, at interne systemer, processer og kontroller vil skulle omlægges for at håndtere Standardens principper.

Opgavens afsnit 4 har analyseret den kritik af Standarden, der har været i såvel internationale som danske interessentkredse. Denne kritik af Standarden har hovedsagligt bestået af en generel negativitet over kompleksiteten af Standarden samt den relativt begrænsede vejledning for, hvordan principperne skal anvendes. Interessenterne har gjort opmærksom på, at dette allerede på nuværende tidspunkt har bevirket, at Standardens principper i specifikke problemstillinger kan fortolkes på flere forskellige måder og behandlingen endnu være i overensstemmelse med Standarden. Generelt kritiseres Standarden for i flere betydelige tilfælde at være uklar, hvor interessenterne har konkluderet, at det vil blive nødvendigt at udøve betydelige skøn og estimater.

Omsætningsstandarden har været længe undervejs og har været et fælles projekt mellem IASB og FASB. Arbejdet har inddraget synspunkter fra mange forskellige interessentgrupper med henblik på at skabe én fælles og samlet Standard for indregning af omsætning. Dette er på nuværende tidspunkt bestemt i flere forskellige underliggende standarder og fortolkningsbidrag, alt efter hvilken problemstilling, der søges afhjulpet. Den nugældende internationale regnskabslovgivning og begrebsrammen herfor er historisk kritiseret for at være inkonsistent og have for omfattende referencerammer. Med IFRS 15 har et formål således været at samle disse mange standarder, fortolkningsbidrag med videre under ét, samt at definere en konvergeret Standard for indregning af omsætning. Dette formål samt opnåelsen heraf har opgaven ikke fundet belæg for eller haft til formål at anfægte.

På baggrund af de omfattende ændringer, Standarden indfører, samt det forhold, at Standarden er komplekst formuleret og kun giver begrænset vejledning til, hvorledes Standardens principper skal fortolkes og implementeres, konkluderes det dog, at bestyrelserne ikke har formået at skabe en Standard, der vil øge sammenligneligheden af årsregnskaberne. Denne konklusion understøttes af de adspurgte interessenter, der deler samme vurdering af Standarden.

Konklusionen begrundes med, at der er overvejende risiko for, at virksomhederne vil fejlfortolke Standarden og således behandle ensartede problemstillinger på forskelligartede måder. Konklusionen underbygges ydermere af, at IFRS 15 bevirker, at stort set samtlige elementer af omsætning og dertil relaterede regnskabsposter kræver betydelig estimering. Såfremt forståelsen af Standarden ikke er ensartet, vil udfaldet af sådanne estimater ej heller blive ensartede.

En måde at afhjælpe denne risiko på er at udarbejde mere omfattende og detaljeret vejledning til, hvordan Standardens principper skal appliceres. Det bemærkes, at dette er tendensen inden for bestyrelsernes seneste tilføjelser til IFRS 15. Det kan dog ikke på nuværende tidspunkt konkluderes, hvorvidt der på ikrafttrædelsestidspunktet vil foreligge tilstrækkelig vejledning til at afhjælpe de svagheder, der konkluderes at eksistere på nuværende tidspunkt.

6 Perspektivering

Opgavens konklusion er, at IASB og FASB ikke har haft succes med at øge sammenligneligheden af årsregnskaberne med IFRS 15, og der gives ligeledes et løsningsforslag til, hvordan dette kan afhjælpes. Det vil således være interessant at se, hvorvidt andre interessentgrupper samt bestyrelserne selv anerkender denne problemstilling, og i så fald hvorvidt og hvordan denne ultimativt afhjælpes inden ikrafttrædelsestidspunktet.

Med udgangspunkt i én eller flere af de problemstillinger, opgavens interessentgrupper har identificeret som værende dem, der volder flest problemer, kunne der – i samarbejde med interessenterne – forsøges udarbejdet et reelt løsningsforslag herfor. Sådanne løsningsforslag kunne eventuelt være udformet i illustrative eksempler eller anden application guidance, som afspejler en generelt accepteret fortolkning af Standardens ordlyd.

En interessant tilgangsvinkel til belysning af den praktiske effekt af IFRS 15 kunne være at foretage en egentlig analyse af, hvilken monetær effekt Standarden vil have for en given, reel virksomhed på totalbasis. Denne byrde er på nuværende tidspunkt pålagt virksomheden selv. Det er dog en opgave, som virksomhederne i overvejende grad endnu ikke har taget til sig. En sådan analyse kunne munde ud i et konkret ændringsforslag til den pågældende virksomheds regnskabspraksis og visse interne processer, kontroller med videre. En sådan problemstilling vil dog muligvis kræve en væsentlig grad af insiderviden samt en undersøgelsesperiode, der er længere end hvad er praktisk muligt for de fleste studerende.

Et synspunkt, som kunne være interessant at undersøge, er aktieanalytikernes og muligvis ratingbureauernes mening om implementeringsmæssige konsekvenser af Standarden. Disse interessenter vil givetvis opnå ny indsigt i virksomhederne og disses reelle indtjeningsmønstre. Dette kan muligvis have effekt på virksomhedernes kreditklassifikation og således analytikernes opfattelse af værdien af virksomhederne. Disse synspunkter er forsøgt indhentet til brug for indeværende opgave, men har ikke været mulige at opnå.

Det, at opfattelsen af en virksomheds værdi muligvis kan ændre sig, sætter spørgsmålstejn ved, hvorvidt virksomhedernes investeringsstrategier vil ændre sig. Det kunne således være relevant at undersøge, hvilken effekt implementering af Standarden vil have på prisen af handlede virksomheder. Ydermere kunne en relevant og interessant problemstilling være at undersøge, hvorvidt pålideligheden af indregnet goodwill vil øges med implementering af Standarden, idet indregningsmønstret af omsætning formentlig vil ændre sig.

Afslutningsvis skal det nævnes, at opgaven udelukkende har indeholdt ændringer i international regnskabspraksis. Historisk set har dansk årsregnskabslov draget betydelig inspiration af bestemmelserne i IFRS, og tendensen er også, at dansk årsregnskabslov bevæger sig mere og mere mod det formueorienterede regnskabsparadigme⁵⁷. En relevant og interessant problemstilling kunne således være at undersøge, hvordan bestemmelserne for indregning af omsætning i årsregnskabsloven er anderledes end bestemmelserne for indregning af omsætning efter IFRS 15. Herefter kunne udarbejdes en begrundet vurdering af, hvorvidt det retvisende billede af årsregnskabet vil kunne forbedres med indarbejdelse af yderligere bestemmelser i årsregnskabsloven med inspiration fra IFRS 15.

⁵⁷ "Finansiell rapportering – teori og regulering", p. 59, Jens O. Elling og Gjellerup, 3. udgave, 2. oplag 2014

7 Kilde- og litteraturliste

Artikler:

- "Ny standard om indtægter - Hvilke ændringer medfører den nye standard?", FSR, juli 2014
- "Revenue recognition: finally, a Standard approach for all", Patricia McConnell, IASB, juni 2014
- "Revenue recognition and your mobile phone", Stephen Cooper, IASB, juni 2010

Bøger:

- "Den skinbarlige virkelighed – om vidensproduktion inden for samfundsvidenskaberne", Ib Andersen, 4. udgave, 3. oplag 2010
- "Finansiell rapportering – teori og regulering", Jens O. Elling og Gjellerup, 3. udgave, 2. oplag 2014
- "Revenue recognition", Sumit Sudan, REVIFORA og Thomson Reuters Professional A/S, 1. udgave, 1. oplag 2009

Comment Letters:

- "Comment letter #371", A.P. Møller Mærsk, oktober 2010

Internetsider:

- <http://www.ifrs.org/>
- <http://www.fasb.org/>
- <http://www.iasplus.com/>
- <http://www.fsr.dk/>

Love, regnskabsstandarder og exposure drafts:

- "Clarifications to IFRS 15", Exposure Draft ED/2015/6, IASB, Juli 2015
- "Clarifications to IFRS 15 – transition, effective date and summary of due process", Exposure Draft ED/2016/4, IASB, April 2016
- "Conceptual framework for Financial Reporting", Exposure Draft, ED/2015/3, IASB, maj 2015
- "IFRS 15 – Revenue from contracts with clients" – IASB, Maj 2014, redigeret april 2016
- "Project 1820-100 (Topic 605) Revenue from contracts with customers", Exposure Draft ED/2010/6, IASB, juni 2010

Pressemeddelelser:

- "IASB and FASB issue converged Standard on revenue recognition", IASB, maj 2014.

