



# Resultatkvalitet anno 2015

– en casestudie av norske regnskapsskandaler

**Malén Ryste**

**Veileder: Terje Heskestad**

Selvstendig arbeid i økonomisk styring

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer inntår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

## Forord

Etter tusenårsskiftet har det jevnlig dukket opp større og mindre eksempler på at regnskapsmanipulering er et dagsrelevant problem. Denne oppgaven omhandler resultat kvalitet sett i lys av regnskapsmanipulering. Resultat kvalitet kan omtales som tilliten til regnskapet som en beslutningsnyttig kilde. Selv om vi i Norge står ovenfor en prinsippbasert regulering er det derimot ikke gitt at resultat kvaliteten er høy, på tross av at det rapporteres i henhold til god regnskapsskikk. Når beslutningsnyttigheten til regnskapet forutsetter høy resultat kvalitet, samtidig som god regnskapsskikk og resultat kvalitet ikke forutsetter hverandre, blir det tydelig at ikke bare regnskapsmanipulering, men også resultatstyring i henhold til god regnskapsskikk burde oppta en hver som tar beslutninger basert på regnskapsinformasjon.

Hovedproblemstillingen i denne oppgaven er: *Hvordan kan regnskapsmanipulering avdekkes og forebygges?* Etter en gjennomgang av den norske regnskapsreguleringen tar oppgaven stilling til begrepene resultat kvalitet og regnskapsmanipulering. Dette er begreper med flere aspekter og tilnærminger som oppgaven søker å forstå og anvende i forhold til problemstillingen. Det at vi står ovenfor en prinsippbasert regulering i Norge, samt at fristelsen til å ”pynte” på regnskapsinformasjon har vist seg i flere tilfeller å være større enn konsekvensene, gjør det viktig å utvikle regnskapskompetanse og fremme risikoelementer i regnskapsinformasjon. Dette er selve essensen i oppgaven, nemlig å formidle regnskapskompetanse og viktigheten av å tilnærme seg regnskapsinformasjon kritisk.

Gjennom arbeidet med oppgaven har jeg tilegnet meg ny og ikke minst spennende lærdom. En spesiell takk går til min veileder Terje Heskestad, for konstruktive tilbakemeldinger og nyttige innspill underveis. Hans engasjement for tema smittet også over og bidro til at masteroppgaven ble en givende prosess.

## INNHOLDSFORTEGNELSE

<b>Kapittel 1 Innledning</b> .....	<b>5</b>
Problemstilling.....	6
Disponering og avgrensning.....	7
<b>Kapittel 2 Grunnleggende regnskapsteori</b> .....	<b>11</b>
2.1 Norsk regnskapsregulering .....	12
2.2 Finansregnskapets fundament.....	14
2.3 Grunnleggende regnskapsprinsipper .....	15
2.3.1 Regnskapsføring av transaksjoner for resultatføring.....	16
2.3.2 Inntektsføring som prinsipal eller agent.....	17
2.3.3 Måling av transaksjoner .....	18
2.3.4 Pålitelig måling av kostnader .....	19
2.3.5 Vurdering av eiendeler.....	20
2.4 IAS 18 <i>Driftsinntekter</i> .....	22
2.5 Avslutning.....	23
<b>Kapittel 3 Resultatkvalitet og regnskapsmanipulering</b> .....	<b>24</b>
3.1 Resultatkvalitet og regnskapskvalitet .....	25
3.2 Definerings og klassifisering av regnskapsmanipulering .....	29
3.2.1 Regnskapsmanipulering som resultatstyring.....	30
3.2.2 Regnskapsmessige valg og/eller økonomiske beslutninger.....	31
3.2.3 Regnskapsmessige valg innenfor eller utenfor god regnskapsskikk .....	33
3.2.4 Forutsetninger .....	36
3.2.5 Insentiver .....	37
3.2.6 Oppgavens tilnærming til regnskapsmanipulering .....	42
3.3 Hvem står bak regnskapsmanipulering.....	43
3.4 Hvordan manipulere regnskapstall .....	43
3.4.1 Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter.....	44
3.4.2 Inntektsføring av fiktive inntekter.....	46
3.4.3 Blåse opp resultatet med engangsgevinster .....	47
3.4.4 Flytte kostnader i inneværende periode til en senere periode.....	47
3.4.5 Bruk av andre teknikker for å skjule kostnader eller tap.....	48
3.4.6 Forskyve inntekter fra inneværende periode til en senere periode.....	49
3.4.7 Flytte fremtidige kostnader til inneværende periode .....	50
3.5 Avslutning.....	52
<b>Kapittel 4 Resultatkvalitetsanalysen - avdekking av regnskapsmanipulering</b> .....	<b>54</b>
4.1 Resultatkvalitetsanalysen.....	55
4.2 Generelle røde flagg .....	59
4.3 Røde flagg og manipulering av inntekter .....	60
4.4 Røde flagg og manipulering av kostnader.....	63
4.4.1 Kundefordringer.....	63
4.4.2 Konserninterne fordringer .....	64
4.4.3 Varelagervurdering .....	65
4.4.4 Balanseføring versus kostnadsføring .....	66
4.4.5 Avskrivningspolitikk .....	68
4.4.6 Nedskrivninger .....	69
4.4.7 Avsetninger og betingede forpliktelser .....	71
4.4.8 Pensjonsforpliktelser .....	73
4.4.9 Utsatt skatt/-fordel.....	74

4.4.10 Valuta og sikringsbokføring.....	75
<b>4.5 Avslutning.....</b>	<b>76</b>
<b>Kapittel 5 Metode.....</b>	<b>77</b>
5.1 Valg av metode og forskningsdesign.....	81
5.1.1 Caseutvalg.....	82
5.1.2 Analyse spørsmål.....	83
5.1.3 Begrensninger i studien.....	84
<b>Kapittel 6 En casestudie av norske regnskapsskandaler .....</b>	<b>85</b>
6.1 Finance Credit.....	85
6.2 Sponsor Service.....	93
6.3 Fast Search and Transfer.....	103
6.4 Troms Kraft & Kultur.....	109
6.5 Lunde Gruppen.....	117
6.6 Avslutning.....	125
<b>Kapittel 7 Oppsummering.....</b>	<b>126</b>
7.1 Resultatkvalitet og regnskapsmanipulering .....	127
7.2 Hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres? .....	128
7.3 Casestudien – et overordnet blikk.....	128
7.3.1 Manipulering av inntekter og røde flagg .....	132
7.3.2 Manipulering av kostnader og røde flagg.....	134
7.3.3 Avsluttende kommentarer til casestudien.....	135
7.4 Hovedkonklusjon .....	136
7.5 Forslag til videre studier .....	136
<b>Kilder .....</b>	<b>138</b>

### Tabeller – Nøkkeltall i casestudien

Tabell 1 Finance Credit - Utdrag fra resultatregnskapet (i hele 1000).....	89
Tabell 2 Finance Credit - Utdrag fra balanseregnskapet (i hele 1000).....	89
Tabell 3 Finance Credit - Kredittid kunder i konsernregnskapet (MNOK).....	91
Tabell 4 Eksempel på bruttoføring .....	95
Tabell 5 Eksempel på nettoføring.....	95
Tabell 6 Sponsor Service - Operasjonell kontantstrøm (i hele 1000).....	99
Tabell 7 Sponsor Service - Eiendelsposter (i hele 1000).....	100
Tabell 8 Sponsor Service - Utfaktureringsgrad (i hele 1000).....	101
Tabell 9 Sponsor Service - Andre langsiktige fordringer (i hele 1000) .....	101
Tabell 10 Fast Search & Transfer - Kredittid kunder (dager) (tall i hele 1000).....	107
Tabell 11 Fast Search & Transfer - Operasjonell kontantstrøm (i hele 1000).....	107
Tabell 12 Kraft og Kultur – Vekst 2003-2010 (MSEK).....	110
Tabell 13 Kraft og Kultur - Omløpshastighet til opptjente, ikke fakturerte inntekter (UI) .....	114
Tabell 14 Kraft og Kultur - Operasjonell kontantstrøm (i 1000 SEK) .....	115
Tabell 15 Lunde Gruppen - Immaterielle eiendeler (i hele 1000) .....	123
Tabell 16 Lunde Gruppen - Utvikling i varelager (i hele 1000).....	124

## Kapittel 1 Innledning

Revisjonsgiganten PwC gjennomførte sin verdensomspennende undersøkelse senest i 2014 vedrørende omfanget av økonomisk kriminalitet. Som forventet kunne de rapportere at forekomsten var utbredt og økende på tvers av bransjer og på verdensbasis (PwC, 2014). Etter tusenårsskiftet har det også jevnlig dukket opp større og mindre eksempler på at regnskapsmanipulering er et dagsrelevant problem. Nylig var det Lundekonsernet som nok en gang aktualiserte problemstillingen i Norge. I dette tilfellet var det snakk om et stort konsern som på tross av underbalanse, rapporterte en frisk finansiell stilling til omverden.

Fra tidligere har Norge bidratt med flere regnskapsskandaler som Finance Credit, Fast Search & Transfer og Sponsor Service. I likhet med internasjonale skandaler som Enron i 2001, var disse sakene blant annet forbundet med manipulering av inntekter for å villede banker og investorer. Faren for regnskapsmanipulering har naturligvis reist diskusjonen rundt hvilke forebyggende tiltak som kan igangsettes. I kjølevannet av flere regnskapsskandaler fremkommer det også at revisjon ikke nødvendigvis gir noen garanti for at regnskapet er avlagt i henhold til lov og god regnskapsskikk. På tross av at både straffeloven og regnskapsloven gir rettslige etterspill for regnskapssvindel, viser fristelsen seg i flere tilfeller å være enda større. Regnskapsmanipulering bør dermed engasjere en hver som tar viktige beslutninger basert på regnskapsinformasjon ettersom fristelsen til å gjennomføre handlingen går på bekostning av andre regnskapsbrukere. For eksempel hadde Finance Credit en gjeld på 1,5 milliard ettersom lån og kreditter fra banker var basert på villedende regnskapsinformasjon.

I Norge skal det rapporteres i henhold til god regnskapsskikk eller International Financial Reporting Standards (IFRS). Paradokset er at regnskapsreglene vi står ovenfor både er fleksible og rigide. Med andre ord vil regnskapstallene være påvirket av regnskapsregler, selskapets valg av regnskapsprinsipper og en rekke skjønnsatte estimater. På den ene siden gjør dette at selskaper på tvers av bransjer i større grad har mulighet til reflektere virksomheten og hvordan opptjeningen av inntekt skjer. På den andre siden åpner derimot prinsippbasert regulering for strekking av elastisiteten i regnskapsrapporteringen. Dette gir muligheten til å styre resultatet i en ønsket retning. Viten om slik praksis bidrar til å tære på tilliten til regnskapet, og uten tillit klarer ikke regnskapet å oppfylle sitt formål om å fungere som en kilde til beslutningsnyttig informasjon for regnskapsbrukere.

## Problemstilling

Det sentrale i denne oppgaven er å formidle regnskapskompetanse og viktigheten av å stille seg kritisk til regnskapsinformasjon. Ettersom det jevnlig har dukket opp større og mindre regnskapsskandaler i Norge de siste årene, vil formidlingen skje i lys av regnskapsmanipulering. Hovedproblemstillingen i oppgaven er:

*Hvordan kan regnskapsmanipulering avdekkes og forebygges?*

Kvifte og Johnsen (2008) presiserer at: ”Hovedformålet med regnskapet er å gi beslutningsnyttig finansiell informasjon, både på investeringsøyemed og for kontrollformål” (s. 57). Med andre ord skal for eksempel investorer, som en primær brukergruppe, kunne benytte regnskapet som informasjonsgrunnlag i sine investeringsbeslutninger, samt for å følge opp ledelsen. Dette fordrer at regnskapsinformasjonen er relevant, pålitelig, sammenlignbar over tid og mellom selskaper. Disse kvalitetskravene kan bli sett i sammenheng med begrepet resultat kvalitet, hvor Gjesdal (2003) presiserer at: ”Hovedformålet er å kartlegge forskjeller mellom selskap og endringer over tid” (s. 53). Gjesdal (2003) påpeker at resultat kvalitet har flere aspekter, men at han fokuserer på ett av disse, måling av det regnskapsmessige resultatet. Dette er et aspekt av begrepet som ofte benyttes når det snakkes om resultatstyring, som er et av flere nærstående begreper til regnskapsmanipulering. Oppgavens første underspørsmål blir av den grunn:

*Hva menes med resultat kvalitet og regnskapsmanipulering?*

Selv om det finnes flere sanksjonsmekanismer mot regnskapsmanipulering, viser det seg stadig at fristelsene til å manipulere regnskapene er større. Noen argumenterer mot å basere god regnskapsskikk på prinsipper ettersom skjønn gir regnskapsprodusentene store muligheter til å villedde investorer med misvisende regnskaper (Gjesdal, 2003). På den andre siden finnes det også flere forkjempere av prinsippbasert regulering. Her er argumentasjonen at skjønnsmessige vurderinger og ulike prinsipper er nødvendig for at ulike selskaper skal ha en lik mulighet til å rapportere beslutningsnyttig finansiell informasjon. Dermed er det noen forkjempere for en strengere regulering, mens andre synes å heller fokusere på at forståelsen av regnskapsprinsipper og estimer lagd til grunn i et regnskap er viktigere for å ivareta beslutningsformålet til regnskapet. For eksempel snakker Gjesdal (2003) om en

resultatkvalitetsanalyse som kan benyttes for å avsløre bevisste forsøk på å villed regnskapsbrukeren. Oppgavens andre underspørsmål blir:

*Hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres?*

Det sentrale i denne oppgaven er som sagt å formidle regnskapskompetanse og viktigheten av å stille seg kritisk til regnskapsinformasjon. Av den grunn vil en casestudie av norske regnskapsskandaler benyttes for å peke på motiv/insentiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse kan benyttes for å avsløre dette i praksis. For å gjøre dette er det valgt å fokusere på hvordan regnskapsmanipuleringen ble utført, hvordan manipuleringen kunne blitt avslørt og hvorfor manipuleringen ble gjennomført. Casestudien tar for seg Finance Credit, Sponsor Service, Fast Search & Transfer, Troms Kraft & Kultur og Lunde Gruppen.

### **Disponering og avgrensning**

Kapittel 2 omhandler grunnleggende regnskapsteori, hvor god regnskapsskikk og International Financial Reporting Standards (IFRS), regnskapets formål og hvordan ulike brukergrupper benytter regnskapsinformasjon først presenteres. Det vil føre for langt å dyptgående gå inn på problemstillinger rundt avveiningen mellom ulike formål og brukergrupper. Hovedsakelig vil oppgaven betrakte eiere, investorer, analytikere og långivere som sentrale brukere av regnskapsinformasjon. Det sentrale i kapittel 2 er i midlertidig en gjennomgang av de grunnleggende regnskapsprinsippene vi står ovenfor i Norge. Disse prinsippene ses på som selve rammen for praksisen av god regnskapsskikk. Den største forskjellen fra internasjonale konseptuelle rammeverker og deres balanseorientering, er at den norske lovgivningen er resultatorientert. Avslutningsvis vil det gis en kort innføring i IAS 18 Driftsinntekter, ettersom selskapet Fast Search & Transfer, var underlagt IFRS i sin regnskapsrapportering. IAS 18 er i midlertidig i stor grad transaksjonsbasert på lik linje med hvordan inntekter behandles etter god regnskapsskikk.

kapittel 3 diskuterer det første underspørsmålet til problemstillingen: *Hva menes med resultatkvalitet og regnskapsmanipulering?* Dette er to begreper med et flertall aspekter og mulige tilnærminger. Kapitlet starter med en diskusjon av hvordan begrepet resultatkvalitet kan tolkes og anvendes. For å bedre forstå konseptet bak resultatkvalitet, benyttes en

sammenligning med begrepet regnskapskvalitet. På grunn av oppgavens område vil forståelsen av resultatkvalitet fokusere på målingen av det regnskapsmessige resultatet. Et flertall som fokuserer på dette aspektet, mistenker at ledelsen i et selskap vil utnytte sine muligheter til å ta regnskapsmessige valg for å styre resultatet i en ønsket retning (resultatstyring).

Resultatstyring er en av flere nærliggende begreper til regnskapsmanipulering. For å beskrive og klassifisere regnskapsmanipulering vil det først tas utgangspunkt i ulike definisjoner, for dermed å diskutere hvilke deler av regnskapet som kan manipuleres, hvordan manipuleringen foregår, hvorvidt rapportering samsvarer med eller går på tvers av gjeldende rammelov, samt hvilke forutsetninger og insentiver som ligger til grunn for gjerningen. Oppgaven vil hovedsakelig benytte resultatstyring som en tilnærming til regnskapsmanipulering. Dette kommer av at det virker å være en resultateffekt som representerer det underliggende motivet for å manipulere regnskapstall, samt at den største usikkerheten i en transaksjonsbasert modell ligger i hvordan et selskap foretar periodiseringen av inntekter og kostnader. Med andre ord er det interessante i denne oppgaven å oppfatte hvorfor og hvordan periodiseringer er opphav til mye av problemet med manipulering. Redegjørelsen av insentiver vil også belyse hvorfor en resultateffekt i flere tilfeller er hovedmotivet. Avslutningsvis vil kapitlet gi en presentasjon av hvem som typisk viser seg som gjerningspersonen bak regnskapsmanipulering, og hvilke manipuleringsteknikker som typisk benyttes i praksis. Konkrete manipuleringsteknikker redegjøres for med utgangspunkt i boken "Financial Shenanigans" av Howard M. Schilit (2010). Eksemplene gitt er ikke nødvendigvis uttømmende, men anses å være i tråd med oppgavens omfang. Hensikten er å utvikle innsikt rundt tema og dermed fremme hvorfor regnskapsinformasjon er viktig å betrakte kritisk. Manipuleringsteknikkene vil også benyttes i casestudien.

I kapittel 4 diskuteres det andre underspørsmålet til problemstillingen: *Hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres?* Gjesdal (2003) påpeker at analytikere, sammen med revisor og media, står i den første forsvarslinjen mot regnskapsmanipulering. Regnskapskompetanse, kritisk evne og arbeidsinnsats er sentrale egenskaper for å oppdage kvalitetsvariasjoner og eventuelt regnskapsmanipulering. En kvalitetsanalyse vil bidra med å identifisere regnskapsmessige valg og skjønn lagt til grunn i årsregnskapet, som et grunnlag for å vurdere resultatkvaliteten. Har ledelsen foretatt bevisste regnskapsmessige valg for å påvirke resultatet



i en ønsket retning, vil kvalitetsanalysen fungere som et verktøy for å avsløre resultatstyring og/eller regnskapsmanipulering.

Kapittel 4 drar med andre ord med seg lærdommen fra kapittel 3, og fokuserer på hvordan en resultatkvalitetsanalyse utarbeides. Det må presiseres at en sentral forutsetning for en slik analyse er inngående bransjekunnskap og markedsforståelse, ettersom begrepet resultat kvalitet benyttes for å kartlegge forskjeller mellom selskap og endringer over tid. Det vil i midlertidig føre for langt å gå inn på en ekstern analyse som for eksempel Porters velkjente ”Five Forces” eller en SWOT-analyse for å vurdere styrker, svakheter, muligheter og trusler. På den andre siden forutsettes det at disse er velkjente analyseteknikker for de som har nytte av denne oppgaven. Poenget vil i midlertidig presiseres, som er at for mange regnskapsbrukere retter et for ensidig fokus mot det som opplyses om i årsrapporten, uten å tilstrekkelig vurdere omgivelsene (Heskestad, 2015). Kapitlet vil ta utgangspunkt i Palepu, Healy og Peek (2013) for å redegjøre for stegene i en kvalitetsanalyse som følger:

- Kritiske regnskapsstørrelser
- Graden av elastisitet
- Regnskapsstrategi
- Informasjonskvalitet
- Røde flagg identifiseres

Identifisering av røde flagg er det viktigste punktet i resultatkvalitetsanalysen. Med røde flagg menes sammenhenger og utviklingstrekk som avviker fra normalen over tid og i forhold til bransjemessige forhold (Heskestad, 2015). Eventuelle avvik vil kunne indikere at regnskapsprodusenten enten bevisst eller ubevisst har tatt regnskapsmessige valg som vil lede regnskapsbrukere. Med utgangspunkt i resultatkvalitetsanalysen vil kapitlet presentere en oversikt over kritiske regnskapsstørrelser hvor valg og skjønn i vesentlig grad kan påvirke det regnskapsmessige resultatet. Det presiseres at dette ikke nødvendigvis er en uttømmende oversikt, men et godt utgangspunkt for å avdekke variasjoner i resultat kvalitet. Det vil først redegjøres for ”generelle røde flagg”. Deretter disponeres det røde flagg til kritiske regnskapsstørrelser som kundefordringer, konserninterne fordringer, varelagervurderinger, balanseføring versus kostnadsføring, avskrivninger og nedskrivninger, avsetninger, betingede utfall, pensjonsforpliktelser og sikringsinstrumenter.

Kapittel 5 presenterer oppgavens metodiske tilnærming. Det er valgt en metodetriangulering (kvalitativ og kvantitativ metode) og en komparativ casestudie bestående av følgende utvalg fra norske regnskapsskandaler: Finance Credit, Sponsor Service, Fast Search & Transfer, Troms Kraft & Kultur og Lunde Gruppen. Den største svakheten i casestudien knyttes til den ytre validiteten. Det vil si at det settes spørsmålstegn til studiens generaliserbarhet. På den andre siden er poenget med casestudien ikke å vise et generaliserbart eksempel på regnskapsmanipulering, men heller peke på insentiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse og røde flagg kan benyttes for å avsløre dette i *praksis*.

Kapittel 6 tar for seg utvalget av norske regnskapsskandaler redegjort for i metodekapitlet. Formålet med kapitlet er å belyse insentiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse kan benyttes i *praksis* for å avsløre dette. Det vil i midlertidig ikke bli anledning til å foreta en ekstern analyse hvor markedsforhold og konkurrenter evalueres. Likevel er denne innsikten tatt i betraktning i den løpende vurderingen av selskapene. I hvert case vil det innledningsvis vises til rettslige konsekvenser for de innblandede aktørene, for dermed å presentere selskapene mer generelt. Videre tas det stilling til hvilke manipuleringsteknikker som er benyttet og hvilke røde flagg som kan belyse dette. Hvert case vil avslutte med en diskusjon av hvilke insentiver som mest sannsynlig bidro til å rasjonalisere regnskapsmanipuleringen. På denne måten vil det kunne avdekkes særlige områder, forhold og praksis som følges av regnskapsmanipulering.

Kapittel 7 fungerer som et oppsummerende kapittel for oppgavens delspørsmål og hovedproblemstilling: *Hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres og forebygges?* Problemstillingen i denne oppgaven tolkes som åpen, og vanskelig å besvare i bestemt form. En direkte konklusjon vil dermed være mindre nyttig. Formålet med kapitlet er derimot å systematisk ta for seg de viktigste momentene i oppgaven og sette disse i et større perspektiv. I lys av dette ønsker undertegnede at oppgaven skal bidra med regnskapskompetanse og kritisk evne når regnskapsinformasjon skal analyseres. Med ytterligere aktualisering og fokus rundt regnskapskvalitet og røde flagg vil dette forhåpentligvis også være forebyggende for regnskapsmanipulering i fremtiden.

## Kapittel 2 Grunnleggende regnskapsteori

Det viser seg å være en felles oppfatning av at målsetningen til finansregnskapet er å gi regnskapsbrukerne grunnleggende informasjon for å foreta økonomiske beslutninger (Kvifte og Johnsen, 2008). Brukergruppen av regnskapet er derimot ikke nødvendigvis homogene, og informasjonsbehovet vil variere. Av den grunn er det vanlig å skille mellom regnskapsinformasjon for beslutningsformål og kontrollformål (kvifte og Johnsen, 2008).

*Kontrollformålet* kan sies å ha en tilbakeskuende målsetning hvor resultater oppfølges. For eksempel vil regnskapet sette eierne i stand til å vurdere hvorvidt ledelsen disponerer og forvalter investerte midler i forventede resultater. Kontrollformålet skyldes dermed delegeringen av beslutningsmyndighet. *Beslutningsformålet* har derimot en fremadskuende målsetning. Det vil si at regnskapet skal underbygge regnskapsbrukernes økonomiske beslutninger. Investorer, analytikere og långivere har generelt et behov for å vurdere risiko og framtidsutsikter til et selskap. Likevel kan informasjonsbehovet adskilles til en viss grad. Mens investorer og analytikere er opptatt av både oppside (overskudd) og nedside (underskudd), har långivere en fast begrenset oppside (avtalt rente), og er derfor hovedsakelig opptatt av underskudd som kan medføre svekket betalingsevne (Kvifte og Johnsen, 2008).

For at regnskapsinformasjonen skal overholde beslutningsformålet er visse kvalitetskrav antatt. Regnskapsinformasjonen må både være relevant og pålitelig, samtidig som den må være sammenlignbar over tid og mellom ulike regnskapsenheter (Kvifte og Johnsen, 2008). Kapitlet vil presentere grunnleggende regnskapsteori som en forutsetning for å vurdere regnskapsinformasjon videre. For det første vil kapitlet presentere norsk regnskapsregulering og den tradisjonelle vektleggingen av resultatmåling. I den sammenheng vil det redegjøres for skillet mellom resultatorienteringen og balanseorienteringen i de internasjonale konseptuelle rammeverkene. Følgende vil det med utgangspunkt i Penman (2013) kort redegjøres for finansregnskapets fundament. Det mest sentrale i dette kapitlet er i midlertidig en redegjørelse for de grunnleggende regnskapsprinsippene vi står ovenfor i Norge. Disse vil forklares og eksemplifiseres ved å ta utgangspunkt i regnskapsføring av transaksjoner. Avslutningsvis vil det i midlertidig også gis en kort innføring i IAS 18 Driftsinntekter, ettersom selskapet Fast Search & Transfer, var underlagt International Financial Reporting Standards (IFRS) i sin regnskapsrapportering. Formålet med kapitlet er ikke å gi en uttømmende beskrivelse av alle lover, regler og sammenhenger i finansregnskapet, men å skape en overordnet forståelse.

## 2.1 Norsk regnskapsregulering

Den norske regnskapsloven blir ofte omtalt som en rammelov. Dette innebærer at loven gir rom for skjønn samtidig som angitte rammer og hovedprinsipper skal følges. Begrepet ”god regnskapsskikk” er sentralt i norsk lov og bygger på de grunnleggende regnskapsprinsippene som direkte kommer til uttrykk i regnskapsloven av 17. Juli 1998 nr. 56. Kvifte og Johnsen beskriver at: ”God regnskapsskikk er et dynamisk begrep som åpner for utvikling av regnskapspraksis etter hvert som de økonomiske rammebetingelsene endres og de regnskapspliktige foretar nye typer transaksjoner” (s. 23).

Norsk RegnskapsStiftelse (NRS) er standardsetterne i Norge og har som oppgave å utarbeide og fortolke regnskapsstandardene. Utviklingen av god regnskapsskikk representerer også en harmonisering mellom norsk og internasjonal regnskapsteori og -forskning, samtidig som det forutsettes at retningslinjene som utvikles, holdes innenfor lovens rammebetingelser. Tradisjonelt har US GAAP (”Generally Accepted Accounting Principles” i USA) vært sentral i utviklingen av god regnskapsskikk i Norge. Først fra 1990-årene ble International Financial Reporting Standards (IFRS) et viktig regnskapsspråk internasjonalt. Dette grunnet behovet for å likestille regnskapsrapportering på tvers av europeiske land og kontinenter. Regnskapsloven av 1998 presiserer at utviklingen av god regnskapsskikk skal harmonisere med IFRS.

Etter EØS-avtalen fra 2005, representerer regnskapsloven i Norge et tosporssystem (Ot.prp. nr. 39 (2004-2005)). Dette innebærer at regnskapspliktige har en valgmulighet mellom IFRS og god regnskapsskikk (GRS) som rapporteringsspråk. IFRS- sporet har to muligheter, enten å fullt ut benytte alle internasjonale regnskapsstandarder eller benytte forenklet IFRS, som er regulert i egen forskrift. GRS-sporer anvendes med utgangspunkt i de grunnleggende regnskapsprinsippene. Børsnoterte selskaper skal utarbeide konsernregnskapet etter IFRS, men har anledning til å utarbeide selskapsregnskapene etter god regnskapsskikk.

Det mest sentrale skillet mellom den norske lovgivningen og de internasjonale konseptuelle rammeverkene er perspektivet og forskjellen i autoritet. Forskjellen i autoritet kan forklares ved at de grunnleggende regnskapsprinsippene er lovfestet, mens de konseptuelle rammeverkene kan overstyres. Når det gjelder perspektiv er det norske rammeverket resultatorientert mens de internasjonale konseptuelle rammeverkene er balanseorientert.

Resultatorienteringen i det norske rammeverket blir spesielt tydelig med tanke på den sentrale rollen som sammenstillingsprinsippet har fått. Prinsippet innebærer at kostnader og inntekter periodiseres ved at utgiftene sammenstilles med tilhørende inntekter. Det balanseorienterte rammeverket tar derimot utgangspunkt i balanseorienterte definisjoner og presiserer at ingenting kan føres i balansen uten at postens karakter tilfredsstillende defineres for eiendeler og gjeld. For eksempel vil ikke avsetning for periodisk vedlikehold være aktuelt. Her anses fjerningsforpliktelsen å være selvpålagt, noe som ikke tilfredsstillende defineres som gir adgang til balanseføring. Sammenstillingsprinsippet kan således ses på som nedtonet i motsetning til resultatorienteringen, hvor det vil bygges opp en avsetning til forpliktelsen frem til fjerningstidspunktet. Kvifte og Johnsen (2008) konkluderer med at både resultat- og balanseorienteringen gir sammenstillingsprinsippet en tilnærmet lik rolle. Forskjellen ligger der i mot i at de balanseorienterte rammeverkene anvender prinsippet betinget av at tilhørende balanseposter tilfredsstillende defineres. På overordnet nivå skal begge perspektivene representere en normativ regnskapsteori som avgrenser mulighetsområdet for akseptable løsninger på praktiske regnskapsspørsmål (Kvifte og Johnsen, 2008).

I det norske rammeverket synes også den underliggende transaksjonsbaserte modellen å være en tydeligere forutsetning enn i de konseptuelle rammeverkene. Dette innebærer en forutsetning om at det har skjedd en transaksjon før noe kan føres i regnskapet. Internasjonale regnskapsstandarder er også i praksis transaksjonsbasert, men åpner samtidig for verdibasert regnskapsføring i større grad enn det norske rammeverket. Med andre ord vurderes en rekke eiendeler og gjeldsposter til virkelig verdi uavhengig av om det har skjedd en transaksjon eller ikke. Dermed vil urealiserte gevinster i større grad bli resultatført i regnskaper som avlegges etter IFRS. For eksempel skal eiendeler som finansielle instrumenter, investeringseiendommer og biologiske eiendeler regnskapsføres til virkelig verdi (Kvifte og Johnsen, 2008). Problemet er i midlertidig at endringer i verdi fra periode til periode vil være subjektive, noe som går utover kvaliteten til regnskapet i motsetning til verdiene i tradisjonelle regnskaper som bygger på transaksjoner. Som en kompensasjon for dette kan det sies at IFRS har mer detaljerte og omfattende krav til noteopplysninger enn hva som fremkommer etter god regnskapsskikk. Uansett eksemplifiserer dette avveiningen mellom relevant og pålitelig regnskapsinformasjon.

## 2.2 Finansregnskapets fundament

Et sentralt utgangspunkt for denne oppgaven er å forstå sammenhengen i finansregnskapet. Penman (2013) differensierer mellom resultatregnskapet, kontantstrømmene og balansen ved å benytte ordene flyt og beholdning. Balansen som består av et selskaps eiendeler, egenkapital og gjeld rapporterer en viss beholdning av ressurser i et gitt tidsrom. Resultatregnskapet og kontantstrømmene rapporterer derimot flyten av ressurser mellom to perioder og viser til endringer. Forholdet mellom resultatregnskapet og balansen ses for eksempel gjennom egenkapitaloppstillingen. Balansen viser beholdningen av egenkapital på et gitt tidspunkt, mens egenkapitaloppstillingen forklarer endringen i egenkapitalbeholdningen mellom to perioder. Balansen viser også beholdningen av kontanter ved et gitt tidspunkt, og kontantstrømoppstillingen forklarer hvordan denne beholdningen har endret seg gjennom perioden.

Resultatregnskapet korrigert for engangsinntekter og -kostnader forklarer endringer i egenkapitalen som følger av skapte verdier fra kjernevirksomheten til et selskapet. *Regnskapsmessig og økonomisk resultat må i midlertidig ikke forveksles.* Denne sammenligningen forutsetter en bestemt anvendelse av de grunnleggende regnskapsprinsippene, noe som ikke er enkelt i praksis (Heskestad, 2001). Det økonomiske resultatet er endring i verdi fra periode til periode. I tilfeller hvor sikre markedsverdier (virkelig verdi) benyttes i regnskapet, vil regnskapsmessig resultat være likt det økonomiske resultatet. Problemet med nåverdiregnskapet er derimot at virkelig verdi i flere tilfeller må anslås subjektivt, noe som svekker påliteligheten. I det tradisjonelle transaksjonsbaserte regnskapet ligger usikkerheten i periodiseringsleddet, noe som forklares ytterligere senere.

Det fremkommer at alle komponentene må analyseres for å danne et korrekt bilde av et selskaps underliggende økonomiske situasjon. Resultatet og balansen utfyller hverandre og har en bedre informasjonsverdi sammen enn hva de har hver for seg. I tillegg skal noter utfylle informasjonen gitt i regnskapet, og bidra til å øke informasjonsverdien slik at finansregnskapet fyller de kvalitative kravene til relevans, pålitelighet og sammenlignbarhet. I den forbindelse er det også viktig å poengtere at vesentlighetsprinsippet setter en grense for hvor detaljert noteopplysningene skal være (NOU 1995:30). Når det gjelder anvendte prinsipper for inntektsføring vil for eksempel omfanget av noteinformasjon avhenge av kompleksiteten til selskapets transaksjonsstrukturer, hvilke målemetoder som benyttes og hvordan vederlag allokeres. Informasjonen skal hensiktsmessig tilpasses for å gi

regnskapsbruker tilstrekkelig grunnlag for å forstå sentrale forhold i inntektsføringen og hvordan dette påvirker selskapets finansielle stilling og resultat.

Det vil også i flere tilfeller være hensiktsmessig å vurdere sammenhengen mellom tallene i resultatregnskapet og periodens kontantstrømmer. Dette kommer av at regnskapet er beheftet med støy som for eksempel regnskapsreglenes utforming, usikkerhet vedrørende fremtiden og regnskapsprodusentenes rapporteringsstrategi (Langli, 2010). I lys av dette kan det være fristende å påpeke at en rapportering av kontantstrømmene er viktigst ettersom kontantstrømoppstillingen representerer en oversikt over selskapets innbetalinger og utbetalinger i løpet av en regnskapsperiode. Dette er derimot ikke tilfellet ettersom resultatregnskapet og balansen er vesentlige komponenter for å vurdere sammenstillingen av inntekter og kostnader som utgjør det regnskapsmessige resultatet. Med andre ord viser resultatregnskapet og balansen hvordan opptjeningen av inntekt skjer, noe som helt klart er vesentlig for regnskapets beslutningsformål. Det regnskapsmessige resultatet kan inndeles i følgende to komponenter for å eksemplifisere en vesentlig regnskapssammenheng:

$$\text{Regnskapsmessig resultat} = \text{fri kontantstrøm} \pm \text{periodiseringer} \quad (2.1)$$

Herunder vektlegger Penman (2013) at det må differensieres mellom ”harde” og ”myke” komponenter som til sammen utgjør driftsinntekten i resultatregnskapet. Fri kontantstrøm er ”hard” og påvirkes ikke av støyen, mens den ”myke” delen av resultatregnskapet vedrører endringene i perioden. Problemet er at det foreligger en hel del usikkerhet i periodiseringsleddet, noe som også vil bli ytterligere forklart senere i oppgaven.

### 2.3 Grunnleggende regnskapsprinsipper

Det fremkommer at periodiseringer er opphav til mye av usikkerheten i regnskapsinformasjon. Dette poengterer viktigheten til finansregnskapets komponenter, og spesielt resultatregnskapet og balansen. I den sammenheng er det essensielt å forstå periodiseringsprinsippene for å analysere den ”myke” delen av driftsresultatet, og såles hvordan opptjeningen av inntekt skjer. De grunnleggende regnskapsprinsippene er inndelt i to hovedgrupperinger. Første gruppering omhandler periodiseringsprinsipper som danner grunnlaget for regnskapsføring av transaksjoner, og presenteres på følgende side:

1. Transaksjoner skal regnskapsføres til virkelig verdi (transaksjonsprinsippet)
2. Inntekt skal resultatføres når den blir opptjent (opptjeningsprinsippet)
3. Utgifter kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt (sammenstillingsprinsippet)
4. Urealisert tap skal resultatføres (forsiktighetsprinsippet)
5. Gevinst og tap resultatføres i samme periode ved sikring (sikring)

Den andre grupperingen omhandler beste estimat, kongruensprinsippet, prinsippanvendelse og forutsetningen om fortsatt drift. Kravet om beste estimat er en sentral del av regnskapsloven. Estimer skal fastsettes med grunnlag i den informasjonen som er tilgjengelig når årsregnskapet avlegges. Dersom regnskapsestimer endres skal virkningen resultatføres i samme periode, med mindre god regnskapsskikk tillater at resultatføringen kan utsettes. Kongruensprinsippet medfører at alle endringer i egenkapitalen, utenom kapitalinnskudd og uttak, skal føres over resultatregnskapet. Med prinsippanvendelse menes det at rapporterende selskaper skal bruke like prinsipper på like transaksjoner og poster, samt være konsekvent på dette over tid. Hvilke prinsipper et selskaper benytter skal presiseres i ”prinsippnoten” i årsrapporten og er sentral å forstå for å reflektere over selskapets praksis og lønnsomhetssituasjon. Den første grupperingen oppstilt ovenfor vil forklares i sammenheng med regnskapsføring av transaksjoner for resultatføring.

### **2.3.1 Regnskapsføring av transaksjoner for resultatføring**

Opptjeningsprinsippet presiserer at inntekt skal resultatføres når den blir opptjent. Opptjeningsstidspunktet vil for normale goder falle ved transaksjonstidspunktet. I praksis betyr dette at transaksjonsbasert inntekt anses å være opptjent når varen er levert eller når tjenesten er ytet. For å vurdere om transaksjonen har funnet sted må det tas stilling til hvorvidt risiko og kontroll er overført fra selger til kjøper. Risiko knyttes overføringen av eiendelens gevinst- og tapspotensiale, mens kontroll handler om beslutningsmyndighet og råderett over eiendelen.

Normalt vil risiko og kontroll være overført når kjøper har akseptert levering og varen er installert og inspisert. Likevel finnes det flere unntak i forhold til avtalefestede forhold. For eksempel kan risiko og kontroll være overført når frakter mottar varen eller før installasjon og inspeksjon under gitte forutsetninger. Poenget er at i situasjoner hvor usikkerheten i forhold til



overføring av risiko og kontroll er betydelig og ikke spesifisert i tilhørende salgskontrakt, kan forbehold innebære at det ikke har skjedd en overføring selv om varen er levert.

Dersom en transaksjon inneholder flere elementer, skal det vurderes om risiko og kontroll knyttet elementene kan vurderes isolert. Dette har sammenheng med det overordnede kravet om at regnskapsføring skal reflektere substans og økonomiske realiteter. Dersom elementene kan vurderes separat i forhold til risiko og kontroll skal de også behandles separat regnskapsmessig. I tilfellet med løpende ytelser skal inntekten resultatføres i takt med leveringen av tjenesten. Det finnes derimot også tilfeller hvor selger vil ha rett til vederlaget uavhengig av at en ytelse er levert. For eksempel kan det være snakk om en serviceavtale som innebærer en plikt for kjøper å betale for fremtidige servicetjenester uavhengig av om tilbudet benyttes eller ikke. I dette tilfellet vil forventet fremtidige servicetjenester ha et felles transaksjonstidspunkt, mens inntekten opptjenes og resultatføres løpende i avtaleperioden.

Opptjeningsprinsippet medfører med andre ord en periodisering av inntekter som skaper balanseposter. Når transaksjonstidspunktet avviker fra den perioden som hele eller deler av vederlaget skal resultatføres, vil den tilhørende balanseposten være en utsatt inntekt som balanseføres som gjeld. Vederlaget som gjenstår må identifiseres, måles og periodiseres som uopptjent inntekt. Måling av inntekt vil presenteres ytterligere senere i kapitlet. I tilfeller hvor vederlaget mottas før transaksjonstidspunktet skal dette behandles som forskuddsbetaling frem til transaksjonstidspunktet. For eksempel kan opptjeningen skje før selve leveransen i langsiktige tilvirkningskontrakter. Dette kommer av at kostnader påløper gjennomgående i perioden før leveransen. Her er det fullføringsgraden som avgjør andelen av estimert inntekt som har adgang til inntektsføring. Forutsetningen for inntektsføring er at det foreligger tilstrekkelig sannsynlighet for at kontrakten opprettholdes og gjennomføres.

### **2.3.2 Inntektsføring som prinsippal eller agent**

Transaksjons- og opptjeningsprinsippet vedtar at vederlag mottatt på tredjemanns vegne ikke kan inntektsføres. For eksempel kan det være snakk om vederlag innkrevd når en tredjemanns varer eller tjenester formidles av et mellomledd. Det som anses som inntekt vil kun innebære det vederlag som direkte kan knyttes formidlingstjenesten. Med andre ord en provisjons- eller kommisjonsinntekt (NRS(v), 2010).

I vurderingen av hvorvidt en part skal fremstå som prinsipal eller agent må det gjøres en samlet vurdering av fakta og omstendigheter. Dersom et selskap ikke er eksponert for det vesentligste av kontroll og risiko til transaksjonen vil selskapet opptre som agent, og dermed kun være berettiget en provisjons- eller kommisjonsinntekt. For eksempel vil en forhåndsbestemt inntekt basert på et fast beløp/prosentandel av et salg indikere at selger opptrer som agent. I motsatt tilfelle når risiko og kontroll tilfaller selskapet, vil hele vederlaget kunne anses som opptjent (prinsipal). NRS(v) (2010) oppsummerer følgende forhold som alene eller sammen kan indikere at selger opptrer som prinsipal:

- Selgeren er/eller fremstår som hovedansvarlig ovenfor kunder i forhold til leveransen av vare og/eller tjeneste, for eksempel gjennom å være ansvarlig for leveransens kvalitet ovenfor kunden
- Selger har varelagerrisiko (risiko for skade, ukurans eller prisendring)
- Selgeren kan i stor grad bestemme pris, herunder tilleggsytelser
- Selger har kredittrisiko

### 2.3.3 Måling av transaksjoner

Transaksjonsprinsippet spesifiserer at transaksjoner skal regnskapsføres til verdien av vederlaget på transaksjonstidspunktet. Prinsippet omfatter alle typer transaksjoner, herunder salgstransaksjoner, kjøpstransaksjoner og kapitaltransaksjoner. Måling av vederlaget i kontanter og nære substitutter på transaksjonstidspunktet er i flere tilfeller uproblematisk. På den andre siden er det ikke gitt at det finnes likvide markeder og observerbare markedspriser. Dette gjør det mer problematisk å fastsette et pålitelig estimat på virkelig verdi. Pålitelig måling av virkelig verdi er avgjørende for adgangen til inntektsføring.

Når det gjelder transaksjoner med flere elementer må hvert enkelt element kunne identifiseres og måles pålitelig. Poenget er at det samlede vederlaget må kunne tilordnes elementene og dermed resultatføres i takt med opptjeningen. Pålitelige estimater kan ta utgangspunkt i markedspriser dersom det finnes likvide markeder for hvert element. Dersom det kun foreligger markedspriser for enkelte elementer vil en residualverdi kunne benyttes. I andre tilfeller kan skjønn eller kostnadsmetoder benyttes. Kostnadsmetoder vil ta utgangspunkt i elementenes forholdsmessige andel av relaterte kostnader for å tilordne vederlaget. Forutsetningen i alternativene er at fordelingen må underbygges med pålitelig og rimelig

informasjon som gir et tilstrekkelig pålitelig estimat på virkelig verdi. En eventuell rabatt skal fordeles proporsjonalt tilsvarende verdien av elementene. Inntekten vil være avtalt pris fratrukket en eventuell kontantrabatt. Poenget er at påliteligheten naturlignok reduseres dersom det ikke finnes observerbare markedspriser på elementene i transaksjoner. Resultatførte inntekter vil dermed kunne bli overvurdert (undervurdert) som følger av at uopptjent inntekt undervurderes (overvurderes).

