



Regnskapsmessig behandling av mer- og mindreuttak i petroleumsbransjen

Er praksis forenlig med IFRS og NGAAP?

Helge Endresen og Ole Marius Kaarigstad

Veileder: Terje Heskestad

Selvstendig arbeid i finansregnskap, Master i regnskap og revisjon

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 innestår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Sammendrag

Denne oppgaven omhandler regnskapsmessige problemstillinger knyttet til mer- og mindreuttak av petroleum. Disse uttaksdifferansene oppstår både som følger av måten oppstrømsvirksomheten i mange tilfeller er organisert, og som følger av praktiske sider ved produksjonen av petroleum. Problemstillingene aktualiseres blant annet i og med publiseringen av ny inntektsstandard innenfor IFRS – IFRS 15. Dessuten er situasjonen per i dag slik at den gjeldende inntektsstandard, IAS 18, er for generell til å kunne an vise hvilke(n) metode(r) som er å foretrekke for selskap som rapporterer etter IFRS. Dette antas å være årsaken til at praksis på området varierer betydelig innenfor både IFRS og NGAAP. Ulikhetene knytter seg både til klassifiseringen og målingen av mer- og mindreuttakene.

I oppgaven presenteres de forhold som er særegne for petroleumsindustrien, og som fører til at mer – og mindreuttakene oppstår. Særlig organiseringen av oppstrømsvirksomhetene blir det fokusert på, og hva samarbeid om produksjon av petroleum innebærer i forhold til utgifter og kostnader så vel som salgsprosessen med tilhørende inntektsføring. Drøftelsen i oppgaven baseres primært på det konseptuelle rammeverket og veiledningshierarkiet for IFRS, og de grunnleggende regnskapsprinsippene for NGAAP.

Som en del av oppgaven har vi kartlagt hvordan fordelingen av metoder for behandlingen av mer- og mindreuttak er blant selskapene som opererer på norsk sokkel. Det viser seg at over halvparten av selskapene bruker den metoden som omtales som salgsmetoden, mens resten av selskapene enten bruker en såkalt rettighetsmetode, eller en avart av disse to metodene. Hovedforskjellen mellom disse metodene går på hvorvidt selskapets resultat skal reflektere selskapets uttak av petroleum, eller om det skal reflektere selskapets andel av produksjonen fra partnerskapet. Vår drøfting av problemstillingen, både i forhold til IFRS og NGAAP, leder til en konklusjon om at praksisen innenfor begge regnskapsspråkene bør ensrettes. Metoden som da bør anvendes, basert på prinsippene og reglene i de to regnskapsspråkene, er en rettighetsmetode som reflekterer det enkelte selskaps andel av produksjonen i partnerskapet både på inntekts- og kostnadssiden.

Forord

Denne oppgaven er en del av vår toårige mastergrad i regnskap og revisjon ved Norges Handelshøyskole i Bergen.

Det faglige grunnlaget for oppgaven ble i stor grad lagt gjennom Terje Heskestads forelesninger i faget *Finansregnskap*, høsten 2014. I tillegg har vi begge praktisk erfaring fra henholdsvis EY og PwC, med arbeidssted i Stavanger. Oppgavens problemstilling kan således sies å være et resultat av både kjennskap til praktiske forhold generelt i revisjonsbransjen, og interesse for den viktigste næringen i regionen.

Vi benytter anledningen her til å takke alle som har bidratt til arbeidet med denne oppgaven. Spesielt vil vi takke vår veileder Terje Heskestad for nyttige innspill og tilbakemeldinger i løpet av prosessen. Dessuten vil vi rette en spesiell takk til Jon Håkon Østhus som opprinnelig hadde ideen til oppgaven, og som i tillegg har bidratt med faglig, så vel som med bransjespesifikk, kunnskap og engasjement.

Avslutningsvis vil vi også presisere at denne oppgaven er skrevet på eget initiativ som en del av vår utdanning ved NHH, og at de synspunkter og konklusjoner som fremkommer i oppgaven fullt og helt står for forfatterens egen regning.

Bergen/Stavanger, våren 2015

Helge Endresen og Ole Marius Kaarigstad

Innhold

Sammendrag	ii
Forord.....	iii
Forkortelser	viii
Tabelloversikt	ix
Eksempeloversikt.....	x
1 Introduksjon.....	1
1.1 Problemstilling	2
1.2 Struktur.....	3
1.3 Avgrensninger i oppgaven	4
2 Metode.....	5
2.1 Studieobjekt.....	5
2.2 Forskningsdesign.....	6
2.2.1 Forskningstilnærming	6
2.2.2 Datainnsamlingmetode	8
2.2.3 Juridisk metode	9
2.3 Evaluering av datamateriale	9
2.4 Kapittelavslutning	11
3 Petroleumsnæringen	12
3.1 Generelt om petroleumsnæringen	12
3.2 Særtrekk ved petroleumsnæringen	13
3.3 Samarbeid om oppstrømsaktivitene	14
3.3.1 Partnerskap i Norge.....	14
3.3.2 Samarbeidsforhold internasjonalt	15
3.4 Kostnadsdeling i partnerskap	16
3.5 Grunnleggende om inntekter fra oppstrømsvirksomhet.....	17
3.6 Kapittelavslutning	19

4	Konseptuelle rammeverk	20
4.1	Målsetning og regnskapsenhet	20
4.1.1	Regnskapsenheten	21
4.2	Kvalitetskrav	22
4.2.1	Relevans	23
4.2.2	Tro gjengivelse	24
4.2.3	Forsterkende kvalitetskrav	26
4.2.4	Anvendelse av kvalitetskravene og kostnadsbegrensning	28
4.3	Innregning og måling	29
4.3.1	Definisjoner av eiendeler og gjeld	29
4.3.2	Definisjoner av inntekter og kostnader	31
4.3.3	Innregning	31
4.3.4	Måling	33
4.4	Det norske rammeverket	35
4.4.1	Grunnleggende regnskapsprinsipper	36
4.4.2	Betydningen av god regnskapsskikk	39
4.5	Kapittelavslutning	39
5	Veiledningshierarkiet i IFRS	41
5.1	Introduksjon av veiledningshierarkiet	41
5.1.1	Dekkende fremstilling	42
5.1.2	Problemstillinger som ikke er regulert i standarder	44
5.1.3	Relevans og pålitelighet i revidert rammeverk	44
5.2	Hierarkiet i praktisk anvendelse	46
5.2.1	Når det er uklart om standarden omfatter forholdet	47
5.2.2	Når en standard gjelder, men ikke angir konkret løsning	49
5.3	Kapittelavslutning	49
6	Gjeldende praksis	51

6.1	Regnskapsføring av inntekter fra oppstrømsvirksomhet.....	51
6.1.1	Grunnleggende om inntektsføring i oppstrømsnæringen.....	51
6.1.2	Bakgrunnen for metodene som blir brukt	54
6.1.3	Salgsmetoden	55
6.1.4	Rettighetsmetodene.....	61
6.1.5	Alternative løsninger.....	65
6.1.6	Tidspunkt for vurdering av mer- og mindreuttak	67
6.2	Praksis blant selskapene på norsk sokkel.....	69
6.2.1	Fordeling av metodene i selskapsregnskapene	69
6.2.2	Metodevariasjon innad i konsern	72
6.2.3	Andre observasjoner i selskapenes noteopplysninger.....	75
6.3	Kapittelavslutning	77
7	Drøftelse av metodene med utgangspunkt i rammeverkene.....	78
7.1	Resultatmåling og organisering av samarbeidet.....	78
7.1.1	Relevans.....	81
7.1.2	Tro gjengivelse.....	83
7.1.3	Oppsummering og konklusjon.....	84
7.2	Opptjening – ulike tilnærminger	84
7.2.1	Leveringstidspunktet er hovedregelen	85
7.2.2	Sammenheng mellom atskilte kontraktsforhold	86
7.2.3	Konklusjon.....	89
7.2.4	Alternative tilnærminger	89
7.3	Innregning i balansen etter IFRS.....	92
7.3.1	Definisjonene	92
7.3.2	Måling.....	94
7.3.3	Innregning	96
7.4	Vurdering av eiendeler og gjeld i NGAAP.....	97

7.4.1	Vurdering etter hovedregelen eller markedsbasert omløpsmiddel	98
7.4.2	Betydningen av laveste verdis prinsipp	99
7.4.3	Anskaffelseskost for mer- og mindreuttak.....	100
7.5	Kapittelavslutning	101
8	Praktisk drøftelse av metodenes i lys av standardene i IFRS	104
8.1	Salg som utgangspunkt – med IAS 18 som ramme	104
8.2	Ny inntektsføringsstandard – IFRS 15	106
8.2.1	Kort om standarden.....	106
8.2.2	Ordinært salg versus mer- og mindreuttak.....	108
8.2.3	Definisjonen av kunde – det springende punktet.....	109
8.3	Et spørsmål om konsolidering.....	112
8.4	Forslag til regnskapsprinsipper for IFRS og NGAAP	114
8.4.1	Praktiske forutsetninger	115
8.4.2	Valg av måleattributt.....	116
8.4.3	Noteopplysninger.....	117
8.4.4	Oppsummering – anbefalt løsning	118
9	Konklusjon.....	119
9.1	Anbefalinger til videre forskning og praksis.....	121
	Litteraturliste.....	122

Forkortelser

ASC: Accounting Standards Codification (gjeldende US GAAP standarder, uttalelser mv.)

ASU: Accounting Standards Update

CF: Conceptual Framework (IASBs gjeldende rammeverk)

EITF: Emerging Issues Task Force

FASB: Financial Accounting Standards Board

FRS: Financial Reporting Standard (UK GAAP)

GRS: God regnskapsskikk

IAS: International Accounting Standards

IASB: International Accounting Standards Board

IFRS: International Financial Reporting Standard

JV: Joint Venture

NGAAP: Norwegian Generally Accepted Accounting Principles

NYSE: New York Stock Exchange

OIAC: Oil Industry Accounting Committee

OPEC: Organization of the Petroleum Exporting Countries

RL: Regnskapsloven

SEC: Securities and Exchange Commission

SORP: Statement of Recommended Practice

UK GAAP: United Kingdom Generally Accepted Accounting Principles

US GAAP: United States Generally Accepted Accounting Principles

Tabelloversikt

Tabell 6-1 Eksempel på løfteplan i år 1 for partnerskapet i Eksempel 6-1.....	52
Tabell 6-2 Eksempel på løfteplan i år 2 for partnerskapet i Eksempel 6-2.....	53
Tabell 6-3 Priser på olje per enhet og kostnader per enhet.....	57
Tabell 6-4 Kostnader for selskapene A og D i år 1.....	57
Tabell 6-5 Inntektene for selskapene A og D i år 1 basert på løftet mengde.....	57
Tabell 6-6 Mer-/ mindreuttak for selskapene A og D når den opprinnelige salgsmetoden legges til grunn.....	57
Tabell 6-7 Resultatregnskap for mindreuttaker etter den opprinnelige salgsmetoden	57
Tabell 6-8 Resultatregnskap for meruttaker etter den opprinnelige salgsmetoden.....	58
Tabell 6-9 Regnskapsmessig verdi av mer- og mindreuttak etter salgsmetoden.....	60
Tabell 6-10 Resultatregnskap for mindreuttaker etter salgsmetoden med kostnadsjustering..	60
Tabell 6-11 Resultatregnskap for meruttaker etter salgsmetoden med kostnadsjustering.....	61
Tabell 6-12 Regnskapsmessig verdi av mer-/ mindreuttak etter rettighetsmetodene	62
Tabell 6-13 Resultatregnskap for mindreuttak etter EITF-rettighetmetoden	63
Tabell 6-14 Resultatregnskap for meruttaker etter EITF-rettighetsmetoden.....	63
Tabell 6-15 Resultatregnskap for mindreuttaker etter SORP-rettighetsmetoden	64
Tabell 6-16 Resultatregnskap for meruttaker etter SORP-rettighetsmetoden	64
Tabell 6-17 Verdien på mer- og mindreuttak i Eksempel 6-4	65
Tabell 6-18 Resultatregnskap for mindreuttaker i Eksempel 6-4	66
Tabell 6-19 Resultatregnskap for meruttaker i Eksempel 6-4	66

Eksempeloversikt

Eksempel 6-1 Samarbeidsforhold på norsk sokkel – produksjon og uttak i år 1.....	52
Eksempel 6-2 Samarbeidsforhold på norsk sokkel – produksjon og uttak i år 2.....	53
Eksempel 6-3 Regnskapsføring hos selskap A og D	56
Eksempel 6-4 Alternativ metode med inkonsekvent måling av mer- og mindreuttak	65
Eksempel 6-5 Alternativ metode med inkonsekvent klassifisering av mer- og mindreuttak ..	66
Eksempel 7-1 Samarbeid organisert som selvstendig virksomhet.....	80
Eksempel 8-1 Når samarbeidspartner kan regnes som kunde etter IFRS 15.....	110

1 Introduksjon

Formålet med dette introduksjonskapittelet er å få frem litt om bakgrunnen for oppgaven og hvorfor vi ønsket å skrive om akkurat dette temaet. Dessuten vil vi i dette kapittelet presentere oppgavens hovedproblemstilling, samt underproblemstillingene. Inntektstørrelsen i finansregnskapet er en helt sentral størrelse uansett hvem brukerne av regnskapet er. Avhengig av hvor i verden en befinner seg, og hvor stort selskap det dreier seg om, varierer det hvilke regnskapsspråk som legges til grunn for selskapenes regnskaper. Innenfor de ulike regnskapsspråk eksisterer det i tillegg av ulike årsaker forskjellige tilnærminger til hvordan inntektsstørrelsen i finansregnskapet skal beregnes.

Måten råvareproduksjonsdelen av petroleumsnæringen er organisert på, særlig slik vi kjenner den på norsk sokkel, medfører at det oppstår en differanse (mer- og mindreuttak) mellom den mengden produsert petroleum et selskap har rett på i løpet av en periode, og det de faktisk selger i samme periode. Dette skyldes at selskapene i mange tilfeller samarbeider om virksomheten ved feltene kombinert med andre praktiske forhold knyttet til selve uttakene. Hvordan mer- og mindreuttakene skal behandles regnskapsmessig hos de forskjellige selskapene er imidlertid det interessante i denne sammenhengen ettersom det ikke er noen åpenbar spesifikk løsning slik situasjonen er per i dag. Det skyldes at regnskapsspråkene i USA og Storbritannia har hver sine løsninger, henholdsvis to og en, mens hverken det internasjonale regnskapsspråket IFRS eller de norske regnskapsreglene presenterer noen spesifikk preferert metode for behandlingen av mer- og mindreuttak. Dette har resultert i at praksisen både innenfor IFRS og NGAAP (de norske regnskapsreglene) i hovedsak består av tre metoder, men som i tillegg suppleres av ulike avarter.

De forskjellige metodene kan deles inn i to ulike hovedtyper, og skillelinjen mellom disse går på hva resultatregnskapet skal reflektere. Den ene prinsipielle måten å tenke på, er at resultatregnskapet til det enkelte selskap i et partnerskap skal reflektere faktisk salg av petroleum til tredjepart uavhengig av hvor stor andel av produksjonen fra partnerskapets felt selskapet har rettigheter til i løpet av en periode. Metoder hvor dette prinsippet legges til grunn omtales som en salgsmetode. Rettighetsmetoder er derimot metoder hvor man legger til grunn selskapenes rettmessige andeler av produksjonen i resultatregnskapet uavhengig av faktisk salg til tredjepart. Det er liten tvil om at praksisen på området dermed kan oppleves forvirrende det både for produsentene og brukerne av regnskapene. Ettersom det i tillegg nærmer seg at en ny inntektsstandard skal erstatte IAS 18 innenfor IFRS, har spørsmålet om

hvorvidt denne standarden vil tilføre noe nytt i denne sammenheng, gjort seg gjeldende – ikke bare i petroleumsbransjen, men også i regnskaps- og revisjonsbransjen. Dette har ført problemstillingene som blir presentert under.

1.1 Problemstilling

Som nevnt bærer dagens praksis for den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak preg av mange ulike løsninger. Selskapene som opererer på norsk sokkel kan velge å rapportere i henhold til enten IFRS eller NGAAP, og problemstillingen for oppgaven er dermed:

Er dagens praksis vedrørende den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak forenlig med IFRS og NGAAP?

Innenfor IFRS er det per i dag regnskapsstandarden IAS 18 som regulerer en stor del av inntektsføringen. Det følger av den sprikende praksisen rundt den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak innenfor IFRS-rapporterende selskaper, at denne standarden ikke skisserer en tydelig løsning på oppgavens problemstilling. Dermed må man se hen til det konseptuelle rammeverket som i utgangspunktet ligger til grunn for IFRS-standardene, og kan da stille følgende underproblemstilling:

Hvilke(n) regnskapsmessig behandling av mer- og mindreuttak samsvarer med det konseptuelle rammeverket for IFRS?

I løpet av et par år skal blant annet IAS 18 erstattes med IFRS 15. Det er således interessant å se om IFRS 15 vil ha noe å si for dagens praksis i forhold den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak av petroleum. Dette leder frem til den neste underproblemstillingen:

Hvilken effekt vil implementeringen av IFRS 15 kunne ha for den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak som oppstår i oppstrømsnæringen som følger av måten denne organiseres på for selskaper som rapporterer etter IFRS?

Selskaper som opererer på norsk sokkel kan velge å rapportere etter NGAAP så vel som IFRS for de norske lovpålagte regnskapene, og gjennom vår arbeidserfaring med bransjen kjenner vi til at en god del av selskapene velger NGAAP. Etersom oppgavens utgangspunkt er regnskapspraksisen blant selskap representert på norsk sokkel, er det relevant å la

oppgavens problemstilling også omfatte den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak i lys av NGAAP:

Hvilke(n) regnskapsmessig behandling av mer- og mindreuttak samsvarer med god regnskapsskikk i Norge?

1.2 Struktur

Ettersom oppgavens problemstilling dreier seg om den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak av petroleumsråvarer, er oppgaven lagt opp slik at det først redegjøres for petroleumsnæringen, med spesielt fokus på virksomhetene knyttet til råvareproduksjonen (oppstrømsdelen). Det legges også særlig vekt på forholdene på norsk sokkel, og de forhold ved virksomhetsoppbygningen som er årsaken til at mer- og mindreuttakene oppstår. Deretter følger en presentasjon av hvordan kostnadene fordeles i partnerskapene som samarbeider om virksomheten på de ulike felt, før det mest grunnleggende om inntektsføringen i oppstrømsdelen av næringen gjennomgås. Dette er det som utgjør kapittel 3.

Når således det bransjemessige grunnlaget er lagt, blir deretter oppgavens fokus i kapittel 4 de regnskapsmessige konseptuelle rammeverkene for IFRS og NGAAP. En forståelse av hovedprinsippene som skisseres i disse rammeverkene er sentralt å ha som bakteppe når man senere i oppgaven skal drøfte spesifikke regnskapsmessige løsninger på oppgavens problemstilling med utgangspunkt i disse to regnskapsspråkene. Når man for IFRS skal finne frem til spesifikke løsninger på særskilte problemstillinger, er det såkalte veiledningshierarkiet sentralt. Veiledningshierarkiet regulerer den praktiske anvendelsen av reglene innenfor IFRS, men er særlig relevant der hvor det ikke foreligger særskilte regler innenfor IFRS. Veiledningshierarkiet gjennomgås derfor i kapittel 5.

I kapittel 6 presenteres de vanligste metodene for behandlingen av mer- og mindreuttak av petroleum. Ettersom praksisen på området er ganske varierende, presenteres også to sentrale avarter av de vanligste metodene. Hver av de forskjellige metodene eksemplifiseres med utgangspunkt i samme eksempel for å tydeliggjøre hva metodenes prinsipper medfører i praksis, både i resultatregnskapet og balansen. Deretter presenteres resultatet av undersøkelsen av praksisen blant selskapene som opererer på norsk sokkel. Metodebruken innad i konsern hvor man har et norsk datterselskap med utenlandsk mor blir også undersøkt og presentert.

Med utgangspunkt i praksisen som er presentert og gjennomgått i kapittel 6, følger drøftelsen av de ulike metodene for regnskapsmessig behandling av mer- og mindreuttak i forhold til de to rammeverkene i kapittel 7. Videre drøftes metodene i forhold til relevante standarder innenfor IFRS i kapittel 8, før vi til slutt presenterer en løsning som vi, på bakgrunn av drøftelsen i denne oppgaven, mener må kunne anbefales for anvendelse innenfor begge regnskapsspråkene.

1.3 Avgrensninger i oppgaven

Den praktiske problemstillingen som er valgt for oppgaven gir i utgangspunktet lite rom for å problematisere det teoretiske grunnlaget for det konseptuelle rammeverket. Formålet er derimot å anvende rammeverket på konkrete regnskapsmessige problemstillinger. I den videre fremstillingen betraktes derfor målsetningen med regnskapet som en vedtatt sannhet, og resten av rammeverket anses å være i samsvar med denne. Samtidig er det også slik at regnskapsreglene ikke kan være absolutte, men derimot er gjenstand for kontinuerlig utvikling. Vi vil derfor, der det er naturlig, ta hensyn til foreslåtte endringer i rammeverk og standarder.

En viktig del av den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak gjelder målingen av differansene som oppstår. Hvis det konkluderes med måling til virkelig verdi, vil dette nødvendigvis lede til nye problemstillinger knyttet til hvordan denne skal fastsettes. Dette er problemstillinger som ikke synes å være helt avklart, hverken innenfor IFRS, eller i regnskapslitteraturen for øvrig. I denne oppgaven fokuseres det imidlertid på de prinsipielle problemstillingene knyttet til mer- og mindreuttakene. Hvordan ulike målemetoder konkret skal forstås og anvendes må dermed kunne sies å falle på utenfor denne oppgaven.

Avslutningsvis skal det også nevnes at forfatterens kompetansenivå også setter visse begrensninger for oppgaven – som følge av at denne oppgaven skrives i andre (av totalt fire) semester på masterstudiet. Dette begrenser mulighetene til å gå nærmere i dybden på enkelte områder. Som et eksempel kan nevnes drøftelse som knytter seg til regnskapets relevans og anvendelse i relasjon til verdsettelse og lignende.

2 Metode

Formålet med dette kapittelet er å redegjøre for metoden som ligger til grunn for besvarelsen av oppgavens problemstilling. Metode handler om hvordan man går frem i forskningsarbeid, både i forhold til selve innhentningen av relevant informasjon og i forhold til analysen av denne informasjonen (Johannessen, Christoffersen, & Tufte, 2010). For at oppgavens resultat best skal reflektere virkeligheten er det viktig at man bevisst velger en bestemt metode. Kapittelets oppbygning er slik at vi først presenterer oppgavens studieobjekt. Dernest presenteres ulike metodetilnærminger, inkludert positive og negative sider ved disse. Deretter gjennomgås forskningsdesignet i oppgaven før vi avslutningsvis evaluerer datamaterialet.

2.1 Studieobjekt

Denne oppgavens primære studieobjekt er selskaper som er rettighetshavere på norsk sokkel, og som har inntekter fra salg av petroleum. Antall rettighetshavere på norsk sokkel var per 31. desember 2013 55, hvorav 32 av disse hadde inntekter fra salg av petroleum. En av fordelene med dette studieobjektet er at for de aller fleste av disse selskapene utgjør inntektene som stammer fra salg av petroleumsråvarer en vesentlig del av omsetningen. I tillegg fører blant annet økonomiske og regulatoriske hensyn i struktureringen av oppstrømsvirksomheten til at det nærmest er utenkelig at selskaper som omfattes av definisjonen av studieobjektet ikke befinner seg i en mer- eller mindreuttaksposisjon ved hver periodeslutt. Dermed kan det forventes at prinsipper om inntektføring og behandling av mer- og mindreuttak er inkludert i selskapenes årsrapporter. Dette gir et godt utgangspunkt når disse selskapenes noteopplysninger skal undersøkes.

En utfordring med studieobjektet knytter seg til anvendt regnskapsspråk. Selskaper i Norge kan velge å rapportere etter IFRS (eller forenklet IFRS) i tillegg til NGAAP. Ettersom begge disse regnskapsspråkene da er i bruk av selskaper som inngår i studieobjektet, medfører det at oppgavens problemstilling rundt den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak må vurderes i forhold til både NGAAP og IFRS. Vi hadde imidlertid kunnskap fra før arbeidet med oppgaven påbegynte om at alle de tre kjente metodene blir anvendt av selskapene uavhengig av regnskapsspråk.

Opgavens sekundære studieobjekt er eventuelle utenlandske morselskaper til selskaper som inngår i oppgavens primære studieobjekt. Av de 32 selskapene var det 25 som hadde

utenlandske morselskaper. En utfordring med disse morselskapene er at de representerer et enda større spekter av regnskapsspråk enn det som er tilfellet datterselskapene med virksomhet på norsk sokkel. Men ettersom problemstillingen som nødvendiggjorde dette sekundære studieobjektet i hovedsak dreier seg om sammenhengen mellom metodene brukt innad i konsernene, vil ikke denne utfordringen være til hinder for besvarelsen av denne delen av problemstillingen.

I og med at mange av de 25 utenlandske konsernene ikke er rendyrkede petroleumselskaper, medfører det en risiko for at inntektene fra salg av petroleumsråvarer ikke er vesentlig for alle disse selskaperes konsernregnskaper. Når da i tillegg mer- og mindreuttaksproblematikken ikke nødvendigvis oppstår i andre deler av konsernene blant annet på grunn av andre geografiske, strukturelle og regulatoriske forutsetninger, er det en risiko for at problemstillingen rundt behandlingen av uttaksdifferanser også blir uvesentlige. Disse to momentene kan sammen føre til at en viss andel av konsernregnskapene som skal undersøkes ikke har opplysninger som relevante for oppgaven. Likevel ser vi i oppgaven nytten av å gjennomføre også denne delen av undersøkelsen.

2.2 Forskningsdesign

Forskningsdesign handler om hvordan man strukturerer gjennomføringen av en undersøkelse, (Johannessen et al., 2010). Vi skal nå gjennomgå to sentrale momenter i forskningsdesignet; forskningstilnærming og datasamlingsmetode.

2.2.1 Forskningstilnærming

I empirisk forskningsarbeid benyttes både teori og empiri. Det er nemlig kombinasjonen av disse som gir best kunnskap om det man undersøker i og med at eksempelvis en teori vil være vanskelig å verifisere dersom man ikke har observasjoner å vise til som støtter opp om teorien. På samme måte vil empiri som ikke henger sammen med teori bare kunne gi informasjon om enkeltstående hendelser. Det er to måter å knytte disse to aspektene sammen på; enten ved hjelp av induksjon eller deduksjon (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2011).

Induksjon og deduksjon

Induksjon innebærer at man utleder teorier på grunnlag av empiri. Empirien er således utgangspunktet i den induktive fremgangsmåten, og man går dermed fra det konkrete til det generelle (Johannessen et al., 2011). Den induktive metoden har fått kritikk med grunnlag i brukerne av metodens kapasitetsmessige begrensninger. Tanken er at det vanskelig kan forestilles at forskeren klarer å innhente absolutt all relevant informasjon, og dette medfører bevisste eller ubevisste begrensninger i forskningen (Jacobsen, 2005). Deskriptive regnskapsregler er blitt til ved hjelp av induksjon – man har sett på praksisen og utledet generelle regnskapsregler ut fra denne.

Den deduktive tilnærmingen innebærer derimot at en tar utgangspunkt i teorien, og så tester teorien mot virkeligheten man undersøker. Man går dermed fra det generelle til det konkrete. En svakhet med denne metoden er at den kan føre til at forskeren bevisst eller ubevisst leter etter, og bruker informasjon, som understøtter teorien som er utgangspunktet. Dermed er det en fare for at ikke all relevant informasjon blir innhentet (Jacobsen, 2005). Normative regnskapsregler er eksempler på deduktiv metode i praksis ettersom normative regler utarbeides helt uavhengig av praksis. Disse reglene blir så normgivende for praksisen.

Denne oppgavens problemstilling inneholder flere momenter som nødvendiggjør at forskjellige metoder brukes for å kunne besvare problemstillingen. Ettersom oppgavens problemstilling bunner ut i et spørsmål om hvilken inntektsføringsmetode som er i tråd med de regnskapsmessige rammeverkene, og som utelukkende burde brukes av alle foretak som rapporterer etter enten IFRS eller NGAAP, gir dette at oppgaven i hovedsak er normativ. Foretakenes praksis burde etter vår mening eventuelt gi etter for en preferert metode basert på prinsipper i det konseptuelle rammeverket. I utgangspunktet er det da snakk om at vi bruker en deduktiv metode ettersom vi utleder det konkrete (en regnskapsmessig løsning) fra det generelle (rammeverket). Imidlertid kan det også argumenteres for at oppgaven nødvendigvis må være delvis induktiv ettersom vi ser på dagens praksis som innebærer flere ulike løsninger og prøver disse mot den nye inntektsstandard, rammeverket eller annen referanseramme, for deretter enten forkaste eller beholde de metodene vi kjenner til fra praksis. For å kunne svare på problemstillingen knyttet til hvorvidt ny inntektsstandard vil føre til endringer i oppstrømselskapenes regnskapspraksis er det ikke nok å kjenne til de metodene som i teorien er aksepterte, men vi er nødt til å kartlegge hvordan fordelingen av metodene for regnskapsmessig behandling av mer-/ mindreuttak faktisk er blant selskapene i den ønskede populasjonen.

2.2.2 Datainnsamlingmetode

Samfunnsvitenskapelig forskningsarbeid medfører at en må samle inn data, for deretter å analysere og tolke dette datamaterialet (Johannessen et al., 2010). En må da først finne ut hva slags data som er hensiktsmessig å innhente, før man dernest bestemmer seg for hvilken metode en vil bruke for selve innsamlingen. Det finnes to hovedtyper data; primærdata og sekundærdata. Primærdata er som navnet tilsier data som ikke har vært samlet inn før fra kilden til informasjonen. Primærdata skal være innhentet med tanke på en spesifikk problemstilling. Sekundærdata er derimot data som er innhentet av andre, og det medfører at slike data ofte er innhentet med bakgrunn i et annet formål, (Jacobsen, 2005). Undersøkelsen i denne oppgaven er basert på sekundærdata. Det skyldes at dataene i undersøkelsen i hovedsak er hentet fra selskapenes årsrapporter, som er produsert med rapporteringsformålet som utgangspunkt. I tillegg er sekundærdata i form av informasjon fra andre utgivelser, som bøker, artikler med videre brukt hvor det har vært hensiktsmessig.

Kvantitativ og kvalitativ metode

Det finnes to metoder for innsamlingen av data ifølge metodelitteraturen; kvantitative og kvalitative metoder. Det som skiller disse to metodene er i forhold til hvordan data registreres og analyseres (Johannessen et al., 2011). I kvantitativ metode benyttes data som gir informasjon som kan presenteres med tall, og er dermed særlig nyttig ved behandling av store mengder informasjon. Hensikten med den kvantitative metoden er gjerne opptelling av fenomener, og for å få oversikten over en stor mengde informasjon må fenomenene ofte kategoriseres eller standardiseres (Johannessen et al., 2011). Det er også ofte interessant innenfor kvantitativ metode å se på sammenhenger og variasjon mellom ulike forhold. Standardisering kan i tillegg til å være nyttig for metoden også være en ulempe ettersom det på forhånd blir definert hva som er relevant, og det dermed kan være begrensende i forhold til hva slags data som hentes inn.

Kvalitativ metode innebærer derimot at en bruker data som gir informasjon i form av tekst (Johannessen et al., 2011). Denne metoden er mer hensiktsmessig dersom en ønsker å gå mer i dybden i en undersøkelse, og ved å bruke kvalitativ metode kan en således lettere få frem nyanser i hvordan et fenomen tolkes (Jacobsen, 2005). Utfordringen med denne metoden knytter seg til eventuell ubevisst siling av informasjon i prosessen. Derfor må en være

observant på faren for at resultatet av undersøkelsen blir preget av metoden som blir brukt fremfor å reflektere virkeligheten (Jacobsen, 2005).

I denne oppgaven brukes *kvantitativ* metode i og med at sekundærdata fra selskapenes årsrapporter er hentet inn og analysert. Vi har samlet informasjon om hvilke av de tre kjente inntektsføringsmetodene selskapene bruker, og sett på fordelingen av disse. Imidlertid er det i oppgaven også innslag av *kvalitativ* metode ettersom vi har sett nærmere på beskrivelsen av de metodene som ikke passet inn i beskrivelsen av de tre vanligste metodene. Grunnen til at vi har innslag av både kvantitativ og kvalitativ metode er at det totalt sett gir en bredere forståelse av praksisen på området som undersøkes i oppgaven.