Publikationer:

- "Applying IFRS – A closer look at the new revenue recognition standard", EY, oktober 2015

Årsrapporter (Senest offentliggjorte, rekvireret fra virksomhedens hjemmeside):

- | | | |
|---------------------------|---------------------------|------------------------------|
| • A.P. Møller Mærsk A/S | • Genmab A/S | • Pandora A/S |
| • Carlsberg A/S | • GN Store Nord A/S | • TDC A/S |
| • Chr. Hansen Holding A/S | • ISS A/S | • Tryg Forsikring A/S |
| • Coloplast A/S | • Jyske Bank A/S | • Vestas Wind Systems A/S |
| • Danske Bank A/S | • Nordea Bank Danmark A/S | • William Demant Holding A/S |
| • DSV A/S | • Novo Nordisk A/S | |
| • FLSmidth & Co A/S | • Novozymes A/S | |

8 Bilag

8.1 Bilag 1 – Anvendte forkortelser og synonymer

Følgende forkortelser, betegnelser og synonymer herfor er anvendt i hovedopgaven:

Retningslinjer	Betegnelsen anvendes som fællesbetegnelse for begrebsramme, regnskabsstandarder og fortolkningsbidrag.
IFRS 15, "Omsætningsstandard", "Indregningsstandard" og "Standarden"	"IFRS 15 – Omsætning fra kontrakter med kunder".
IASB, FASB og "bestyrelserne"	Det EU-baserede IASB (International Accounting Standards Board) og den amerikanske pendant FASB (Financial Accounting Standards Board) er uafhængige organisationer, der udvikler de Internationale regnskabsstandarder (IFRS). Kollektivt benævnes disse "bestyrelserne".
Basis for conclusion/"BC"	Bestyrelsernes beslutningsgrundlag for paragrafferne givet i Standarden.
Interessenter	Begrebet anvendes som fællesbetegnelse for interessenter af Standarden, herunder regnskabsudarbejdere, virksomhedsledere, rådgivere, revisorer, standardudstedere og andre interessenter med brancheerfaring.
TRG	"IASB og FASB Joint Transition Resource Group for Revenue Recognition", en samlet gruppe af uafhængige fagfolk, der identificerer, analyserer og vurderer IFRS problemstillinger ifm. overgang og implementering.
Begrebsramme eller Framework	Henviser til hhv. IASB eller FASB i relation til konteksten.
Virksomheden/Leverandøren	Betegnelserne har substituerende anvendelse gennem opgaven og er et begreb, der bruges om den virksomhed, der udfører et arbejde i henhold til en kontrakt med en kunde og modtager betaling herfor.
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
SEC	U.S. Securities and Exchange Commission
PCAOB	Public Company Accounting Oversight Board
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants

Synonymer for Standarder og vejledninger:

IFRS/IAS	Internationale regnskabsstandarder
IFRIC/SIC	Internationale fortolkningsbidrag
US GAAP	Amerikansk regnskabslovgivning
ÅRL	Årsregnskabsloven

8.2 Bilag 2 – Nøgledefinitioner⁵⁸

Følgende betegnelser og definitioner herpå er anvendt i undersøgelsen:

Ordinære aktiviteter	Begrebet er ikke nærmere defineret i IFRS 15, men defineres som de aktiviteter, der danner grundlag for en virksomheds primære driftsresultat.
Kontrakt/aftale	En aftale mellem to eller flere parter, der skaber fuldbårde rettigheder og forpligtelser.
Kunde	En part, der har indgået aftale med en modpartsvirksomhed om at aftage varer eller tjenester, som er et output af virksomhedens ordinære drift, mod betaling.
Indtægt	Tilgang af økonomiske fordele i regnskabsperioden, som opstår i form af tilgang eller forbedring af aktiver eller formindskelse af forpligtelser, der medfører en forøgelse af egenkapitalen, bortset fra forøgelser som følge af indbetalinger fra ejere.
Aktivitetsforpligtelse/ Performance obligation	En ufravigelig forpligtelse i henhold til en kontrakt med en kunde om at levere enten: <ul style="list-style-type: none"> • en vare eller tjenesteydelse (eller en samling af varer og tjenesteydelser) der er adskillelig, eller • en række af adskillelige varer eller tjenesteydelser, der i væsentlig omfang er ensartede eller har et ensartet overførselsmønster mellem virksomheden og kunden. Betegnes i praksis også som "Leveringsforpligtelser".
Omsætning	Indtægter som led i en virksomheds ordinære aktiviteter.
Kontraktværdi/ Transaction price	Størrelsen af betalingen som en virksomhed forventer at have ret til mod at levere aftalte varer eller tjenesteydelser til en kunde, eksklusiv beløb, som er opkrævet på vegne af tredjemand.
Standalone-salgsprisen	Prisen for hvilken en virksomhed kan afsætte sine varer eller tjenesteydelser på individuelt basis til en ekstern kunde.
Kontrol (at have kontrol over et aktiv eller en fordel)	Den part, der har kontrol over et aktiv eller en specifik fordel, har såvel råde- som brugsretten over dette, og har retten til alle fremtidige fordele relateret hertil.

⁵⁸ Hovedsagligt afledt af IFRS 15 Appendix A

8.3 Bilag 3 – Standarder og fortolkningsbidrag, der erstattes af IFRS 15

Følgende standarder vil ifølge IASB blive erstattet af IFRS 15⁵⁹

- IAS 11 Entreprisekontrakter
- IAS 18 Omsætning
- IFRIC 13 Kundeloyalitetsprogrammer
- IFRIC 15 Aftaler om opførelse af fast ejendom
- IFRIC 18 Overdragelse af aktiver fra kunder
- SIC-31 Omsætning – Byttehandler vedrørende reklameydelse

⁵⁹ IFRS 15.C10 (a)-(f)

8.4 Bilag 4 – Eksempler på individuelle varer og tjenesteydelser

IFRS 15.26 giver følgende eksempler på varer og tjenesteydelser, der – alt efter kontraktens udformning – kan anses at være individuelle:

- a) salg af varer, produceret af en virksomhed, herunder eksempelvis leverandørens varelager,
- b) videresalg af varer købt af en virksomhed, eksempelvis gennem en merchandise aftale,
- c) videresalg af brugsrettigheder af varer eller tjenesteydelser, eksempelvis videresalg af billetter af en virksomhed, der agerer principal i en aftale,
- d) udførelse af en eller flere kontraktuelt aftalte opgaver for en kunde,
- e) levering af en 'stand-by' service ved løbende at yde kunden varer eller tjenesteydelser, herunder eksempelvis uspecificeret opdatering af kundens IT-systemer eller levering af varer og tjenesteydelser når kunden forespørger det. Et eksempel på sidstnævnte kunne være vagtservice eller konsulentbistand,
- f) arrangering af varer eller tjenesteydelser, der skal leveres af en tredjepart, f.eks. i de tilfælde, hvor en virksomhed agerer agent for en principal i en aftale,
- g) ydelse af rettigheder til fremtidig levering varer eller tjenesteydelser, som en kunde kan videresælge til dennes egne kunder, eksempelvis en virksomhed, der forpligter sig til at levere en yderligere vare eller tjeneste ydelse til en kunde af en detailhandel såfremt denne køber en vare fra detailhandlen,
- h) konstruktion, opførsel, fremstilling eller udvikling af et aktiv på vegne af en kunde,
- i) levering af licenser,
- j) levering af købsoptioner vedrørende yderligere levering af varer eller tjenesteydelser, såfremt disse optioner giver kunden en væsentlig rettighed.

8.5 Bilag 5 – TRG møder og emner

Følgende emner er diskuteret på møderne afholdt mellem TRG, IASB og FASB:

Mødedato:	Diskussionsemner
18. juli 2014	Brutto v. Nettopræsentation af omsætning; Salgs- og brugsbaserede royalties; Nedskrivningstest af aktiverede kontraktomkostninger
31. oktober 2014	Kunders købsoptioner og ikke-refunderbare upfront indtægter; Præsentation af kontraktuelle aktiver og forpligtelser; Bestemmelse af arten af IP; Separat i henhold til kontraktens kontekst; Håndhævelse og opsigelse af kontrakten
26. januar 2015	Identifikation af varer og tjenesteydelser; Inddrivelse; Variabelt vederlag; Ikke-monetære vederlag; "Stand ready" ydelser; Islamic Finance transaktioner; Væsentlige rettigheder; Vederlag til kunder; Væsentligt finansieringselement; Licenser - opdatering; Aktivitetsforpligtelser – opdatering; Omkostninger til at opnå en kontrakt; Kontraktændringer
30. marts 2015	Kapitalindskud; Serier af separate varer og tjenesteydelser; Vederlag til kunder; Garantier; Finansiering; Variable rabatter; Væsentlige rettigheder; Delvist indfrielede aktivitetsforpligtelser
13. juli 2015	Ompakningsomkostninger; Kreditkort; Vederlag til kunder; Porteføljetilgang; Serier og variabelt vederlag; Måling af indfrielse; Adskillige målinger af indfrielse; Afsluttede kontrakter ved overgang til IFRS 15; Råvarer
9. november 2015	Begrænsning og fornyelse af licenser; Aktiviteter inden produktion påbegyndes; "Fixed odds wagering"; Kunders købsoptioner.

8.6 Bilag 6 – Dansk C20 Cap oplysning om effekt af IFRS 15

Undersøgelsen er udarbejdet af forfatteren på baggrund af senest foreliggende årsrapporter.