For konserninterne transaksjoner skal det på lik linje som for normale transaksjoner, være lagt til grunn et ”armlengdeprinsipp”. Et konsern er en betegnelse på en sammenslutning av flere selvstendige selskaper i en økonomisk enhet. Enheten oppstår når et morselskap har bestemmende innflytelse over ett eller flere datterselskap. Relasjoner og transaksjoner mellom nærstående parter er vanlig praksis i næringslivet. Et selskap vil for eksempel utføre deler av sin virksomhet gjennom datterselskaper og/eller tilknyttede selskaper. Fordringer mellom nærstående selskap kan for eksempel oppstå som følger av at det gis lån, mottas konsernbidrag eller ved salg av varer og tjenester. En transaksjon på armlengdes avstand beskriver en normal transaksjon i et marked hvor kjøper og seller handler uavhengig av hverandre. En transaksjon på armlengdes avstand vil føre frem en pris tilnærmet lik markedsverdien (virkelig verdi) av en vare eller tjeneste. Transaksjoner mellom nærstående selskap skal kunne begrunnes med vanlige forretningsmessige formål og prinsipper (Bråthen, 2004).

#### **2.3.4 Pålitelig måling av kostnader**

Sammenstillingsprinsippet vedtar at utgifter skal kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt. En underliggende forutsetning for inntektsføring er dermed at tilhørende kostnader skal kunne måles pålitelig. Poenget er at kostnader som ikke kan måles pålitelig, vil begrense resultatføringen av inntekter. Sammenstillingsprinsippet medfører periodiseringsposter i balansen. Adgangen til balanseføring av kostnader fordrer at de vil generere sannsynlige fremtidige kontantstrømmer. I motsatt tilfelle skal kostnadene kostnadsføres med det samme.

I tilfeller hvor kostnader påløper før det er bokført en transaksjon, blir kostnadsføringen en avsetning for fremtidige utgifter. Avsetning for forpliktelser er en form for gjeld. Rent teknisk oppstår en avsetning når selskapet resultatfører en kostnad og fører det som gjeld i balansen.

For eksempel vil et garantiansvaret oppfattes som en separat ytelse, og dermed vil det fulle vederlaget resultatføres ved transaksjonstidspunktet, samtidig som et beste estimat på fremtidig garantiansvar kostnadsføres. Avsetninger for forventet tap på kundefordringer, garantiforpliktelser knyttet gjennomført salg og avsetninger for utgifter til fjerning og opprydning er relevante regnskapsposter som må estimeres.

Forsiktighetsprinsippet modifierer sammenstillingsprinsippet, som i noen tilfeller kunne medført en periodisering av urealisert tap over fremtidige perioder. I tilfeller hvor det foreligger pålitelige målinger på at kostnader vil overstige forventet inntekt, skal avtalen etter forsiktighetsprinsippet regnskapsføres som en tapskontrakt. I den norske transaksjonsbaserte modellen, hvor det foreligger usikkerhet i forhold til sammenstillingen av inntekter og kostnader for å måle periodens resultat, vil forsiktighetsprinsippet anvendes for å unngå en overvurdering av eiendeler og inntekter og undervurdering av forpliktelser eller kostnader (NOU 1995:30). Her er det i midlertidig viktig å poengtere at det ikke skal skapes skjulte reserver. Det vil si forskjeller mellom reell verdi og bokført verdi av et selskaps eiendeler eller gjeld.

Etter forsiktighetsprinsippet skal urealisert tap resultatføres, men tilsvarende gjelder ikke for urealiserte gevinster. Prinsippet om sikring overstyrer delvis asymmetrien som fremkommer i forsiktighetsprinsippet. Prinsippet om sikring vedtar at gevinst og tap skal resultatføres i samme periode. Sikring er relevant dersom virksomheten til et selskap er forbundet med en form for risiko som de ønsker å sikre seg i mot. For eksempel kan et selskap være eksponert for pririsiko på råvarekjøp og/eller valutarisiko dersom de handler internasjonalt.

### **2.3.5 Vurdering av eiendeler**

Laveste verdis prinsipp for vurdering av omløpsmidler er en anvendelse av forsiktighetsprinsippet. Dette er en generell vurderingsregel som vedtar at eiendeler skal verdsettes til laveste av anskaffelseskost og virkelig verdi. I tilfeller hvor virkelig verdi er lavere enn anskaffelseskost vil det måtte foretas en nedskrivning. For øvrig gjelder dette også i vurderingen av gjeldsposter. I tillegg er det ikke tillatt med oppskrivninger. Nedskrivninger er nødvendige dersom verdifallet ikke kan karakteriseres som forbigående.

Anleggsmidler skal vurderes til anskaffelseskost på investeringstidspunktet og avskrivning skal foretas etter en fornuftig avskrivningsplan. Estimering av økonomisk levetid og valg av avskrivningsplan for varige driftsmidler og immaterielle eiendeler er skjønnsmessige valg i regnskapet. For å beskrive hva som legges i en fornuftig avskrivningsplan vil det tas utgangspunkt i varige driftsmidler. En avskrivningsplan er en fordeling av investeringsutgiften, fratrukket en eventuell utrangeringsverdi, over den økonomiske levetiden (NOU 1995: 30). Det skal også foretas en dekomponering dersom driftsmiddelet kan skilles i flere komponenter med ulik brukstid. Forutsetningen er at delkomponentenes kostpris utgjør en vesentlig del av den totale anskaffelseskosten.

Ulike avskrivningsmetoder vil representere ulike tidsprofiler for å fordele investeringsbeløpet. I praksis anvendes ofte en lineær avskrivningsplan. Det vil si at investeringsutgiften fordeles med like store beløp over antatt levetid. En progressiv avskrivningsprofil medfører økende avskrivninger over levetiden, mens en degressiv profil gir synkende avskrivninger. Valget av metode bør ses i sammenheng med driftsmidlets inntjeningsevne i fremtiden, ettersom det er en reduksjon i inntjeningsevnen som nødvendiggjør avskrivninger. En manglende sammenheng vil gi vilkårlige resultatmålinger og rentabilitetsberegninger. Forståelsen bak en fornuftig avskrivningsplan er at avskrivningene skal sammenstilles med inntjeningen i henhold til de grunnleggende prinsippene (NOU 1995: 30).

Prinsipielt er det ikke forskjeller mellom varige driftsmidler og immaterielle eiendeler når det gjelder økonomisk levetid og avskrivninger. Immaterielle eiendeler vil i midlertidig utgjøre en høyere usikkerhet når det gjelder antatt levetid. Når det gjelder forskning og utvikling (FoU), som er en spesifisert og identifiserbar immateriell eiendel, har det i midlertidig blitt utviklet en spesialregel: *Utgifter til egen forskning og utvikling kan kostnadsføres* (rskl. § 5-6). Dermed står vi ovenfor muligheten til å kostnadsføre *egenutviklet* FoU uvilkarlig av at fremtidig inntjening kan påvises, noe som strider med sammenstillingsprinsippet og internasjonale regnskapsbestemmelser. IFRS konstaterer at egenutviklet forskning alltid skal kostnadsføres, mens egenutviklet utvikling skal balanseføres og avskrives dersom man kan bevise og dokumentere en positiv fremtidig kontantstrøm. Etter god regnskapsskikk skal *kjøpt* forskning og utvikling vurderes i henhold til de generelle reglene for eiendeler.

Goodwill er definert etter GRS 15: ”med goodwill menes forskjellen mellom et foretaks verdi og virkelig verdi av virksomhetens eiendeler. Goodwill representerer et samlebegrep for

verdien av ikke spesifiserte immaterielle eiendeler i foretaket.” *Kjøpt goodwill* er en immaterielle eiendel som balanseføres i den utstrekning den representerer forretningsverdi. Avskrivning skjer årlig etter en fornuftig avskrivningsplan. Implikasjoner i forhold til skjønnet i vurderingen av kjøpt goodwill er at lengre avskrivningstider og unnlatte nedskrivninger fører til at regnskapsført resultat blir tilsynelatende bedre. *Opparbeidet goodwill* kan derimot ikke balanseføres. I den sammenheng kan det påpekes at forbudet er overflødig som følger av transaksjonsprinsippet, ettersom verdien ikke kan sammenstilles med en transaksjon. Regnskapsføring vil dermed ikke være et valg etter den transaksjonsbaserte modellen.

#### 2.4 IAS 18 Driftsinntekter

I likhet med norsk regnskapspraksis er inntektsføring etter IAS 18 transaksjonsbasert, og bygger hovedsakelig på to dimensjoner, nemlig periodisering og pålitelig måling. Dette betyr at regnskapet skal rapportere inntekt i takt med fullføringen av transaksjoner, og ikke på inngåtte kontrakter. Standardens bestemmelser vedrørende regnskapsføringen uttrykkes som følger (18.14): Driftsinntekt fra varesalg skal innregnes når samtlige av vilkårene nedenfor er oppfylt:

1. foretaket har overført det vesentligste av risiko og avkastning tilknyttet eierskapet til kjøperen,
2. foretaket står ikke lenger for den løpende forvaltningen som vanligvis forbindes med eierskap og har heller ikke faktisk kontroll over de solgte varene
3. inntektsbeløpet kan måles på en pålitelig måte,
4. det er sannsynlig at de økonomiske fordelene knyttet til transaksjonen vil tilflyte foretaket, og
5. utgiftene som er påløpt eller vil påløpe i forbindelse med transaksjonen, kan måles på en pålitelig måte.

Punkt 1-2 samsvarer i stor grad med opptjeningsprinsippet hvor det foretas en vurdering av hvorvidt risiko og kontroll er overført. Likeledes vektlegger også standarden at økonomiske realiteter (substans) er avgjørende i motsetning til juridiske forhold (form). Punkt 3-4 bekrefter at inntekten skal være pålitelig og målbar, mens punkt fem kan ses i likhet med sammenstillingsprinsippet. Poenget er at forskjellen i vurderingen av inntektsføring i henhold

til god regnskapsskikk og IFRS er små og at begge tilnærmingene bygger på en transaksjonsbasert modell.

## 2.5 Avslutning

Det sentrale i dette kapitlet har vært å etablere en overordnet forståelse av god regnskapsskikk og de grunnleggende regnskapsprinsippene, samt en forståelse av regnskapets fundament og komponenter. Kapitlet bidrar med grunnleggende og viktige sammenhenger som resten av oppgavens drøfting og argumenter bygger på.

Transaksjonsprinsippet er kjernen i de grunnleggende regnskapsprinsippene. Prinsippet vedtar at måling av transaksjoner skjer ved transaksjonstidspunktet hvor risiko og kontroll er overført. Transaksjonsprisen måles til verdien av vederlaget på transaksjonstidspunktet og inntekt skal resultatføres når den er opptjent. Det regnskapsmessige resultatet fremkommer ved at inntekter og kostnader sammenstilles. Sammenstillingen kan sies å utgjør risikoen i et transaksjonsbasert regnskap ettersom anvendelsen av prinsippene medfører periodiseringer i regnskapet. Det er heller ikke gitt at det finnes en direkte sammenheng mellom inntekter og kostnader. I den sammenheng er det viktig å ikke forveksle det regnskapsmessige resultatet og det økonomiske resultatet, ettersom dette forutsetter en gitt bruk av de grunnleggende regnskapsprinsippene. Periodiseringer er definert som den ”myke” delen av driftsresultatet, mens kontantstrømmer er ”harde” og uvilkårlige av estimer og skjønn. Poenget er å belyse hvordan norsk regnskapslov setter begrensninger i henhold til de grunnleggende prinsippene, samtidig som det tydelig fremkommer at god regnskapsskikk åpner for varierende praksis mellom selskaper og bransjer ettersom skjønn og estimer er en sentral del av anvendelsen.

## Kapittel 3 Resultatkvalitet og regnskapsmanipulering

Resultatkvalitet og regnskapsmanipulering er begreper som oppfattes å ha ulike aspekter og tilnærminger innad akademiske og analytiske miljøer. Det som derimot ofte gjentar seg, er at et flertall som referer til resultatkvalitet mistenker at ledelsen i et selskap vil utnytte sine muligheter til å ta regnskapsmessige valg for å styre resultatet i en ønsket retning. Med andre ord betraktes ofte regnskapsmanipulering som resultatstyring ("earnings management"), mens aspektet til resultatkvalitet fokuseres på målingen av det regnskapsmessige resultatet.

To sammenlignbare selskaper, med like forhold og forutsetninger, vil nemlig ha muligheten til å rapportere to vidt forskjellige resultater. Hvorfor og hvordan dette kan skje er viktig å belyse for å ivareta regnskapets beslutningsnytte. For eksempel opplyste forrige kapittel at målingen av inntekt er avhengig av estimater som: innbetaling fra kunder, tap på kundefordringer, returer og garantiansvar. Dette er målinger som i større eller mindre grad er elastiske. Ledelsens mulighet til å estimere et tall innenfor et intervall som oppfattes som fornuftig av utenforstående, vil gi de muligheten til å påvirke resultatet. Gjesdal (2003) forklarer dette utmerket i forhold til en investeringsbeslutning:

*"å kjøpe avkastning basert på regnskapsmessig resultat har mye til felles med å kjøpe strikk i metervis. Målingen er i stor grad elastisk. Det er her kvalitetsbegrepet kommer inn. Investor har mindre betalingsvilje for lav kvalitet (= høy strekk i resultatet)"*

(s. 51).

Formålet med kapitlet er å kartlegge hvordan denne oppgaven vil tolke og anvende begrepet regnskapsmanipulering, samt belyse hva som kan forstås som resultatkvalitet. Dette betraktes som viktig ettersom resultatkvalitetsbegrepet vil være et nyttig verktøy for å tolke og kvalitetssikre regnskapsinformasjonen som viktige beslutningstakere mottar (Gjesdal, 2003). Kapitlet vil starte med å diskutere resultatkvalitetsbegrepet og hvordan dette skiller seg fra regnskapskvalitet. Videre søker undertegnede å sammenfatte ulike oppfatninger og syn på begrepet regnskapsmanipulering. Herunder tas det stilling til hvilke deler av regnskapet som manipuleres, hvordan manipuleringen skjer, hvorvidt det skjer innenfor eller på tvers av gjeldende rammelov, samt forutsetninger og insentiver som rasjonaliserer handlingen. Til slutt vil det redegjøres for hvem som typisk manipulerer og en redegjørelse for ulike manipulerings teknikker.



### 3.1 Resultatkvallitet og regnskapskvallitet

I denne oppgaven vil det være hensiktsmessig å fokusere på resultatkvallitet i forhold til målingen av det regnskapsmessige resultatet. Avgrensningen gjør det også enklere å skille mellom resultatkvallitet og regnskapskvallitet. I den enkleste form kan man si at resultatkvallitet er betinget av at regnskapsinformasjonen er representativ for selskapets fremtidige inntjening, mens regnskapskvallitet forutsetter at regnskapet bygger på gjeldende bestemmelser innen regnskapsføring. For å belyse skille mellom begrepene tydeligere vil det først være formålstjenlig å utype resultatkvallitetsbegrepet. I den sammenheng tas det utgangspunkt i følgende definisjoner:

- *”Earnings quality as the extent to which reported earnings faithfully represents Hicksian income (...)”* (Shipper og Vincent, 2003, s. 98)
- *”Earnings quality refers to the ability of current earnings to forecast future earnings. Earnings are of good quality if no earnings reversals are forecasted”* (Penman, 2013, s. 621)
- *”(...) a high-quality earnings number will do three things: It will reflekt current operating performance; it will be a good indicator of future operating performance; and it will accurately annuitize the intrinsic value of the company”* (Dechow og Schrand, 2004b, s. 2)

Underliggende den første definisjonen finnes det at god eller dårlig resultatkvallitet avhenger av hvorvidt rapportert resultat avviker fra økonomisk resultat. Økonomisk resultat representerer som sagt endringen i verdi mellom to perioder (dvs., overskuddet). Penman (2013) presiserer at resultater som representerer god prognosekvallitet har høy resultatkvallitet. Resultater med høy prognosekvallitet er essensielt for å beregne et selskaps økonomiske verdi. Dermed kan disse definisjonene betraktes som tilnærmet sammenfallende med definisjonen til Dechow og Schrand (2004b), som vektlegger at resultatkvalliteten er høy dersom inntjeningen reflekterer nåværende og fremtidig driftsresultat. Med andre ord er det enighet om at resultatkvalliteten er høy når regnskapsmessig resultat i størst mulig grad kan sammenstilles med økonomisk resultat. For å bedre illustrere hva resultatkvallitet dreier seg om kan det regnskapsmessige resultatet (RR) splittes i følgende tre deler (Langli, 2010):

$$RR = PR + MR + VIR \quad (3.1)$$

PR står for *permanent resultat*, MR står for det *midlertidige resultatet* og VIR står for et *verdiirrelevant resultat*. PR er den delen av resultatet som er generert fra normal og vedvarende drift i et selskap. Dermed er dette resultatstørrelser som også er forventet i påfølgende perioder. Betinget av at sentrale forhold som inntektsvekst, resultatmarginer og kapitalomløpshastigheten er stabil, vil med andre ord den historiske rapporteringen av PR være relevant for å predikere estimater og forventningsverdier for fremtidig PR.

MR kan bestå av mer eller mindre tilfeldige resultatstørrelser og/eller resultatstørrelser som følger av engangshendelser. Dette er transaksjoner som har en effekt på periodens resultat, mens effekten på økonomisk resultat er usikker. For eksempel vil tilfeldige hendelser gjerne være gjentakende. Forventningsverdien av fremtidig utfall vil derimot være lik 0, ettersom det er like stor sannsynlighet for en positiv eller negativ verdiendring i neste periode. For eksempel kan dette gjelde endringer i valutakurser eller endringer i råvareprisen i effisiente markeder. Poenget er at MR har lav verdirelevans ettersom effekten på periodens resultat ikke er gitt å være gjentakende. VIR har per definisjon ingen betydning for periodens inntekt. Med andre ord vil VIR ikke signalisere noen kontantstrømeffekt i fremtiden. For eksempel kan dette dreie seg om inntekter eller kostnader som resultatføres som følger av et skifte av regnskapsprinsipper eller oppretting av feil fra tidligere regnskap.

Fra resonnementet over og definisjonene gitt av kvalitetsbegrepet vil resultatkvaliteten være høy dersom informasjonen i årsrapporten vedrørende regnskapsmessig resultat (RR) gir et godt grunnlag for å predikere fremtidige resultater. Resultatkvalitet forutsetter dermed at PR er gjenkjennelig, og at PR kan benyttes for å predikere fremtidige forventningsverdier. Høy resultat-kvalitet forutsetter således at regnskapet gir pålitelig og relevant informasjon i beslutningssammenheng. Det permanente resultatet vil i midlertidig ikke alltid være enkelt å nøyaktig identifisere. Dette kommer av at visse regnskapsstørrelser kan lettere antas å være midlertidige enn andre, selv om de i realiteten er gjentakende til et visst nivå. Her kan restruktureringskostnader fungere som et godt eksempel. Dette er kostnader som et selskap gjerne vil fremvise som en engangshendelse, og dermed en kostnad som ikke skal gå på bekostning av fremtidig estimering av kontantstrømmer. Selv om noter og tilleggsinformasjon gjerne antyder at dette er en engangskostnad, vil det i de fleste tilfeller være fornuftig å anta en viss størrelse som gjentakende. Dette er derimot ikke en lett affære, og det må blant annet tas hensyn til forhold som markedsutsikter og sammenlignbare selskaper for å estimere er beløp som antas å være gjentakende. Poenget er at det i flere tilfeller må foretas egne

vurderinger når permanent resultat skal gjenkjennes, og at informasjonen i årsrapporten alltid skal vurderes med en klype salt. Dette er også en av grunnene til at en verdsettelse utført av forskjellige parter neppe vil være identisk.

Resultat kvaliteten varierer også mellom selskaper som en funksjon av deres plassering i livssyklusen. Det vil si om de befinner seg i fasene etablering, vekst, modning, tilbakegang, eller i verste fall avvikling. Helt tydelig vil dette ha noe å si for hvorvidt årets resultat er representativt for den langsiktige inntjeningen. Det finnes derimot ulike tilnærminger i litteraturen rundt resultat kvaliteten som forklarer dette. Dechow og Schrand (2004), vektlegger på sin side at regnskapene til vekstselskaper vil typisk bestå av flere og langvarige periodiseringsposter. Ettersom prinsippvalg, estimer og skjønn er en stor del av disse periodiseringene, påpekes det at regnskapets pålitelighet utfordres, og dermed en usikkerhet til hvorvidt inntjeningen kan karakteriseres som vedvarende. Poenget til Dechow og Schrand (2004) virker å være at periodiseringer indikerer volatilitet i virksomheten, noe som signaliserer lav resultat kvaliteten.

Gjesdal (2003), på den andre siden, synes å ha et annet fokus. Her virker det som begrepet benyttes i forhold til hvorvidt ledelsen foretar regnskapsmessige valg som medfører resultatstørrelser som også er sannsynlige for fremtiden. For å forklare resultat kvaliteten i en *vekstsituasjon* tar Gjesdal (2003) utgangspunkt i et selskap som kjøper et anleggsmiddel med økonomisk levetid på 30 år. Dersom selskapet avskriver anleggsmiddelet over 15 år vil resultat kvaliteten være god ettersom avskrivningene er høyere, noe som medfører lavere resultater. Selskapet rapporterer således et resultat som i større grad står i stil til fremtidige forventinger når veksten avtar.

Dechow og Schrand (2004) og Gjesdal (2003) synes således å ha avvikende tilnærminger til begrepet selv om det i begge tilfeller fokuseres på måling av det regnskapsmessige resultatet. Forvirringen kan i midlertidig reduseres ved å ta utgangspunkt i hovedformålet, som er at resultat kvalitetsbegrepet skal bidra til å tolke og kvalitetssikre regnskapsinformasjonen som beslutningstakere mottar. Sett bort i fra en vekstsituasjon, vil dermed resultat kvaliteten benyttes i forhold til hvorvidt ledelsen utnytter fleksibiliteten i regnskapsmessige valg.

Gjesdal (2003) uttrykker også at: ”jo mer forsiktig resultatmåling, jo høyere er resultat kvaliteten”. Her må det i midlertidig presiseres at forsiktig resultatmåling ikke er det

samme som bruk av forsiktige regnskapsprinsipper og estimater. Mens forsiktig resultatmåling innebærer lav kontantstrøm i forhold til resultatet, vil forsiktige prinsipper forbindes med lave eiendelsverdier. Dette vil forklares ytterligere senere. I motsetningen til høy resultat kvalitet, forbindes ofte lav resultat kvalitet med aggressiv resultatmålingen (dvs. lav kontantstrøm i forhold til resultatet). I den sammenheng er det også viktig å påpeke at vekstselskaper generelt forbindes med lav kontantstrøm i forhold til resultatet. Dette kommer av at vekst har konsekvenser for likviditeten i et selskap. For eksempel vil det ved ekspansjon være kostbart å opparbeide et visst volum ettersom kundefordringer og varelager bygges opp i et større omfang enn tilflytende kontantstrømmer. Dette skaper helt klart enda en problemstilling i forhold til å vurdere variasjoner i resultat kvalitet.

I motsetning til resultat kvalitet har begrepet regnskaps kvalitet et lavere ambisjonsnivå, ettersom vurderingen av hvorvidt det er god eller dårlig kvalitet ikke avhenger av regnskapets predikasjonsverdi (Langli, 2010). God *regnskaps kvalitet* forutsetter en god representasjon av PR, MR og VIR i det regnskapsmessige resultatet. I motsetning til resultat kvalitet vil derimot ikke regnskaps kvalitet avhenge av at PR reflekterer fremtidige verdier. For eksempel vil selskaper som nylig har gått igjennom store strukturelle endringer som fusjoner og fisjoner vanskelig kunne vise til et permanent resultat som er vedvarende og forutsigbart. Resultat kvaliteten vil således være lav, mens regnskaps kvaliteten likevel kan være høy dersom selskapet rapporterer fullgod informasjon i årsrapporten vedrørende periodens resultat.

Med fullgod informasjon fordrer regnskaps kvalitet at informasjonen gitt er relevant og pålitelig. Videre skal supplerende uttalelser og analyser inkluderes, som bidrar til å ytterligere forklare hva som ligger bak rapporterte tall, samt forklaringer på økonomiske og ikke-økonomiske styringsmål og ambisjoner. Dermed kan det forstås som at god regnskaps kvalitet setter regnskapsbruker i stand til å forstå den underliggende økonomiske utviklingen. Med andre ord kan det sies at god regnskaps kvalitet vil sette beslutningstakere i bedre stand til å vurdere resultat kvaliteten.

Paradokset viser seg i midlertidig når resultat kvaliteten er høy mens regnskaps kvaliteten er lav. For å forklare denne forskjellen kan det tas utgangspunkt i eksempelet over hvor et selskap kjøper et anleggsmiddel med økonomisk levetid på 30 år (Gjesdal, 2003). En avskrivningsplan på 15 år vil som sagt gi høy resultat kvalitet. På den andre siden vil

regnskapskvaliteten være lav ettersom dette begrepet i større grad forutsetter at rapporteringen skjer etter *riktig* avskrivningstid på 30 år. Hovedformålet med de to begrepene synes i midlertidig å være at man ønsker å kartlegge forskjeller mellom selskaper og endringer over tid (Gjesdal, 2003).

### 3.2 Definerings og klassifisering av regnskapsmanipulering

Regnskapsmanipulering burde være interessant for en hver som benytter regnskapets beslutningsformål. Beslutningsformålet forutsetter at regnskapsinformasjonen er relevant for selskapets fremtidige situasjon. Med andre ord må regnskapet ha høy resultat kvalitet, noe som regnskapsmanipulering naturligvis ikke støtter. For det første har flere akademikere forsøkt å definere regnskapsmanipulering, og spesielt det som forstås som resultatstyring. For å diskutere og definere hvordan denne oppgaven tilnærmer seg regnskapsmanipulering tas det utgangspunkt i følgende definisjoner, fritt oversatt:

- Healy og Wahlen (1999) definerer *resultatstyring* som *en situasjon der ledelsen bruker regelverkets fleksibilitet. De strukturerer transaksjoner slik at regnskapsrapportene er misvisende i forhold til den underliggende utviklingen i selskapet, eller for å påvirker utfallet av kontrakter som er knyttet til regnskapstall.*
- *Resultatstyring gjenspeiler prosessen hvor det tas bevisste valg innenfor den aksepterte rammen av gjeldende regelverk, i den hensikt å rapportere ønsket inntjening* (Davidson, Stickney og Weil 1987)
- *Med resultatstyring menes målrettet intervensjon (innblanding) i prosessen mot ekstern finansiell rapportering med den hensikt å oppnå en form for privat vinning* (Schipper 1989)
- *Regnskapsmanipulering vil si å avgi regnskapsrapporter som inneholder opplysninger om inntekter, kostnader, eiendeler og gjeld som avviker fra det som ville vært rapportert dersom lovlige regnskapsregler, prinsipper og standarder hadde vært fulgt* (Olsen, 2007).

For det første kan det være greit å kort oppklare noen av begrepene benyttet i definisjonene. Healy og Whalen (1999) uttrykker at ledelsen benytter regelverkets fleksibilitet. Dette er det tilsvarende som Davidson, Stickney og Weil (1987) forklarer som valg innenfor den aksepterte rammen av gjeldende regelverk. Schipper (1989) forklarer dette som intervensjon i prosessen mot ekstern finansiell rapportering. Med andre ord kan det opprettes en direkte sammenheng mellom lav resultat kvalitet og resultatstyring ved at regnskapsmessige valg og skjønn benyttes for å styre resultatet i en ønsket retning. Det primære motivet synes å være en form for *nettofordel* som beskrevet av Heskestad (2014). I den sammenheng snakker Healy og Whalen om et ønske om å påvirke utfallet av kontrakter. For eksempel vil regnsstørrelser påvirke utfallet av "bonus-" eller "lånekontrakter". Mens bonuser typisk er betinget av gode resultater, vil banker for eksempel vurdere likviditetssituasjonen til et selskap. Nettofordelen representerer i dette tilfellet utfallet av kontrakten som de ville vært foruten dersom nøytrale (objektive) regnskapsmessige valg ble foretatt.

Olsen (2007) definerer regnskapsmanipulering som rapportering som faller utenfor hva det gjeldende rammeverket tillater. I lys av definisjonene kan det dermed foretas et skille mellom regnskapsmanipulering og resultatstyring i forhold til henholdsvis ulovlig og "lovlig" bruk av prinsipper, estimater og skjønn. Kinserdal (2006) påpeker også at det ofte skilles mellom resultatstyring, manipulering og svindel i litteraturen. På den andre siden kan det også argumenteres for en viss overlapping mellom begrepene. Stenheim og Blakstad (2012) påpeker at: "regnskapsmanipulering er et komplekst begrep og kan defineres, forstås og anvendes på forskjellige måter." (s.57). Nære synonymymer som ofte benyttes til dels overlappende i norsk språk for regnskapsmanipulering er: regnskapssvindel, regnskapsjuks, resultatstyring, kreativ regnskapsføring og rapporteringsstrategi. Dette eksemplifiserer kompleksiteten til begrepet og gjør det nødvendig med en klassifisering og oppklaring av hvordan denne oppgaven vil tolke og anvende begrepet.

### **3.2.1 Regnskapsmanipulering som resultatstyring**

Alle deler av årsrapporten kan i prinsippet manipuleres. Gjengående ser man derimot at det er en resultateffekt som utpeker seg som et hovedformål. På den andre siden er det viktig å påpeke at også andre elementer i årsregnskapet vil påvirkes, og dermed at regnskapsmanipulering ikke er begrenset til resultatstyring. Resultatendringer vil også påvirke balansen, samt gjerne hvordan noter utformes. Poenget er at det ofte er *resultateffekten*, enten

i inneværende eller i senere perioder, som ligger til grunn. Av den grunn påpeker Stenheim og Blakstad (2012) at regnskapsmanipulering gjerne likestilles med resultatstyring.

Oppgaven vil hovedsakelig benytte resultatstyring som en tilnærming til regnskapsmanipulering. Dette kan også begrunnes med den transaksjonsbaserte modellen diskutert i kapittel 2, hvor den største usikkerheten ligger i hvordan et selskap foretar periodiseringen av inntekter og kostnader. Dermed er det interessante i denne oppgaven å oppfatte hvorfor og hvordan periodiseringer er opphav til store deler av problemet med manipulering. Inntekter kan også ses på som en av de vesentligste regnskapsstørrelsene i et selskap. For eksempel vil selskaper i vekst gjerne fokusere på overdådig inntjening for å signalisere vedvarende vekst i kommende perioder. Resultater og inntjening er også regnskapsstørrelser som i større grad påvirker hvordan regnskapsbrukere oppfatter et selskap. Med andre ord er dette lett tilgjengelige regnskapsstørrelser som kan påvirke regnskapsbrukernes beslutninger, og dermed generere nettofordeler for ledelsen i et selskap. Dette vil bli ytterligere redegjort for senere i kapitlet når kontraktbaserte- og markedsbaserte insentiver diskuteres.

Selv om oppgaven hovedsakelig vektlegger manipulering av resultatregnskapet er det likevel viktig å understreke at manipulering kan skje i utstrakt form. For eksempel kan relevant informasjon utelates, noter, tekster, tabeller og lignende kan utformes med den hensikt å gi et feilaktig inntrykk. For regnskapets interessenter er alle disse elementene viktige å ta i betraktning. Elementene viser seg også i flere tilfeller som et supplement til selve resultatstyringen som et forsøk på å kamuflere den misvisende regnskapsrapporteringen. Med andre ord er det viktig å vurdere både regnskaps- og resultat kvaliteten.

### **3.2.2 Regnskapsmessige valg og/eller økonomiske beslutninger**

Det er mulig å påvirke det regnskapsmessige resultatet enten ved å *endre økonomisk resultat* eller ved å *endre rapporteringen av økonomisk resultat*. Steinheim og Blakstad (2012) omtaler det første som *økonomiske beslutninger*, og det andre som *regnskapsmessige valg*. I det følgende diskuteres disse tilnærmingene til resultatstyring, for dermed å avgrense oppgaven til *regnskapsmessige valg*.

*Regnskapsmessige valg* for å påvirke resultatet kan ses i sammenheng med usikkerheten rundt periodiseringsposter, skjønn, valg av rapporteringsmetoder og valg av regnskapsmessige estimater. For eksempel kan et regnskapsmessig valg innebære valget mellom å kostnadsføre eller balanseføre egentilvirket forskning og utvikling, eller valg mellom avskrivningsmetoder. Som gjennomgått i tidligere kapittel er dette regnskapsmessige løsninger som den norske rammeloven åpner for. Usikre regnskapsmessige estimater som i større eller mindre grad baseres på skjønn, er for eksempel estimater for tap på kundefordringer, avsetninger for garantiansvar, restrukturering og vedlikehold. Generelt innebærer dette estimater på virkelig verdi for eiendeler og forpliktelser som ikke har direkte observerbare markedsverdier. Dechow og Schrand (2004) påpeker at dette er skjønnsmessige estimater som i større grad er utsatt for manipulering ettersom en eiendel/forpliktelse med *tilgjengelige markedsverdier* vil både være vanskeligere og mer risikabel å manipulere. Dette forklarer også hvorfor Dechow og Schrand (2004) sammenstiller flere og lange periodiseringer med lav resultat kvalitet. Eiendeler med tilgjengelige markedsverdier vil på den andre siden være enklere å verifisere og dermed bedre belyse hvorvidt resultat kvaliteten er høy eller lav.

Med *økonomiske beslutninger* menes det bevisste valg som endrer økonomisk substans. Med andre ord kan dette forklares ved at transaksjoner blir strukturert. For eksempel kan et selskap foreta aktive valg når det gjelder investerings og/eller finansieringsbeslutninger. Kostnader til forskning og utvikling kan reduseres, eiendeler kan selges eller det kan tilbys gode rabatter for å øke salgsvolumet. Dette kan være vanskelig å oppfatte som regnskapsmanipulering/ resultatstyring. Det finnes i midlertidig flere studier som kan dokumentere at det forekommer manipulering ved bruk av økonomiske beslutninger. For eksempel finnes det at selskaper strukturerer salg av eiendeler for å utjevne inntjeningen og også for å holde seg innenfor gjeldsrammene til banker. Selskaper som intensivt investerer i immaterielle eiendeler som forskning og utvikling har også en tendens til å redusere disse investeringene rett før administrerende direktør trekker seg eller går av med pensjon (Dechow og Schrand, 2004).

Avgjørende for å vurdere hvorvidt økonomiske beslutninger og regnskapsmessige valg kan karakteriseres som resultatstyring eller ikke, er avhengig av hvorvidt hensikten er opportunistisk eller ikke. Med opportunisme menes det at regnskapsfører benytter en *bevisst* strategi for å påvirke det regnskapsmessige resultatet i den hensikt å maksimere egen vinning. Med andre ord er intensjonen å rapportere et ønsket regnskapsmessig resultat heller enn å maksimere foretaksverdien. Dette stemmer overens med definisjonen til Davidson, Stickney



og Weil (1987), som antyder at valg innenfor gjeldende rammelov er en form for resultatstyring dersom dette skjer bevisst for å påvirke resultatet i ønsket retning. På den andre siden vil økonomiske beslutninger trolig være unødig kostbart med tanke på uheldige virkninger for fremtiden til selskapet. Dermed antas dette å være et mindre attraktivt verktøy for å realisere egen vinning. Økonomiske beslutninger har dermed mindre tilknytning til regnskapsmanipulering enn regnskapsmessige valg. Videre i oppgaven vil hovedfokuset ligge på regnskapsmessige valg i samsvar med manipulering og resultatstyring.

### 3.2.3 Regnskapsmessige valg innenfor eller utenfor god regnskapsskikk

Mens resultatstyring innenfor gjeldende bestemmelser kan både være opportunistisk og ikke-opportunistisk, vil resultatstyring utenfor gjeldende bestemmelser trolig være opportunistisk. Fra tidligere nærliggende synonymer til regnskapsmanipulering, benyttes gjerne regnskapssvindel i sistnevnte tilfelle. Schilit (2010) viser for eksempel til praksis som å inntektsføre ikke-realiserede inntekter og rapportering av fiktive inntekter og kundefordringer. Dette er manipuleringsteknikker som oppgaven vil komme tilbake til senere.

Selv om regnskapssvindel naturlignok vekker størst oppsikt, er det viktig å poengtere at resultatstyring innenfor gjeldende bestemmelser er svært alvorlig. Et uriktig regnskap, uavhengig av om dette er utformet innenfor eller utenfor gjeldende bestemmelser, vil nemlig forringe resultat kvaliteten og dermed beslutningsnyttens til regnskapet. Penman (2013) betegner regnskapsmessige valg innenfor gjeldende rammer på overordnet nivå som:

- Konservativ (forsiktig) regnskapsrapportering
- Liberal regnskapsrapportering
- Nøytral regnskapsrapportering

I prinsippet er dette regnskapsmessige valg som skal anvendes konsekvent over tid. Dermed kan en relativ vurdering av selskapets prestasjoner sies å være ivaretatt. Dette betyr derimot ikke at det ikke kan stilles spørsmål til regnskapets resultat kvaliteten og påliteligheten. Regnskapsmessige valg er som sagt tatt i forhold til eksisterende aktiviteter, og effekten går utelukkende på det regnskapsmessige resultatet. Det vil ikke skje en eksplisitt verdiendring som følger av ulike regnskapsmessige valg. Med andre ord vil en beslutningstaker ideelt sett ikke endre sine valg som følger av et selskaps valg av prinsipp og regnskapsrapportering.

*Konservativ (forsiktig) regnskapsrapportering* vil typisk undervurdere eiendeler og overvurdere gjeld i balanseoppstillingen. Tanken er at det skal være til stede høy verifiserbarhet før verdier blir registrert. For eksempel vil man som konservativ avsette fullt ut for kostnader som kan oppstå i fremtiden, som tap på kundefordringer, restruktureringskostnader og så videre. Når det gjelder inntekter vil disse føres som uopptjent inntekt inntil de med full sikkerhet kan innhentes. Det vil også foretas nedskrivninger av eiendeler. Dette er alle handlinger som vil redusere resultatet i inneværende periode. På den andre siden vil undervurderte eiendeler medføre lavere avskrivninger i kommende år. Overestimeres tap på fordringer vil dette også ha en gunstig effekt på resultatet senere. Eiendelens rentabilitet vil også være overvurdert ettersom en høyere driftsinntekt ses i sammenheng med undervurderte bokførte verdier.

Som tidligere identifisert beskriver Gjesdal (2003) at desto mer forsiktig resultatmåling, desto høyere er resultat kvaliteten. Forsiktig resultatmåling og bruk av forsiktige regnskapsprinsipper og estimater går derimot ikke hånd i hanske. Konservativ (forsiktig) regnskapsrapportering vil nemlig bare medføre høyere resultat kvalitet dersom et selskap er i en vekstsituasjon. Det reduserte resultatet i inneværende periode vil nemlig i større grad kunne sammenstilles med forventet resultat i fremtiden når veksten naturligvis avtar. I etterfølgende perioder vil i midlertidig resultat kvaliteten nok en gang være lav på grunn av lavere avskrivninger og for eksempel oppløsning av overestimerte avsetninger. Gjesdal (2003) påpeker også at graden av konservativ regnskapsrapportering kan variere over tid for et selskap. Dersom forsiktighet reduseres, for eksempel ved en reduksjon i avsetninger, vil dette gi en positiv resultat effekt. Med andre ord vil resultat kvaliteten kunne være sterkt varierende. Poenget er at resultat kvalitet må vurderes fra periode til periode og i den kontekst som valgene tas.

*Nøytral regnskapsrapportering* forutsetter at det ikke foretas valg av regnskapsprinsipper, utøvelse av skjønn, strukturering eller timing av transaksjoner (Langli, 2010). Årsrapporten beheftes her verken med et ønske om å forbedre eller forverre regnskapsinformasjonen. Resultat kvaliteten vil således i stor grad være avhengig av hvorvidt fremtidige forventninger til selskapet kan sammenstilles med dets inntjening og posisjon i dag.

*Liberal regnskapsrapportering* søker å overvurdere verdiene i regnskapet og/eller unnlate å foreta nedskrivninger. En liberal metode vil dermed underestimere egen lønnsomhet i

fremtiden. I kontrast til nøytral rapporteringsstrategi vil dermed konservative og liberale henholdsvis over- og undervurdere eiendelenes rentabilitet i fremtiden. Med andre ord vil en investering rapportere en avkastning lik avkastningskravet ved nøytral regnskapsrapportering dersom det ikke foreligger noen tilført/forringet verdi fra investeringen (høy resultat kvalitet). Avkastningen vil derimot ligge over og under avkastningskravet ved henholdsvis konservativ- og liberal regnskapsrapportering (lav resultat kvalitet).

Poenget er at regnskapsreglens fleksibilitet kan medvirke til at to like selskaper med like omstendigheter og forhold, kan rapportere to ulike regnskapsmessige resultat. Alt annet like vil det selskapet som foretar nøytral regnskapsrapportering ha høyere resultat kvalitet enn det andre. Regnskapsreglene åpner således ikke bare for at ledelsen skal administrere selskapet, men også for å styre resultatet i en ønsket retning. Stenheim og Blakstad (2012) påpeker også at det i mange tilfeller vil være vanskelig å avgjøre om regnskapsmessige valg er innenfor eller utenfor gjeldende rammebetingelser. For eksempel kan det stilles spørsmål til hvor lang avskrivningstid som kan benyttes før dette står i konflikt til god regnskapsskikk.

Det kan være fristende å påpeke at regnskapslovgivningen i Norge er alt for prinsippbasert og heller burde bygge på flere rigide regler, som for eksempel i USA. Her finnes det flere detaljregler som i større grad styrer rapporteringen i en objektiv retning. Isolert sett kan dette høres fornuftig ut ettersom det gjerne er subjektive valg som ligger bak regnskapsmanipulering. På den andre siden vil en regelbasert regulering gjøre regnskapet mindre informativt, mens prinsippbasert regulering gjør det mulig for regnskapsprodusenter å utarbeide regnskaper som i større grad reflekterer deres finansielle stilling og den underliggende inntjeningen. Det har også vist seg flere og større regnskapsskandaler i USA på tross av et flertall sjablongregler og retningslinjer. Gjesdal (2003) påpeker i den sammenheng at skandalene har vist at selskaper kan avlegge regnskaper som samsvarer med alle regler og retningslinjer, men som åpenbart fremviser et bilde av selskapets inntjening og stilling som er i strid med grunnprinsippene. Heskestad (2015) påpeker at det er trist å se at både US GAAP og IFRS fortsatt er regelstyrt i stor grad, og at det finnes alt for mange tilhengere av regelbasert regnskapsrapportering.

Den prinsippbaserte reguleringen i Norge kan dermed ses på som et nødvendig onde ettersom fleksibiliteten vil gi høyere resultat kvalitet på den ene siden. For å illustrere paradokset mellom forbedret og forringet informasjonskvalitet kan det for eksempel tas utgangspunkt i

valget mellom å kostnadsføre eller balanseføre utgifter til egenutviklet forskning og utvikling. Adgangen til balanseføring vil representere en løsning som er mer i tråd med økonomisk substans dersom utgiften forventes å genere en fremtidig inntjening. På den andre siden kan balanseføring lede til at verdier overvurderes. Løpende kostnadsføring vil derimot ikke rapportere eventuell verdiskapning gjennom regnskapet inntil inntekten realiseres på et senere tidspunkt. Mer generelt kan det argumenteres for at fleksibiliteten setter selskaper i ulike bransjer i bedre stand til å overholde regnskapets mål om å tilby beslutningsnyttig finansiell informasjon. Antagelig er det dermed fornuftig å godta prinsippreguleringen i Norge, og heller fokusere på at regnskapsbrukere har tilstrekkelig med kompetanse for å vurdere variasjoner i resultat kvalitet.

Resonnementet koker ned til at det antageligvis er fornuftig å akseptere at regnskapsreglene i Norge er elastiske. Regnskapsmessige valg innenfor gjeldende bestemmelser vil karakteriseres som regnskapsmanipulering dersom dette er en *bevisst* strategi for å villede regnskapets interessenter. I motsatt tilfelle kan rapporteringen derimot ha sin bakgrunn i at uformer av regnskapet rett og slett har oversett eller ikke forstått viktigheten av ulike opplysninger. For å vurdere hvorvidt det er snakk om manipulering eller rett og slett ”feilvurderinger”, er det motivet bak som må vurderes. I lys av dette vil det videre redegjøres for vesentlige forutsetninger og insentiver knyttet regnskapsmanipulering.

### 3.2.4 Forutsetninger

For det første vil det være en forutsetning for regnskapsmanipulering at det foreligger en interessekonflikt mellom ledelsen og regnskapets interessenter i de eksterne markedene (Stenheim og Blakstad, 2012). Fra teori representerer dette klassisk prinsippal-agent problematikk som oppstår som følge av skillet mellom eierskap og kontroll i et selskap. Eiere kan representeres som prinsippal og ledelsen som agent. I et annet tilfelle kan eierne og ledelsen representere agenten, mens en långiver i kapitalmarkedet er prinsippalen. En interessekonflikt mellom de to partene vil kunne medføre at agenten handler på en måte som ikke er optimalt for prinsippalen (opportunistisk handling), noe som medfører at prinsippalen pådras et formuestap (pga. agentkostnader).