2.2.3 Juridisk metode

Den normative delen av oppgaven som knytter seg til utredning av en bestemt regnskapsmessig metode med bakgrunn i et eksisterende rammeverk eller regnskapslov utføres etter en juridisk metode. Primærdokumentasjonen har for IFRS vært det konseptuelle rammeverket og standarder eller tilsvarende publikasjoner innenfor IFRS. For NGAAP har primærdokumentasjonen vært regnskapsloven og standarder. Der primærdokumentasjonen ikke har vært tilstrekkelig, har vi brukt sekundærdokumentasjon i form av annen faglitteratur eller regelverk innenfor andre regnskapsspråk som for eksempel US GAAP. Innenfor juridisk metode er rettskildelæren sentral, og resultatet av utredningen i rettskildelæren er rettsregler (Eckhoff & Helgesen, 2001). Disse kommer en da frem til ved å tolke rettskildedefaktorene. Primær- og sekundærdokumentasjonen som vi nevnte ovenfor er det som i denne oppgaven er rettskildene som rettsreglene utledes fra.

2.3 Evaluering av datamateriale

Reliabilitet, validitet og hvorvidt funn er generaliserbare er kriterier som brukes når man skal ta stilling til hvor godt man måler ett fenomen (Gripsrud, Silkoset, & Olsson, 2010). Disse tre kriteriene vil i det følgende gjennomgås, før oppgavens innsamlede datamateriale vurderes i forhold til disse.

Mens reliabilitetskriteriet dekker påliteligheten til datamaterialet, handler validitet om i hvor stor grad resultatet av undersøkelsen svarer til det som var formålet med undersøkelsen i utgangspunktet. Det siste kriteriet benevnes på to forskjellige måter alt etter om det er

kvalitativ eller kvantitativ metode som vurderes. Generalisering brukes når det dreier seg om kvantitativ metode, og handler om hvorvidt man kan generalisere resultatet av en undersøkelse av et utvalg på resten av populasjonen. For kvalitative metoder handler det mer om hvorvidt kunnskapen kan overføres, og man bruker dermed begrepet overførbarhet om dette.

Ettersom informasjonen i årsrapportene vi samlet inn og brukte i oppgaven er reviderte, må denne informasjonen dermed kunne betraktes som pålitelig. De selskapene hvor det var tvil om hvilke metode som ble beskrevet, havnet i en egen gruppe utenom de tre vanligste metodene, og ble nøyere gjennomgått i oppgaven (kvalitativt). Dermed mener vi at påliteligheten til både datamaterialet i seg selv, og behandlingen av denne, er ivaretatt, og det kan dermed ventes et likt resultat dersom en tilsvarende undersøkelse vil bli gjennomført på nytt (Gripsrud et al., 2010). I og med at også all informasjonen vi har brukt i oppgaven er offentlig tilgjengelig, er dette med på å sikre påliteligheten til datamaterialet som helhet.

Rammeverkene og annen primærdokumentasjon innenfor NGAAP og IFRS som legges til grunn i den normative delen av oppgaven er grundig behandlet og diskutert i fagmiljøet. I de tilfeller hvor primærdokumentasjonen ikke gir et klart svar på en bestemt regnskapsmessig problemstilling, er det i oppgaven sett hen til sekundærinformasjon i form av offentlige uttalelser om emnet fra revisjonsselskaper og lignende. Dette er momenter som er med å styrke utredningens pålitelighet, men også dens gyldighet.

Det at oppgavens undersøkelse av årsrapporter er begrenset til de selskaper som man kan forvente at har noteopplysninger om akkurat det vi ønsker å undersøke, og som har plikt til å informere om prinsippene som blir brukt i den grad det er vesentlig for regnskapet, er med på å styrke validiteten til undersøkelsen av praksis knyttet til den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak.

Ettersom vi har undersøkt alle selskapene i undersøkelsens populasjon, vil generaliseringen av den delen av oppgaven ikke være relevant. Overførbarhet av oppgavens resultater er heller ikke særlig aktuelt ettersom problemstillingene knytter seg til den regnskapsmessige behandlingen av et nokså særegent forhold.

2.4 Kapittelavslutning

I dette kapitlet presenteres metoden som er lagt til grunn i oppgaven. Dette er gjort ved å redegjøre for relevant metodeteori som så er anvendt på oppgaven. Forskningstilnærmingen i oppgaven er i utgangspunktet deduktiv ettersom man ønsker å utlede en måte å behandle mer- og mindreuttak på ut ifra rammeverkene. Men samtidig er det også innslag av induksjon i og med at kjente metoder prøves mot regelverk, for så å forkastes eller beholdes. På samme måte har oppgavens datainnsamlingsmetode innslag av både kvantitativ og kvalitativ metode. Regnskapene til alle selskapene som har inntekter fra oppstrømsvirksomhet på norsk sokkel er gjennomgått for å kartlegge hvilke metoder disse selskapene bruker, og få en oversikt over fordelingen av disse. Samtidig har vi også sett mer spesifikt på formuleringene av prinsippene i notene for å få en dypere forståelse av hva som er tanken bak selskapenes metodevalg, særlig der det er uvanlige metoder som er beskrevet. Oppgavens fokus på regnskapsmessige rammeverk og regelverk, og drøftingen av problemstillingen utfra disse, har også nødvendiggjort bruken av juridisk metode. Det innebærer at man først ser etter løsninger i primærdokumentasjon som for eksempel standarder, før man eventuelt ser i sekundærdokumentasjon i form av andre uttalelser eller standarder innenfor andre regnskapsspråk.

3 Petroleumsnæringen

Det overordnede formålet med dette kapitlet er å legge det bransjespesifikke grunnlaget for resten av oppgaven. Etersom oppgavens problemstilling knytter seg til den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak av petroleum, vil vi i dette kapitlet redegjøre for de forhold som leder til at slike mer- og mindreuttak oppstår. Det betyr at petroleumsnæringen slik vi kjenner den på norsk sokkel spesielt vil bli gjennomgått med et særlig fokus på produksjonsvirksomhetenes strukturelle og økonomiske oppbygning.

3.1 Generelt om petroleumsnæringen

Petroleum blir i petroleumsløven definert som «*alle flytende og gassformige hydrokarboner som finnes i naturlig tilstand i undergrunnen, samt andre stoffer som utvinnes i forbindelse med slike hydrokarboner*» (Petroleumsløven, § 1-6 bokstav a). Forenklet kan en si at petroleum i hovedsak dreier seg om olje og gass, og når vi i denne oppgaven omtaler petroleumsnæringen, eller bare næringen, følger det av definisjonen av petroleum at det dreier seg om det som til vanlig omtales som oljeselskaper. De selskaper innenfor petroleumsnæringen som kun driver med leting etter og produksjon av petroleum omtales gjerne som E&P selskaper etter de engelske ordene for leting (exploration) og produksjon (production). Den norske betegnelsen for denne type selskaper er lete- og produksjonsselskaper, og det er også disse som kan betegnes som oppstrømsdelen av næringen. *Oppstrømsvirksomhet* består av følgende faser; undersøkelse, leting, utbygging, produksjon, nedstengning og eventuelt fjerning. Nedstrømsdelen dreier seg derimot om videreforedling av petroleumråvarene og salg av ferdige produkter. I oppgaven er det imidlertid produksjonsfasen som er særlig interessant, ettersom problemstillingen vår dreier seg om den regnskapsmessige behandlingen av det som blir produsert og solgt av petroleumråvarer.

Petroleumsnæringen er en av de aller største industriene i verden, og betydningen næringen har i samfunnet verden over er dermed stor. I Norge spesielt har næringen hatt en nærmest eventyrlig utvikling fra de aller første feltene i Nordsjøen ble funnet på slutten av 60-tallet og frem til i dag. De betydelige funnene som ble gjort på norsk sokkel kombinert med den vellykkede måten staten har forvaltet disse verdiene på har ført til at den norske stats inntekter fra utvinningen av petroleum de siste tiår har utgjort opptil en tredjedel av statens samlede inntekter, og da er ikke skatteinntektene fra selskapene og de ansatte i næringen

hensyntatt. Dermed er det ingen tvil om at petroleumsnæringen også har hatt, og fortsatt har, en stor betydning for det norske samfunnet. Det at næringen er så betydningsfull og samtidig i større og større grad er avhengig av avansert teknologi, gjør at petroleumsnæringen er ledene på mange felt verden over. I det følgende ser vi litt nærmere på noen særtrekk ved næringen som er særlig relevante for besvarelsen av denne oppgavens problemsstilling. Der defineres også ord og uttrykk som ofte blir brukt av og om næringen, og som også er relevante for denne oppgaven. I mange tilfeller brukes engelske termer også i Norge, men vi tilstreber her å bruke norske ord og uttrykk så langt det virker fornuftig.

3.2 Særtrekk ved petroleumsnæringen

Det er flere sider med petroleumsnæringen som er særegne, og som dermed kjenner næringen. Først og fremst er det knyttet høy risiko til oppstrømsaktiviteter, blant annet fordi det ikke er gitt at en finner og eventuelt klarer å hente opp råvarer der en leter (Wright & Gallun, 2008). Heller ikke er det sikkert at det er økonomisk forsvarlig å produsere eventuelle funn, dersom eksempelvis geologien rundt et eventuelt funn gjør at utvinningen vil bli for kostbar sett i forhold til den forventede prisen på råvaren. I tillegg går det ofte lang tid fra de nødvendige investeringene blir foretatt, før en eventuell produksjon kan ta til, og dermed gi avkastning på investeringen. Dette skyldes at mye tid og ressurser går med til leting, planlegging, boring og utbygging. Samtidig er det slik at kostnadene som pådras knyttet til de ulike fasene frem til en eventuell produksjonsstart vil oppstå uavhengig av hva størrelsen på reservene som det produseres fra viser seg å være. Det er med andre ord ikke en korrelasjon mellom kostnadsstørrelsen knyttet til leting og utbygging, og størrelsen på utvinnbare reserver (Wright & Gallun, 2008).

Dessuten er bransjen i mange tilfeller betydelig regulert. Det medfører mindre spillerom for selskapene. Og selv om måten petroleumsnæringen blir skattlagt på varierer alt etter hvilket land selskapene opererer i, er særlig den skattemessige reguleringen for næringen som oftest betydelig mer kompliserte enn det som er vanlig (Wright & Gallun, 2008). Det som imidlertid er årsaken til at oppgavens problemstilling i det hele tatt er relevant, har å gjøre med hvordan oppstrømsdelen av petroleumsnæringen i mange tilfeller er organisert. Det er nemlig ofte slik at flere selskaper samarbeider om virksomheten på produksjonsfeltene. Ettersom denne siden ved næringen er så sentral i oppgaven, vil det dermed bli mer utførlig behandlet i kapittel 3.3.

En annen sentral side ved næringen generelt er at den tradisjonelt har blitt kontrollert av noen få store selskaper som gjennom karteller og samarbeidsavtaler har oppnådd betraktelig dominans. I de siste tiår har likevel flere land med betydelig petroleumsvirksomhet fått vesentlig innflytelse på industrien gjennom sine nasjonale petroleumsselskaper, og ved å danne OPEC som en motvekt til de selskapene som i stor grad hadde kontroll fra før av (Knudsen & Leraand, 2014). Dermed har politikk fått stor betydning for industrien, og bevegelsene i oljeprisen etter dannelsen av OPEC reflekterer også i stor grad dette.

3.3 Samarbeid om oppstrømsaktivitene

Ettersom leting og utvinning av olje og gass er preget av høy risiko og høye kostnader, er det hensiktsmessig for selskapene å gå sammen om prosjektene og dermed spre risikoen (Wright & Gallun, 2008). Dette er vanlig praksis rundt om i verden så vel som i Norge, selv om oppbygningen av slike samarbeider varierer.

3.3.1 Partnerskap i Norge

I Norge fungerer dette slik at selskaper må søke staten om tillatelse til å lete etter, og eventuelt utvinne, petroleum i et gitt område. På bakgrunn av slike søknader setter olje- og energidepartementet sammen en gruppe selskaper som så i fellesskap tildeles utvinningstillatelse av Kongen i statsråd. Slike grupper av selskaper kan betegnes som *partnerskap*, ettersom deltakerne i et slikt fellesskap i henhold til definisjonen i avtalen for petroleumsvirksomhet omtales som en part (Olje- og energidepartementet, 2007). En av partene i partnerskapet blir av departementet utpekt som operatør for utvinningstillatelsen, hvilket innebærer at dette selskapet på vegne av partnerskapet vil stå for den operasjonelle virksomheten i området, og i utgangspunktet representerer partene i partnerskapet utad dersom ikke annet blir bestemt.

For ordens skyld kan det legges til at en såkalt utvinningstillatelse (production license/ PL på engelsk) også innebærer en letetillatelse. I og med at det er partnerskap (som ikke er selskaper i juridisk forstand) som blir gitt slike utvinningstillatelser, har dermed deltakerne i slike partnerskap ideelle eierandeler i alle partnerskapets eiendeler – og tilsvarende ansvar for gjelden. Den såkalte *Avtale for petroleumsvirksomhet* er obligatorisk å inngå for partnerskapene, og denne avtalen består av en innledende hoveddel og vedleggene A og B

som omfatter henholdsvis samarbeidsavtalen og regnskapsavtalen (Olje- og energidepartementet, 2007). *Samarbeidsavtalen* er den norske versjonen av det som internasjonalt blir betegnet som Joint Operating Agreement (JOA). Vi tar i oppgaven utgangspunkt i den malen som foreligger på olje- og energidepartementets hjemmesider ettersom det ikke er store variasjoner i de avtalene som blir inngått med denne som utgangspunkt.

Av samarbeidsavtalen fremgår det at det skal dannes en styringskomitee som skal bestå av et medlem med vara for hver part i interessentskapet. Denne komiteen er interessentskapets øverste organ, og det er ikke krav til enstemmighet i styringskomiteen når avgjørelser blir tatt. Det heter seg i hoveddelen til avtalen for petroleumsvirksomhet at det foreligger vedtak når «*minst y av medlemmene som til sammen representerer minst x % av deltakerandelene har stemt for et forslag.*» (Olje- og energidepartementet, 2007). I praksis favoriseres som regel deltakere med små andeler når kriteriene for vedtakene fastsettes. Dette følger av at det er lagt opp til et krav om flertall både blant medlemmene (som personer) og i kapitalen (prosentvise eierandeler). Dersom en eksempelvis fastsetter at det må minst tre medlemmers stemmer til, kombinert med 75 % av deltakerandelene, vil en kunne forhindre at to medlemmer som til sammen har 75 % av stemmene i realiteten vil kunne oppnå kontroll til enhver tid, uavhengig av to eventuelle mindre deltakers meninger. Selv om små deltakere ofte blir prioritert, blir ikke kriteriene da satt slik at det i realiteten er krav til enstemmighet.

3.3.2 Samarbeidsforhold internasjonalt

Den norske modellen for samarbeid mellom partene som er beskrevet over er bare en av flere mulige måter å organisere slike partnerskap på. En kan dele disse samarbeidene inn i to hovedkategorier; samarbeid der det dannes et nytt juridisk selskap som partene eier med hver sin andel, og samarbeid på ulike måter der det likevel ikke dannes et eget juridisk selskap hvor virksomheten finner sted i. Det som på engelsk heter *Joint Venture* er ifølge definisjonen i IFRS 11 det som betegner en situasjon hvor partene går sammen om å danne et nytt selskap som virksomheten blir drevet gjennom. Når virksomheten organiseres på en slik måte, vil ikke oppgavens problemstillinger være relevante ettersom da også salget av petroleumen kan skje via dette selskapet, og eierne får utbytte på vanlig vis uten at en får de samme utfordringene knyttet til periodisering og uttaksandeler i forhold til ideelle eierandeler. Her er det imidlertid viktig å få frem at Joint Venture-begrepet blir brukt på

mange forskjellige måter, og ofte blir det brukt som en fellesbetegnelse på alle typer driftssamarbeid mellom ulike selskaper uavhengig av samarbeidens strukturelle og juridiske former. Videre i oppgaven legger vi imidlertid definisjonen av begrepet i IFRS 11 til grunn når vi snakker om Joint Venture dersom ikke noe annet følger naturlig av sammenhengen.

Joint Operations er en engelsk betegnelse som kan brukes på det som omfatter de fleste øvrige driftssamarbeid, inkludert den modellen som blir brukt i Norge. Den klart vanligste måten internasjonalt å organisere partnerskap på er nettopp den varianten av Joint Operations som vi også ser i petroleumsnæringen i Norge (Wright & Gallun, 2008). I praksis innebærer denne samarbeidsmetoden at eksempelvis en virksomhet med verdi på 100 er fordelt på partene i partnerskapet med en viss prosentandel hver. Vi antar at dette tenkte partnerskapet består av selskap A med en 40 % eierandel og selskapene B og C med 30 % eierandeler hver. Disse tre selskapene eier således sine respektive andeler av den udelte virksomheten. En annen mindre vanlig modell av Joint Operations fungerer slik at virksomheten blir delt opp i flere deler som hver eies 100 % av de respektive partene, og disse utgjør så til sammen 100 % av virksomheten (Wright & Gallun, 2008). Men ettersom denne modellen er langt mindre vanlig, vil den ikke behandles noe videre i denne oppgaven.

3.4 Kostnadsdeling i partnerskap

Det følger av organiseringen av petroleumsindustrien på norsk sokkel, slik den er presentert ovenfor, at utgiftene som oppstår i de ulike fasene av oppstrømsaktivitetene må fordeles på de ulike partene i partnerskapene. Slik dette fungerer i henhold til samarbeidsavtalen, er det den som er operatør i et interessentskap som sender ut månedlige utgiftsoversikter til partnerne. Denne oversikten skal blant annet inneholde en fordeling av forrige måneds utgifter og kostnader etter type og etter partnernes respektive andeler. Billingen som den i Norge også blir kalt etter engelsk har også en medfølgende kostnadsrapport (expense report) som er mer detaljert.

Det fremgår av samarbeidsavtalens artikkel 2 hvilke kostnader som kan belastes på felleskontoen:

«Alle kostnader som er nødvendige for å utføre Fellesoperasjonen på en forsvarlig måte, skal belastes Felleskontoen. Belastningene skal være rimelige sett i forhold til Fellesoperasjonens omfang og natur og skal være tilstrekkelig dokumentert.» (Olje- og energidepartementet, 2007)

Direkte henførbare kostnader som kan dokumenteres tilstrekkelig, kan dermed utvilsomt belastes partnerskapet. I tillegg nevnes det i avtalen at relevante indirekte kostnader også kan belastes felleskontoen etter bestemte fordelingsmetoder. Dette gjelder blant annet støttefunksjoner, ledelse, kontorleie og så videre. Skulle partnerne ha innsigelser til de kostnadene som operatøren fremlegger, har de ifølge avtalen for petroleumsvirksomhet 24 måneder til å gjøre operatøren oppmerksom på dette slik at det kan diskuteres og partene kan komme til enighet (Olje- og energidepartementet, 2007).

Avskrivninger av eiendeler som knytter seg til produksjonsfelt beregner selskapene hver for seg, ved å bruke produksjonsenhetsmetoden. Dette havner imidlertid på siden av oppgavens problemstillinger, og dette vies dermed ikke særlig oppmerksomhet, annet enn å nevne at slike avskrivninger er et eksempel på kostnader som blir beregnet i det enkelte selskap, men som også henger sammen med produksjonen fra det enkelte felt. Det betyr at også disse må tas med i betraktningen når full tilvirkningskost til produksjonen skal beregnes.

I billingene er det inkludert en oversikt over forhåndsbetalingene som operatøren har mottatt fra partnerne. Operatøren har nemlig ifølge ovennevnte avtale rett til å kreve forskuddsbetalinger fra partnerne basert på estimerte utbetalinger for neste måned. De sender da ut forespørsel etter betalingsmidler til partnerne, og det er disse forespørslene som blir kalt for cash calls.

3.5 Grunnleggende om inntekter fra oppstrømsvirksomhet

Partnerskapene innenfor petroleumsnæringen er som nevnt dannet i hovedsak for å fordele risiko. Og som vi har sett på i forrige kapittel, så blir kostnadene fordelt ut på de deltakende selskapene. For inntektene er praksisen imidlertid litt mer varierende. I USA er det vanlig at operatørselskapene også står for salg av råvarene, og at inntektene deretter blir fordelt på partnerne i henhold til avtale (Wright, 2005). Hvis man ser bort fra USA derimot, så er det internasjonalt mest vanlig at salget av råvarene, som blir produsert i partnerskapets virksomhet, blir overlatt til de enkelte deltakende selskapene. I prinsippet vil da det enkelte selskapet hente ut den andelen av produksjonen de har rett på i henhold til eierandelen, og så gjøre med dette etter eget forgodtbefinnende. Det innebærer at kostnader som knytter seg til eksempelvis administrasjon og markedsføring av de enkelte selskaperes andeler av råvareproduksjonen oppstår hos hvert enkelt selskap, og kan være forskjellig i omfang.

Prisene på råvarene vil også være ulike, og selskapene vil normalt ikke ha innsikt i hvilke priser de andre partnerne oppnår gjennom sine salg.

Utfordringen med denne måten å organisere driften på er at det ofte er svært vanskelig å gjennomføre i praksis at hvert selskap som er med i partnerskapet selger akkurat den andelen de har rett på. Dette skyldes delvis at produksjonen er begrenset til enhver tid, og delvis forskjeller i hvor produksjonen foregår og hvilke transportmidler som er tilgjengelige. Uansett må uthenting av petroleumen organiseres slik at prosessen for alle parter er mest mulig effektiv og hensiktsmessig. På norsk sokkel, hvor produksjonen skjer offshore og i mange tilfeller hentes med skip, lages det derfor en uttaksplan hvor det blir bestemt hvem som skal hente ut sin andel til hvilket tidspunkt. Denne planen kan selvsagt endres mellom partene dersom de skulle bli enige om det, men denne måten å organisere uttaket på fører til at det vil oppstå mer- og mindreuttak. De engelske termene for dette er over- og underlift, og ofte blir en fornorsket versjon av disse brukt i praksis i form av over- og underløft. I oppgaven bruker vi imidlertid mer- og mindreuttak ettersom det er dette som blir brukt i Olje- og energidepartementets standardavtale for petroleumsvirksomhet.

Et annet moment som er viktig å merke seg når en ser på inntektsføringen fra oppstrømsvirksomhet på norsk sokkel, er forskjellen mellom de ulike tidspunktene i produksjons- og leveranseprosessen. For når det er snakk om mer- og mindreuttak, så er dette i forhold til totalt løftet mengde, ikke faktisk produsert mengde. Det betyr at totalt produsert mengde i løpet av et år ofte vil være forskjellig fra totalt løftet mengde, og dermed vil det i realiteten være et lager av petroleum som egentlig bør fordeles på partnerskapet etter hver parts respektive eierandel og innregnes i regnskapene. Imidlertid er det etablert praksis å gjøre en forenkling her, både skattemessig og regnskapsmessig, slik at verdien av slike lager normalt settes til 0.

I tillegg til produksjonstidspunktet og løftetidspunkt er normpristidspunktet et begrep som ofte blir brukt i forhold til inntektsføringen i oppstrømsvirksomheten. Dette er et begrep som har sin bakgrunn fra skattemessig sammenheng, og som blir definert i Forskrift om normpris ved ligning av petroleum. Der det står som følger;

«Ved ansettelsen nyttes den normpris som gjaldt da petroleumen passerte det sted som det enkelte normprisvedtak forutsetter som leveringssted.» (Forskrift om normpris ved ligning av petroleum, § 2)

Løftetidspunktet kan altså i prinsippet være forskjellig fra normpristidspunktet dersom normprisvedtaket for et felt skulle bestemme det slik. Imidlertid blir løftetidspunktet nesten utelukkende forutsatt som leveringssted i normprisvedtakene, så det kan dermed tas for gitt at det ikke er noen forskjell på normpristidspunkt og løftetidspunkt.

3.6 Kapittelavslutning

I dette kapitlet er det bransjespesifikke grunnlaget for den videre regnskapsmessige behandlingen av problemstilling lagt. Det er knyttet høy risiko til investeringene i oppstrømsnæringen ettersom det ikke er gitt at undersøkelses- og letefasen fører til at utvinnbare forekomster av petroleum avdekkes. Dersom det likevel er tilfellet at en finner utvinnbare reserver av petroleum, så kan det godt tenkes at kostnadene som har gått med i prosessen frem til det utvinnbare funnet er en realitet, ikke står i forhold til størrelse på funnet. Blant annet disse forhold fører til at selskapene vurderer det som hensiktsmessig å gå sammen om virksomheten ved de ulike feltene, og således dele på, og spre, risikoen. Dessuten legges det av de norske myndighetene opp til slike virksomhetssamarbeider, og samarbeidsavtalen regulerer slike samarbeider. Mer- og mindreuttakene oppstår ettersom selskapene i de aller fleste tilfeller henter ut mer eller mindre petroleum i løpet av en periode enn det de har rett på i henhold til eierandelene.

4 Konseptuelle rammeverk

I dette kapitlet gis en kort presentasjon av de konseptuelle rammeverkene som ligger til grunn for både IFRS og norsk god regnskapsskikk. Kapitlet danner det teoretiske grunnlaget for en påfølgende analyse av den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak.

Ettersom hovedfokuset for denne oppgaven knytter seg til den regnskapsmessige behandlingen innenfor IFRS, er det også naturlig å gi IASBs rammeverk betydelig plass i den videre fremstillingen. I fortsettelsen gjennomgås derfor først målsetningen, kvalitetskravene og de mer konkrete innregningsreglene i IASBs konseptuelle rammeverk, før det norske regelverket til slutt gjennomgås i kapittel 4.4.

4.1 Målsetning og regnskapsenhet

Den overordnede målsetningen for regnskapet, slik den kommer til uttrykk i IASBs konseptuelle rammeverk, er at dette skal gi brukerne beslutningsnyttig informasjon. Med beslutninger siktes det i denne sammenhengen til hvorvidt en skal investere i foretaket, eller trekke ut igjen tidligere investert kapital (CF, 2010, OB2).

Beslutningsnyttien av informasjonen vil imidlertid være situasjonsavhengig. Her trekkes det typisk et skille mellom *investeringsformål* og *kontrollformål*. Forskjellen ligger gjerne i at regnskapet kan inngå i analyser og verdsettelse når det benyttes for investeringsformål, mens det tjener som grunnlag for å evaluere ledelsens prestasjoner når kontrollformålet står i fokus (Kvifte & Johnsen, 2008). IASBs standpunkt på dette området er at det ikke er grunnlag for å prioritere det ene formålet over det andre, og at informasjon som er nyttig for investeringsformål normalt også vil ha verdi for kontrollformål (CF, 2010, BC1.26-27). Andre, som eksempelvis Gjesdal (1981), har derimot gitt uttrykk for at dette ikke kan være tilfelle. Slik målsetningen er formulert i rammeverket synes også investeringsformålet å ha fått noe større vekt enn kontrollformålet.

Når målsetningen om beslutningsnytte er fastslått, definerer rammeverket det nærmere innholdet i begrepet. I all hovedsak innebærer dette at regnskapet på en best mulig måte skal gjøre det mulig for brukerne å kunne danne seg en begrunnet oppfatning av hvilke verdier som ligger i foretaket. Med brukere menes det for øvrig i denne sammenhengen bare en avgrenset gruppe, bestående av investorer, långivere og andre kreditorer – de såkalte

primærbrukerne (CF, 2010, OB5). Det avvises imidlertid ikke at regnskapet også kan være beslutningsnyttig for andre brukere, men bare så langt deres behov sammenfaller med primærbrukernes behov (CF, 2010, OB10).

Det sentrale i rammeverket er at regnskapet skal gi informasjon om foretakets finansielle posisjon, og hvordan ulike transaksjoner og andre hendelser har påvirket denne gjennom perioden (CF, 2010, OB12). Denne informasjonen forventes å gjøre det mulig å vurdere hvordan foretaket utnytter sine ressurser til å generere resultater, og å bygge forventninger om fremtidige kontantstrømmer (CF, 2010, OB16). I denne oppgaven forstås inntekter og kostnader, som presentert i resultatregnskapet, som et uttrykk for transaksjoner og andre hendelser, mens den finansielle posisjonen fremkommer som eiendeler, gjeld og egenkapital i balansen.

4.1.1 Regnskapsenheten

I nær sammenheng med målsetningen om beslutningsnyttig informasjon står også avgrensningen av foretaket, alternativt *regnskapsenheten*¹ – hvilke aktiviteter regnskapet skal gi informasjon om. Dette spørsmålet kan på mange måter like gjerne behandles i sammenheng med kvalitetskravet *tro gjengivelse*, som innebærer at regnskapet skal beskrive det det gir seg ut for å beskrive. Vi mener imidlertid å se en nyanseforskjell i begrepene, slik at en avgrensning av regnskapsenheten blir et spørsmål om «hvem», mens *tro gjengivelse* på sin side handler mer om «hva» og «hvordan». Spesielt når det i oppgaven fokuseres på forholdet mellom samarbeidende foretak mener vi dette representerer en relevant forskjell.

Til tross for at begrepet regnskapsenhet er i utstrakt bruk i rammeverket og IFRS-standardene, er det foreløpig ikke vedtatt en nærmere definisjon av innholdet. IASB har i et høringsutkast foreslått en definisjon som beskriver regnskapsenheten som «...*a circumscribed area of economic activities whose financial information has the potential to be useful...*» (IASB, 2010, RE2). Høringsutkastets klare henvisninger til målsetningen i rammeverket tydeliggjør denne avgrensningens betydning for at informasjonen i regnskapet skal være beslutningsnyttig. En naturlig forståelse blir da at for at et regnskap skal gi beslutningsnyttig informasjon, så er det avgjørende at det faktisk gir uttrykk for den økonomiske aktiviteten som foretaket utfører eller deltar i – hverken mer eller mindre.

¹ Kvifte og Johnsens (2008) oversettelse av begrepet «the reporting entity» i det konseptuelle rammeverket.

Basert på denne forståelsen er det rimelig å konkludere med at ulike måter å organisere en virksomhet på ikke bør forandre bildet som gis i regnskapet, når de underliggende aktivitetene, rettighetene og forpliktelsene er de samme. Reglene om utarbeidelse av konsernregnskap følger for eksempel direkte av denne slutningen. Det avgjørende er at foretaket likevel har kontroll og er eksponert for risikoen i virksomheten (IFRS 10.6 jfr. 15). Et foretak kan derfor, som hovedregel, ikke holde aktiviteter utenfor regnskapet ved eksempelvis å drive dette i en egen juridisk enhet.

En parallell kan trekkes fra samme konklusjon når det kommer til ulike typer samarbeid mellom uavhengige foretak. Så lenge det ikke er reelle forskjeller i deltakernes rettigheter og forpliktelser i samarbeidet så bør den regnskapsmessige behandlingen være tilsvarende, uavhengig av hvordan samarbeidet formelt sett organiseres. Som et praktisk eksempel kan det her vises til forholdet mellom *brutto-* og *egenkapitalmetoden*. Mens bruttometoden innebærer at deltakerne i en virksomhet innarbeider resultat- og balansestørrelser knyttet til virksomheten linje-for-linje i sine regnskaper, innebærer egenkapitalmetoden at investeringen i virksomheten vises på en linje i balansen og at netto resultat fra virksomheten tilsvarende fremgår som finansinntekt i resultatregnskapet. Forutsatt at avtaleforholdet innrettes slik at avkastningen som flyter til deltakerne samsvarer med eierandelen, så vil resultatmålingen være lik og forskjellen mellom metodene blir da et rent presentasjonsspørsmål (Kvifte & Johnsen, 2008).² Det avgjørende vil her være om bruttopresentasjon gir et bedre bilde av aktiviteten, avkastningen og risikoen som deltakeren er eksponert for. I praksis trekkes dette skillet ofte, men ikke nødvendigvis, ved den juridiske formen på den aktuelle ordningen (IFRS 11.17).

4.2 Kvalitetskrav

For at målsetningen om beslutningsnyttig informasjon skal oppnås må informasjonen i regnskapet etterleve kvalitetskravene som er definert i det konseptuelle rammeverket. Som det fremgår av figuren nedenfor, følger kvalitetskravene naturlig ut ifra den vedtatte målsetningen. Det skilles videre mellom to typer kvalitetskrav: *primære* og *forsterkende*. De primære kvalitetskravene omfatter de to kravene til henholdsvis *relevans* og *tro gjengivelse*, der begge må være oppfylt for at informasjonen skal anses beslutningsnyttig. De forsterkende

² Resonnementet knytter seg til en diskusjon rundt kontrollkravet i eiendelsdefinisjonen i IFRS, og er slik sett tatt litt ut av kontekst. Vi oppfatter det likevel som fullt overførbart til den aktuelle problemstillingen.

kvalitetskravene har derimot ikke samme avgjørende betydning for beslutningsnyttens, men vil som navnet antyder bidra til å forsterke denne.