Dansk C20 Cap pr. april 2016

Selskab	Oplysning angivet?	Undersøgelse udført?	Væsentlig effekt?	1	2	3	4	5	6	Implementeringsdato
A.P. Møller (A & B)	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
Carlsberg	Ja	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
Chr. Hansen Holding	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-09-2018
Coloplast	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
Danske Bank	Ja	Nej	N/A	N/A	(X)	N/A	N/A	N/A	(X)	01-01-2018
DSV	Ja	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
FLSmidth & Co	Ja	Nej	Nej	N/A	X	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2017
Genmab	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
GN Store Nord	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	(X)	N/A	01-01-2018
ISS	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	(X)	N/A	N/A	01-01-2018
Jyske Bank	Ja	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Nordea Bank	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
Novo Nordisk	Ja	Ja	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
Novozymes	Ja	Nej	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	X	01-01-2018
Pandora A/S	Ja	Ja	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
TDC	Ja	Ja	N/A	N/A	X	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
Tryg	Ja	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2018
Vestas Wind Systems	Ja	Nej	Ja*	N/A	(X)	N/A	N/A	(X)	N/A	01-01-2018
William Demant Holding	Ja	Nej	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	01-01-2017

* VWS har dog ikke angivet hvilken effekt, Standarden vil have. VWS vil ikke udtale sig nærmere herom.

Tickmarks	
X	= Specifik oplysning om denne del af Standarden
(X)	= Implicit fremhævelse af denne del af Standarden
N/A	= Ingen eller ringe oplysning
1	= Identificer kontrakt med kunde
2	= Identificer og adskil aktivitetsforpligtelser
3	= Bestem kontraktværdien
4	= Allokér kontraktværdien ud på aktivitetsforpligtelserne
5	= Indfri aktivitetsforpligtelserne og indregn omsætning
6	= IFRS 15's præsentationskrav

Note:

Af ovenstående virksomheder har kun A.P. Møller indgivet comment letter til IASB vedrørende den oprindelige Exposure Draft fra 2010.

Projektreferance: 1820-100- Revenue Recognition (Topic 605) Revenue from Contracts with Customers (24. juni 2010)

Comment letter #: 371 (22. oktober 2010)

8.7 Bilag 7 – Transskriberet Interview, EY Financial Accounting Advisory Services

EY Financial Accounting Advisory Services ("EY FAAS") Senior Manager, Casper Hamilton (CH) og assistentrådgiver, Helle Bjerring (HB), 20. april 2016

Hvilke IFRS 15 projekter har i arbejdet med?

CH: Vi har ikke haft særlig mange endnu. Vi har haft to, som jeg kender til her i Danmark, hvoraf den ene var en producent af typehuse, hvor der blev gennemført en analyse på, hvorvidt der stadigvæk kan bruges igangværende arbejde eller om omsætningen skal indregnes på et tidspunkt. Jeg ved ikke, hvad konklusionen blev på det. Derudover har vi været involveret i et projekt ud af U.K., hvor vi bare skulle køre en kontrakt igennem, ved at bruge vores IFRS 15 analyseværktøj. Det var en rammeaftale for en detailvirksomhed. Vi har ikke haft ret mange projekter.

HB: I Finland (red: hvor der er arbejdet med mange projekter) er det ikke en bestemt branche der har henvendt sig til dem (red: EY FAAS, Finland). Der har været en del inden for telekommunikationsbranchen, men eller tror jeg det har været mere bredt. Nogle virksomheder har været interesseret, men ikke fordi, de er i en bestemt branche.

CH: Generelt har der været meget sløvhed blandt de danske virksomheder, til at komme i gang med IFRS 15.

Vurderer I, at danske virksomheder er beredt til at implementere IFRS 15?

CH: De fleste virksomheder har det sådan lidt: "Det kommer ikke til at betyde så meget for os". Selvom det ikke nødvendigvis vil påvirke dem i væsentlig grad, så skal det dokumenteres, at det ikke vil få en væsentlig effekt. Derudover kommer der jo en række nye notekrav, som kommer til at IFRS-aflæggere.

HB: Virksomhederne skal vurdere den umiddelbare effekt af Standarden, hvor mange tænker, at det kan de gøre, når de får brug for det.

CH: Der er også det forhold, at Standarden udkom i 2014 og siden da har man skulle beskrive den forventede effekt af nye standarder, som ikke er trådt i kraft endnu. De kan ikke blive ved med bare at sige: "vi er stadigvæk i gang" eller "vi ved det ikke endnu".

De fleste virksomheder oplyser i deres seneste årsrapport, at Standarden ikke vil have en væsentlig effekt. Hvad mener I om det? (Analyse af C20 cap's oplysninger blev præsenteret)

CH: Hvordan ved virksomhederne at det ikke vil have en væsentlig effekt, når de ikke har lavet en egentlig analyse endnu? Det er det der er det svære.

HB: For eksempel for TDC, vil Standarden i hvert fald have en effekt. De har ikke foretaget nogen analyse endnu.

Hvis man skal generalisere, vurderer I da, at IFRS 15 vil have en væsentlig indflydelse på IFRS-aflægges interne procedurer og regnskabet som helhed?

CH: Det er svært at sige noget om kvantificeret effekt med hensyn til regnskabet. Men netop på grund af, at noterne ændrer sig, så kræver det i hvert fald, at der kommer nogle nye procedurer og systemer, der skal være i stand til at opfange de data, der skal bruges. Blandt andet skal der oplyses om indgåede kontrakter,

hvor man endnu ikke har hverken helt eller delvist begyndt leveringen. Her skal det oplyses, den del af kontraktsummen, der kan henføres til henholdsvis til de ikke leverede dele af kontrakten. Når vi drøfter disse noter, tænker vi ofte: "Hvordan skal vi få fat i de her oplysninger?"

Det vil eventuelt kræve noget tilpasning af nuværende IT systemer.

CH: Det er det, det nemlig vil.

HB: Netop hvor virksomheden skal estimere standalone salgspriserne. Det er ikke sikkert, at IT systemerne på nuværende tidspunkt indeholder de oplysninger på alle produkter. For eksempel hvor virksomheden give nogle ting med gratis, og services hvor man skal til at fastsætte et beløb for den ekstra service, der tilbydes.

CH: Virksomheden skal også sikre sig kvaliteten af dataene, så skal der jo også nytænkes nogle interne kontroller omkring det. Det vurderer jeg vil komme til at ramme stort set alle virksomheder. Derimod er det svært at sige noget om den beløbsmæssige indvirkning.

HB: Det er jo klart, at hvis virksomhederne kun tænker, at det beløbsmæssigt ikke vil have en væsentlig effekt, og at omsætning i al væsentlighed er ens, så vurderer de, at det ingen påvirkning har. De glemmer dog effekten på deres interne procedurer. F.eks. ved den nye leasingstandard (red. IFRS 16) er det netop det forretningsmæssige, virksomhederne kunne se en pointe i blandt andet ved, at deres KPI'er vil ændre sig.

Idet man ændrer noget omkring omsætning og indregning heraf, må det vel også påvirke flere dele af virksomheden, herunder deres skatteplanlægning, investeringsstrategier mv. Vurderer I, at Standarden vil påvirke mere end bare regnskabet?

CH: Det vil det bestemt. Det vil for eksempel også have betydning for medarbejdere, der er bonusaflønnede. Når nu man ændrer på tidspunktet og mønstret for omsætning, så skal man måske også ind og se på de kontrakter, hvori indgår bonusaflønnning og vurdere, om disse måske skal tilpasses. Derudover skal virksomheden overveje effekten på KPI'er. Overholdelse af bank covenants kan også blive påvirket at, af omsætningen kommer på et tidligere eller senere tidspunkt, fordi virksomheden får nogle anderledes nøgletal, som skal bruges i beregningen af overholdelse af covenants.

FLSmith mener, at et af udfaldene af implementeringen af Standarden vil blive, at de skal oprette flere, mindre kontrakter. Mener I, at det vil være en konsekvens heraf?

CH: Det kommer an på, hvorvidt betingelserne for, at de enkeltstående kontrakter skal samles og behandles som én sammensat kontrakt.

HB: Altså, har virksomheden indgået flere ensartede kontrakter med samme kunde og på samme tidspunkt, så vil man alligevel se de enkeltstående kontrakter som en samlet kontrakt. Det eneste formål jeg kan se, ved at udarbejde en masse små kontrakter er, at virksomheden på forhånd har vurderet de aktivitetsforpligtelser, der indgår i den enkelte kontrakt frem for at skulle foretage en masse estimater i forhold til en enkelt kontrakt. Det her med, om varen eller tjenesteydelsen er 'distinct on its own' eller 'distinct in the context of the contract'. Derimod hvis du ved, at du har en kontrakt for sig selv, så er det jo en separat aktivitetsforpligtelse. Hvis du dog alligevel lægger dem sammen fordi det er med samme kunde på samme tidspunkt, så vil det ikke give så meget mening.

Vurderer I, at et udfald af Standarden vil være, at der vil blive identificeret flere aktivitetsforpligtelser end hidtil?