Interessekonflikten som prinsippal og agent møter kan ha bakgrunn i ulike forhold. For eksempel snakker Ronen (2010) om ulik risikoaversjon, at prinsippal og agent kan ha tilgang

til forskjellig informasjon, de kan ha ulik tidshorisont eller tilgang til ulike ressurser i selskapet. I prinsipal-agent problematikken er det ønskelig å minimere agentkostnadene. For det første kan dette gjøres ved å utforme gode og fullstendige kontrakter blant partene som motiverer agent til å handle slik at prinsipalens interesser ivaretas. For det andre kan det etableres kontroll- og overvåkingsmekanismer av agent for å få bedre kontroll på agentens atferd.

Den andre forutsetningen er at involverte markeder ikke er perfekte, men ineffisiente. Det vil si at markeder som tilbyr noe som selskapet ønsker, for eksempel kapitalmarkedet, ikke har tilstrekkelig informasjon. I den sammenheng er det tidligere påpekt at ledelsen typisk har mer og bedre informasjon vedrørende selskapets virksomhet enn andre interessenter. Med andre ord bidrar interessekonflikter og asymmetrisk informasjon til at ledelsen i et selskap kan opptre opportunistisk under lav risiko for å bli oppdaget. Det samme gjelder for informasjonsstrømmen internt i et selskap. Et av de mest signifikante funnene i undersøkelsen til KPMG (2011) viser at utnyttelsen av svake rutiner for internkontroll har økt fra 49% i 2007 til hele 74% i 2011. Strammere budsjetterammer og strengere kostnadskontroll på grunn av de økonomiske forholdene kan være en av grunnene til dette, ettersom færre ressurser er tilgjengelige for å overvåke og opprettholde internkontrollene.

Den siste forutsetningen omhandler fleksibiliteten i regnskapsreglene som tidligere er redegjort for. Problemet viser seg når det er snakk om illikvide eiendeler eller forpliktelser uten observerbare markedsverdier. Disse utgjør den største risikoen ettersom det er vanskelig å finne informasjon som kan verifisere de valg og estimat som er foretatt. Fokuset på å eliminere interessekonflikter og asymmetrisk informasjon for å unngå regnskapsmanipulering, må likevel vinkles i andre retninger heller enn å utelukkende kritisere standardsetterne. Poenget er at interessekonflikter, informasjonsasymmetri og valgfrihet rasjonaliserer ledelsens mulighet til å manipulere ved at risikoen for å "bli tatt" reduseres.

### 3.2.5 Insentiver

Det er vanskelig å avdekke regnskapsmanipulering ettersom man først må identifisere om det faktisk har skjedd manipulering, deretter vil det være et behov for å estimere inntjeningen uten effekten av manipuleringen for å dokumentere hendelsen. Healy og Whalen (1999) anbefaler å studere sammenhengen mellom mulige incentiver og hvordan regnskapsreglene er

behandlet for å avdekke regnskapsmanipulering. Med andre ord vil det være sentralt å forstå hvilke insentiver regnskapsansvarlig kan besitte i forhold til å oppnå netto fordeler, og hvorvidt disse insentivene kan sammenstilles med hvordan regnskapsansvarlig har valgt å rapportere regnskapsinformasjonen. I lys av dette vil det i det følgende redegjøres for *markedsbaserte- og kontraktbaserte insentiver*.

### **Markedsbaserte insentiver**

Regnskapsinformasjon er gjerne hovedkomponenten som benyttes når investorer og analytikere søker å verdsette et selskap og fastsette pris på aksjen. Dette kan gi insentiver til å manipulere resultatet for å påvirke aksjeprisen på kortsikt (Healy og Whalen 1999). Forskning fra ulike hold kan dokumentere at det eksisterer resultatstyring i forbindelse med aksjeemisjoner, børsnoteringer, fusjoner og oppkjøp, samt ved innsidetransaksjoner (Dechow og Schrand, 2004). For eksempel viser Healy og Whalen (1999) til oppkjøpssituasjonen ("*management buyouts*") hvor det ligger insentiver til å påvirke aksjeprisen negativt på kortsikt. Videre påpeker de insentivet til å påvirke aksjeprisen positivt i børsnoteringsåret (IPO). Dette er det også gjort flere studier på, og det kan ses en klar sammenheng mellom reduserte avsetninger og kostnader i IPO-året og en senere reversering av dette (Healy og Whalen, 1999). Insentiver knyttet aksjemarkedet har også fått høyere verdi i takt med at det har blitt vanligere med aksjebasert avlønning. Aksjeprisen sies også å representere ledelsens dyktighet til å oppnå verdiskapning i selskapet. For børsnoterte foretak representerer vekst i aksjekurs et direkte mål på hvorvidt ledelsen klarer å forvalte eierens investering (Stenheim og Blakstad, 2012).

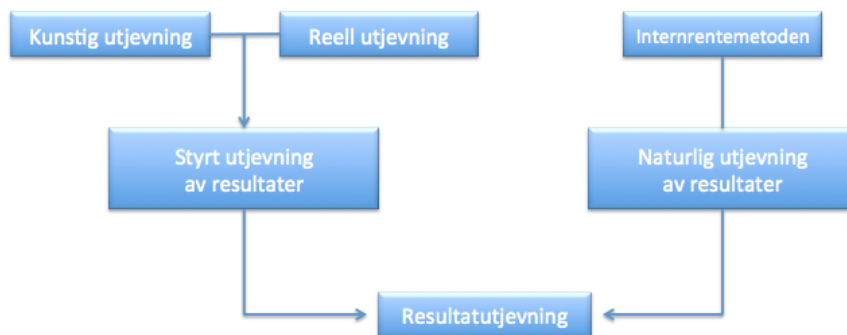
Markedsbaserte insentiver viser seg dermed i situasjoner hvor aksjer blir kjøpt eller solgt. I denne situasjonen vil det forekomme et mulig insentiv til å styre resultatet for å på den måten påvirke hvordan investorer tolker verdien av selskapet. Under markedsbaserte insentiver snakkes det typisk om følgende tre metoder for resultatstyring:

- Target accounting
- Income-smoothing
- Big-bath accounting

*Target accounting* kommer av at aksjemarkedet forventer en viss terskelverdi for resultatet til et børsnotert selskap. Typisk er ”minstekravet” et positivt resultat. Videre kan det ligge implisitte forventninger om å slå fjorårets resultat eller at det forventes at analytikerens estimater tilfredsstilles. For å nærmere forstå denne sammenhengen har Ronen (2010) utført en studie ved hjelp av en to-periodisk modell med utgangspunkt i prinsippal agent-teori. Det ses på to typer selskaper, et med en-periodisk tilnærming og et med lengre horisont. Ronen (2010) finner at dersom det er til stede en terskelverdi vil rapporteringsstrategier fremkomme hyppigere. Studien bekrefter også at uten implisitte terskelverdier vil et selskap søke å rapportere jevne resultater (”income-smoothing”).

*Income-smoothing* er en form for resultatutjevning som gir et bilde av mindre risiko ved at selskapet kan vise til et jevnt og vedvarende resultat i forhold til forventningene til investorer. Kvifte og Johnsen (2008) bekrefter at en rekke studier kan dokumentere at resultatutjevning står sentralt i regnskapspraksis. Dechow og Schrand (2004) viser til forskning som har funnet et større antall selskaper som så vidt overgår resultatforventningene i forhold til de som havner rett under. Dette mønsteret ville ikke vært forventet dersom selskaper ikke engasjerte seg i resultatstyring og dersom analytikere stilte seg likegyldig til vedvarende og forutsigbare resultater. Tidligere har høy resultat kvalitet blitt sammenstilt med vedvarende og forutsigbare resultater. Her blir det derimot poengtert at disse to kriteriene ikke er alene nok for å kvalifisere til høy resultat kvalitet.

Kontroversielt nok har resultatutjevning blitt diskutert som en form for sammenstilling. Resultatutjevning er derimot ikke en del av sammenstillingsprinsippet, og naturlignok ikke nærliggende i forhold til et resultatorientert rammeverk (Kvifte og Johnsen, 2008). Dette kan forklares ved at sammenstillingsprinsippet bare åpner for jevne resultater dersom underliggende økonomiske realiteter forutsetter en slik utjevning. Resultatutjevning, på den andre siden, bygger *kun* på et ønske om jevne resultater. Kvifte og Johnsen (2008) skiller dermed mellom *styrt-* og *naturlig resultatutjevning* som vist på neste side:



Figur 1 Resultatutjevning

*Styrt resultatutjevning* er inndelt i kunstig og reell resultatutjevning, som begge er styrt av ledelsen. Forskjellen ligger derimot i at kunstig utjevning ikke påvirker kontantstrømmene (VIR). Med andre ord kan kunstig resultatutjevning betraktes som regnskapsmanipulering og svindel. Kunstig regnskapsmanipulering kan på den andre siden betraktes å være i tråd med god regnskapskikk. Fra tidligere i oppgaven kan reell utjevning sammenstilles med *økonomiske beslutninger* (strukturering av transaksjoner) og *regnskapsmessige valg*. Med andre ord strukturerer ledelsen transaksjoner for å styre resultatet i en ønsket retning (lav resultat kvalitet). Internrentemetoden representerer en teoretisk avskrivningsmetode som er kontantstrømtilpasset, noe som tilsier at resultatutjevningen er naturlig og i tråd med underliggende økonomiske realiteter (høy resultat kvalitet).

*Big-bath accounting* innebærer i korte drag at resultatet forbedres i senere perioder på bekostning av resultatet i dag. Ofte snakkes det om "big-bath" når et selskap foretar et lederskifte, og spesielt dersom avtroppende leder går mot sin vilje og den nye lederen er valgt ut spesielt. Den nye lederen har en lengre tidshorison, og dermed insentiver til å øke resultatet i senere perioder på bekostning av resultatet i inneværende periode. For eksempel kan inntjeningen reduseres for å opparbeide "a cookie jar reserve" (Ronen, 2010). I det fleste tilfeller med "big-bath" snakkes det i midlertidig om at ledelsen foretar en større "opprydning" etter den tidligere ledelsen. For eksempel opparbeides reserver ved å foreta flere og større avsetninger og nedskrivninger. Desto høyere og større avsetninger og nedskrivninger, desto mer vil man imponere investorer, og desto enklere blir det selvfølgelig å rapportere god inntjening i fremtiden. Dette kommer av at resultatforventningene er redusert, samtidig som at reserver som kan utløses i fremtidige perioder for å forbedre resultatet. Underliggende insentiv kan forklares ved at senkede forventninger fra eksterne interessenter, sammensatt med et forbedret resultat, vil kunne forårsake senere bonuser, økt aksjebasert avlønning, samt en økt verdi som leder.



### Kontraktbaserte insentiver

Kontraktbaserte insentiver oppstår som følger av at regnskapsmessige størrelser kan påvirke utfallet av ulike kontrakter. Dermed er dette insentiver som potensielt kan lede til villedende finansiell rapportering. Særlig har tidligere regnskapsskandaler vist at banker blir villedet til å utestede lån som selskapet reelt sett ikke kan betjene. Forutsetningen er at kontrakten ikke er perfekt og dermed ikke eliminerer kontraktskostnader. Watts og Zimmerman (1990) eksemplifiserer kontraktskostnader som for eksempel transaksjonskostnader, agentkostnader (f.eks. overvåking og residuale tap fra dysfunksjonelle avgjørelser) og kostnader knyttet til å miste lånebevilgning. En perfekt kontrakt vil eliminere kostnadene, men er som regel uoppnåelig. Alternativt vil effisiente kontrakter minimere kostnadene. Effisiente kontrakter er dermed optimale med hensyn til å minimere opportuniste og insentiver (Stenheim og Blakstad, 2012).

De fleste studier som omhandler kontraktinsentiver kombinerer ledelsens insentiver under bonuskontrakter og lånekontrakter (Watts og Zimmerman 1990). Bonushypotesen og gjeldsgradhypotesen uttrykkes henholdsvis som: "Managers of firms with bonus plans are more likely to use accounting methods that increase current period reported income" og "The higher the firm's debt/equity ratio, the more likely managers use accounting methods that increase income" (Watts og Zimmerman, 1990, s. 138).

Ettersom ikke alle kontrakter nødvendigvis gir insentiver til å direkte forbedre resultatet er det nødvendig med en mer inngående analyse av kontraktens utforming, for dermed å gjenkjenne ulike indirekte insentiver som kontrakten skaper. I henhold til bonushypotesen viser Watts og Zimmerman (1990) til at flere studier ikke har tilstrekkelig hold ettersom teorien baseres på forenklinger som ikke alltid representerer virkeligheten. For eksempel er det ikke gitt at en bonusordning alltid vil gi insentiver til å positivt manipulere resultatet. Dette kommer an på terskelen satt og hvorvidt man er nærme eller langt i fra denne før eventuell regnskapsrapportering endres. Dersom man er under denne terskelverdien kan det tenkes at insentivene heller haller i mot å holde igjen resultatet for å på den måten sikre bonus i den neste perioden. Hvis det også er satt en øvre terskelverdi vil det være til stede insentiv til å øke resultat for å nå denne, og deretter holde tilbake et mulig "overskuddsresultat" til senere.

Bevis fremlagt etter gjeldshypotesen er derimot mer konsistent. I denne konteksten betraktes ledelsen og eierne som agenter for långiver. Likevel vil disse kontraktene også inkludere flere og ulike lånebetingelser som baseres på nøkkeltall som eksponerer lønnsomhet, likviditet, soliditet og gjeldseksposering. Brudd på kravene vil kunne medføre kostander som blant annet reforhandlinger, økt rente, strengere sikringskrav, kontroll, oppfølging, og mest alvorlig, oppsigelse av avtalen. Med andre ord er det her insentiver til å manipulere spesifikke komponenter som påvirker lønnsomheten og ikke nødvendigvis bare påvirke resultatet positivt som hypotesen fremlegger. Dersom utfallet av kontrakter direkte eller indirekte bestemmes av regnskapsstørrelser, vil dermed ledelsen kunne oppnå urettmessige fordeler på bekostning av andre interessenter ved å manipulere regnskapsstørrelser. En undersøkelse gjort av KPMG (2011) finner også at det største motivet for å begå regnskapssvindel tar utgangspunkt i direkte eller indirekte personlig vinning.

### 3.2.6 Oppgavens tilnærming til regnskapsmanipulering

Fra min diskusjon av regnskapsmanipulering fremkommer det først og fremst at begrepet ikke bare omhandler regnskapssvindel. Det er også mulig å villede regnskapsbrukere gjennom ordlyd i notene, timing av transaksjoner og ved å foreta opportunistiske regnskapsmessige valg. Formålet fremkommer som et ønske om å villede regnskapsbrukere, for på den måten å tilegne seg selv eller selskapet nettofordeler. *Beviste* regnskapsmessige valg, utøvelse av skjønn og estimater innenfor gjeldende rammer kan sies å være alvorlig på lik linje med regnskapssvindel. Et uriktig regnskap, uavhengig av om dette er utformet innenfor eller utenfor gjeldende bestemmelser, vil nemlig forringe resultat kvaliteten og dermed beslutningsnytt til regnskapet. Med bakgrunn i klassifiseringen av begrepet, samt inspirasjon fra tidligere definisjoner gitt, presenteres en egen definisjon av regnskapsmanipulering:

*Regnskapsmanipulering innebærer en situasjon hvor regnskapsansvarlig foretar opportunistiske rapporteringsvalg innenfor og/eller utenfor gjeldende bestemmelser for å rapportere resultatet i en ønsket retning. Overordnet mål er å realisere en form for nettofordel som i flere tilfeller kan ses i lys av markedsbaserte og/eller kontraktbaserte insentiver.*

### 3.3 Hvem står bak regnskapsmanipulering

KPMG er en av verdens største revisjons- og rådgiverselskaper, og har i en global analyse vedrørende svindel blant annet søkt å finne en typisk profil for de som foretar regnskapsmanipulering (KPMG 2011). Fra undersøkelsen fremkommer det at vedkommende gjerne har en finansfunksjon eller en finansrelatert stilling i selskapet. Dette er ikke uventet ettersom disse gjerne har kontrollerende posisjoner når det gjelder selskapets regnskaper, kredittrammer og eiendeler.

Innsikt og kontroll er videre viktige faktorer for å kunne skjule regnskapsmanipulering. Dermed er det heller ikke uventet at gjerningspersonen ofte er leder på et seniornivå. Gjerningspersonen har også typisk vært ansatt i mer en ti år (KPMG, 2011). KPMG (2011) finner videre at det i flere tilfeller er snakk om et samarbeid mellom to eller flere parter. Ettersom disse også har vært ansatt over lengre tid har de gjerne tillit og respekt fra andre individer i organisasjonen, samt fra eksterne aktører. Videre vil de være godt kjent med interne kontrollrutiner og dermed også kunne identifisere svakheter i disse rutinene for deretter å utnytte situasjonen.

Hele 76% av gjerningspersonene i undersøkelsen til KPMG (2011) var mellom 36 og 55 år, og 87% representerer menn. På den andre siden er det her relevant å nevne at dette mest sannsynlig også har en sammenheng med kjønnsfordelingen i ledende stillinger. Generelt er kvinner underrepresenterte i senior stillinger og har dermed heller ikke de samme mulighetene til å begå handlingen. Andre studier finner også at ledende personer gjerne er involverte. Fra en amerikansk studie kunne Security and Exchange Commission (SEC) rapportere at administrerende direktør og/eller økonomiansvarlig var involvert i 89% av svindelsakene som ble analysert i års-intervallet 1998 – 2007 (COSO, 2010).

### 3.4 Hvordan manipulere regnskapstall

Tidligere i kapitlet ble det redegjort for konservativ-, nøytral- og liberal regnskapsrapportering. Rapporteringen er som sagt godtatt innenfor gjeldene rammebetingelser og skal benyttes konsekvent og vedvarende over tid. Betydningen for det regnskapsmessige resultatet vil dermed også være vedvarende. Metoder som derimot benyttes for å midlertidig påvirke resultatet klassifiserer Penman (2013) som ”aggressive accounting” og ”big-bath accounting”. I den enkleste form kan ”aggressive accounting” forklares ved at

resultatet i inneværende periode blåses opp, mens ”big-bath accounting” representerer situasjoner som fører til at resultatet i senere perioder blåses opp. Dette er metoder som i større grad utfordrer regnskapsreglens ”grå-sone” og beveger seg utenfor gjeldende reguleringer. Disse metodene vil forklares med bakgrunn i boken ”Financial Shenanigans” av Howard M. Schilit (2010). Følgende syv teknikker for å manipulere resultatet vil redegjøres for:

- Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter
- Inntektsføring av fiktive inntekter
- Blåse opp resultatet med engangsgevinster
- Flytte kostnader fra inneværende periode til senere perioder
- Bruk av andre teknikker for å skjule kostnader eller tap
- Forskyve inntekter fra inneværende periode til en senere periode
- Flytte fremtidige kostnader til tidligere perioder

### **3.4.1 Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter**

Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter innebærer at inntektsrapporteringen skjer før ubetinget utveksling eller før selve inntjeningsprosessen er fullført. For eksempel kan et selskap inntektsføre vederlaget fra en vare eller tjeneste før selve forpliktelsen er inngått eksplisitt. Med andre ord regnskapsføres inntekten før den etter grunnleggende regnskapsprinsipper er opptjent. Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter kan ha bakgrunn i inntekter som i realiteten tilhører senere perioder eller rett og slett fiktive inntekter. Fiktive inntekter representerer transaksjoner som aldri blir vedtatt eller gjennomført.

Et eksempel på at inntjeningen bokføres før prosessen er fullført kan være leieavtaler som forløper seg over flere perioder, eller kjøpskontrakter med flere element som diskutert i kapittel 2. I dette tilfellet kan inntekten blåses opp i inneværende periode ved at avtalen inntektsføres i sin helhet med det samme, istedenfor å balanseføre deler av vederlaget som en uopptjent inntekt inntil tjenesten eller varen er levert. Inntekten i inneværende periode vil dermed øke med nåverdien av vederlaget i kontraktens løpetid, mens langvarige utestående fordringer balanseføres. Fordringene vil mangle økonomisk substans og kostnader som

påløper i fremtiden vil ikke sammenstilles med den tilhørende inntekten. Med andre ord overvurderes resultatet i dag ved at uopptjente inntekter undervurderes.

Hvordan et selskap velger å anvende inntektsføringsprinsipper er med andre ord viktig å betrakte for å ta stilling til hvorvidt det er elastisiteten som utnyttes eller om det er snakk om aggressiv inntektsføring i strid med grunnleggende regnskapsprinsipper. For øvrig kan det poengteres at dette uansett vil gå utover resultat kvaliteten. Poenget er at man må være klar over at selskaper har ulik praksis når det gjelder inntektsføring. For eksempel kan langvarige kontrakter inntektsføres etter fullføringsmetoden. I praksis kan et selskap måle fullføringsgraden etter utført produksjon basert på utført arbeid, påløpte kontraktskostnader i forhold til estimerte totale kontraktskostnader, eller andre måltall som for eksempel anvendte arbeidstimer og så videre. Nivået på inntektsført inntekt vil i dette tilfellet være beheftet med ulik bruk av skjønn og estimer, noe som også åpner muligheten for manipulering og aggressiv inntektsføring.

Når det gjelder inntektsføring av tvilsom karakter kan det for eksempel være snakk om full inntektsføring tross det faktum at selger er klar over at kjøper tvilsomt vill kunne innfri fordringen, eller dersom kjøper har returret. Som tidligere presisert forutsetter god regnskapsskikk at det skal foretas en avsetning for forventede returer og/eller tap på kundefordringer i henhold til prinsippet om beste estimat. Tvilsom inntektsføring vil regnskapsføre hele vederlaget uten å ta stilling til en avsetning.

Inntektsføring av tvilsom karakter kan også dreie seg om transaksjoner mellom nærstående parter. Dette er et vanskelig tema å forstå som er utsatt for stor risiko med tanke på manipuleringsmuligheter. For eksempel kan det være snakk om et salg av anleggsmidler til en kunstig høy pris. Selgeren bokfører gevinsten og anleggsmiddelet tilfaller kjøper og balanseføres. Rapporteringen vil kunne se ut som en verdiøkende transaksjon dersom relevant informasjon utelates av selskapet, herunder fraværende spesifikasjoner om hvem gjeldende kjøper er. I realiteten vil nemlig transaksjonen representere et nullspill for konsernet, og dermed bli eliminert i konsernregnskapet.

### 3.4.2 Inntektsføring av fiktive inntekter

Fiktive inntekter er et resultat av transaksjoner som mangler økonomisk substans. Manglende økonomisk substans karakteriserer transaksjoner uten økonomisk formål og at kjøper reelt sett ikke er underlagt en betalingsforpliktelse. Salgskontrakten kan likevel utformes slik at den ser ut som et reelt salg ved å tillegge sidekontrakter som i større grad skjules for regnskapsbruker. Sidekontraktene inneholder typisk salgsvilkår som gjør at inntektsføringen ikke blir akseptert. For eksempel kan det være at kjøper verken er forpliktet til å beholde eller betale for produktet det er snakk om, noe som tilsier at det aldri har funnet sted noen transaksjon.

Et annet tilfelle av fiktive inntekter er når transaksjonen foregår mellom nærstående parter uten forsvarlig armlengdes avstand. I motsetning til foregående eksempel er dette en transaksjon som i noen tilfeller kan være godtatt. Likevel er det nødvendig for regnskapsbruker å undersøke transaksjonen ettersom det er viktig å forstå hvorvidt inntjeningen representerer økonomiske realiteter eller ikke. For det første innebærer en fusjon at to eller flere selskaper slås sammen. Dette skjer ved at det ene selskapet overtar det andre selskapets eiendeler, rettigheter og forpliktelser mot et angitt vederlag. Overtakende selskap vil dermed fortsette med samme identitet inkluderende praksisen til det oppkjøpte selskapet som opphører sin eksistens. For eksempel kan det kjøpende selskap først selge utstyr til oppkjøpte selskap, for så å betale den initiale prisen for selskapet pluss det de solgte utstyret for. Salget av utstyret blir inntektsført, men i realiteten er det ikke noen netto økonomisk effekt. Dette blir kalt en to-veis transaksjon og medfører således at egenkapital og resultat overvurderes.

Fiktive inntekter kan også oppstå som følger av feilklassifisering av salgsinntekter og andre driftsinntekter. Det kan være snakk om inntekter som følger av mottatte lånetransaksjoner eller gevinster fra salg av eiendeler, eller rabatter fra leverandører som føres som salgsinntekter istedenfor andre driftsinntekter. Et siste eksempel på fiktive inntekter er når det er snakk om reelle transaksjoner, men at det rapporteres et for høyt beløp. Dette kan gjøres ved å benytte upassende metodikk for å gjenkjenne inntjeningen eller ved å blåse opp egen inntekt for å skape en illusjon av å være et større selskap. For eksempel er problematikken i forhold til å vurdere om en selger er agent eller prinsippal tidligere diskutert. I dette tilfellet vil en selger som i realiteten opptrer som agent, men benytter en bruttoføring fremfor en nettoføring, skape en illusjon av høyere inntekter. Med andre ord inntektsføres hele vederlaget fremfor den provisjonen som i realiteten kan karakteriseres som opptjent.

### 3.4.3 Blåse opp resultatet med engangsgevinster

Resultatregnskapet er oppdelt i operasjonelle (drift) og ikke-operasjonelle poster. Ikke-operasjonell poster kan også være dividert i ulike engangsposter. For investorer er det kjernevirksomheten til et selskap som er viktig, med andre ord den operasjonelle delen. Et vanskeligstilt selskap kan dermed bli fristet til å utnytte ulike teknikker for å blåse opp driftsresultatet på bekostning av ikke-operasjonell aktiviteter. Dette kan gjøres ved å utnytte engangsposter som for eksempel salg av eiendeler, og klassifisere dette beløpet som en driftsinntekt. Med andre ord skapes det en illusjon av at permanent resultat (PR) er høyere, og midlertidig resultat (MR) lavere. Resultat kvaliteten vil således være lav dersom dette ikke gjenkjennes av regnskapsbruker. Ikke-operasjonell inntekt, som avkastning på investeringer og annen finansinntekt kan også omklassifiseres til driftsinntekt. Denne avkastningen kan også brukes til å redusere driftskostnader, for dermed å blåse opp resultatet. Et selskap kan også selle eiendeler som er undervurdert i balansen og på den måten høste en større gevinst. For eksempel er gjerne eiendommer bokført til historisk kost i regnskapet. Salget vil dermed kunne generere en attraktiv profitt.

Videre må man også være klar over at operasjonelle kostnader kan kamufleres ved å omklassifisere disse til ikke-operasjonelle kostnader. For eksempel ble det tidligere nevnt at deler av restruktureringskostnader som egentlig er ”normale” driftskostnader, ofte omtales som engangskostnader. Poenget er at det alltid er viktig å stille seg kritisk til regnskapsstørrelser, samt noteinformasjonen gitt i årsrapporten. Det vil alltid være hensiktsmessig å foreta en sammenligning med bransjetall, samtidig som andre relevante forhold vurderes opp i mot hva man vil forvente av for eksempel normale restruktureringskostnader.

### 3.4.4 Flytte kostnader i inneværende periode til en senere periode

For å flytte kostnader til senere perioder kan et selskap for eksempel balanseføre normale driftskostnader knyttet til verdiskapningen i inneværende periode. Som sagt er adgangen til balanseføring betinget av at kostnadene medfører en inntekt i fremtiden. Vedlikeholdskostnader, utviklingskostnader og markedsføringskostnader ses i flere tilfeller å være beheftet med urettmessig balanseføring. En balanseføring medfører at kostnaden blir

spredd utover kommende perioder, noe som resulterer i en overvurdering av inntjeningen i inneværende periode, overvurdert egenkapital og balanse.

Anleggsmiddel kan også tilegnes for lang avskrivningsperiode eller ikke nedskrives når det foreligger en verdiforringelse. Som sagt skal det ligge til grunn en fornuftig avskrivningsplan når det investeres i varige driftsmidler. Dersom eiendelen avskrives over en lengre periode enn hva fornuftigheten vil tilsi, vil derimot kostnadene spres ytterligere enn inntekten og resultatet overvurderes. Problemet er at det gjerne er vanskelig å fastsette hvor lang avskrivningstid en eiendel kan tilegnes før dette går på bekostning av god regnskapsskikk. Avskrivningsmetoder kan også bevisst endres for å på den måten ”sminke” eget resultat. Kinserdal (2014) belyser i den sammenheng det klassiske eksempelet SAS: CEO i selskapet ble sagt å ha snudd underskuddet på 17 millioner USD i 1981 til positive 54 millioner i 1982. Bedre punktlighet, innført smilekurs for ansatte og innført Business Class skulle i midlertidig vise seg å være en mindre del av forbedringen. SAS gikk nemlig fra en avskrivningstid for fly på 10 år til 20 år. Regnskapseffekten var formidabel, og Kinserdal (2014) viser at: ”har du fly opprinnelig anskaffet for 1000 og avskriver dem over ti år, er årlige avskrivninger 100 per år. Endres avskrivningstiden fra ti til tjue år midt i perioden (gjennomsnittlig restverdi 500, og nå har du fem år igjen – men 15 år igjen å avskrive på), blir ny årlig avskrivning kun 33. En regnskapsmessig resultatfremgang på 77!”

Verdiforringelse på eiendeler kan også unnlates å nedskrives. Som sagt vil det være vanskelig å finne verifiserende informasjon om verdien av en eiendel som ikke omsettes i et likvid marked. Ved å unnlate å nedskrive til virkelig verdi vil selskapet opprettholde den opprinnelige avskrivningsplanen, og reelle kostnader utsettes til senere perioder. Selskaper kan også unnlate å avsette for tap på usikre fordringer eller ukurans på varelager, og dermed ”overføre” denne kostnaden til senere.

#### **3.4.5 Bruk av andre teknikker for å skjule kostnader eller tap**

For å skjule kostnader kan et selskap utelate å rapportere kostnader ved å føre en aggressiv rapporteringspraksis. I den enkleste form kan kostnader skjules ved å unnlate å rapportere kostnader i slutten av en regnskapsperiode. Dette kan være alt fra strømregninger til større summer som relateres til utbetalinger av bonus til ansatte, garantiansvar eller tap på kundefordringer. Et selskap kan også øke inntekten ved å frigjøre avsetninger fra tidligere, for



eksempel avsetninger for omstrukturering eller opprydningsarbeid. Å unnlate å rapportere nødvendige kostnader i forhold til tidligere avsetninger, samt å reversere tidligere avsetninger vil positivt påvirke resultatet. I realiteten representerer dette derimot en kostnadsreduksjon og ikke økte inntekter. På den andre siden blir elastisiteten her stor og et selskap kan i så måte enten avsette for lite for dermed å styrke inntjeningen i inneværende periode, eller for mye for dermed å opparbeide en reserve som kan benyttes senere.

En mindre vanlig teknikk er å skape et inntrykk av falske rabatter fra leverandør. Dette gjøres ved å inngå en avtale med leverandør om å for eksempel kjøpe rekvisita for ni millioner gjennom året ved å betale en inflatert pris på ti millioner. På grunn av avtalens generøsitet kan kjøper oppfordre selger til å betale tilbake en million med det samme som en form for rabatt når avtalen signeres. Dermed vil kjøper kunne føre denne rabatten som reduksjon av kostnader til rekvisita i perioden, og på den måten forbedre inntjening med en million. I virkeligheten skulle denne summen rapporteres som en reduksjon av prisen på ti millioner for fremtidig rekvisita.

Videre er det også mulig å redusere gjeld gjennom pensjonsforpliktelser eller leasingavtaler. Dette gjøres ved å endre regnskapsprinsippene som ligger bak beregningen av forpliktelsene. Eksempelvis vil et selskap som leier ut utstyr måtte estimere en residualverdi av utstyret når leieavtalen utløper og utstyret returneres. Leieavtaler innebærer rapportering av en inntekt, samt en kostnad for avskrivningen av utstyret i perioden. Ettersom avskrivningen kun forløper seg til residual verdien estimert vil en overvurdering av denne verdien føre til mindre kostnader og dermed en bedre inntjening i perioden.

#### **3.4.6 Forskyve inntekter fra inneværende periode til en senere periode**

Det ligger mer bak denne metoden enn en normal antagelse om at dette er gunstig som følger av redusert skattekrav. For et børsnotert selskap er skatt også viktig, men kanskje enda mer viktig er det å rapportere et jevnt stigende og forutsigbart resultat. For eksempel kan et selskap som opplever vekst og fremgang over all forventning i dag, likevel være usikker til fremtiden. En investor vil selvsagt dra nytte av denne fremgangen, men vil som følger også få større forventninger for fremtiden. Nettopp dette skaper insentiver til å heller skape reserver i forbindelse med for eksempel inntekter, derivater og oppkjøp som kan utnyttes i senere perioder. Følgende forklares dette ytterligere.

Metoder for å skyve inntekter til senere perioder kan som sagt være å opparbeide reserver av opptjent inntekt i gode perioder og frigjøre disse i dårligere perioder ("a cookie jar reserve"), noe som bryter med de tradisjonelle regnskapsprinsippene. Reservene kan i dette tilfellet bygges opp ved å blåse opp eksisterende balanseposter som uopptjent inntekt, noe som er en forholdsvis enkel affære. Ettersom det ikke er snakk om en overvurdering av resultatet kan denne praksisen også oppfattes som "bare" konservativ, og dermed heller ikke medføre noen større reaksjoner. For eksempel vil et selskap i vekst typisk ha litt inntekt "å ta av" før dette fanger noe spesielt med oppmerksomhet. I den sammenheng belyses også paradokset med høy resultat kvalitet tross at regnskapet er manipulert. For et selskap i vekst vil en slik strategi typisk utføres for å sette de i bedre stand til å presentere vedvarende og god lønnsomhet på lengre sikt. Med andre ord har de reserver som kan utløses når veksten avtar. Resultat kvaliteten blir med andre ord lav i påfølgende perioder når reservene oppløses og resultatet overvurderes.

Når det gjelder derivater (finansielt instrument), kan et selskap på den ene siden oppnå større engangs-gevinster. Er dette tilfellet, samtidig som selskapet oppnår tilfredsstillende resultater i forhold til markedets forventinger, vil det også her være mulig å opparbeide reserver i inneværende periode, som kan redde dårligere perioder senere. I motsetning til selskaper som blåser opp inntjeningen i inneværende periode er denne formen for manipulering gjerne knyttet større og stabile selskaper som ønsker å vedvare denne persepsjonen.

Som tidligere poengtert skaper fusjoner og konsoliderte (sammenslåtte) selskaper store utfordringer i forhold til å vurdere den reelle økonomiske situasjonen. For det første blir det sammenslåtte selskapet umiddelbart mer komplisert å analysere, og transaksjoner som i virkeligheten er et nullspill kan se ut som en reell inntjening. I en fusjonssammenheng kan også det oppkjøpte selskapet oppfordres til å holde igjen egen inntekt inntil de to er konsolidert. På den måten skapes en illusjon av bedre lønnsomhet etter at fusjonen er gjennomført og når kjøpende selskap bestemmer seg for å utløse denne reserven.

#### **3.4.7 Flytte fremtidige kostnader til inneværende periode**

Denne metoden fokuserer på å blåse opp fremtidige resultater ved å rapportere ytterligere kostnader i inneværende periode, som i realiteten påløper senere. For det første kan dette

gjennomføres ved å avskrive poster i balansen som utsatt markedsføring, varelager, anleggsmidler og immaterielle eiendeler ved å utgiftsføre disse kostnadene før de i realiteten er planlagt å generere en inntjening. En ofte utført manipuleringsmetode på dette holdet er å klassifisere disse kostnadene som ikke-operasjonelle engangskostnader. Dette gjør at inntjeningen i fremtidige perioder blåses opp, samtidig som operasjonelt resultat i inneværende periode ikke påvirkes. Denne vinn-vinn situasjonen skapes ved at restruktureringskostnader og engangskostnader er presentert på linjer under driftsresultatet. For eksempel kan varelageret i inneværende periode nedskrives med store og uriktige summer, klassifisert som engangskostnader, som ikke kan sammenstilles med virkelig salg. Dermed vil marginen fra fremtidig salg forbedres kraftig samtidig som inneværende driftsresultat er upåvirket.

Videre er det normalt at et selskap vil ha behov for avsetnings- og restruktureringskostnader. Hvor mye et selskap faktisk har behov for, er på den andre siden vanskelig å sette seg inn i. Igjen skapes en mulighet for å trekke i elastisiteten i regnskapsreglene. Dette gjør det vanskelig å avgjøre hvorvidt rapportering i forhold til hvor mye selskapet avsetter til opprydning, garantiforpliktelser, pensjon eller sluttpakker, faller innenfor eller utenfor ”godtatte” estimater etter god regnskapsskikk. For eksempel kan det være at et selskap har estimert at det må avskjedige hundre personer i neste periode. Likevel holder de dette skjult og kommuniserer at det dobbelte vil være nødvendig, og at sluttpakken vil utgjøre 100 tusen per ansatt. Dermed vil 20 millioner balanseføres som restruktureringskostnader med gjeld til ansatte som motpost. Når likevel bare 100 avskjediges, sitter selskapet igjen med reserver på 10 millioner på gjeldskontoen, som kan frigjøres og redusere kostnadene i fremtiden.

Når det gjelder anleggsmidler bør man være på vakt dersom det foretas store nedskrivninger av enkelte anleggsmiddel tross det faktum at lite taler for at dette er nødvendig. Spesielt burde man være på vakt dersom det foretas flere og større avsetninger og nedskrivninger samtidig som et lederskifte (”Big-bath”). Det er tidligere forklart at slike reserver kan benyttes i fremtiden for å overvurdere resultatet. Dette kommer av at kostnader som i realiteten tilhører fremtiden allerede er tatt og eventuelle reserver kan sakte med sikkert løses opp.

En oppkjøpssituasjon vil også i denne sammenhengen være behjelpelig til å kamuflere manipulering av kostnader. I dette tilfellet kan det være at det oppkjøpte selskapet oppfordres til å foreta avskrivninger og nedskrivninger på henholdsvis eiendeler og goodwill før fusjonen

realiseres. Ved å klassifisere disse kostnadene som ”engangs-kostnader” vil kjøpende selskap slippe å medregne dette som normale operasjonelle kostnader ved fusjonen. Kostnader relatert til avskrivning og nedskrivning vil dermed reduseres og føre til et forbedret driftsresultat i fremtiden.

### 3.5 Avslutning

Det sentrale i dette kapitlet har vært å diskutere begrepene resultat kvalitet og regnskapsmanipulering. I tilnærmingen til resultat kvalitet har det vært naturlig å fokusere på målingen av det regnskapsmessige resultatet. Denne tilnærmingen er benyttet ettersom mye av usikkerheten i et transaksjonsbasert regnskap ligger i sammenstillingen mellom inntekter og kostnader. Det har også blitt avdekket at periodiseringer er opphavet til mye av problemet med regnskapsmanipulering. I den enkleste form er det gitt uttrykk for at høy resultat kvalitet er betinget av at regnskapsinformasjonen er representativ for selskapets fremtidige inntjening.

Det er i midlertidig også funnet ulike tilnærminger til resultat kvalitet selv om hovedfokuset er på målingen av det regnskapsmessige resultatet. Dette kan spesielt belyses i forhold til et selskap i vekst, hvor Dechow og Schrand (2004) vektlegger at regnskapene typisk består av langvarige og dermed usikre periodiseringsposter som signaliserer lav resultat kvalitet. På den andre siden virker det som Gjesdal (2003) fokuserer mer på hvorvidt ledelsen foretar regnskapsmessige valg som medfører resultat størrelser som i større grad er representative for fremtiden. Med andre ord vil et vekstselskap som holder tilbake inntjeningen (”cookie-jar-reserve”) eller avsetter og/eller nedskriver store summer (”big-bath”) ha høyere resultat kvalitet i inneværende periode relativt sett. Av den grunn blir det også presisert at forsiktig regnskapsføring ikke må forveksles med bruk av forsiktige prinsipper/estimer ettersom dette i så fall forutsetter positiv vekst (Gjesdal, 2003). Dette kan i midlertidig ses på som en en-periodisk tilnærming til begrepet, ettersom resultat kvaliteten til vekstselskapet vil være lav i etterfølgende perioder. Hovedformålet med begge tilnærmingene er uansett at kvalitetsbegrepet skal bidra til å tolke og kvalitetssikre regnskapsinformasjonen som beslutningstakere mottar. Slik vil også denne oppgaven benytte kvalitetsbegrepet.

Underveis ble det også vesentlig å avdekket at resultat kvalitet ikke er enstydig med vedvarende og forutsigbare resultater. Dette ble synliggjort med utgangspunkt i resultatutjevning som kan splittes i styrt- og naturlig utjevning av resultater. Naturlig

utjevning har bakgrunn i økonomisk substans, noe som indikerer at det regnskapsmessige resultatet har høy resultat kvalitet gitt at selskapet er forventet å generere disse kontantstrømmene også i fremtiden. Styrt utjevning, som ble inndelt i kunstig og reell utjevning, representerer derimot ledelsens bevisste handlinger for å styre resultatet i ønsket retning. Kunstig utjevning ble karakterisert som et verdiirrelevant resultat (VIR), mens reell utjevning innebærer at ledelsen strukturerer transaksjoner og/eller foretar bevisste regnskapsmessige valg for å styre resultatet. Reell utjevning kan dermed være i tråd med god regnskapsskikk så lenge regnskapsprodusent holder seg innenfor fleksibiliteten i regnskapsreglene. God regnskapsskikk og vedvarende, samt jevne resultater er dermed ikke nødvendigvis enstydig med høy resultat kvalitet.

Ettersom beslutningsnytt til regnskapet forutsetter høy resultat kvalitet, samtidig som god regnskapsskikk og resultat kvalitet ikke forutsetter hverandre, finnes det at regnskapsmessige valg innenfor fleksibiliteten er like viktig å ta tak i som regnskapssvindel. I den sammenhengen ble det også viktig å redegjøre for forutsetninger og insentiver som kan rasjonalisere regnskapsmanipulering. Denne innsikten vil sette regnskapsbruker i bedre stand til å vurdere hvorvidt de regnskapsmessige valgene er foretatt *bevisst* eller ikke ved å sammenligne regnskapsmessige valg med nettofordeler og insentiver. Undertegnede definerte regnskapsmanipulering som følger: *Regnskapsmanipulering innebærer en situasjon hvor regnskapsansvarlig foretar opportunistiske rapporteringsvalg innenfor og/eller utenfor gjeldende bestemmelser for å rapportere resultatet i en ønsket retning. Overordnet mål er å realisere en form for nettofordel som i flere tilfeller kan ses i lys av markedsbaserte og/eller kontraktbaserte insentiver.*

Avslutningsvis ble det redegjort for syv manipulerings teknikker for å midlertidig påvirke resultatet. På overordnet nivå ble disse inndelt i metoder for å blåse opp resultatet i inneværende periode ("aggressive-accounting"), og oppblåsing av resultatet i senere perioder ("big-bath accounting"). Eksemplene gitt er ikke uttømmende, men anses å være i tråd med oppgavens omfang. Hensikten med redegjørelsen er å finne ut av om disse metodene er overførbare til caseutvalget foretatt i oppgaven. Redegjørelsen ønsker også å utvikle innsikt rundt tema og dermed fremme viktigheten av å betrakte regnskapsinformasjon kritisk.

## Kapittel 4 Resultatkvalitetsanalysen - avdekking av regnskapsmanipulering

År etter år dukker det opp nye regnskapsskandaler i mediebildet, noe som regnskapsbrukere som investorer og kanskje spesielt banker, får kjenne de negative konsekvensene av. Det er tidligere vist at regnskapsrapporteringen er påvirket av regnskapsregler, valg av prinsipper og skjønnsmessige estimater. Fleksibiliteten i regnskapsreglene ble også identifisert som et nødvendig onde, ettersom det ikke bare gir insitament til å forringe resultatkvaliteten, men også forbedre regnskapsinformasjonen for ulike selskap og på tvers av bransjer. Antagelig er det derfor fornuftig å akseptere disse forholdene. Dermed blir det også nødvendig å aktualisere alternative metoder for å hankses med regnskapsmanipulering, istedenfor å eksplisitt argumentere for flere strengere og rigide regler.

Sammen med revisor og media, vil analytikere stå i første forsvarslinjen mot regnskapsmanipulering (Gjesdal, 2003). Regnskapskompetanse, kritisk evne og arbeidsinnsats er sentrale egenskaper for å oppdage kvalitetsvariasjoner og regnskapsmanipulering dersom dette skulle være tilfellet. En kvalitetsanalyse vil i den sammenheng bidra med å identifisere regnskapsmessige valg og skjønn lagt til grunn i årsregnskapet. På den måten vil kvalitetsanalysen fungere som et nyttig verktøy for å tolke og kvalitetssikre regnskapsinformasjonen som viktige beslutningstakere mottar (Gjesdal, 2003). Dette gjør det også enklere å identifisere ”røde flagg” knyttet til usikre regnskapsstørrelser. Som sagt er hovedformålet til kvalitetsbegrepene å kartlegge forskjeller mellom selskaper og endringer over tid. ”Røde flagg” identifiserer sammenhenger og utviklingstrekk som avviker fra det normale over tid og i forhold til bransjen (Heskestad, 2014a). Dermed vil røde flagg indikere at underliggende forhold må undersøkes nærmere, og kanskje at selskapets egne vurderinger må overprøves. Dette gjelder selv om regnskapet er avlagt objektivt. Dersom selskapet derimot har tatt bevisste regnskapsmessige valg for å ”pynte” på regnskapstall, vil resultatkvalitetsanalysen og røde flagg bidra til å avsløre regnskapsmanipulering.