Figur 4-1 Den hierarkiske strukturen i IASBs konseptuelle rammeverk

4.2.1 Relevans

For at informasjonen i regnskapet skal ha beslutningsnytte må den først og fremst være relevant for brukerne. Informasjonen må med andre ord være egnet til å påvirke beslutningene brukerne tar på grunnlag av regnskapet (CF, 2010, QC6). Selv om det ikke slås uttrykkelig fast i rammeverket er det videre rimelig å anta at utelatelse av relevant informasjon tilsvarende vil kunne redusere regnskapets beslutningsnytte.

Det konseptuelle rammeverket beskriver videre to aspekter ved relevant informasjon: *prediksjonsverdi* og *tilbakemeldingsverdi* (CF, 2010, QC7-10). Førstnevnte går ut på at informasjonen kan brukes til å danne forventninger om fremtidige hendelser og utvikling. Informasjon om foretakets inntekter som fremgår av regnskapet kan for eksempel anvendes ved utarbeidelse av estimat på fremtidige kontantstrømmer, som kan inngå i en verdsettelse av foretaket. Tilbakemeldingsverdi innebærer på sin side at informasjonen kan gi brukerne et

grunnlag for å vurdere historiske resultater og utvikling. Slike vurderinger kan eksempelvis knytte seg til evaluering av ledelsens prestasjoner, som vektlegges hos blant andre Kvifte & Johnsen (2008).

Tilbakemeldingsverdi kommer også til syne ved at informasjonen i regnskapet kan sammenlignes med forventninger basert på tidligere regnskapstall, og på den måten underbygge brukerens forventninger om fremtiden – noe som i realiteten innebærer at prediksjonsverdien forsterkes (Kvifte & Johnsen, 2008). Denne sammenhengen fremkommer også i det konseptuelle rammeverket, der prediksjonsverdi og tilbakemeldingsverdi beskrives som beslektede begreper (CF, 2010, QC10).

Vesentlighet

En grunnleggende forutsetning knyttet til relevans, som fortjener noe ekstra omtale, er *vesentlighet*. Det konseptuelle rammeverket definerer vesentlighet som den foretakspesifikke siden av kvalitetskravet relevans (CF, 2010, QC11). I dette ligger det at informasjon som på generelt grunnlag vil anses relevant, likevel ikke er det som følge av foretakspesifikke forhold. Slike forhold kan knytte seg til både forholdets art og beløpsmessige størrelse. For eksempel vil problemstillingen knyttet til mer- og mindreuttak – av logiske årsaker – være uvesentlig når en lisens drives av et selskap alene. For større foretak, der meruttak i noen lisenser gjerne utlignes av mindreuttak i andre, må det tilsvarende kunne forventes at det samlede mer-/mindreuttaket ikke vil ha særlig betydning for regnskapets beslutningsnytte.

Ettersom vesentlighet har ulikt innhold for hvert enkelt foretak kan det med rimelighet hevdes at dette ikke skal ha betydning for utarbeidelsen av regnskapsstandarder (CF, 2010, BC3.18). I forlengelsen av dette må det også kunne slås fast at vesentlighet heller ikke bør tas med i betraktningen ved en generell sammenligning av ulike regnskapsmessige løsninger.

4.2.2 Tro gjengivelse

I tillegg til at informasjonen skal være relevant, er det også et udiskutabelt krav at den må være en tro gjengivelse av forholdet som beskrives. Sagt på en annen måte så må bildet som tegnes av regnskapet være i samsvar med den virkeligheten som avbildes. Det konseptuelle rammeverket omtaler tre egenskaper ved tro gjengivelse: *fullstendig, nøytral og fri for feil* (CF, 2010, QC12). Rammeverkets presentasjon av disse egenskapene fremstår som noe tungt

tilgjengelig og suppleres derfor i denne sammenhengen med eksempler som er gitt i forbindelse med forslaget til nytt innregningskriterium (IASB, 2013, 4.13).

At informasjonen er fullstendig innebærer ifølge rammeverket at beskrivelsen inneholder all informasjon som er nødvendig for å forstå forholdet. I dette ligger for eksempel at informasjonen om anvendte regnskapsprinsipper normalt vil være avgjørende for en tro gjengivelse. Et mer konkret eksempel går ut på at alle eiendeler og gjeld må innregnes for at regnskapet skal være fullstendig. At informasjonen er nøytral innebærer på sin side at den er objektiv – uten skjevheter i positiv eller negativ retning. Informasjonen skal med andre ord være mest mulig upåvirket av ledelsens subjektive oppfatninger og motiver. Når det kommer til den praktiske innregningen vil dette si at kriteriet for innregning av eiendeler må være det samme som for tilsvarende gjeldsposter. Tro gjengivelse gir med andre ord ikke rom for et forsiktighetsprinsipp tilsvarende det en finner i de norske regnskapsreglene – noe som også bidrar til å illustrere problemstillingen knyttet til det tidligere forsiktighetsprinsippet i IFRS (som ble fjernet fra rammeverket i 2010). Den siste egenskapen, fri for feil, går ut på at det ikke skal være feil eller utelatelser i beskrivelsen av et forhold. Samtidig presiseres det at fri for feil ikke skal forstås som «feilfri» i vanlig forstand (CF, 2010, QC15). Derimot kan det sies å handle mer om hvordan informasjonen utarbeides og hvilken grad det redegjøres for usikkerhet og feilkilder. Rammeverket eksemplifiserer med at et estimat på en uobserverbar verdi også vil være å anse som en tro gjengivelse, så lenge det er tilstrekkelig redegjort for forutsetninger, metode og usikkerhet som knytter seg til estimatet.

I tillegg til egenskapene beskrevet over rommer kvalitetskravet tro gjengivelse også et annet vesentlig aspekt: «substance over form». Som en generell hovedregel kan det sies at juridisk form og økonomiske realiteter er sammenfallende – jussen gjenspeiler de underliggende fakta. Ved praktisk regnskapsføring er derfor også utgangspunktet kontrakter, regler og formelle strukturer, da slike formaliteter normalt er enklere å forholde seg til enn de underliggende realitetene. Problemer oppstår imidlertid i de tilfeller der den juridiske formen ikke samsvarer med de økonomiske realitetene. I slike situasjoner er det klart at regnskapet må prioritere de økonomiske realitetene foran den juridiske formen, da dette gir større beslutningsnytte (Kvifte, 2014). Det konseptuelle rammeverket inneholder imidlertid ingen referanser til dette begrepet, da IASB er av den oppfatning at det er en selvsagt forutsetning for en tro gjengivelse (CF, 2010, BC3.26). Som følge av dette gir heller ikke rammeverket noen føringer for hva som skal legges i begrepet økonomiske realiteter og når slik overstyring vil være aktuelt. En praktisk definisjon finnes likevel i eksempelvis IFRS 15, som krever at

en kontrakt må kunne forventes å påvirke foretakets fremtidige kontantstrømmer for at den skal regnes som en salgskontrakt omfattet av standarden (IFRS 15.9(d)).

4.2.3 Forsterkende kvalitetskrav

I tillegg til de to primære kvalitetskravene definerer det konseptuelle rammeverket også fire forsterkende kvalitetskrav. Den prinsipielle forskjellen ligger her i at mens relevans og trogjengivelse anses som helt nødvendige forutsetninger for at regnskapet skal være beslutningsnyttig, så kan ikke en regnskapsmessig løsning avvises på grunnlag av at et forsterkende kvalitetskrav ikke er oppfylt. Samtidig kan de forsterkende kvalitetskravene ha betydning ved valg mellom løsninger som alle oppfyller kravene til relevans og trogjengivelse like godt (CF, 2010, QC19).

4.2.3.1 Sammenlignbarhet

Kvalitetskravet sammenlignbarhet innebærer, som navnet antyder, at informasjonen blir mer beslutningsnyttig når den kan sammenlignes (CF, 2010, QC20). En investor som skal velge hvilket foretak det skal kjøpes aksjer i vil for eksempel ha stor nytte av å kunne sammenligne foretakenes regnskaper. Alternativt kan også en sammenligning mellom ulike regnskapsperioder ha stor verdi ved vurdering av hvordan ledelsen forvalter verdiene i et foretak. Kvifte og Johnsen trekker frem to grunnleggende forutsetninger for å oppnå sammenlignbarhet: *konsistens* og *ensartethet* (Kvifte & Johnsen, 2008). Førstnevnte innebærer at et foretak har lik prinsippanvendelse over tid, mens sistnevnte går ut på at ulike foretak anvender de samme regnskapsprinsippene. Som de samme forfatterne også nevner, har begrepene ulikt innhold i norsk- og engelskspråklig litteratur. I det konseptuelle rammeverket omfatter konsistens derfor begge begrepene (CF, 2010, QC22). Ensartethet på sin side beskrives som en motsetning til sammenlignbarhet i rammeverket, ved å medføre at like ting gjøres ulikt og ulike ting gjøres like (CF, 2010, QC23). Dette handler imidlertid mer om bruk av like økonomiske forutsetninger, snarere enn like regnskapsprinsipper (Kvifte & Johnsen, 2008).

Som nevnt over er sammenlignbarhet relevant både mellom ulike foretak og ulike regnskapsperioder. Men mens oppnåelsen av sistnevnte avhenger av innsatsen til det enkelte

foretak, vil førstnevnte bare være mulig å oppnå gjennom utgivelse av standarder og tolkninger.

4.2.3.2 Verifiserbarhet

Det fundamentale kvalitetskravet tro gjengivelse går ut på at regnskapet på en best mulig måte skal beskrive den virkeligheten det gir seg ut for å beskrive. Verifiserbarhet handler på sin side om i hvilken grad ulike aktører vil kunne være enige om at kravet til tro gjengivelse faktisk er oppfylt (CF, 2010, QC26). Den nære sammenhengen mellom verifiserbarhet og tro gjengivelse tydeliggjøres ved at begge i realiteten var egenskaper av det tidligere kvalitetskravet pålitelighet frem til rammeverket ble revidert i 2010 (CF, 2010, BC3.35). Det konseptuelle rammeverket beskriver to former for verifikasjon: *direkte* og *indirekte*. Direkte verifikasjon innebærer at informasjonen i regnskapet kan bekreftes mot direkte observerbare forhold, mens indirekte verifikasjon kommer til anvendelse når informasjonen fremkommer gjennom bruk av ulike typer modeller – hvor en kan verifisere inndataene til modellen (CF, 2010, QC27). Et eksempel på førstnevnte kan være bokført verdi på en aksjeinvestering, der verdien på selskapet fastsettes i regulert marked. Indirekte verifikasjon er derimot aktuelt når det kommer til forhold som eksempelvis pensjon, hvor bokført forpliktelse baseres på relativt komplekse modeller med mange inputvariabler. Ettersom indirekte verifikasjon ikke uten videre håndterer muligheten for at modellen i seg selv kan være feil, vil direkte verifikasjon normalt være den beste metoden (Kvifte & Johnsen, 2008).

4.2.3.3 Tidsriktighet

Tidsriktighet handler om det grunnleggende faktum at informasjon er ferskvare. I praksis går kvalitetskravet ut på at regnskapet skal være tilgjengelig i tide til å påvirke brukernes beslutninger. Det er følgelig et nært slektskap mellom dette og kvalitetskravet relevans. Eldre informasjon er som hovedregel mindre egnet til å påvirke regnskapsbrukernes beslutninger enn ny informasjon, uten at dette alltid trenger å være tilfelle (CF, 2010, QC29). I kraft av sin natur vil tidsriktighet som kvalitetskrav normalt ikke ha særlig betydning ved valg av mest beslutningsnyttige alternativ blant ulike regnskapsmessige løsninger. Det er imidlertid mulig å se for seg at kvalitetskravet kan gi rom for å velge forenklede løsninger i tilfeller der alternativer med større beslutningsnytte innebærer at regnskapet ikke kan offentliggjøres i rimelig tid.

4.2.3.4 Forståelighet

For at informasjon skal være beslutningsnyttig er det også avgjørende at den er forståelig for brukerne. Hva som faktisk er forståelig varierer imidlertid fra bruker til bruker. For å klargjøre hvor «lista legges», presiseres det her at målgruppen for regnskapet er brukere med rimelig kunnskap om forretningsdrift og økonomiske forhold, som grundig leser og analyserer regnskapsinformasjonen (CF, 2010, QC32). Som Kvifte og Johnsen (2008) også påpeker representerer dette en ytterligere avgrensning av brukergruppen, i tillegg til den som fremgår av rammeverkets mer innledende kapittel om målsetningen med regnskapet. Essensen i kvalitetskravet forståelighet er, ifølge IASB, at en ikke uten videre kan utelate opplysninger fordi de er vanskelige å forstå (CF, 2010, QC31), men at en derimot skal forsøke å forklare forholdet så klart som mulig (CF, 2010, BC3.42).

4.2.4 Anvendelse av kvalitetskravene og kostnadsbegrensning

Som nevnt ovenfor er den overordnede målsetningen i rammeverket at regnskapet skal gi beslutningsnyttig informasjon. Kvalitetskravene er i denne sammenhengen verktøyet som skal sikre at de regnskapsmessige løsninger som velges gir størst mulig beslutningsnytte (CF, 2010, QC1). Samtidig er det også nødvendig å forholde seg til *kostnadsbegrensningen*, som innebærer at nytten av informasjonen må kunne forsvares i forhold til kostnaden. Det konseptuelle rammeverket omtaler derfor kostnad som en gjennomgripende begrensning for regnskapet (CF, 2010, QC35).

Utfordringen ligger da i hvordan de ulike krav og begrensninger skal vurderes mot hverandre. Som eksempel kan det spørres hva som er de mest beslutningsnyttige av to alternativer, der det ene er mer relevant, men det andre gir en mer tro gjengivelse – samtidig som ingen feiler helt på noen av kravene. Rammeverket gir ikke noe klart svar men antyder gjennom et eksempel at relevans vil ha større tyngde i spørsmålet. Eksempelet, som beskrives som den mest effektive metoden for anvendelse av de primære kvalitetskravene, innebærer at en for en gitt problemstilling skal velge ut løsningen som gir mest relevant informasjon, for så å avgjøre om denne innebærer en tro gjengivelse (CF, 2010, QC18). Prosessen er iterativ, slik at hvis løsningen ikke medfører tro gjengivelse, så skal en fortsette med den nest mest relevante løsningen osv. Ettersom eksempelet ikke tar hensyn til hverken de forsterkende kvalitetskravene eller kostnadsbegrensningen, taler mye for at det ikke kan tillegges spesielt

mye vekt. Det må for eksempel være mulig å forsvare en mindre relevant løsning i tilfeller der den mest relevante løsningen innebærer betydelige kostnader knyttet til frembringelsen av regnskapsinformasjonen.

4.3 Innregning og måling

Siste del av rammeverket danner grunnlaget for de konkrete løsningene på regnskapsspørsmål innenfor IFRS. Denne delen omfatter definisjonene av balanse- og resultatpostene, kriterier for innregning og målemetoder. I praksis vil definisjonene av eiendeler og gjeld være det mest sentrale elementet her, da oppfyllelse av disse definisjonene er helt avgjørende for om en aktuell løsning kan aksepteres i praksis. Dette er da også den naturlige årsaken til at IFRS normalt omtales som et balanseorientert regnskapspråk.

Utgangspunktet til IASB synes å være at denne balanseorienteringen må følge som en logisk konsekvens av den vedtatte målsetningen om beslutningsnyttig regnskapsinformasjon (CF, 2010, OB1). Andre, som Kvifte og Johnsen (2008), hevder derimot at denne sammenhengen er både ubegrunnet og udokumentert. For denne oppgaven blir det naturlig å se på de balanseorienterte definisjonene og kriteriene som avgrensede for hvilke løsninger som kan aksepteres. Kvalitetskravene vil på sin side være avgjørende ved sammenligning av løsninger som alle oppfyller de balanseorienterte definisjonene.

4.3.1 Definisjoner av eiendeler og gjeld

Det gjeldende rammeverket definerer en eiendel som «...*a resource controlled by the entity as a result of past events and from which future economic benefits are expected to flow to the entity.*» (CF, 2010, 4.4(a)). Gjeld er på sin side definert som «...*a present obligation of the entity arising from past events, the settlement of which is expected to result in an outflow from the entity of resources embodying economic benefits.*» (CF, 2010, 4.4(b)). Essensen i definisjonene er at eiendeler er ressurser foretaket besitter som følge av tidligere hendelser, mens gjeld er forpliktelser som påhviler foretaket som følge av tidligere hendelser. Henvisningen til forventede fremtidige økonomiske fordeler er på sin side ment å henvise til at eiendelen må ha et økonomisk innhold for å være relevant i regnskapssammenheng. Det samme gjelder for gjeld, men da med motsatt fortegn.

Dette har imidlertid av mange blitt tolket som at eiendeler er det samme som nåverdien av fremtidige, sannsynlige, kontantstrømmer (IASB, 2013, 2.13). IASB har derfor foreslått en endring av definisjonen som går ut på at eiendeler, kort og enkelt, er «*a present economic resource controlled by the entity as a result of past events*» (IASB, 2013, 2.11). Gjeld på sin side defineres videre helt analogisk som «*a present obligation of the entity to transfer an economic resource as a result of past events*». Disse definisjonene introduserer *økonomisk ressurs* som nytt begrep, som foreslås definert som «*a right, or other source of value, that is capable of producing economic benefits*» (IASB, 2013, 2.11). Av denne definisjonen følger naturlig at blant annet rettslig håndhevbare rettigheter, som følge av lov eller avtale, vil regnes som eiendeler (IASB, 2013, 3.5(a)). En observerer også at sannsynlighetskravet er tatt bort og erstattet med ordet «capable». Det må med andre ord være nok at ressursen, på generelt grunnlag, er i stand til å generere økonomiske fordeler – uavhengig om foretaket faktisk vil være i stand til å oppnå dette. Om de foreslåtte definisjonene reelt sett representerer noe nytt innhold enn de eksisterende er ikke nødvendigvis klart. IASB synes likevel å mene at den foreslåtte eiendelsdefinisjonen er noe videre enn den eksisterende – slik at enkelte økonomiske ressurser som ikke oppfyller den gjeldende definisjonen, blir eiendeler etter den nye (IASB, 2013, 2.15).

For eiendeler innebærer både gjeldende og foreslått definisjon et krav om kontroll. Foretaket må med andre ord ha kontroll over eiendelen for at den skal kunne innregnes i regnskapet. Spørsmålet blir da hva det innebærer å ha kontroll – noe som ikke er nærmere definert i gjeldende rammeverk (IASB, 2013, 3.16). I IFRS 10, som omhandler konsolidering, innebærer kontroll at en har makt til å påvirke aktivitetene i et foretak, og avkastningen som følger av dette (IFRS 10.10). Basert på definisjonen i IFRS 10 har IASB i diskusjonsnotatet foreslått at kontroll defineres på følgende måte: «*An entity controls an economic resource if it has the present ability to direct the use of the economic resource so as to obtain the economic benefits that flow from it*» (IASB, 2013, 3.23). En bokstavelig tolkning av denne definisjonen innebærer imidlertid at en eierandel av eksempelvis en bygning ikke kan være eiendel, siden man ikke har kontroll over bygningen og kan bestemme bruken av denne. Samtidig kan det ikke ses bort ifra det faktum at en slik eierandel representerer noe som kan selges, pantsettes eller disponeres over på annen måte. At eierandelen innebærer en andel i kontantstrømmen knyttet til bygningen skulle også være temmelig klart. Diskusjonsnotatet presiserer da også at det er avgjørende å identifisere eiendelen på korrekt måte for å kunne avgjøre om kontroll foreligger (IASB, 2013, 3.30).

4.3.2 Definisjoner av inntekter og kostnader

At det konseptuelle rammeverket i IFRS er balanseorientert kommer spesielt tydelig til syne gjennom definisjonene av inntekter og kostnader. Inntekter defineres som «...*increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in increases in equity, other than those relating to contributions from equity participants*» (CF, 2010, 4.25(a)). Definisjonen av kostnader er tilnærmet identisk, men med motsatt fortegn.

Slik definisjonene er formulert er det tydelig at det er eiendel- og gjeldspostene i balansen som danner utgangspunktet for regnskapsføringen. Som en veiledning til definisjonene av inntekter og kostnader, og de tilhørende innregningskriteriene, inneholder rammeverket også referanser til opptjenings- og sammenstillingsprinsippene (CF, 2010, 4.48,4.50) – tilsvarende de en finner i resultatorienterte regnskapsregimer, som eksempelvis det norske. Samtidig er rammeverket tydelig på at disse prinsippene er underordnet de balanseorienterte definisjonene. Når det i konkrete situasjoner skal vurderes om transaksjoner og hendelser skal reflekteres i regnskapet, vil derfor spørsmålet om den aktuelle balanseposten skal innregnes, eller ikke, ha avgjørende betydning (IASB, 2013, 4.2).

4.3.3 Innregning

Innregning innebærer at eiendeler, gjeld, inntekter og kostnader reflekteres i regnskapet. For at innregning skal kunne skje stiller innregningskriteriet i rammeverket tre krav: samsvar med aktuell definisjon, sannsynlighet og pålitelig måling (CF, 2010, 4.38). Det er med andre ord ikke bare nok at noe representerer en eiendel for foretaket, verdien må også kunne måles pålitelig, i tillegg til at de fremtidige økonomiske fordelene må være sannsynlige. Samtidig som innregningskriteriet stiller krav til informasjonen skal innregnes i regnskapet, representerer den også et underforstått krav om at innregning ikke kan utelates når kriteriet er oppfylt (CF, 2010, 4.37).

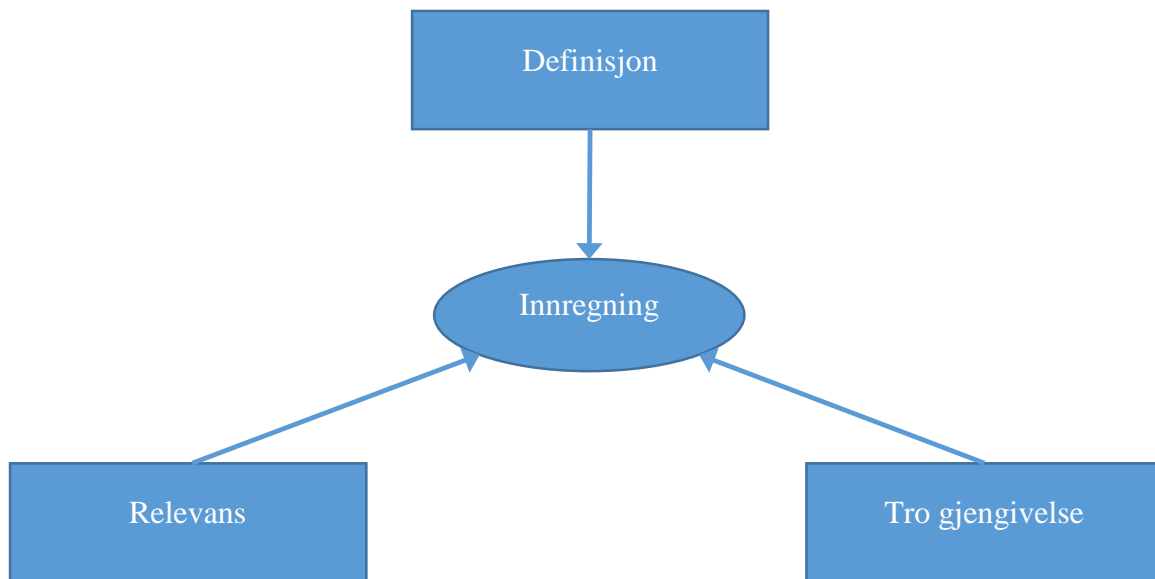
Sannsynlighetskravet representerer i denne sammenhengen en terskel for hvor stor usikkerhet som kan tillates knyttet til en eiendel eller gjeld som innregnes. En interessant observasjon i denne sammenhengen er at sannsynlighetskravet også fremgår av selve definisjonene, samtidig som sannsynlighetsbegrepet i seg selv ikke er nærmere definert i rammeverket

(Kvifte & Johnsen, 2008). Pålitelig måling innebærer på sin side at det må være mulig å fastsette en verdi på eiendeler og gjeld for at de skal kunne innregnes. Når eiendeler og gjeld oppstår som følge av transaksjoner vil dette normalt være uproblematisk. Derimot kan det være mer utfordrende for gjeld som har sitt utspring i andre hendelser – eksempelvis som følge av søksmål.

Foreslåtte endringer

Utviklingen synes å gå i retning av en forenkling, eller på mange måter utydeliggjøring, av innregningskriteriet. I diskusjonsnotatet til rammeverket har IASB foreslått å ta bort både sannsynlighetskravet, både fra innregningskriteriet og selve definisjonene (se kapittel 4.3.1), og kravet til pålitelig måling (IASB, 2013, 4.24-25). Forslaget om å fjerne sannsynlighetskravet kan begrunnes ut ifra flere forhold. IASB peker for eksempel på problemene et slikt krav medfører for poster der sannsynligheten svinger over tid (IASB, 2013, 2.35(c)). Det hevdes derfor at målet med sannsynlighetskravet bedre kan ivaretas gjennom målingen – noe som eksemplifiseres med at verdien på en rettighet typisk vil være null hvis sannsynligheten for at den underliggende fordelingen faktisk flytter til foretaket også er null (IASB, 2013, 2.36). En annen grunn til å fjerne sannsynlighetskravet er selvfølgelig mangelen på nærmere definisjon av begrepet, som nevnt ovenfor. Når det gjelder kravet til pålitelig måling så sier det seg langt på vei selv at dette kravet ikke kan bli stående som det er, ettersom pålitelighetsbegrepet ble tatt ut av rammeverket i 2010 (IASB, 2013, 4.16).

Det foreslåtte fremtidige innregningskriteriet har derimot en krystallklar kobling til de primære kvalitetskravene – som illustrert i Figur 4-2. Med andre ord vil innregning være avhengig av at definisjonen av eiendel eller gjeld er oppfylt, og at informasjonen som innregnes er relevant og representerer en tro gjengivelse. Når hovedregelen er at alt skal innregnes (IASB, 2013, 4.24), kan en si at spørsmålet snus – til å bli et spørsmål om beslutningsnytt kan økes ved å unnlate å innregne den aktuelle eiendelen eller gjeldsposten.



Figur 4-2 Sammenhengen mellom elementene i innregningskriteriet som er foreslått i diskusjonsnotatet.

En praktisk forståelse av det foreslåtte innregningskriteriet innebærer at når en har en eiendel – definisjonen er altså oppfylt – så må det avgjøres om denne kan måles på en måte som både oppfyller kravene til relevans og tro gjengivelse. Som eksempel kan det vises til at usikre estimater gjerne kan representere en tro gjengivelse, men hvis usikkerheten er tilstrekkelig stor så vil svekket relevans medføre at informasjonen likevel ikke er å anse som beslutningsnyttig (CF, 2010, QC16) – slik at innregning da blir uaktuelt. Et annet eksempel kan være tilfeller der verdien er umulig å måle, eller kostnaden knyttet til målingen ikke kan forsvares. I slike tilfeller kan kravet til tro gjengivelse vanskelig sies å være oppfylt.

4.3.4 Måling

I nær sammenheng med innregningsspørsmålet kommer også spørsmålet om valg av måleattributt. Det konseptuelle rammeverket gir imidlertid lite føringer for valget utover en kort oppstilling av noen aktuelle alternativer. Attributtene som rammeverket presenterer er: historisk kost, gjenanskaffelseskost, realisasjonsverdi og nåverdi (CF, 2010, 4.55). I tillegg er det naturlig å betrakte markedsverdi som et eget måleattributt, selv om denne synes å være en del av begrepet realisasjonsverdi slik dette er definert i rammeverket. I denne oppgaven omtales kun *historisk kost*, *markedsverdi* og *realisasjonsverdi* nærmere, da dette er de tre alternativene som vurderes aktuelle i forhold til mer- og mindreuttak. Som følge av den

overfladiske behandlingen av målespørsmålet i det konseptuelle rammeverket, er det videre sett hen til standarder, som eksempelvis IAS 2, for å belyse de ulike måleattributtene.

Historisk kost

Historisk kost, i mange sammenhenger også omtalt som anskaffelseskost, er i rammeverket definert som virkelig verdi på eiendelen på tidspunktet den ble anskaffet. For gjeld vil historisk kost tilsvarende være verdien på vederlaget som ble mottatt (CF, 2010, 4.55(a)). Et eksempel på måling til historisk kost finnes i IAS 2 som omhandler beholdninger, der anskaffelseskost er definert til å omfatte kjøpsutgifter, bearbeidingsutgifter og alle andre utgifter som måtte til for å bringe beholdningen i nåværende stand og plassering (IAS 2.10). Slike utgifter omfatter også avskrivninger (IAS 2.12).

Markedsverdi og realisasjonsverdi

Markedsverdi og realisasjonsverdi er på mange måter to sider av samme sak. Forskjellen ligger her i at mens realisasjonsverdi er en foretaksspesifikk verdi, er dette ikke tilfelle for markedsverdi (IAS 2.7). Definisjonen av markedsverdi fremgår av IFRS 13 og kan forstås som prisen som ville blitt oppnådd gjennom velordnet transaksjon mellom uavhengige parter (IFRS 13.9). Foretakets egne forhold har med andre ord ingen betydning og i tilfeller der det finnes velfungerende markeder, som ved omsetning av råolje, vil prisen være lett observerbar. Realisasjonsverdien vil derimot være den prisen foretaket forventer å oppnå. I praksis henger denne nødvendigvis nært sammen med markedsverdien, men forskjeller finnes. Et eksempel knyttet til salg av petroleum kan være at fraktkostnadene knyttet til et bestemt hentested er høyere enn for andre steder, slik at prisen på oljen settes relativt lavere enn markedsverdien. I tilfeller der det foreligger en uoppfylt salgskontrakt – eiendelen er i realiteten solgt, men fortsatt ikke levert – vil realisasjonsverdien være lik kontraktsprisen (IAS 2.31). I mange sammenhenger benyttes også begrepet *netto realisasjonsverdi*, som i denne oppgaven forstås som realisasjonsverdien fratrukket utgifter nødvendig for gjennomføringen av salget (IAS 2.6).

Salgsverdi

I denne oppgaven betraktes markedsverdi og realisasjonsverdi som nært beslektede måleattributter. Selv om den underliggende metoden er ulik, vil verdien en kommer frem til

normalt være rimelig lik. For å forenkle fremstillingen brukes derfor begrepet *salgsverdi* om både markedsverdi og realisasjonsverdi i resten av denne oppgaven.

Som nevnt ovenfor er det lite i det gjeldende rammeverket som indikerer at det eksisterer en rangering mellom de ulike måleattributtene beslutningsnytte. Det er med andre ord ikke mulig å snakke om en foretrukket metode, selv om det fremgår av rammeverket at historisk kost er mest brukt i praksis (CF, 2010, 4.56). I diskusjonsnotatet om endringer i rammeverket er valg av måleattributt satt i nær sammenheng med kvalitetskravet relevans. Spørsmålet blir da hvordan brukerne av regnskapet forventes å vurdere eiendelene og gjeldspostenes betydning for foretakets fremtidige kontantstrømmer (IASB, 2013, 6.16). IASB gir her uttrykk for en oppfatning om at måling til markedsverdi vil være mest relevant for eiendeler som direkte genererer kontantstrømmer, ved eksempelvis å bli solgt. For eiendeler som genererer kontantstrømmer indirekte, for eksempel maskiner og utstyr som benyttes i produksjon, hevdes derimot historisk kost å gi den mest relevante målingen. Et tilsvarende, men analogisk, resonnement gjøres for gjeldsposter. IASB inntar dermed som generelt standpunkt at valg av måleattributt vil være avhengig av hvordan eiendeler bidrar til fremtidige kontantstrømmer, og hvordan gjeldsposter forventes å bli gjort opp (IASB, 2013, 6.17).

4.4 Det norske rammeverket

IASBs konseptuelle rammeverk betegnes vanligvis som et normativt rammeverk. En har med andre ord vedtatt en målsetning: at regnskapet skal gi beslutningsnyttig informasjon til en definert brukergruppe, og deretter utledet et regelsett ut ifra denne målsetningen. Det norske regnskapsregimet fremstår på den annen side som mer deskriptivt i formen. Utgangspunktet her er i stor grad at regnskapsmessige løsninger utledes fra eksisterende praksis – god regnskapsskikk. Praksis avgrenses samtidig av de grunnleggende regnskapsprinsippene som er gitt i regnskapslovens kapittel 4 – som gjerne omtales som et implisitt konseptuelt rammeverk (NOU 1995:30).

Den klart viktigste forskjellen mellom det norske rammeverket og IASBs rammeverk er likevel at det norske rammeverket er resultatorientert (Kvifte & Johnsen, 2008), mens IASB, som tidligere nevnt, har valgt en balanseorientert tilnærming. Dette trenger samtidig ikke å medføre at et konkret fenomen behandles forskjellig i de ulike regnskapsregimene, men

måten en utleder løsningen på vil nødvendigvis måtte bli forskjellig (Kvifte & Johnsen, 2008).