HB: Vi havde på den ene af opgaverne, hvor det blev vurderet, at det produkt, der blev produceret udgjorde én aktivitetsforpligtelse, og leveringen af det produkt udgjorde en anden separat aktivitetsforpligtelse. Her tænkte vi, at det at producere en vare også omfatter levering af en vare, og det derfor skulle ses som én samlet aktivitetsforpligtelse. Så måske eksisterer der sådan nogle småting, som virksomhederne i fremtiden vil skulle se som separate aktivitetsforpligtelser, som man ikke har anskuet det tidligere.

Mener I generelt, at der vil ske en væsentlig forskel i tidspunktet og mønstret i indregning af omsætning?

CH: Nogle brancher vil nok blive mere påvirket af Standarden end andre. Overordnet set vil konsekvensen nok blive, at omsætning vil blive indregnet over tid i stedet for at vente, som man tidligere har gjort det med mange variable vederlag. Det vil derfor nok betyde, at der vil komme en tidligere indregning af omsætning.

HB: Modsat eksempelvis telesektoren, hvor man tidligere har indregnet salgsprisen af en mobiltelefon over abonnements løbetid, vil en del af kontraktværdien fremadrettet skulle fordeles ud på mobiltelefonen, der leveres umiddelbart efter kontraktindgåelsen og resten af værdien indregnes i takt med afløb af abonnementet. Derudover kan der eksistere oprettelsesgebyrer og andre opstartsrelaterede omkostninger, som en sådan virksomhed vil skulle vurdere om skal indregnes over tid eller eksempelvis ved kontraktindgåelse.

CH: En af de helt store problemstillinger med hensyn til telesektoren er kontraktmodifikationer, hvor en kunde har mulighed for at forlænge en kontrakt og videreføre den til en ny kontrakt og så videre. Vores overordnede vurdering er i al fald, at Standarden typisk vil medføre en lidt tidligere indregning af omsætning end i dag.

Hvordan mener I, at Standarden vil påvirke sammenligneligheden af årsregnskabet mellem brancher og også på tværs af landegrænser?

CH: Det er jo et af hovedformålene med standarden. Man kan jo håbe på at det vil blive opfyldt. Projektet har været i gang langt før Standarden blev udgivet og mange revisionshuse som Deloitte og PWC har i den tid udarbejdet fortolkninger af projektet, som nu er medtaget i guidance til Standarden. Dog er der stadigvæk rigtig mange skøn og estimater, der skal udarbejdes, og hver virksomhed kan jo tolke Standarden på sin måde. Regnskabspolitikkerne går fra at være mere regelbaseret til nu at være mere principbaseret. Dette kan muligvis have en negativ effekt på sammenligneligheden.

HB: Dog vil det nok stadigvæk være lettere at sammenligne virksomhederne. Eksempelvis hvor man ønsker at analysere en virksomhed og dennes konkurrent, og hvad de to virksomheder ser som værende separate aktivitetsforpligtelser, fordi der er noget konkret at tage udgangspunkt i.

CH: For så vidt angår noterne er der jo eksempelvis krav om, at virksomheden skal oplyse hvor meget omsætning, der kommer fra aktivitetsforpligtelserne, der leveres over tid henholdsvis på et tidspunkt. Der vil det være besynderligt, hvis den ene virksomhed forholdsmæssigt har en væsentligt forskellig sammensætning af denne omsætning i forhold til, hvad konkurrenten måske har.

Er der nogen problemstillinger, I mener, at virksomhederne bør være særligt opmærksomme på?

CH: Som sagt, så vil noterne vil være en væsentlig ændring i forhold til tidligere. Her virker det som om, at virksomhederne glemmer, at det er noget, de skal tage stilling til. Det kan godt blive et problem at skabe data til at udarbejde noterne.

HB: IAS 18 har et element af "more likely than not" og at omsætning først skal indregnes, når virksomheden er sikker på, at den rent fysisk vil modtage pengene.

CH: Netop. En væsentlig problemstilling er med hensyn til det variable vederlag, hvor virksomhederne nok vil komme til at indregne noget tidligere under IFRS 15 end du kan under IAS 18. Nu har man netop det her, at hvis man eksempelvis får et variabelt performance fee for en given ydelse, så må du indregne i det omfang at det er højest sandsynligt, at du ikke skal tilbageføre en væsentlig del af tidligere indregnet omsætning. Så det kommer nu to elementer ved indregning af sådanne vederlag, henholdsvis "højest sandsynligt" og "en væsentlig del". Tidligere har virksomhederne typisk blot ventet med at indregne omsætningen til man var stort set 100 % sikker på, at man ville modtage pengene. Under IFRS 15, er der mulighed for, at indregne noget af omsætningen løbende.

Eksemplet med porteføljemanageren og det variable vederlag præsenteres. Et problem ved dette eksempel er, at anvendelsen af "The expected value method" og gennemsnitsvejer hvert udfald, vil resultatet ikke blive et af de mulige vederlag. Der er uenighed blandt TRG om, hvorvidt der i et sådant tilfælde vil skulle nedrundes, fordi der er mindre end 50 % sandsynlighed for, at vederlaget mindste vil andrage en størrelse på 225 tDKK. Andre TRG medlemmer mener dog, at man ved kontraktindgåelse, vil skulle bruge den estimerede værdi på trods af, at dette ikke er en mulighed.

CH: Som jeg har kunnet læse mig frem til, er der ikke noget endegyldigt svar endnu på, hvorvidt der i et sådant tilfælde vil skulle nedrundes. Der er både argumenter for og imod. Men standarden siger, at virksomheden skal indregne den forventede værdi, og derfor vil jeg også mener, at hvis den forventede værdi estimerer til at være et givent beløb, så skal der indregnes ud fra det beløb på trods af begrænsningen på vederlagets størrelse. Man vil dog gennem hele kontraktforløbet skulle genestimere, og verificere, at det oprindelige estimat stadigvæk er gældende og på et tidspunkt vil det så vise sig mere tydeligt vise sig, om der skal foretages en justering i op- eller nedadgående retning.

HB: Netop den problemstilling havde vi nemlig også i det ene af vores projekter. Her ville virksomheden skulle genestimere beløbet, hvis forudsætningerne ændrer sig, eksempelvis hvor der opstår en kundebonus fordi kunden har købt et vist antal produkter. Der ville virksomheden skulle genestimere, hvis kunden i en periode havde købt rigtig mange produkter og trenden viste, at der var en sandsynlighed for, at en større del af kundebonusen blev en realitet end oprindeligt antaget. Denne effekt vil i givet fald skulle indregnes med tilbagevirkende kraft.

CH: Det kan jo også ske, at man ender med slet ikke at have ret til et variabelt vederlag. Der vil virksomheden løbende skulle vurdere det oprindelige estimat for at undgå at der vil ske en væsentlig tilbageførsel af tidligere indregnet omsætning. Estimeringen heraf kræver, at virksomhedens processer med videre vil skulle revideres og at virksomheden udarbejder en retningslinje for: "hvordan skal vi gøre det her?".

Et af de punkter, som APM kommenterede på ved det oprindelige exposure draft var, at de mener at kriterierne for, hvornår kontrol overgår til kunden er svært at tolke ud af Standarden. Hvad er i hovedtræk de væsentligste forskelle i forhold til nuværende standarder?

CH: Der er lidt flere aspekter, der skal vurderes med hensyn til overgang af kontrol. Blandt andet indgår risikoovergangen til kunden som pejlemærke for, hvorvidt kontrollen er overgået til kunden under IAS 18.

HB: Med IFRS 15 er der flere punkter, der definerer, hvornår kontrollen er overgået til kunden. Der er eksempelvis den fysiske levering, retten til at sælge videre, den alternative anvendelse med videre.

En sådan vurdering er vel særlig svær at foretage med hensyn til serviceydelser?

CH: Ved en serviceydelse vil kontrollen vel altid overgå over tid frem for på et tidspunkt? Forskellen for så vidt angår serviceydelser er mere omkring, om omfanget af ydelsen der leveres ikke er nærmere defineret, for eksempel, hvor en virksomhed altid skal stå til rådighed. Der bliver virksomheden som udgangspunkt nødt til at indregne omsætningen lineært over kontraktperioden, med mindre, det direkte er muligt at henføre en del af omsætningen til nogle specifikke begivenheder. Derfor tror jeg mere, at der kan være forskel i tidspunktet for overgang af kontrol når der er tale om salg af varer.

Et andet kritikpunkt, som APM havde på daværende tidspunkt var, at mange af de nuværende præsentationskrav allerede er indeholdt i IFRS 8.

CH: Det er en anden måde, man skal disaggregere på. IFRS 8 går på virksomhedens interne rapportering, hvorimod IFRS 15 blot siger, at der skal disaggregeres på nogle økonomiske faktorer uden at komme med nogen egentlige krav. Standarden giver dog nogle eksempler og kan derfor have en anden disaggregering end IFRS 8. Der skal netop også foretages en afstemning over til segmenterne. Måske er der nogle sammenfald, men der er jo mange nye notekrav i IFRS 15.

Har i nogen generelle forbedringsforslag til Standarden?

CH: Så meget praktisk erfaring har vi endnu ikke med Standarden til at kunne sige noget om.