I dette kapitlet vil regnskapets innflytelse på resultatmålingen synliggjøres for å utvikle regnskapskompetanse og fremme viktigheten av en kritisk tilnærming til regnskapsinformasjon. Formålet med kapitlet er å betrakte det andre underspørsmålet til oppgavens problemstilling: *Hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres?* Kapitlet vil starte med å introdusere resultatkvalitetsanalysens fem steg. Med utgangspunkt i kvalitetsanalysen

vil kapitlet presentere en oversikt over kritiske regnskapsstørrelser hvor valg og skjønn i vesentlig grad kan påvirke det regnskapsmessige resultatet. Det presiseres at dette ikke nødvendigvis er en uttømmende oversikt, men et godt utgangspunkt for å avdekke variasjoner i resultatkvalitet. En viktig del av oversikten er å identifiseres røde flagg knyttet inntekter og kostnader. Det vil først redegjøres for ”generelle røde flagg”. Deretter disponeres det røde flagg til kundefordringer, konserninterne fordringer, varelagervurderinger, balanseføring versus kostnadsføring, avskrivninger og nedskrivninger. Videre ses det ytterligere på gjeldssiden hvor avsetninger, betingede utfall og pensjonsforpliktelser diskuteres, og til slutt sikringsinstrumenter.

#### 4.1 Resultatkvalitetsanalysen

Resultatkvalitetsanalysen skal bidra til å avdekke regnskapsmessige valg og skjønn foretatt av ledelsen. Dette vil sette regnskapsbruker i bedre stand til å forstå regnskapstallene som et selskap rapporterer, noe som i enkelte tilfeller kan åpne for at selskapets vurderinger må overprøves (Gjesdal, 2003). Resultatkvalitetsbegrepet benyttes i analysen for å ikke utelukkende fokusere på regnskapets presisjon i henhold til regnskapslovens bestemmelser, men også resultatmålingens betydning for fremtiden. Er det grunn til å ”rette” på ledelsens estimer, kan dette ha bakgrunn i både opportunistisk og ikke-opportunistisk regnskapsføring. Dersom sistnevnte er gjeldende vil en kvalitetsanalyse bidra til å avsløre regnskapsmanipulering og i verste fall svindel.

Et vesentlig utgangspunkt for å gjennomføre analysen er tilstrekkelig bransjekunnskap og markedsforståelse (Palepu, Healy og Peek, 2013). I den sammenheng forutsetter oppgaven at regnskapsbruker er kjent med for eksempel Porters velkjente ”Five Forces” og SWOT-analysen som vurderer styrker, svakheter, muligheter og trusler. Viktigheten av tilstrekkelig bransjekunnskap og markedsforståelse poengteres av Heskestad (2015): ”Uten analyse av omgivelsene, vil man ikke kunne forklare hvordan lønnsomheten er i bransjen i dag, hvilke faktorer som kan forklare lønnsomhetsforskjeller i bransjen og hvilke lønnsomhetsfaktorer som kan ventes å bli vesentlige i fremtiden. Dette er opplagt sentrale spørsmål for enhver beslutningstaker” (s. 3). Med dette grunnlaget på plass kan kvalitetsanalysen starte. Etter Palepu, Healy og Peek (2013) tar analysen utgangspunkt i fem steg før man eventuelt kan stille spørsmålstegn til regnskapsprodusentens regnskapsmessige valg. Det vil redegjøres for stegene i en kvalitetsanalyse som følger:

- Kritiske regnskapsstørrelser
- Graden av elastisitet
- Regnskapsstrategien
- Informasjonskvaliteten
- Røde flagg identifiseres

Analysen starter med å identifisere et selskaps *kritiske regnskapsstørrelser*. Her vil det være nødvendig med innsikt i selskapets risiko og suksessfaktorer. Dermed vil det først og fremst være essensielt med bransjekunnskap, markedsforståelse, samt kjennskap til selskapets konkurransestrategi. For eksempel vil suksessfaktorer for finansinstitusjoner være rente- og kredittrisiko, detaljhandel vil fokusere på lagerstyring, mens produsenter som fokuserer på kvalitet og innovasjon vil vektlegge forskning og utvikling. For hvert selskap blir det således nødvendig å identifisere kritiske regnskapsstørrelser i forhold til deres målsetninger. For eksempel vil en kvalitetsprodusent bruke regnskapsstørrelser som garantikostnader og reserver for å fange opp kvaliteten på produktene, mens tapsavsetninger vil være vesentlig for finansinstitusjoner. Langsiktige tilvirkningsprosjekter og estimering av fullføringsgrader vil være vesentlige forhold i entreprenørvirksomhet og vekstindustri (Gjesdal, 2003).

Andre punktet i analysen er å evaluere *graden av elastisitet* i relevante regnskapsstørrelser. I denne sammenheng vil det være hensiktsmessig med en differensiering av det som er sikkert og usikkert. Penman (2013) skiller mellom ”harde” og ”myke” komponenter som sammen utgjør driftsinntekt. I kapittel 2 ble det spesifisert at fri kontantstrøm er ”hard” og vil dermed ikke påvirkes av regnskapsrapporteringen, mens den ”myke” delen vedrører endringer i perioden. I dette kapitlet utvides forståelsen av den ”myke” delen, som presenteres som endring i netto operasjonelle eiendeler ( $\Delta NOA$ ). Netto operasjonelle eiendeler (NOA) representerer et selskaps operasjonelle eiendeler fratrukket operasjonell gjeld. For eksempel er kundefordringer en operasjonell eiendel ettersom denne posten oppstår som følger av selskapets kjernevirksomhet. Leverandørgjeld kan være et eksempel på operasjonell gjeld ettersom posten oppstår som følger av at selskaper kjøper halvfabrikata eller produkt som benyttes i kjernevirksomheten. Penman (2013) utleder følgende relasjon for å belyse den ”myke” delen av operasjonell inntekt:

$$\Delta NOA = \text{Investeringer} + \text{periodiseringer} \quad (4.1)$$



For å utfordre den ”myke” delen ( $\Delta NOA$ ), må investeringer og periodiseringer undersøkes. Første spørsmålet som må stilles er hvorvidt investeringer er formålstjenlig balanseført. Som diskutert tidligere fordrer balanseføring at investeringen som er foretatt vil generere fremtidige kontantstrømmer. Dersom investeringen bare medfører en inntekt i inneværende periode skal investeringen kostnadsføres med det samme. Det andre spørsmålet som må stilles er hvorvidt periodiseringene foretatt er passende. Med andre ord må fleksibiliteten i regnskapsreglene vedrørende kritiske regnskapsstørrelser som for eksempel avsetning for taps- og garantikostnader, avskrivninger, lagerstyring, amortisering av immaterielle eiendeler og estimering av pensjonsforpliktelser vurderes. Regnskapsstørrelser som periodiseres er spesielt ”myke” ettersom disse i stor grad er estimater som i utstrakt grad baseres på skjønn. I henhold til grunnleggende regnskapsprinsipper skal valget av prinsipper og estimatregning være konsistent og vedvarende over tid. Likevel er det vist i tidligere kapittel at regnskapsmessige valg åpner muligheten for at ledelsen kan styre resultatet i en ønsket retning. Heskestad (2015) poengterer også at valget av metode gir en opsjon til å påvirke det rapporterte driftsresultatet.

Videre i analysen må *regnskapsstrategien* evalueres. Det sentrale i denne sammenhengen er å avdekke hvorvidt selskapets regnskapsstrategi reflekterer selskapets virksomhet. For eksempel vil man vurdere et selskaps avskrivningsplaner i forhold til sammenlignbare selskaper og bransjenormalen. Regnskapsfleksibilitet kan enten benyttes til å bedre belyse den økonomiske situasjonen til selskapet, eller til å skjule underliggende forhold. For eksempel ble det tidligere vist at valget mellom konservative-, nøytrale- og liberale regnskapsstrategier, vil slå ulikt ut på det rapporterte regnskapsmessige resultatet. Dette er forhold som er viktig å ta i betraktning i en beslutningssituasjon hvor resultat kvaliteten vurderes.

For å evaluere regnskapsrapporteringen og strategiene benyttet er det flere nyttige spørsmål man kan stille som regnskapsbruker. Foreligger det insentiver til opportunistisk rapportering? Som at selskapet har dårlig lønnsomhet, soliditet og likviditet i forhold til å innfri krav fra bankene, eller at lederlønningene er sterkt korrelerte med det rapporterte resultatet. Finnes det store avvik mellom rapporteringen i selskapet og i bransjen generelt? I dette tilfellet er det viktig å ta i betraktning spesielle faktorer som at selskapet har en unik posisjon som gjør dette avviket legitimt. På den andre siden kan dette også indikere at selskapet ikke benytter ”beste praksis” i sin rapportering. Har selskapet foretatt endringer i valg av prinsipper og estimater? I så tilfellet må underliggende grunn avdekkes. Har tidligere regnskapsrapportering vist seg

som realistisk? Her må det ses på om tidligere rapportering har ført til reverseringer i fremtiden. For eksempel dersom historien viser at selskapet har foretatt flere og store nedskrivninger av eiendeler kan dette tyde på tidligere resultatmanipulering ved å tilrettelegge for lengre avskrivningsplaner.

Regnskapsmanipulering, som tidligere avklart, fremkommer ikke bare gjennom regnskapsstørrelsene i rapporteringen. Dette fortoner seg også gjennom hvordan informasjon struktureres generelt i årsrapporten. Av regnskapsreglene fremkommer det et minimumskrav for rapportering, men utover dette står ledelsen nokså fritt i sine valg av informasjonsdeling. En vurdering av *informasjonskvaliteten* er punkt fire i kvalitetsanalysen. For det første vil årsrapporter generelt reflektere et mindre objektivt syn på virksomheten enn hva man ville forventet dersom en ekstern part utarbeidet rapporten. Når det gjelder informasjonskvalitet er det også svært sentralt å undersøke om notene gir tilstrekkelig og vesentlig informasjon. Dessverre viser flere årsrapporter at notene har en tendens til å være generelle oppsummeringer av det selvsagte, og mer eller mindre sitere regnskapsstandarder (Heskestad, 2014a). Hovedsakelig gjelder dette prinsippnotene. Øvrige noter må også leses, og det må avklares hvorvidt disse er unøyaktige og/eller suppleres med irrelevant informasjon som dermed skaper forvirring i lesingen. Det er tidligere presisert at det kun skal innarbeides relevant og vesentlig informasjon. Heskestad (2014a) påpeker i midlertidig at mange regnskapsprodusenter ser ut til å glemme nettopp dette.

Som punkt fem i regnskapskvalitetsanalysen skal *røde flagg identifiseres*. Dette er det viktigste punktet i resultatkvalitetsanalysen, men forutsetter de øvrige punktene. Identifiseringen av røde flagg skjer i dette punktet, samt underveis i analysen. Med røde flagg menes sammenhenger og utviklingstrekk som avviker fra normalen over tid og i forhold til bransjemessige forhold (Heskestad, 2015). Eventuelle avvik må undersøkes nærmere, og kan indikere at regnskapsprodusenten enten ubevisst eller bevisst har tatt regnskapsmessige valg som villeder regnskapsbrukere. I sistnevnte tilfelle vil resultatkvalitetsanalysen og røde flagg bidra til avsløre regnskapsmanipulering. Selv om regnskapsvindeler ofte utpekes som mest alvorlig er det viktig å nok en gang poengtere at strekking av elasticitet og tvilsom rapportering kan ha like mye utslagskraft på forringelsen av resultatkvalitet og dermed beslutningsnytt til regnskapet.

## 4.2 Generelle røde flagg

*Generelle røde flagg* kan indikere ulike typer av regnskapsmanipulering. For eksempel vil et selskap som rapporterer misvisende resultater i den hensikt å tilføre selskapet ny kapital, naturlignok prøve å unngå unødvendig oppmerksomhet. Dermed må ledelsen tilrettelegge for en organisasjonsstruktur hvor uønsket oppmerksomhet elimineres. Dette kan være oppmerksomhet fra konserndirektører, styremedlemmer, revisorer og andre regulatorer som må signere tilbudet som tilbys potensielle investorer. *Generelt vil et selskap som karakteriseres med svak internkontroll utgjør et tilrettelagt miljø for svindel* (Schilit, 2010). Schilit (2010) presenterer videre flere og ulike faresignaler som det kort vil redegjøres for under.

En forutsetning for at et selskap skal fungere optimalt og ta de riktige avgjørelsene for eiere, er at styrets medlemmer står fritt til å uttale seg, kritisere, samt komme med konstruktive tilbakemeldinger om generell praksis til ledelsen. På den andre siden finnes det også selskaper som hovedsakelig er underlagt en dominant leder. Gitt asymmetrisk informasjon og en interessekonflikt, som påpekt tidligere, vil den dominante lederen ha muligheten til å foreta opportunistiske regnskapsmessige valg. *En dominant leder kan dermed representere et kritisk rødt flagg*. Videre vil også komposisjonen av styret være relevant. Ideelt skal et styre bestå av flere uavhengige parter med tilstrekkelige forutsetninger for å ta avgjørende vurderinger og valg. I motsatt tilfelle vil *en organisasjonsstruktur hvor familie og venner holder sentrale stillinger kunne utgjøre et rødt flagg*. Det må i midlertidig også påpekes at eksterne styremedlemmer kan villedes til å ivareta ledelsens opportunistiske fremferd. For eksempel kan *styremedlemmer mottar upassende og gunstige kompensasjonsordninger i forhold til selskapets drift, noe som også kan tyde på et rødt flagg*.

Revisors hovedoppgave fremkommer av revisorloven § 5-1 første ledd. Bestemmelsen innebærer at revisor skal vurdere om årsregnskapet er fastsatt i samsvar med lov og forskrift. Revisor skal revidere regnskapet med tilstrekkelig objektivitet og integritet. For å utføre en fornuftig revisjon må revisor også være tilstrekkelig uavhengig av selskapet som revideres. *Røde flagg viser seg når revisor også utøver supplerende virksomhet, når det foreligger høye honorarer, når nære og langvarige bekjentskap mellom revisor og selskap er gjeldende, samt når det skjer overraskende revisorbytter*.

Videre vil det også være viktig å være på vakt i situasjoner hvor ledelsen benytter ”smutthull” for å unngå uønsket oppmerksomhet. For eksempel kan et selskap som ønsker å bli børsnotert fusjonere med eller kjøpe opp et selskap som allerede er notert på børsen. Dermed unngår selskapet større reguleringer i forveien av en børsnotering. *En komplisert selskapsstruktur øker også muligheten for opportunistisk rapportering, og utgjør derfor et rødt flagg.* Heskestad (2014a) påpeker for eksempel at urealiserte transaksjoner i et konsern med betydelig fortjeneste kan unnlates å elimineres.

*Det er også et generelt rødt flagg dersom selskaper har høy gjeldsfinansiering, samtidig med en sviktende likviditetssituasjon.* Med andre ord vil man være på vakt dersom selskaper på kort sikt vil kunne få vanskeligheter med å innfri bankenes lånebetingelser ettersom dette helt klart skaper et insitament til å påvirke likviditetssituasjonen positivt. *På generelt nivå vil det også være bemerkelsesverdig dersom notene fremstår som uklare og kompliserte.* I verste fall vil det her kunne avdekkes skjult informasjon som vil forringe verdien av selskapet. Regnskapsmanipulering viser seg således å være et resultat av selskapets organisasjonsstruktur, situasjon og miljø. Fraværet av internkontroller og et tilstrekkelig kompetent og uavhengig styre er kritisk. Oppsummert finnes de generelle røde flaggene:

Generelle røde flagg:

1. Svak internkontroll
2. Selskapet styres hovedsakelig av en dominant leder
3. Familie og venner holder sentrale stillinger i selskapet
4. Styremedlemmer mottar upassende og gunstige kompensasjoner
5. Revisor utøver supplerende virksomhet, mottar høye honorarer, har personlige relasjoner med ledelsen
6. Overraskende revisorbytter
7. Komplisert selskapsstruktur
8. Selskapet har vanskeligheter med innfri lånebetingelser
9. Noter fremstår som uklare og/eller kompliserte

### 4.3 Røde flagg og manipulering av inntekter

Når inntektssiden til et selskap vurderes blir det gunstig å starte med en relativ analyse av selskapets lønnsomhet i forhold til konkurrenter. Dermed må unormale poster identifiseres. Unormale poster karakteriserer inntekter og kostnader som er av forbigående art. I lys av resultat kvalitetsbegrepet er dermed disse postene kritiske å lokalisere for å få et riktig fremtidsbilde av selskapets inntjening. Som tidligere avklart er det vesentlig for

regnskapsbruker å være klar over at rapporteringspraksis hva gjelder unormale poster varierer. Selv om noter i utgangspunktet skal gi god informasjon om hvilke poster dette gjelder, er det likevel nødvendig å betrakte all informasjon med skepsis. I en analyse er det dermed nødvendig å betrakte gjeldende poster med tilhørende noter, samtidig som det vil være hensiktsmessig med en dialog med regnskapsansvarlig.

Røde flagg:

1. Når lønnsomheten avviker fra "bransjenormalen" etter korreksjon av unormale poster

Dersom dette er tilfellet må situasjonen undersøkes ytterligere. Forklaringen kan enten være at det har skjedd en feil i vurderingen av inntekter eller at det er brukt bevisste metoder for å manipulere resultatregnskapet. Uansett er resultat kvaliteten forringet. Regnskapskvaliteten er god dersom rapportert driftsinntekt uttrykker genererte kontantstrømmer fra salg, mens resultat kvaliteten også avhenger av hvorvidt kontantstrømmene er forventet i påfølgende perioder. Avvik mellom regnskapsmessig resultat og genererte kontantstrømmer viser seg når inntekten bokføres uten at det tas tilstrekkelig hensyn til mulige risikofaktorer og/eller når inntekten i realiteten mangler økonomisk substans. For eksempel er det tidligere redegjort for operasjonelle eiendeler som mulige misligholdte kundefordringer, returer og garantier. Fokuset skal ligge på salgsinntekt korrigert for endringer i tap på fordringer, returer (o.l.) og endringer i uopptjent inntekt (Penman, 2013):

$$\begin{aligned} \text{Salgsinntekt} &= \text{Kontanter fra salg} + \Delta \text{Netto kundefordringer} \\ &\quad - \Delta \text{avsetning for returer o.l.} - \Delta \text{Uopptjent inntekter} \end{aligned} \quad (4.2)$$

Røde flagg på manipulering av inntekter bygger på endringer i netto operasjonelle eiendeler ( $\Delta NOA$ ). Med andre ord vurderes omløpshastigheten til for eksempel kundefordringer ved å dividere salgsinntekter på kundefordringer. Omløpshastigheten til kunder viser hvor mange ganger kundefordringer blir omsatt i løpet av perioden som vurderes. Forholdstallet må vurderes i forhold til sammenlignbare selskaper, markedsforhold og selskapets historikk og forutsetninger. En høy omløpshastighet indikerer at kontanter generes til virksomheten raskere. Med andre ord er kredittid til kunder kort. I motsatt tilfelle vil kredittiden være lang. Dermed vil netto operasjonell kontantstrøm i perioden henge etter observert driftsinntekt og resultat.

**Røde flagg:**

1. Salgsinntekt/kontanter fra salg
2. Salgsinntekt/kundefordringer
3. Salgsinntekt/avsetninger for garanti
4. Salgsinntekt/uopptjent inntekt

Generelt vil det første forholdstallet øke dersom selskaper praktiserer en aggressiv inntektsføring ved å rapporterer inntekter før fullføring av forpliktelsen i henhold til kontrakten, eller ved å praktiserer ”up-front” inntektsføring av langsiktige kontrakter. Dersom det andre forholdstallet reduseres vil dette kunne indikere at returer og tap på kundefordringer underestimeres. *Det røde flagget redusert omløpshastighet kan også indikere at det skjer for tidlig bokføring av inntekter og/eller bokføring av fiktive inntekter.* Bokføring av fiktive inntekter og tilhørende kundefordringer vil aldri resultere i kontantstrømmer til selskapet. Dermed viser et rødt flagg seg dersom et selskap oppnår kontinuerlig inntekts- og resultatforbedringer samtidig som fordringsmassen øker, tross det faktum at kontantstrømmen er upåvirket. *Med andre ord viser et rødt flagg seg når netto operasjonell kontantstrøm ikke henger sammen med driftsresultatet samtidig som kundefordringer øker unormalt mye i forhold til omsetningen.* På den andre siden vil forholdstallene også kunne endres med bakgrunn i mer ”legitime” forklaringer enn rett ut fiktiv inntektsføring. For eksempel kan avviket forklares ved forlengelser av kredittider til kunder. På den andre siden vil dette likevel signalisere problemer i virksomheten og dermed negativt påvirke resultat kvaliteten. Det kan indikere at produktene blir mindre attraktive og at de blir tvungne til å utvide kredittider eller gi gunstige rabatter (Penman, 2013).

Når det gjelder salg av varer er det også ofte en forpliktelse knyttet garanti på varen. Avsetningen for mulige produksjonsfeil som inngår i garantiavtalen blir et estimat basert på erfaringstall og skjønn. Dersom avsetningen settes for lavt, vil som sagt driftsresultatet overvurderes. Forholdstall nummer tre vil i dette tilfellet øke. *Et annet rødt flagg er at avsetningen i prosent av selskapets produksjonskostnader er lavere enn tidligere år og det som er normalt i bransjen* (Heskestad, 2014a).

I tillegg bør man være spesielt oppmerksom dersom inntekter forbedres samtidig som estimatet på uopptjent inntekt reduseres. I dette tilfellet vil det fjerde forholdstallet i tabellen ovenfor øke. Dette kan tyde på at selskapet inntektsfører mer aggressivt enn tidligere. I den sammenheng blir det interessant å undersøke nærmere hvorfor rapporteringen av inntekter

han endret seg og om det samme er gjort i sammenlignbare selskaper. Som sagt er estimatet på uopptjent inntekt skjønnsmessig satt, og en undervurdering av denne posten vil overvurdere inntektsføringen og omvendt.

Det er vist at manipulering av inntekter legger igjen spor, selv om disse kan være vanskelige å observere. For det første er det gitt at netto operasjonelle eiendeler endres når driftsinntekten endres. De røde flaggene viser seg derimot når det ikke finnes en sammenheng mellom den ”harde” og ”myke” delen av driftsinntektene. Med andre ord er det et rødt flagg når operasjonell kontantstrøm henger etter driftsresultatet. Det presiseres nok en gang at forholdstallene må vurderes i forhold til tidligere praksis, bransjens karakter og markedsutsikter. På den andre siden er det i tidligere kapittel poengtert at vekst vil ha likviditetskonsekvenser. Ved ekspansjon vil det nemlig være kostbart å opparbeide et visst volum ettersom kundefordringer og varelager bygges opp i et større omfang enn tilflytende kontantstrømmer. Samtidig er det også en risiko for at utviklingskostnader og nye lanseringer vil tære på kontantstrømmen. Et selskap i vekst vil dermed tydelig komplisere vurderingen av hvorvidt de røde flaggene symboliserer manipulering eller ikke.

## 4.4 Røde flagg og manipulering av kostnader

### 4.4.1 Kundefordringer

I henhold til transaksjonsprinsippet skal fordringer verdsettes til nåverdien på transaksjonstidspunktet. Når det kommer til vurderingen av mulige tap på fordringer foreligger det dog vesentlig høyere usikkerhet i forhold til estimatet. Finnes det at kundefordringene i et selskap øker mer enn hva forventninger tilsier, vil det være nødvendig å foreta en grundigere vurdering av selskapets regnskapsmessige valg. *Mer presist kan et rødt flagg vise seg når kundefordringer øker mer i prosent enn det omsetningsveksten skulle tilsi.* Endringer i behandlingen av kundefordringer må vurderes i forhold til selskapets kredittpolitikk og strategi, bransjenormalen og markedsutsikter. Gjesdal (2003) poengterer at tapsavsetninger må særlig vurderes i forhold til konjunkturutviklingen. Dersom størrelsene på avsetningene ikke kan sammenstilles med noen fornuftige forklaringer er dette et rødt flagg som må evalueres nærmere.

Røde flagg:

1. Kundefordringene øker mer i prosent enn det omsetningsveksten skulle tilsi

#### 4.4.2 Konserninterne fordringer

Det er tidligere lagt til grunn at konserninterne transaksjoner, på lik linje med uavhengige transaksjoner, skal skje på armlengdes avstand og kunne begrunnes med vanlige forretningsmessige formål. Manglende uavhengighet innad et konsern kan i midlertidig medføre at fordeler og ulemper ikke fordeles optimalt. For eksempel kan det være snakk om et salg av en vare eller et anleggsmiddel som mottagende selskap ikke har kommersiell nytte av, noe som dermed vil være i strid med ”armlengdeprinsippet”. På den andre siden kan det være vanskelig å overprøve ledelsen i vurderingen av hvorvidt transaksjoner har kommersiell nytte eller ikke. Risikoen knyttet inntekter mellom nærstående parter er således viktig å være klar over, og det finnes flere tilfeller hvor disse transaksjonene utnyttes for å oppnå urettmessige fordeler (NOU 2008:16). *På grunn av risikoen knyttet konserninterne transaksjoner kan det på overordnet nivå være et rødt flagg dersom et selskap har et unormalt høyt volum av fordringer med selskaper i det samme konsernet og/eller med nærstående selskaper.* Følgende utdypes dette ytterligere.

##### Røde flagg:

1. Når fordringene ovenfor foretak i samme konsern vokser unormalt mye
2. Fordringer ovenfor selskap i samme konsern med lønnsomhetsproblemer
3. Omklassifisering fra kortsiktig til langsiktig gjeld
4. Ustrukturerte og/eller uklare noter vedrørende nærstående transaksjoner

Omfanget av konserninterne fordringer og underliggende forhold er vesentlig å vurdere. Konserninterne fordringer kan for eksempel oppstå som følger av lån, mottatt konsernbidrag eller salg av varer og tjenester. Spesielt er det et varseltegn dersom det finnes fordringer ovenfor selskap i samme konsern med lønnsomhetsproblemer (Heskestad, 2014b). Dette skyldes kravet om at kjøper skal være i stand til å gjøre opp for seg for at en transaksjon skal kunne inntektsføres. Heskestad (2014b) påpeker i midlertidig at enkelte ikke synes å vurdere dette kravet grundig nok i forbindelse med at de mottar konsernbidrag. Når det gjelder konsernintern finansiering vil det i midlertidig være godtatt at for eksempel et morselskap utesteder lån til et datterselskap med likviditetsproblemer, eller stiller som garantist ovenfor datterselskapets kreditorer, uten at det er ytet et vederlag (Bråthen, 2004). Poenget er at morselskapet har indirekte interesse i datterselskapets økonomiske stilling, ettersom dette påvirker verdien av aksjene i datterselskapet, utbyttmuligheter o.l.



På den andre siden vil ikke to søsterselskap i det samme konsernet normalt ha verken direkte eller indirekte økonomiske interesser av å stille med finansiering til hverandre, noe som forringer vanlige forretningsmessige vilkår og prinsipper lagt til grunn for transaksjoner på armlengdes avstand. Bråthen (2004) vektlegger at et viktig moment å vurdere i forhold til vilkår og prinsipper, er om vilkårene er lojale. En illojal økonomisk ubalanse foreligger typisk dersom det skjer en tapping av datterselskaper. For eksempel kan datterselskaper være organisert for å svare for alle utgifter, mens morselskapet står for inntjeningen. En nedre grense for å vurdere hvor stor økonomisk ubalanse som kan aksepteres, kan ta utgangspunkt i kravet om at aksjeselskaper og allmennaksjeselskaper skal ha en forsvarlig egenkapital (lønnsomhet). Dermed vil avtaler som går på bekostning av et datterselskaps egenkapital være nødvendig å stille seg kritisk til. Spesielt kritisk er dette dersom selskapet også har minoritetsaksjonærer. Med andre ord når selskapet bare er delvis eid av morselskapet.

Konsernfordringer som omklassifiseres fra kortsiktig til langsiktig gjeld, uten nærmere forklaringer, er også forhold som man må være oppmerksom på (Heskestad, 2014b). En omklassifisering til langsiktig gjeld vil nemlig styrke arbeidskapitalen til selskapet, og dermed hvordan deres likviditetssituasjon betraktes av eksterne parter. Med andre ord vil for eksempel et selskap med vanskeligheter for å tilfredsstille lånebetingelser, se på dette som en attraktiv "løsning". Generelt vil ustrukturerte og/eller uklare noter vedrørende nærstående transaksjoner være et rødt flagg. Innhold og omfanget av interne transaksjoner skal informeres om i notene. Dette kommer av risikoen knyttet interne transaksjoner, og vil i så måte bidra med å forebygge regnskapsmanipulering. Videre er disse opplysningene også nødvendige for å vurdere selskapets resultat og stilling. Opplysningene om interne transaksjoner skal inneholde beløpet, karakteren av forholdet til den nærstående, samt annen informasjon om transaksjonen som er nødvendig for å forstå selskapets finansielle stilling (NOU 2008:16).

#### **4.4.3 Varelagervurdering**

En vurdering av varelageret har ulik grad av betydning avhengig av selskap og bransje. Som sagt skal det foretas en nedskrivning dersom virkelig verdi (markedsverdi) på varen er lavere enn bokført verdi (anskaffelseskost). Anskaffelseskost innebærer alle variable og faste kostnader som er gått med til å bringe varen til nåværende tilstand og plassering. Når det gjelder kjøp av varer vil anskaffelseskost inneholde kjøpspris, samt direkte utgifter knyttet til

kjøpet. Et viktig poeng er at både estimater på virkelig verdi og anskaffelseskost beheftes med varierende grad av skjønn. I forhold til vurderingen av anskaffelseskost vil produksjonsbedrifter være spesielt gjeldende.

Normalt for varelager er at det forekommer ukurans. Det vil si at markedsverdien er lavere enn bokført verdi, og dermed at verdien må nedskrives. Uten nedskrivningen vil varelageret bli overvurdert, noe som fører til at varekostnaden settes for lavt og dermed at driftsresultatet påvirkes positivt. En annen forklaring på overvurdert varelager er at kostnader overføres til senere perioder ved at varelageret tilordnes deler av periodens kostnader. *Et overvurdert varelager er således et rødt flagg som bør undersøkes nærmere.*

Røde flagg:

1. Økt lagringstid av varer

Et forholdstall å ta utgangspunkt i er varelagerets omløpshastighet. Redusert omløpshastighet (økt lagringstid) betegner at varelageret øker mer i prosent enn økningen i varekostnader. Samtidig er det hensiktsmessig med en relativ vurdering i forhold til sammenlignbare selskaper. Redusert omløpshastighet kombinert med forbedret marginer i forhold til konkurrenter vil gjøre det ytterligere nødvendig å undersøke det røde flagget (Heskestad, 2014b). Redusert omløpshastighet kan i midlertidig også forklares i forhold til konjunktursvingninger og sviktende salg. Dermed er det viktig å påpeke at forholdstallet ikke nødvendigvis signaliserer manipulering. Et overvurdert varelager vil i midlertidig uansett indikere lav resultat kvalitet.

#### 4.4.4 Balanseføring versus kostnadsføring

Immaterielle eiendeler har blitt mer gjeldende i takt med utviklingen av dagens økonomi (Gjesdal, 2003). Dermed har behandlingen av disse postene blitt spesielt viktige å ta stilling til i en kvalitetsanalyse. Det er også tidligere påpekt at immaterielle eiendeler utgjør en høyere usikkerhet i forhold til sikker måling. Spesielt vil det være vanskelig å estimere en antatt levetid for avskrivningsformål.

Som sagt forutsetter transaksjonsregnskapet at investeringer balanseføres og avskrives, gitt pålitelig måling og en sannsynlig fremtidig inntjening. Valgmuligheten mellom å kostnadsføre eller balanseføre *egenutviklet* FoU, uvilkarlig av at fremtidig inntjening kan

påvises, er i midlertidig utarbeidet som en spesialregel etter god regnskapsskikk. Kinserdal (2014) påpeker at forskning og utvikling (FoU) ofte kostnadsføres med det samme, selv om hovedregelen etter den norske regnskapsloven er balanseføring. Markedsføring og kompetanseutvikling kostnadsføres også i flere tilfeller direkte, mens immaterielle eiendeler som kjøpes og lettere kan identifiseres, vil normalt balanseføres (Gjesdal, 2003). Ved oppkjøp kan det også oppstå ikke-identifiserbare verdier som medfører en balanseføring av goodwill. Poenget er at immaterielle verdier er vanskelige å vurdere i praksis, noe som gir variasjoner i resultat kvaliteten. En kvalitetsanalyse vil vurdere et selskaps investeringer i immaterielle eiendeler og hvorvidt de lykkes.

Naturligvis finnes det ulik praksis mellom selskaper. Usikkerheten er både knyttet til hva som faktisk karakteriseres som immaterielle eiendeler, forskning og utvikling, samt vurderingen av hvorvidt investeringen vil generere kontantstrømmer i fremtiden eller ikke. Balanseføring av materielle eiendeler er også utsatt for skjønn. I flere tilfeller er det som sagt en mer indirekte enn direkte sammenheng mellom investeringer og inntekter. I det følgende presenteres et sett av røde flagg i forhold til balanseføring versus kostnadsføring. Når det gjelder forholdstall, er det som sagt en essensiell del av kvalitetsanalysen å vurdere disse opp i mot selskapets historikk, bransjenormaler og markedsutsikter. Det vil spesielt være bemerkelsesverdig dersom et selskap har endret tidligere praksis, ettersom valget mellom balanseføring og kostnadsføring i prinsippet skal holdes konsekvent over tid.

**Røde flagg:**

1. Selskaper som balansefører vesentlige immaterielle investeringer samtidig som de har svak lønnsomhet og lav egenkapital.
2. Et økende forholdstall mellom balanseførte immaterielle eiendeler og egenkapital.
3. Nye eller uvanlige eiendelskontoer

De røde flaggene knytter seg hovedsakelig til selskaper som balansefører mer enn de burde. For eksempel vil det være spesielt gunstig for nyetablerte selskaper i vekst med lav egenkapital, å balanseføre så mye som mulig. Disse periodiseringene blåser opp balansen, og resultatet forbedres i inneværende periode. Dette kommer av at selskapet unnlater å kostnadsføre selv om de i realiteten ikke nødvendigvis kan påvise at investeringene vil medføre en inntjening i fremtiden. Et økende omfang av balanseførte verdier og nye eller uvanlige eiendelskontoer kan dermed være et rødt flagg som signaliserer et overvurdert resultat i inneværende periode.

Med tanke på immaterielle eiendeler vil det være interessant å måle et forholdstall mellom disse og egenkapitalen. Dersom immaterielle eiendeler viser en vesentlig del av egenkapitalen er dette et rødt flagg som burde undersøkes nærmere. For å vurdere kostnadsføring versus balanseføring vil det være hensiktsmessig å benytte alternative informasjonskilder, som styrets beretning og noter. Det er i midlertidig påpekt tidligere at disse informasjonskildene ikke nødvendigvis tilfredsstillers forutsetningen om relevant og samtidig pålitelig informasjon.

#### 4.4.5 Avskrivningspolitikk

Som fremkommet tidligere er en fornuftig avskrivningsplan gjenstand for varierende grad av skjønn. Antagelsen er at en fornuftig avskrivningsplan søker å sammenstille avskrivningene med inntjeningsprofilen. Internrentemetoden er antatt å være perfekt kontantstrømtilpasset. Inntjeningsprofilen er derimot usikker, og internrentemetoden mer teoretisk enn praktisk anlagt. Følgelig ses det ofte at det benyttes en lineær metode. I den sammenheng må det stilles spørsmål til hvorvidt antatt levetid og en eventuell utrangeringsverdi er fornuftig eller ikke.

Estimater for levetid må blant annet tas med utgangspunkt i hvordan eiendelen tenkes å bli brukt, vedlikeholdt, oppgradert og samtidig hvordan man ser for seg at gjeldende teknologi og krav endres i fremtiden (Kinserdal, 2014). Det kan også være grunn til å stille spørsmålet om hvorvidt det burde være større variasjon i avskrivningene enn hva en lineær metode medfører. For eksempel vil en aktør som forventer kraftig økning i etterspørsel, samtidig som stordriftsfordeler er gjeldende, ønske å bygge opp overkapasitet i inneværende periode. Dette er forhold som rasjonaliserer progressive avskrivninger ettersom inntekten antas å øke i fremtiden. Utrangeringsverdien er også satt med skjønn. Samtidig vil denne verdien også endres over tid. Dette gjelder spesielt for sykliske bransjer. Det vil si bransjer som påvirkes av konjunkturutviklingen. Kinserdal (2014) påpeker shippingbransjen som eksemplarisk. Følgelig vil en løpende justering føre til større og mindre svingninger i avskrivningene. Poenget er at ”sunn skepsis” er nødvendig i vurderingen av hvordan ulike selskaper håndterer avskrivninger. *Generelt vil det være et rødt flagg når avskrivningsmetoder endres eller oppfattes å avvike fra det som er normalt i bransjen.*

Røde flagg:

1. Avskrivninger/normale investeringer
2. Selskaper har avvikende avskrivningspolitikk fra det som er normalt i bransjen
3. Selskapet har endret avskrivningspolitikk

Normale investeringer gjenspeiler det et selskap normalt må investere i anleggsmidler som maskiner eller bygninger for å opprettholde sin virksomhet. Med andre ord er normale investeringer det investeringsbehovet som er antatt at et selskap trenger i en "steady-state" tilstand. Dette er en teoretisk urealistisk tilstand på samme måte som "frikonkurranse", men analysemessig et nyttig verktøy (Kaldestad og Møller, 2012). I "steady-state", hvor et selskap ikke vokser eller vokser med en konstant rate er en forutsetning at forholdet mellom avskrivninger og normale investeringer er konstante. Hvis forholdstallet "avskrivninger/normale investeringer" er mindre enn 1.0 ("steady-state"), vil det dermed være sannsynlig at avskrivningene er for lave, og at de må øke i fremtiden.

Avviket avskrivningspolitikken fra det som er ansett som normalt i bransjen må dette undersøkes nærmere. For lang avskrivningstid vil medføre lav resultat kvalitet ettersom avskrivningene blir for lave gjennom den resterende levetiden, og resultatet overvurderes. I tillegg vil det mest sannsynlig måtte skje en reversering i fremtiden. Ofte skjer dette gjennom restruktureringskostnader eller tap ved salg av eiendeler. På den andre siden kan det også være at avskrivningene er for høye, noe som kan resultere i gevinster i senere perioder. Er det avskrevet for mye, og dette reverseres i den perioden endringen skjer, vil resultat kvaliteten være lav i denne perioden (Gjesdal, 2003).

Insentiver til å endre avskrivningspolitikk kan være en funksjon av selskapets økonomiske posisjon. Selskaper med svak inntjening og lav egenkapital vil dra nytte av lengre avskrivningstid. SAS eksempelet tidligere i oppgaven illustrerte hvordan dette slo ut i det regnskapsmessige resultatet som gikk fra å være negativt til positivt. Det vil dermed være spesielt viktig å undersøke forhold nærmere hvis et selskap endrer sin avskrivningspolitikk, samtidig som resultatet forbedres.

#### 4.4.6 Nedskrivninger

Anleggsmidler skal nedskrives dersom virkelig verdi er lavere enn bokført verdi, gitt at verdifallet er vedvarende. Det er tidligere presisert at det både finnes insentiver for å under- og overvurdere nedskrivninger. Når det unnlates å nedskrive, vil kostnader utsettes til senere, mens balansen og resultatet i inneværende periode overvurderes. På den andre siden vil for høye nedskrivninger medføre at avskrivningene i påfølgende år blir lavere, og dermed at resultatet overvurderes.

Skjønnets i forhold til nedskrivninger viser seg i selskapets vurdering av hvorvidt det har skjedd en verdiforringelse og om dette er vedvarende eller ikke. Dersom det finnes indikatorer på at verdien av eiendelen er redusert, skal det gjennomføres en nedskrivningstest. Økte lånekostnader, lavere børsverdi på bokført egenkapital og markedsmessige eller økonomiske endringer som påvirker selskapet, kan være eksempler som indikerer et verdifall (Fardal, 2009). Skjønnets er med andre ord stort, noe som spesielt gjelder for nedskrivningsvurderinger knyttet til immaterielle eiendeler (Heskestad, 2014b). Etter god regnskapsskikk skal goodwill avskrives, og det skal utføres en betinget nedskrivningsvurdering. I den sammenheng påpekes det at goodwill ikke avskrives etter IFRS, men at det er lagt til grunn en ubetinget nedskrivningsvurdering (Heskestad, 2014b). *Det røde flagget knyttet til nedskrivninger kan generelt uttrykkes ved at nedskrivningspraksisen til et selskap avviker fra det som er vanlig i bransjen og/eller forventet ut fra gjeldende markedsforhold.*

**Røde flagg:**

1. Selskapet gjennomfører ikke nedskrivning når dette ellers er vanlig i bransjen
2. Selskapet gjennomfører uvanlig store nedskrivninger

Det første røde flagget ser på undervurderte nedskrivninger i forhold til bransjen. I dette tilfellet vil det også være hensiktsmessig å vurdere hvorvidt selskapet er sammenlignbart på alle punkter, eller om de besitter en form for fordel som kan forklare avviket i nedskrivningspraksisen. I forhold til det første røde flagget vil et selskap med dårlig lønnsomhet, lav egenkapital og høye balanseførte immaterielle verdier, spesielt være en indikasjon på at forholdene må undersøkes nærmere (Heskestad, 2014b).

Det andre røde flagget forholder seg til overvurderte nedskrivninger. Konsekvensen av at et anleggsmiddel nedskrives er at avskrivningene blir lavere i påfølgende år. Med andre ord vil resultat kvaliteten være lavere ettersom regnskapet ikke uttrykker ”normale” avskrivninger. Er selskapet i vekst, vil derimot nedskrivningen i inneværende periode forbedre resultat kvaliteten der og da. Dette uttrykker viktigheten av at regnskapet må analyseres over tid for å vurdere hva som kan oppfattes som ”normalt” i fremtiden. Gjesdal (2003) påpeker at: ”selskaper spekulerer i at analytikere ikke har hukommelse. Når nedskrivninger foretas, ledes oppmerksomheten vekk fra denne for eksempel ved at nedskrivningen holdes utenfor proformaresultatet ” (s.57). I forhold til manipulering er det i den sammenhengen sentralt å

være oppmerksom på insentivene som rasjonalisere større nedskrivninger ("big-bath"). Som tidligere forklart er "big-bath" en manipuleringssteknikk for å forbedre resultatet i fremtidige perioder, som ofte ses i sammenheng med lederskifte og markedsbaserte insentiver. På den andre siden er nedskrivninger av anleggsmiddel også blitt presentert som en del av konservativ regnskapsrapportering. Poenget er uansett at regnskapsbruker må vurdere regnskapsrapporteringen over tid og *ikke* forveksle forsiktig regnskapsrapportering med bruk av konservative (forsiktige) regnskapsprinsipper og estimater i forhold til resultat kvaliteten.

#### 4.4.7 Avsetninger og betingede forpliktelser

Avsetninger skal dekke en forpliktelse som oppstår i fremtiden. For eksempel er garantiansvar redegjort for tidligere. Det fremkommer at de fleste avsetninger må baseres på skjønn. For eksempel kan det nevnes ukurans på varelager, avsetning for usikre kundefordringer, avsetning for reparasjoner, restarbeid, omstrukturering, miljøavsetninger, søksmål og skattesaker. Estimaten som er satt må vurderes ut ifra tidligere erfaringstall, bransjens karakter og markedsforhold. Det vil også være nyttig å forstå hvilke forpliktelser som er vanlig å påta seg i bransjen. Etter god regnskapsskikk kan regnskapsprodusent ikke balanseføre avsetningen så lenge beløpet ikke kan fastsettes med tilstrekkelig sikkerhet. Det er også et krav om at forpliktelsen er mer enn 50 % sannsynlig. Heskestad (2014b) påpeker også at notene knyttet til forpliktelser som ikke er balanseført, i alt for mange tilfeller ikke er konkrete nok for å bedømme og forstå konsekvensene i tilfellet hvor forpliktelsen likevel vil inntreffe. *Generelt kan det røde flagget i forhold til avsetninger vise seg når et selskap foretar endringer og/eller uforklarlige endringer i avsetningspraksisen.*

##### Røde flagg:

1. Avsetninger avtar i prosent av inntektene eller driftskostnadene
2. Rapportert lønnsomhet er vesentlig høyere enn for sammenlignbare selskaper
3. Uklare noter vedrørende forpliktelser som ikke er balanseført

For å vurdere endringer i avsetningene til et selskap vil det være naturlig å benytte et forholdstall. Tidligere er avsetninger for tap på fordringer og ukurans i varelageret gjennomgått. I likhet med røde flagg knyttet disse regnskapsstørrelsene vil også røde flagg knyttet andre avsetninger være at avsetningen avtar i prosent av inntektene (eller driftskostnadene) (Heskestad, 2014b). Videre vil det være bemerkelsesverdig dersom et selskap rapporterer vesentlig bedre lønnsomhet enn sammenlignbare selskaper, ettersom dette

kan ha sin bakgrunn i at avsetninger for tap er undervurdert eller i sin helhet unnlatt (Heskestad, 2014b). Slike forhold kan tale for at resultatet og egenkapitalen er overvurdert.