4.4.1 Grunnleggende regnskapsprinsipper

Den norske regnskapslovens kapittel 4 inneholder ti grunnleggende regnskapsprinsipper. I fortsettelsen følger en kort gjennomgang av de prinsippene som vurderes relevante for problemstillingen som omhandles i denne oppgaven.

4.4.1.1 Transaksjonsprinsippet

Transaksjonsprinsippet (RL § 4-1(1)) betraktes gjerne som det mest fundamentale i det norske rammeverket. I korte trekk kan dette prinsippet oppsummeres i tre sentrale momenter: *transaksjon, tidfesting og vederlag*. Det første momentet innebærer at det normalt må skje en transaksjon for at det skal være grunnlag for regnskapsføring. Dette gir dermed grunnlag for å skille mellom *realiserte* og *urealiserte* gevinster – der bare førstnevnte innebærer at transaksjon har funnet sted. Tidfesting og vederlag står på sin side i nær sammenheng til hverandre, og går ut på at det er vederlaget på transaksjonstidspunktet som er utgangspunktet for senere måling. Et praktisk eksempel på dette er at størrelsen på vederlaget normalt justeres for renter i tilfeller der betalingstidspunktet avviker vesentlig fra transaksjonstidspunktet.

Hovedregelen for etterfølgende måling av eiendeler og gjeld, når det ses bort ifra betydningen av forsiktighetsprinsippet, er at denne tar utgangspunkt i anskaffelseskost, som vil være sammenfallende med vederlaget som identifiseres på transaksjonstidspunktet. Det er med dette som utgangspunkt at det norske rammeverket må sies å være transaksjonsbasert og at måling til historisk kost er den klare hovedregelen (Kvifte & Johnsen, 2008).

4.4.1.2 Opptjeningsprinsippet

Opptjeningsprinsippet innebærer at inntekter skal resultatføres når de er opptjent (RL § 4-1(2)). Som hovedregel vil inntektene opptjenes på selve transaksjonstidspunktet. I mange tilfeller vil imidlertid inntektsføring på transaksjonstidspunktet oppleves som lite relevant. Bruk av løpende avregningsmetode og utsatt inntektsføring ved serviceforpliktelser tjener som eksempler på at inntekt regnskapsføres henholdsvis før eller etter

transaksjonstidspunktet. I førstnevnte tilfelle er situasjonen at foretakets ytelse leveres over lengre tid – eksempelvis gjennom oppføring av en bygning – mens tidspunktet for transaksjonen er når bygget står ferdig og overleveres. Sistnevnte tilfelle kan derimot eksemplifiseres med en bilforhandler som selger biler med «gratis» service etter ett år. I slike tilfeller vil verdien av servicen være en del av vederlaget og denne må skilles ut som uopptjent inntekt frem til service utføres, og foretaket da endelig har gitt hele sin ytelse i transaksjonen. I begge tilfeller er grunnlaget for å avvike fra selve transaksjonstidspunktet at dette vil gi mer relevant og pålitelig måling (Kvifte & Johnsen, 2008).

I noen tilfeller kan det også være grunnlag for inntektsføring uten at det skjer en transaksjon. Et sentralt eksempel på dette knytter seg til den spesielle vurderingsregelen for finansielle instrumenter og varederivater i RL § 5-8. Her er grunnlaget at slike eiendeler må antas å være så uproblematisk å selge at de nesten kan regnes som kontanter. I slike tilfeller kan det med rimelighet hevdes at skillet mellom realisert og urealisert gevinst vil være så lite relevant at det kan gjøres unntak fra hovedregelen om at det faktisk må gjennomføres transaksjoner (Johnsen & Kvaal, 1999).

4.4.1.3 Sammenstillingsprinsippet

Sammenstillingsprinsippet går ut på at utgifter skal kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt (RL § 4-1(3)). Prinsippet tjener i praksis som et overordnet periodiseringsprinsipp for kostnader, på samme måte som opptjeningsprinsippet gjør for inntekter. Utgangspunktet er at det foreligger et kausalforhold mellom inntekter og kostnader – inntekter oppstår som en konsekvens av utgiftene (Kvifte & Johnsen, 2008). Sammenstillingsprinsippet er dermed helt nødvendig for å oppnå meningsfylt resultatmåling. Måten prinsippet er formulert, og plasseringen etter opptjeningsprinsippet, tydeliggjør rollen inntektene har som primærstørrelse i et resultatorientert rammeverk.

4.4.1.4 Forsiktighetsprinsippet

Forsiktighetsprinsippet modifierer utgangspunktet om at transaksjoner er grunnlaget for regnskapsføringen, og målingen til historisk kost. Tap skal derfor som hovedregel reflekteres i regnskapet selv om det ikke har funnet sted en transaksjon (RL § 4-1(4)). I praksis gjenspeiles dette prinsippet i plikten til å vurdere eiendeler til virkelig verdi når denne er

lavere enn anskaffelseskost. For gjeld finner man da en tilsvarende plikt til å vurdere til høyeste av virkelig verdi og anskaffelseskost.

4.4.1.5 Regnskapsestimater

Som nevnt ovenfor er verdien av vederlaget på transaksjonstidspunktet avgjørende for den etterfølgende målingen i regnskapet. Denne størrelsen er imidlertid ikke alltid like tilgjengelig i praksis – for eksempel ved byttehandler der vederlaget ikke måles i penger. Det forekommer også at en har sammensatte transaksjoner, som i tilfellet med bilforhandleren ovenfor – der det ikke er åpenbart hvor stor del av vederlaget som knytter seg til den enkelte del av transaksjonen. En tilsvarende problemstilling gjelder også i tilfeller der eiendeler eller gjeld skal måles til virkelig verdi som følge av forsiktighetsprinsippet.

I slike tilfeller må verdien av vederlagene estimeres. Det følger da av prinsippet om regnskapsestimater at en skal anvende beste estimat, med utgangspunkt i den informasjon som foreligger (RL § 4-2). Innholdet i begrepet beste estimat, slik det vanligvis beskrives i regnskapslitteraturen, er at det tilsvarer det lovforarbeidene omtaler som forventet verdi – altså mest sannsynlige utfall.

4.4.1.6 God regnskapsskikk

Prinsippet går ut på at årsregnskapet skal utarbeides i tråd med god regnskapsskikk (RL § 4-6), og omtales gjerne som hovedprinsippet i det norske regnskapsregelverket (NOU 1995:30). Vektleggingen av god regnskapsskikk kan sies å representere et tydelig uttrykk for den deskriptive tilnærmingen som er valgt for det norske regnskapsrammeverket. Betydningen av god regnskapsskikk henger nært sammen med hvordan regnskapsloven er utformet – som en prinsippbasert rammelov. Utgivelse av regnskapsstandarder er retningsgivende for god regnskapsskikk, men det vil også være et krav om utbredelse i praksis for at en standard skal kunne sies å være bindende gjennom prinsippet om god regnskapsskikk (NOU 1995:30). Her kan det observeres en klar forskjell i forhold til IFRS, der standardene er gitt en helt annen autoritet – foran det konseptuelle rammeverket.

4.4.2 Betydningen av god regnskapsskikk

Selv om de norske regnskapsstandardene ikke er bindende, skulle det være rimelig klart at de i praksis tillegges stor betydning når spørsmålet om hva som er «god regnskapsskikk» skal avgjøres (se for eksempel Strandberg og Slettebø (2014)). Det må derfor antas å være kontroversielt å argumentere for en løsning som vil være i strid med disse standardene. For problemstillingen i denne oppgaven vil det i utgangspunktet være mest nærliggende å se hen til *NRS(V) Regnskapsføring av inntekt*, som omhandler transaksjonsbasert inntekt. I praksis representerer denne standarden en operasjonalisering av de grunnleggende regnskapsprinsippene på konkrete problemstillinger knyttet til inntektsføring. Her er imidlertid problemet, at denne oppgavens problemstilling ikke synes å passe særlig godt inn i situasjonene som beskrives i standarden – og løsningene kan dermed ikke uten videre sies å være relevante. Det skulle dermed være klart at en må se hen til bransjepraksis, og løsninger i andre rammeverk – hvor IFRS vil være mest nærliggende.

Etter revisjonen av regnskapsloven i 2005, og innføringen av IFRS for børsnoterte foretak i Norge, har utgangspunktet for den videre utviklingen av norsk regnskapspraksis vært ønsket om tilnærming til IFRS regelverket, samtidig som de resultatorienterte regnskapsprinsippene i regnskapsloven fortsatt består (Kvifte, 2006). Vi finner det derfor rimelig å forutsette at løsninger som følger av IFRS-standardene, eller utledes fra IASBs konseptuelle rammeverk, også må kunne betraktes som gyldige innenfor norsk regnskapsskikk – så langt de ikke er i strid med de grunnleggende regnskapsprinsippene. Spesielt må dette være tilfelle på områder der det ikke foreligger norske regnskapsstandarder som gir annen veiledning på området. Dette synet legges derfor også til grunn når vi senere i denne oppgaven ser nærmere på problemstillingen knyttet til mer- og mindreuttak i lys av norsk god regnskapsskikk.

4.5 Kapittelavslutning

I dette kapitlet er de konseptuelle rammeverkene som ligger til grunn for de regnskapsmessige løsningene innenfor IFRS og NGAAP gjennomgått. Fremstillingen har i hovedsak fokusert på IASBs konseptuelle rammeverk – hvor målsetning og kvalitetskrav er avgjørende for å avgjøre valg og prioriteringer med hensyn til hvilken informasjon som skal fremgå av regnskapet. Videre innebærer den balanseorienterte tilnærmingen at definisjonene av eiendeler og gjeld spiller en svært sentral rolle. I denne anledning er både gjeldende og foreslåtte definisjoner gjennomgått. Til slutt er det sett nærmere på ulike målemetoder – hvor

historisk kost, markedsverdi og realisasjonsverdi anses mest relevant for oppgaven, og derfor er viet ekstra oppmerksomhet.

Avslutningsvis er det redegjort for det konseptuelle rammeverket som ligger til grunn for det norske regnskapsregelverket. Det sentrale her er vektleggingen av god regnskapsskikk, og de grunnleggende regnskapsprinsippene som avgrenser hvilke løsninger som kan tillates. I denne sammenhengen er det også slått fast at hovedregelen er at IFRS løsninger kan, og bør, anvendes i norske regnskaper så langt disse ikke er i strid med de grunnleggende regnskapsprinsippene.

5 Veiledningshierarkiet i IFRS

I dette kapitlet vil det bli redegjort for reglene som styrer valg og anvendelse av regnskapsprinsipper i IFRS. Det primære fokuset knytter seg til det såkalte veiledningshierarkiet og hvordan dette styrer hvordan regnskapsmessige problemstillinger skal løses. Kapitlet danner grunnlaget for den videre drøftelsen av mer- og mindreuttak i resten av oppgaven. For å illustrere enkelte av problemstillingene som knytter seg til selve veiledningshierarkiet, som også er relevante for denne oppgaven, benyttes inntektsføringsstandardene IAS 18 og IFRS 15 som konkrete eksempler. Disse vil imidlertid bli nærmere behandlet senere i oppgaven.

5.1 Introduksjon av veiledningshierarkiet

Regnskap utarbeides og anvendes i en dynamisk verden. Forretningsmodeller kommer og går, organisering og arbeidsformer er i kontinuerlig endring. Samtidig er det rimelig å forvente at finansregnskapene presenterer det økonomiske innholdet i virksomhetene på en troverdig og konsistent måte. Regnskapsreglene må derfor gis i en tilstrekkelig generell form til å kunne anvendes på alle typer problemstillinger, slik at for eksempel formmessig helt ulike transaksjoner likevel behandles likt der de økonomiske realitetene er de samme. Samtidig bør ikke reglene være så generelle at de åpner for helt ulik behandling av like problemstillinger. I IFRS er det første hensynet ment å skulle ivaretas av det konseptuelle rammeverket, som fastsetter grunnleggende prinsipper knytte til målsetning, kvalitetskrav, innregning og måling. Det siste hensynet ivaretas av de ulike regnskapsstandardene og tolkningene³, som i utgangspunktet utledes av det konseptuelle rammeverket. Den praktiske anvendelsen av reglene, og hvordan ulike regler skal veies mot hverandre, reguleres av et såkalt veiledningshierarki. Betydningen av dette veiledningshierarkiet blir spesielt fremtredende på områder der konkrete regler ikke foreligger – for eksempel for nye forretningsområder og transaksjoner.

Veiledningshierarkiet i IFRS fremgår i utgangspunktet av IAS 8 *Regnskapsprinsipper, endringer i regnskapsmessige estimater og feil*, punkt 10-12, og gjelder forhold der det ikke er gitt noen standard eller tolkning (IAS 1.17(a)). I denne oppgaven gis begrepet samme

³ Tolkninger, benevnt IFRIC eller SIC, er i veiledningshierarkiet likestilt med standarder (IAS 8.5). I denne oppgaven brukes begrepet standard om begge deler, med mindre noe annet følger av sammenhengen.

innhold som hos Kvifte og Johnsen (2008), og omfatter derfor også kravet om dekkende fremstilling, og situasjoner der standard eller tolkning er gitt. Vi har imidlertid valgt å ta bort kravet om dekkende fremstilling som øverste nivå, og plassert dette litt på siden. Som det blir redegjort for i fortsettelsen har dette kravet liten selvstendig betydning i hierarkiet. Vi mener derfor vår fremstilling harmonerer noe bedre med hvordan hierarkiet anvendes i praksis. Veiledningshierarkiet kan dermed oppsummeres som vist i Figur 5-1.

Dekkende fremstilling (IAS 1.15)	Standarder og tolkninger (IAS 8.7-9)	Nivå 1
	Relevant og pålitelig informasjon (IAS 8.10)	Nivå 2
	Standarder og tolkninger som omhandler lignende problemstillinger (IAS 8.11(a))	Nivå 2a
	Kriterier for regnskapsføring i det konseptuelle rammeverket (IAS 8.11(b))	Nivå 2b
	Andre standardsetters anbefalinger, annen regnskapslitteratur og bransjepraksis (IAS 8.12)	Nivå 2c

Figur 5-1 Veiledningshierarkiet i IFRS

5.1.1 Dekkende fremstilling

Nivået knyttet til dekkende fremstilling fremgår av IAS 1.15-24. I korte trekk handler dette om at konkrete regler og løsninger, som ellers følger av de øvrige nivåene i veiledningshierarkiet, skal fravikes hvis det er nødvendig for at regnskapet skal gi en dekkende fremstilling. Til tross for at mye taler for at det er to forskjellige begreper, er det en utbredt oppfatning at dekkende fremstilling har samme meningsinnhold som begrepet *rettviseende bilde*⁴ (Nobes, 2009). Rettviseende bilde er på sin side et begrep som har kommet inn i EUs regnskapsdirektiver via britisk selskapslovgivning (NOU 1995:30), og har

⁴ Offisiell norsk oversettelse av det engelske begrepet «True and Fair View».

derigjennom gitt opphav til en tilsvarende bestemmelse i den norske regnskapsloven (RL § 3-2a).

Både kravet til dekkende fremstilling og rettvise bilde må kunne sies å være omdiskuterte i regnskapslitteraturen. Intensjonen synes å være at det er ønskelig med en form for sikkerhetsventil i de særtilfellene der regnskapsreglene vil lede til villedende regnskapsinformasjon. Problemet knytter seg imidlertid til hva som skal forstås som en dekkende fremstilling, eller rettvise bilde. I IFRS følger dette til en viss grad av IAS 1.15, som må forstås slik at regnskapsføring i samsvar med det konseptuelle rammeverket må være en forutsetning for dekkende fremstilling (Kvifte & Johnsen, 2008). En naturlig følge skulle da være at standardene må fravikes der disse er i strid med rammeverket. Samtidig er det ikke til å komme utenom at rammeverket på sin side, i innledningsavsnittet, uttrykkelig slår fast at dette står tilbake for det som følger av de enkelte standardene (CF, 2010). Når siste setning i IAS 1.15 også presiserer at etterlevelse av standardene forventes å lede til en dekkende fremstilling, skulle det være rimelig klart at det ikke kan være ukontroversielt å argumentere for en fravikelse av standardene.

Eksempler på at standarder fravikes med bakgrunn i kravet om dekkende fremstilling forekommer da også sjelden i praksis innenfor IFRS. Nobes viser til to enkeltstående tilfeller der det fremgår av regnskapene at denne bestemmelsen har vært benyttet (2009). I det ene tilfellet hevdes det at fravikelse var unødvendig, fordi den samme løsningen kan utledes gjennom korrekt fortolkning av den aktuelle standarden. I det andre tilfellet konkluderes det med at fravikelsen var upassende, fordi regnskapsføring i tråd med standarden faktisk ville representert en dekkende fremstilling i tråd med rammeverket. Mye taler derfor for at adgangen til å fravike standardene med bakgrunn i kravet til dekkende fremstilling burde vært fjernet (Nobes, 2009).

Rent prinsipielt må situasjonen kunne antas å bli noe annerledes i tilfeller der en ikke har standarder som regulerer den aktuelle problemstillingen – på nivå 2 i hierarkiet. Her er imidlertid utgangspunktet, som det redegjøres nærmere for i fortsettelsen, at standardene bare skal følges så langt det leder til relevant og pålitelig regnskapsinformasjon (IAS 8.10). Etersom både dekkende fremstilling og relevant og pålitelig informasjon er utledet fra samme utgangspunkt (Kvifte & Johnsen, 2008), skulle dekkende fremstilling da uansett være oppnådd, før det kan bli aktuelt å argumentere for fravikelse av standardene etter reglene i IAS 1.15-24.

5.1.2 Problemstillinger som ikke er regulert i standarder

I tilfeller der en må konkludere med at problemstillingen ikke er omfattet av en standard, må det utarbeides passende regnskapsprinsipper ved bruk av skjønn basert på reglene i nivå 2. De overordnede kravene følger av IAS 8.10, og går ut på at informasjonen i regnskapet skal være relevant og pålitelig. Ettersom dette i seg selv normalt ikke vil lede til noen konkrete løsninger er bestemmelsen utfylt av IAS 8.11-12 som angir ulike kilder en kan se hen til for veiledning (Kvifte & Johnsen, 2008).

IASB har på sin side gitt uttrykk for at innholdet i IAS 8.10 kan forstås som overordnede prinsipper, mens 8.11-12 angir metoden for hvordan den praktiske løsningen skal utformes (IFRS Interpretations Committee, 2011). Det essensielle i denne metoden er at det gjelder en rangering mellom undernivåene a til c. Dette innebærer at en løsning som følger av analogisk anvendelse av en standard skal velges fremfor en løsning som utledes av innregningskriteriene i rammeverket, eller hentes fra andre kilder. Prinsippene i IAS 8.10 fungerer dermed som filteret som gir rangeringen mellom de ulike kildene mening. Sagt på en annen måte så kan ikke en US GAAP-løsning avvises med grunnlag i at en heller skal følge en standard som omhandler lignende forhold, når denne standardens løsning vil være mindre relevant eller pålitelig i den aktuelle situasjonen.

5.1.3 Relevans og pålitelighet i revidert rammeverk

Et sentralt spørsmål knytter seg til hvordan nivå 2 skal tolkes og prinsippene her skal forstås. Frem til IASB reviderte det konseptuelle rammeverket i 2010, var relevans og pålitelighet blant kvalitetskravene i rammeverket. IAS 8.10(a-b) inneholder bare en oppstilling av begreper som var nærmere definert i rammeverket fra 1989. Det burde dermed ikke være særlig tvil om at kvalitetskravene i rammeverket måtte være styrende for hvordan relevans og pålitelighet skulle forstås ved utforming av regnskapsprinsipper etter IAS 8.10. Den nåværende situasjonen er derimot at rammeverket er endret, mens IAS 8 ikke har blitt endret tilsvarende.

Den største endringen i rammeverket ligger i at kvalitetskravet pålitelighet er erstattet med kvalitetskravet tro gjengivelse⁵, som tidligere var en dimensjon av pålitelighet (Kvifte & Johnsen, 2008). I tillegg til disse åpenbare endringene må det også tas med i betraktningen at innholdet i de ulike begrepene også har blitt endret i det reviderte rammeverket. Først og fremst omfatter begrepet tro gjengivelse i det nye rammeverket både nøytralitet og fullstendighet, som tidligere var komponenter av pålitelighet. Den største forskjellen synes derfor, reelt sett, å være at forsiktighetsbegrepet er forsvunnet helt (IASB, 2013, 9.14).

For tolkningen av IAS 8.10 har dette betydning på flere måter. Mens bestemmelsen tidligere i realiteten bare var en oppsummering av to av kvalitetskravene i rammeverket, må den nå kunne antas å kunne ha fått en mer selvstendig betydning. Dette følger naturlig av at innholdet i rammeverket er endret, samtidig som innledningen til rammeverket tydelig presiserer at dette på ingen måte overstyrer innholdet i standardene. Forsiktighetsprinsippet kan derfor fortsatt antas å ha en viss rolle på områder som ikke er regulert av standarder, til tross for at dette begrepet ikke lenger er en del av rammeverket. Hva dette begrepet innebærer virker imidlertid uklart, ettersom det ikke lenger er nærmere definert i rammeverket. IASB synes å mene at det kun innebærer at en skal være særskilt oppmerksom ved utarbeidelse av estimater under stor usikkerhet (IASB, 2013, 9.15-22). Dette burde etter vår mening egentlig være en selvfølge – noe som også kan forklare hvorfor dette nå er tatt ut av rammeverket. For denne oppgavens formål har vi valgt å legge dette synet til grunn, slik at begrepet i realiteten blir stående uten særlig betydning. Diskusjonen som har vært, knyttet til endringen av rammeverket i 2010, tyder likevel på at det ikke eksisterer noen felles forståelse på dette området.

For de øvrige begrepene i IAS 8.10(a-b) gjelder det som nevnt ovenfor at disse i all hovedsak er videreført i det reviderte rammeverket, om enn med noe endret innhold. I denne oppgaven legges det derfor til grunn at prinsipper som utformes i tråd med de gjeldende kvalitetskravene må kunne anses å være i tråd med IAS 8.10.

⁵ Kvifte og Johnsen oversetter her *representational faithfulness*, med *validitet*. I denne oppgaven benyttes derimot begrepet tro gjengivelse, som fremgår av den offisielle norske oversettelsen, med samme betydning.

5.2 Hierarkiet i praktisk anvendelse

Slik hierarkiet presenteres i IAS 8, blir det et avgjørende spørsmål om den aktuelle problemstillingen er særskilt omfattet av en standard eller ikke. Måten reglene i standarden er formulert gir inntrykk av at det her er snakk om to separate løp, enten 8.7-9 (nivå 1) eller 8.10-12 (nivå 2). I realiteten forekommer det imidlertid at det er vanskelig å avgjøre om en standard faktisk gjelder for det aktuelle forholdet. I andre tilfeller kan det være uklart hvordan reglene i en standard skal anvendes i den konkrete situasjonen. Som eksempler kan det her vises til henholdsvis IFRS 15 og IAS 18, som begge omhandler inntektsføring (hvor førstnevnte er utgitt som avløsning for sistnevnte).

Problemet med IFRS 15 er, i denne oppgavens henseende, at standarden kun omfatter inntekter i relasjon til kontrakter med kunder. Spørsmålet blir da om en står overfor et kundeforhold eller ikke. Svaret kan ikke sies å være åpenbart, noe det ses nærmere på i kapittel 8.2.3. For IAS 18 sitt vedkommende bør det derimot være rimelig klart at denne oppgavens problemstilling er omfattet, men standarden gir lite veiledning som kan benyttes til å meisle ut en konkret regnskapsmessig løsning.

Det som gjør denne problemstillingen relevant er de praktiske konsekvensene som følger av skillet mellom nivå 1 og nivå 2. Dersom en konkluderer med at forholdet omfattes av en standard, altså at en er på nivå 1, følger det av IAS 8.7 at alle kravene i standarden skal etterleves (med mindre man mener å kunne fravike denne med utgangspunkt i kravet til dekkende fremstilling, jfr. kapittel 5.1.1 ovenfor). Ved motsatt konklusjon følger det altså av IAS 8.10 at en ved bruk av skjønn skal utforme prinsipper som gir relevant og pålitelig informasjon. Som blant andre Kvifte og Johnsen (2008) skriver, er det ikke gitt at standardene alltid leder til den mest relevante og pålitelige løsningen, noe også IASB selv innrømmer (CF, 2010, innledningsavsnittet). Mye taler derfor for at dette skillet mellom nivå 1 og 2 i veiledningshierarkiet vil kunne ha praktisk betydning i visse tilfeller.

Hvordan en skal forholde seg til disse to situasjonene vil dermed være avhengig av hvordan begrepet *særskilt* i IAS 8.7 forstås. I fortsettelsen vurderes dette nærmere, med utgangspunkt i hver av de ovenfor nevnte situasjonene.

5.2.1 Når det er uklart om standarden omfatter forholdet

I noen tilfeller inneholder standardene klare bestemmelser som unntar bestemte forhold. Som et eksempel kan det her vises til IAS 18.6(h) som unntar inntekter fra utvinning av mineraler fra denne standardens virkeområde.⁶ Når det samtidig ikke er utgitt andre standarder som kan sies å omfatte dette forholdet, skulle det være klart at en da må finne en løsning på nivå 2 i hierarkiet.

I andre tilfeller kan det være betydelig tolkningsrom knyttet til om forholdet egentlig er omfattet av en standard eller ikke, samtidig som det ikke foreligger andre standarder som er mer naturlige å vurdere. Som nevnt ovenfor gjelder dette blant annet spørsmålet om IFRS 15 gjelder for problemstillingen knyttet til mer-/mindreuttak. Hvis det heller ikke er åpenbart at standardens løsning leder til den mest relevante og pålitelige beskrivelsen av det aktuelle forholdet, vil hovedregelen fort kunne bli at det konkluderes med at forholdet ikke er omfattet av standarden. På den annen side betyr ikke en slik konklusjon nødvendigvis at en kan se helt bort ifra den aktuelle standarden. Etter vår mening må det være svært krevende å argumentere for at standarden ikke omfatter «lignende forhold», når en under tvil har konkludert med at den ikke gjelder det konkrete forholdet. I praksis er det derfor naturlig at en ender opp med analogisk anvendelse av standarden gjennom nivå 2a i veiledningshierarkiet.

Spørsmålet videre blir da hva som er forskjellen mellom direkte anvendelse av en standard, gjennom nivå 1, og analogisk anvendelse på nivå 2a. En utbredt oppfatning synes å være at i tilfeller der det finnes en standard som omhandler lignende forhold, så skal denne standarden følges i sin helhet (IFRS Interpretations Committee, 2011). Det viktigste argumentet for dette synet er at dette vil lede til mest mulig enhetlig praksis, og dermed øke sammenlignbarheten mellom regnskapene. På den annen side er det ikke alltid slik at analogisk anvendelse av en standard er det som gir mest relevant og pålitelig informasjon. Et åpenbart problem oppstår også i tilfeller med konkrete unntak fra standardene, som eksempelvis ovenfor nevnte unntak fra IAS 18 (for utvinning av mineraler). Måten slike unntak er formulert på synes å indikere at dette er forhold som i utgangspunktet naturlig omfattes av standarden, men som IASB likevel ikke ønsker at skal være omfattet av denne. Dette gjør det vanskelig å argumentere for at standarden ikke omhandler lignende forhold, noe som igjen vil føre til analogisk anvendelse av standarden gjennom nivå 2a i hierarkiet. Hvis standarden da skal følges i sin

⁶ Enkelte hevder at også utvinning av petroleum er omfattet av dette unntaket. Som det redegjøres nærmere for i kapittel 8.1 legges det i denne oppgaven til grunn at dette ikke er tilfelle.

helhet blir det igjen vanskelig å se hvorfor forholdet skulle være unntatt fra standardens virkeområde i utgangspunktet – ettersom slike unntak da ikke ville ha praktisk betydning, utover å gjøre regelverket unødvendig komplisert.

IASB sitt syn synes derimot å være at IAS 8.11(a) ikke skal tolkes slik, men at ledelsen skal vurdere årsaken til hvorfor forholdet er unntatt fra standarden og rettferdiggjøre en eventuell analogisk anvendelse av standarden. Det overordnede målet er at informasjonen skal være i tråd med IAS 8.10 – altså relevant og pålitelig (IFRS Interpretations Committee, 2011). Samtidig må det også forventes en nærmere begrunnelse dersom en går for analogisk anvendelse av bare deler av standarden. Spørsmålet ble behandlet av IFRSIC i 2011, som besluttet å ikke ta problemstillingen videre, med den begrunnelse at IAS 8.10-12 var tydelig nok (IFRS Interpretations Committee, 2011).

Når det kommer til sammenlignbarheten så skal det også nevnes at dette hele veien har vært et kvalitetskrav i rammeverket, sammen med relevans, pålitelighet og forståelighet (IASB, 1989, 24). At bare relevans og pålitelighet ble tatt inn som krav i IAS 8.10 må derfor antas å ikke være helt ubegrunnet. En mulig forklaring er at sammenlignbarhet mellom regnskapsprinsipper nødvendigvis vil bli vanskelig å oppnå når utarbeidelsen av disse overlates til ledelsens skjønn. Det kan derfor være at kvalitetskravet sammenlignbarhet fortrinnsvis er tenkt oppfylt gjennom utgivelsen av standarder og tolkninger. Derimot kan det kanskje sies å være mindre forståelig at ikke kvalitetskravet forståelighet også skulle ha en plass i IAS 8.10. I forbindelse med revisjonen av rammeverket i 2010 slo imidlertid IASB fast at relevans og tro gjengivelse (som avløste pålitelighet, jfr. 5.1.3) er de to kvalitetskravene som alltid må være oppfylt for at informasjonen skal være beslutningsnyttig (CF, 2010, BC3.10). De øvrige kvalitetskravene anses altså ikke å være like avgjørende, og det er ikke utenkelig at dette skillet går lengre tilbake enn revisjonen av rammeverket i 2010.

Det kan dermed slås fast at selv om analogisk anvendelse av en standard ofte er nærliggende så er det på ingen måte noen automatikk i at kravene i denne da skal etterleves fullt ut. Når hovedregelen samtidig synes å være at standardene skal følges, uavhengig av det konseptuelle rammeverket, skulle det dermed være rimelig klart at en i grensetilfeller kan stå overfor utfordrende vurderingsproblemer knyttet til hvilken autoritet standardene faktisk har.

5.2.2 Når en standard gjelder, men ikke angir konkret løsning

For inntektsføringsspørsmål er IAS 18 (frem til IFRS 15 trer i kraft) det generelle utgangspunktet for regnskapsmessig behandling. Slik standardens virkeområde er formulert, vil de aller fleste typer inntekter være omfattet av standarden – med unntak av noen konkrete tilfeller som er spesifikt unntatt. Standarden er samtidig svært kortfattet og abstrakt, med lite konkret veiledning. Det er derfor ikke uvanlig at en må ty til veiledningshierarkiet – og gjerne ender opp med en løsning fra US GAAP (Ler & Puri, 2014).

Som vist i kapittel 5.1.2 tilsier bruken av veiledningshierarkiet at den valgte US GAAP-løsningen må være relevant og pålitelig, i tråd med det konseptuelle rammeverket. Denne delen av hierarkiet gjelder imidlertid bare når problemstillingen ikke er regulert av en standard. I dette tilfellet var derimot utgangspunktet at en hadde en standard å se til, men som var for lite konkret i forhold til den aktuelle problemstillingen. Spørsmålet er da om denne relevante og pålitelige løsningen fortsatt kan brukes om den skulle vise seg å være i konflikt med den aktuelle standarden.

Svaret på dette spørsmålet avhenger av hvorvidt det er rimelig å si at en standard «særskilt» omfatter et forhold når den bare sier den gjør det, uten å bidra med konkrete løsninger. Når det tidligere er nevnt at IAS 18 er abstrakt og lite konkret, tilsier det i utgangspunktet også at den bare sjelden vil kunne være i konflikt med relevante og pålitelige løsninger som utarbeides fra veiledningshierarkiet. I dette tilfellet fremstår problemstillingen derfor som ganske hypotetisk og lite relevant i praksis. På det mer prinsipielle plan kan det derimot neppe avvises at dette må representere en svakhet ved veiledningshierarkiet, ved at standardenes autoritet i forhold til det konseptuelle rammeverket fremstår situasjonsavhengig.

5.3 Kapittelavslutning

I dette kapitlet er det sett på hvordan regnskapsprodusenter skal gå frem for å fastsette sine regnskapsprinsipper etter IFRS. Det såkalte veiledningshierarkiet er gjennomgått og det er vist hvordan dette kan brukes til å vurdere ulike kilder og løsnings autoritet i IFRS regelverket.