HB: Det eneste kunne være, at Standarden jo kræver, at alt som udgangspunkt skal skønnes, og det er skøn, som virksomhederne selv vil skulle udarbejde. Standarden indeholder ikke så meget guidance, hvorfor det kan ske, at virksomhederne kommer frem til forskellige estimater.

CH: Der kom netop en præcisering af Standarden i sidste uge med yderligere guidance til, hvordan Standarden skal anvendes, dette særligt med hensyn til at identificere aktivitetsforpligtelser.

Hvordan "tvinger" man virksomhederne til at foretage en dybere vurdering af effekten af Standarden?

HB: Et forhold er jo, at det ikke er tilladt at førtidsimplementere den nye leasingstandard IFRS 16, med mindre man også samtidig implementerer IFRS 15. Virksomhederne kan se mening i og konsekvensen ved at implementere IFRS 16. Det kunne eventuelt være en mulighed at påpege over for virksomhederne, at hvis de vil vurdere og implementere IFRS 16, så kan de lige så godt også foretage vurderingen af IFRS 15.

HB: En anden måde er også at involvere revisorerne. Simpelthen få dem til at presse på hos virksomhederne og pointere overfor dem, at virksomhederne altså skal foretage en analyse af effekten og at det ikke er tilstrækkeligt blot at skrive, at man ikke kender effekten, men vurderer den uvæsentlig.

8.8 Bilag 8 – Transskriberet Interview, A.P. Møller Mærsk

Lead IFRS Compliance Officer, Lisbeth Frederiksen (LF), 21. april 2016

Hvilke IFRS 15 relaterede projekter har I arbejdet med hos Mærsk på nuværende tidspunkt?

LF: Det strækker helt tilbage fra da vi skulle skrive kommentarer til Exposure Draft i 2010, hvor vi lavede noget af det første arbejde. Med hensyn til implementeringen af den nye standard, der er det mig, der leder det på hele koncernen i alle forretningsenhederne. Det vil sige Mærsk Line, Mærsk Oil, Mærsk Drilling, Terminals, Mærsk Tankers med flere. Derfor er jeg dybt inde i alle problemstillinger (red: for koncernen) og har i øvrigt også mange drøftelser med revisionen vedrørende fortolkningen af Standarden, som er meget vanskelig.

I årsrapporten skriver I, at I er i gang med en undersøgelse af effekten af Standarden. Vil du kommentere på det?

LF: Det vi har foretaget, som vi har gjort allerede fra starten af, er, at vi har foretaget en overordnet vurdering af, at effekten ikke vil blive væsentlig. Det holder vi stadigvæk fast i. Den vurdering kommer af, at den største del af vores omsætning kommer fra transaktioner, der bliver afsluttet inden for en måned. Der, hvor IFRS 15 har en effekt, er ved periodiseringen. Derfor vil det for os handle om, hvorvidt der skal flyttes omsætning fra den ene måned til den næste. Den "bulk" del, der ligger inde i måneden er så stor, at hvis vi rykker lidt på tidslinjen for omsætning, så får det selvfølgelig en lille effekt, men det er ikke noget, vi vurderer, er væsentligt. Det kan være, at der er nogle mindre business units på segmentniveau, som overordnet set vil blive påvirket på resultatet. Min påstand er dog stadigvæk, at i det store og hele, er det ikke noget, der vil have en væsentlig effekt. Vi skal rette rigtig meget i forhold til nogle detaljer, men det vil ikke gøre den store forskel for os. Vi kan naturligvis ikke lade være med at implementere Standarden, men der er nogle hjørner af Standarden, som gør en mindre forskel for nogle forretningsenheder, som ikke vil blive implementeret. Det gør vi med henvisning til de almindelige regler for væsentlighed i regnskabet.

Tænker I, ligesom andre IFRS-aflæggere, at et udfald af Standarden vil blive, at I vil udarbejde flere, mindre kontrakter?

LF: De, der mener det, forstår tydeligvis ikke Standarden. Det får ingen indflydelse på deres kontrakter overhovedet. Hos Mærsk er der ikke nogen, der har planer om at lave noget som helst om, vedrørende deres transaktioner eller kontrakter på basis af den nye Standard.

LF: Nogle virksomheder har selvfølgelig meget lange kontrakter, for eksempel i byggebranchen. Der kan jeg godt se i forhold til oplysningskravene vedrørende resterende aktivitetsforpligtelser, at det kan være lettere hvis man har kortere kontrakter. Dog ved jeg ikke, om det kan have noget med det at gøre.

Tænker du, at der vil identificeres flere aktivitetsforpligtelser end under tidligere praksis?

LF: Det er stadigvæk de samme kontrakter, så det handler kun om, hvilke periode du indregner omsætningen i. Der kan selvfølgelig være performanceobligations, som man ikke tidligere har anset som værende særskilte, hvor man vil skulle separere dem ud og muligvis indregne omsætning lidt tidligere eller senere i forhold til nuværende praksis. Det handler om periodisering. Der bliver ikke lovet hverken mere eller mindre til vores kunder ved antallet af særskilte aktivitetsforpligtelser, du identificerer. Det kan være et

spørgsmål om, hvorvidt du slår dem sammen og indregner omsætning henholdsvis samlet eller adskilt for de forskellige services. Dog kan jeg ikke se, at det skulle have nogen betydning for vores kontrakter overhovedet.

Hvordan vurderer du effekten på sammenligneligheden af årsregnskabet ved implementering af IFRS 15?

LF: Jeg synes, der er meget mere, der skal fortolkes ud af Standarden end tidligere. Jeg synes, at modellen er så svær at forstå, og jeg er sikker på, at nogle af vores konkurrenter vil fortolke den anderledes end os og på den basis også estimere anderledes end os. Jeg tror derfor ikke på, at man vil opnå større sammenlignelighed, snarere tværtimod. Jeg glæder mig meget til at se ud af regnskaberne, hvordan man har fortolket Standarden for forskellige områder. Der er så meget vurdering, der skal foretages i den her nye Standard og jeg nægter at tro på, at vi alle kommer frem til de samme konklusioner. Jeg tror ikke, at regnskaberne vil blive mere sammenlignelige. Problemet er, at det er en principmodel (red: i modsætning til et reglement), og derfor skal virksomheden selv gå ind og definere deres regnskabspraksis på baggrund af den model. Der er nogle punkter, der er formuleret fælles for alle virksomheder, særligt med hensyn til overgang af kontrol, hvor der er tænkt, at der ikke kan være den store forskel mellem virksomhederne. Det er dog et spørgsmål om vurdering.

Er der nogle af de punkter, I fremhævede i det oprindelige kommentarbrev til Exposure Draft, som I mener stadigvæk er særligt problematiske? – Måske i et bredere perspektiv end blot Mærsk.

LF: Jeg vil sige, at nogle af de bekymringer, vi har rejst, er udbedret med de seneste tilpasninger af Standarden, mens andre er der endnu ikke taget hensyn til. Vi skrev allerede den gang (red: i 2010), at vi havde meget svært ved at forstå teksten og sprogbrugen i Standarden. Det var en helt anden måde at skulle læse Standarder på, end vi har været vant til, synes jeg. Hvor IAS' gamle Standarder var tydeligere og enklere at læse, tænker man med IFRS 15, at den er meget mere model-baseret. Det har de (red: IASB & FASB) ikke ændret på. Hvis vi for eksempel har skullet diskutere indholdet i en bestemmelse, og hvor vi har måttet skulle tilbage og læse paragraffen flere gang, fordi man måske ikke har forstået det korrekt første gang. Vi har haft mange forskellige diskussioner, hvor folk også har forstået Standarden anderledes end os.

LF: Vi kommenterede også på det forhold, at man nu skulle til at bruge kontrol i stedet for princippet med risikoovergang i IAS 18. Vi synes det virker underligt, at man sender en Standard ud, hvor man går over til "kontrol-princippet", uden at man rent faktisk helt konceptuelt (red: ved Conceptual Framework) har defineret, hvornår man skal indregne omsætning og indtjening. For os virker det underligt, at virksomheden ikke længere skal indregne værdi efter hvad virksomheden yder, men i stedet hvad kunden nyder.