I motsatt tilfellet vil avsetninger for forpliktelse være for høye. Dette strider mot loven dersom avsetningene er høyere enn forventede forpliktelse. I dette tilfellet skaper selskapet en reserve ("big-bath") som senere kan benyttes for å forbedre det regnskapsmessige resultatet. Securities and Exchange Commission (SEC) har tidligere anklaget amerikanske selskaper for å bevisst utnytte restruktureringskostnader til å jevne ut resultatet over tid (Gjesdal, 2003). Dette gjøres ved å avsette i gode år, noe som øker resultat kvaliteten, og reversere avsetningen i dårlige år (reduere resultat kvaliteten). I tilfeller hvor reserver reverseres uten tilstrekkelige forklaringer vil dette være et rødt flagg som burde undersøkes nærmere. Regnskapsbruker bør også være på vakt dersom restruktureringsavsetninger oppstår i forbindelse med oppkjøp (Gjesdal, 2003). Er det satt en gitt pris, vil nemlig for høye avsetninger føre til økt goodwill, samtidig som tilbakeføringen vil ha en direkte resultat effekt.

En betinget forpliktelse karakteriseres som en usikker forpliktelse som ligger i fremtiden og som avhenger av en utløsende hendelse utenfor egen kontroll. Gjesdal (2003) omtaler de viktigste forpliktelsene som søksmål, miljøpålegg og fjernings- eller opprydningsforpliktelse. Regnskapsføring av en betinget forpliktelse skal skje dersom det ligger til grunn et estimerbart beløp og en sannsynlighetsovervekt (mer enn 50%). I motsatt tilfelle skal det uansett opplyses om forholdet i noteopplysningen. *Et rødt flagg knyttet betingede utfall vil være at noteopplysningene fremstår som uoversiktlige og/eller svært kortfattet.* Heskestad (2014b) påpeker i midlertidig at: "dersom ledelsen har "bestemt seg" for ikke å balanseføre, er det ofte vanskelig for andre å underbygge at dokumentasjonen som fremlegges ikke er i tråd med gjeldende regnskapsbestemmelser". Det at de balanseførte estimatene heller ikke nødvendigvis trenger å være forventningsrette skaper også problemer i forhold til å vurdere resultat kvaliteten. Med andre ord de reelle økonomiske konsekvensene dersom forpliktelsen realiseres.

Både med tanke på sannsynlighetsvurderingen og bruk av beste estimat fremkommer det at regnskapsføringen involverer skjønn, noe som kan utnyttes til egen fordel. For eksempel er det opplagt at en ubetinget forpliktelse vil veie negativt i en oppkjøpssituasjon. Markedsbaserte insentiver kan dermed rasjonalisere en undervurdering av sannsynligheten til forpliktelsen. Dersom selskapet i utgangspunktet også har dårlig lønnsomhet vil det være tjent



med å i minst mulig grad informere om at de står ovenfor en eventuell forpliktelse i fremtiden.

#### 4.4.8 Pensjonsforpliktelser

Regnskapsføring av pensjonsforpliktelser og eiendeler har fått mye omtale og erfares som et vanskelig tema som kan behandles med en hel del skjønn. Beregningen har sin bakgrunn i økonomiske og akturamessige forutsetninger. Økonomiske forutsetninger innebærer en diskonteringsrente, forventet avkastning på midlene, lønnsutvikling, reguleringer av løpende pensjon og av Folketrygdens grunnbeløp. Akturamessige forutsetninger gjelder demografiske faktorer som dødelighet og uføre, samt muligheten for frivillig avgang og lignende. Herunder vil regnskapsbruker måtte vurdere hvorvidt pensjonsforpliktelsen synes å være av en fornuftig størrelse. For mange selskaper fremkommer det også at pensjonsforpliktelser og eiendeler utgjør en større andel av selskapets totale eiendeler og egenkapital (Kinserdal, 2006). Beregningen av forpliktelsen tar utgangspunkt i forventet verdi av pensjonen på pensjoneringstidspunktet. Den enkelte regnskapsperioden vil dermed belastes med sin andel av nåverdien som er estimert, samtidig som det påløper en rentekostnad i begynnelsen av perioden som ikke er betalt.

Etter IFRS har det blitt satt høyere krav til løpende oppdateringer av forutsetninger bak pensjonsforpliktelsene. Diskonteringsrenten benyttet er også etter IFRS systematisk lavere enn det som tidligere hørte med praksisen av god regnskapsskikk (Kvifte, Tofteland og Bernhoft, 2011). Isolert fører en lavere diskonteringsrentesats til en høyere pensjonsforpliktelse. ”Korridoren” er også fjernet fra internasjonale regnskapsregler. Korridoren representerer muligheten til å holde noe utenfor balansen. Likevel er ”korridoren” fortsatt gjeldende etter god regnskapsskikk. Dette innebærer at den reelle forpliktelsen beskrevet i noten er forskjellig fra pensjonsgjelden som er balanseført. I en resultatkvalitetsanalyse er det dermed vesentlig å vurdere avvik fra forventninger, endringer i forutsetningene lagt til grunn for å beregne pensjonsforpliktelsen og hvordan et selskap regnskapsmessig behandler dette (Gjesdal, 2003). Balanseført verdi må korrigeres for effekten av ”korridoren”.

Norsk Regnskapsstiftelse (NRS) har i midlertidig utgitt veiledning som skal redusere forskjellene i pensjonsforutsetningene. *Et rødt flagg kan dermed være når selskaper bruker ”snillere” antagelser enn det som er anbefalt av NRS* (Heskestad, 2014b). For ”snille”

pensjonsforutsetninger som høyere diskonteringsrente, lavere lønnsutvikling og regulering av pensjonen, høyere G-regulering eller større avkastning på pensjonsmidlene vil medføre at pensjonsforpliktelsen blir lavere enn ved antagelsene som er anbefalt av NRS. Kinserdal (2014) opplyser også at selskaper med svak egenkapital systematisk benytter for ”snille” pensjonsforutsetninger.

#### 4.4.9 Utsatt skatt/-fordel

Utsatt skatt er en resultat-skatt basert på fremtidig skattemessig resultat. Midlertidige forskjeller mellom regnskapsmessig balanseført verdi av eiendeler og gjeld, og deres skattemessige verdi er grunnlaget for beregningen av utsatt skatt. Utsatt skatteforpliktelse kommer av skatteøkende midlertidige forskjeller, mens en utsatt skattefordel kommer av skattereduserende midlertidige forskjeller. Risikoen i dette elementet ligger i hvorvidt utsatt skatt er undervurdert eller at utsatt skattefordel er overvurdert.

En utsatt skattefordel er her interessant å analysere nærmere ettersom den er en positiv attributt for et selskap. Også baseres denne på usikre estimater og skjønn. Utsatt skatt representerer nemlig en immateriell eiendel som vil gi lavere betalbar skatt i senere perioder dersom selskapet oppnår et skattemessig overskudd. For å regnskapsføre en utsatt skattefordel må det foreligge en sannsynlighetsovervekt, altså over femti prosent sannsynlighet for at selskapet vil oppnå overskudd i fremtiden. IFRS og NRS krever ”convincing evidence” i så tilfelle (Kinserdal 2014). Det røde flagget under er knyttet til en utsatt skattefordel og er spesielt gjeldende dersom den balanseførte utsatte skattefordelen ikke er reversert over tid.

Røde flagg:

1. Selskapet har høy utsatt skatt eller lav utsatt skattefordel
2. Selskapets utsatte skattefordel utgjør en vesentlig del av selskapets egenkapital

Verdiene som fremkommer i regnskapet er beheftet med skjønn, mens skattemessige verdier er i høy grad styrt av sjablonregler. Dette bidrar til at høy utsatt skatt eller lav utsatt skattefordel kan antyde at et selskap har overvurdert balanseverdien av eiendeler eller undervurdert gjeldsposter. Dersom selskapet ikke betaler skatt over tid vil dermed risikoen være høyere for at eiendelene er overvurdert og gjeld undervurdert (Heskestad, 2014b). Samtidig er det spesielt bemerkelsesverdig dersom et selskap med lønnsomhetsproblemer og svak egenkapital viser til vesentlige størrelser av balanseførte verdier som utsatt skattefordel

og/eller immaterielle eiendeler. Dette kommer av at det er rom for skjønn i vurderingen av hvorvidt et fremtidig skattemessig resultat er sannsynlig eller ikke.

#### 4.4.10 Valuta og sikringsbokføring

I flere bransjer og selskaper er sikring en nødvendighet for å minimere risiko i forhold til tap eller i verste fall konkurs. Områder som kan sikres er typisk salgsinntekter, varekostnader, kundefordringer og fastrentelån. Derivater som sikringsinstrument gir økt forutsigbarhet for selskapenes inntekter og kostnader. Hvilken risiko et selskap er eksponert for avhenger av virksomhet og bransje. For eksempel vil et selskap være utsatt for risiko når det gjelder råvarepriser, mens et annet er mer opptatt av risiko i forhold til valuta. Økonomisk sikring skjer ved å inngå i en transaksjon av derivater med en motpart for å redusere eller eliminere de ulike typene for risiko.

Hvilke sikringer og i hvilke omfang et selskap skal sikre seg, bestemmes internt i selskapet. Her viser problemer seg ettersom det er vanskelig å vurdere hvordan man skal sikre seg, og i hvilken grad man faktisk klarer å eliminere risiko. Perfekt sikring er sjeldent mulig. Et selskap må videre dokumentere hvilke sikringsforhold de benytter ex ante (Gjesdal, 2003). Mange mener at det ikke er en plikt etter god regnskapsskikk å benytte sikringsbokføring. På den andre siden eksisterer det et grunnleggende regnskapsprinsipp vedrørende sikring, noe som kan tale for at det egentlig ikke foreligger en valgmulighet av hvorvidt sikringsbokføring anvendes (Heskestad, 2015).

Optimalt vil en årsrapport verifisere finansiell risiko, risikostyring og sikringsvurderinger. Likevel må disse opplysningene vurderes varsomt ettersom utfallet kan variere. Uansett vil det være hensiktsmessig å vurdere selskapets natur i forhold til hvilke sikringsavtaler de benytter, for deretter å stille spørsmål til hvorvidt de er under- eller over-sikret. I tilfellet hvor et selskap ikke er tilstrekkelig sikret vil konsekvensene være store tap og også utfordre selskapets levedyktighet i fremtiden. *Et rødt flagg viser seg dermed når et selskap er eksponert for risiko som ikke synes å være tilstrekkelig sikret, noe som er spesielt oppsiktsvekkende dersom selskapet har svak lønnsomhet i utgangspunktet.* Sikring er derimot ikke et direkte krav, men en mulig policy i et selskap som revisor ikke nødvendigvis kan overprøve. På den andre siden er det gitt at et av de grunnleggende regnskapsprinsippene

forutsette fortsatt drift. I tilfellet hvor et selskap ikke er tilstrekkelig sikret kan konsekvensen være store tap og dermed gå på bekostning av dets levedyktighet.

#### 4.5 Avslutning

Vesentlig i dette kapitlet har vært å belyse hvordan solide selskapsanalyser kan benyttes som et redskap for å avdekke upålitelige regnskaper. Det første steget i kvalitetsanalysen var å *identifisere kritiske regnskapsstørrelser* for det selskapet som vurderes. Sentralt i denne sammenhengen er å besitte tilstrekkelig med bransjekunnskap og markedsforståelse. For det andre er kvalitetsanalysen forankret i en god forståelse av de regnskapsprinsippene og estimatene som et selskap benytter. Dette er viktig ettersom det regnskapsmessige resultatet reflekterer økonomiske fakta på en måte som er påvirket av ledelsens valg av prinsipper og en rekke skjønsmessige vurderinger. Med andre ord er det regnskapsmessige resultatet utsatt for en *elastisitet som er viktig å identifisere*. Det tredje og fjerde punktet i analysen er en vurdering av de *regnskapsmessige valgene* som er tatt og tilhørende *informasjonskvalitet*. Her vil det være interessant å vurdere eventuelle insentiver som kan tale for at regnskapsvalgene er tatt med opportunistiske hensikter. Med tanke på informasjonskvaliteten er en kritisk holdning vesentlig, og en kvalitetsanalyse vil også basere seg på supplerende spørsmål til selskapet og ledelsen.

Punkt fem i kvalitetsanalysen, *identifisering av røde flagg*, ses på som selve formålet med kvalitetsanalysen. Her ble det utarbeidet en oversikt over røde flagg knyttet kritiske regnskapsstørrelser hvor valg og skjønn i vesentlig grad påvirker regnskapsrapporteringen. Formålet med oversikten er å utvikle regnskapsforståelse og en kritisk evne til å vurdere variasjoner i resultat kvaliteten. Dette gir et grunnlag for å etterprøve de regnskapsmessige valgene som et selskap har foretatt, noe som gjelder selv om regnskapet er avlagt med de beste hensikter. Dersom selskapet derimot har tatt bevisste regnskapsmessige valg for å ”pynte” på regnskapstall, vil resultat kvalitetsanalysen og røde flagg bidra til å avsløre regnskapsmanipulering.

## Kapittel 5 Metode

Formålet med dette kapitlet er å presentere oppgavens metodiske tilnærming. Først vil det redegjøres for teori innen metodefeltet, samt relevante begreper. Følgende tas det stilling til oppgavens metode, forskningsdesign og datainnsamling. For å belyse mulige styrker og svakheter vil utvalgt metode kontinuerlig evalueres i forhold til gyldighet og pålitelighet. Hvorfor en casestudie er valgt og hvordan utvalget av case er foretatt vil deretter forklares. Videre presenteres hvilke spørsmål casestudien ønsker besvart. Formålet med casestudien er å belyse motiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse kan benyttes for å avsløre dette i praksis. Avslutningsvis vil det påpekes andre svakheter med casestudien.

For å velge passende metode vil det først og fremst være nødvendig å ta i betraktning problemstillingen, hvordan den er satt opp, samt hva som ønskes å komme frem til.

Hvilke ressurser som er tilgjengelige i gjennomførelsen av studien er også en avgjørende faktor for å vurdere påliteligheten til arbeidet. Følgende gjengis problemstillingen:

*Hvordan kan regnskapsmanipulering avdekkes og forebygges?*

Masteroppgaven kan først og fremst karakteriseres som økonomisk forskning ettersom det jobbes med en reell problemstilling som ledere og selskaper står ovenfor. Økonomisk forskning tar sikte på å lære hvordan prosesser og forhold av økonomisk karakter har noe å si for et visst utfall (Ghuri & Grønhaug, 2010). En grunnleggende forutsetning for å svare på slike spørsmål er å systematisk tilegne seg hensiktsmessig og gyldig data, for dermed å være i stand til å kritisk analysere de ulike informasjonskildene. Videre vil det i flere tilfeller være nyttig å ta utgangspunkt i tidligere forskning på området, for dermed å vurdere om denne kunnskapen er overførbar til gjeldende problemstilling.

### *Datakilder*

For å løse problemstillingen, blir det nødvendig å innhente ulike typer data. Regnskapsmanipulering er et komplekst tema og det foreligger et flertall av forhold og faktorer som muliggjør denne handlingen. Hvordan og hvilke data som benyttes, samt hvor data er hentet fra, vil hjelpe til å belyse mulige svakheter og styrker i studien. Med andre ord hvorvidt reliabilitet (pålitelighet) og validitet (gyldighet) er opprettholdt.

Hovedsakelig skilles det mellom *primær-* og *sekundærdata*. Primærdata er førstehåndsinformasjon som man selv innhenter for å nærmere belyse problemet. Hovedforskjellen mellom de to typene er at primærdata er informasjon som ikke er innhentet tidligere, mens sekundærdata er eksisterende informasjon som er benyttet til andre formål. For eksempel kan sekundærdata være hentet fra nettsider som forvalt.no eller hjemmesider og årsrapporter til ulike selskaper.

### Kvalitativ og kvantitativ metode

*Kvalitativ metode* er utbredt i samfunnsforskning og i praktisk markedsanalyse. Denne typen data er ikke kvantifiserbar med målbare verdier, men søker informasjon med den hensikt å tilegne seg en forståelse av et fenomen eller en hendelse. På den andre siden finnes *kvantitativ metode* som tar sikte på data som kan uttrykkes i tall og mengdeenheter (Ghauri & Grønhaug, 2010). Det er også mulig å benytte både kvalitativ og kvantitativ metode, noe som kalles *metodetriangulering* (Gripsrud et al., 2010).

### Reliabilitet og validitet

Det er viktig å vurdere hvor ”god” en studie er. Med andre ord vurderes studiens *reliabilitet* (pålitelighet) og *validitet* (gyldighet). Reliabilitet opprettholdes når samme utfall inntreffer ved flere forsøk. For eksempel når en spørreundersøkelse gir de samme resultatene uavhengig av hvem som stiller som undersøkelsesobjekt. Reliabilitet er en nødvendig forutsetning for validitet, men ikke tilstrekkelig alene. Validitet ser på det store bildet, og man må vurdere om man måler det som man faktisk har til hensikt å måle (Gripsrud et al., 2010). Begrepet kan også splittes til *indre- og ytre validitet*. Indre validitet er relatert til kvalitet og troverdighet, mens ytre validitet sier noe om hvorvidt studiens funn er overførbare til en større populasjon.

### Forskningsdesign

Et forskningsdesign representerer en strukturert plan for analyseprosessen som skal føre frem til et svar på den aktuelle problemstillingen. I faglitteratur skilles det mellom eksplorativt, deskriptivt og kausalt design. Valg av forskningsdesign tar utgangspunkt i forskningsprosjektets type, hensikt, tidsramme, kompetanseområde og miljø.

*Eksplorativt design* benyttes når man vet lite om temaet som undersøkes. For eksempel benyttes dette designet når det utvikles nye perspektiver eller nye teorier og/eller begreper (Gripsrud et al., 2010). Designet legger ikke nødvendigvis opp til konklusjoner, men legger grunnlaget for å forstå hvilke kvalitative variabler som forklarer og påvirker forskningen. Dette er viktige forutsetninger for å videre bevege seg mot et deskriptivt design, samt for å oppnå validitet i arbeidet.

Et *deskriptivt design* tar sikte på å svare på spørsmål som hva, hvilke, hvem og hvorfor. Designet kan også kalles et forklarende design hvor vi vil finne sammenhenger og koblinger mellom variabler som påvirker problemstillingen. Man tar sikte på å tallfeste og få på plass ”hard”-data som videre legger grunnlaget for å kunne analysere variabler som vil påvirke forskningen.

*Kausalt design* bygger på å finne en årsakssammenheng, og egner seg når man vil måle eller finne sammenheng/kausaltitet mellom to eller flere variabler. Forutsetninger for at kausalitet er til stede er at det foreligger samvariasjon (Gripsrud et al., 2010). Med andre ord en årsaks-virkningssammenheng hvor en variabel X må fremkomme før effekten Y. For at studien skal opprettholde validitet og reliabilitet blir det også viktig å eliminere andre mulige forklaringsvariabler. Problemet med dette designet er derimot at det i flere omstendigheter vil være flere faktorer som generer en effekt. Dermed blir det vanskelig å faktisk fastslå at en variabel påvirker den andre.

Når forskningsdesignet er kartlagt vil neste steg være å operasjonalisere. Operasjonalisering vil si å gjøre det du undersøker og dets variabler målbare og undersøkbare (Gripsrud et al., 2010). Avgrensning av forskningsarbeidet og presisering av meningsinnhold bidrar videre til å avfeie muligheten for subjektiv overdrivelse og underdrivelse i forhold til innhentet data.

### **Casestudier**

I forhold til økonomisk forskning er casestudier særlig hensiktsmessige når fenomenet som undersøkes er vanskelig å studere utenfor sin naturlige setting og når konseptet og dets variabler er vanskelig kvantifiserbare (Ghauri & Grønhaug, 2010).

Casestudier er ofte gjennomført i forbindelse med eksplorativt- og deskriptivt design. Hovedsakelig benyttes casestudier når spørsmålene hvordan og hvorfor skal besvares, når forskeren har lite kontroll over forholdene og når det fokuseres på dagsrelevante fenomener i en virkelig kontekst. Hovedsakelig vil en casestudie være relevant dersom det søkes å utvikle og/eller teste en teori i forhold til for eksempel en gruppe individer, organisasjon, kultur, hendelser eller situasjoner. Det vil dermed være nødvendig å opparbeide tilstrekkelig informasjon for å karakterisere og forklare unike forhold i caset, samtidig som det vil være nyttig å peke ut vesentlige forhold som er like for et flertall case. Datainnsamlingen skjer ved primærdata som verbale rapporter, personlige intervjuer og egne observasjoner. I tillegg vil det også være sekundærdata basert på finansielle rapporter, regnskaper, budsjetter og annen ekstern informasjon som markeds- og konkurrentanalyser.

Ofte benyttes en casestudie når det ønskes å forske på en enkelt organisasjon for å identifisere faktorer som har en årsakssammenheng med et definert utfall. I andre tilfeller benyttes komparative casestudier. Det vil si at det tas utgangspunkt i et flertall case, for dermed å studere disse i forhold til et sett av variabler som allerede er identifiserte eller antatt (Ghauri & Grønhaug, 2010). Hensikten med en slik studie er å forske på ulike dimensjoner ved en gitt problemstilling eller å utforske ulike nivå for et flertall av forskningsvariabler. Dermed sammenlignes (replikeres) et fenomen ved å systematisk studere et flertall case. Her vil det være hensiktsmessig å stille et sett av like spørsmål, sammenligne svarene, for dermed å komme frem til en konklusjon.

Første steg når det gjelder utvelgelsen av case er å definere målgruppen som kan brukes i forskningen. Dette kan være selskaper, individer, grupper eller andre elementer som ønskes representert i studien. Videre må det tas stilling til gjennomførbarheten: hvilke gruppe/populasjon har vi tilgang til? Tidshorisont og midler tilgjengelig gjennom studiens løp er videre viktig å ta i betraktning når endelig utvalg vurderes. I forhold til antall case vil det være problemstillingen og forskerens hensikt som må vurderes. Det finnes ikke en øvre eller nedre grense for hvor mange case som burde inkluderes i en casestudie (Ghauri & Grønhaug, 2010).



## 5.1 Valg av metode og forskningsdesign

Forskningsarbeidet kan ses på som en prosess hvor flere sett av aktiviteter utføres kontinuerlig gjennom forskningsarbeidets tidsramme. Valget av metode tas med utgangspunkt i det første steget i prosessen, som er den formulerte problemstillingen. Herunder ses det på som nødvendig å benytte både *kvalitativ- og kvantitativ metode*, og dermed benytte en *metodetriangulering*. Dette kommer av at studien både er avhengig av tallverdier så vel som andre ikke tall-festede forhold. For eksempel vil ulike økonomiske rapporter som årsrapporter, granskningsrapporter og andre regnskapsanalyser være et produkt av både kvalitativ- og kvantitativ informasjon. Problemstillingen uttrykker også at det ønskes å forske på organisatoriske- og menneskelige forhold som vil ha implikasjoner for hvorvidt regnskapsmanipulering forekommer, samtidig som et av hovedformålene er å finne tall-festede implikasjoner ("røde flagg") på at regnskaper har blitt manipulerte.

En av grunnene for valget av tema for masteroppgaven, var et ønsket om å tilegne ny og bedre kunnskap vedrørende regnskapsinformasjon og rapportering. Et *eksplorativt design* med fokus på sekundærdata som forskning og teori innen fagfeltet blir nødvendig i startfasen for å opparbeide en god forståelse av tema. Jeg ønsker å belyse forskning på området, samt en bedre forståelse av lover og regelverk når det gjelder regnskapsrapportering. Dette legger grunnlaget for å opptre objektivt og stille med et kritisk syn på innhentet informasjon i ettertid, noe som styrker min evne til å vurdere *validiteten* til innhentet data.

Med en grunnleggende forståelse av gjeldende regelverk og lover vil det være nødvendig å bevege seg mot det *deskriptive designet* for å løse problemstillingen. Oppgaven tar sikte på å opprette et nyttig verktøy for regnskapsbrukere. Dette gjøres ved å benytte en kvalitetsanalyse, hvor en oversikt over hovedområder i regnskapet som er utsatt for manipulering belyses. Hensikten med oversikten er å utvikle regnskapsforståelse og evne til å analyse regnskapsinformasjon kritisk, for dermed å kunne avverge eller avdekke regnskapsmanipulering. *Deskriptivt design* oppfattes som mest hensiktsmessig ettersom problemstillingen er avhengig av spørsmål som hvem, hvordan og hvorfor, for å beskrive og forstå hendelsesforløpet til regnskapsmanipulering.

Videre er det snakk om et høyst dagsrelevant tema, og det finnes flere tilfeller av regnskapsmanipulering fra virkelighetens verden. For å operasjonalisere innhentet data ses det som hensiktsmessig å benytte en *casestudie*. Formålet med casestudien er å vise en praktisk

tilnærming til hvordan regnskapsmanipulering kan avdekkes. For å styrke den *ytre validiteten*, er en *komparativ casestudie* ansett som en nyttig fremgangsmåte. Studien vil baseres på kvalitetsanalyse som søker å sammenkoble forekomsten av regnskapsmanipulering med en gitt situasjon, sammensatt av ulike variabler. En *komparativ casestudie* vil således være nyttig for å kritisk teste og undersøke hvordan kvalitetsanalysen er overførbar til ulike kontekster i virkeligheten. Det er derimot ikke gitt at den ytre validiteten er høy. Dette vil diskuteres avslutningsvis i kapitlet.

For å besvare problemstillingen, vil *sekundærdata* hovedsakelig benyttes. I tillegg til årsrapporter, granskningsrapporter og andre regnskapsanalyser vil det også være formålstjenlig å analysere saksgangen i de ulike casene gjennom nyhetsbildet og aktuelle dommer fremlagt i Tingretten og Lagsmansretten. Alt dette representerer *sekundærdata* som allerede er publisert og gjengitt til andre formål. Når det gjelder *validitet* og *sekundærdata* er det viktig å være klar over at informasjonen i første omgang er utformet for andre formål. Det er også mulig at økonomiske og finansielle rapporter ikke er tilstrekkelig objektive.

I tillegg til økonomiske forhold og internt miljø, vil det også være andre variabler som påvirker hvorvidt regnskapsmanipulering forekommer eller ikke. Herunder kan det for eksempel være snakk om insentiver som følger av press fra eksterne interessenter. Dette er alle variabler som blir viktige å ta i betraktning for å opprettholde *reliabilitet* og *validitet* i studien. I sammenheng med sistnevnte variabler kan det argumenteres for at også primærdata burde blitt benyttet. Førstehåndsinformasjon fra relaterte individer ville bidratt til å kartlegge et bedre bilde av psykologiske faktorer og insentiver. På den andre siden er det ikke gitt at primærdata på dette området ville vært tilstrekkelig pålitelig på grunn av sakens sensitivitet. Det kan også argumenteres for at kun sekundærdata benyttes, ettersom dette er informasjon som alle regnskapsbrukere har tilgjengelig. Med andre ord vil min analyse også kunne praktiseres av andre, noe som har fremkommet som et overordnet formål med studien.

### 5.1.1 Caseutvalg

For å besvare problemstillingen må det først og fremst velges et sett av case hvor regnskapsmanipulering har vært gjeldende. På grunn av oppgavens tidsramme og omfang er regnskapsmanipulering også begrenset til å hovedsakelig omfatte resultat -styring og/eller – manipulering. Fokuset er også rettet mot større selskaper, hovedsakelig lokalisert i Norge.

Dette kommer av at informasjonsaspektet dermed blir lettere tilgjengelig. Casene er også valgt på tvers av bransjer, for således å kunne praktisere avdekkingsarbeidet i ulike kontekster. Videre er et annet kriterium for utvalget at det foreligger tilstrekkelig og variert informasjon. Dermed tas det utgangspunkt i dagsrelevante case i Norge som også har fått en bredere mediedekning. Utvalget av selskaper i casestudien er som følger:

- Case 1: Finance Credit
- Case 2: Sponsor Service
- Case 3: FAST Search and Transfer
- Case 4: Troms Kraft ved Kraft og Kultur AB
- Case 5: Lunde Gruppen

### 5.1.2 Analyse spørsmål

For å besvare problemstillingen og opprettholde validiteten i studien, er analyse spørsmålene utarbeidet med bakgrunn i den etablerte teorien fra tidligere kapittel. Hovedsakelig stilles det spørsmål til *hvordan* regnskapsmanipuleringen skjedde, *hvordan* man kan avdekke slike forhold og *hvorfor* disse hendelsene forekommer. Med disse spørsmålene besvart ønsker undertegnede å belyse viktigheten av å stille seg kritisk til regnskapsinformasjon, insentiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse kan benyttes for å avsløre dette. Følgende spørsmål vil stilles i utvalgte case:

- *Hvordan* regnskapsmanipuleringen ble utført:
  1. Hvilke metoder for regnskapsmanipulering representerer dette?
- *Hvordan* avdekke regnskapsmanipuleringen:
  2. Hvilke ”røde flagg” kan gjenspeile gjeldende manipuleringsteknikker?
- *Hvorfor* regnskapsmanipuleringen ble gjennomført:
  3. Hvilke insentiver ses på som utslagsgivende?

### 5.1.3 Begrensninger i studien

Først og fremst vil disponibel tid naturlignok begrense mulighetene når det gjelder å gå i dybden på alle områder. For eksempel førte dette til restriksjoner i forhold til antall case og hvor grundig og dyptgående disse kunne granskes. Dermed kan det være forhold av mer eller mindre relevant karakter som ikke fanges opp i studien. Tidsaspektet kan også påvirke relevansen til casene. Med andre ord kan det stilles spørsmål til hvorvidt et annet utvalg ville vært bedre representativt eller avdekket andre vesentlige forhold bak forekomsten av regnskapsmanipulering. I denne studien er det tatt utgangspunkt i dagsrelevante saker hvor det allerede er avdekket regnskapsmanipulering, og som har fått rettslige konsekvenser. Det kan dermed påpekes at enda mer avanserte former for manipulering kanskje ikke belyses, ettersom disse ikke nødvendigvis er gjennomskuet. På den andre siden har flere av casene holdt manipuleringen gående i år etter år. Dermed belyses også forhold som har vært svært vanskelig å avdekke på et tidligere tidspunkt.

Den største utfordringen er i midlertidig å ut ifra forskjellige case, studere et flerdimensjonalt aspekt av regnskapsmanipulering, og der i fra trekke en integrerende tolkning og konklusjon i forhold til problemstillingen. Den største svakheten i casestudien er dermed den ytre validiteten. Det vil si at det settes spørsmålstegn til studiens generaliserbarhet. Dette skyldes det store aspektet til regnskapsmanipulering. På den andre siden er det i tidligere kapittel redegjort for en større oversikt over de hovedområdene hvor valg og skjønn kan benyttes for å påvirke/manipulere regnskapsmessige størrelser. Poenget med casestudien er heller ikke å vise et generaliserbart eksempel på regnskapsmanipulering, men heller peke på insentiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse og røde flagg kan benyttes for å avsløre dette i praksis. Dermed betraktes den komparative casestudien som hensiktsmessig i forhold til oppgavens problemstilling og formål.

## Kapittel 6 En casestudie av norske regnskapsskandaler

Norge har bydd på flere og større regnskapsskandaler de siste årene. Blant de mest kjente hvor regnskapsmanipulering har stått sentralt, vil Finance Credit, Sponsor Service, Fast Search & Transfer, Troms Kraft & Kultur og Lunde Gruppen diskuteres i dette kapitlet. En felles nevner for disse var at inntekten ble manipulert og at investorer og spesielt banker ble villedet av regnskapsrapporteringen. Kapitlet vil av den grunn i større grad fokusere på å identifisere røde flagg knyttet ”oppblåste” inntekter. En sentral forutsetning for analysen er inngående forståelse av bransjen og markedsforholdene. Tilstrekkelig innsikt i konkurransesituasjonen vil sette regnskapsbrukeren i bedre stand til å forstå dagens og hvordan konkurransesituasjonen er forventet å utvikle seg i fremtiden. Opplagt er dette kritisk for å på best mulig måte evaluere forskjeller i resultat kvalitet. Ikke minst vil denne innsikten gi et mer sammensatt beslutningsgrunnlag enn å bare jobbe ut i fra det som kan leses i årsrapporten til et selskap.

Formålet med kapitlet er å belyse insentiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse kan benyttes i praksis for å avsløre dette. Det vil i midlertidig ikke bli anledning til å foreta en ekstern analyse hvor markedsforhold og konkurrenter evalueres. Likevel er denne innsikten tatt i betraktning i den løpende vurderingen av selskapene. I hvert case vil det innledningsvis vises til rettslige konsekvenser for de innblandede aktørene. Deretter presenteres selskapene mer generelt, før oppmerksomheten rettes mot hvordan selskapene benyttet ulike manipulerings teknikker for å villedde viktige beslutningstakere. I lys av dette vil det redegjøres for vesentlige røde flagg som dukket opp i regnskapstallene. Avslutningsvis vil det i hvert case diskuteres hvilke insentiver som mest sannsynlig bidro til å rasjonalisere handlingen. En egen oppsummering av casene vil foreligge i følgende kapittel.

### 6.1 Finance Credit

*”Målet med Kristoffersens handling, fremleggelsen av den feilaktige informasjonen gjennom regnskapene og tilbakeholdelsen av opplysninger om de reelle økonomiske forhold i Finance Credit Norge ASA, var å villedde bankene til å tro at økonomien i virksomheten var god”. Videre har retten vist til at ”De økonomiske tapene som bankene er påført er alene utløst av godt planlagte og forsettlig bedragerihandlinger over tid fra Kristoffersens side” (Økokrim, 2014, s.1)*

Finance Credit-saken er en av de største bedragerisakene i Norge. Det startet med at Kristoffersen stiftet et eget investeringselskap i 1990. Kristoffersen hadde bakgrunn i økonomi og forsikring. I 1995 ble Kristoffersen kjent med Torgeir Stensrud og sammen stiftet de selskapet Finance Credit Norge AS i 1996. Virksomheten karakteriseres ved at de kjøpte fordringsporteføljer til underpris og ervervet disse med påfølgende gevinster. Finance Credit var i stor grad avhengig av et økende omfang lånefinansiering.

Frem til år 2000 var hovedselskapet kalt Finance Credit Norge ASA. I ettertid overtok Finance Credit Group AS. Videre stiftet selskapet flere datterselskaper som ene og alene skulle kjøpe og eie ulike porteføljer. Selskapene søkte om flere og større lån for å kjøpe ytterligere fordringsporteføljer som der igjen skulle fungere som en sikkerhet for långiverne. Det ble sagt at kun AAA-ratede fordringer skulle erverves. I tiden som gikk fremkom et flertall av selskaper med skiftende navn og tilhørighet. Datterselskapene var lokalisert i Sverige, Danmark, Finland og England. Kristoffersen er sagt å ha en kontrollerende posisjon i alle datterselskapene, samt vært ansvarlig for regnskapene (Oslo Tingrett, 2005a).

16. november 2002 ble Stensrud og Kristoffersen fengslet etter at långiverne mistenkte misligheter. På dette tidspunktet hadde selskapene en gjeld på tilnærmet NOK 1,5 milliard (Oslo Tingrett, 2005a). Lån og kreditter fra bankene fikk de innvilget etter at ledelsen rapporterte et villedende bilde av inntjeningen og balansen til Finance Credit. Opplysningene var i stor grad ufullstendige eller direkte feilaktige. Ledelsen unnlatte også vesentlige opplysninger i sin rapportering til bankene.

### Hvordan?

Finance Credit var tungt belånt fra oppstart og avhengig av sine låneforbindelser i et flertall banker. Bankene stilte økonomiske krav for å utstede lån, blant annet krav til størrelsen på egenkapital. For at Finance Credit skulle oppfylle kravene ble regnskapet manipulert på flere områder. Dette skjedde ved flere forekomster av "luftfakturering" for å blåse opp inntektene. Oslo Tingrett (2005a) forklarer at luftfaktureringen innebar at det ble regnskapsført inntekter og fordringer som *"savnet en hver forankring i virkeligheten"*. Fiktive inntekter og manglende tapsføringer relatert til transaksjoner med nærstående parter var sentrale momenter i regnskapsmanipuleringen.

Med en stor del av resultatet og balansen relaterende til nærstående parter var risikoen stor for at rapportert resultat ikke ville materialiseres som innbetalinger. I en lengre periode klarte Finance Credit å kamuflere store tap ved at de overførte kundeporteføljer med tap internt i konsernet for fullpris. Tapene ble usynliggjort i transaksjonene. Internt i konsernet ble det også fakturert betydelige beløp som ikke sto i stil til de reelle tjenestene som ble utført. Fordringer mot datterselskaper knyttet ”management fees” ble rapportert som kundefordringer uten at de opplyste bankene om dette (Oslo Tingrett, 2005a). ”Management fees” ble hyppig inntektsført tross det faktum at dette gjaldt nærstående selskap som ikke var i en posisjon til å gjøre opp for seg. Selskapene var tross alt en del av det tapslidende konsernet. I 1998 utgjorde ”management fees” inntekter på MNOK 26, noe som eskalerte i påfølgende år til å utgjøre en betydelig del av selskapets driftsinntekter og kundefordringer (Heskestad, 2014a).

Regnskapsrapporteringen ble også vanskelig å kontrollere på grunn av uklare og ufullstendige noter vedrørende nærstående transaksjoner. For eksempel var note 4 andre avsnitt i det offisielle regnskapet fra 1998 opprinnelig utformet som følger: *”Betydelige deler av driftsinntektene og renteinntektene kommer fra selskaper som nevnt ovenfor, samt at det i driftskostnadene inngår vesentlige kostnadsrefusjoner fra ovenfornevnte selskaper. I første halvår vil avtalene med disse selskapene opphøre”*. Note 4 i regnskapet med revisjonsberetningen som ble sendt til Brønnøysundregisteret manglet derimot vesentlige elementer: *”Deler av Finance Credit Norge asa sine driftsinntekter kommer fra ovenfornevnte selskaper”* (Oslo Tingrett, 2005b). Informasjonskvaliteten var med andre ord svært dårlig, og ved hjelp av notene klarte Finance Credit å kamuflere vesentlig risiko som normalt knyttes til interne transaksjoner. Dermed rapporterte de også regnskapstall som i større grad overholdt bankenes krav.

Selskapet praktiserte også manipulering av reviderte regnskapstall, samt forfalskning av revisjonsberetningen i noen tilfeller. Ettersom omfanget av manipuleringen viser seg som svært stor vil det i det følgende trekkes frem hovedmomenter i Finance Credit systemet. Herunder vektlegges morselskapet, Finance Credit Norge ASA som fra 2001 ble kalt Finance Credit Group ASA. I dommen fra Oslo Tingrett (2005b) er det regnskapene fra 1998 til 2001 som utpekes. Det var flere regnskapsposter av vesentlig betydning i disse regnskapsperiodene som var beheftet med ufullstendig eller ingen beskrivelse av transaksjonenes underliggende

realiteter. Samtidig var det heller ingen klare forbindelser mellom bilag og det som faktisk ble presentert. Blant annet gjaldt transaksjonene overføringer av fordringsporteføljer mellom nærstående selskaper, lånetransaksjoner mellom nærstående selskaper, videre-belastning av utgifter mellom nærstående selskaper og motregninger av fordringer mellom nærstående selskaper.

Resultatet i 1998 viste MNOK 29,6. For eksempel resultatførte selskapet MNOK 9 knyttet en Storm Elektro-portefølje som på ingen måte representerte en reell avtale. Inntektsføringen av fiktive inntekter var nødvendig i 1998 for å fremstille regnskapet som stort, flott og tillitsvekkende (NRK, 2005). Selskapets daværende revisor ytret derimot sin skepsis til kontrakten og innkalte til et styremøte. I ettertid kvittet Finance Credit seg med daværende revisor og ansatte i stedet KPMG.

Kundefordringene per 31.12.1999 var i konsernet oppført med i underkant av MNOK 336. I virkeligheten var maksimalt MNOK 137 å relatere til fordringer mot eksterne kunder (Oslo Tingrett, 2005b). Resultatregnskapet i konsernet for regnskapsåret viste til salgsinntekter pålydende MNOK 75,9. I konsernet og morselskapet utgjorde transaksjoner med nærstående selskaper henholdsvis 55% og 66% av driftsinntektene i resultatregnskapet (Oslo Tingrett, 2005b). Provisjoner for kjøp av fordringer ble også inntektsført på kjøpstidspunktet heller enn når debitor faktisk gjennomførte innbetalingen. Minst var det snakk om provisjoner pålydende MNOK 6 som aldri ble realisert som inntekt. I tillegg til dette unnlot Finance Credit å konsolidere flere datterselskaper. Alt i alt bidro disse forholdene til at årsregnskapet i 1999 ga et vesentlig uriktig bilde av selskapets økonomiske stilling og resultat.

Årsregnskapet for år 2000 viste til mye av den samme praksisen som er utdypet for regnskapsårene 1989 og 1999. Vesentlige deler av inntekten og kundefordringene kom fra fiktive transaksjoner med nærstående selskaper og manglet substans. Dette var heller ikke kommunisert ettersom noteopplysningene var direkte manipulert før årsregnskapet ble publisert. Hele 89% og 55% av driftsinntektene i henholdsvis morselskapet og konsernet kunne relateres til transaksjoner med nærstående selskaper.

Dommen fremsatt i Tingretten (2005b) viser til hvordan det reviderte regnskapet til Finance Credit Group AS skiller seg fra det som ble rapportert til bankene i 2001. Andre



driftsinntekter er flyttet til salgsinntekter og eksterne kundefordringer er skrudd opp ved å flytte fordringer på selskap i samme konsern, fordringer på nærstående og andre fordringer til denne posten, som presentert i følgende tabell:

Utdrag resultatregnskapet:	Revidert regnskap 2001:		Rapportert regnskap 2001:	
	Mor	Konsern	Mor	Konsern
Salgsinntekt	46 049	128 039	88 545	203 040
Annen driftsinntekt	42 496	75 001		
Sum DI	88 545	203 040	88 545	203 040

Tabell 1 Finance Credit - Utdrag fra resultatregnskapet (i hele 1000)

#### Utdrag fra balansen:

Omløpsmidler	Mor		Konsern	
	Mor	Konsern	Mor	Konsern
Kundefordringer	95 467	326 788	381 384	561 819
Fordringer på selskap i konsernet	112 961			
Fordringer på nærstående	161 752	161 752		
Andre fordringer	11 204	73 279		
Sum fordringer	381 384	561 819	381 384	561 819

Tabell 2 Finance Credit - Utdrag fra balanseregnskapet (i hele 1000)

Kontantstrømoppstillingen i det reviderte regnskapet var heller ikke rapportert til bankene. Årsaken til dette kan spekuleres å ha vært at selskapet hadde inntektsført et urovekkende antall fiktive inntekter, noe som økte resultatet uten å påvirke kontantstrømmen. Interne og eksterne ikke-eksisterende fordringer ble også rapportert som A- eller B- ratede, noe som representerte et av flere vilkår for bankenes ytelse av lån.

KPMG, ved statsautorisert revisor John Haukland, var fungerende revisor for selskapet fra 1999 til og med 2001. Tross det faktum at revisjonen var mangelfull på fundamentale punkter avga revisor ren revisjonsberetning alle årene. Hovedsakelig vektlegges det at revisor ikke foretok tilstrekkelig revisjon av driftsinntektene i resultatregnskapet, kundefordringene i balansen eller notene knyttet disse postene (Oslo Tingrett, 2007). Sentralt i denne sammenhengen var som sagt at vesentlige deler av inntekten og kundefordringene stammet fra transaksjoner med nærstående selskaper. Som følger av dette var det avgjørende for selskapets resultat og balanse at disse transaksjonene hadde substans, noe et flertall ikke hadde. Det fremkommer også at revisor var klar over arten og omfanget av nærstående transaksjoner (Oslo Tingrett, 2007). Revisor tok således ikke hensyn til at disse

opplysningene var vesentlige for å vurdere karakteren av, og risikoen knyttet til selskapets eiendeler, nåværende og fremtidige inntjening. Haukland ble dømt til ubetinget fengsel i 30 dager.

### Metoder for manipulering og røde flagg

Det fremkommer en rekke generelle ”røde flagg” i Finance Credit-systemet. For det første var selskapet tungt belånt og i en vanskelig situasjon med tanke på å tilfredsstille bankenes krav til egenkapital. Videre var selskapet helt klart beheftet med en komplisert selskapsstruktur hvor det kontinuerlig ble dannet nye datterselskaper med skiftende navn og tilhørighet. Informasjonskvaliteten ble dermed forringet, og risikoen større for at rapportert resultat ikke ville materialiseres som innbetalinger. Dermed ble det enda vanskeligere for revisor og bankene å hensiktsmessig kontrollere transaksjonene som Finance Credit rapporterte. Det overraskende revisorbyttet er også karakterisert som et av de generelle røde flaggene. Videre vil følgende manipuleringsteknikker og røde flagg redegjøres for.