Utgangspunktet er her at så lenge forholdet er regulert av en standard, så skal denne følges. Når det ikke foreligger en relevant standard er foretaket derimot henvist til å utarbeide egne regnskapsprinsipper for det aktuelle forholdet. Veiledningshierarkiet setter her visse rammer

for løsningene som utarbeides. I praksis innebærer hierarkiet da at foretaket skal se hen til løsninger i andre relevante IFRS-standarder og, om nødvendig, innregningskriteriene i rammeverket. Det laveste nivået i hierarkiet åpner også for at andre kilder kan vurderes, som bransjepraksis, annen regnskapslitteratur, og ikke minst uttalelser fra andre standardsettere med lignende regelverk som IFRS. Som vist i kapittel 5.1.3 er det overordnede kravet her at løsningen som velges er i tråd med de primære kvalitetskravene, relevans og tro gjengivelse, i det konseptuelle rammeverket.

Mens utgangspunktet i veiledningshierarkiet tilsynelatende ser ut til å være at det er en enkel sak å avgjøre om en regnskapsmessig problemstilling er omfattet av en standard eller ikke, er det i kapittel 5.2 pekt på at bildet ikke alltid er så svart-hvitt. Kombinasjonen av at veiledningshierarkiet gir standardene og det konseptuelle rammeverket forskjellig autoritet avhengig av svaret på dette spørsmålet, og at standardene ikke alltid er i samsvar med rammeverket, vil nødvendigvis måtte resultere i vanskelige vurderingsspørsmål i enkelte situasjoner.

6 Gjeldende praksis

Hensikten med dette kapitlet er å redegjøre for de tre vanligste metodene for behandling av mer- og mindreuttak som er gjeldende praksis nasjonalt så vel som internasjonalt. Videre vil vi presentere og kommentere resultatet av undersøkelsen av praksis vi har gjort blant selskapene som opererer på norsk sokkel.

Kapitlet er oppbygget slik at vi starter med å se litt på inntektsføring generelt, før vi går videre til å se på hva særtrekkene med inntekter fra oppstrømsnæringen har å si for regnskapsføringen av disse. Deretter går vi over til å gjennomgå de tre vanligste metodene for behandling av mer- og mindreuttak ved å se på både bakgrunnen for disse og ved å eksemplifisere dem. I tillegg vil vi presentere noen alternative metoder som også blir brukt, og kommentere disse. Deretter følger den empiriske delen av oppgaven hvor vi presenterer og kommenterer resultatet av undersøkelsen vi har gjort av selskaps- og konsernregnskapene til selskaper som har inntekter fra oppstrømsvirksomhet på norsk sokkel.

6.1 Regnskapsføring av inntekter fra oppstrømsvirksomhet

6.1.1 Grunnleggende om inntektsføring i oppstrømsnæringen

På samme måte som det er flere regnskapsspråk verden over, er det også flere måter å løse generell inntektsføring på. Det er likevel to grunnleggende kriterier som stort sett går igjen for de ulike inntektsføringsmetodene som blir brukt. Disse er ifølge (Wright, 2005, pp. 263 -) som følger:

- Salgsprosessen må være fullført eller så godt som fullført
- Vederlagene må være realiserte eller realiserbare

I utgangspunktet blir disse kriteriene i de fleste tilfeller også lagt til grunn når regnskapsføring av inntekt fra petroleumsindustrien blir regulert, men det er likevel noen karakteristika ved denne industriens salgsprosess som gjør at det ikke nødvendigvis er innlysende hvordan disse kriteriene kan anvendes på den mest hensiktsmessige måte. I kapittel 3 har vi gjennomgått disse karakteristikaene ved å se på hvordan oljebransjen er organisert både internasjonalt og på norsk sokkel, og hvilken betydning det har for inntektsføringen. Når en da skal vurdere hva som er riktig måte å regnskapsføre slike petroleumsinntekter på, så er to helt sentrale spørsmål en må vurdere som følger:

- Skal regnskapet reflektere det faktiske salget i løpet av regnskapsperioden?
- Eller skal regnskapet reflektere omsetningen av den andelen det enkelte selskap har rettigheter til i regnskapsperioden?

For å kunne konkludere på disse to hovedspørsmålene må en ta stilling til følgende mer grunnleggende problemstillinger;

- Når anses inntekten for å være opptjent?
- Er et mindreuttak hos den ene parten i et partnerskap i realiteten et salg til meruttaker(ne)?
- Hvordan skal mer-/ mindreuttakene måles?
- Og hvordan skal mer-/ mindreuttakene klassifiseres i balansen og resultatregnskapet?

Vi presenterer nå i det følgende et eksempel som vi vil bygge videre på i oppgaven når de ulike metodene gjennomgås.

Eksempel 6-1 Samarbeidsforhold på norsk sokkel – produksjon og uttak i år 1

Selskap A er operatør for det oljeproduserende feltet x. Selskapene B, C og D er ikke-opererende deltakere i partnerskapet. Virksomheten som partnerskapet driver i fellesskap produserer 12 000 enheter olje i løpet av år 1, og 13 500 enheter i løpet av år 2. En oljetanker brukt i transporten av den produserte oljen fra feltet til leveringspunkt rommer 1 500 enheter olje.

På bakgrunn av disse opplysningene viser tabellen under en mulig måte å løse uttaket av oljen for selskapene i partnerskapet i løpet av år 1;

	Eierandel	Andel årets produksjon	Uttak i året	Mindreuttak	Meruttak
Selskap A	40 %	4 800	4 500	300	
Selskap B	30 %	3 600	3 000	600	
Selskap C	20 %	2 400	3 000		600
Selskap D	10 %	1 200	1 500		300
Sum	100 %	12 000	12 000	900	900

Tabell 6-1 Eksempel på løfteplan i år 1 for partnerskapet i Eksempel 6-1

Vi ser i eksempelet over at verken selskap A eller B har i det aktuelle året fått hentet ut den mengden olje som er deres i henhold til deres eierandeler. Derimot har selskap C og D hentet ut mer enn det de har rett på, ettersom det er mer effektivt enn om de bare delvis skulle fylt opp oljetankerne. Dette er et ganske enkelt eksempel hvor det er tilfeldig at meruttakene til

selskapene C og D nøyaktig tilsvarer selskapene A og B sine respektive mindreuttak. Dersom eierandelene og/ eller noen av de andre tallene hadde blitt endret ville man fort endt opp med et litt mer komplekst bilde. Men for enkelhets skyld legges dette enkle eksempelet til grunn videre i oppgaven ettersom det er nok til å få frem problemstillingen oppgaven behandler.

Hvis mer-/mindreuttaket skal gjenspeiles i regnskapet, vil dette måtte gi opphav til balanseposter. Ettersom disse balansepostene må kunne sies å knytte seg til varekretsløpet i virksomheten, og også gjøres opp fortløpende, vil det være naturlig å klassifisere dette som kortsiktige poster. For mindreuttakerne oppstår det dermed en kortsiktig fordring tilsvarende deltakerens mindreuttak på balansedagen, mens meruttakerne får en tilsvarende kortsiktig gjeld.

I dette eksempelet forutsettes det at selskapene ikke hadde noen inngående balanser knyttet til mer-/mindreuttak, og det følger da at balansepostene ved utgangen av året vil være nøyaktig lik deltakernes mer- og mindreuttak dette året. I praksis vil dette nødvendigvis ikke være normaltifelle, og vi vil derfor kort illustrere situasjonen for påfølgende år, slik at sammenhengene mellom resultat- og balansestørrelsene blir tydeliggjort.

Eksempel 6-2 Samarbeidsforhold på norsk sokkel – produksjon og uttak i år 2

Fra å kun se på et enkelt år for hver av de fire selskapene i år 1 i Eksempel 6-1, får dette eksempelet frem hva som skjer når vi kommer til år to. Tallene er her litt mer varierte for å gjøre det hele litt mer virkelighetstro. I tillegg er ikke mer- og mindreuttakene her skilt av i forskjellige kolonner, men de er derimot skilt ved hjelp av negative fortegn foran mindreuttakene. Så er inngående og utgående balanser inkludert for å få frem hva som vil vises til enhver tid i balansene til de enkelte selskapene i tillegg til resultateffekten mer-/mindreuttakene får.

	Eieran del	Andel årets produksjon	Uttak år 2	Mer-/ mindreuttak		
				IB	År 2	UB
Selskap A	40 %	5 400	6 000	-300	600	300
Selskap B	30 %	4 050	4 500	-600	450	-150
Selskap C	20 %	2 700	1 500	600	-1 200	-600
Selskap D	10 %	1 350	1 500	300	150	450
	100 %	13 500	13 500	0	0	0

Tabell 6-2 Eksempel på løfteplan i år 2 for partnerskapet i Eksempel 6-2

En viktig observasjon man kan gjøre fra Tabell 6-2 er at årets mer-/mindreuttak alltid tilsvarer differansen mellom selskapets uttak og andel i årets produksjon. Det kan dermed slås fast at et mindreuttak i et år, vil bli utlignet gjennom et meruttak i påfølgende år.

De tre vanligste metodene som blir brukt både innenfor IFRS og NGAAP for å løse den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak har sin bakgrunn i US GAAP og UK GAAP. Før metodene gjennomgås, skal bakgrunnen for dagens praksis belyses.

6.1.2 Bakgrunnen for metodene som blir brukt

Den moderne petroleumsnæringen hadde sin spede begynnelse på midten av 1800-tallet i det som nå er Aserbajdsjan og senere andre plasser i datidens Russland, Øst-Europa og videre i Amerika. På midten av 1900-tallet hadde lete- og utviklingsvirksomheten i USA ført til at landet hadde klart størst produksjon av petroleum. I andre del av århundret ble USA imidlertid forbigått av både Russland og Saudi Arabia, og disse tre landene er også i dag de tre største petroleumsproduiserende nasjoner. Men likevel er det den amerikanske petroleumsnæringen som har hatt klart størst innvirkning på særlig vestlig utvikling innenfor industrien, og Norge er intet unntak som sådant. Den amerikanske innvirkningen på næringen har foruten områder som teknologi, struktur og økonomi også inkludert det regnskapsmessige området. Bakgrunnen for denne innvirkningen er først og fremst at det falt seg naturlig for nasjoner og selskaper som var uerfarne i bransjen å se hen til et godt etablert og erfarent miljø på de ulike områdene. En forutsetning for den regnskapsmessige påvirkningen har vært at de aktuelle gjeldende regnskapsspråk ikke har hatt eller utviklet egne spesifikke bransjespesifikke løsninger på ulike problemstillinger, i vårt tilfelle behandlingen av mer- og mindreuttak. Det kan likevel tenkes at dersom slike tydelige bransjespesifikke løsninger hadde blitt utviklet innenfor eksempelvis NGAAP og IFRS, så hadde en likevel hatt de eksisterende løsningene fra blant annet US GAAP i bakhodet. Dermed er det levnet liten tvil om at de bransjespesifikke løsningene innenfor det amerikanske regnskapsspråket US GAAP både har vært, og fortsatt er sentrale også utenfor USA.

En annen faktor som spiller inn på betydningen US GAAP har hatt på regnskapspraksisen blant ikke-amerikanske selskaper, er børsen i New York. For frem til 2007 måtte alle selskaper som ikke var amerikanske, men som likevel var børsnoterte i New York, enten rapportere etter US GAAP eller avstemme regnskapet mot US GAAP. Etersom US GAAP ikke var godkjent regnskapsspråk her i Norge, måtte selskaper som for eksempel Statoil, som

ble børsnotert på NYSE i 2001, da rapportere etter NGAAP for det lovpålagte norske regnskapet og så avstemme mot US GAAP for å tilfredsstille kravene til NYSE. Dermed var det utvilsomt praksis for selskaper dette gjaldt å bruke samme inntektsføringsmetode i regnskapet avlevert i hjemlandet som det som var godkjent praksis etter US GAAP ettersom en avstemming av regnskapet mot US GAAP følgelig ville bli mindre omfattende.

En tredje faktor som utvilsomt har hatt en stor betydning for at løsningene innenfor US GAAP har blitt praktisert også av ikke-amerikanske selskaper, er at mange av oppstrømselskapene rundt om i verden har et amerikansk morselskap. Dermed er det nok i de fleste tilfeller krevd av mor at datterselskapene må rapportere internt i konsernet med utgangspunkt i morselskapets praksis, som da ofte vil være i henhold til US GAAP. Og da vil det som i forrige avsnitt være nærliggende for disse datterselskapene å forsøke å bruke disse metodene i det nasjonale regnskapet om mulig for å begrense omfanget av forskjeller mellom regnskap og konsernrapportering dersom ikke andre hensyn overstyrer dette.

Denne sistnevnte årsaken til betydningen av US GAAP er grunnen til at også Storbritannia med sitt regnskapsspråk UK GAAP har hatt en viss betydning for praksisen innenfor IFRS og NGAAP. Det er nemlig også en del britiske konsern innenfor petroleumsbransjen, og disse rapporterer ofte med utgangspunkt i de løsninger som eventuelt finnes i UK GAAP selv om de rapporterer etter IFRS. Et eksempel her er Faroe Petroleum plc (2014).

6.1.3 Salgsmetoden

I USA var det allerede etablert to ulike praksiser da FASB og SEC i 1990 sammen diskuterte hvorvidt en av metodene var å foretrekke fremfor den andre. Dette resulterte i bestemmelsen EITF Issue No. 90-22 (1990). I dette dokumentet landet forfatterne imidlertid på ikke å velge en spesifikk metode fremfor den andre, og dermed fikk selskapene fortsette som før med to parallelle inntektsføringsmetoder. Disse to metodene er henholdsvis den såkalte salgsmetoden (sales method) som blir presentert i dette kapitlet, og rettighetsmetoden (entitlement method) som presenteres i neste kapittel. Ettersom salgsmetoden slik den blir beskrevet i EITF-dokumentet er litt forskjellig fra den versjonen av metoden som blir brukt især i Norge, men trolig også i flere andre land, deles gjennomgangen av metoden for ordens skyld i to. Først presenteres den opprinnelige salgsmetoden slik den står i EITF (1990).

6.1.3.1 Presentasjon av metoden slik den fremgår av EITF

Som navnet tilsier er tanken bak salgsmetoden at regnskapet skal reflektere salget av selskapets egenløftede mengder petroleum. Det betyr at hovedtanken i denne metoden i forhold til mer- og mindreuttaksproblematikken er at en ikke skal justere for ubalanser knyttet til dette på inntektssiden. Man ønsker altså ikke med denne metoden at inntektene skal reflektere den delen av produksjonen i et partnerskap det enkelte selskap har rettigheter og forpliktelser til, slik vi i kapittel 3.4 derimot har sett at er tilfellet for en stor del av kostnadene – dersom de ikke blir justert.

Det som kjennetegner salgsmetoden slik den blir presentert i EITF Issue No. 90-22 (som er videreført under navnet ASC 932-10-S99-5 i gjeldende US GAAP), er at det ikke nevnes noe om at det faktisk skal gjøres noen justeringer knyttet til mer-/ mindreuttak. Ettersom US GAAP ofte oppfattes som et regelstyrt regnskapsspråk (se for eksempel Kvifte og Johnsen (2008)), kan en da tolke dette som at en kan se helt bort fra problemstillingen rundt mer- og mindreuttak dersom salgsmetoden, slik den presenteres i EITF, følges. Ettersom denne tilnærmingen ikke er forenlig med regnskapsspråk som krever sammenstilling, som NGAAP, er det også dette som skiller de to versjonene av salgsmetoden. Selv om den opprinnelige salgsmetoden altså ikke medfører noe som helst ekstraarbeid i forhold til regnskapet, vises det i det følgende likevel gjennom en utvidelse av Eksempel 6-1 hvordan regnskapet i år 1 vil se ut for selskapene A og D dersom denne metoden blir lagt til grunn. Dette eksempelet legger da også grunnlaget for eksemplifiseringen av de neste metodene som innebærer justering for mer-/ mindreuttak.

Eksempel 6-3 Regnskapsføring hos selskap A og D

I dette eksempelet bygges det videre på Eksempel 6-1. For enkelhets skyld ser vi imidlertid kun på selskapene A og D. Som det fremgår av Tabell 6-1 hadde selskap A i år 1 rettigheter på 4 800 enheter av virksomhetens produksjon. Imidlertid solgte de kun 4 500 av disse, og hadde da et mindreuttak ved årsslutt på 300 enheter. For selskap D var situasjonen motsatt; de solgte 300 enheter mer enn det de hadde rettigheter til, ettersom de solgte 1 500 enheter mot de 1 200 enhetene de egentlig hadde rett på.

En kan videre se for seg at det eksisterer kun tre kritiske punkt på en tenkt tidslinje rundt år 1 for selskapene A og D i forhold til inntektsføringen; nemlig løftetidspunktet for selskap A,

løftetidspunktet for selskap D og årsslutt år 1. Prisene på olje per enhet på disse tidspunktene fremgår av følgende tabell sammen med kostnadene som er uavhengige av tidspunktene:

Tidspunkt	Kroner per enhet
Løftetidspunkt selskap A	600
Løftetidspunkt selskap D	590
Årsslutt år 1	610
Kostnad	400

Tabell 6-3 Priser på olje per enhet og kostnader per enhet

Ettersom utgiftene og kostnadene for hvert enkelt selskap stort sett automatisk blir beregnet eller allokert i henhold til det enkelte selskapets eierandel i partnerskapet, kan man basert på opplysningene i eksempelet regne seg frem til følgende kostnadsstørrelser:

	Andel enheter av produksjonen	Kost per enhet	Kostnader
Selskap A	4 800	400	1 920 000
Selskap D	1 200	400	480 000

Tabell 6-4 Kostnader for selskapene A og D i år 1

Inntektene basert på løftene til selskap A og D i år 1 vil se ut som følger:

	Løftet mengde år 1	Vurdering per enhet	Inntekter
Selskap A	4 500	600	2 700 000
Selskap D	1 500	590	885 000

Tabell 6-5 Inntektene for selskapene A og D i år 1 basert på løftet mengde

Ettersom mer-/ mindreuttakene ikke hensyntas, blir de satt til 0 i verdi som vist i Tabell 6-6 hvor negative fortegn indikerer mindreuttak.

	Mer-/ mindreuttak	Vurdering per enhet	Regnskapsmessig verdi totalt
Selskap A	-300	0	0
Selskap D	300	0	0

Tabell 6-6 Mer-/ mindreuttak for selskapene A og D når den opprinnelige salgsmetoden legges til grunn

Basert på dette kan man for selskap A kunne stille opp resultatregnskapet slik:

Salgsinntekter	2 700 000
Varekost	1 920 000
Resultat	780 000

Tabell 6-7 Resultatregnskap for mindreuttaker etter den opprinnelige salgsmetoden

Tabell 6-7 Tabell 6-5 viser at kostnadene til selskap A som mindreuttaker er i henhold til selskapets eierandel ettersom de ikke blir nedjustert for å matche inntektene som er i henhold til faktisk salg. Tilsvarende er situasjonen for selskap D i Tabell 6-8, bare at situasjonen der er motsatt – i og med at D er meruttaker. Kostnadene vil således for selskap D være knyttet til en mindre mengde petroleum enn den mengden petroleum som inntektene reflekterer.

Salgsinntekter	885 000
Varekost	480 000
Resultat	405 000

Tabell 6-8 Resultatregnskap for meruttaker etter den opprinnelige salgsmetoden

Siden ikke mer- og mindreuttakene blir hensyntatt med denne metoden, vil selskapene nødvendigvis heller ikke ha noen balanseposter knyttet til mer- og mindreuttak.

Det er ifølge forfatterne av International Petroleum Accounting vanlig at store internasjonale selskaper bruker denne versjonen av salgsmetoden (Wright, 2005, p. 291). For selskaper som rapporterer etter US GAAP er dette helt naturlig, men denne metoden forsvares også med utgangspunkt i IFRS av det internasjonale revisjonsselskapet EY (Ernst & Young Global Limited, 2014, 40.5.3.1). Trolig er en vanlig årsak til at store internasjonale konsern som ikke rapporterer etter IFRS velger å bruke denne metoden at slike selskaper normalt ikke kun driver med oppstrømsvirksomhet. Dermed blir inntektene fra slik virksomhet så pass liten i forhold til inntektene for øvrig i disse selskapene, at problemstillingen som sådan blir ansett som uvesentlig. Det kan tenkes at en dermed enten velger denne metoden av prinsipp, eller at en ikke egentlig tar stilling til hvilken metode som skal velges som følge av en vesentlighetsbetraktning, men dermed likevel ender opp med å følge denne metoden. Et selskap som bruker denne metoden, og som har en nokså tydelig note, er ConocoPhillips. Konsernregnskapet til morselskapet for 2013 er rapportert i henhold til US GAAP, mens ConocoPhillips Skandinavia AS følger NGAAP i det norske regnskapet. Som vi skal se på i neste kapittel, så bruke mor og datter bruker hver sin versjon av salgsmetoden, og i konsernregnskapet for 2013 til mor står det følgende:

«Revenues associated with producing properties in which we have an interest with other producers are recognized based on the actual volumes we sold during the period. Any differences between volumes sold and entitlement volumes, based on our net working interest, which are deemed to be nonrecoverable through remaining production, are recognized as accounts receivable or accounts payable, as

appropriate. Cumulative differences between volumes sold and entitlement volumes are generally not significant» (ConocoPhillips Co., 2014, Note 1).

Her konstateres det først at selskapet inntektsfører basert på faktisk solgt mengde petroleum i gjeldende periode. Dernest sies det at mer-/ mindreuttak av petroleum reflekteres i regnskapet som fordring eller gjeld, men kun dersom slike differanser ikke er gjenvinnbare. Det vil si dersom det ikke er nok utvinnbar petroleum igjen i reservene til at selskapet kan utligne differansen som har oppstått i de resterende periodene. Dette er ikke en normalsituasjon ettersom denne situasjonen kun forekommer helt på slutten av feltets levetid. I tillegg innebærer en slik situasjon normalt et kontantoppgjør, hvilket tenkelig forklarer hvorfor mer-/ mindreuttak akkurat i slike situasjoner skal reflekteres i regnskapet. Men hovedtanken til ConocoPhillips er altså slik vi forstår det ut fra denne noten at mer- og mindreuttak ikke skal hensyntas i tråd med det som kan omtales som US GAAP-versjonen av salgsmetoden.

6.1.3.2 Presentasjon av metoden slik den blir brukt i Norge

På norsk sokkel kjenner vi ikke til at den prinsipielle måten å tenke salgsmetode på som vi presenterte ovenfor blir brukt, uavhengig av om det rapporteres etter IFRS eller NGAAP. Dette kan i stor grad forklares ut fra sammenstillingsprinsippet som følger av IAS 18.19 og RL § 4-1. Dermed har det oppstått en annen versjon av salgsmetoden som hensyntar mer- og mindreuttakene i regnskapene slik at sammenstillingen blir ivaretatt. Ettersom hovedfokuset i denne oppgaven er norsk sokkel, er det denne versjonen av metoden som menes når vi i oppgaven referer til salgsmetoden, med mindre noe annet fremgår naturlig av sammenhengen.

Hovedtanken med denne versjonen av salgsmetoden er fortsatt helt den samme som i forrige kapittel; en ønsker at inntektene skal reflektere selskapets egne løft i perioden. Her ønsker en imidlertid også at kostnadene skal stå i forhold til samme mengden petroleum. Det medfører da at kostnadene må justeres opp eller ned alt etter om selskapet har meruttak- eller mindreuttak. I notene til nevnte ConocoPhillips Skandinavia AS, som bruker salgsmetoden med kostnadsjustering, sto det i regnskapsprinsippene til årsregnskapet for 2013 som følger først om inntekter og dernest om mer-/ mindreuttak:

«Driftsinntekter fra produksjon av olje og naturgass regnskapsføres på salgstidspunktet når eiendomsretten overføres til kunden på leveringspunktet basert på avtalens kontraktfestede vilkår... Forpliktelser som oppstår på grunn av for mye

uttatt råolje, naturgass og våtgass i forhold til selskapets andel av produksjonen, vurderes til full tilvirkningskost og blir presentert under annen kortsiktig gjeld i balansen. Fordringer som oppstår på grunn av for lite uttatt råolje, naturgass og våtgass i forhold til selskapets andel av produksjonen, vurderes til laveste verdi av full tilvirkningskost og markedsverdi, og blir presentert under andre kortsiktige fordringer i balansen» (ConocoPhillips Skandinavia AS, 2014).

Dette er etter vår oppfatning et godt eksempel på hvordan hovedtanken ved denne versjonen av salgsmetoden tydelig kan beskrives i notene til årsregnskapet. Her fremgår det tydelig at inntektsføringen skjer på salgstidspunktet og at meruttaket blir verdsatt til full tilvirkningskost. Imidlertid ser vi at selskapet her henviser til laveste verdis prinsipp for vurderingen av mindreuttak. Dette representerer i realiteten et avvik i forhold til den «rendyrkede» metoden, og omtales nærmere i kapittel 6.1.5.

Vi vil nå bygge videre på Eksempel 6-3 og vise hvordan salgsmetoden slik den er her ovenfor ser ut både for meruttaker og mindreuttaker ved hjelp av henholdsvis selskapene D og A.

Tabell 6-7 og Tabell 6-8 viser hvordan inntektene og kostnadene blir for begge selskapene når mer-/ mindreuttakene ikke er hensyntatt i regnskapet. Når nå kostnadene derimot skal justeres opp/ ned i tråd med mer-/ mindreuttaket, blir følgelig løsningen som følger av tabellen under:

	Mer-/ mindreuttak	Vurdering per enhet	Regnskapsmessig verdi totalt
Selskap A	-300	400	-120 000
Selskap D	300	400	120 000

Tabell 6-9 Regnskapsmessig verdi av mer- og mindreuttak etter salgsmetoden

Mer-/ mindreuttakene blir med denne metoden vurdert til kost. Det betyr at den totale verdien for mindreuttaket til selskap A er på 120 000 kroner. Resultatregnskapet for selskap A vil da kunne oppstilles slik:

Salgsinntekter		2 700 000
Opprinnelig varekost	1 920 000	
Mindreuttak	-120 000	
Sum varekost		1 800 000
Resultat		900 000

Tabell 6-10 Resultatregnskap for mindreuttaker etter salgsmetoden med kostnadsjustering

Varekostnadene for selskap A blir nedjustert ettersom de har solgt mindre enn det eierandelen deres skulle tilsi. Selskap A vil i balansen få en kortsiktig fordring tilsvarende mindreuttaket

på 120 000 ettersom vi antar at inngående balanse for mer-/ mindreuttak i år 1 er 0. For selskap D som er meruttaker øker derimot varekostnadene for å matche de ekstra inntektene selskapet har hatt som følger av for mye uttatt petroleum i forhold til eierandelen. Dette selskapet vil da ha en kortsiktig gjeld ved utgangen av år 1 tilsvarende meruttaket.

Salgsinntekter		885 000
Opprinnelig varekost	480 000	
Meruttak	120 000	
Sum varekost		600 000
Resultat		285 000

Tabell 6-11 Resultatregnskap for meruttaker etter salgsmetoden med kostnadsjustering

6.1.4 Rettighetsmetodene

Som tidligere nevnt finnes det i hovedsak to metoder som kan betegnes som rettighetsmetoder. Felles for begge disse er at de har som hensikt at regnskapet skal reflektere omsetningen av den delen av produksjonen selskapet har rettigheter på og forpliktelser knyttet til i løpet av perioden. Wright hevder at rettighetsmetodens fortrinn fremfor salgsmetoden er at sammenstillingen blir bedre med denne (2005, p. 293). Dette er imidlertid skrevet med utgangspunkt i at salgsmetoden ikke innebærer kostnadsjustering i det hele tatt. Når vi derimot forholder oss til en versjon av salgsmetoden hvor kostnadene faktisk blir justert, fremstår ikke dette argumentet som like relevant. I denne sammenhengen er det imidlertid også verdt å merke seg at en for eksempel i notene til 2013-konsernregnskapet for BP ser at de opplyser om at de bruker rettighetsmetoden samtidig som de sier at differansene knyttet til mer-/ mindreuttak er uvesentlige:

«Generally, revenues from the production of oil and natural gas properties in which the group has an interest with joint operation partners are recognized on the basis of the group's working interest in those properties (the entitlement method). Differences between the production sold and the group's share of production are not significant.»

(BP plc, 2014, Note 1)

Det at mer-/ mindreuttakene i regnskapet blir vurdert som uvesentlig kan i realiteten bety to ting; enten anses hele problemstillingen rundt mer- og mindreuttak som uvesentlig, eller så er det den beløpsmessige forskjellen som er uvesentlig. Forskjellen vil ligge i at dersom det førstnevnte er tilfellet, vil selskapet dette eventuelt gjelde antakeligvis ikke bry seg med å justere for mer-/ mindreuttak i det hele tatt. De ender da i realiteten opp med å følge den

opprinnelige salgsmetoden, selv om en i prinsippet har valgt rettighetsmetoden. Alternativt kan det bety at mer-/ mindreuttak er hensyntatt i regnskapet, men at selskapet (-ene) bare opplyser om at justeringen er beløpsmessig uvesentlige – som et alternativ til å inkludere de faktiske beløpene i noten.

Når rettighetsmetodene omtales videre i oppgaven, både EITF- og SORP-rettighetsmetoden, legges det til grunn at disse innebærer en faktisk justering, uansett om denne er uvesentlig eller ikke. Forskjellen mellom metodene ligger imidlertid i hvordan justeringen klassifiseres i resultatregnskapet.

6.1.4.1 EITF-rettighetsmetoden

Vi har valgt å kalle den antatt mest brukte rettighetsmetoden for EITF-rettighetsmetoden ettersom den har sitt utspring fra US GAAP og EITF Issue No. 90-22 (EITF, 1990). Grunntanken bak EITF-rettighetsmetoden er at selskapets inntekter skal reflektere de inntektene selskapet har rett på, uavhengig av faktisk salg. Det betyr at et eventuelt mer-/ mindreuttak må føres som fordring eller gjeld med salgsinntekt som motpost. I tillegg må mer-/ mindreuttaket måles slik at fortjenesten blir medtatt. Med andre ord legges salgsverdi eller lignende til grunn.

Av tabellene under følger det hvordan en anvender rettighetsmetoden for selskapene A og D i praksis. Som for salgsmetoden bygges det også her videre på Eksempel 6-3. Prisen som er lagt til grunn for vurderingen per enhet er hentet fra Tabell 6-3, og tilsvarer salgsverdi ved årsslutt.

	Mer-/ mindreuttak	Vurdering per enhet	Regnskapsmessig verdi totalt
Selskap A	-300	610	-183 000
Selskap D	300	610	183 000

Tabell 6-12 Regnskapsmessig verdi av mer-/ mindreuttak etter rettighetsmetodene

Når det nå er kommet frem til verdien av mer-/ mindreuttakene til selskapene A og D, sees det videre på hvordan disse behandles i resultatregnskapet. Vi begynner med selskap A som mindreuttaker:

Opprinnelig salgsinntekt	2 700 000	
Mindreuttak	183 000	
Sum salgsinntekter		2 883 000
Varekost		1 920 000
Resultat		963 000

Tabell 6-13 Resultatregnskap for mindreuttak etter EITF-rettighetsmetoden

Man ser av tabellen at det er salgsinntektene som justeres under EITF-rettighetsmetoden, og selskap A må justere opp salgsinntektene for at disse skal vise hvor mye inntekter selskapet hadde rettigheter på i år 1 ettersom selskapet da hadde et mindreuttak. Varekostnadene er allerede i henhold til selskapets eierandel. Selskap A vil på grunn av mindreuttaket ha en kortsiktig fordring på 183 000 når EITF-metoden legges til grunn, forutsatt at inngående balanse knyttet til mer- og mindreuttak for alle selskapene i år 1 var 0. Ettersom selskap D er i en meruttaksposisjon, vil dette selskapet ved årsslutt ha en kortsiktig gjeld tilsvarende årets meruttak på 183 000.

Videre presenteres resultatregnskapet slik det ser ut for selskap D. Som det fremgår av Tabell 6-14 under, kommer meruttaket til reduksjon på inntektssiden slik at inntektene ikke blir høyere enn det selskapet har rett på i henhold til eierandelene. Ettersom fortjenesten er inkludert i meruttaket, periodiseres fortjenesten slik at den hvert år er i tråd med eierandelen. Varekosten er også her allerede i tråd med eierandelene.

Opprinnelig salgsinntekt	885 000	
Meruttak	-183 000	
Sum salgsinntekt		702 000
Varekost		480 000
Resultat		222 000

Tabell 6-14 Resultatregnskap for meruttaker etter EITF-rettighetsmetoden

6.1.4.2 SORP-rettighetsmetoden

I den britiske SORP, fra 2001, som er retningsgivende for UK GAAP for problemstillingen rundt inntektsføringen i oppstrømsvirksomheter, blir det tatt til ordet for en annen måte å behandle inntektene og kostnadene knyttet til petroleumsutvinning på (OIAC, 2001). Denne metoden er som nevnt også en rettighetsmetode, men i motsetning til hva som er tilfelle med EITF-metoden, føres mer-/ mindreuttakene her mot varekostnad. Det medfører at salgsinntektene viser faktisk salg mens resultatet totalt sett er i henhold til rettighetsandelen. Ettersom denne metoden også blir brukt av selskaper som er rettighetshavere på norsk sokkel, tar vi den for oss i oppgaven på lik linje med de to metodene som vi har gjennomgått tidligere

i oppgaven, og som har sitt utspring fra US GAAP. Vi benevner denne metoden som SORP-Rettighetsmetoden.