LF: Lad mig give et eksempel, hvor det netop har givet problemer: I Mærsk Tankers indgås kontrakter med kunderne om at sejle olie fra én havn til en anden. Når man får en sådan ordre, ligger tankskibet ofte et helt tredje sted. Der har man indtil nu haft det princip, der hedder "discharge-to-discharge" (red: aflæsning-til-aflæsning), hvor omsætning indregnes allerede fra det tidspunkt, hvor skibet begynder at sejle hen mod den nye havn. Således blev indregningen spredt ud over perioden fra, hvornår der sejlningen påbegyndes til den afsluttes. Det gør man fordi man i det tidspunkt, hvor man begynder at sejle hen mod en ny havn, så begynder man allerede at eksekvere på den nye ordre. Det er sådan "Stage-of-completion"-metoden under IAS 18 siger, at omsætning skal indregnes. Det kan dog ikke lade sig gøre efter IFRS 15 principper om kontrol, i det at kunden ikke nyder nogen fordele af, at skibet skal sejle hen til den havn, hvor varen, som her

er olie, skal afhentes. Kunden opnår først en fordel idet at skibet når hen til den havn, hvor kundens olie lastes på skibet. Derfor er vi nu nødt til at ændre vores omsætningspraksis til, at det ikke længere er "Discharge-to-discharge", men nu i stedet "Load-to-discharge" (red: pålæsning-til-aflæsning). Mærsk afholder omkostninger i perioden, hvor der sejles til den nye havn. Her har Standarden så indført bestemmelserne omkring aktivering af kontraktomkostninger gennem afsnittet "Costs to fulfil a contract". Dog er der sat nogle begrænsninger for, hvilke typer af omkostninger, der kan aktiveres. Omkostninger, for eksempel kan afskrivninger på skibet ikke aktiveres, men omkostninger til brændsel i perioden vil umiddelbart kunne aktiveres. Vi har dog endnu ikke kunnet tolke ud af Standarden, hvorvidt mandskabsomkostninger vil kunne aktiveres. Er det omkostninger, der vil skulle afholdes under alle omstændigheder, hvorved de ikke kan aktiveres, eller er det omkostninger, der kan henføres til den specifikke ordre, hvorved aktiveringen kan foretages.

LF: Der er flere af sådanne eksempler på, at man skal ændre hele anskuelsen af, hvordan der indfries forpligtelser og indregnes omsætning. Vi synes det virker underligt at sende en Standard ud med nogle nye principper, uden at man fået færdiggjort diskussionen omkring Conceptual Framework.

LF: En af vores andre bekymringer den gang var, at vi var i tvivl om, hvorvidt vi først kunne indregne omsætning, når vi ankommer med varen, eller om det kunne indregnes over tid. I det første udkast, var Standarden formuleres således, at kunden først fik fordele, når denne rent faktisk modtog sine varer. Her har de (red: IASB og FASB) nu afklaret, at sådan sejlads med videre godt kan indregnes over tid gennem Standardens bestemmelse om, hvornår en forpligtelse indfries over tid. Der er det dog også en fortolkning og en vurdering, der i givet fald skal foretages. Vi er dog kommet frem til, at vi godt kan indregne over tid, og det er vi glade for.

LF: Så var der det med, man skulle indregne et vederlag ud fra en sandsynlighedsvægtning af størrelsen deraf. Her skulle man tage hensyn til de forventede fremtidige variable faktorer, variable transaktionspriser og også tage kundens egen kreditrisiko. I den seneste version af Standarden har de begrænset det til, at det nu kun er gældende for så vidt angår det variable vederlag, og de har i visse situationer åbnet op for, at man kan bruge "The most likely amount method". Der er vi blevet meget tilfredse med, at det er endt sådan. Dette i samspil med vurderingen af, om der foreligger en egentlig kontrakt ved initialvurderingen af, hvorvidt du vedkontraktindgåelsen forventer at kunne opkræve et beløb svarende til kontraktsummen. Hvis man har foretaget den vurdering allerede fra start af, vil man blot ved fremtidige identificerede kredittab skulle hensætte efter de almindelige regler efter IAS 39. Det er vi også meget glade for.

LF: Vi og mange andre kritiserede i øvrigt, at der blev indført særbestemmelser omkring refusioner og produktgarantier. Det mente vi skulle indføres i IAS 37, fordi det ikke har noget med omsætningsstandardens at gøre. Det har de så efterfølgende valgt at tage ud, hvilket vi er meget tilfredse med.

LF: Der er så også alle præsentations- og notekravene. Der kan jeg ikke huske, hvad stod i de første udkast, men vi kritiserede Standarden for bestemmelserne om disaggregering af omsætningen fordi IFRS 8 dækker stort set samme krav. Der virker det stadigvæk underligt at skulle opdele omsætningen yderligere, hvis ikke det er relevant for virksomheden.

Hvad mener I i øvrigt om de nye notekrav i IFRS 15?

LF: Jeg kan godt forstå de nye oplysningskrav. Hvis man nu for eksempel ser på de oplysningskrav, der er i IAS 17, så skal man oplyse om den del af den fremtidige indtjening, der kommer fra virksomhedens operationelle leasingkontrakter. Derfor kan jeg godt forstå, at man ønsker at præsentere den forventede omsætning på almindelige kontrakter med kunder, hvorpå man endnu ikke har eksekveret.

Vil det komme til at betyde, at Mærsk skal ændre i sine IT systemer for at kunne udarbejde det data, der skal til for at give disse oplysninger?

LF: Det bliver ikke noget problem for Mærsk at give disse oplysninger. Desuden er der en undtagelse til paragraffen (red: vedrørende endnu uservicerede aktivitetsforpligtelser) i IFRS 15.121 grundet paragraf B16. Denne siger, at såfremt virksomheden indregner omsætning efter det beløb, den har ret til at fakturere kunden, så behøver man ikke give disse oplysninger. Hvis du for eksempel tager Mærsk Drilling. Der vil man typisk indgå en kontrakt med en kunde – ofte et olieselskab - om at bore en oliebrønd. Kontrakterne løber typisk over 5 år, hvor der i dette tidsrum skal bores et vist antal brønde eller lukke nogle brønde og så videre. Det der betales er faste dagsrater, som afhænger af, hvilket arbejde der udføres. Så er der i øvrigt nogle gange, hvor arbejdet ikke kan udføres eksempelvis på grund af dårligt vejr, hvorved kunden kun betaler en standby-rate. Hvis boreriggen eksempelvis flyttes i perioden betaler kunden en lavere dagsrate, fordi vi har lidt færre omkostninger. Hver måned fakturerer vi kunden efter hvilket arbejde, der er udført i den pågældende måned og omsætning indregnes derefter i henhold til paragraf B16. Så læser vi af paragraf 121(b), at man ikke er forpligtet til at give oplysninger om udestående aktivitetsforpligtelser. Det ville jo også være vanskeligt at opgøre, hvor meget man forventer, det ville være. Hvis man står i slutningen af år et og skal se fire år fremad i tiden, så ligger der selvfølgelig et minimumniveau, men det er umuligt at forudse, hvor mange dage, der vil være dårligt vejr og hvor mange dage man skal bruge på at flytte boreriggene når kunden måske ikke en gang har besluttet hvor der skal bores henne. Så der hvor det vil være særligt vanskeligt at oplyse, så er der også givet en undtagelse.

LF: På de andre oplysningskrav, der er det mit indtryk, at vi har oplysningerne i nogle systemer alligevel. Så der regner jeg ikke med, at det bliver problematisk, men hvem ved hvordan virkeligheden kommer til at se ud? Vi er endnu ikke færdige med at færdiganalysere effekten af Standarden.

Hvordan har I tænkt jer at implementere Standarden? Førtidsimplementering? Hvilken af overgangsmetoderne forventes anvendt?

LF: Vi kan ikke nå at førtidsimplementere Standarden. Tilsvarende gør sig gældende for den nye leasingstandard IFRS 16. Der er nogle forretningsområder, hvor vi nok godt kunne gøre det – for eksempel for Mærsk Line, hvor kontrakterne er relativt simple. Hvis vi dog kigger på Terminals og Oil, så er kontrakterne langt mere komplicerede. Derfor kan vi ikke nå at førtidsimplementere Standarden, hvis vi skal have alle med, hvilket vi jo skal.

LF: Vi har ikke fastlagt os på, hvilken af Standardens overgangsmetoder, vi vil anvende. Jeg vil dog tro, at min rådgivning til ledelsen bliver, at sammenligningstillene vil ændres, altså "Full retrospective approach". Det er dog ikke noget, der er besluttet endnu.

Er der nogle elementer af den nye Standard, du mener, er en forbedring i forhold til nuværende regnskabsvejledning?

LF: Jeg synes, at de allerførste afsnit omkring, hvornår man reelt har en gyldig kontrakt under step "Identify the contract" er blevet gode. Der er selvfølgelig stadigvæk noget vurdering der skal foretages, men jeg synes, at det absolut er en forbedring i forhold til de nuværende standarder. Der var nemlig meget ringe omtale herom i IAS 18.

LF: Når vi nu skal indregne efter overgang af kontrol til kunden, så synes jeg, at kriterierne, der er fremsat i IFRS 15.35 omkring indregning over tid henholdsvis på et tidspunkt, er en klar forbedring i forhold til IAS 18.

Er der nogle elementer af Standarden, I finder særligt problematiske?