#### 1. Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter og/eller fiktive inntekter

- Resultatføring av inntekter selv om kjøpers betaling er usikker og/eller før endelig aksept
- Redusert omløpshastighet på kundefordringer ( $\frac{\text{Salgsinntekt}}{\text{Kundefordringer}}$ )

Hovedsakelig var fiktive inntekter og luftfakturering sentralt i alle regnskapsperiodene. Spesielt alarmerende var posten ”management fees” som utgjorde i overkant av 50 % av salgsinntekten til selskapet i 1998. Posten eskalerte, relaterte seg til nærstående parter og ble inntektsført tross det faktum at motparten ikke var i stand til å gjøre opp for seg.

Som kjent fra tidligere vil denne formen for fakturering påvirke den ”myke” delen av resultatet, mens selve kontantstrømmen vil være upåvirket. En kontantstrøm fra drift som er lavere enn rapportert driftsresultat kan være et første signal om at et selskap har lønnsomhetsproblemer, og er sterkt tilknyttet til forholdet hvor kundefordringenes omløpshastighet reduseres over tid. Dette vil diskuteres ytterligere i det følgende. Det er også vert å nevne at kontantstrømoppstillingen i det reviderte regnskapet ikke ble rapportert til bankene. Ettersom dette er vesentlig informasjon for å få en underliggende forståelse av de balanseførte tallene, er det rart at banken ikke etterspurte kontantstrømoppstillingen. At dette ikke ble rapportert, burde i seg selv være et rødt flagg.

For å illustrere hvordan omløpshastigheten til kundefordringene utviklet seg i perioden fra 1998 til 2001 er tabell 5.1.2 utformet basert på informasjon og tall (i MNOK) hentet fra dommen fremsatt i Tingretten (2005b). Det er nødvendig å presisere at de ”virkelige” tallene fra 1998 til 2000 er estimerer og kan avvike noe. Uansett fremkommer det en klar reduksjon i omløpshastigheten fra 1998 til 2000 med henholdsvis 50% og 36%, noe som representerer et rødt flagg som burde blitt stilt spørsmål til tidligere. Dette fremkommer enda klarere dersom kredittid kunder studeres. Forholdstallet viser antall dager kreditt som gis til selskapets kunder. Med andre ord er dette et vesentlig nøkkeltall for å studere selskapets likviditet og arbeidskapital. Optimalt ønsker man en lavest mulig kredittid, for på den måten å tilføye selskapet nødvendig kapital raskest mulig.

	1998		1999		2000	
	Rapportert	Virkelig	Rapportert	Virkelig	Rapportert	Virkelig
<b>Salgsinntekt</b>	46	17	76	37	91	44
<b>Kundefordringer</b>	105	51	336	137	611	200
<b>Omløpshastighet</b>	0,44	0,33	0,22	0,27	0,14	0,22
<b>Kredittid kunder</b>	821		1 044		1 873	

2001	
	Rapportert
<b>Salgsinntekt</b>	203
<b>Kundefordringer</b>	562
<b>Omløpshastighet</b>	0,35
<b>Kredittid kunder</b>	1 040

Tabell 3 Finance Credit - Kredittid kunder i konsernregnskapet (MNOK)

Kredittid kunder i Finance Credit var skyhøy, og viser i overkant av fem år på sitt høyeste i år 2000. En utvikling fra 821 dager i 1998 til 1 044 dager i 1999 burde vekket oppmerksomhet. Med største parten av kundefordringer og driftsinntekter stammende fra nærstående parter, desto mer alarmerende ville disse tallene vært. Spesielt med tanke på den økonomiske situasjonen som selskapet befant seg i. Tilgjengelig tall fra 2001 viser derimot at omløpshastigheten økte med 150 % fra år 2000. På den andre siden har også salgsinntektene økt med nærmere 123 % i perioden, samtidig som forholdstallene fra 2000 var isolert sett svært urovekkende. Dermed viser kredittid kunder seg enda som skyhøyt, pålydende hele 1 040 dager, noe som i de fleste tilfeller er svært vanskelig å argumentere for.

## 2. Flytte kostnader fra inneværende perioder til senere perioder

- Redusert omløpshastighet på kundefordringer
- Fordringer ovenfor nærstående selskaper vokser unormalt mye

Forretningsmodellen til Finance Credit var som sagt å kjøpe fordringer til underpris og erverve disse med påfølgende gevinster. Praksisen ble derimot mer aggressiv, og selskapet kjøpte forfalte fordringer som ble skrevet opp til pålydende. Verdiøkningen ble klassifisert som driftsinntekter og misligholdte fordringer ble unngått å tapsføre. Hovedproblemet med manglende bokføring av kostnader og tapsføringer relateres til at store deler av fordringsmassen i balansen var tilknyttet nærstående selskaper med lønnsomhetsproblemer. På grunn av vesentlige mangler i notene ble det derimot vanskelig å observere hva som faktisk skjedde i Finance Credit-systemet. At kundefordringene økte i den grad de gjorde, og med de forholdstallene som tidligere er presentert, burde dette likevel blitt fanget opp og stilt kritiske spørsmål til.

Regnskapsansvarlig i Finance Credit utnyttet dermed sin stilling og kontroll for å vise til en inntjeningen som på ingen måte representerte virkelige realiteter. Herunder var sentrale forutsetninger at vedkommende hadde skapt et konsern karakterisert med en stor og uoversiktlig selskapsstruktur, noe som gjorde det mulig å utnytte transaksjoner med nærstående parter i egen favør. Manipuleringen foretatt førte til at sentrale aktører i markedet fikk presenterte et uriktig bilde av selskapets underliggende økonomi. Viktige bankforbindelser ble således villedet til å kontinuerlig utestede lån til virksomheten i regnskapsårene fra 1989 til 2001.

### Insentiver

Et interessant moment som fremkommer i utsagn fra Stensrud, er at han og Kristoffersen til sammen dro med seg 15-20 millioner gjeld inn i Finance Credit-systemet i 1996 (NRK, 2005). Gjelden var fra tidligere forretninger som de to partene hadde medvirket i. Videre uttales det at det var et håp om en løsning som holdt manipuleringen gående frem til 2002. Dermed kan insentivene bak manipuleringen både ses i sammenheng med et ønske og et press. Ønsket om å endelig lykkes skyldes vurderinger av egne prestasjoner og dermed en dårlig følelse av å måtte mislykkes enda en gang, samt det faktum at gode prestasjoner symboliserer verdi i markedet for ledere.

Videre kommer presset fra bankene for å holde gående finansieringen som Finance Credit-systemet var avhengig av. For at bankene skulle inngå låneavtalene var det flere vilkår som måtte innfris. Lånefinansieringen hadde for det første pant i fordringene, og kreditten måtte ikke overstige en viss andel av selskapets bokførte, ikke-misligholdte fordringer. Det var snakk om flere bankforbindelser, og naturlignok stilte disse også ulike krav til selskapet. Andelen av bokførte, ikke-misligholdte fordringer måtte typisk være mellom 80-100 %. Et annet krav var at bokført egenkapital måtte på et minimum utgjøre 20 % av bokført balanse eksklusiv goodwill (Oslo Tingrett, 2005b).

Mest opplagt blir det dermed å anta at ønsket om å lykkes var det sterkeste incentivet. Ettersom de opprette konsernet med et allerede dårlig utgangspunkt kan det også tenkes at de var mer tilbøyelige for å gjennomføre manipuleringen. Samtidig skal de også angivelig ha trodd på at de en dag ville snu på de dårlige økonomiske forholdene (NRK, 2004). Presset fra bankene blir således et incentiv i andre rekke for å realisere ønsket om å fungere som gründere og hovedaksjonærer i et veletablert og økonomisk stabilt konsern.

## 6.2 Sponsor Service

*”Tidligere administrerende direktør i Sponsor Service ASA, Terje Bogen, er i Agder lagmannsrett domfelt for flere bedragerier, regnskapsmanipulasjon, investorbedrageri og aksjelovbrudd, til fengsel i fire og et halvt år, (...) ” (Økokrim, 2012, s.1).*

Sponsor Service var morselskapet i et større konsern med flere datterselskaper både i Norge og internasjonalt. Terje Bogen stiftet selskapet i 1982 og har siden fungert som daglig leder i selskapet. Mark Sjuve ble ansatt som økonomidirektør i 1994. Konsernet praktiserte virksomhet innen sponing, hospitality/event og media & IT. Innen sponing og hospitality/event var selskapet ledende i Norden og også en større aktør når det gjaldt kjøp og salg av tv-medierettigheter til nasjonale og internasjonale sportsarrangement. Sponsor Service var en sentral mellommann mellom rettighetshaverne og sponsorene innen idrett og kulturliv (Oslo Tingrett, 2006a). Deres oppgave var å videreformidle sponsoravtaler mellom sponsorer i næringslivet og idrettsutøvere for i gjengjeld å motta et honorar.

Sponsor Service var ledende og foretok flere oppkjøp av truende konkurrenter i sitt livsløp. Dermed hadde de høy vekst og suksess bak seg. Fra tusenårsskiftet begynte derimot problemene å vise seg, i hvert fall internt. I perioden 1999 til 2002 møtte selskapet en betydelig negativ kontantstrøm fra operasjonelle- og investeringsaktiviteter. Driften og investeringene ble finansiert med låneopptak og tilførsel av ny egenkapital. Organisk vekst og oppkjøp var kostbart, noe som førte til likviditetspress og negative resultater. Sponsor Service fikk også smake på det å miste sponsorrettigheter til konkurrerende selskap. Tross dette viste de fortsatt til gode resultater eksternt. Vendingen skjedde i 2002 når nysgjerrige journalister begynte å stille spørsmål. Fra dommen fremstilt i Tingretten (2006a) fremkommer det at egenkapitalen var i realiteten negativ med MNOK 189 per 31.12.2001. Nyemisjon på MNOK 74,5 var lite hjelpelig når nedskrivningsbehovet utgjorde MNOK 382. Samlet utgjorde gjelden i selskapet MNOK 568 ved konkursen i 2003. Banker følte de var blitt ført bak lyset på falske premisser fra Sponsor Service.

### Hvordan?

Sponsor Service's eiendeler var betydelig overpriset, noe som hovedsakelig hadde grobunn i fiktive sponsorkontrakter. Samtidig var inntektssiden overdrevet gjennom bruttoføring av kontrakter heller enn en netto føring av de reelle honorarene. I tillegg manglet regnskapet en rettmessig sammenstilling mellom inntekter og kostnader. Hovedsakelig var det inntektssiden som ble oppblåst i Sponsor Service. Vesentlige feil i regnskapsrapporteringen finner sted i poster som "andre langsiktige fordringer", "andre kortsiktige fordringer" og "uopptjent provisjon sponsorinntekter". Manipuleringen gjelder for 1999, 2000 og 2001. Manipuleringen av året 2000 utgjorde hele MNOK 100, og trolig enda mer i 2001 (Oslo Tingrett, 2006a). I det følgende vil disse momentene diskuteres ytterligere.

For det første benyttet Sponsor Service en brutto presentasjon av sponsorinntektene, istedenfor en nettoføring. Med andre ord karakteriserte Sponsor Service seg som en prinsippal i transaksjonen, og inntektsførte dermed hele salgssummen som en salgssinntekt. Det kan derimot argumenteres for at Sponsor Service heller fungerte som en agent. For det første beholdt selskapet i realiteten et honorar på nærmere 20-30%, og for det andre kan det sies at en nettoføring i større grad er vanlig i bransjen. Likevel er det vanskelig å finne et klart skille for hvor og når et selskap er underlagt en netto- fremfor en bruttoføring. På overordnet nivå i denne diskusjonen har regnskapsreglene som et mål at substans skal overstyre form. Med

andre ord skal det økonomiske innholdet presenteres. Dersom agenten ikke overtar det vesentligste av risiko og kontroll til varen eller tjenesten som formidles, vil kun formidlingshonoraret være inntekt for agenten, og ikke hele salgssummen.

Regnskapsmessig behandlet selskapet alle kontrakter brutto, med tilsvarende periodisering av vareforbruk. Tas det utgangspunkt i et honorar på 25% av en brutto inntekt på 100 000, medfører dette at 25 000 blir igjen i selskapet, og at resterende sum på 75 000 kostnadsføres og blir videreført til samarbeidspartnerne i henhold til kontraktens varighet. For å bedre forstå avviket mellom en brutto- og nettoføring vises det til følgende illustrasjon, hvor det tas utgangspunkt i kontrakten på 100 000 kroner med 4 års varighet og en provisjon på 25%.

<b>Bruttoføring:</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>Totalt</b>
Driftsinntekt	75 000	6 250	6 250	6 250	6 250	100 000
Driftskostnad	56 250	4 687	4 687	4 688	4 688	75 000
Resultat	18 750	1 563	1 563	1 562	1 562	25 000
Kontantstrøm:						
Innbetalt		25 000	25 000	25 000	25 000	100 000
Utbetalt		18 750	18 750	18 750	18 750	75 000
Netto kontantstrøm		6 250	6 250	6 250	6 250	25 000

Tabell 4 Eksempel på bruttoføring

<b>Nettoføring:</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>Totalt</b>
Driftsinntekt	18 750	1 562	1 562	1 563	1 563	25 000
Kontantstrøm:						
Innbetalt		25 000	25 000	25 000	25 000	100 000
Utbetalt		18 750	18 750	18 750	18 750	75 000
Netto kontantstrøm		6 250	6 250	6 250	6 250	25 000

Tabell 5 Eksempel på nettoføring

Kun opptjent inntekt skal regnskapsføres, og Sponsor Service som kun driver med formidling av sponsorbeløpene vil dermed ikke ha tilhørighet til 75% av kontraktssummen. Dermed kan det argumenteres mot en bruttoføring ettersom kun honoraret på 25% kan anses som en reell opptjening for selskapet. Likevel vil en bruttoføring ikke nødvendigvis være et direkte brudd på god regnskapskikk, og det fremkommer fra tabellene at en bruttoføring ikke har innvirkning på resultat eller egenkapital, samtidig som kontantstrømmen vil være uendret. Likevel kan det uttrykkes et problem ettersom bokførte tallstørrelser blåses opp, og inntekts- og kostnadssiden overvurderes. Disse tallstørrelsene vil dermed påvirke nøkkeltall og benchmarking mellom selskaper. Med andre ord vil en bruttoføring gjøre det vanskelig for regnskapsbrukere å fremstille fornuftig prognoser for inntjeningen i fremtiden. I hvert fall vil de være avhengige av at tilhørende noter fremstiller situasjonen godt og fornuftig. Dette var

derimot ikke tilfellet i Sponsor Service, og det fremkommer i dommen fremsatt i Tingretten (2006a) at det fantes vesentlige mangler i noteopplysningene. Opplysningene som var gitt var utformet på en slik måte at de gjorde det vanskelig for eksterne regnskapsbrukere å danne seg en oppfatning av selskapets egenomsætning. Med bakgrunn i dette tilsier det meste at Sponsor Service ikke var i en posisjon som gjorde det hensiktsmessig for andre enn seg selv å velge en bruttometode for inntektsføring.

Videre skjedde inntektsføringen basert på selskapets vurdering av når opptjeningen fant sted. Nettopp denne skjønsmessige vurderingen oppfattes i ettertid som svært uaktsom. I begynnelsen aktiverte Sponsor Service omkostningene inntil avtalen ble inngått og avskrev etter hvert som inntekten ble fakturert. I 1999 gikk de derimot over til å inntektsføre 60% av provisjonen ved kontraktsinngåelse, noe som videre utviklet seg til hele 75%. Fra og med år 2000 ble 75% av provisjonen på 25% inntektsført med det samme, mens resterende ble fordelt over kontraktsperioden. Prinsipielt vil en slik praksis være godkjent dersom vilkårene for inntektsføring er oppfylt. På den andre siden strider dette med opptjeningsprinsippet dersom 75% av kontrakten i virkeligheten ikke var opptjent.

For eksempel var kontraktene vedrørende hospitality/events inngått før selve arbeidet og kostnadene ville påløpe. På den andre siden kan det være naturlig å legge til grunn at meste parten av arbeidet som gjaldt sponsorkontraktene, påløpte i begynnelsen når kontraktene dros i havn. Men dersom en avtale innebar at sponsoren betalte inn et avtalt beløp fordelt jevnt utover kontraktsperioden, virker det noe høyt å gå ut i fra at 75% var opptjent med det samme. Det burde også vært oppsiktsvekkende at den inntektsførte andelen økte uten en tilsvarende endring hos konkurrentene (Heskestad, 2015b). På den andre siden var noteinformasjonen svært unøyaktig, og det var vanskelig å oppfatte hvordan inntektsføringen ble praktisert i selskapet. Med andre ord ble inntektene blåst opp ved å inntektsføre før selve innbetalingen fant sted.

Det er mye som taler for at Sponsor Service ikke tok hensyn til karakteristikkene i de ulike kontraktene for å rettmessig sammenstille inntekter og kostnader i henhold til sammenstillingsprinsippet. For eksempel ble sponsortilskuddene etter kontraktene utbetalt etter faste beløp fordelt over kontraktsperioden, tross det faktum at selskapet inntektsførte tilnærmet hele beløpet ved inngåelse av kontraktene. Dette medførte at resultatet ble overvurdert, mens kostnadene medførte at årsregnskapet ble feilaktig fremstilt i påfølgende



år. En videre konsekvens av dette er naturlignok at selskapet blir avhengig av nye kontrakter i påfølgende år for å opprettholde en inntjening som kan generere et positivt resultat. I den forbindelse er det interessant å se at den tidligere posten ”sponsorinntekter” var erstattet med ”salgsinntekter” i regnskapene for 2001. Dette kan ses på som et forsøk på å kamuflere den nedgangen selskapet kjente ved tusenårsskiftet.

Sponsor Service inntektsførte også en rekke sponsoravtaler før avtalene var formelt undertegnet og påbegynt. I 2000 viser regnskapslinjen ”opptjent provisjon sponsorinntekter” en opptjent provisjon fra det Europeiske Håndballforbundet, et aktivert beløp på netto MNOK 27 (Oslo Tingrett, 2006a). Derimot fremkommer det at beløpet ikke skulle vært inntektsført ettersom vederlaget ikke var opptjent. Avtalen var heller ikke inngått før i 2001 og det forelå heller ingen dokumentasjon for at avtalen ville gi økonomiske fordeler i fremtiden. Videre fremkommer flere avtaler, som for eksempel med Accenture og Gjensdige, som også var avtaler som ikke ble formelt inngått før langt inn i 2001. En avtale med Hamburg Arena på nærmere MNOK 10 var heller ikke tilstrekkelig dokumentert i 2000.

I tillegg var flere sponsoravtaler inntektsført uten noen form for avlagte eller reelle kontrakter. Dette kan også ses på som et forsøk på å innhente de kostnadene som ble fordelt over kontraktperioden. ”Luftkontraktene” dukket opp i regnskapet som store og reelle inntekter etter at Bogen hadde vært i prat med potensielle samarbeidspartnere. Det fremkommer at ledelsen stod til ansvar for å bevisst avlegge uriktige regnskaper ved å balanseføre fiktive kontrakter som langsiktige fordringer, noe som medførte at også balansen ble overvurdert i selskapet.

Utviklingskostnader og utgifter knyttet sponsorprosjekter var også balanseført i betydelig grad. Dette stred derimot med sammenstillingsprinsippet ettersom utgiftene i flere tilfeller ikke kunne knyttes til en forventet fremtidig inntekt. Likevel begrunnet Sponsor Service disse posteringene med at en rekke prosjekter med fremtidig inntjening krevde forhåndsbetalinger. Herunder ble det lagt til grunn at opp til 2 års investeringer kunne aktiveres forutsatt en sikker fremtidig inntekt som var tilstrekkelig til å dekke aktiveringen (Oslo Tingrett, 2009). For eksempel gjaldt dette kjøp av TV-rettigheter til sportsarrangement og balanseføring av utgifter på over MNOK 6 i forbindelse med det internasjonale sandvolleyballforbundet (Oslo Tingrett, 2006). Sponsor Service aktiverte også lønnskostnader i forbindelse med avsluttende prosjekter (Oslo Tingrett, 2006b). Selskapet argumenterte for at utgiftene hadde gitt

langvarige verdier i form av goodwill og generell oppbygning av organisasjonen. Interessant nok forelå det i midlertidig ingen faste rutiner for nedskrivning eller avskrivning av postene.

I ettertid har det også blitt påvist at Sponsor Service utelot å balanseføre forpliktelser tross at disse var avtalt og dokumentert. For eksempel innebar dette en forpliktelse mot det Europeiske Håndballforbundet på mer enn MNOK 100 (Oslo Tingrett, 2006a). Videre har også generell rapporteringsterminologi vist seg som misvisende. Herunder har for eksempel kjøp og salg av senderettigheter blitt klassifisert som sponsorinntekter. Posten ”sponsorinntekter” ble også erstattet med ”salgsinntekter” uten at notene ga hensiktsmessig forklaring av innholdet. Rapporteringsstrategien var dermed lite informativ og svært villedende for eksterne regnskapsbrukere.

Tross regnskapsførte fiktive kontrakter pålydende MNOK 25,5 og 104,9 i henholdsvis 2000 og 2001, avga Ernst and Young- revisor, Jan Olav Korsmo to rene revisjonsberetninger. Økokrim (2007) tiltalte Korsmo for brudd på revisorloven, samt regnskapsloven. Hovedanførselen mot revisors uaktsomhet beskriver at det er avdekket vesentlig svikt fra profesjonsansvaret en revisor har, forståelse og praktisering av regnskapsprinsipper (Oslo Tingrett, 2006a). Overtredelsene ble sett på som svært alvorlige ettersom de uriktige regnskapene ble brukt overfor långivere og investorer. Revisor fungerte også som rådgiver for selskapet, noe som kan svekke objektiviteten. Samtidig skal revisor og Bogen vært venner på privaten.

### **Metoder for manipulering og røde flagg**

For det første fremkommer det noen generelle røde flagg i Sponsor Service-saken. Bogen kan ses på som en dominant leder med klare linjer for hvordan virksomhetens praksis skulle forløpe seg. Sponsor Service slet med å tilfredsstillte bankenes krav for å utstede lån. Det fremkommer også røde flagg knyttet til revisor, ettersom revisor også utøvde supplerende virksomhet, det var høye honorarer involvert, samt et nært og langvarig bekjentskap mellom han og Bogen.

Sponsor Service var svært aggressiv i sin regnskapsføring og praktiserte en balanseføring utover det god regnskapsskikk tillater. Manipuleringsteknikkene medførte at resultat og balanse ble overvurdert. Det ble inntektsført for tidlig eller av tvilsom karakter, inntektsført

fiktive inntekter, og kostnader fra inneværende periode ble flyttet til senere perioder. Herunder ble det balanseført store beløp som i all vesentlighet burde blitt kostnadsført med det samme. Det ble også unnlatt å avskrive og/eller nedskrive balanseposter som i realiteten tilsa en slik gjennomgang. Følgende redegjøres det for de ulike manipulerings-teknikkene og røde flagg som burde blitt adressert på et tidligere tidspunkt.

### 1. Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter og/eller fiktive inntekter

- Resultatføring av inntekter selv om kjøpers betaling er usikker/før endelig aksept
- Redusert omløpshastighet for kundefordringene
- Negativ operasjonell kontantstrøm
- Betydelige nedskrivninger

Det ble i tidligere case fremstilt hvordan omløpshastigheten og kredittid til kunder kan indikere at det inntektsføres for tidlig eller av tvilsom karakter og/eller fiktive inntekter. Som tidligere nevnt vil netto operasjonell kontantstrøm ikke henge sammen med driftsresultatet når fordringene øker unormalt mye i forhold til omsetningen. Dermed kan denne sammenhengen benyttes som et alternativt rødt flagg til de samme forholdene. Tallene i følgende tabell uttrykkes i hele 1000.

	1999	2000	2001
Driftsinntekt (DI)	236 300	264 645	361 999
Driftsresultat (DR)	23 423	35 138	37 723
Endring i DI/DR	3%/-	12%/50%	37%/7,4%
<b>Operasjonell kontantstrøm</b>	23 628	- 3 448	- 2 296

Tabell 6 Sponsor Service - Operasjonell kontantstrøm (i hele 1000)

For det første viser tabellen at økningen i driftsinntekter har skutt i værs fra 1999 til 2001, fra en økning på henholdsvis 3% til 37%. Noe som helt klart kan indikere lav resultat kvalitet. Videre fremkommer det et klart avvik mellom den positive økningen i driftsinntekt og driftsresultat mot den negative kontantstrømmen fra drift. I praksis vil kontantstrømmen reflektere de inntektsførte sponsorkontraktene dersom disse var regnskapsført i samsvar med opptjeningsprinsippet. Når resultatet fra drift er sterkt positivt, kan dermed en observert negativ operasjonell kontantstrøm indikere en oppblåsing av inntektssiden ved å inntektsføre for tidlige eller av tvilsom karakter og/eller fiktive inntekter. På den andre siden kan også en negativ operasjonell kontantstrøm forbindes med vekstsituasjonen i selskapet, noe som generelt vil tære på likviditeten.

Når spekulasjonene i media rundt Sponsor Service begynte å florere ble det kjent at selskapet foretok flere store nedskrivninger. Både rett før og etter at Bogen gikk av ble det foretatt nedskrivninger på flere hundre millioner som gjorde at selskapet gikk i underbalanse (Nygaard, 2004). Nedskrivninger av en slik størrelsesorden er all grunn til å stille spørsmål til. I dette tilfellet indikerte nedskrivningene at store og ikke reelle verdier var blitt brukt for å fremstille selskapet mer økonomisk robust enn det faktisk var. Dette fremkom også i en pressekonferanse hvor beslutningen om konkurs ble kunngjort. Verdier på omkring MNOK 125 var bokført uten å ha blitt materialisert (Nygaard, 2004).

## 2. Flytte kostnader fra inneværende perioder til senere perioder

- Nye eller uvanlige eiendelskontoer
- Økning i langsiktige fordringer
- Selskapet unnlater å avskrive og/eller nedskrive eiendeler

I det følgende presenteres røde flagg knyttet manipulerings teknikker som flytter kostnader fra inneværende periode til senere perioder. Med tanke på eiendelssiden er det spesielt postene ”andre fordringer” og ”opptjent provisjon sponsoravtaler” som viser en interessant utvikling. Summert øker disse postene i gjennomsnitt med tilnærmet 57% årlig. Videre fremkommer det i tabellen under at postene utgjør en vesentlig del av de totale eiendelene:

	1998	1999	2000	2001
Andre fordringer	31 800	61 600	95 700	144 400
Opptj. prov.sponsavt	48 100	77 700	123 900	160 200
Sum	79 900	139 300	219 600	304 600
Årlig økning		<b>74,34%</b>	<b>57,65%</b>	<b>38,70%</b>
Totale eiendeler	216 200	343 500	435 400	520 900
<b>% av totale eiendeler</b>	<b>37%</b>	<b>40,6%</b>	<b>50,4%</b>	<b>58,5%</b>

Tabell 7 Sponsor Service - Eiendelsposter (i hele 1000)

Først og fremst viser tabellen en sterk økning i totale eiendeler på tilnærmet 141% fra 1998 til 2001. Videre utpekes økningen i ”andre fordringer” og ”opptjent provisjon sponsoravtaler” som radikal, og noe som burde blitt stilt ytterligere spørsmål til. Økningen i postene har helt klart bakgrunn i det store avviket mellom beløpene som Sponsor Service inntektsførte relativt til det som faktisk innkrevdes som normale kundefordringer. Følgende vises utviklingen i hvert av de fire årene med utgangspunkt i tall fra dommen fremsatt i Tingretten (2009):

	1998	1999	2000	2001
Tot. utfakturert	176 600	187 200	195 500	141 200
Driftsinntekt (DI)	229 300	236 300	264 645	361 999
<b>Utfakturert i % av DI</b>	<b>77%</b>	<b>79,2%</b>	<b>73,9%</b>	<b>39%</b>

Tabell 8 Sponsor Service - Utfaktureringsgrad (i hele 1000)

Fra 1998 til og med 2000 viser det seg en gjennomsnittlig ”utfaktureringsgrad” på nærmere 77% mot nedgangen til 39% i 2001. Dette burde gitt en klar indikasjon til at likviditetsproblemene i Sponsor Service eskalerte. Dette året utgjorde også ”andre fordringer” og ”opptjent provisjon sponsoravtaler” hele 58,5% av totale eiendeler.

Videre rettes det oppmerksomhet til de langsiktige fordringene i selskapet. Under denne posten ble det i regnskapet dannet et økende omfang av nye balansekonti knyttet til enkelte prosjekter, hvorav ingen av kontoene utgjorde vanlige fordringer med en skyldende motpart. Kostnadene var derimot forbundet med rettighetsavtaler som var inngått eller i ferd med å bli inngått. Sponsor Service balanseførte kostnader forbundet med utbetalt garanti, egne utviklingskostnader/tap på utgåtte kontrakter, egne utviklingskostnader på nye prosjekter og lønn/prosjektkostnader. Bare omfanget i seg selv burde utlyst et rødt flagg som burde blitt undersøkt nærmere. De balanseførte kostnadene var knyttet til bestemte prosjekter hvor inntekter var opptjent. I henhold til god regnskapsskikk ville kostnadene dermed utgiftsføres direkte. I tillegg til dette ble det også benyttet andre metoder for å kamuflere kostnader og tap. Herunder ble det overført balanseførte kostnader fra et prosjekt og over til et annet dersom inntektene fra det første prosjektet ikke var tilstrekkelig. Sponsor Service unngikk dermed å avskrive reelle tap, som førte til et overvurdert resultat.

	1998	1999	2000	2001
Andre langsiktige fordringer (LF)	11 800	29 900	62 300	125 300
Økning LF		153%	108%	101%
Økning DI		3%	12%	37%
<b>Omløpshastighet LF</b>		7,9	4,25	2,89
<b>Kredittid (dager)</b>		45	85	125

Tabell 9 Sponsor Service - Andre langsiktige fordringer (i hele 1000)

Andre langsiktige fordringer viser en formidabel vekst i forhold til veksten i driftsinntekter. Omløpshastigheten er helt tydelig redusert og kredittiden sterkt økende. Disse forholdstallene gir all grunn til å undersøke forholdene nærmere for å avverge en eventuell overvurdering av

balansen. Avviket mellom utfakturering og inntektsføring, samt den negative kontantstrømmen fra drift var absolutt sterke røde flagg som burde blitt stilt spørsmål til og oppfølgt.

### Insentiver

For å bedre forstå insentivene bak regnskapsmanipuleringen i Sponsor Service vil det først bli trukket frem noen vesentlige forhold i hendelsesforløpet forut konkursen i 2003. Sponsor Service ekspanderte kontinuerlig frem mot sin undergang i 2003, noe som i stor grad ble finansiert med aksjeemisjoner og låneopptak. Med tanke på regnskapsprinsippene som ble benyttet er det også klart at styret og ledelsen ønsket at regnskapene skulle synliggjøre omsetningsøkningen og verdiene som ble skapt som følge av kontinuerlig ekspansjon. En brutto rapportering var dermed optimalt med tanke på å videreføre denne ”illusjonen”. En positiv utvikling i salgsinntektene vil også ha stor innvirkning på nøkkeltall og benchmarking. Samtidig som selskapet vokste utviklet det seg også en nedgangskonjunktur internasjonalt og i Norge. Dette påvirket børsen og kapitalmarkedet negativt.

Regnskapsprinsippene som Sponsor Service benyttet for å inntektsføre sponsoravtaler hadde betydning for to forhold. For det første førte dette til en økende forskjell mellom bokført resultat og selskapets likviditetssituasjon. Likviditetsproblemet ble også forsterket ettersom selskapet betalte inntektsskatt på opptjent provisjon, noe som dermed skjedde før kontantene nådde selskapet. Aksjeutbytte og bonuser ble også utbetalt før likvide midler ble tilført selskapet (Oslo Tingrett, 2006b). Dermed ble Sponsor Service avhengig av nye aksjeemisjoner og økende låneopptak for å tilføre selskapet nødvendig kapital.

For det andre ble sammenstillingsprinsippet strekt til en absolutt yttergrense av hva god regnskapsskikk er tilbøyelig for, og også over på den ulovlige siden. Inntektsføringen på hele 75% i starten av kontrakten og til og med før avtaler var vedtatt og signert, forringet all sikkerhetsmargin på betalingsforsinkelser, endringer i beløpene og så videre. Dette gikk sterkt utover likviditeten til selskapet, samt hvordan regnskapet ble presentert for eksterne regnskapsbrukere. Herunder var det spesielt utslagsgivende at kreditorer, investorer og bankforbindelser ble villedet til å tilføre Sponsor Service ytterligere kapital. Hovedbankforbindelsen til Sponsor Service, på tampen av sin karriere, var Nordea Bank Norge AS. Nordea tilbød selskapet finansiering med MNOK 325 med bakgrunn i de

manipulerte regnskapene. Aksjonærer, gamle som nye, ble også villedet til å investere ytterligere i selskapet. Nordea hadde sannsynligvis ikke blitt hovedbank til selskapet dersom de hadde hatt innsyn i den reelle økonomiske situasjonen til Sponsor Service.

Et annet interessant moment er at regnskapsmanipuleringen også resulterte i et utbytte som kom Bogen til gode. I dommen fremsatt i Tingretten (2006b) fremkommer det også at beslutningen i styret om utdeling av utbytte var en av hensiktene med den uriktige regnskapsrapporteringen. At utbytte kom Bogen til gode var derimot i andre rekken av tilhørende insentiver. Hovedformålet med utbetalingen var å få investorer med på nye aksjeemisjoner. Med andre ord var Sponsor Service avhengige av å kunne vise til gode resultater for å fortsette ekspansjonen i selskapet, noe som dermed utpekes som et sterkt insentiv. Dette forsterkes også ettersom Bogen er sagt å være den personen som hovedsakelig stod bak manipuleringen. Som gründer og hovedaksjonær forsterkes dermed insentivene til å fremstille selskapet som vellykket og suksessrikt. For å fortsette ekspansjonen og avbilde et selskap som også ville stå sterkt i fremtiden, ble det således nødvendig å manipulere regnskapene for å få tilført nødvendig kapital.

### 6.3 Fast Search and Transfer

*”Økokrim har tiltalt tidligere administrerende direktør og tidligere salgsdirektør i selskapet Fast Search & Transfer ASA (FAST) for å bryte regnskapsloven, samt for markedsmanipulasjon. Økokrim mener det er påvist straffeskyld ettersom det i konsernregnskapet for 2006 ble inntektsført cirka 80 millioner kroner som det ikke fantes grunnlag for” (Økokrim, 2012a, s.1).*

Tidligere Fast Search & Transfer (FAST) ble opprette i 1997. John Markus Lervik var en av flere sentrale personer som var med i oppstartsfasen. Lervik tiltrådte som daglig leder i 2001, samme året som selskapet ble notert på Oslo Børs. Virksomheten til FAST gjaldt salg av teknologi som ble brukt til søk internt i bedrifters dokument og databaser. I april 2008 kjøpte Microsoft alle aksjene i FAST for 6,6 milliarder kroner og selskapet ble omgjort til et heleid datterselskap. Lervik sa opp sin stilling i 2009 og ble erstattet med Bjørn Olstad.

Skaalmo og Sundnes (2014a) skriver i Dagens Næringsliv om hvordan sjefene i FAST manipulerte regnskapene og lurte aksjemarkedet. Like før bløffen ble avslørt, kjøpte også

Microsoft selskapet. Etter dotcom-krasjet i 2001 og frem til 2006 kunne FAST, Lervik og tidligere finansdirektør Ali Riaz vise til rekordomsetninger og kontinuerlig vekst. Det var i forbindelse med konsernregnskapet for 2006 at problemene begynte å vise seg internt i selskapet. FAST sto over en vanskelig salgsperiode, hvor særlig salget i Asia og Europa var dramatisk redusert. I realiteten var det her snakk om et salgssvikt på 75 millioner som måtte rapporteres i fjerde kvartal. FAST som tidligere hadde blitt karakterisert som et suksessrikt vekstselskap så seg derimot nødt til å manipulere med regnskapstallene for å beholde sitt ”image” ovenfor eksterne interessenter. Topplinjen i regnskapet ble dermed en hovedprioritet som var klart viktigere enn å skape gevinst på bunnlinjen. Ved hjelp av kontroversiell regnskapsrapportering klarte selskapets ledelse å vise til at første kvartal i 2007 ble enda et år hvor FAST rapporterte en rekordomsetning og ytterligere femti prosent vekst fra året tidligere.

### Hvordan?

Det var flere som stilte spørsmålsteget til regnskapsføringen av kontrakter i FAST. Thomas Nielsen, en analytiker for meglerselskapet Kaupthing, utpekte problemet i november 2006: *”Kundefordringene er abnormalt høye i forhold til inntektene (..) og Fast bokfører inntekter som blir offentliggjort flere dager inn i neste regnskapsperiode. Dette tyder på aggressiv bokføring”* (Skaalmo og Sundnes, 2014a). Observasjonen skulle vise seg å være korrekt. Salgs-teamet i FAST var aggressive i sin salgsprosess og benyttet en strategi kjent som ”Memorandum of Understanding” (MoU). Strategien gikk ut på at potensielle kunder fikk prøve teknologien til selskapet i en begrenset periode, kostnadsfritt. Videre ville de forhandle frem en bindende kontrakt inkludert betaling dersom kunden var fornøyd. FAST hevdet på sin side at en MoU var så godt som en endelig salgssavtale, ettersom bare en ubetydelig lite prosent av kundene ikke signerte den endelige kontrakten. Likevel ble det mer og mer vanskelig å få inn kontanter fra salgene utover i 2006.

Det var en avtale med teleselskapet Telstra i Australia som ble ”redningen” til et dårlig fjerdekvartal i 2006 som ellers måtte blitt rapportert. Den 22. desember fikk de i boks en såkalt ”MoU-avtale” og dersom Telstra undertegnet endelig kontrakt ville den være verdt MNOK 90 (Skaalmo og Sundnes, 2008). En uke etter kanskje-avtalen, bokførte FAST MNOK 90 og rapporterte en solid vekst på topplinjen. I FAST ble det lagt til grunn at lisensinntekter skulle innregnes på dato for kjøpsordren. I tilfellet med Telstra-kontrakten var



derimot dato for kjøpsordren satt til 2. februar 2007. Uspesifisert stod inntekten fra Telstra som inntekter fra Asia-Pacific-region ettersom en "MoU-avtale" neppe tilfredstilte kravene for inntektsføring. Avtalen resulterte aldri i kjøp av software fra FAST, og dermed var MNOK 90 uberettiget medtatt i regnskapet til FAST.

Mot slutten av 2006 var det også en avtale med selskapet Accoona i USA som viste seg som merkelig. Accoona kjøpte en kontrakt verdt nærmere MNOK 14, tross at de ikke hadde penger til å gjennomføre kjøpet. Kjøpet ble finansiert med aksjer og opsjoner, men ble likevel bokført som kontanter i FAST-regnskapet. FAST hevder på sin side at de aldri har mottatt aksjer som betaling. FAST fikk videre en kontrakt med Microsoft som materialiserte seg i januar 2007. Avtalen ble dog ikke meldt til aksjemarkedet. Behovet for å fylle siste kvartal i 2006 gjorde at avtalen ble bokført i samme året når "MoU"-avtalen ble inngått.

Det fremkommer at FAST benyttet et inntektsprinsipp som ikke synes å være i tråd med IAS 18. For det første er det klart at inntektene ble resultatført lenge før de en gang kunne vurderes å være opptjent. Dette kommer av at en transaksjonsbasert inntekt normalt ikke kan anses å være opptjent før en salgstransaksjon er gjennomført. For å avgjøre om en transaksjon er gjennomført må det tas stilling til hvorvidt både risiko og kontroll er overført. Når det gjelder kontroll kan det både diskuteres for og i mot i henhold til en MoU-avtale. I all hovedsak var varen levert til den potensielle kjøperen, og kjøperen kan dermed antas å ha råderett over varen. På den andre siden var varen bare overført for en gitt prøveperiode uten et vederlag, noe som taler i mot at virkelig kontroll var overført. Når det gjelder risiko er det derimot klart at eiendelens gevinst- og tapspotensial ikke var overført til kjøper. Risiko og kontroll var dermed fortsatt ivaretatt av FAST, noe som tilsier at inntektsføringen var direkte stridende med IAS 18.

I Dagens Næringsliv (2014a) fremkommer også flere innvendinger mot regnskapet til FAST. De påpeker spesielt en budkrig om Retrievalware (søkevirksomheten til det amerikanske selskapet Convera) som Lervik var involvert i. Motparten i budkrigen var Autonomy som til slutt bydde 17 millioner dollar. Når FAST ble involvert økte prisen til 23 millioner dollar. Under ed ovenfor den amerikanske domstolen ble ordet dobbelttransaksjon benyttet, en såkalt tur-retur-transaksjon. Dette betegner en situasjon hvor et selskap betaler en oppblåst pris for en vare, som videre gjør at en andel av kjøpesummen går tilbake til selskapet som salgsinntekt. Dermed påpekes det at FAST kan ha regnskapsført egne penger som

salgsinntekter ettersom de også solgte programvare til Convera. Tidligere storaksjonær Robert Keith i FAST nekter derimot på denne påstanden.

Videre var det når den interne styrepresentasjonen i 2007, ved en glipp, ble lagt ut på FASTS internettsider at en utbredt gransking av regnskapene startet. Granskingen fant et flertall transaksjoner på mange millioner dollar som var utbetalt til anonymiserte selskaper i USA. Et selskap i Florida, Archtech, viste seg å være eid av FASTS tidligere ”Senior Vice President for Strategy and Operations”, Peter Bauert. Archtech var eid av to andre selskaper som også var eid av to tidligere FAST-forbindelser, blant andre Ali Riaz. Dermed fremkommer det at to av toppsjefene i FAST har hatt private selskaper som har inngått transaksjoner med FAST. Fra korrigerte årsrapporter for 2006 og 2007 vises det at i overkant av MNOK 30 er ”irregulært” utbetalt til selskaper som er eid og/eller kontrollert av nærstående parter. Tjenestene som førte til disse utbetalingene viser seg også som ikke reelle. Fra rapporten fremkommer det videre at selskapene har ”kjøpt” programvare for MNOK 18, uten at dette har resultert i reelle innbetalinger til FAST.

At revisor Trond E. Hov for Deloitte leverte en ren revisjonsberetning for regnskapsåret 2006 er bemerkelsesverdig. For det første har det fremkommet MoU-avtalene ble regnskapsført før en transaksjon var gjennomført. For det andre var det snakk om kontrakter for over MNOK 80 som ikke var reelle. Samtidig var det utbetalt i overkant av MNOK 30 til direktører i FAST-systemet via stråelskaper. Revisor på sin side mener å ha blitt lurt av FAST. Han ble heller ikke dømt i etterkant av FAST-saken, noe som fremstår som overraskende for mange.

Kredittilsynets vurdering av revisjonen for regnskapsåret 2006 finner at revisor ikke har hensyntatt de risikofaktorer som ble identifisert i planleggingsfasen i tilstrekkelig grad. Revisor synes heller ikke å ha utført tilstrekkelige og hensiktsmessige revisjonshandlinger for å bekrefte gyldigheten av inntektene som ble inntektsført etter MoU-avtalen med Telstra. Når det gjelder øvrige bokførte transaksjoner uten hold, finner kredittilsynet at dette skyldtes regnskapsmanipulering som revisor vanskelig kunne avdekke (Finanstilsynet, 2009).

### **Metoder for manipulering og røde flagg**

I problemtiden som viste seg i 2006 ble det nødvendig å gjøre inntektsføringen ytterligere aggressiv for vise til kontinuerlig vekst og forbedret omsetning. Hovedsakelig blir det rettet

oppmerksomhet mot ”MoU-avtalene” . Disse avtalene representerer klassiske eksempel på hvordan inntekter i inneværende periode blåses opp ved å utnytte transaksjoner som finner sted i mellom to regnskapsperioder.

### 1. Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter og/eller fiktive inntekter

- Regnskapsføring av inntekter selv om kjøpers betaling er usikker og/eller før endelig aksept
- Redusert omløpshastighet på kundefordringer ( $\frac{\text{Salgsinntekt}}{\text{Kundefordringer}}$ )
- Negativ operasjonell kontantstrøm
- Betydelige nedskrivninger

Inntektsføringsprinsippene i FAST førte til at ”MoU-avtalene” ble regnskapsført før det ble fastslått at det noen gang ville finne sted en innbetaling. I noen tilfeller kom innbetalingen året etter og i andre tilfeller ble aldri kontraktene offisielt inngått. Dermed var det heller ingen inntektsstrøm i vente selv om dette allerede var regnskapsført. I likhet med foregående case kan det observeres en reduksjon i omløpshastigheten til kundefordringene i FAST . Omløpshastigheten ble redusert fra 2,06 i 2005 til 1,68 i 2006.