Grunnen til at kostnadene justeres med SORP-metoden er at det innenfor UK GAAP synes å være feil, eller lite ønskelig, å justere inntekten med et mer-/ mindreuttak. I SORP-en, vedrørende *Accounting for Oil and Gas Exploration, Development, Production and Decommissioning Activities*, som denne metoden står beskrevet i, står det nemlig etter at den ønskede metoden er beskrevet i punkt 117 som følger i punkt 118:»

«In either instance turnover represent the actual invoiced value of liftings sold. Whilst it is also theoretically possible to effect the entitlement method by adjusting turnover, rather than cost of sales, at market values, the recommended principle is that turnover should reflect only invoiced sales and, hence, such an approach is inappropriate.»
(OIAC, 2001, 118)

Denne metoden innebærer at resultatregnskapet for selskap A som mindreuttaker, med utgangspunkt i Eksempel 6-3, vil se slik ut:

Salgsinntekter		2 700 000
Opprinnelig varekost	1 920 000	
Mindreuttak	-183 000	
Sum varekost		1 737 000
Resultat		963 000

Tabell 6-15 Resultatregnskap for mindreuttaker etter SORP-rettighetsmetoden

Og videre vil resultatregnskapet for selskap D som meruttaker se slik ut:

Salgsinntekter		885 000
Opprinnelig varekost	480 000	
Meruttak	183 000	
Sum varekost		663 000
Resultat		222 000

Tabell 6-16 Resultatregnskap for meruttaker etter SORP-rettighetsmetoden

Når man ser på resultatene til selskapene A og D her hvor SORP-rettighetsmetoden er lagt til grunn, og sammenligner med resultatene for de samme selskapene når EITF-rettighetsmetoden ble brukt, så ser man at disse vil være sammenfallende. Bunnlinja viser det samme, mens salgsinntekter og varekost derimot ser forskjellig ut. Balansepostene vil for begge selskapene også være de samme, uavhengig av hvilken av rettighetsmetodene som blir brukt. Som nevnt er det dette som gjør at begge metodene går under fellesbetegnelsen

rettighetsmetoden, ettersom grunntanken med begge metodene er at resultatet skal være i henhold til de inntektene og kostnadene de har rettigheter og forpliktelser knyttet til.

6.1.5 Alternative løsninger

I tillegg til de tre vanligste metodene som er presentert ovenfor er det noen selskaper som anvender forskjellige metoder som verken er rendyrkede salgs- eller rettighetsmetoder. Felles for disse er at de gir en inkonsekvent resultatmåling. Ved å eksemplifisere disse metodene gjennomgås det under hva de innebærer og resulterer i.

Den ene typen alternative metoder handler om hvordan mer- og mindreuttakene blir målt. Når salgsmetoden med kostnadsjustering følges, skal både mer- og mindreuttak vurderes til kost. Tilsvarende skal rendyrkede rettighetsmetoder bruke samme måleattributt for både mer- og mindreuttak. I kapittel 6.1.3.2 ble det nevnt at ConocoPhillips i Norge bruker salgsmetoden med kostnadsjustering, men de bruker laveste verdi av full tilvirkningskost og markedsverdi på målingen av mindreuttak. Det er nok sjelden tilfellet at markedsverdien er lavere enn tilvirkningskosten for petroleum, men prinsippet er der fortsatt. Som det fremgår av kapittel 6.2.1.1 finnes det også selskaper som hevder å følge rettighetsmetoden, samtidig som de bruker laveste verdis prinsipp på mindreuttak og motsatt for meruttaket. Vi fortsetter med å bygge videre på Eksempel 6-3.

Eksempel 6-4 Alternativ metode med inkonsekvent måling av mer- og mindreuttak

La oss nå se for oss at både selskap A og D hevder å følge rettighetsmetoden, mens de samtidig legger til grunn laveste verdis prinsipp for mindreuttak, og høyeste verdis prinsipp for meruttak. Det forutsettes at de to alternative verdiene er kost og salgsverdi ved årsslutt. Med utgangspunkt i Tabell 6-3 får man da følgende tabell:

	Mer-/ mindreuttak	Vurdering per enhet	Regnskapsmessig verdi totalt
Selskap A	-300	400	-120 000
Selskap D	300	610	183 000

Tabell 6-17 Verdien på mer- og mindreuttak i Eksempel 6-4

For selskap A som mindreuttaker ser resultatregnskapet ut som følger:

Opprinnelig salgsinntekt	2 700 000	
Mindreuttak	120 000	
Sum salgsinntekter		2 820 000
Varekost		1 920 000
Resultat		900 000

Tabell 6-18 Resultatregnskap for mindreuttaker i Eksempel 6-4

Og for selskap D som mindreuttaker:

Opprinnelig salgsinntekt	885 000	
Meruttak	-183 000	
Sum salgsinntekt		702 000
Varekost		480 000
Resultat		222 000

Tabell 6-19 Resultatregnskap for meruttaker i Eksempel 6-4

I realiteten er det her snakk om en nedskrivning ettersom selskap A med denne metoden sørger for at den kortsiktige fordringen knyttet til mindreuttaket blir nedjustert i forhold til det som egentlig følger av rettighetsmetodene. Selskap D vil samtidig få samme kortsiktige gjeld ved bruken av denne metoden som ved en rettighetsmetode, så lenge salgsværdien overstiger kost. Ettersom selskapene normalt er deltakere i flere partnerskap, og dermed ventelig vil være i flere både mer- og mindreuttaksposisjoner samtidig, ser man at dersom denne løsningen legges til grunn, blir verdien av den totale mer- eller mindreuttaksposisjonen til det enkelte selskapet ved årsslutt et resultat av uttaksdifferanser som er målt forskjellig. Konsekvensen blir dermed, noe forenklet, at selskapene her implisitt anvender salgsmetoden når balansen viser et mindreuttak, og rettighetsmetoden når de har meruttak – uavhengig av hva de måtte kalle metoden i notene.

Eksempel 6-5 Alternativ metode med inkonsekvent klassifisering av mer- og mindreuttak

Det andre alternativet går ut på at en ikke er like konsekvent i klassifiseringen av mer- og mindreuttakene i resultatregnskapet. Dette er en slags versjon av rettighetsmetoden, og forsvares av revisjonsselskapet PwC. De argumenterer for denne løsningen med å se på mindreuttaket som et salg i henhold til IAS 18.14 fra mindreuttaker til meruttaker. Det medfører da at mindreuttaker inntektsfører, mens meruttaker kostnadsfører, som ved et vanlig salg (PwC, 2011a, p. 24). Det kan også tenkes at det vektlegges at denne løsningen medfører at en unngår nettoføring som kan være i strid med IAS 1.32.

Dersom denne metoden legges til grunn, vil resultatregnskapet til selskap A, som mindreuttaker, være identisk med det som følger av EITF-rettighetsmetoden, og som fremgår av Tabell 6-13 hvor inntektene justeres. Resultatregnskapet til selskap D som meruttaker vil derimot være identisk med det som følger av SORP-metoden, og som fremgår av Tabell 6-16. Metoden i Eksempel 6-5 medfører at verken inntektene eller kostnadene i resultatregnskapet vil reflektere omsetningen som følger av selskapenes eierandeler. Heller ikke vil faktisk salg kunne leses ut fra hverken inntektene eller kostnadene, ettersom begge deler justeres. Balansen blir imidlertid ikke forskjellig med denne metoden fra det som er tilfellet med de to andre rettighetsmetodene, verken for meruttaker eller mindreuttaker.

6.1.6 Tidspunkt for vurdering av mer- og mindreuttak

Det følger av gjennomgangen i de foregående kapitlene at mer- og mindreuttakene etter rettighetsmetodene blir vurdert til salgsverdi, eller lignende, ved årsslutt. Ettersom det sjelden vil være tilfelle at ubalansene rent faktisk oppstår akkurat på balansedagen, er det verdt å se litt nærmere på tidfestingen av mer- og mindreuttak.

Uttaket av petroleum skjer som nevnt vanligvis etter en løfteplan som er godkjent av partnerskapene. Selskapene har naturligvis oversikten over uttaksstatus ved det enkelte felt ved periodens begynnelse. Ved å se på uttaksplanen for perioden, kan en da forholdvis enkelt regne seg frem til hva uttaksposisjonen vil bli ved årsslutt, og når den vil oppstå. Dette forutsetter at løfteplanen blir fulgt uten uforutsette hendelser som hindrer dette. Metodene som er gjennomgått synes å forutsette at tilnærmingen til disse uttaksbalansene er noenlunde den samme som for et varelager, hvor en da legger til grunn FIFO-prinsippet (først inn, først ut). Denne tilnærmingen virker også å harmonere med avtaleverket som er utgangspunktet for lisenssamarbeidene på norsk sokkel, da det her legges opp til at mer-/mindreuttakene utlignes fra starten av det påfølgende året (Olje- og energidepartementet, 2007, 21.3).

Rent prinsipielt kan det imidlertid også hevdes at differansene knyttet til mer- og mindreuttak bør henføres forholdsmessig til hvert uttak som er gjort i perioden – ettersom for eksempel en meruttaker bare har en ideell andel av hvert uttak som gjennomføres. Slik vi ser det synes en slik tankegang unødig komplisert i forhold til de praktiske konsekvensene. I denne oppgaven legges derfor tilnærmingen basert på FIFO-prinsippet til grunn. I praksis betyr dette at dersom en av partene foretar et uttak i desember som resulterer i at denne parten havner i en

meruttaksposisjon, så er det også deler av eller hele dette løftet som blir regnet for å være meruttaket.

Når verdien av mer- og mindreuttak skal fastsettes fremkommer dermed i prinsippet tre aktuelle tidspunkter å ta i betraktning: uttakstidspunktet, balansedagen og oppgjørstidspunktet (når meruttaker må avstå deler av sin andel til fordel for mindreuttaker). Det skulle da være rimelig klart at prisendringer mellom disse tidspunktene vil kunne gi opphav til gevinster og tap hos deltakerne. Samtidig kan det heller ikke avvises at det her i realiteten er tale om estimatavvik, ettersom inntektene justeres basert på estimer om hvor stor andel den enkelte partner har i lisensens samlede salg – uten kjennskap til hvilken pris de andre faktisk oppnår. En praktisk og enkel løsning på problemet er da å konsekvent verdsette mer- og mindreuttak til salgsverdi på balansedagen. Avvik, uavhengig av om det er estimatavvik eller reelt gevinst/tap, føres da mot salgsinntekter eller varekostnader (klassifisering avhenger av hvilken rettighetsmetode som anvendes). Denne tilnærmingen fremgår særlig klart av SORP standarden (OIAC, 2001, 120-121).

Tilnærmingen i SORP kan neppe avvises i IFRS. Dette følger naturlig av at måling til virkelig verdi på balansedagen, og å føre verdiendringen over ordinært resultat, ikke er spesielt kontroversielt i dette regnskapsregimet. Standardene IAS 40 og IAS 41, om henholdsvis investeringseiendom og biologiske eiendeler, tjener som gode eksempler på dette.

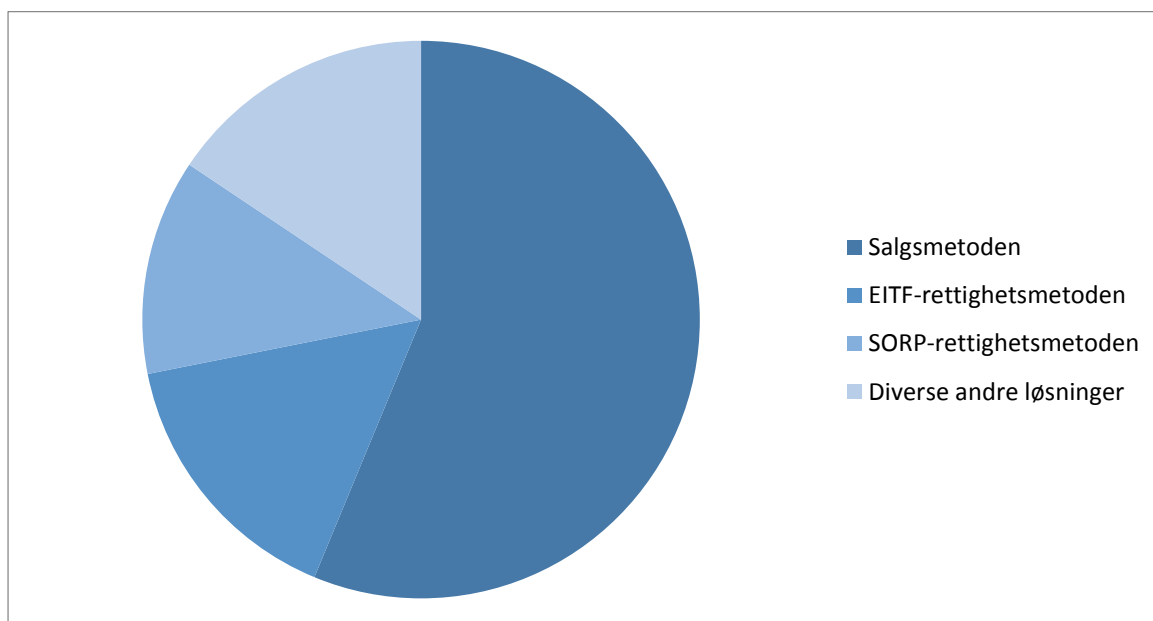
I EITF legges det derimot noe større vekt på uttakstidspunktet – når meruttaket oppstår. I korte trekk er utgangspunktet her måling til laveste av verdien på uttakstidspunktet og balansedagen. Dette synes å henge sammen med en mer transaksjonsbasert tilnærming, og må kunne forutsettes å være utgangspunktet også innenfor NGAAP – med bakgrunn i hvordan transaksjons- og forsiktighetsprinsippene må forstås her. Samtidig finnes det eksempler på at disse prinsippene fravikes i NGAAP. Det mest relevante vil her være vurderingsregelen for markedsbaserte omløpsmidler og varederivater i RL § 5-8. Det essensielle i denne bestemmelsen er at den gir grunnlag for å inntektsføre verdiøkninger på slike eiendeler, til tross for at disse ikke er realisert gjennom transaksjoner. Ettersom petroleum må antas å bli omsatt i et minst like likvid marked som børsnoterte aksjer – som også omfattes av denne bestemmelsen, taler dette for at også mer- og mindreuttak, rent prinsipielt, må kunne behandles på en tilsvarende måte.

En logisk forståelse av dette må da kunne bli at en, som en praktisk forenkling, anser transaksjonstidspunktet for å være sammenfallende med balansedagen innenfor NGAAP. Dette vil ikke bare kunne åpne for sammenfallende løsninger innenfor IFRS og NGAAP, men vil også utgjøre en forenkling for selskapene. Disse slipper da å holde styr på prisene på de ulike uttakstidspunktene i lisensene de er engasjert i – men trenger derimot kun å forholde seg til balansedagen.

6.2 Praksis blant selskapene på norsk sokkel

6.2.1 Fordeling av metodene i selskapsregnskapene

Vår gjennomgang av 2013-regnskapene til de 55 selskapene som per 2013 var rettighetshavere på norsk sokkel viste at 23 av disse ikke hadde eierandeler i produserende felt. Dermed sto vi igjen med 32 selskaper som hadde inntekter fra oppstrømsvirksomhet på norsk sokkel, og som dermed utgjorde populasjonen i vår undersøkelse. Fordelingen mellom de ulike metodene blant disse 32 selskapene fremgår av Figur 6-1 under.



Figur 6-1 Fordeling av inntektsføringsmetoder blant rettighetshavere på norsk sokkel

Gjennomgangen viste som det fremgår av diagrammet at salgsmetoden ble brukt av 18 av de 32 selskapene som hadde inntekter fra oppstrømsaktivitet på norsk sokkel i løpet av 2013, noe som tilsvarer cirka 56 %. Dette bekrefter dermed en antakelse om at salgsmetoden er den vanligste metoden blant selskapene som opererer på norsk sokkel. Det kan tenkes at en av grunnene til at denne metoden foretrekkes i de norske regnskapene skyldes at selskapene uansett er nødt til å legge denne metoden til grunn med hensyn på skatt, ettersom det bare er

salgsmetoden som er i tråd med skattereglene og en vesentlighetsbetraktning er irrelevant i forhold til skatt. Hvis en også går ut ifra at disse regnskapene har liten anvendelse utover å tjene som grunnlag for skatt og avgift, samt andre lovpålagte formål, synes det rimelig å anta at selskapene da ønsker å begrense forskjellene mellom regnskapet og ligningsrapporteringen. På den annen side skulle det være rimelig klart at skattemessige problemstillinger ikke bør tillegges vekt ved vurdering av hva som faktisk må anses å være god regnskapsskikk.

Likevel er andelen selskaper som bruker salgsmetoden mindre enn det en kanskje skulle tro. I utgangspunktet skulle kanskje tallet egentlig vært 20 av 32, men to av selskapene som det antas at bruker salgsmetoden har såpass uklare noter i forhold til behandlingen av mer-/mindreuttak at vi har kategorisert dem som en del av gruppen «diverse andre løsninger». Denne gruppen med diverse løsninger gjelder for øvrig totalt fem selskaper, og disse vil gjennomgås litt nøyere i neste kapittel ettersom det da faktisk dreier seg om i overkant av 15 % av selskapene i populasjonen.

De resterende 9 selskapene representerer en større andel selskaper som faktisk bruker en av de to tidligere gjennomgåtte rettighetsmetodene enn det en kanskje skulle tro ettersom det dreier seg om 28 %. Dessuten viste det seg at også fordelingen mellom de to versjonene av rettighetsmetoden var svært jevn, med fem som brukte EITF-metoden og 4 som brukte SORP-metoden.

6.2.1.1 Utbredelsen av alternative løsninger

Vår gjennomgang av regnskaper viste at fem selskaper i sine noteopplysninger beskrev noen metoder som verken kunne kategoriseres som salgsmetoden, EITF-rettighetsmetoden eller SORP-rettighetsmetoden. Det dreier seg om ulike varianter av de to metodene som ble presentert i kapittel 6.1.5. Vi velger å se litt nærmere på disse metodene ettersom vårt funn bekrefter at det eksisterer mange ulike praksiser rundt regnskapsføringen av mer- og mindreuttak, noe som naturligvis svekker sammenlignbarheten mellom de ulike selskapene.

Centrica Energi bruker det som i kapittel 6.1.5 ble presentert som Eksempel 6-5. Morselskapet Centrica plc er britisk, og ifølge notene til årsregnskapet for 2013 bruker de SORP-metoden på konsernnivå ettersom de skriver at mer-/mindreuttak vurderes til virkelig verdi og føres mot varekostnad (Centrica plc., 2014). Centrica Energi i Norge skriver imidlertid følgende i sine noteopplysninger til årsregnskapet for 2013:

«Over- og underløft verdsettes til markedspris (estimert salgsværdi redusert for produksjonskostnader). Endringer i overløft regnskapsføres som en reduksjon eller økning i produksjonskostnader. Endringer i underløft regnskapsføres som en reduksjon eller økning i driftsinntekter.» (Centrica Resources (Norge) AS, 2014, Note 1)

Under følger eksempler på noteopplysninger om behandlingen av mer- og mindreuttak fra selskaper som beskriver metoder som faller inn under det som i kapittel 6.1.5 ble presentert som Eksempel 6-4:

«Liabilities that are due to overlift are valued at production cost or net sales value, whichever is highest, and receivables that are due to underlift are valued at production cost or net sales value, whichever is lowest.» (Dana Petroleum Norway AS, 2014)

«Mindreuttak av hydrokarboner som følger av rettighetsmetoden verdsettes til laveste verdis prinsipp på balansedagen. Meruttak av hydrokarboner som følge av rettighetsmetoden verdsettes til estimert salgsværdi fratrukket estimerte salgskostnader på balansedagen.» (Lundin Norway AS, 2014, Note 1)

«Verdi av for mye- og for lite uttatt petroleum i forhold til selskapets andel av uttakene i et felt vurderes til den høyeste/ laveste verdis prinsipp (av virkelig verdi og produksjonskost). Meruttaket klassifiseres som kortsiktig gjeld i balansen, mens mindreuttaket klassifiseres som kortsiktig fordring i balansen.» (Talisman Energy Norge AS, 2014).

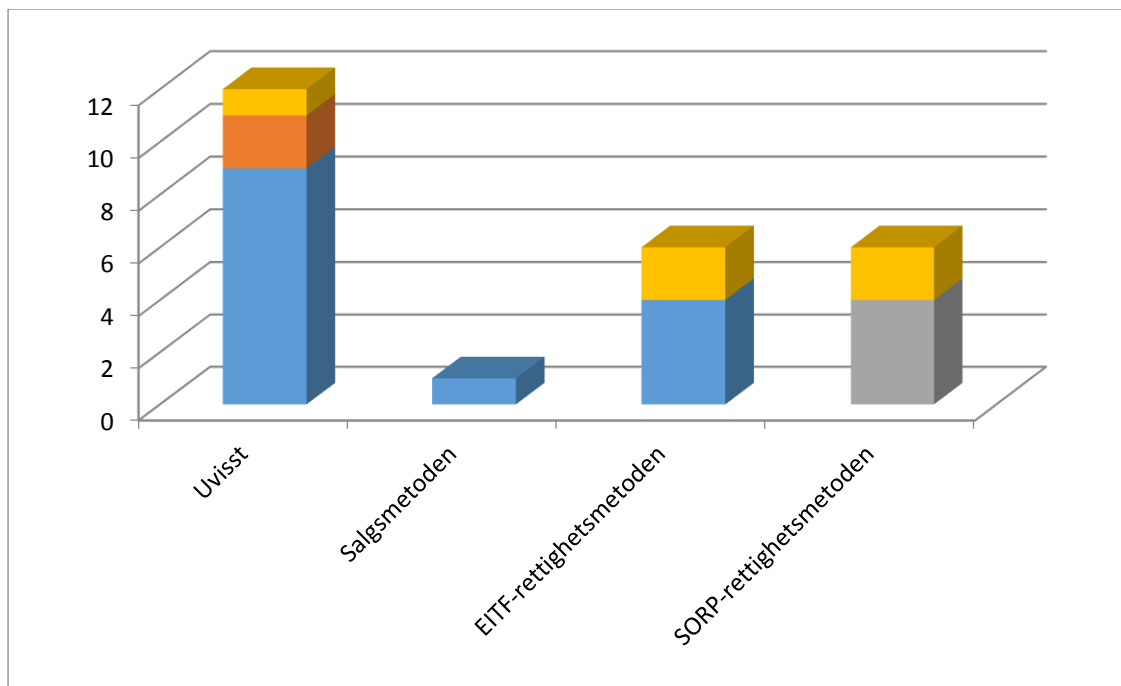
Disse tre selskaperes morselskaper bruker henholdsvis SORP-metoden, EITF-metoden og salgsmetoden ((Dana Petroleum plc., 2014), (Lundin Petroleum AB, 2014), (Talisman Energy Inc., 2014)).

Dersom salgsmetoden er den valgte metoden for et selskap, skal det ikke være behov for å blande inn verken laveste verdis prinsipp eller andre målingsattributter enn produksjonskost i en eller annen form. Når det er sagt, har de fleste av de øvrige selskapene som ser ut til å følge salgsmetoden ut ifra det vi finner av noteopplysninger oppgitt at mindreuttak vurderes etter laveste verdis prinsipp hvor produksjonskost er den ene av de aktuelle måleattributtene. Det kan for øvrig legges til her at noten i Talismans morselskaps konsernregnskap har en lignende ordlyd som i det norske regnskapet vi siterte ovenfor (Talisman Energy Inc., 2014).

I slike tilfeller som gjennomgått ovenfor, hvor noteopplysningene om behandlingen av mer- og mindreuttak ikke virker å være helt i tråd med noen av de tre vanligste metodene som vi har gjennomgått i denne oppgaven, er det tilnærmet umulig for brukerne av regnskapet å fastslå hvilken metode som er brukt, og bakgrunnen for denne. Spesielt når selskaper velger metoder som ikke tilsvarer en av de tre kjente og aksepterte metodene er det slik vi ser det særlig viktig å få frem hvordan mer-/ mindreuttakene klassifiseres, og hvordan dette måles. Hvor det ikke følger naturlig av sammenhengen, synes det også rimelig å forvente at det fremgår hvorfor en har valgt akkurat den aktuelle alternative tilnærmingen.

6.2.2 Metodevariasjon innad i konsern

Som det er sett på tidligere i oppgaven, valgte vi å sjekke de norske selskaperes regnskaper i forrige kapittel. Imidlertid fant vi det også interessant å sjekke om det i hovedsak var konsistens mellom hvilken metode en utenlandsk mor og norsk datter bruker. Vi hadde fra før av fått inntrykk av at det kunne forventes å være konsistens mellom disse. Ettersom de selskapene som ikke har utenlandsk mor allerede er sjekket opp på morselskapsnivå i vår gjennomgang som ledet frem til Figur 6-1, som for eksempel Statoil, ekskluderes disse fra denne undersøkelsen. Man står da igjen med 25 selskaper. Resultatet av vår gjennomgang av disse 25 konsernenes regnskaper fremgår av Figur 6-2.



Figur 6-2 Fordeling av inntektsføringsmetoder i utenlandske konsernregnskaper

Diagrammet ovenfor viser først og fremst fordelingen mellom metodene blant de utenlandske morselskapene. Fargene på stolpene representerer som følger:

- Blå: Datterselskap som oppgir å bruke salgsmetoden
- Oransje: Datterselskap som oppgir å bruke EITF-rettighetsmetoden
- Gul: Datterselskap som oppgir å bruke diverse andre løsninger
- Grå: Datterselskap som oppgir å bruke SORP-rettighetsmetoden

Den første stolpen i diagrammet i Figur 6-2 viser 12 selskaper som har regnskaper som enten gir ingen, liten, uklar eller uklassifiserbar informasjon om hvilken inntektsføringsmetode som brukes, og som dermed alle har havnet i en fellesgruppe vi har kalt for «Uvisst». Flesteparten av disse selskapene har ikke nevnt problemstillingen i det hele tatt, trolig fordi det faktisk er uvesentlig for dem. Av diagrammet fremgår det at henholdsvis 9 av disse 12 selskaperes datterselskaper bruker salgsmetoden, 2 bruker EITF-rettighetsmetoden og 1 bruker en annen løsning.

Av de morselskapene som faktisk har oppgitt å bruke en bestemt metode, ser man at det kun er ett selskap som oppgir å bruke salgsmetoden. Til gjengjeld bruker dette selskapet samme metode i det norske datterselskapets regnskap.

For morselskaper som oppgir å bruke EITF-rettighetsmetoden er resultatet imidlertid litt mer interessant. Av disse seks selskapene er det nemlig ingen av deres respektive norske datterselskaper som oppgir å bruke samme metode. Flesteparten av disse norske datterselskaper oppgir å bruke salgsmetoden, mens de resterende to bruker diverse andre løsninger.

De seks morselskapene som bruker SORP-rettighetsmetoden har imidlertid mer konsistens innad i konsernet i alle fall sett med norske øyne, ettersom fire av disse også bruker SORP-metoden i de norske datterselskaperes regnskaper også. De to resterende bruker også her diverse andre løsninger. Med andre ord ser man i alle fall at det langt fra er en selvfølge at utenlandsk mor og norsk datter bruker samme metode selv om alle tre metodene i utgangspunktet er akseptert både innenfor NGAAP og IFRS, slik det er sett på i oppgaven. Årsakene til dette skyldes nok flere ting, men vi vil trekke frem noen punkter som er nærliggende å tro at kan forklare det meste av disse forskjellene.

For det første kan det tenkes at et datterselskap som hører hjemme i et annet land enn morselskapet velger en annen metode enn mor dersom det er nærliggende å konkludere med

at den metoden datter velger å gå for er mer riktig og/ eller praktisk i forhold til hjemlandets regnskaps- og/ eller skatteregler enn det morselskapets valgte metode er. Som tidligere nevnt er eksempelvis skattemessige hensyn meget sannsynlig årsaken til at mange norske selskaper velger salgsmetoden relativt uavhengig av hva morselskapene gjør.

Et eksempel hvor nasjonale forskjeller i regnskapsreglene trolig er årsaken til forskjell mellom mor og datters regnskapsmessige behandling av mer-/ mindreuttak, er Lundin som vi har sett på i forrige kapittel. Etersom Lundin er et svensk konsern, skulle en kanskje tro at det ville være nærliggende for deres norske datterselskap å velge samme metode som morselskapet. Men Lundin hevder i sitt konsernregnskap å bruke EITF-rettighetsmetoden, mens det norske datterselskapet drar inn laveste verdis prinsipp og ender opp med en sammenblanding av salgs- og rettighetsmetodene.

En annen årsak til forskjell mellom metodene som blir brukt innad i et konsern kan være forskjeller i enten den operasjonelle, finansielle eller strukturelle oppbygningen av oppstrømsvirksomheten. Slike forskjeller kan kanskje særlig være aktuelle når det er snakk om virksomheter i forskjellige land, men det er likevel ikke nødvendigvis begrenset til det. Et selskap som produserer olje på land vil eksempelvis ha helt andre innretninger for levering av den produserte oljen enn det et selskap som opererer på norsk sokkel har, og dette vil automatisk få en innvirkning på hvor stor mer-/ mindreuttaksproblematikken vil bli for slike selskaper. Eller dersom et selskap alene har fått utvinningstillatelse for et felt, og dermed ikke trenger å forholde seg til et partnerskap i en eller annen form, forsvinner nødvendigvis problematikken rundt mer-/ mindreuttak for det aktuelle feltet. Dessuten vil forskjeller i hvordan eventuelle samarbeid er strukturert ha en betydning for hvilken metode som velges, og det samme gjelder som nevnt hva som produseres, og fra hvor.

Et tredje moment som påvirker hvilken metode som blir valgt av selskapene, også innad i et konsern, er hvorvidt de aktuelle selskapene er rene oppstrømselskaper eller ikke. For et morselskap som har mange datterselskaper som driver med forskjellige ting er det, som vi også tidligere i oppgaven har antydnet, naturlig at verdiene som knytter seg til mer-/ mindreuttak fra noen av datterselskapenes aktiviteter vil bli forsvinnende små i den store sammenhengen, og dermed lite vesentlig å bruke tid på. Dette til forskjell for de eventuelle datterselskapene som kanskje er rendyrkede oppstrømselskaper, og som de to foregående punktene dermed er høyaktuelle for. Et godt eksempel her er BP som her i Norge oppgir å

bruke salgsmetoden, mens de på konsernnivå oppgir å bruke EIFT-rettigheitsmetoden i prinsippet samtidig som de oppgir at verdier knyttet til mer-/ mindreuttak er uvesentlige.

6.2.3 Andre observasjoner i selskapenes noteopplysninger

Arbeidet med undersøkelsen som gjennomgås i de foregående kapitlene krevde at alle de relevante selskapenes noteopplysninger om temaet ble gjennomgått forholdsvis grundig. Gjennom dette arbeidet ble det klart at noteopplysningene i flere tilfeller i beste fall var uklare. Det er allerede slått fast at det er en ganske stor variasjon i hvilke metoder selskaper velger for å løse behandlingen av mer- og mindreuttak på – også utover de tre vanligste metodene. Men det som etter hvert ble ganske tydelig var at det, som nevnt i flere tilfeller, var ganske vanskelig å forstå hva informasjonen selskapene oppga i notene egentlig betydde i praksis.

Noen av selskapene har imidlertid som praksis å skrive hvilken metode de bruker for behandlingen av mer- og mindreuttak i parentes bak beskrivelsen av prinsippet, slik at det ikke skal være noen tvil om hva slags metode det dreier seg om. Denne praksisen er til stor hjelp for brukerne av regnskapet. Et eksempel her er Lundin som vi så på i kapittel 6.2.1.1 (Lundin Petroleum AB, 2014). Lundin er imidlertid også et godt eksempel på at det ikke nødvendigvis hjelper så mye å presisere hvilken metode som følges ved navns nevning (rettighetsmetoden), når metoden som beskrives videre i noteopplysningene ikke samstemmer med noen av de to anerkjente rettighetsmetodene.