LF: Der hvor vi virkelig kæmper med fortolkningen af Standarden, er ved definitionen af, hvorvidt der foreligger et "Distinct good or service" og hvorvidt det udgør en separat aktivitetsforpligtelse eller om de skal kombineres til en samlet aktivitetsforpligtelse. Jeg kan prøve at give et eksempel fra Mærsk Tankers, som jo ikke er den største del af forretningen. Hvis du skal sejle med et tankeskib gennem visse områder, eksempelvis gennem Suez kanalen og ud for den Arabiske halvø og det generelle område dernede, hvor der er risiko for kapring, så skal der ansættes bevæbnede vagter. Det skal kunden naturligvis betale for. Kunden kunne jo selvfølgelig også blot vælge, at vi sejler ad en anden rute, men så tager det bare væsentligt længere tid. Er den ydelse af have vagter ombord en differentieret pris på din ydelse, som er at fragte en vare, som er dyrere alt efter hvilken rute, der sejles, eller er det et reelt tilkøb, som kunden har foretaget, selvom han er tvunget til at skulle betale for vagterne? Hvis sidstnævnte gør sig gældende, så skal vi indregne omsætningen relateret til vagterne kun i det tidsrum, hvor skibet sejler i risikoområdet frem for at indregne det over hele transportperioden. Vi har dog - med henvisning til væsentlighed - i dette tilfælde bestemt at fastholde vores nuværende approach, hvor vagtservicen ikke udgør en separat aktivitetsforpligtelse, men blot er en differentieret pris for vores ydelse. Det er naturligvis en detalje, der i givet fald vil være uvæsentlig i det store billede, men der er mange af sådanne uklarheder, som vi har drøftet rigtig meget uden at blive helt afklaret. Særligt omkring hvorvidt der foreligger nogle eksplicitte eller implicitte løfter i vores kontrakter, som vi ikke tidligere har identificeret som værende separate aktivitetsforpligtelser.

LF: Derudover synes jeg også det er besværligt ved fordeling af vederlaget, at vurdere standalone salgspriser. Der er Standarden uklar om, hvordan og i hvilket omfang standalone salgspriser skal anvendes, hvis det kommer i konflikt med det overordnede princip om, at salget skal indregnes på basis af, hvad virksomheden er berettiget til. Det synes jeg er meget svært at læse og tolke ud af Standarden. Tilsvarende hvad angår fordeling af en rabat med videre i IFRS 15.81-83, som vi stadigvæk kæmper med at forstå korrekt*.

*NOTE: Der er per mail afgivet en supplerende forklaring af disse konceptuelle problemstillinger. Se afsnit efter dette transskriberede interview.

LF: Bestemmelserne omkring identifikation af aktivitetsforpligtelser og fordeling af kontraktværdien og rabatter er nogle bestemmelser, der er medtaget, fordi man har den udarbejdet disse nye principper i Standarden. De havde ikke været nødvendige, hvis man havde kørt videre med metoden for indregning efter IAS 18, hvorved omsætning indregnes for hvad du har ret til. Det er et meget lettere princip, som langt de fleste IFRS-aflæggere forstår og værdsætter. Jeg kan naturligvis godt se, at det ikke er hensigtsmæssigt, at nogle virksomheder – som for eksempel softwarevirksomheder – som har måttet fortolke IAS 18 ud fra

fortolkningsbidrag til US GAAP, men det mener jeg kunne løses på andre måder end at udgive en helt ny Standard. Standarden blev blandt udarbejdet for at hjælpe de virksomheder, der har lidt komplicerede kontrakter, men en sideeffekt deraf er, at indregning af omsætning nu er blevet kompliceret for de virksomheder, der har forholdsvis simple kontrakter.

I et bredere perspektiv, synes I da, at der er et reelt behov for eller formål med at udarbejde en ny Standard?

LF: Nej, det synes vi bestemt ikke. Vi har ikke på noget tidspunkt haft problemer med at bruge reglerne i IAS 18 og da vi havde skibsværfter har vi også brugt IAS 11 uden problemer. Holdningerne blandt vores regnskabsbrugere har heller ikke givet udtryk for, at dette var noget problem. Vi holdt en gang et "outreach" møde i København, hvori et af IASB's bestyrelsesmedlemmer deltog i debatten og udtrykte, at det ikke var tanken eller formålet med Standarden, at den egentlig skulle ændre på noget i virksomhederne. Det var blot et af de projekter, IASB havde i fællesskab med FASB som skulle løse nogle af de uklarheder, der er i nuværende standarder. Det var ikke meningen, at det skulle ændre på noget, men det ender det jo tydelig vis med at gøre. Vi har ikke kunnet se, at det skulle være nødvendigt. Som sagt, så forventer vi ikke, at det kommer til at ændre noget stort ved vores omsætningstal, men der er mange nye enkeltstående skøn og estimater og et stort stykke arbejde, der skal udarbejdes for at finpudse detaljerne. Jeg tror, der er andre, der også har det sådan. Det kan godt være, at vi om ti år kigger tilbage, efter Standarden er implementeret og vi begynder at arbejde med den, at vi så begynder at blive glade for den. Det vil tiden jo vise.

Vurderer du, at IASB/FASB har opfyldt formålet med Standarden i form af eliminering af svagheder i nuværende standarder samt øge sammenligneligheden af årsregnskaberne?

LF: Hvis deres formål har været at udarbejde en samlet Standard, som i al væsentlighed er identisk med US GAAP og for IFRS, så har de opnået det. Det forstår vi ikke, hvorfor har været så vigtigt, men de har andre projekter, hvor bestyrelserne har konvergeret, blandt andet den nye leasingstandard. Den standard er dog endt ud med, at det alligevel er blevet to vidt forskellige standarder. Tidligere har de også haft IFRS 11 om joint ventures, hvorefter vi ikke længere kunne indregne en prorata Joint Ventures. Hvorfor man så lige har haft omsætning med i den række af konvergensprojekter, det forstår vi ikke helt.

LF: Jeg tror, de har en forventning om, at virksomhederne vil blive mere sammenlignelige, og det kan være at de også gøre det inden for visse brancher, det skal jeg ikke kunne sige. Dog er der rigtig mange elementer af standarden, hvor man kan argumentere fortolkningen i flere retninger. Der vil det være op til den enkelte virksomhed at definere, hvilke argumenter, den ønsker at lægge mest vægt på. Der kan vores konkurrenter lige så godt konkludere det stik modsatte af os på visse punkter.

Har I nogen forbedringsforslag til Standarden?

LF: Ja, vi synes at application guidance, som er indarbejdet i Standarden er nogle meget generelle, med nogle underlige eksempler og konklusioner. Når jeg skal ud i vores forretningsenheder og instruere dem i hvordan de skal anvende Standarden, så er det eneste eksempel jeg kan komme med, er noget omkring et fitnesscenter (red: her refereres til IFRS 15.BC160 omkring standby services). Her skal man forsøge at sidde og drage analoge konklusioner, der i mange tilfælde ikke hjælper med at øge forståelsen af en bestemmelse. Der kunne vi godt tænke os, at man i større grad gav nogle flere gode eksempler, for

eksempel inden for transport- og shippingindustrien. Det er ikke fordi, vi ikke kan foretage en analog slutning på de eksempler, men jeg synes det bliver svært at forklare Standarden uden med nærmere præcision at kunne sige: "Det her eksempel, det ligner jer!"

**Supplerende forklaring af konceptuelle problemstillinger vedrørende standalone salgspriser og rabatter*

From: Frederiksen, Lisbeth
Sent: Friday, April 29, 2016 7:03 PM
To: Nicholas Kaufmann
Subject: RE: HD(R): IFRS 15

Kære Nicholas,

Det, som vi har et problem med helt at forstå, er den indbyggede konflikt, som der synes at være mellem det overordnede princip i §73 og uddybningen i §74.

I §73 står der: "The objective when allocating the transaction price is for an entity to allocate the transaction price to each performance obligation (or distinct good or service) in an amount that depicts the amount of consideration to which the entity expects to be entitled in exchange for transferring the promised goods or service to the customer".

Dette skal gøres jf. §74 ved at anvende standalone priser, som beskrevet i §§76-80 med visse undtagelser for variabelt vederlag. Standalone priser kan være de aftalte priser, men må ikke forudsættes at være det (§77).

Jeg husker ikke at have sagt, at standarden er uklar om man i alle tilfælde kan anvende kontraktprisen. Det står jo ret tydeligt, at det skal man ikke altid. Det jeg synes er uklart er, hvordan, og i hvilket omfang, standalone priser skal anvendes, hvis det kommer i konflikt med det overordnede princip om, at salget skal indregnes på basis af, hvad virksomheden er berettiget til.

Måling af omsætning efter standalone priser er faktisk en konceptuel ændring i forhold til IAS 18. Efter den nuværende standard skal omsætning måles til "the fair value of the consideration received or receivable" (hvor man dog skal tage højde for rabatter, men disse har ikke tidligere også skullet omfatte forskellen mellem summen af standalone priser og kontraktprisen). Denne ændring kan vi se betyder, at omsætning ikke i alle tilfælde indregnes på basis af, hvad virksomheden kontraktligt er berettiget til.

Eksempel:

Havneterminaler har typisk et antal dage før og efter afgang/ankomst af skibe, indenfor hvilket tidsrum kunder kan aflevere og afhente deres containere, f.eks. fem dage i hver ende. Kunderne betaler ikke noget for at have containere stående på terminalområdet indenfor denne periode. Overskrides perioden betales en rate pr dag, som stiger jo længere tid containere opbevares udenfor den gratis periode. Vi har vurderet, at den gratis periode, der gives som standard, ikke er en særskilt leveringsforpligtelse, da den har et operationelt logistisk formål for terminalen, snarere end værende en service for kunden (selvom denne fleksibilitet også kan være en fordel for kunden). Imidlertid, det er ikke usædvanligt som en incentive, at udvide den gratis periode til visse kunder. Vi har vurderet, at opbevaring af containere udenfor standardperioden er en service, hvortil en del af kontraktprisen skal allokeres på basis af stand-alone priser. Terminalkunder betaler for antallet af løft og håndtering af containere ifm modtagelse og afsendelse.