Redusert omløpshastighet på kundefordringer gir også en indikasjon til lengre kredittider og manglende tapsavsetninger. Fra tabellen under finnes det at selskapets kredittid økte med 40 dager fra 2005 til 2006. I 2005 indikerer tallene at det gikk et halvt år før selskapet genererte innbetalinger fra salg, noe som i seg selv ikke burde ses på som uproblematisk. At kredittiden økte til tilnærmet syv måneder i 2006 er absolutt å karakterisere som et rødt flagg. Med andre ord var det bare salget fra januar, februar og mars som resulterte i innbetalinger det samme året.

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

Tabell 10 Fast Search & Transfer - Kredittid kunder (dager) (tall i hele 1000)

	2005	2006
<b>Økning driftsinntekt</b>	51%	62%
<b>Operasjonell kontantstrøm</b>	12 226	-1 628

Tabell 11 Fast Search & Transfer - Operasjonell kontantstrøm (i hele 1000)

Fra tabell på forrige side fremkommer det klart at FAST var mest opptatt av topplinjen i regnskapet. Driftsinntektene fra 2005 til 2006 økte med hele 62%, mens driftsresultatet på den

andre siden ble redusert med 36,6%. Samtidig viser tabellen at operasjonell kontantstrøm utvikler seg til det negative fra 2005 til 2006. Det som derimot gjør analysen vanskelig er at FAST var i en betydelig vekstfase på dette tidspunktet, noe som ofte har likviditetskonsekvenser. Ved ekspansjon vil det være kostbart å opparbeide et visst volum ettersom kundefordringer og varelager bygges opp i et større omfang enn tilflytende kontantstrømmer. Videre er det også en risiko for at utviklingskostnader og nye lanseringer vil tære på kontantstrømmen. I FAST-saken var derimot økende kundefordringer og en negativ kontantstrøm sterke indikasjoner på at deres regnskapsstrategi vedrørende inntektsføring var alt for aggressiv. I ettertid har det også fremkommet fra tidligere ansatte i FAST at de var utsatt for et stadig press til å få kunder til å signere ”MoU”-avtaler, spesielt mot slutten av regnskapsperioder. Dersom selskapet ikke nådde målene for kvartalet hadde de således en ”kanskje-reserve” som de kunne inkorporere i regnskapet mot slutten (Skaalmo og Sundnes, 2014a).

I løpet av andre kvartal 2007 skjedde det også en tapsføring av kundefordringer på i overkant av MNOK 80 i regnskapet til FAST. Dette er helt klart et ”opprydningssarbeid” av praksisen i 2006 som gjorde at MoU-avtaler uten økonomisk verdi ble regnskapsført. Generelt vil man stille seg kritisk til nedskrivninger og tapsføringer av en slik karakter, ettersom dette normalt belyser at et selskap har holdt eiendeler som i realiteten ikke har skapt verdier for selskapet.

### **Insentiver**

FAST fikk nytt liv etter dotcom-krasjet i 2001 hvor selskapet holdt på å gå under og ble stemplet som en luftig aksjeboble (Skaalmo og Sundnes, 2014a). FAST så et underskudd på over to millioner dette året og aksjekursen falt med hele 98%. Lervik og Riaz startet deretter jobben med å løfte FAST til nye høyder, noe som medførte en etterfølgende jevnlig vekst og overveldende inntjening. Nettopp dette skaper de første indikasjonene på at det forelå et markedsinsentiv i FAST-saken. Selskapet hadde tidligere opplevd verdier på lik linje med Hydro og dermed smakt på følelsen av suksess. De var børsnoterte og opptatt av hvordan de ble priset i markedet. Etter flere år med imponerende rapportering vedrørende vekst og salgstall ble det dermed viktig for FAST å opprettholde denne entusiasmen fra daværende og potensielle investorer. ”Target-accounting” fremkommer som viktig for FAST ettersom de i slutten av kvartalet i 2006 så seg nødt til å inntektsføre aggressivt for å rapportere etter markedets forventninger.

Rett etter at FAST nok et år rapporterte nye rekorder i salgstallene ble det også inngått et møte mellom Lervik og Microsoft vedrørende et potensielt salg av selskapet. FAST ble kjøpt opp av Microsoft i 2008 rett før regnskapssvindelen ble avdekket. Lervik solgte aksjer og tegningsretter for til sammen MNOK 85 til Microsoft, samtidig som han fikk forhandlet frem 700 000 opsjoner som en privat tilleggsavtale (Skaalmo og Sundnes, 2008). Andre eiere og styremedlemmer fikk innkassert over MNOK 800 i forbindelse med salget. Lervik ble også ”corporate vice president” i Microsoft og representerte en av Europa-sjefene i det store dataselskapet. Dermed kan insentivene ha bakgrunn i både personlig vinning og vinning for selskapet. Likevel oppfattes personlig vinning som et hoved-insitament, mens vinning for selskapet var en konsekvens av det første. Lervik, sammen med andre styrende personligheter fikk økt verdi som ledere ettersom de snudde FAST fra en skadelidende situasjon til et overveldende teknologiselskap. Selskapet ble lukrativt for Microsoft, noe som endte med et gunstig salg av FAST, som ellers mest sannsynlig ville gått under sammen med viten om deres regnskapspraksis.

#### 6.4 Troms Kraft & Kultur

*”Den tidligere svenske toppsjefen Boris Benulic og to andre personer er varetekstfengslet. Hovedmannen er mistenkt for grove brudd på bokføringsloven og grovt økonomisk utroskap, de to andre er mistenkt for medvirkning” (Greiner, 2012).*

Troms Kraft AS er Nord-Norges ledende energikonsern og eies av Troms fylkeskommune og Tromsø kommune med henholdsvis 60 og 40 prosent. Som en betydelig kraftprodusent og entreprenør, er Troms Kraft en av Norges største nettleiere og sterkt engasjert innen utvikling og salg av fornybar energi (Troms Kraft, 2015). Konsernet genererer, distribuerer og leverer elektrisitet i Norge, Sverige og Finland. I 2011 stammet konsoliderte inntekter på 3 milliarder kroner fra det svenske datterselskapet Kraft og Kultur AB. Dette utgjorde halvparten av omsetningen i Troms Kraft.

Kraft og Kultur AB ble etablert i Stockholm i år 2000. Visjonen og strategien til selskapet var å tilby fornybar energi til en målgruppe som var miljø- og kulturbevisste. Herunder fokuserte selskapet på husholdninger, bedrifter og hovedsakelig svenske kommuner. Strategien benyttet gikk ut på at selskapet kjøpte fornybar energi til markedspris og distribuerte strømmen videre

til kunden gjennom en fast-pris avtale. I tillegg tilbød selskapet ulike tilbud på produkt og tjenester innenfor det kulturelle segmentet. Dermed blir det også naturlig å legge til grunn at selskapet var nødt å sette en pris utover det som ”vanlige” strømselskaper kunne tilby kunden. På den andre siden oppfattes strømmarkedet som en bransje som er nødt til å være prisbevisst for å tiltrekke nye og eksisterende kunder, noe som viser svakheter i strategien til Kraft og Kultur. Boris Benulic var en av gründerne i Kraft og Kultur og fungerte som daglig leder frem til november i 2011. Selskapet var en stor distributør i Sverige og opplevde kraftig vekst til og med 2010. Følgende vises en oversikt over utviklingen.

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

Tabell 12 Kraft og Kultur – Vekst 2003-2010 (MSEK)

Granskningsrapporten til Ernst & Young (2012) viser flere indikasjoner på at regnskapene fra 2002 til 2011 var bevisst og planmessig manipulert. På grunn av overvurderte inntekter og resultat ble Morselskapet, Troms Kraft, nødt til å foreta store nedskrivninger i konsernregnskapet. Uriktige balanseposter bidro til et behov for å nedskrive anslagsvis 1,5 milliarder norske kroner.

Tidligere daglige leder, Benulic, blir sett på som hovedansvarlig for manipuleringen, men skal også hatt medhjelpere. Benulic på sin side mente at han ikke var innblandet i manipuleringen og at det sannsynligvis hadde en sammenheng med at styret ønsket å kamuflere tap i virksomheten. Tapene er sagt å delvis ha bakgrunn i kultursatsningen til selskapet, samt det faktum at det ikke forelå tilstrekkelig sikring på innkjøpsprisen av energi. Som sagt tilbydde selskapet fastprisavtaler for å opprettholde og vinne nye markedsandeler. Dette forutsatte at Kraft og Kultur benyttet en såkalt back-to-back policy hvor selskapet sikret seg mot svingningene i markedet. I en uttalelse til Dagens Næringsliv (2011) hevder derimot Benulic at det var snakk om tap mellom 700 og 800 millioner kroner over en to-tre års periode som følger av manglende sikring. Videre begrunnes selskapets overskudd år etter år med at dette

var rent regnskapsteknisk. Volumet ville synes, og derfor ble alle avtaler ført. Med bakgrunn i dette mente daglig leder at inntektene var reelle. Granskningsrapporten til Ernst & Young (2012) finner derimot flere e-poster hvor Benulic har instruert om hvilke tall som skulle manipuleres og hvilke forklaringer som skulle gis til revisor.

### Hvordan ?

Årsregnskapene til Kraft og Kultur viste seg å ha vært svært misvisende fra og med 2002 til 2010. Hovedsakelig skjedde det en oppblåsing av inntektene som representerte overveldende 1,5 milliarder norske kroner. En interessant post i regnskapene skulle vise seg å være ”opptjente, ikke fakturerte inntekter” (UI). Posten skulle angivelig vise salgsinntekter som ikke var fakturert kunden. Analyser av regnskapene utført i ettertid finner derimot at regnskapsposten ble brukt for å skjule reelle tap i selskapet. Samtidig som denne posten økte, økte også kassekreditten ettersom kontantstrømmen fra kundene var tilbakeholden. Følgende vises det til e-mail korrespondanse fra Benulic, som instruerer regnskapsansvarlig til å kamuflere tap i virksomheten (oversatt til Norsk)(Ernst & Young, 2012):

*Hei! Noen innvendinger til regnskapet:*

- 1. Du legger vel inn det der konsernbidraget, altså 5/12-deler av 4 MNOK.. pust..*
- 2. Og vedrørende kultur – kan du manipulere tallene så vi lander med ett pluss på 1,5 MSEK – for eksempel ved å legge på lager eller overføre hele summen til ”opptjente, ikke fakturerte inntekter”*
- 3. Prissikringen blir som følger for mai: SEK 9.522.374*
- 4. Strøminntektene – bruk en sum som gjør at vi lander på 16,1 MSEK i resultatet etter skatt*

Forholdstall knyttet UI, kapitalbinding og kundefordringer utgjorde alle en sentral del av Kraft og Kulturs regnskaper, samt av totalen på konsernnivå. I 2003 utgjorde UI 40% av kraftomsetningen i selskapet, og økte til 74% i 2010. Regnskapene til selskapet har likevel blitt revidert uten merknader frem til 2011. Det ble også gjennomført en særegen revisjon på inntektsstrømmer og fordringsmasser i 2009, uten at noe særskilt ble avdekket (Ernst & Young, 2012). Problemet var at nøkkelinfo rett og slett var blitt fjernet, noe som gjorde det vanskelig å avdekke eventuell manipulasjon. I alt skal det være snakk om tap på inntil 1,8 milliarder svenske kroner som ble kamuflert. Hovedårsakene til tapene var brudd på konsernets policy vedrørende sikring av innkjøpskostnadene for kraft og det at selskapet hadde inngått tapskontrakter med kunder helt fra oppstarten (Nord24, 2014).

I følge Hanne May Grønli, controller i Troms Kraft, skjedde manipuleringen ved at rapporter fra faktureringsystemet CAB ble eksportert til Excel og strukturert bearbeidet. Vesentlig data som for eksempel leveranseperiode for strøm, faktureringsdato og fakturanummer ble fjernet fra dokumentet. Utgangspunktet for beregningen av UI ble gjort ved å først ta utgangspunkt i at innkjøpt strøm (de facto) er lik levert kraft (engros-tall). Videre ble fakturert volum i Kwh trukket fra kjøpt kraft (engros-tall) i Excel-filen (Nord24, 2014). Herunder var derimot fakturert volum i regnearket manipulert og nedjustert, noe som medførte at utregnet pris ble overvurdert. Dermed klarte Kraft og Kultur å rapportere en bedre margin på sine kontrakter tross det faktum at det i flere tilfeller var snakk om tapskontrakter. Grønli uttalte følgende til Nord24 (2014): *”I realiteten bokførte Benulic deler av volumet tre ganger. Første gangen ved virkelig fakturering, andre gangen ved at han tar inn et fiktivt volum og tredje gangen ved at han verdsetter volumet med en pris som er alt for høy”*.

Videre fremkommer det som særlig kritisk at Benulic hadde mangelfull korrespondanse med styret i Kraft og Kultur, konsernsjef i Norge, samt med revisor. Ustrukturerte meldinger og dokumentasjon ble sendt som oppstykket og delt. Positive sider ved regnskapet ble oppblåst, mens negative hendelser ble nedgravd og nedprioritert ved å aggressivt forsvare hendelsene.

Revisor for Kraft og Kultur var det svenske selskapet Grant Thornton, mens konsernrevisor for Troms Kraft var PwC. I april 2014 konkluderte Finanstilsynet (2014) med at revisjonsgiganten PwC ikke hadde ivaretatt sitt revisoransvar tilstrekkelig i revideringen av konsernregnskapet. Tilsynet skriver at revisor ikke var tilstrekkelig involvert i revisjonen av datterselskapet. PwC på sin side mente seg lurt og trakk frem at det vil være vanskelig for revisor å avdekke misligheter når disse ble utført kamouflert og i samarbeid med ledelsen (Christensen, 2014). Videre er det ingen funn som tyder på at Grant Thornton var kjent med manipuleringen. Tvert i mot uttrykket revisor flere merknader til selskapet. I 2004 varslet også konsernrevisor behovet for å hankses med posten ”opptjent, ikke fakturerte inntekter”. PwC ble likevel skiftet ut som konsernrevisor og saksøkt for erstatningskrav.

### **Metoder for manipulering og røde flagg**

For det første fremkommer det flere generelle røde flagg som skulle vært tatt tak i og undersøkt. Blant annet at selskapets daglige leder, Belunic, også var fungerende økonomiansvarlig frem til 2010. Oppfølging av vedtak i styret viser seg også som manglende.



Herunder ble det for eksempel rettet oppmerksomhet til en dels svak internkontroll av revisor, uten at noe synes å være gjort med situasjonen (Ernst & Young, 2012). I alle spørsmål vedrørende regnskapsmessige forhold var det også daglig leder som kommuniserte med revisor. Svak internkontroll, en liten og personavhengig administrasjon, samt dominant leder er å anse som åpenbare generelle røde flagg.

Situasjonen i Kraft og Kultur var at omsetningen ble kraftig overvurdert i flere år. Inntektene som var bokførte var heller ikke nødvendigvis reelle og selskapet unnlot også å tapsføre når dette var nødvendig. Herunder presenteres røde flagg som kan oppdage nettopp slike forhold.

### 1. Inntektsføring for tidlig eller av tvilsom karakter og/eller fiktive inntekter

- Når lønnsomheten avviker fra ”bransjenormalen” etter korreksjon av unormale poster
- Redusert omløpshastighet på kundefordringer ( $\frac{\text{Salgsinntekt}}{\text{Kundefordringer}}$ )
- Negativ operasjonell kontantstrøm

Som følger fra tabell 12 eskalerte inntektsøkningen fra å utgjøre 18 % i 2008 til 74 % i 2010. Gjennomsnittlig økte inntektene med 34 % fra 2002 til 2010. Med dette i tankene er det interessant å ta i betraktning hvordan disse tallene er representative for strømbransjen. Strømbransjen kan karakteriseres med et flertall distributører som leverer en tilnærmet lik vare. Dermed blir det naturlig å tenke seg at kundene verdsetter pris og at det således er høy priskonkurranse i markedet. En gjennomsnittlig omsetningsøkning på 34% ses på som uvanlig for en bransje med disse karakteristikene, og kan for eksempel indikere manglende tapsavsetninger.

På den andre siden fokuserte Kraft og Kultur på den miljøbevisste kundemassen samtidig som de tilbydde supplerende kulturattributter. Likevel ses det ikke på som sannsynlig at denne strategien førte til at kunder så seg villige til å betale en ekstra pris fremfor å handle strøm med konkurrenter. Kulturdelen av virksomheten har også vist seg å gå med tap. Et rødt flagg som burde blitt stilt ytterligere spørsmål til blir således Kraft og Kultur’s vedvarende og eskalerende inntjeningsvekst ettersom det er lite sannsynlig at dette ville vedvare over lengre tid.

(MSEK) År	Drifts- inntekter	Opptjent, ikke fakturert	Omløps- hastighet	SUM eiendeler	UI i % av eiendeler
2002	228	78	2,92	250	31 %
2003	567	225	2,52	369	61 %
2004	665	290	2,29	511	57 %
2005	700	366	1,91	601	61 %
2006	803	414	1,94	786	53 %
2007	972	509	1,90	986	52 %
2008	1 249	745	1,68	1 289	58 %
2009	1 396	990	1,41	1 748	57 %
2010	2 205	1 637	1,35	2 619	63 %

Tabell 13 Kraft og Kultur - Omløpshastighet til opptjente, ikke fakturerte inntekter (UI)

Posten ”Opptjente, ikke fakturerte inntekter” (UI) utgjorde en vesentlig del av balansen til Kraft og Kultur som vist i tabellen over. I følge styret skal årsaken til størrelsen på posten hovedsakelig være at Svenske kommuner utgjorde den største delen av Kraft og Kultur’s kundemasse (Ernst & Young, 2012). Kommunene ble fakturert etterskuddsvis for hvert kvartal, noe som forårsaket at forbruket fra oktober til desember ikke ble fakturert i løpet av året. Videre er det argumentert for at noen kunder benyttet strøm utover det som følger av kontrakten, noe som medførte en tilleggsfakturering etter årsskiftet. Et annet moment som fremkommer i granskningsrapporten til Ernst & Young (2012) er at det skal ha vært problemer med overgangen til et nytt system for automatisk avlesning av strømforbruket i Sverige. Dermed skal faktureringen ha blitt forsinket ettersom brukerdata har vært ukorrekt i flere tidsrom.

For det første vil det være fornuftig å forutsette at årets rapporterte UI bare relaterer seg til inntekter samme år og ikke en ”oppsamling” av UI over flere år. Med tanke på faktureringsprosessen til selskapet vil det også være naturlig å anta at UI bare gjelder opptjent inntekt i slutten av året eller i løpet av siste kvartal. Dermed vil forventet UI hvert år konsentrere seg rundt 25% av omsetningen i selskapet. I 2003 utgjorde derimot UI 40% av kraftomsetningen i selskapet og økte til hele 74% i 2010. Med andre ord vil en slik utvikling tilsi at 74% av selskapets inntekter ikke var fakturert til kunden ved utgangen av året. Det betydelige omfanget og veksten i UI synes dermed å være alarmerende høyt, og skulle vært en indikasjon på at inntektssiden i Kraft og Kultur var betydelig oppblåst i perioden. Som det fremkommer fra tidligere e-post korrespondanse ble UI også brukt for å kamuflere reelle tap i virksomheten, som for eksempel tap på grunn av manglende sikring og kulturdelen av virksomheten. Rettes oppmerksomheten til omløpshastigheten på UI fremkommer også en

negativ trend i perioden, noe som representerer en urovekkende utvikling. På den ene siden kan det røde flagget signalisere oppblåste inntekter, og på den andre siden kan det være et tegn på at selskapet sliter med håndteringen av kundefordringer. Uansett er dette et forholdstall som burde blitt tatt alvorligere i selskapet og forårsaket at noe ble gjort for å reversere en ytterligere negativ utvikling.

Samtidig som UI øker i balansen for hvert år blir det også observert en lik tendens for kassekreditten. Kraft og Kultur vokste stadig i perioden og trengte kapital ettersom kundefordringene hang etter. Årsregnskapene viste en økning i kassekreditten på over MSEK 600 fra 2009 til 2010. I gjennomsnitt fra 2007 til 2010 økte denne posten med over 50% hvert av årene. Tross det faktum at selskapet vokste i perioden, er dette en tilsynelatende ekstrem utvikling. Kraft og Kultur viste til positive resultater i hvert av årene, noe som ikke samsvarer med utviklingen i trekk på kassekreditten. Det kan også virke som posten har fungert som finansiering av UI ettersom utviklingen er tilsvarende lik i perioden.

Noe som viser seg som interessant i tilfellet med Kraft og Kultur er at det ble rapportert en positiv kontantstrøm fra drift i 2009. Ses det derimot i årsregnskapet for 2010 fremkommer det at kontantstrømmen i 2009 var beheftet med en feilføring. Kontantstrømmen viste seg som positiv ettersom økningen i kassekreditten ble medtatt som en operasjonell aktivitet. Dette synes derimot å være feilaktig på grunn av bransjens karakter og selskapets virksomhet. Det kan spekuleres i om dette var bevisst eller ikke. Uansett var dette ”heldig” for selskapet ettersom en positiv kontantstrøm harmoniserte bedre med det rapporterte resultatregnskapet.

	2007	2008	2009	2010
Driftsinntekt	1 000 167	1 298 722	1 514 623	2 629 304
Driftsresultat	59 568	81 844	90 848	175 243
Endring i DI/DR		30%/37%	17%/11%	74%/93%
Operasjonell				
kontantstrøm (OKS)	48 998	- 32 914	- 235 937	- 677 459
Endring i KS		- 81 912	- 203 023	- 441 522

Tabell 14 Kraft og Kultur - Operasjonell kontantstrøm (i 1000 SEK)

Feilføringen ble derimot rettet i årsregnskapet for 2010 og tabellen over viser den virkelige utviklingen i operasjonell kontantstrøm. Fra 2008 til 2010 viser dermed årsregnskapene til Kraft og Kultur negative operasjonelle kontantstrømmer, noe som indikerer at selskapet ikke klarte å generere kontanter fra sin virksomhet.

For å oppsummere virker det som Kraft og Kultur's inntekter var delvis for tidlig ført, av tvilsom karakter og til og med rett ut fiktive. Tap ble også kamuflert ved å kapitalisere kostnader heller enn å kostnadsføre disse med det samme. Motposten viste seg i balansen gjennom "opptjente, ikke fakturerte inntekter" og førte til at balansen ble betydelig overvurdert. Ettersom den "opptjente" inntekten ikke genererte kontanter til virksomheten viste operasjonell kontantstrøm seg som negativ i perioden. Dermed ble det også nødvendig å løpende øke kortsiktig gjeld i selskapet. På grunn av manglende sikring hadde nemlig selskapet en åpen posisjon i slutten av regnskapsperiodene, noe som medførte betydelige tap, og selskapet var nødt å betale en "overpris" i markedet relativt til kundenes fast-pris avtaler. Posten kassekreditt fungerte således som en form for finansiering av "opptjente, ikke fakturerte inntekter". Sammensatt er dette flere røde flagg som kan indikerer at inntjeningen ble overvurdert og dermed at regnskapsmanipulering var et faktum i Kraft og Kultur.

### Insentiver

For det første representerte Kraft og Kultur en ambisiøs vekststrategi hvor nye markedsandeler ville kapres, samtidig som de fokuserte på et bredere tilbud enn øvrige konkurrenter. Daværende daglig leder var opptatt av kulturdelen i selskapet og skal ha påkostet dette området omgående. Selskapet fikk derimot lite igjen av disse investeringene. I så måte taler mye for at manipuleringen hadde sitt utspring i et ønske om å imponere det eksterne markedet med tanke på lønnsomhet, samt kulturelle og miljømessige faktorer som nettopp skulle differensiere selskapet og trekke kunderelasjoner. Høye ambisjoner er derimot også gjerne det som former en god ledelse og medvirker til at et selskap når nye høyder og glimrende resultater. På den andre siden tilsa bransjens karakteristikker at selskapet var tvungen til å presse prisene lavere dersom de skulle utkonkurrere konkurrentene, noe som ikke var mulig for å opprettholde gunstige marginer.

For å innstille seg etter egne ambisjoner og visjoner ble det således "nødvendig" å ta tak i regnskapsrapporteringen. Kraft og Kultur hadde også opparbeidet seg et visst omdømme som de så seg nødt til å opprettholde. Selskapet fikk tilført kapital fra morselskapet Troms Kraft som følger av dette. Troms Kraft stilte også som garantist for selskapets låneforbindelser. I tillegg var det et flertall banker som ga Kraft og Kultur større kreditter. Nettopp årsregnskapene til Kraft og Kultur var vesentlige for at det ble innvilget kreditt (Endresen og

Sæbbe, 2015). At selskapet var avhengig av å vise til vedvarende og god inntjening for å få tilført nødvendig kapital øker dermed insentivene til å skjule tap og dårlig praksis internt.

Den tidligere daglige lederen har også uttrykt at ingen var tjent med regnskapsfeilene som ble avdekket (Dagens Næringsliv, 2011). Han legger til at det verken fantes store bonuser eller lønninger. Påtroppende daglig leder stiller seg også uvitende til insitamentene, men utelukker ikke at årsaken kan være handelen med åpne posisjoner. Oppsummert synes det at insentivene hovedsakelig var styrt av ledelsens visjon for selskapet og hvordan de ble omtalt eksternt. Herunder var Kraft og Kultur avhengig av kapital. Likevel var de en del av et større og velutviklet konsern som stilte som garantist ovenfor banker. Dermed anses insentivene fra eksterne kapitalmarkeder som svake sett i forhold til ledelsens optimistiske visjon for Kraft og Kulturs differensierte praksis i strømbransjen.

## 6.5 Lunde Gruppen

*”ØKOKRIM har tiltalt tre personer i Stavanger for grov økonomisk utroskap og underslag på til sammen 140 millioner kroner. Utbyttet ble i all hovedsak overført til selskaper som senere har gått konkurs” (Økokrim, 2012b, s.1).*

Lunde Gruppen AS var morselskapet i Lundekonsernet som bestod av rundt 70 selskaper. I tillegg var det en rekke deleide selskaper involvert i Lunde-systemet. Virksomheten i selskapene gjaldt blant annet eiendom, fritidsbåter og transport. På overordnet nivå var konsernet et investeringskonsern. For det første drev de med systematiske investeringer for å samle et antall mindre selskaper innen samme bransje. Dermed dannet de en selskapsstruktur med systemverdier, med formål om å selge delkonsernet eller selskapsgruppen til nasjonale P/E fond eller tilsvarende (Borevisors rapport, 2012). For det andre kjøpte konsernet undervurderte eiendeler i den hensikt å selte disse videre med påfølgende verdier (”Asset play”). I tillegg engasjerte konsernet seg i eiendomsvirksomhet. Lundekonsernet var dermed både kapital- og kompetansekrevene, samt avhengig av lånefinansiering.

Selskapene som tilhørte konsernet og de tilknyttede selskapene i Lundesystemet skal angivelig ha blitt ledet av Johannes Lunde personlig med hjelp av daværende økonomisjef Morten Berg (Oslo Tingrett, 2013). På overordnet nivå var Lunde involvert i virksomheten til

opp i mot 130 ulike selskaper (Dagens Næringsliv, 2013). Det er hevdet at Lunde og Berg ”opptrådte som om Lunde var eeneier av alle selskaper som han hadde eierinteresser i, uten hensyn til aksjelovens regler om selskapets, øvrige aksjonærers og kreditorers interesser” (Oslo Tingrett, 2013, s. 2).

Som en konsekvens av at konsernet var tungt belånt samtidig som finanskrisen traff Norge, viste det seg som vanskelig å selge eiendelene og dermed skape merverdier i selskapene (Dagens Næringsliv, 2013). Konsernet fikk med dette også problemer med å betjene egen gjeld. Fra Borevisors rapport (2012) fremkommer det at konsernet i realiteten representerte et finansielt korthus allerede ved utgangen av 2009, og at en fallitt i et av underkonsernene ville medført en konkurs. Likevel klarte Lundekonsernet å presentere det motsatte ved en omfattende prosess innad i konsernet, hvor penger ble tappet fra datter- og deleide selskaper for å dekke utestående gjeld. Johannes Lunde, Morten Berg og en regnskapsmedarbeider ble i Stavanger Tingrett dømt for disse forholdene. Berg ble også tiltalt for å ha bistått med hvitvasking av utbytte (Økokrim, 2012d). Først i 2011 kollapset Lunde-systemet inkluderende rundt 60 konkurser. Lunde ble slått personlig konkurs samme år (Dagens Næringsliv, 2013).

### Hvordan?

Sammensetningen av en ren revisjonsberetning, ufullstendige regnskaper, overvurdert goodwill- og aksjeposter i henholdsvis konsernet og datterselskapene, medførte til at års- og konsernregnskapet i 2009 viste betydelige avvik fra den finansielle realiteten. Store balanseførte immaterielle verdier var ikke likvide. I henhold til god regnskapsskikk skulle ledelsen utarbeidet nedskrivningstester i avleggelsen av regnskapet for 2009. Dette finnes det derimot ikke bevis for. Konsernets underbalanse per 31.12.2009 er estimert til mellom MNOK 90 og 130 (Stavanger Tingrett, 2013).

En kompleks selskapsstruktur med et flertall av nærstående selskaper og ulovlige transaksjoner var selve grobunnen til de overvurderte og økende balanseverdiene i konsernet. Videre vil de vesentligste feilene i regnskapene for 2008 og 2009 redegjøres for ytterligere. Herunder snakkes det om manglende nedskrivning av goodwill/merverdi aksjeposter, manglende opplysninger om stor usikkerhet ved fortsatt drift og manglende presentasjon av betingede forpliktelser som garantier og kausjoner (Borevisors rapport, 2012).

Når det gjelder overvurdert goodwill, skjedde dette ved at konsernet foretok en rekke transaksjoner i Lunde-systemet som genererte merverdier og inntekter uten hold og dekning. Etter god regnskapsskikk skal verdsettelsen av slike transaksjoner representere markedsprisen ved transaksjonstidspunktet. I borevisors rapport (2012) finnes det derimot at Berg foretok en prising av eiendelene som var vesentlig høyere enn markedsprisen. For eksempel genererte de interne salgene av aksjer i det tilknyttede selskapet Norsk Båtsenter AS nærmere MNOK 150 i goodwill. Den interne transaksjonen skjedde et halvannet år etter at en markedspris var observert til MNOK 50. Det finnes også et salg av Norsk Båtsenter Sport AS, som primært gjaldt salg av ordinære eiendeler. Likevel genererte derimot det interne salget goodwill på i overkant av MNOK 13.

Det fremkommer at flere datterselskaper og deleide selskaper, i virkeligheten var likviditetsmessige belastninger for Lunde Gruppen. Likevel medførte de urettmessige transaksjonene til at Lunde Gruppen bokførte verdier på flere millioner i 2009. Det er også stilt spørsmål til hvorvidt nedskrivningen av goodwill var å anse som rettmessig. Goodwill i konsernregnskapet ble avskrevet over 20 år, noe som det ikke finnes analyser eller beregninger som kan rettferdiggjøre. I noten finnes følgende beskrivelse av avskrivningstiden: *”Avskrives over 20 år som følge av langsiktig tidshorison på drift av selskapene. Selskapet mener at den økonomiske verdien vil være tilstede så lenge eierskapet i de kjøpte virksomhetene opprettholdes”* (Borevisors rapport, 2012, s. 48). Dette strider med det som har blitt avdekt i ettertid, at konsernet og flere tilknyttede selskaper ikke nødvendigvis kvalifiserte til fortsatt drift i 2009.

En rekke selskaper i Lunde Gruppen foretok også balanseføring av utsatt skattefordel. Dette synes som uaktsomt ettersom den finansielle stillingen tilsa at en potensiell utnyttelse av en skattefordel i beste fall fremstod som tvilsom. For konsernet utgjorde balanseført utsatt skattefordel i overkant av MNOK 24 per 31.12.08 og tilnærmet MNOK 15 per 31.12.09. I tilfellet hvor balanseført utsatt skattefordel ikke i virkeligheten representerer tilgjengelige verdier, er balanseføringen i 2009 ikke i samsvar med god regnskapsskikk. I Borevisors rapport (2012) fremkommer det også at forholdet ikke var dokumentert på en tilfredsstillende måte.

Når det gjelder garantier og kausjoner var situasjonen slik at Lunde Gruppen disponerte dette overfor andre konsernselskaper i utstrakt grad (Borevisorsrapport, 2012). For regnskapsårene

2008 og 2009 finnes det vesentlige avvik mellom de reelle ikke balanseførte forpliktelsene og det som er vist i konsernets regnskaper. I 2008 og 2009 var det opplyst i regnskapet om garantier og kausjoner pålydende MNOK 100 og 83. Faktiske forpliktelser har derimot vist seg å være på henholdsvis MNOK 474 og 662 for regnskapsårene. På vegne av andre datterselskaper, tok også Lunde og Berg opp lån fra ulike bankforbindelser. For eksempel ble det i 2009 tatt opp lån på henholdsvis MNOK 43 i Sparebank 1 SR-Bank. Lånebeløpene ble brukt til å refinansiere eldre lån som andre selskaper hadde i samme bank, samt til å innfri overtrekk på bankkontoer i Lunde-systemet (Stavanger Tingrett, 2013).

Ettersom konsernet ved utgangen av 2009 i realiteten var illikvid, ble Lunde og Berg nødt å innhente likviditet fra andre selskaper. Dette førte til tapping av penger fra deleide selskaper til heleide selskaper. En sentral del av bedrageriene var knyttet tapping av det deleide Vendere konsernet, for å således være i stand til å betale løpende forpliktelser i Lunde Gruppen. Forholdet begynte med at et av morselskapene i Lunde Gruppen, Måsen Eiendom AS ("Måsen"), i 2009 kjøpte et hylleselskap (et ferdig registrert aksjeselskap). Dette ble reorganisert og kalt Vendere Eiendom AS ("Vendere"). Måsen eide 50% av selskapet, mens resterende 50% var eid av to eksterne parter, Orkla Eiendom AS og Finansgruppen Eiendom AS.

Lunde og Berg skulle fungere som konsulenter for Vendere, og dermed overta fullmakt til å inngå avtaler og foreta disposisjoner for selskapet (Oslo Tingrett, 2013). Tross at selgerkreditten mellom Måsen og Vendere så å si var nedbetalt, fortsatte kontantoverføringen fra Vendere til Lunde-systemet. Verdier på til sammen MNOK 77 ble overført til Måsen og Lunde Gruppen i 2010 (Stavanger Tingrett, 2013). I ettertid iverksatte Orkla en granskning på grunn av en svak likviditetssituasjon i Vendere og forholdene ble avdekket. Lunde og Berg ble dermed fratatt sine formelle roller og fullmakter i Vendere.

Overføringene på MNOK 77 innebar dermed "lånte" penger av Vendere, uten at Vendere mottok annen motytelse enn et usikret krav i Måsen og nærstående selskap. Tappingen ble kamouflert med transaksjoner i forbindelse med kjøp og salg av eiendommer eller som lån (Oslo Tingrett, 2013). På grunn av eierstrukturen i Vendere ville derimot ikke reglene innunder konserninterne transaksjoner være gjeldende, og selskapet skulle blitt behandlet som en selvstendig enhet. Dermed ville Vender naturligvis ikke fungere som en "bank" for Lunde-konsernet. I tidspunktet for tappingen var også Lunde, som tidligere nevnt, daglig



leder i Vendere. Herunder var Lunde berettiget til å løpende rapportere underliggende virksomhet til styret. Lunde unnlot derimot vesentlig informasjon under styremøter, noe som bidro til å kamuflere tappingen ytterligere. Stavanger Tingrett (2013) konkluderer med at Lunde gjennomførte overføringene vel vitende om at overføringene savnet rettsgrunnlag og at de var illojale mot Vendere. Utroskapen og herunder ”lånene” ble benyttet til å styrke likviditeten i Lunde-konsernet.

I tillegg til tappingen av Vendere, skal Lunde og Berg også benyttet andre nærknyttede selskaper til å ta opp nye lån for å betjene gjelden i andre tapslidende selskaper i konsernet. Sommeren 2010 var Lunde-konsernet svært presset økonomisk. I denne periode skal Lunde med hjelp av en regnskapsmedarbeider underslått rundt MNOK 10 fra ytterligere selskaper i konsernet som fortsatt var økonomisk stabile. Berg bidro i flere av tilfellene med å skjule tappingen av selskaper ved å føre opp uriktig og fiktive transaksjoner i regnskapet (Fosse, Sandø og Aas, 2012).

Tross ovenstående innvendinger mot regnskaps- og transaksjonsstrukturen i Lundekonsernet, ble det avgitt en ren revisjonsberetning fra revisjonsselskapet BDO for regnskapsåret 2009. BDO tiltrådte som selskapsrevisor i 2010 etter at revisjonsgiganten PwC ble underrettet at konsernet ønsket ny revisor. Byttet av revisor kan sies å ha medført en vanskelig revisjonsprosess for BDO, og dermed hatt innvirkning til at konsernet fikk drive videre etter 2009. På den andre siden er det snakk om vesentlige mangler i konsernets internkontroll, samt en rekke ulovlige transaksjoner. BDO har dermed måtte tåle høy kritikk fra media og interessenter i saken. BDO ble også saksøkt som følger av tappingen av Vendere. Oslo Tingrett (2013) finner derimot at BDO frifinnes fra tiltalen.

### **Metoder for manipulering og røde flagg**

Flere generelle ”røde flagg” kan identifiseres i Johs Lunde-saken. For det første bidro finanskrisen til at selskapene i konsernet fikk vanskeligheter med å betjene egen gjeld. På dette tidspunktet skiftet også konsernet revisjonsselskap, noe som angivelig skal ha vært på grunn av forsinkelser i revisjonsarbeidet utført av PwC. Forsinkelsene kan derimot tenkes å ha en sammenheng med at verdsettelsen av eiendelene i konsernet var vesentlig og vanskelig. Videre var Lunde og Berg sentrale personer i opp i mot alle selskapene som de hadde eierandeler i. Konsernet viste også til sviktende forvaltning og en internkontroll med

vesentlige mangler. Når det er sagt viser selskapsstrukturen seg også som svært uoversiktlig og overveldende, noe som krever større arbeidskapasitet og flere gode rutiner enn hva to menn kan klare å håndtere. Lunde var også en autoritær leder og beskrives som: *”den ubestridte sjef; en mann du ikke sa i mot uten at det fikk konsekvenser”* (Stavanger Tingrett, 2013, s.17).

Hovedsakelig er det grunn til å rette stor kritikk til hvordan Lunde Gruppen håndterte konserninterne transaksjoner og transaksjoner med deleide selskaper. For det første var både antall og form på interne transaksjoner utenfor det som anses som alminnelig. For det andre gjaldt transaksjonene ikke bare selskaper underlagt konsernet, men også deleide selskaper ble betraktet som en del av Lunde-systemet. Alene taler dette for at selve transaksjonsstrukturen til konsernet var å anse som et rødt flagg. Dette kommer av at konserninterne og nærstående transaksjoner generelt er et vanskelig felt å vurdere. Dermed vil en slik omfattende struktur naturlig nok bære stor risiko og usikkerhet som burde blitt stilt ytterligere spørsmål til.

Hovedproblemet var at et flertall av transaksjonene ikke ble gjennomført på armlengdes avstand. Med andre ord ble en rekke transaksjoner gjennomført uten å ta hensyn til hvilke skader dette hadde for kapitalen til de selskapene som ble engasjer i transaksjonene. Det ble gitt kreditter, foretatt utbetalinger, overført eiendeler og virksomhet, samt avgitt kausjoner uavhengig av om långiver/kausjonist var en del av konsernet eller om dette var gunstig for begge parter. For eksempel er det helt klart at tappingen eller ”lånene” fra Vendere var til skade for egenkapitalen i selskapet. Eksempelet med Vendere ses også på som spesielt alvorlig ettersom Lunde Gruppen kun eide 50 % av aksjene.

Oppsummert synes transaksjonene å være utført på grunn av likviditetsmessige årsaker, for å justere resultatet og/eller egenkapitalen i positiv retning for enkeltelskaper i Lunde-systemet. Spesielt har det blitt rettet mye kritikk til hvordan transaksjonene tilegnet konsernet urettmessige verdier i form av goodwill. På følgende side vises omfanget av immaterielle eiendeler i konsernregnskapet til Lunde Gruppen.

	2008	2009
Utsatt skattefordel	24 166	14 591
Goodwill	11 983	330 228
Sum immaterielle eiendeler (IE)	36 149	344 819
Sum eiendeler	536 846	1 691 989
<b>IE i % av eiendeler</b>	6,7 %	20 %
Sum egenkapital	220 282	308 527
<b>IE i % av egenkapital</b>	16,4 %	112%

Tabell 15 Lunde Gruppen - Immaterielle eiendeler (i hele 1000)

Når det gjelder goodwill utgjorde denne posten alene en vesentlig del av de immaterielle eiendelene i regnskapet. Fra 2008 til 2009 doblet posten seg i overkant av 27 ganger, noe som absolutt karakteriseres som betydelig. En konsekvens av dette var at immaterielle eiendeler gikk fra å utgjøre tilnærmet 16% av total egenkapital til hele 112% i 2009. Dette er helt klart et rødt flagg, og særlig relevant ettersom selskapet i realiteten hadde svak lønnsomhet og lav egenkapital, samtidig som det balanseførte vesentlige immaterielle verdier.

I denne sammenhengen burde det blitt utløst en granskning av hvordan selskapet verdsatte transaksjonene som resulterte i goodwill-verdier. Goodwill var hovedsakelig generert fra interne transaksjoner hvor partene ikke var tilstrekkelig uavhengige med hensyn til prisingen av transaksjonene. Et annet spørsmål å stille er hvorvidt posten ble nedskrevet i henhold til god regnskapsskikk. Herunder ville det blitt funnet budsjetter og verdsettelse som var utarbeidet av ledelsen, og ingen ytterligere dokumenterte revisjonshandlinger for å vurdere nedskrivningsbehovet. Flere selskaper som var innblandet i transaksjonene viste også sviktende resultater og dermed svekket likviditet. For eksempel påpekes det i Borevisors rapport (2012) at det neppe forelå merverdier i Marine delen etter effekten av finanskrisen. Dermed ville det vært mye som bekreftet at verdsettelsen av selskapene burde blitt etterprøvd, for dermed å kartlegge eventuelle nedskrivningsbehov.

I den grad likviditetssituasjonen dermed ville blitt bedre belyst, ville det også fremkommet enda klarere at en balanseført utsatt skattefordel på i overkant av MNOK 14 var urettmessig balanseført i regnskapet for 2009. Når denne posten vurderes er det også vanlig å sammenligne med egenkapitalen. I dette tilfellet var derimot egenkapitalen sterkt overvurdert som følger av goodwill, noe som gjør at andel skattefordel av egenkapital blir beskjeden.

Et annet rødt flagg er at omløpshastigheten til varelageret viser seg å være redusert fra regnskapsåret 2008 til 2009. Redusert omløpshastighet betegner at varelageret øker mer i prosent enn økningen i varekostnader. Hovedsakelig gjelder økningen i varelageret båtvirksomheten til Lunde-konsernet. Et generelt dårligere marked for salg av dyrere båter og det faktum at de ble solgt under anskaffelseskost i 2009, er med å underbygge at varelageret skulle blitt nedskrevet. Med andre ord var markedsverdien på båtene mest sannsynlig lavere enn bokført verdi.

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

Tabell 16 Lunde Gruppen - Utvikling i varelager (i hele 1000)

Det vises at omløpshastigheten til varelageret ble redusert fra 5,52 til 1,32 fra 2008 til 2009. Det som alarmerer dette forholdet ytterligere er å se at lagertid i antall dager øker betraktelig. I 2008 utgjorde lagertid tilnærmet to måneder, mens i 2009 lå derimot varene på lager i nærmere 9 måneder. Dersom varelageret ikke nedskrives når det foreligger ukurans, vil varekostnaden settes for lavt og dermed påvirke driftsresultatet positivt. Selskapet forbedret også sitt driftsresultat fra 2008 til 2009 med i overkant av MNOK 11. En legitim forklaring på redusert omløpshastighet er i midlertidig at økningen i varelageret kommer av sviktende salg. Dermed vil det røde flagget kunne indikere både resultatstyring og/eller lønnsomhetsproblemer. I begge tilfeller er likevel resultat kvaliteten påvirket.

Generelt er det mye i årsregnskapene til Lunde-konsernet og datterselskapene som tilsier sviktende resultater, svak likviditetssituasjon og lav egenkapital. Dette er forhold som ytterligere forsterker de røde flaggene som er blitt presentert, og som oppsummeres i tabellen under. Mye taler for at teknikkene som er benyttet er gjennomført for å styrke likviditetssituasjonen, justere resultatet og/eller egenkapitalen i positiv retning for enkeltstående selskaper i konsernet. Ved å balanseføre eiendeler langt over reelle verdier ble kostnader som i realiteten skulle vært regnskapsført i 2009 forskjøvet til påfølgende regnskapsperioder. Dette representerte kostnader som selskapet ikke var i en likviditetsmessig

situasjon til å tåle. Dermed manipulerte Lunde Gruppen regnskapstallene for å tilfredsstille forutsetningen om fortsatt drift.