Av Figur 6-2 i kapittel 6.2.2 fremgår det at nesten halvparten av konsernregnskapene til selskaper som hadde inntekter fra petroleumsvirksomhet på norsk sokkel havnet i kategorien «uvisst», i forhold til den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak. Brorparten av disse nevnte ikke problemstillingen i det hele tatt, antakeligvis på grunn av en vesentlighetsbetraktning. Andre hadde, som Lundin ovenfor, inkonsistens mellom metoden de hevder å bruke (ved navns nevning) og det de etterpå beskriver som prinsipp i konsernregnskapet, og havnet på den måten inn i kategorien «uvisst». I kapittel 6.2.1.1 har vi allerede sett at Talisman Energy Norge sine noter, som beskriver en alternativ metode, og deres morselskap Talisman Energy Inc. er et eksempel på en inkonsekvent konsernregnskapsnote slik vi ser det;

«For the Company's international operations, generally, customers take title when the crude oil is loaded onto a tanker. The Company employs the entitlement method in accounting for crude oil and natural gas sales and records a receivable from a joint interest participant if a participant sells more than its proportionate share of crude oil or natural gas production. Crude oil and natural gas produced and sold, below or above the Company's working interest share in the related resource properties, results in production underliftings, or overliftings. Underliftings are recorded as inventory at the cost to produce and transport the product to storage tanks, and overliftings are recorded in accounts payable and accrued at the sales value. Underliftings are reversed from inventory when the crude oil is lifted and sold, with the sales proceeds recorded as revenue and the cost of the inventory expensed. Overliftings are reversed from accounts payable and accrued liabilities when sufficient volumes are produced to make up the overlifted volume,» (Talisman Energy Inc., 2014).

Som det fremgår av sitatet ovenfor, har Talismankonsernet tatt med forholdsvis mye omkring behandlingen av mer- og mindreuttak, og de spesifiserer at de bruker rettighetsmetoden. Problemet er her akkurat som med selskapsregnskapet til Lundin at bruken av måleattributt varierer alt etter om det er mer- eller mindreuttak det er snakk om ettersom mindreuttak blir regnskapsført til kost, mens meruttak blir regnskapsført til salgsverdi. Både Lundin og Talisman er dermed eksempler på at begrepet «rettighetsmetoden» for mange er et uklart begrep, både på selskapsnivå og konsernnivå.

Andre nevner ikke spesifikt hvilken metode de følger, og når de da i tillegg er utydelige i beskrivelsen av prinsippet de bruker, så blir det vanskelig for brukerne av regnskapet å forstå hva de egentlig gjør. Et eksempel på dette er Total S.A.;

“Revenues from the production of crude oil and natural gas properties, in which the Group has an interest with other producers, are recognized based on actual volumes sold during the period. Any difference between volumes sold and entitlement volumes, based on the Group net working interest, is recognized as “Crude oil and natural gas inventories” or “Other current assets” or “Other creditors and accrued liabilities”, as appropriate,» (Total S.A, 2014).

Her levnes det ingen tvil om at inntektene representerer det volumet konsernet faktisk selv har løftet og solgt i løpet av perioden. Uklarheten her knytter seg til den regnskapsmessige

behandlingen av mer- og mindreuttak. Ettersom inntektene ikke justeres, følger det at endringer i mer-/ mindreuttak klassifiseres som varekost. Derimot står det ingenting om hvordan målingen er, annet enn det som følger av den eventuelle klassifiseringen som varelager. Heller ikke står det i hvilke situasjoner differanser knyttet til mer-/ mindreuttak blir klassifisert som varelager kontra omløpsmidler eller kortsiktig gjeld. Antakelig er det den metoden vi har beskrevet som SORP-metoden som legges til grunn her, men på grunn av de usikre momentene i beskrivelsen, blir dette kun en antakelse. I kapittel 8.4.3 presenteres et forslag til noteopplysninger om mer- og mindreuttak basert på notene til Det Norske Oljeselskap ASA.

6.3 Kapittelavslutning

I dette kapitlet er de tre ulike metodene som er i bruk blant selskap som rapporterer etter IFRS og NGAAP gjennomgått; salgsmetoden, EITF-rettighetsmetoden og SORP-rettighetsmetoden. Videre er det vist i den empiriske delen av kapitlet at det er forholdsvis stor spredning i hvilke metoder selskapene som opererer på norsk sokkel bruker. Dessuten er det fem av selskaper som bruker ulike alternative metoder som stort sett er blandinger av metodene i en eller annen form. Dessuten viser vår undersøkelse at det i mange tilfeller ikke er sammenheng mellom hvilken metode en rettighetshaver på norsk sokkel bruker og det rettighetshaverens eventuelle utenlandske morselskap bruker. Avslutningsvis er observasjoner omkring den varierende kvaliteten på noteopplysningene om den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak både på selskaps- og konsernnivå kommentert.

7 Drøftelse av metodene med utgangspunkt i rammeverkene

I kapittel 6 ble det redegjort for de ulike metodene som faktisk anvendes for regnskapsmessig behandling av mer- og mindreuttak. Kapittel 4 har på sin side presentert de sentrale delene av de konseptuelle rammeverkene som gjelder innenfor IFRS og NGAAP. I dette kapitlet kobles trådene sammen ved at de ulike metodene diskuteres med utgangspunkt i IASBs konseptuelle rammeverk og de grunnleggende norske regnskapsprinsippene. Drøftelsen leder dermed både til en konseptuelt anbefalt metode, og et grunnlag for å konkludere om eksisterende praksis bør avvises som følge av manglende forankring i rammeverkene.

I kapittel 6.1 ble det vist at behandlingen av mer- og mindreuttak prinsipielt kan behandles på to ulike måter. Resultatmålingen kan enten reflektere foretakets faktiske salg i perioden (salgsmetoden), eller foretakets andel av produksjonen i lisensen (rettighetsmetode). Drøftelsen i dette kapitlet innledes med at disse to tilnærmingene vurderes i lys av målsetningen og kvalitetskravene i IASBs rammeverk. Kapittel 7.2 fortsetter deretter med en noe mer konkret vurdering av mer- og mindreuttak med utgangspunkt i opptjeningsprinsippet.

Til slutt gjennomgås innregnings- og målespørsmålene innenfor rammene av IFRS og NGAAP. Kapittel 7.3 omhandler de balanseorienterte definisjonene, målespørsmålet og innregningskriteriene som styrer regnskapsføringen innenfor IFRS, og det avgjøres her hvorvidt disse er oppfylt i relasjon til mer- og mindreuttak. For NGAAP innebærer resultatorienteringen en større vektlegging av transaksjonsprinsippet og prinsippet om beste estimat. I praksis synes også forsiktighetsprinsippet å ha fått en betydning. Disse forholdene er gjenstand for nærmere drøftelse i kapittel 7.4.

7.1 Resultatmåling og organisering av samarbeidet

Som det fremgår av kapittel 6.1, representerer salgsmetoden og rettighetsmetodene to prinsipielt ulike tilnærminger til problemstillingen rundt mer- og mindreuttak. Mens salgsmetoden på den ene siden innebærer at foretakets resultat svinger i takt med uttak og etterfølgende salg, medfører rettighetsmetoden at resultatet henger sammen med foretakets andel av produksjonen.

I dette kapitlet analyseres de to tilnærmingene på et prinsipielt nivå, med utgangspunkt i målsetningen og kvalitetskravene i IASBs konseptuelle rammeverk. Hensikten med en slik analyse vil da være å kunne si noe om hvilken tilnærming som best oppfyller rammeverkets overordnede målsetning om beslutningsnyttig regnskapsinformasjon. I tillegg til selve rammeverket er det i denne sammenhengen naturlig å også se hen til noen av standardene, da disse i utgangspunktet er utledet fra rammeverket og ofte konkretiserer innholdet i dette.

I tilfeller der et oppstrømsselskap eier og driver en lisens alene vil selskapet nødvendigvis ha rett til hele produksjonen, og plikt til å dekke alle kostnadene. I slike tilfeller sier det seg selv at mer- og mindreuttak ikke vil kunne være en relevant problemstilling. Som nevnt i kapittel 3.3 innebærer imidlertid den store risikoen forbundet med virksomheten at det er naturlig å samarbeide med konkurrentene. Enkelt sagt kommer derfor partnere inn med kapital og ansvar, mot at de får rett til å ta ut en andel av produksjonen. Samtidig vil det fortsatt være ett selskap, operatøren, som står for den daglige driften av lisensen. Derfor er det ikke unaturlig at det er operatøren som håndterer de løpende utgiftene, og at det gjøres jevnlig kontantoppgjør mellom partnerne for å fordele kostnadene etter eierandel – som nærmere omtalt i kapittel 3.4. En tilsvarende løsning på inntektssiden ville da også innebære at operatøren stod for salget av produksjonen fra lisensen, og deretter overførte inntektene til partnerne etter deres respektive eierandeler. I praksis går imidlertid ikke samarbeidet så langt – hovedregelen er derimot at deltakerne tar ut produksjonen in natura, og så selger denne hver for seg.

Når uttakene av praktiske årsaker ikke vil være i samsvar med eierandelene, skulle det være rimelig klart at mer- og mindreuttak representerer en form for avvik som oppstår som en direkte konsekvens av hvordan samarbeidet er organisert. Det som samtidig er viktig å ta med i betraktningen er at kompensasjonsordningen i samarbeidsavtalen innebærer at dette avviket skal utlignes over lisensens levetid. Avviket må dermed kunne betraktes som midlertidig. På den annen side er det heller ikke til å komme utenom at avviket har betydning for når avkastningen, i form av andel av produksjonen fra lisensen, tilflyter deltakerne. Sagt på en annen måte så kan det slås fast at mer- og mindreuttaket vil påvirke deltakernes kontantstrømmer i den enkelte regnskapsperiode.

Når ulike måter å organisere samarbeidet på får praktiske konsekvenser, er det naturlig å stille spørsmålet om alle slike konsekvenser bør reflekteres i regnskapet eller ikke. En måte å studere dette nærmere på vil være gjennom en sammenligning. Med utgangspunkt i Eksempel

6-1 vil vi derfor i fortsettelsen se nærmere på hvordan situasjonen blir med en mer selvstendig organisering av samarbeidet.

Eksempel 7-1 Samarbeid organisert som selvstendig virksomhet

Som en motsetning til situasjonen i Eksempel 6-1 lar vi lisensen nå være organisert som et eget selskap. Dette selskapet selger selv oljen som produseres fra lisensen, men kjøper «operatørtjenester» av selskap A. Produksjonen kan på denne måten bli den samme som i Eksempel 6-1. Eierforholdene forblir også de samme. Ettersom selskapene A, til og med D, ikke lenger selger oljen selv, vil mer- og mindreuttak ikke lenger være en aktuell problemstilling. Eierne tar derimot ut avkastningen i form av utbytte. Siden produksjonen er uendret vil nødvendigvis avkastningen, målt i mengde olje, være uendret for den enkelte deltaker gjennom lisensens levetid.

Den endrede organiseringen i Eksempel 7-1 får også regnskapsmessige konsekvenser. For denne fremstillingens skyld kan det forutsettes at bruttometoden er påkrevd i Eksempel 6-1, mens en i Eksempel 7-1 derimot er henvist til egenkapitalmetoden. Deltakerne vil dermed i sine regnskaper resultatføre sin netto andel av resultatet til selskapet. Hvis det nå videre går ut ifra at salgsmetoden er den eneste tillatte løsningen for mer- og mindreuttaket i Eksempel 6-1, vil de ulike måtene å organisere samarbeidet med sikkerhet resultere i ulikt regnskapsmessig resultat for den enkelte deltaker. Samtidig skulle det være rimelig klart at den underliggende aktiviteten og verdiskapningen er helt lik i begge eksemplene.

Det kan selvfølgelig trekkes frem flere svakheter med denne sammenligningen. Først og fremst er det tvilsomt om dette selskapet vil kunne selge oljen til samme pris som deltakerne oppnår hver for seg. De administrative kostnadene vil trolig også bli større med en slik organisering. Det er følgelig lite grunnlag for å forvente at organiseringen i Eksempel 7-1 gir resultatmåling tilsvarende det en ville fått ved bruk av rettighetsmetoden på Eksempel 6-1. Så langt kan derfor neppe denne sammenligningen sies å gi noe grunnlag for å hevde at bruk av rettighetsmetoden innebærer at regnskapet ikke påvirkes av måten samarbeidet organiseres på.

Samtidig er det en vesentlig prinsipiell forskjell som fremkommer når egenkapitalmetoden på denne måten benyttes som referansepunkt for en sammenligning med salgs- og rettighetsmetoden. Mens resultatforskjellen mellom egenkapitalmetoden og rettighetsmetoden kun knytter seg til forretningsmessige forhold, skyldes forskjellen mellom

egenkapitalmetoden og salgsmetoden på den annen side også mer- eller mindreuttaket. Når det går ut ifra at mer- og mindreuttak kun er et teknisk avvik, som oppstår som følge av at uttaket styres av praktiske forhold (som løfteprogram, størrelsen på tankskipene etc.), så synes det rimelig å hevde at det her går et klart skille mellom det vi i fortsettelsen velger å omtale som reelle og tekniske egenskaper ved samarbeidsformen.

Dette skillet mellom reelle og tekniske egenskaper må samtidig ikke betraktes som et spørsmål om substans over form, som omtalt i kapittel 4.2.2 ovenfor. Ettersom mer- og mindreuttak henger direkte sammen med partnernes faktiske uttak og salg, skulle det være liten tvil om at avviket påvirker foretakets kontantstrømmer, og dermed må ha en grad av økonomisk realitet i seg. Som den påfølgende drøftelsen viser, må den regnskapsmessige behandlingen imidlertid ikke tas for gitt av den grunn.

En analyse av disse reelle og tekniske egenskapene i lys av rammeverkets primære kvalitetskrav vil videre kunne avgjøre hvordan regnskapets beslutningsnytte påvirkes av om egenskapene reflekteres i regnskapet eller ikke. Hvis det da kan konkluderes med at de tekniske egenskapene svekker regnskapets beslutningsnytte, vil dette nødvendigvis også lede til at rettighetsmoden må være mer beslutningsnyttig enn salgsmetoden.

7.1.1 Relevans

Det er naturlig å begynne med å se på relevansen. Slik dette er definert i det konseptuelle rammeverket, skulle det være klart at de reelle og tekniske egenskapene ved samarbeidsformen må vurderes ut ifra hvordan de påvirker regnskapets prediksjons- og tilbakemeldingsverdi. Det som da er klart er at når valg av samarbeidsform påvirker inntjeningspotensialet – gjennom bedre priser på solgte varer og lavere kostnader – så vil dette ha betydning for både historiske og fremtidige kontantstrømmer. Når ulike samarbeidsformer innebærer ulikt inntjeningspotensial vil også valget mellom dem være en strategisk beslutning som ledelsen er ansvarlig for. Mye taler derfor for at både prediksjons- og tilbakemeldingsverdien styrkes ved at de reelle forskjellene mellom ulike samarbeidsformer gjenspeiles i regnskapet.

For de tekniske egenskapene knyttet til mer- og mindreuttak trekker forholdene derimot i motsatt retning. Ettersom mer- og mindreuttakene utlignes gjennom lisensens levetid, representerer dette i praksis et midlertidig avvik. Hvis regnskapet da skal inngå i en analyse

eller verdsettelse, vil det normalt være nødvendig å justere for dette avviket på en eller annen måte. Det at uttaksplanen ikke fastsettes av det enkelte foretak alene, men av partnerskapet i fellesskap, innebærer også at ledelsen ikke har kontroll over størrelsen på dette avviket. At de tekniske egenskapenes midlertidige karakter medfører at disse fremstår som mindre relevante kan også illustreres nærmere med et eksempel knyttet til mer- og mindreinntekt i kraftbransjen.

En parallell fra kraftbransjen

I korte trekk handler problemstillingen her om at kraftselskapenes inntekter er underlagt offentlige reguleringer som fastsetter hvor mye kundene kan faktureres, og størrelsen på kraftselskapenes inntekter i det enkelte år. Mer- eller mindreinntekt oppstår da som følge av avvik mellom utfakturert salg og årets inntektsramme. Avviket forsøkes videre utlignet over påfølgende regnskapsperioder (se for eksempel Kvifte og Johnsen (2008)).

Problemstillingen ligner øyensynlig svært mye på problemet med mer- og mindreuttak, men skiller seg fra denne på et avgjørende punkt: Mens mer- og mindreuttak handler om at ulike kontraktspartnere har tatt ut mer eller mindre enn sin rettmessige andel av produksjonen, dreier mer- og mindreinntekt seg om at kraftselskapet har utfakturert mer eller mindre enn reguleringsmyndigheten tillater. Det er dermed ikke slik at når et kraftselskap får mindreinntekt, så motsvares dette av at et annet selskap får en stilsvarende merinntekt – slik som for mer- og mindreuttak. Samtidig skulle det være liten tvil om at mer- og mindreinntekt og mer- og mindreuttak har det avgjørende fellestrekk at begge deler representerer midlertidige avvik som utlignes i fremtidige regnskapsperioder.

Den tradisjonelle behandlingen, etter eksempelvis US GAAP og NGAAP, av mer- og mindreinntekt har vært å balanseføre avviket, slik at inntekten i perioden svarer til inntektsrammen. Etter IFRS har denne fremgangsmåten derimot ikke vært tillatt, med begrunnelsen at mer- og mindreinntekt ikke oppfyller definisjonene av eiendeler og gjeld i det konseptuelle rammeverket (IASB, 2014c, 1.5). IASB har med tiden kommet frem til at dette standpunktet kanskje må revurderes, og har derfor igangsatt et prosjekt for å se nærmere på denne problemstillingen. Så langt har prosjektet resultert i en midlertidig standard, IFRS 14, som lar foretak som ikke har brukt IFRS tidligere få fortsette å innregne mer- og mindreinntekt i balansen – med tilhørende resultatutjevning (IASB, 2014c, 1.9).

Prosjektet er ellers ikke kommet langt nok til at IASB har gått ut med noen klare standpunkter. Basert på diskusjonsnotatet som foreligger, og det faktum at vurderingen i forhold til balansedefinisjonene egentlig burde være rimelig opplagt (uten at det er rom for å gå nærmere inn på denne problemstillingen her), kan det neppe være urimelig å anta at en har innsett at noe må gjøres for å oppnå en mer relevant resultatmåling. I diskusjonsnotatet pekes det også spesifikt på at manglende balanseføring av mer- og mindreinntekt bidrar til å gjøre resultatet kunstig volatilt. Videre nevnes også brukernes behov for å kunne skille resultatsvingningene som jevnes ut av inntektsrammene, fra svingningene som ikke blir utjevnet (IASB, 2014c, 2.24-25). Likhetstrekkene med den tekniske egenskapen som mer- og mindreuttak representerer skulle her være rimelig åpenbare.

7.1.2 Tro gjengivelse

Når det kommer til tro gjengivelse, innebærer prinsippet om at substans overstyrer form at regnskapet skal vektlegge økonomiske realiteter. I denne sammenhengen handler de reelle egenskapene om at ulike måter å organisere samarbeidet på får praktiske konsekvenser for inntjeningen. Det at hver deltaker selger sin egen andel av produksjonen innebærer for eksempel at deltakerne lettere kan spille på sitt renommé og markedsposisjon – noe som gjerne kan gi høyere inntekter. Dette vil være konkrete fordeler som oppnås som en direkte følge av den valgte samarbeidsformen. Det må derfor være rimelig å konkludere med at slike forhold må gjenspeiles for at regnskapet skal kunne være en tro gjengivelse.

For de tekniske egenskapene er svaret derimot ikke like innlysende. Det som likevel skulle være klart, er at en tro gjengivelse må innebære at regnskapet avbilder virkeligheten på en mest mulig representativ måte. Dette kan illustreres med utgangspunkt i Eksempel 6-1. Vi observerer her at selskap C er engasjert med en 20 % eierandel i lisensen. Selskap C har da 20 % ansvar for kostnadene og forpliktelsene, og vil over tid motta 20 % av produksjonen. En logisk forståelse av disse realitetene blir da at selskap C også må ha en 20 % andel i den økonomiske aktiviteten som drives. En slik forståelse forsvares blant annet i den britiske SORP standarden (OIAC, 2001, 119). Om resultatet i selskap C derimot omfatter 25 % av denne aktiviteten, bare fordi selskap C fikk mulighet til å ta ut hele 25 % av produksjonen i akkurat denne perioden, er det ikke åpenbart at dette vil være en tro gjengivelse. Den sentrale betingelsen her er at periodens samlede produksjon fra lisensen er sammenfallende med

salget – noe den i praksis vil være. I regnskapene kan det da se ut som at de underliggende aktivitetene «flyter» fra deltaker til deltaker, uavhengig av deres respektive eierandeler.

7.1.3 Oppsummering og konklusjon

Utgangspunktet for sammenligningen ovenfor er at ulike måter å samarbeide på bør gjenspeiles likt i regnskapet så lenge det reelle innholdet er det samme. Ettersom deltakernes andel i den underliggende aktiviteten og verdiskapningen i Eksempel 6-1 og Eksempel 7-1 er den samme, kan det da med rimelighet forventes at også resultatmålingen i regnskapene skal være sammenfallende.

Ved å benytte egenkapitalmetoden som referansepunkt for sammenligning mellom salgsmetoden og rettighetsmetoden, er det vist at forskjeller i resultatmålingen knyttet til de ulike metodene kan inndeles i reelle og tekniske forskjeller. Disse forskjellenes betydning for oppfyllelsen av rammeverkets målsetning om beslutningsnyttig regnskapsinformasjon kan videre analyseres med grunnlag i de primære kvalitetskravene. Vi observerer da at det vil være positivt om regnskapet reflekterer de reelle forskjellene, mens de tekniske forskjellene bør holdes utenfor regnskapet.

Når det også kan vises at tekniske forskjeller bare observeres i relasjon til salgsmetoden, synes det rimelig å konkludere med at rettighetsmetoden vil være mest i tråd med målsetningen i IASBs konseptuelle rammeverk. Denne prinsipielle konklusjonen har imidlertid begrenset nytteverdi for praktisk regnskapsføring. I fortsettelsen ses det derfor nærmere på de mer konkrete innregningsspørsmålene.

7.2 Opptjening – ulike tilnærminger

Utgangspunktet for all regnskapsføring er i praksis tidfestingen av inntektene. Hvorvidt resultatet som presenteres i regnskapet skal reflektere salget eller produksjonen koker dermed ned til et spørsmål om når en vil si at foretaket faktisk opptjener sine inntekter.

Med et resultatorientert utgangspunkt vil det normalt følge naturlig av opptjeningsprinsippet at inntekten som presenteres i regnskapet harmonerer med den underliggende aktiviteten (Kvifte, 2014). For problemstillingen som behandles her sier det seg nesten selv at en slik tilnærming må innebære at inntekten som fremgår av regnskapet reflekterer foretakets andel av produksjonen, uavhengig av hvem som av praktiske årsaker stod for selve salget.

Balanseorientering på sin side vektlegger derimot kontrolloverdragelse, som ikke nødvendigvis vil være sammenfallende med den underliggende aktiviteten (Kvifte, 2014).

Målsetningen og kvalitetskravene, slik de fremgår av det konseptuelle rammeverket, synes på mange måter å være nøytrale i spørsmålet om resultat- eller balanseorientering. At IFRS i hovedsak er balanseorientert blir likevel tydelig når det kommer til de konkrete definisjonene av resultat- og balanseposter, og tilhørende innregningskriterier. At den balanseorienterte tilnærmingen alltid oppfyller rammeverkets målsetning om beslutningsnyttig regnskapsinformasjon synes imidlertid tvilsomt. I denne sammenhengen er det kanskje spesielt relevant å vise til høringsrundene i forkant av utgivelsen av IFRS 15 som et eksempel. Her var utgangspunktet en sterkt balanseorientert modell hvor kontrolloverdragelsen stod helt sentralt. Dette ble imidlertid av mange oppfattet som et forbud mot bruk av løpende avregningsmetode for inntektsføring av anleggskontrakter. På veien videre mot endelig standard ble derfor kontrollkonseptet tonet betydelig ned, slik at standarden til slutt ikke ventes å medføre vesentlige endringer fra tidligere praksis (Kvifte & Puri, 2014). Eksempelet viser at selv om hovedregelen i IFRS er balanseorientering, og fokus på kontrolloverdragelse, så er det også rom for mer resultatorienterte tilnærminger når dette, formodentlig, gir større beslutningsnytte.

7.2.1 Leveringstidspunktet er hovedregelen

Ved salg av fysiske varer, som leveres fra selger til kjøper på et bestemt tidspunkt, er den vanlige oppfatningen at opptjening skjer i leveringsøyeblikket – uavhengig av om tilnærmingen er balanse- eller resultatorientert. Ettersom petroleum er en slik vare virker det rimelig å forutsette at opptjeningen dermed skjer på leveringstidspunktet. Dette følger også naturlig av IAS 18.14 (og IFRS 15.31 jfr. 38 som i realiteten viderefører samme bestemmelse), som fastslår at inntekten skal innregnes på tidspunktet for overgang av risiko og kontroll.

Hvis det videre legges til grunn at kostnader skal sammenstilles med tilhørende inntekt vil det også være nødvendig å justere vare-/produksjonskostnadene. Utgangspunktet er her at kostnadene henger sammen med eierandelen i lisensen, og disse må dermed justeres slik at de harmonerer med det faktiske salget. Rent teknisk fungerer dette på samme måte som ved ordinære varelagerperiodiseringer. Det er imidlertid ikke alle som er enige i at slik sammenstilling er passende. EY gir for eksempel uttrykk for at sammenstilling kan unnlates

med bakgrunn i at kostnadene knytter seg til produksjonsaktiviteten i perioden, og ikke inntektene fra salget (Ernst & Young Global Limited, 2014). Slik vi forstår det, vil et slikt utgangspunkt kunne gi grunnlag for å stille spørsmål ved sammenstillingsprinsippet også på andre områder, eksempelvis varelagerperiodisering – hvor en da også må kunne påstå at utgifter bør kostnadsføres løpende, i takt med produksjonsaktiviteten. Dette synet må antas å henge sammen med at EY hevder at sammenstilling ikke er et krav i IFRS, og at sammenstilling knyttet til mer-/mindreuttak vil gi opphav til balanseposter som ikke kan forsvares etter IASBs konseptuelle rammeverk (Ernst & Young Global Limited, 2014, 40.5.3.1).

Etter vår oppfatning kan dette neppe være riktig, da sammenstillingsprinsippet klart fremgår av rammeverket (CF, 2010, 4.50). Sammenstilling må derfor forutsettes å være hovedregelen etter IFRS, så langt dette ikke gir opphav til balanseposter som ikke oppfyller definisjonene av eiendeler og gjeld. Dette er også det synet som kommer til uttrykk hos blant andre Kvifte og Johnsen (2008). Det samme kommer dessuten også rimelig klart til uttrykk i IAS 18 (punkt 19). Hvorvidt mer-/mindreuttak faktisk oppfyller de balanseorienterte definisjonene kommer vil imidlertid tilbake til i kapittel 7.3.1.

Tilsvarende resonnement for NGAAP

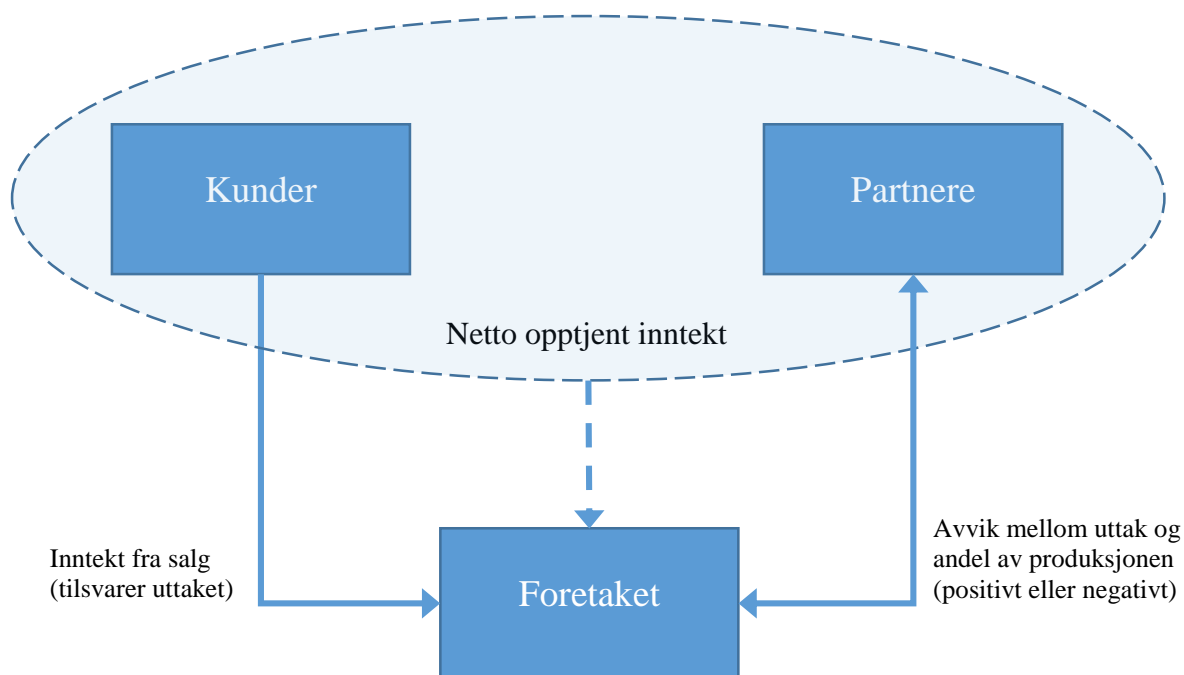
I det mer resultatorienterte norske rammeverket kan et tilsvarende resonnement legges til grunn. Her innebærer transaksjonsprinsippet at det er salgstransaksjonene som er grunnlaget for inntektsføringen, og hovedregelen er at opptjening ved varesalg skjer på leveringstidspunktet (NOU 1995:30). Sammenstillingsprinsippet står på den annen side betydelig sterkere i NGAAP enn i IFRS. Det skulle derfor ikke være særlig rom for å hevde at kostnadene ikke må sammenstilles med salgsinntektene når regnskapet utarbeides etter norske regler.

7.2.2 Sammenheng mellom atskilte kontraktsforhold

Resonnementet som er presentert ovenfor leder i praksis til regnskapsføring som er sammenfallende med salgsmetoden (slik den er beskrevet i kapittel 6.1.3). Dette harmonerer imidlertid dårlig med konklusjonen fra kapittel 7.1. Årsaken til dette er at vi foreløpig kun har sett på forholdet mellom kjøper og selger. Resonnementet må følgelig utvides, slik at også forholdet til lisenspartnerne tas med i betraktningen.

Som nevnt innebærer meruttak at foretaket tar ut, og selger, en større andel av produksjonen enn det eierandelen tilsier at han har rett på i perioden. Samtidig som foretaket selger til sin kunde på den ene siden, oppstår det dermed en forpliktelse overfor en tredjepart på den andre siden. Når denne forpliktelsen oppstår som en direkte konsekvens av salget taler svært mye for at disse må ses i sammenheng – selv om de formelt sett knytter seg til to helt atskilte kontraktsforhold. Sagt på en annen måte så kan det tenkes at selv om inntekten er opptjent ifra kjøper, så tilsier hensynet til partnerne i lisensen at inntekten fra salget, samlet sett, likevel ikke er opptjent. Sett fra en mindreuttakers ståsted blir situasjonen nødvendigvis omvendt. Her har det da ikke skjedd opptjening gjennom eget salg, men inntekten kan likevel være opptjent fordi andre partnere i lisensen har gjennomført salg utover sin eierandel.

Den vanlige organiseringen av samarbeidet i oppstrømsvirksomhet innebærer, som nærmere beskrevet i kapittel 3.3.1, at det inngås en samarbeidsavtale mellom partnerne i lisensen. Avtalen regulerer deltakernes ansvar for kostnadene knyttet til lisensen og rett til å ta ut sin andel av produksjonen – herunder hvordan mer- og mindreuttak skal håndteres mellom partene. Kundene på sin side forholder seg kun til selskapet de handler med, og er derfor helt uberørt av avtaleforholdet mellom lisenspartnerne. Formelt sett er det derfor vanskelig å argumentere for at det skulle foreligge noen sammenheng mellom de ulike kontraktsforholdene. Den reelle sammenhengen synes på den annen side ganske påtakelig, ettersom både salgsinntekten og mer-/mindreuttaket har sitt utspring fra samme begivenhet – uttaket av petroleum fra lisensen. Det kan derfor med rimelighet hevdes at en her må se kontraktene i direkte sammenheng for at regnskapet skal kunne gi en tro gjengivelse av de faktiske forholdene. Denne sammenhengen er forsøkt illustrert gjennom Figur 7-1.



Figur 7-1 Sammenhengen mellom foretakets forhold til sine kunder og lisenspartnere

Å anvende prinsippet om substans over form, som det i praksis her er snakk om, på denne problemstillingen kan imidlertid ikke være helt ukontroversielt. Den vanlige situasjonen der dette prinsippet blir nevnt er i tilfeller der transaksjoner foretas mellom nærstående parter (se eksempelvis Kvifte og Johnsen (2008) eller IASC (1989, 35)). Normalt er det også, reelt sett, bare to parter involvert. I dette tilfelle er det derimot tre parter (noe forenklet, da kjøperne betraktes som en enkelt part og de øvrige lisenspartnerne samlet betraktes som en annen part), der to av partene ikke har noen relasjon til hverandre. Det kan derfor neppe være helt urimelig å hevde at dette vil være å trekke prinsippet om substans over form litt for langt.