Når der skal allokeres en del af kontraktprisen til gratis opbevaringsdage, som kunden vælger at udnytte i afskibningshavnen, så kommer vi reelt til at indregne omsætning for en service, som vi kontraktligt ikke er berettiget en indtægt for. Hvis kunden annullerer ordren, og tager containeren tilbage inden afskibning, skal han intet betale for den gratis opbevaring. Indregning af omsætning, som virksomheden ikke er kontraktligt berettiget til, sker imidlertid, fordi omsætningen for de ekstra opbevaringsdage er variabelt vederlag, som man skal indregne, medmindre det er meget sandsynligt at der senere sker en væsentlig reversering (§56). Annullering af ordrer er heldigvis ikke så almindeligt. Det er derfor ret sandsynligt, at virksomheden vil blive berettiget til betaling for hele transaktionen. Men det kan synes noget påfaldende, at man skal indregne omsætning, før man reelt har lavet den aktivitet for kunden, som virksomheden kontraktligt er berettiget betaling for. Vi drøfter p.t. om dette er i overensstemmelse med det overordnede princip i §73, og derfor sagde jeg, at det var uklart, hvordan disse paragraffer skal anvendes. Vi forventer ikke en væsentlig effekt for Gruppen, men vi skal jo alligevel lave en regnskabspraksis for det.

Angående reglerne i §§81-82, så tror jeg vi har forstået dem korrekt, men jeg synes, at de er noget knudret formuleret. Desværre må vi her erfare endnu en konceptuel ændring, nemlig at IASB nu har defineret, hvordan performance skal måles. Det er i virkeligheden endnu et paradigmeskifte, som kommer ind ad bagdøren med IFRS 15, og vi havde ønsket en forudgående mere omfattende diskussion ifm Conceptual Framework projektet, hvilket vi også omtaler i vores kommentarbrev.

Eksempel:

En kunde bestiller en dør-til-dør levering af varer i en container (f.eks. fra en fabrik i Kina til et grossistlager i USA), hvilket indebærer to indlandstransporter (en i Kina og en i USA) og søfragt. Der aftales en samlet pris for hele transporten med kunden, hvor sælgeren måske vælger at acceptere en ringe profit på søfragten. Det kan være en fornuftig økonomisk beslutning, når der er en fast kapacitet, der skal udnyttes så vidt muligt. Maersk Line køber typisk indlandstransporter, men ejer skibene. Omkostninger til indlandstransport haves derfor ikke, medmindre der fås en ordre. Derimod er omkostningerne til søfragten stort set de samme, uanset hvor mange containere der transporteres på hver rejse (mandskab, brændsel, vedligehold, afskrivninger). Ved allokering af kontraktprisen på basis af standalone priser og en efterfølgende forholdsmæssig fordeling af en discount, så kan en profitabilitetsanalyse i princippet komme til at vise et negativt (eller i sælgerens øjne forkert) afkast på den service, som købes (indlandstransporten), selvom der er foretaget et økonomisk valg i forhold til kapacitetsudnyttelse af skibene. I den interne rapportering kan der derfor være et ønske om, at denne discount allokeres alene til søfragten. Imidlertid, jf. §§81-82, så kan dette ikke gøres, når indlandstransporter ikke sælges på standalone basis. I Maersk Line er indlandstransport altid et tilvalg til søfragt. Ifølge vores overbevisning bør omsætning måles på basis af de dispositioner og økonomiske overvejelser som foretages ifm salget. Vi forstår derfor nok paragrafferne teknisk set, men ikke konceptuelt.

Til afslutning: du spurgte mig, om segmentrapporteringen vil blive ændret som følge af IFRS 15. Det har vi ingen planer om. Selvom nogle af vores forretningsområder skulle vælge at fravige fra IFRS 15 i deres profitabilitetsanalyser, så vil den interne rapportering til Gruppens ledelse være baseret på IFRS 15, og dermed segmentinformationerne.

Kind regards,

Lisbeth Frederiksen

Lead IFRS Compliance Officer, Group Accounting

8.9 Bilag 9 – Sammenholdelse af Conceptual framework og IFRS 15

Definitioner, indregning og måling, engelsk

Conceptual Framework	IFRS 15
<u>Definition af indtægter</u>	
Income is increases in assets or decreases in liabilities that result in increases in equity, other than those relating to contributions from holders of equity claims. Conceptual Framework 4.48–4.52	Increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in an increase in equity, other than those relating to contributions from equity participants. IFRS 15. Appendix A
<u>Indregningskriterier</u>	
<u>Recognition:</u> An entity recognises an asset or a liability (and any related income, expenses or changes in equity) if such recognition provides users of financial statements with: (a) relevant information about the asset or the liability and about any income, expenses or changes in equity (see paragraphs 5.13–5.21); (b) a faithful representation of the asset or the liability and of any income, expenses or changes in equity (see paragraphs 5.22–5.23); and (c) information that results in benefits exceeding the cost of providing that information (see paragraph 5.24). Conceptual Framework 5.9(a)-(c) <u>Derecognition:</u> Derecognition is the removal of all or part of a previously recognised asset or liability from an entity's statement of financial position. For an asset, this normally occurs when the entity loses control of all or part of the previously recognised asset; for a liability this normally occurs when the entity no longer has a present obligation for all or part of the previously recognised liability. Conceptual Framework 5.25	<u>Recognition:</u> An entity shall recognise revenue when (or as) the entity satisfies a performance obligation by transferring a promised good or service (ie an asset) to a customer. An asset is transferred when (or as) the customer obtains control of that asset. IFRS 15.31 <u>Derecognition:</u> N/A - Ingen bestemmelser herom The boards decided not to include requirements for asset derecognition for these types of transactions, because including those requirements would be outside the scope of this project. IFRS 15.BC49
<u>Målingskriterier</u>	
N/A - Conceptual Framework stiller ingen direkte kriterier til måling, da disse krav gives i de underliggende regnskabsstandarder.	The core principle of IFRS 15 is that an entity recognises revenue to depict the transfer of promised goods or services to customers <u>in an amount that reflects the consideration to which the entity expects to be entitled in exchange for those goods or services.</u> Altså dagsværdi af forventet vederlag, som modtages fra kunden. IFRS 15.IN7 (Core principle)
<u>Definition af kontrol</u>	
The present ability to direct the use of an economic resource and obtain the economic benefits that flow from it. Conceptual Framework 4.18	Control of an asset refers to the ability to direct the use of, and obtain substantially all of the remaining benefits from, the asset[G]. Control includes the ability to prevent other entities from directing the use of, and obtaining the benefits from, an asset. The benefits of an asset are the potential cash flows (inflows or savings in outflows) that can be obtained directly or indirectly in many ways, such as by: (a) using the asset to produce goods or provide services (including public services); (b) using the asset to enhance the value of other assets; (c) using the asset to settle liabilities or reduce expenses; (d) selling or exchanging the asset; (e) pledging the asset to secure a loan; and (f) holding the asset. IFRS 15.33
<u>Præsentation og oplysning</u>	
<u>Præsentation og oplysning:</u> Financial statements present, in the statement of financial position and the statement(s) of financial performance, information about recognised assets, liabilities, equity, income and expenses. They also disclose additional information about those recognised elements and other information that is relevant to users. Efficient and effective communication of that information improves its relevance and contributes to a faithful representation of the assets, liabilities, equity, income and expenses. Such communication also enhances the understandability and comparability of information in financial statements. Efficient and effective communication includes: (a) classifying information in a structured manner that reports similar items together and reports dissimilar items separately; (b) aggregating information so that it is not obscured by unnecessary detail; and (c) using presentation and disclosure objectives and principles instead of rules that could lead to purely mechanistic compliance. Conceptual Framework 7.8 ...Including specific presentation and disclosure objectives in a Standard enables an entity to identify relevant information and decide how to communicate that information in the most efficient and effective manner. Conceptual Framework 7.16	<u>Præsentation:</u> When either party to a contract has performed, an entity shall present the contract in the statement of financial position as a contract asset or a contract liability, depending on the relationship between the entity's performance and the customer's payment. An entity shall present any unconditional rights to consideration separately as a receivable. IFRS 15.105 <u>Oplysning:</u> The objective of the disclosure requirements is for an entity to disclose sufficient information to enable users of financial statements to understand the nature, amount, timing and uncertainty of revenue and cash flows arising from contracts with customers. To achieve that objective, an entity shall disclose qualitative and quantitative information about all of the following: (a) its contracts with customers (see paragraphs 113–122); (b) the significant judgements, and changes in the judgements, made in applying this Standard to those contracts (see paragraphs 123–126); and (c) any assets recognised from the costs to obtain or fulfil a contract with a customer in accordance with paragraph 91 or 95 (see paragraphs 127–128). IFRS 15.110