### 1. Flytte kostnader fra inneværende periode til senere perioder

1. Selskapet balansefører vesentlige immaterielle verdier
  - goodwill og utsatt skattefordel utgjør en vesentlig del av egenkapitalen
2. Selskapet har ikke gjennomført forholdsmessige nedskrivningstester
3. Varelageret viser redusert omløpshastighet
4. Selskapet gjennomfører ikke nedskrivninger når dette ellers er vanlig i bransjen

### Insentiver

Mye taler for at den vesentlige oppblåsing av balanseførte verdier ble gjennomført for å være i stand til å kvalifisere til forutsetningen om fortsatt drift. Det fremkommer i Borevisors rapport (2012) at dersom ledelsen hadde utarbeidet nedskrivningstester i henhold til god regnskapsskikk, ville mest sannsynlig regnskapsbrukere forstått at konsernet var insolvent.

Insentivet bak de interne transaksjonene ses dermed på som å representere ønsket om å påvirke regnskapsmessig resultat og egenkapital i regnskapene for 2009. Det spekuleres også i om transaksjonene hadde som formål å redusere avvik mellom prognoser og reelle regnskapstall. Dette er derimot benektet av ledelsen i Lunde-konsernet. Et annet interessant motiv er at Lundes ordinære inntekt ikke samsvarer med hans private forbruk og nedbetaling av privat gjeld (Dagens Næringsliv, 2013). Dagens Næringsliv (2013) presenterer også at familiens utgifter vedrørende biler, båter og gjeld var finansiert med uttak fra konsernet. Personlig vinning fremkommer dermed som et klart insentiv bak manipuleringen. For å fortsette denne praksisen ble det høyst nødvendig å tilsløre selskapets reelle likviditetsmessige situasjon.

## 6.6 Avslutning

Kapitlet har tatt for seg fem eksempler på norske regnskapsskandaler for å vise hvordan en resultat kvalitetsanalyse og røde flagg kan benyttes i praksis for å avsløre regnskapsmanipulering. Det er redegjort for hvordan manipuleringen skjedde, hvilke teknikker som ble benyttet og hvilke røde flagg som kan benyttes for å avsløre slike forhold. Avslutningsvis i hvert case er det gjort en vurdering av hvilke insentiver som lå til grunn. En egen oppsummering av casene vil foreligge i følgende kapittel.

## Kapittel 7 Oppsummering

Det sentrale i denne oppgaven har vært å formidle regnskapskompetanse og viktigheten av å stille seg kritisk til regnskapsinformasjon. Etter tusenårsskiftet har det jevnlig dukket opp større og mindre eksempler på at regnskapsmanipulering er et dagsrelevant problem. For eksempel var inntekten i Fast Search & Transfer og Sponsor Service overvurdert og ”oppblåst”, noe som fikk store og negative konsekvenser for banker og investorer. Dette tydeliggjør også at revisjon ikke nødvendigvis gir noen garanti for at regnskapet er avlagt i henhold til lov og god regnskapsskikk. Av den grunn ble det interessant å formidle regnskapskompetanse i lys av regnskapsmanipulering, og derav følgende problemstilling: *Hvordan kan regnskapsmanipulering avdekkes og forebygges?*

Regnskapsmanipulering er alt annet enn entydig. Resultatstyring, resultatutjevning og regnskapssvindel er for eksempel nærliggende begreper. Paradokset er at regnskapsreglene vi står ovenfor i Norge både er fleksible og rigide. Med andre ord vil regnskapsrapporteringen være påvirket av regnskapsregler, selskapets valg av regnskapsprinsipper og en rekke skjønnsatte estimer. Gjesdal (2003) påpeker at begrepet resultat kvalitet kan benyttes for å kvalitetssikre regnskapsinformasjonen som viktige beslutningstakere mottar. Likevel er resultat kvalitet, som regnskapsmanipulering, et begrep med flere aspekter og tilnærminger. Av den grunn ble følgende underspørsmål stilt i kapittel 3: *Hva menes med resultat kvalitet og regnskapsmanipulering?*

På tross av at både straffeloven og regnskapsloven gir rettslige etterspill for regnskapssvindel, viser fristelsen seg i flere tilfeller å være enda større. Regnskapsreglenes elastisitet, interessekonflikter og asymmetrisk informasjon rasjonaliserer og øker også risikoen. Av den grunn er det viktig å kritisk analysere regnskapsinformasjon for å forstå hvilke konsekvenser et selskaps regnskapsmessige vurderinger og valg har. Derav ble det andre underspørsmålet stilt i kapittel 4: *Hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres?*

Videre i oppgaven ble det benyttet en casestudie av norske regnskapsskandaler for å belyse hvordan en resultat kvalitetsanalyse kan benyttes i praksis for å avsløre regnskapsmanipulering og for å peke på incentiver/motiv. I det følgende vil oppsummeringskapitlet systematisk ta for seg de viktigste spørsmålene og momentene i oppgaven for å sette disse i et større perspektiv. I lys av dette ønsker undertegnede at oppgaven skal bidra med regnskapskompetanse, samt

belyse viktigheten av å tilnærme seg regnskapsinformasjon kritisk. Med ytterligere aktualisering og fokus rundt resultat kvalitet og røde flagg vil dette forhåpentligvis også virke forebyggende for regnskapsmanipulering i fremtiden.

### 7.1 Resultat kvalitet og regnskapsmanipulering

Det sentrale i kapittel 3 var å avgjøre hva som menes med resultat kvalitet og regnskapsmanipulering, og hvordan oppgaven ville tolke og benytte begrepene. I vurderingen av resultat kvalitet ble det naturlig å fokusere på målingen av det regnskapsmessige resultatet. Denne tilnærmingen ble benyttet ettersom mye av usikkerheten i et transaksjonsbasert regnskap ligger i sammenstillingen mellom inntekter og kostnader, som redegjort for i kapittel 2. Casestudien bekreftet også at periodiseringer er opphavet til mye av problemet med regnskapsmanipulering, og det finnes at samtlige selskaper i casestudien klarte å styre og manipulere resultat størrelser i en ønsket retning og dermed forringe resultat kvaliteten over en lengre periode. Det ble også poengtert i kapittel 3, med utgangspunkt i resultatutjevning ("income smoothing"), at et vedvarende og forutsigbart resultat ikke alene kvalifiserer til høy resultat kvalitet.

Resultatutjevning kan for eksempel skje ved å regulere skjulte reserver, noe som gir skiftende resultat kvalitet. Dette ble eksemplifisert med utgangspunkt i et selskap i vekst. Dersom vekstselskapet holder tilbake inntjeningen ("cookie-jar-reserve") eller avsetter og/eller nedskriver store summer ("big-bath"), vil resultat kvaliteten i inneværende periode være høyere. Resultat kvaliteten vil derimot være lav i påfølgende periode når reservene reverseres. Det ble også presisert at forsiktig regnskapsføring ikke må forveksles med bruk av forsiktige prinsipper/estimer ettersom dette i så fall forutsetter positiv vekst (Gjesdal, 2003). Forsiktig resultatmåling knyttes normalt til høy resultat kvalitet, mens aggressiv resultatmåling (lav kontantstrøm ift. resultatet) knyttes til lav resultat kvalitet. Lav kontantstrøm i forhold til resultater er i midlertidig også gjerne forbundet med selskaper i vekst, noe som kompliserer resultat kvalitetsanalysen. Selskaper i vekst kan således enklere "bortforklare" det som normalt knyttes til lav resultat kvalitet og kanskje også regnskapsmanipulering.

Det finnes i kapittel 3 at resultatutjevning og/eller resultatstyring kan skje innenfor elastisiteten til god regnskapsskikk, og dermed at god regnskapsskikk ikke forutsetter høy resultat kvalitet. Beslutningsnytt til regnskapet forutsetter derimot høy resultat kvalitet, noe

som presiserer at regnskapsmessige valg i henhold til god regnskapsskikk er like viktig å ta tak i som regnskapssvindel. I den sammenheng ble det gjort et skille for å kunne kalle resultatstyring regnskapsmanipulering. Skillet baseres på hvorvidt handlingen er foretatt med et opportunistisk motiv eller ikke, noe som må vurderes ved å sammenligne mulige insentiver, nettofordeler og de regnskapsmessige valgene som er foretatt. Oppgaven definerer regnskapsmanipulering som følger: *Regnskapsmanipulering innebærer en situasjon hvor regnskapsansvarlig foretar opportunistiske rapporteringsvalg innenfor og/eller utenfor gjeldende bestemmelser for å rapportere resultatet i en ønsket retning. Overordnet mål er å realisere en form for nettofordel som i flere tilfeller kan ses i lys av markedsbaserte og/eller kontraktbaserte insentiver.*

## 7.2 Hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres?

I kapittel 4 ble det andre underspørsmålet diskutert: *hvordan kan regnskapsmanipulering avsløres?* Antagelig er det fornuftig å akseptere at regnskapsinformasjon vil være påvirket av regnskapsregler, et selskaps valg av prinsipper og flere skjønnsmessige estimater. Interessekonflikter og asymmetrisk informasjon er også med på å rasjonalisere regnskapsprodusentenes mulighet til å villedde regnskapsbrukere gjennom opportunistisk rapportering. Dette poengterer viktigheten av å tilnærme seg regnskapsinformasjon kritisk for å forstå konsekvensene av et selskaps regnskapsmessige vurderinger og valg. Av den grunn ble det redegjort for hvordan en resultat kvalitetsanalyse og røde flagg kan benyttes for å avsløre upålitelige regnskaper og forskjeller i resultat kvaliteten. Det ble utarbeidet en oversikt over røde flagg knyttet til kritiske regnskapsstørrelser, hvor valg og skjønn i vesentlig grad påvirker de regnskapsmessige tallene. Med andre ord gis et grunnlag som regnskapsbrukere kan benytte i sin vurdering av regnskapsmessige valg og om disse bør overprøves. Viser det seg at valgene er tatt bevisst for å villedde regnskapsbruker, vil resultat kvalitetsanalysen bidra til å avsløre regnskapsmanipulering.

## 7.3 Casestudien – et overordnet blikk

Formålet med casestudien i kapittel 6 var ikke å vise et generaliserbart eksempel på regnskapsmanipulering, men heller peke på insentiver for regnskapsmanipulering og hvordan en kvalitetsanalyse og røde flagg kan benyttes for å avsløre dette i praksis. For å sammenligne vesentlige trekk og forhold i casestudien vil det i dette kapitlet tas utgangspunkt i kvalitetsanalysens fem steg. Med andre ord vil vesentlige regnskapsstørrelser, graden av



elastisitet i disse, regnskapsstrategien og informasjonskvaliteten utpekes. Videre oppsummeres hvilke manipulerings teknikker som selskapene benyttet og hvilke røde flagg som burde avslørt manipuleringen på et tidligere tidspunkt. Formålet med oppsummeringen er å kartlegge vesentlige trekk og forhold som har ledet caseobjektene til å manipulere med regnskapstallene.

Først og fremst er det interessant å bemerke seg at det finnes flere likhetstrekk mellom de som manipulerte regnskapene i casestudien og den ”profilen” på gjerningspersoner som ble avdekt av KPMG (2011) (jf. punkt 3.3). Felles for Finance Credit, Sponsor Service, FAST, Lunde Gruppen og Kraft og Kultur var at gjerningspersonen var daglig leder/økonomiansvarlig og/eller medlem av styret i selskapet. I flere av tilfellene var det også snakk om et samarbeid mellom to eller flere parter. Aldersgruppe og kjønn var også samsvarende med funnene i den globale analysen til KPMG (2011).

En annen gjengående faktor i casestudien synes å være ekspansjon og vekst. Sponsor Service tok markedet med storm og etablerte en ny og effektiv måte å allokere spons til arrangementer og idrettsutøvere. Troms Kraft overbeviste både Norge og Sverige om at fornybar energi og miljøbevissthet var veien å gå for å år etter år kunne rapportere økte markedsandeler og inntjening. FAST representerte en stor og suksessfull snuoperasjon etter dotcom-krasjet i 2001, med etterfølgende jevnlig vekst og overveldende inntjening. Finance Credit og Lunde Gruppen var investeringsselskaper som kjøpte eiendeler i større omfang i den hensikt å selge og dermed skape ytterligere merverdier i selskapene.

Et selskap i vekst, vil i likhet med et selskap i etableringsfasen være svært opptatt av hvordan inntjeningen utvikler seg. Dette kommer av at salgsinntekter gir indikasjoner til markedet for hvilke vekstpotensial et selskap ser ut til å ha i fremtiden. *Kritiske regnskapsstørrelser* for alle selskapene kan dermed ses å være i sammenheng med hvert av deres inntjeningspotensial. Sponsor Service og FAST var avhengig av kundeavtaler, avtalenes form og inntjeningsstruktur. Lunde Gruppen og Finance Credit var opptatt av hvilke verdier deres eiendeler kunne generere, mens Troms Kraft var avhengig av markedsandeler og gunstig prising i fast-pris avtalene sett i forhold til deres innkjøpspriser. Ettersom samtlige selskaper viste vekst og ekspansjon over en lengre periode, klarte de å ”lure” regnskapsbrukere til å tro at resultat kvaliteten var høy, noe den langt i fra var.

*Graden av elastisitet i de relevante regnskapsstørrelsene* var høy, og alle selskapene hadde flere muligheter til å påvirke hvordan markedet oppfattet inntjeningen. Gjengående synes inntektsføringsprinsippene å være strategisk valgt for å påvirke salgsinntektene og resultatet positivt. Sponsor Service rapporterte bruttoinntekter og forholdt seg til egne fastsatte sjablong-regler for når kontraktene var opptjent. Dette resulterte i at inntekter ble ført for tidlig og ikke rettmessig sammenstilt med tilhørende kostnader. Her kan det trekkes flere paralleller til FAST og Kraft og Kultur, som begge benyttet prinsipper for inntektsføring som i all hovedsak ikke gjenspeilet den reelle opptjeningen av inntekt. Kraft og Kultur viste en overveldende størrelse på balanseposten ”opptjent, ikke fakturerte inntekter” og FAST inntektsførte ”kanskje-avtaler” i fleng. Finance Credit rapporterte ”management fees” som kundefordringer med en tilhørende inntektsføring som utgjorde nærmere halvparten av totale inntekter i 1998. Argumentene til selskapene for hvorfor transaksjonene var opptjent var mange. Regnskapene ble også klarert i revisjonsarbeidet.

Lunde Gruppen var i en posisjon hvor det var lukrativt å strekke elastisiteten mye i verdsettelsen av deres balanseførte eiendeler. Lunde Gruppen foretok interne verdsettelser av kjøpte eiendeler som i all hovedsak var mye høyere enn reelle markedsverdier. Immaterielle verdier vokste i selskapet og førte til at egenkapitalen ble overvurdert. Øvrige selskaper var også liberale i regnskapsføringen og søkte i gjentatte tilfeller å overvurdere eiendeler og undervurdere gjeld. Sponsor Service foretok urettmessig balanseføring av utviklingskostnader og utgifter, mens de utelot å balanseføre forpliktelser. Øvrige selskaper unnlot også å avskrive og/eller nedskrive der hvor dette var nødvendig. For eksempel har det fremkommet store mangler i forhold til ned- og avskrivningstester i Lunde Gruppen relatert til poster som goodwill og varelager. Graden av elastisitet i de relevante regnskapsstørrelsene til selskapene har således vist seg som betydningsfulle for selskapenes rapporterte regnskaper og lønnsomhet.

Når det gjelder *regnskapsstrategien* til selskapene er det klart at samtlige ble styrt som følger av vekst-forutsetningene som var etablert i markedet. I forhold til Penmans (2010) klassifisering av regnskapsrapportering (kap. 3), finnes det at samtlige selskaper var konsekvent liberale i regnskapsrapporteringen. En overvurdering av inntjeningen og balanseførte verdier, samt en undervurdering av gjeld og forpliktelser, bidro til at selskapene kontinuerlig viste vedvarende vekst, og fikk derfor også tilført nødvendig kapital.

Investeringselskapene Finance Credit og Lunde Konsernet var spesielt avhengig av ekstern kapital. Med andre ord var det til stede kontraktbaserte insentiver (jf. punkt 3.2.5). Det samme gjaldt for Sponsor Service som hadde en samlet gjeld på MNOK 568 ved konkurs. FAST var i forhandlinger med Microsoft og svært avhengig av aksjemarkedets prising. Topplinjen i regnskapet ble dermed en prioritet. Her kan det trekkes paralleller til markedsbaserte insentiver som diskutert i kapittel 3, hvor det foreligger risiko for at inntekter blir overvurdert i situasjoner hvor det skjer kjøp og salg av aksjer. Som et gjengående og overordnet insentiv finnes det derimot i samtlige case indikasjoner på at gjerningspersonene hadde et sterkt ønske om å være en del av et suksessrikt og veletablert konsern/selskap. Samtlige av hovedpersonene var også gründere og hovedaksjonærer og så det dermed som lukrativt å kunne vise til vekst og god omsetning. Som en konsekvens av dette ble marked- og kontraktsinsentiver utløst. Med andre ord var selskapene avhengig av at markedet hadde en positiv holdning til selskapets virksomhet, finansielle situasjon og inntjeningspotensial. Insentivene synes dermed å være konsistent med hvordan regnskapsstrategien i selskapene var utarbeidet. Dette er også tidligere presentert som en forutsetning for å vurdere regnskapsrapportering innenfor regnskapslovens rammer som manipulering. Manipuleringen ble derimot mer og mer aggressiv i selskapene, og oppfattes som regnskapssvindel i samtlige tilfeller.

*Informasjonskvaliteten* i selskapene var tydelig svak. Finance Credit og Lunde Gruppen utelot vesentlig informasjon vedrørende transaksjoner med nærstående parter, mens Sponsor Service sin rapportering ble mer og mer diffus og mangelfull år etter år. Posten "sponsorinntekter" ble erstattet med "salgsinntekter", og hvordan selskapet vurderte de ulike kontraktene å være opptjent ble ytterligere vanskelig å sette seg inn i ved hjelp av informasjonen gitt i årsrapportene.

Vekst er derimot ikke en situasjon som kan være vedvarende i det lange løp for selskaper. Til slutt vil de nå en modningsfase hvor det blir vanskeligere å holde trutt med marked og konkurrenter. I lys av casestudien finnes det at det vil være grunn til å stille seg kritisk til et selskaps inntektsføringsmetoder når et selskap observeres å "skyte i været". En vedvarende vekst vil også trenge ytterligere kapital og dermed stille høye krav til presentasjonen av selskapets finansielle og økonomiske stilling. Casestudien bekrefter at markedet oppfattet at samtlige av selskapene som manipulerte hadde gode økonomiske forutsetninger og vekstmuligheter. Dette er konsistent med at interessenter har blitt villedet av

regnskapsrapporteringen som følger av at selskapene har søkt etter fordeler som de ellers ville vært foruten. Nettopp dette poengterer sterkt viktigheten av at regnskapsbrukere har tilstrekkelig med regnskapsforståelse og kritisk sans når resultat kvaliteten til et selskap analyseres.

Når det gjelder *generelle røde flagg*, ble det i samtlige case avdekket mer eller mindre like varseltegn. Svak internkontroll, en liten og personavhengig administrasjon, samt en dominant leder er å anse som åpenbare røde flagg i samtlige av selskapene. Ansvarlig revisor i Kraft og Kultur påpekte også problemet med svak internkontroll flere ganger uten at noe særlig ble utrettet. Finance Credit og Lunde Konsernet var beheftet med en svært komplisert selskapsstruktur med kontinuerlig vekst i datter- og deleide selskaper. Uoversiktlige og unødvendig kompliserte noter gjorde det også tilnærmet umulig for eksterne interessenter å oppfatte omfanget og arten av interne transaksjoner. Videre var Finance Credit, FAST, Sponsor Service og Lunde Gruppen tungt belånt og avhengig av å tilfredsstille bankenes krav til egenkapital. Overraskende skifte av revisor er også et velkjent rødt flagg. Dette var tilfellet i Lunde Gruppen og Finance Credit. I Sponsor Service utførte også revisor supplerende virksomhet og hadde utbetalt høye honorarer. Det er også bekreftet av revisor og ledelsen var nære bekjente på fritiden.

### 7.3.1 Manipulering av inntekter og røde flagg

For å dra ut tiden hvor selskapene ble oppfattet å være i en god og bærekraftig finansiell situasjon, ble det nødvendig for selskapene å strekke elasticiteten så langt som mulig. Konsekvensen ble i midlertidig at elasticiteten i regnskapsreglene til slutt ikke var nok. For samtlige av caseobjektene ble det dermed nødvendig å gjøre rapporteringsstrategien ytterligere aggressiv.

Regnskapsrapporteringen gikk fra en konsekvent og vedvarende liberal metode til økende grad av manipulasjon og svindel. Det finnes at selskapene i studien praktiserte manipulerings teknikker for å midlertidig blåse opp resultatet i inneværende periode i likhet med presentasjonen av ulike manipulerings teknikker i kapittel 3 (jf. punkt 3.4.1-5). Sponsor Service, FAST, Troms Kraft og Finance Credit gikk fra å inntektsføre for tidlig til å inntektsføre rett ut fiktive kundeavtaler og kontrakter. Finance Credit og Lunde Gruppen gjennomførte urettmessige transaksjoner med nærstående parter som ikke på nær var

gjennomført på armlengdes avstand. Troms Kraft ble nødt å manipulere både priser og volum for å unngå å vise store tap fra manglende sikringsavtaler. Samtlige selskaper unngikk også å føre reelle og betydelige kostnader som tap og forpliktelser.

Et vesentlig rødt flagg på for tidlig bokføring av inntekter og/eller fiktive inntekter har vist seg å være at kundefordringenes omløpshastighet ble redusert. Blant andre fikk Finance Credit og Sponsor Service tildelt kreditter og lån som følger av fiktive inntekter og en overvurdert balanse. Det røde flagget viste en betydelig økning av kundefordringer i regnskapene. Når kundefordringene øker unormalt mye i forhold til omsetningen er det også vist at netto operasjonell kontantstrøm ikke henger sammen med driftsresultatet.

I forhold til Finance Credit var det særlig alvorlig at den største økningen i kundefordringene gjaldt transaksjoner med nærstående parter. Slike transaksjoner var også høyst relevant i Lunde Gruppen. Det vil dermed poengteres at transaksjoner med nærstående parter i mange tilfeller er beheftet med risiko, og at et økende omfang av nærstående fordringer kan være et rødt flagg på at det foretas urettmessige og/eller fiktive transaksjoner. Det er også avdekt vesentlige mangler i notene i forhold til transaksjonene. Mangelfulle og utydelige noter har vist seg som et kritisk rødt flagg.

I FAST-saken var det snakk om nærmere MNOK 80 som ble urettmessig inntektsført i regnskapsåret 2006. Kundefordringene voks betydelig fra 2005 til 2006 og de røde flaggene var ytterst klare. Omløpshastigheten ble redusert fra 2,06 til 1,68, og den allerede høye kredittiden i 2005 på 175 dager økte med ytterligere 40 dager i 2006. Med andre ord var det bare salget fra de tre første månedene i årene som resulterte i faktiske kontantstrømmer det samme året. Dermed var det heller ikke forskrekkende at operasjonell kontantstrøm viste seg som negativ. Det som i midlertidig er forskrekkende er at selskapene i casestudien fikk holde på over flere år før manipuleringen ble avdekket.

Kraft og Kultur er et prakt eksempelpå hvor lenge det faktisk er mulig å holde manipulering gående. Gjennomsnittlig økte inntekten årlig med 34% fra 2002 til 2010. Som et første varseltegn ble det påpekt at dette er lite sannsynlig for en aktør i en bransje karakterisert med høy konkurranse og lite differensiering. Økningen i balanseposten ”opptjent, ikke fakturerte inntekter” ble særlig utpekt som et rødt flagg. Kraft og Kultur viste også til en negativ

operasjonell kontantstrøm og gode resultater, samtidig som kassekreditten økte mistenksomt mye relativt til rapportert resultat.

### 7.3.2 Manipulering av kostnader og røde flagg

Selv om et selskap i vekst først og fremst ønsker å rapportere en overveldende inntjening, vil det også foreligge incentiver som trekker mot å manipulere kostnader. Casestudien bekrefter at selskapene ønsket å flytte kostnader fra inneværende periode til senere perioder, og dermed påvirke resultatet positivt. Redusert omløpshastighet på kundefordringer ble avdekt å være et rødt flagg som også kan indikere at det ikke er foretatt tilstrekkelige tapsavsetninger. For eksempel ble ”opptjent, ikke fakturerte inntekter” i Kraft og Kultur benyttet for å kamuflere reelle tap i selskapet. Finance Credit og FAST unngikk også tapsføring av usikre kundefordringer. I Finance Credit relaterte de fleste fordringene seg til nærstående transaksjoner og dermed selskaper som lite sannsynlig ville kunne gjøre opp for seg. Fordringer ovenfor nærstående selskap med lønnsomhetsproblemer er nok et vesentlig rødt flagg.

Omløpshastigheten til varelageret i Lunde Gruppen ble også fremvist som et rødt flagg. Mest sannsynlig var markedsverdien på båtene lavere enn den bokførte verdien, noe som tilsier at det forelå et nedskrivningsbehov. Unnlattelse av dette gjorde det derimot mulig for konsernet å forbedre driftsresultatet ved at varekostnaden ble satt for lavt. Det røde flagget ble enda klarere når lagertid ble regnet til å gå fra 65 dager i 2008 til hele 273 dager i 2009.

Videre har det blitt vist at selskaper i vekst med behov for å vise gode resultater, gjerne trekker i mot å velge balanseføring fremfor kostnadsføring. Sponsor Service balanseførte utviklingskostnader og utgifter knyttet sportsarrangementer i betydelig grad. Prinsippet ble begrunnet med at opp til 2 års investeringer kunne aktiveres forutsatt en sikker fremtidig inntekt. Selskapet aktiverte også lønnskostnader ettersom disse var sagt å generere goodwill. I likhet med Sponsor Service, ble det også rapportert høye verdier av goodwill i Lunde Gruppen. Dette gjaldt kjøp og salg av eiendeler med såkalte merverdier. Det røde flagget i denne sammenhengen viser seg når selskapet balansefører vesentlige immaterielle investeringer. Dette forholdet er særlig kritisk når selskapet samtidig har svak lønnsomhet og lav egenkapital. Immaterielle eiendeler utgjorde hele 112% av egenkapitalen til Lunde Gruppen i 2009. Det var også mistenkelig at både Sponsor Service og Lunde Gruppen ikke

hadde faste rutiner for nedskrivningstester, noe som burde bli sett på som et ytterligere rødt flagg. Det at Lunde Gruppen klarte å kamuflere sin reelle likviditet medførte også at konsernet balanseførte en utsatt skattefordel på MNOK 14 i 2009. Det røde flagget i slike tilfeller vil være at utsatt skattefordel utgjør en vesentlig del av selskapets egenkapital. Tilfellet med Lunde Gruppen, som også balanseførte vesentlige deler goodwill, viser at man generelt bør stille seg kritisk når et selskap har balanseført vesentlige immaterielle verdier.

Når det gjelder manglende avsetninger har dette vist seg som vanskelig å vurdere. Det optimale vil være å angripe problemstillingen fra ulike vinkler. I Sponsor Service fremkom det at de utelot å balanseføre reelle forpliktelser. Problemet er derimot at man i denne sammenhengen leter etter noe som ikke finnes. Dermed vil det være hensiktsmessig å se på andre forhold som kan tilsi at forpliktelser eller andre avsetninger er unnlatt. For eksempel viste Sponsor Service og Kraft og Kultur særdeles god lønnsomhet, noe som dermed kan være en indikator på at selskapet har for små avsetninger og regnskapsførte tap. Avsetninger som avtar i prosent av inntekten vil også være et rødt flagg.

### **7.3.3 Avsluttende kommentarer til casestudien**

Samtlige av manipuleringssteknikkene for å forbedre resultatet i inneværende periode er avdekket i casestudien: inntektsføring for tidlig og/eller av tvilsom karakter, inntektsføring av fiktive inntekter, flytte kostnader i inneværende periode til en senere periode og bruk av andre teknikker for å skjule kostnader eller tap. Casestudien har også bidratt i større grad med å aktualisere problemstillinger forbeholdt selskaper i vekst. For det første er dette en situasjon som gir mersmak og dermed insentiver til å strekke elasticiteten i regnskapsreglene. For det andre er det helt klart at en vekstsituasjon kompliserer en kvalitetsanalyse og således avdekkingen av eventuell manipulering. For eksempel vil ekspansjon og vekst være en kostbar affære for likviditeten, ettersom kundefordringer og varelager gjerne må bygges opp i større omfang enn tilflytende kontantstrømmer. Kostnader til utvikling og for eksempel nødvendig markedsføring vil også tære på likviditeten. Dette gjør det mer komplisert å for eksempel vurdere røde flagg som redusert omløpshastighet på fordringer og varelager, samt negative operasjonelle kontantstrømmer. Casestudien finner derimot flere tegn på at disse forholdstallene indikerte en alt for aggressiv rapporteringsstrategi, og det er bemerkelsesverdig at samtlige av selskapene holdt gående manipuleringen så lenge som de gjorde.

Generelle røde flagg som uoversiktlige selskapsstrukturer og svak internkontroll kan også bortforklares med kraftig vekst og/eller pågående endringer av konsernstruktur og ledelsens ønske om å holde forretningskonseptet skjult for potensielle konkurrenter. Dersom selskapet samtidig kan vise til god inntjening, likviditet og solid egenkapital kan samtlige av disse begrunnelsene bli sett på som legitime forklaringer på ellers bemerkelsesverdige forhold. Casestudien har i midlertidig vist at slike forhold også kan være strategiske ledd for å skjule et økende omfang av regnskapsmanipulering.

#### **7.4 Hovedkonklusjon**

Oppsummeringen poengterer viktigheten av å alltid tilnærme seg regnskapsinformasjon kritisk. Det poengteres også at resultat kvalitet alltid må vurderes fra periode til periode, og i den kontekst som ulike regnskapsmessige valg tas i. Nettopp dette er det oppgaven har ønsket å kommunisere ved å ta for seg problemstillingen. Problemstillingen er besvart ved å redegjøre for hvordan en resultat kvalitetsanalyse utarbeides, hvor det spesielt kan være interessant å identifisere røde flagg, samt hvordan dette kan utføres i praksis. Med ytterligere fokus og læring på dette området vil også denne innsikten virke forebyggende på lengre sikt.

#### **7.5 Forslag til videre studier**

Oppgaven har presentert avveiningen mellom regelbasert- og prinsippbasert regnskapsføring, men tenderer til å være tilhenger av en prinsippbasert regulering. På den andre siden gjør dette at regnskapsinformasjon i større grad utsettes for subjektive vurderinger. Regelbaserte løsninger krever derimot i mindre grad at regnskapsprodusent foretar vurderinger eller utøver skjønn. Klare retningslinjer for hvordan noe skal rapporteres, reduserer også risikoen for at revisor ikke avdekker vesentlige feil (Baksaas og Stenheim, 2015). I den sammenheng kan det påpekes en interessant problemstilling, nemlig at det fortsatt foreligger en fare for at transaksjoner blir strukturert eller manipulert for å styre resultatet i en ønsket retning. Med regelbasert regnskapslovgivning vil det derimot være vanskeligere å stille spørsmål til og overprøve rapporteringen. Gjesdal (2003) påpeker dette i sammenheng med regnskapsskandalene som har vist seg i USA: ”Det viser seg nemlig at selskaper kan avlegge regnskaper som tilsynelatende er i samsvar med alle detaljregler, men som åpenbart gir et bilde av virksomhetens inntjening og stilling som er i strid med grunnprinsippene” (s. 54).



I denne oppgaven er det gitt veiledning for å identifisere kritiske regnskapsstørrelser og røde flagg som kan signalisere regnskapsmanipulering i konteksten av prinsippbasert regulering. Det ville i midlertidig også vært interessant å se på dette i lys av for eksempel US GAAP. US GAAP er også utviklet med hensyn til beslutningsformålet til regnskapet. Det finnes derimot ytterst konkrete veiledninger og klare terskelverdier som gjør at US GAAP kan minne mer om regelbasert regulering enn prinsippbasert regulering (Baksaas og Stenheim, 2015). Med andre ord kan en videre studie stille spørsmål som: *På hvilken måte og på hvilke områder er US GAAP utsatt for regnskapsmanipulering?*

## Kilder

Alexandersen, R, Sæbbe, L. og Endresen, R. (2014) Så enkelt ble alle lurt. *Nord24*, 31.05.2014 [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.nord24.no/energi/article7389181.ece> [Lest 19.03.15]

Baksaas, K. M. og Stenheim, T. (2015) Prinsippbasert versus regelbaserte regnskapsstandarder. *Praktisk økonomi & finans*, 1/2015.

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

Bostyrers borapport (2012) *Rapport til Stavanger Tingrett*. 31.08.2012. Vierdal Advokatfirma AS.

Bråthen, T. (2004) Konserninterne transaksjoner. *Magma* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.magma.no/konserninterne-transaksjoner> [Lest 03.03.15]

Christensen, I. (2014) PwC får tilsynskritikk. *Dagens Næringsliv*, 08.04.2014 [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.dn.no/nyheter/2014/04/08/Finans/pwc-fr-tilsynskritikk> [Lest 13.02.15]

COSO (2010) Fraudulent financial reporting 1998-2007: An Analysis of U.S Public Companies [Internett] Tilgjengelig fra: [http://www.coso.org/documents/COSOFRAUDSTUDY2010\\_001.pdf](http://www.coso.org/documents/COSOFRAUDSTUDY2010_001.pdf)

Dagens Næringsliv (2011) Kraft og Kultur solgte uten sikring. *Dagens Næringsliv*, 10.02.2014 [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.dn.no/nyheter/naringsliv/2011/11/24/kraft-amp-kultur-solgte-uten-sikring> [Lest 13.02.15]

Dagens Næringsliv (2013) Nå starter saken mot Johs Lunde. 11.02.2014 [Internett]  
Tilgjengelig fra: <http://www.dn.no/nyheter/politikkSamfunn/2013/09/01/na-starter-saken-mot-johs-lunde> [Lest 12.03.15]

Davidson, S, Stickney, C. og Weil, R. (1987) *Accounting: The language of Business*. Thomas Horton and Daughter, Arizona.

Dechow, P. og Skinner, D. (2000) Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://faculty.chicagobooth.edu/douglas.skinner/research/papers/3358109.pdf>

Dechow, P. M. og Schrand, C. M. (2004) *Earnings Quality*. Research Foundation of CFA Institution.

Dechow, P. M. og Schrand, C. M. (2004b) *Earnings Quality* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.valuwalk.com/wp-content/uploads/2015/04/Defining-Earnings-Quality-CFA-Publication.pdf>

Endresen, R. og Sæbbe, L. (2015) Disse 35 personene skal felle eks-sjefen i Kraft og Kultur. *Nord24*, 04.03.2015 [Internett] Tilgjengelig fra: [http://www.nord24.no/Disse\\_35\\_personene\\_skal\\_felle\\_eks\\_sjefen\\_i\\_Kraft\\_\\_\\_Kultur-5-32-19491.html](http://www.nord24.no/Disse_35_personene_skal_felle_eks_sjefen_i_Kraft___Kultur-5-32-19491.html) [Lest 19.03.15]

Ernst & Young (2013) *Granskningsrapport: Troms Kraft AS, Gransking av Kraft & Kultur i Sverige AB* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.tromskraft.no/portalWeb/ShowProperty.pdf?nodeId=/BEA%20Repository/372011> [Lest 12.02.15]

E24 (2011) *Solgte billig strøm uten sikring* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://e24.no/energi/solgte-billig-stroem-uten-sikring/20124538> [Lest 13.02.15]

Fardal, B. A. (2009) Nedskrivninger – en av mange utfordringer i tider med økonomisk uro. *Magma* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.magma.no/nedskrivning-en-av-mange-utfordringer-i-tider-med-oekonomisk-uro> [Lest 15.05.15]

Finansdepartementet (1998) *Regnskapsloven*. LOV-1998-07-17-56.

Finanstilsynet (2009) *Kredittilsynets merknader vedrørende revisjonen av Fast Search & Transfer ASA* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Brev/2009/Kredittilsynets-merknader-vedroerende-revisjonen-av-Fast-Search--Transfer-ASA/> [Lest 09.04.15]

Finanstilsynet (2013) *Merknader etter stedlig revisortilsyn: Lunde Gruppen*. 12/5974.

Finanstilsynet (2014) *Merknader etter stedlig tilsyn Pricewaterhouse Coopers* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Brev/2014/Merknader-etter-stedlig-tilsyn4/> [Lest 08.04.15]

Fosse, D, Sandø, T. og Aas, H. (2012) Johannes Lunde (44) tiltalt for tapping av 140 millioner. *Bergens Tidende*, 12.12.2012 [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.bt.no/nyheter/okonomi/Johannes-Lunde-44-tiltalt-for-tapping-av-140-millioner-2811890.html> [Lest 12.03.15]

Ghauri, P. og Grøhaug, K. (2010) *Research methods and business studies*. Pearson Education.

Gipsrud, G, Olsson, U.H. og Silkoset, R. (2010) *Metode og Datanalyse*. Høyskoleforlaget.

Gjesdal, F. (2003) Resultatkvallitet anno 2003. *Praktisk Økonomi og Finans*, 1/2003.

Gjesdal, F. Kvaal, E. Kvifte, S.S. (2006) *Internasjonale regnskapsstandarder*. 1. utg., Cappelen Akademisk.

Greiner, R. (2012) Tre pågrepet etter milliardskandale. *Nordlys*, 27.04.2012 [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.nrk.no/nordnytt/tre-pagrepet-etter-milliardskandale-1.8107954> [Lest 13.02.15]

Healy, P. M. og Whalen, J. M. (1999) A review of the Earnings Management Literature and Its Implication for Standard Setting, American Accounting Association, *Accounting Horizons* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://fisher.osu.edu/~young.53/Healy-Wahlen>

Heskestad, T. (2001) *Regnskapsmessige avskrivninger: En generalisering av avskrivningsteorien til usikkerhet*. Doktorgradsavhandling ved Norges Handelshøyskole.

Heskestad, T. (2014a) *Manipulering av inntekter og "røde flagg"*. Deloitte i Fokus [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www2.deloitte.com/no/no/pages/legal/articles/manipulering-av-inntekter.html>

Heskestad, T. (2014b) *Manipulering av kostnader og "røde flagg"*. Deloitte i Fokus [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www2.deloitte.com/no/no/pages/audit/articles/manipulering-av-kostnader.html>

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

Kaldestad, Y. og Møller, B. (2012) *Verdivurdering*, Revisorforeningen.

Kinserdal, F. (2006) *Accounting for and valuation of pensions in Norway*, Doktorgradsavhandling ved Norges Handelshøyskole.

Kinserdal, F. (2014) *Hvordan manipulere med regnskapet*. *Magma* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.magma.no/hvordan-manipulere-med-regnskapet> [Lest 15.02.15]

KPMG. (2011) *KPMG Analysis of Global Patterns of Fraud: Who is the typical fraudster?* Tilgjengelig fra: <http://www.kpmg.com/CEE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/who-is-the-typical-fraudster.pdf>

Kvifte S. S., Johnsen A. (2008) *Konseptuelle rammeverk for regnskap*, 2. utg., Oslo, DnR forlaget.

Kvifte, S. S, Tofteland, A. og Bernhoft, A. C. (2011) *Finansregnskap: god regnskapsskikk og IFRS*, 2. utg., Fagbokforlaget

Langli, J. C. (2010) *Årsregnskapet*, 9. utg., Gyldendal.

NOU (1995:30) *Ny Regnskapslov*. Finans- og tolldepartementet 27. oktober 1995.  
Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/nb/dokumenter/nou-1995-30/id115910/>

NOU (2008:16) *Om foretaksstyring og tiltak mot manipulering av finansiell informasjon*.  
Finansdepartementet. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/nb/dokumenter/nou-2008-16/id526814/?docId=NOU200820080016000DDDEPIS&q=&navchap=1&ch=11>

NRK (2005) *15 til 20 millioner "gammel moro"*. 21.09.2005 [Internett] Tilgjengelig fra:  
[http://www.nrk.no/okonomi/15-til-20-millioner-\\_gammel-moro\\_-1.561299](http://www.nrk.no/okonomi/15-til-20-millioner-_gammel-moro_-1.561299) [Lest 10.03.15]

NRS (v)(2010) *Regnskapsføring av inntekt*. Norsk RegnskapsStiftelse diskusjonsnotat,  
oktober 2010. Tilgjengelig fra: <http://www.regnskapsstiftelsen.no/wp-content/uploads/2014/12/NRSV-Regnskapsføring-av-inntekt.pdf> [Lest 05.05.15]

Nygaard, L. E. (2004) *Da Bogen brakk nakken*. Metoderapport for artikler publisert i Dagens  
Næringsliv i tidsrommet desember 2002 – desember 2003 [Internett] Tilgjengelig fra:  
<http://www.skup.no/metoderapporter/2003/200302%20Da%20Bogen%20brakk%20nakken.pdf> [Lest 10.03.2015]

Olsen, A. B. (2007) *Økonomisk kriminalitet: avdekking, granskning og forebygging*. Oslo,  
Universitetsforlaget.

Oslo Tingrett (2005a) *Erstatningskrav mot revisor*. Saksnummer: TOSLO-2003-17426.

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

Oslo Tingrett (2006a) *Erstatningskrav mot revisor*. Saksnummer: TOSLO-2004-27635

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

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

Oslo Tingrett (2009) *Tiltaler revisor i Sponsor Service*. Saksnummer: TOSLO-2007-70067

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

Palepu, K. G, Healy, P. M. og Peek, E. (2013) *Business Analysis and Valuation*, IFRS Edition, Seng Lee Press.

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

PwC (2014) *Global Crime Survey – Norway 2014*. [Internett] Tilgjengelig fra:  
[http://www.pwc.no/no\\_NO/no/gransking/publikasjoner/pwc-gecs-2014.pdf](http://www.pwc.no/no_NO/no/gransking/publikasjoner/pwc-gecs-2014.pdf)

Reksten, T. og Kristiansen, K. (2012) Resultatstyring i Norske Aksjeselskaper. *Praktisk økonomi og Finans*, 01/2012.

Ronen, J. (2010) *The Earnings Management Strategy to Meet or Beat Thresholds*, Department of Accounting, Taxation and Law, Stern School of Business, New York University [Internett] Tilgjengelig fra: <http://raw.rutgers.edu/docs/seminars/Fall2010/Ronenseminar.pdf>

Schilit, M. H. (2010) *Financial Shenanigans: how to detect accounting gimmicks & fraud in financial reports*. McGraw - Hill.

Schipper, K. (1989) Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://fisher.osu.edu/~young.53/Schipper%20Earn%20Mgmt>

Schipper, K. Og Vincent, L. (2003) Earnings Quality. *Accounting Horizon*, Vol.17.

Skaalmo, G. og Sundnes, T. (2008) Fasts børsbløff. *Dagens Næringsliv*, 06.02.2014 [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.dn.no/nyheter/2008/06/28/fasts-borsbloff> [Lest 17.03.15]

Skaalmo, G. og Sundnes, T. (2014a) Saken som ga FASTrazzia. *Dagens Næringsliv*, 11.02.2014 [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.dn.no/nyheter/2013/11/18/saken-som-ga-fastrazzia> [Lest 17.03.15]

Stavanger Tingrett (2013) *Tiltale mot Johannes Lunde, Morten Arnold Berg og Ruth Karianne Hinna*. Saksnummer: TSTAV-12-203732

Stenheim, T og Blakstad, L. (2012) Regnskapsmanipulering – definisjon, forutsetninger og incentiver. *Praktisk økonomi og finans*, 2/2012.

Troms Kraft (2015) Hjemmeside. Tilgjengelig fra: <http://www.tromskraft.no/om>  
[Lest 12.02.15]

Watts, R. L. og Zimmerman, J. L. (1990) Positive accounting theory: A ten year perspective, *The Accounting reviews* [Internett] Tilgjengelig fra:  
<http://faculty.etsu.edu/pointer/watts%26zimmerman2.pdf>

Økokrim (2007) *Tiltale mot revisor i Sponsor Service-saken* [Internett] Tilgjengelig fra:  
<http://www.okokrim.no/id/D377DAFEAEB0104EC12575DE00480F86>  
[Lest: 03.03.15]

Økokrim (2012) *Domfellelse i Sponsor Service saken* [Internett] Tilgjengelig fra  
<http://www.okokrim.no/domfellelse-i-sponsor-service-saken> [Lest 03.03.15]

Økokrim (2012a) *Tiltale mot to tidligere tilsette i Fast Search & Transfer ASA* [Internett]  
Tilgjengelig fra: <http://www.okokrim.no/tiltale-mot-to-tidlegare-tilsette-i-fast-search-and-transfer-asa> [Lest 15.03.15]

Økokrim (2012b) *Tiltalt for grov utroskap og underslag på 140 millioner* [Internett]  
Tilgjengelig fra: <http://www.okokrim.no/tiltalt-for-grov-utroskap-og-underslag-paa-140-millioner?target=print> [Lest 20.03.15]

Økokrim (2014) *Fellende dom i Finance Credit saken* [Internett] Tilgjengelig fra:  
<http://www.okokrim.no/www-9hed8n> [Lest 10.03.15]