Som et alternativ kan en også argumentere ut ifra at produksjonen fra lisensen betraktes som en felleseid eiendel (EITF, 1990). I sin ytterste konsekvens vil en slik måte å tenke på innebære at en partner i lisensen bare vil ha en ideell eierandel i sine uttak, og inntektsfører dermed bare sin andel av salgsinntektene. Samtidig vil denne partneren også ha en andel i uttakene til de øvrige partnerne, og kan dermed inntektsføre en tilsvarende andel for disse. Når alle disse ideelle andelene summeres opp vil resultatet bli at hver enkelt partner får inntekter tilsvarende sin andel av de samlede inntektene til lisensen. Denne tenkemåten fremstår rimeligvis som ganske prinsipiell og lite hensiktsmessig i praksis, men tjener likevel til å understreke realitetene som bør ligge til grunn for deltakernes inntektsføring – når

deltakerne har direkte eierskap i innsatsfaktorene som inngår i virksomheten, kan det vel ikke være unaturlig at de også har tilsvarende eierskap til det virksomheten produserer.

Under forutsetning av at kontraktsforholdene faktisk kan ses i direkte sammenheng, vil denne tilnærmingen til opptjeningsprinsippet lede til at driftsinntektene må reflektere foretakets andel i det samlede salget fra lisensen. Konsekvensen blir da at endringen i mer- og mindreuttak innregnes som driftsinntekt, ettersom denne representerer differansen mellom foretakets eget salg og andel i salget fra lisensen i den aktuelle regnskapsperioden. For å unngå sammenblanding av ulike måleattributter følger det da også at mer- eller mindreuttaket må måles til salgsverdi i balansen. Dette vil da, i all hovedsak, tilsvare EITF-rettighetsmetoden, som er beskrevet i kapittel 6.1.4.

7.2.3 Konklusjon

Etter vår oppfatning skulle det være rimelig klart at foretakets salg til sine kunder må ses i sammenheng med forholdet til partnerne i lisensen. I praksis innebærer dette en form for utvidet forståelse av opptjeningsprinsippet, i den forstand at dette ikke bare anvendes i relasjon til foretakets egne salgstransaksjoner, men at opptjening også kan sies å finne sted med grunnlag i partnernes salgstransaksjoner.

En avgjørende forutsetning for at denne forståelsen skal kunne legges til grunn innenfor IFRS er imidlertid at kriteriene for innregning av eiendeler og gjeld i balansen, må være oppfylt. Når det kommer til norsk god regnskapsskikk vil derimot slike begrensninger ikke være aktuelle, ettersom opptjeningsprinsippet her er gitt en mer selvstendig betydning – i kraft av å være et lovfestet grunnleggende regnskapsprinsipp. Samtidig synes de mer konkrete vurderingsreglene for eiendeler og gjeld å medføre visse problemstillinger som fortjener nærmere omtale. I fortsettelsen drøftes derfor både innregning og vurdering for henholdsvis IFRS og NGAAP nærmere. Først er det imidlertid et par alternative tilnærminger som fortjener noe omtale.

7.2.4 Alternative tilnærminger

Konklusjonen ovenfor innebærer i praksis at en ved meruttak reduserer salgsinntektene med verdien av meruttaket – noe som må være rimelig når dette ses i sammenheng. Mye tyder imidlertid på at det er ulike oppfatninger av om den forutsatte sammenhengen mellom

kontraktsforholdene faktisk er holdbar eller ikke. Hvis sammenhengen avvises vil løsningen i realiteten måtte representere en form for nettoføring – som ikke kan være tillatt uten å være foreskrevet av en standard (IAS 1.32). En bokstavtro fortolkning av inntektsdefinisjonen i IAS 18, der driftsinntekter klart defineres som en bruttostørrelse (IAS 18.7), kan også indikere et klart forbud mot slik nettoføring. Samtidig taler mye for at resultatmålingen likevel bør reflektere foretakets andel av lisensens produksjon (som nærmere drøftet i kapittel 7.1).

7.2.4.1 Salg mellom partnere

En måte å løse dette på vil være ved å betrakte mer- og mindreuttaket som salg mellom partnerne i lisensen. PwC forsvarer denne tilnærmingen med utgangspunkt i at kravene i IAS 18.14 er oppfylt når mindreuttak vurderes som et salg til meruttaker. Målingen skjer da til markedsverdi på løftetidspunktet, og betraktes som driftsinntekt for mindreuttaker (PwC, 2011a). For meruttaker vil et tilsvarende beløp måtte fremkomme som varekostnad.

Resultatmålingen vil her være tilsvarende det som følger av EITF-rettighetsmetoden. Problemet er imidlertid at når meruttak føres som varekostnad til markedsverdi, så vil forholdstall som bruttofortjeneste bli påvirket i mindre meningsfylt retning. Dette gir grunnlag for å stille spørsmål om hvorvidt denne løsningen står seg i forhold til kvalitetskravet tro gjengivelse, ettersom varekostnadsstørrelsen her innebærer en sammenblanding av ulike måleattributter. I relasjon til dette kvalitetskravet er det også et åpent spørsmål om det faktisk skjer en reell transaksjon mellom partene. Ettersom mindreuttak skal kompenseres i neste regnskapsperiode, ved at meruttaker tar ut mindre enn sin andel av produksjonen, kunne dette salget like gjerne vært betraktet som en form for lån. Situasjonen blir muligens en annen om mer- og mindreuttakene utlignes gjennom kontantoppgjør, som er et utfall PwC også beskriver. I Norge synes imidlertid ikke denne oppgjørsformen å være særlig relevant, da hovedregelen er at mer-/mindreuttak er gjøres opp ved at mindreuttaker får en større andel av produksjonen i påfølgende periode (Olje- og energidepartementet, 2007). I alle tilfelle finner vi det vanskelig å se den forretningsmessige logikken i at produksjonen fra lisensen omsettes partnerne imellom, slik denne løsningen legger opp til. Dette synes også å være problematisk i forhold til IFRS 15, som diskuteres nærmere i kapittel 8.2.

Salg mellom partnere i lys av transaksjonsprinsippet i NGAAP

Når denne metoden anvendes innenfor NGAAP vil spørsmålet om en transaksjon faktisk finner sted være enda mer relevant, ettersom transaksjonen her er en forutsetning for målingen av vederlaget. To kriterier kan her anses relevante: *reelt innhold* og *uavhengighet* (Johnsen & Kvaal, 1999). Spørsmålet om reelt innhold koker i realiteten ned til hvorvidt det skjer en overføring av risiko og kontroll. Her kan det ikke være unaturlig å se på mer-/mindreuttaket som en form for byttekontrakt – der petroleum byttes mellom partene. Vanligvis vil slike kontrakter gå ut på bytte av varer på ulike fysiske lokasjoner, og anses normalt ikke å ha reelt innhold. Denne situasjonen er imidlertid ulik i det at byttet skjer til ulik tid – en part gir fra seg petroleum nå, og får tilbake samme mengde i fremtiden. I dette ligger nødvendigvis en risiko knyttet til prisutviklingen i den mellomværende perioden. Det kan derfor neppe avvises at det er et reelt innhold i transaksjonen.

Det kan imidlertid være problematisk med uavhengigheten, om enn ikke i den vanlige forstand – knyttet til interessefelleskap. Selv om dette i noen grad tas ut av sin kontekst, mener vi det må være sentralt at partene hver for seg faktisk «*tar stilling til ytelse og vederlag*» (Johnsen & Kvaal, 1999). Problemet her er at ingen av partene kan vite hva oljen er verdt når mindreuttaket kompenseres – og hvorvidt en da vil tjene eller tape på denne transaksjonen. Det må derfor være tvilsomt om noen rasjonell aktør ville gått inn på en slik transaksjon, når den vurderes på selvstendig grunnlag. Etter vår oppfatning vil det derfor være mer praktisk å ta utgangspunkt i at lisenspartnerne har en andel i hverandres transaksjoner med tredjeparter (slik vi har konkludert ovenfor), fremfor å hevde at det skjer selvstendige transaksjoner mellom partnerne.

7.2.4.2 Klassifisering som varekostnad

Som for de andre utgavene av rettighetsmetoden, er utgangspunktet også i den britiske SORP standarden at resultatmålingen bør samsvare med eierandelen i lisensen. Samtidig er det et poeng i denne standarden at driftsinntektene i regnskapet skal reflektere utfakturert salg, uten at dette standpunktet begrunnes nærmere. Konsekvensen blir da at endringen i mer- og mindreuttaket føres som varekostnad (OIAC, 2001, 114-121).

Det at endringen i mer- og mindreuttak føres som varekostnad innebærer i realiteten at denne metoden er identisk med salgsmetoden, så nær som til valg av måleattributt (der salgsmetoden forutsetter historisk kost, mens en her benytter salgsverdi). På den annen side

er målingen i SORP-metoden tilsvarende EITF-metoden, slik at den praktiske forskjellen her er at periodens endring i mer-/mindreuttak klassifiseres som varekostnad, i stedet for driftsinntekt. Ved meruttak blir regnskapsføringen med denne metoden identisk med den som følger av tilnærmingen ovenfor, som salg mellom partnere. For mindreuttak fører denne metoden derimot til at inntektselementet i mindreuttaket reduserer varekostnadene, noe som nødvendigvis leder tilbake til problemet med forbudet mot nettoføring i IAS 1.32, ettersom dette gjelder like mye for kostnader som for inntekter.

Her er det imidlertid en vesentlig forskjell i forhold til situasjonen i kapittel 7.2.2. Løsningen der innebærer i alle tilfelle at både driftsinntektene og varekostnadene også samsvarer med foretakets andel i produksjonen, i likhet med netto resultat. SORP-metoden medfører derimot at kun nettoresultatet følger andelen av produksjonen, mens driftsinntektene reflekterer utfakturert salg til kunder. Varekostnadene vil på sin side ikke harmonere med noen av delene. Dette følger av at varekostnadene i utgangspunktet samsvarer med eierandelen i lisensen, og justeringen for mer- og mindreuttak skulle vært til historisk kost for å bringe varekostnaden i samsvar med kostnadene knyttet til det faktiske salget. Denne manglende sammenhengen mellom inntekter og kostnader leder til at det også for denne metoden er gode grunner til å stille spørsmål ved oppfyllelsen av kvalitetskravet til tro gjengivelse. Slik vi ser vil dette, i tillegg til forbudet mot nettoføring i IAS 1.32, tilsi at denne metoden i liten grad kan anses akseptabel for anvendelse innenfor IFRS.

7.3 Innregning i balansen etter IFRS

7.3.1 Definisjonene

For at løsningene som er drøftet i foregående kapittel skal kunne tillates etter IFRS er det en avgjørende forutsetning at de ikke leder til balanseposter som ikke oppfyller definisjonene av eiendeler og gjeld i det konseptuelle rammeverket. I dette kapitlet gjennomgås denne problemstillingen med utgangspunkt i samarbeidsavtalen fra Olje- og energidepartementet (2007).

I avtalen defineres først en mindreuttaker: som en deltaker som har uttatt mindre olje enn sin andel av samlet produksjon. Mindreuttak defineres deretter som differansen mellom deltakerens uttak og andel av produksjonen (Olje- og energidepartementet, 2007, 21.2 jfr. 20.1). I fortsettelsen fremgår det at enhver deltaker i lisensen har rett til å utta dette mindreuttaket i tillegg til sin egen andel. Meruttak defineres dermed som et «uttak av

mindreuttak». I avtalens neste punkt slås det videre fast at mindreuttaker har rett til kompensasjon for sitt mindreuttak så langt dette dekkes av meruttaket. Avtalens hovedregel er at kompensasjon gis ved at en del av meruttakers andel av påfølgende års produksjon stilles til mindreuttakerens rådighet – til meruttaket er utlignet. I tilfelle mindreuttaker ikke tar ut denne ekstra oljen bortfaller retten til kompensasjon for mindreuttaket (Olje- og energidepartementet, 2007, 21.3).

Det første vi her kan slå fast, som på mange måter synes rimelig åpenbart, er at kravet til at det må ha skjedd en tidligere hendelse må anses oppfylt. Oljen er produsert, men mindreuttaker har ikke tatt ut hele sin andel. Meruttaker har på sin side tatt ut en større andel av produksjonen enn det han har rett til med ut ifra eierandel.

Videre slår avtalen fast at mindreuttaker har en rett til kompensasjon for sitt mindreuttak, og at dette skal gis gjennom større andel av fremtidig produksjon. Dette vil med andre ord bety at mindreuttaker er i besittelse av en kontraktsfestet rett til å motta en økonomisk ressurs – i form av produsert olje utover egen andel – slik dette er foreslått definert i fremtidig rammeverk (IASB, 2013). Sett i forhold til gjeldende definisjon, skulle det være rimelig klart at dette må kunne betraktes som en sannsynlig strøm av fremtidige økonomiske fordeler. Konklusjonen må dermed bli at et mindreuttak oppfyller definisjonen av eiendel, slik denne fremgår av det konseptuelle rammeverket.

Situasjonen for meruttaker vil nødvendigvis måtte bli motsvarende. Dette følger av avtalens bestemmelse om at mindreuttaket skal kompenseres så langt det dekkes av meruttaket, ved at mindreuttaker overtar en del av meruttakerens andel av fremtidig produksjon. Meruttaket vil videre være likt mindreuttaket, ettersom avtalen definerer meruttak med utgangspunkt i mindreuttak. Det må da være rimelig å forutsette at også meruttak oppfyller rammeverkets definisjon av gjeld, ettersom eiendels- og gjeldsdefinisjonene er analogiske.

Som det fremgår av kapitlene 6.1.3 og 6.1.4 innebærer alle de tre vanligste løsningene for mer- og mindreuttak at meruttaker innregner en gjeldspost, mens mindreuttaker innregner en eiendel. På dette punktet kan derfor alle tre metodene sies å være i tråd med det konseptuelle rammeverket i IFRS. I kapittel 7.2.1 så vi imidlertid at EY likevel har gitt uttrykk for at mer- og mindreuttak ikke er i tråd med gjelds- og eiendelsdefinisjonene i rammeverket. I relasjon til salgsmetoden skriver de blant annet: «...as IFRS does not require matching of revenue and expenses, it seems that accrued (deferred) expenses would not meet the definition of a liability (asset) under the IASB's Conceptual Framework;» (Ernst & Young Global Limited,

2014, 40.5.3.1). Balansepostene EY her taler om knytter seg til periodiseringen av produksjonskostnadene, ettersom salgsmetoden innebærer at inntektene reflekterer foretakets faktiske salg. Når EY her snakker om påløpte (accrued) og utsatte (deferred) kostnader, kan det tenkes at de ser disse relatert til sammenstillingen – uten å ta rettsforholdet mellom partnerne i lisensen med i betraktningen. Vi er derimot av den oppfatning at rettsforholdet mellom partnerne i lisensen, som gjennomgått ovenfor, må være tilstrekkelig til å kunne si at definisjonene her må være oppfylt. Det er også noe uklart hvordan EY har kunnet komme frem til at IFRS ikke krever sammenstilling av inntekter og kostnader, da dette prinsippet klart fremgår av IASBs konseptuelle rammeverk (riktig nok som underordnet definisjonene av eiendeler og gjeld).

7.3.2 Måling

Når det konstateres at mer- og mindreuttak representerer henholdsvis gjeld og eiendeler etter rammeverket, blir det neste spørsmålet hvordan den beløpsmessige størrelsen skal fastsettes. Ettersom det gjeldende rammeverket ikke gir særlig veiledning i målespørsmålet ses det i fortsettelsen i stor grad hen til IASBs diskusjonsnotat om revisjon av rammeverket. For mer- og mindreuttak finnes det i realiteten to aktuelle måleattributter (som nærmere beskrevet i kapittel 4.3.4): historisk kost og salgsverdi. Mens vi i foregående kapitler har sett på mer- og mindreuttak med utgangspunkt i opptjening og resultatmåling, vil vi nå drøfte problemstillingen med balansen som utgangspunkt.

Mindreuttak

Om vi begynner på eiendelsiden, med mindreuttaket, har vi tidligere sett at dette representerer en rett til en større andel av fremtidig produksjon. I praksis innebærer dette at foretaket vil motta en gitt mengde petroleum vederlagsfritt, som det deretter vil selge. Det kan derfor ikke være helt urimelig å betrakte mindreuttak som en type eiendel som vil gi et direkte bidrag til fremtidig kontantstrøm gjennom salg. Diskusjonsnotatet lister opp finansielle instrumenter og råvarer som eksempler på slike eiendeler, samtidig som det hevdes at salgsverdi vil være det mest relevante måleattributtet (IASB, 2013, 6.83).

På den annen side kan det også argumenteres for at historisk kost vil være relevant. Hvis det forutsettes at foretakets «produksjonsaktivitet» tilsvarer eierandelen i lisensen, vil mindreuttak innebære at foretaket har solgt mindre enn det har produsert. Et slikt

resonnement gjør det naturlig å se på mindreuttaket som en form for varelager – som normalt skal måles til historisk kost. En svakhet ved dette resonnetet er imidlertid at en her kun ser på likhetstrekkene mellom mindreuttak og varelager, og så følger konklusjonen ut ifra hva som er det vanlige for varelager. Denne svakheten blir mer tydelig når årsaken til at historisk kost benyttes for varelager trekkes inn i betraktningen. Diskusjonsnotatet begrunner målingen av varelager til historisk kost ut ifra to forhold. For det første hevdes det at salg fra varelager krever betydelig innsats for å bli gjennomført – i motsetning til salg av råvarer. Videre pekes det på at forholdstall knyttet til varesalget, som bruttofortjeneste, blir vanskeligere tilgjengelig ved måling til salgsverdi (IASB, 2013, 6.80).

Det første problemet som nevnes kan neppe sies å være relevant for mindreuttak. Dette følger av at petroleum normalt regnes som en råvare og omsettes i et velfungerende likvid marked, noe som for øvrig også skulle gjøre det rimelig uproblematisk å komme frem til salgsverdien på et gitt tidspunkt. Når det kommer til problemet med forholdstallene synes utgangspunktet i diskusjonsnotatet å være at opp- og nedskrivningene av varelager, som normalt vil følge ved måling til salgsverdi, forutsettes å bli ført mot varekostnad i resultatregnskapet. I så tilfelle kan det neppe avvises at slik måling skaper problemer knyttet til forholdstallene.

Måten diskusjonsnotatet drøfter målespørsmålet synes å henge nært sammen med balanseorienteringen som er lagt til grunn i det konseptuelle rammeverket. Når definisjonene av eiendeler og gjeld tillegges stor vekt kan det neppe være unaturlig at målingen av disse også får stor betydning. Resultatpostene er på sin side definert som residualstørrelser – slik at disse reflekterer periodens endring i balansestørrelsene (som nærmere beskrevet i kapittel 4.3.2). Med bakgrunn i nevnte problem knyttet til forholdstall kan det samtidig med rimelighet hevdes at valg av måleattributt ikke kan avgjøres ensidig ut ifra hva som virker relevant i balanseoppstillingen.

For å avgjøre målespørsmålet blir det følgelig nødvendig å se nærmere på den resultatmessige siden av problemstillingen. Gjennomgangen av de ulike metodene i kapittel 6.1 viste en klar sammenheng mellom salgsmetoden på den ene siden, og rettighetsmetodene på den andre. Mens salgsmetoden innebærer at balansepostene måles til historisk kost, medfører rettighetsmetodene måling til salgsverdi. Samtidig ble det også vist at den primære forskjellen mellom salgsmetoden og rettighetsmetodene går ut på om resultatet skal reflektere foretakets faktiske salg, eller foretakets andel av det samlede salget fra lisensen. Når hverken det gjeldende rammeverket, eller diskusjonsnotatet, gir noe entydig svar på hvilket

måleattributt som bør anvendes, synes det rimelig klart at spørsmålet bør kunne få sitt svar med utgangspunkt i hvilket valg som tas av hensyn til resultatmålingen. Som vi har diskutert i de foregående kapitlene, synes EITF-rettighetsmetoden (beskrevet i kapittel 6.1.4.1) å være mest i tråd med det konseptuelle rammeverket. Når denne metoden forutsetter at mindreuttak måles til salgsverdi, skulle det være rimelig klart at slik måling vil være å foretrekke innenfor IFRS.

Meruttak

I den foregående drøftelsen har det vært fokusert på behandlingen av mindreuttak i balansen. Det er imidlertid ikke unaturlig å legge salgsverdi til grunn også for gjeldsposter knyttet til meruttak. Dette følger blant annet av at meruttak og mindreuttak i sin natur er analogiske størrelser – ved at partneres mindreuttak i lisensen utlignes av et tilsvarende meruttak hos andre partnere. Rent prinsipielt skulle det da være temmelig klart at effekten av en reduksjon i balanseført mindreuttak, ikke kan være ulikt en økning i balanseført meruttak. Dette følger av at en i begge tilfeller justerer for et meruttak – fordi en har solgt mer i perioden enn det som følger av eierandelen. For at resultatmålingen faktisk skal harmonere med enten salget, eller eierandelen, er det derfor en forutsetning at målingen er konsekvent. Det kan dermed hevdes at likt måleattributt for både mer- og mindreuttak er avgjørende for å oppnå en nøytral beskrivelse, som er en forutsetning for at kvalitetskravet tro gjengivelse kan være oppfylt.

7.3.3 Innregning

I drøftelsen ovenfor er mer- og mindreuttak vurdert i lys av rammeverkets definisjoner av henholdsvis gjeld og egenkapital, og vi har tatt stilling til målespørsmålet. Det avgjørende for regnskapsføringen er til slutt hvorvidt de konkrete innregningskriteriene i det konseptuelle rammeverket kan anses oppfylt.

I det gjeldende rammeverket kreves det sannsynlighetsovervekt og pålitelig måling, i tillegg til at definisjonene må være oppfylt. Som det fremgikk av kapittel 7.3.1 er vi av den oppfatning at definisjonene må kunne anses oppfylt. Når det i det etterfølgende kapitlet ble sett på målespørsmålet fremgikk det at valg av målemetode er avhengig av hvorvidt en har som utgangspunkt at resultatmålingen skal reflektere foretakets eget salg, eller andel av det samlede salget fra lisensen. I førstnevnte tilfelle vil målingen bli til historisk kost, mens den i sistnevnte blir til salgsverdi. I begge tilfeller skulle det være rimelig klart at målingen må

kunne anses som pålitelig. Den største usikkerheten knytter seg her til salgsverdi, men ettersom denne baseres på et velfungerende likvid marked kan den neppe sies å være upålitelig.

Det kan derimot være noe mer rom for å stille spørsmål knyttet til sannsynlighetskravet. For en mindreuttaker ligger fordelene i at en større andel av fremtidig produksjon skal stilles til dennes disposisjon. Det er imidlertid ikke noen plikt for mindreuttaker til å ta ut denne ekstra andelen av produksjonen – og i så fall bortfaller retten til kompensasjon. Hvis mindreuttaker ikke ønsker, eller har mulighet, til å motta kompensasjonen, vil heller ikke fordelene være sannsynlig. På samme måte vil ikke forpliktelsen være sannsynlig for meruttaker, hvis situasjonen skulle være slik at denne vet at mindreuttaker ikke kan eller vil benytte seg av sin rett til kompensasjon.

Slik vi forstår kompensasjonsbestemmelsen i samarbeidsavtalen må det være klart at retten til kompensasjon først bortfaller i det øyeblikket denne er gjort tilgjengelig for mindreuttaker, men mindreuttaker unnlater å ta ut denne ekstra andelen av produksjonen. Situasjonen på balansedagen tilsier derfor etter vår mening at sannsynlighetskravet må kunne anses oppfylt. Dette vil også være enda klarere om de foreslåtte endringene i definisjonene og innregningskriteriet legges til grunn (som nærmere diskutert i kapittel 4.3). Det kan følgelig konkluderes med at mer- og mindreuttak i utgangspunktet både kan, og skal, innregnes i balansen når regnskapet utarbeides etter IFRS.

7.4 Vurdering av eiendeler og gjeld i NGAAP

I kapittel 7.2 ble behandlingen av mer- og mindreuttak diskutert i lys av opptjeningsprinsippet, og det ble slått fast at opptjeningsspørsmålet vil være avhengig av om inntektene fra salget ses i sammenheng med forholdet til lisenspartnerne. Samtidig innebærer sammenstillingsprinsippet at det må gjøres en justering for mer-/mindreuttakene, uavhengig av hvordan en stiller seg til opptjeningsspørsmålet. I dette kapitlet sees det nærmere på hvordan forståelsen av vurderingsreglene i regnskapslovens kapittel 5 også påvirker den praktiske behandlingen av mer- og mindreuttak innenfor NGAAP.

7.4.1 Vurdering etter hovedregelen eller markedsbasert omløpsmiddel

Som det fremgår av kapittel 6.1.5 er det utbredt praksis blant selskapene som utarbeider regnskapene etter god regnskapsskikk å vurdere mindreuttak til laveste av full tilvirkningskost og salgsverdi. Samtidig innebærer både salgs- og rettighetsmetodene i utgangspunktet et konsekvent valg av måleattributt, slik disse metodene er beskrevet i EITF (1990) og SORP (OIAC, 2001). Den nærliggende forklaringen er formodentlig at en må ha tatt hensyn til hovedregelen for vurdering av omløpsmidler, som foreskriver vurdering til laveste av anskaffelseskost og virkelig verdi (RL § 5-2). Når det tidligere i oppgaven er pekt på likhetene mellom varelager og mindreuttak, kan det heller ikke avvises at en i praksis også har sett til NRS 1 (norsk regnskapsstandard som omhandler varelager) for veiledning.

Med tanke på at mindreuttak i realiteten representerer en rett til å motta en mengde petroleum på et fremtidig tidspunkt, og dermed har mye til felles med varederivater, kan det imidlertid like gjerne hevdes at mindreuttak burde vurderes etter den spesielle vurderingsregelen for finansielle omløpsmidler og varederivater, som fremgår av RL § 5-8. Spesielt viktig i denne sammenhengen er det at petroleum omsettes i et velfungerende og likvid marked, slik at skillet mellom realisert og urealisert verdiendring i realiteten har liten betydning. Det kan dermed med rimelighet hevdes at laveste verdis prinsipp vil være lite relevant for denne typen poster (Johnsen & Kvaal, 1999).

Samtidig må det kunne sies å være noe uklart hvorvidt mindreuttak faktisk kan sies å oppfylle vilkårene som stilles i RL § 5-8. I denne sammenhengen er det spesielt kravet om at eiendelen må inngå «... i en handelsportefølje med henblikk på videresalg» (RL 5-8(2)), som vi finner problematisk. At mindreuttak holdes for videresalg skulle det være liten tvil om. Det er derimot vanskeligere å se at mindreuttak passer inn under begrepet handelsportefølje. Johnsen og Kvaal legger for eksempel til grunn at en handelsportefølje omfatter instrumenter som «er kjøpt med hensikt å få gevinst ved videresalg.» (1999, p. 346). Slik vi ser det er det derfor vanskelig å hevde at en rettighet som er oppstått gjennom et virksomhetssamarbeid kan sies å inngå i en handelsportefølje. Et annet poeng er også at det neppe er anledning til å overføre den underliggende rettigheten i mindreuttaket til andre utenfor partnerskapet. Selv om mindreuttak har mye til felles med varederivater, kan det dermed neppe formelt sett klassifiseres som dette – noe vi også mener vil kunne være til hinder for vurdering etter

RL § 5-8. Vi velger derfor å legge hovedregelen i RL § 5-2 til grunn for den videre drøftelsen.

7.4.2 Betydningen av laveste verdis prinsipp

Slik det fremgår av forarbeidene til loven, står laveste verdis prinsipp i sammenheng med forsiktighetsprinsippet (NOU 1995:30), og forklares dermed med at urealiserte tap skal kostnadsføres. Når salgs- og rettighetsmetodene i utgangspunktet forutsetter konsekvent måling, blir konsekvensen av slike nedskrivninger at regnskapsmessig resultat hverken kan gjenspeile det faktiske salget eller foretakets andel av produksjonen fra lisensen. Her kan det imidlertid være verdt å nevne at dette ikke er et særegent problem relatert til mer-/mindreuttak, men et problem som knytter seg til nedskrivning generelt. Dette påpekes blant andre av Paton og Littleton som gir uttrykk for at begrepet «varekostnad» blir misvisende når denne posten også omfatter nedskrivninger (NOU 1995:30).

Likhetstrekkene mellom mindreuttak og varelager gjør at denne tankegangen tilsynelatende virker rimelig. Så lenge salgsverdien normalt også er høyere enn tilvirkningskostnaden vil bruken av laveste verdis prinsipp heller ikke ha særlig betydning i praksis. Det man imidlertid ser ut til å glemme ved dette resonnementet, som ikke gjelder på samme måte for varelager, er at mindreuttak hos et foretak alltid går hånd i hånd med et meruttak hos noen andre. Det følger dermed naturlig av vurderingsregelen for gjeld at slike poster skal vurderes analogisk etter reglene for eiendeler (RL § 5-13). Følgen av dette blir da at meruttak må vurderes til høyeste av full tilvirkningskost og salgsverdi. Så lenge full tilvirkningskost ikke er sammenfallende med salgsverdi vil dette innebære at mer- og mindreuttak konsekvent vurderes etter ulikt måleattributt i regnskapene. I praksis observerer vi imidlertid at de fleste foretakene som benytter salgsmetoden i sine norske regnskaper konsekvent vurderer meruttak til full tilvirkningskost.

At foretakene ikke anvender laveste (høyeste) verdis prinsipp konsekvent, uavhengig av om balansen viser mindre- eller meruttak, synes etter vår oppfatning å være et klart brudd på regnskapslovens vurderingsregel for gjeld. Det skal riktignok sies at RL § 5-13 har unntak fra hovedregelen, men dette knytter seg til tap som skyldes renteendringer, og kan derfor neppe være relevant i denne sammenhengen. Det skulle dermed være rimelig klart at salgsmetoden, i sin egentlige form, ikke kan forsvares ut ifra god regnskapsskikk, ettersom den konsekvente

målingen til full tilvirkningskost (som denne metoden forutsetter) ikke er forenlig med de lovfestede vurderingsreglene.

For rettighetsmetoden er det tilsvarende blitt hevdet at vurdering av mindreuttak til salgsverdi ikke kan tillates når denne er høyere enn full tilvirkningskost. Resultatet synes dermed å bli at hverken salgsmetoden eller rettighetsmetodene, slik de er beskrevet i kapittel 6.1, kan være forenlige med norske regnskapsregler. Dette synes også å være konklusjonen til både Dana Petroleum (Dana Petroleum Norway AS, 2014) og Talisman (Talisman Energy Norge AS, 2014), som begge oppgir å anvende laveste, eller høyeste, av salgsverdi og tilvirkningskost for henholdsvis mindreuttak og meruttak.

Nedskrivning skyldes feil anvendelse av regnskapsprinsippene

Det at nedskrivning dermed synes å være hovedregelen, snarere enn unntaket, må nødvendigvis indikere at noe er grunnleggende feil i resonnementet. Slik vi ser det kan dette henge sammen med at vurderingsregelen, med laveste verdis prinsipp, anvendes feil, ut ifra en feilaktig forståelse av hva som egentlig må være anskaffelseskost. Denne misforståelsen er på ingen måte ny, og forekommer blant annet i relasjon til bruken av løpende avregning ved tilvirkningskontrakter (NOU 1995:30). For tilvirkningskontrakter er situasjonen at løpende inntektsføring skaper en fordring, og denne fordringens anskaffelseskost vil være lik det inntektsførte beløpet – uavhengig av hva tilvirkningskostnadene faktisk måtte være (NOU 1995:30, 4.3.1). Slik vi argumenterer for rettighetsmetoden (se kapittel 7.2), vil hver deltaker opptjene inntekter tilsvarende sin andel i lisensens samlede salgsinntekt – uavhengig av hvem som faktisk står for salgene. Det skulle da være rimelig klart at anskaffelseskost må kunne forstås på en tilsvarende måte for mer- og mindreuttak, som for tilvirkningskontrakter.

7.4.3 Anskaffelseskost for mer- og mindreuttak

Spørsmålet blir da hva som skal danne grunnlaget for fastsettelsen av anskaffelseskost på mer- og mindreuttak. For tilvirkningskontrakter vil dette normalt følge av transaksjonsvederlaget – en har med andre ord fremskutt inntektsføring. Det har av enkelte vært gitt uttrykk for at mer- og mindreuttak kan betraktes som salgstransaksjoner mellom partnerne i lisensen. Slik vi ser det er det vanskelig å se at det faktisk kan være tale om reelle transaksjoner mellom partnerne, fortrinnsvis som følge av at partene ikke har mulighet til å vite hva de faktisk gir og mottar før etter at transaksjonen er gjennomført (se kapittel 7.2.4.1

for nærmere drøftelse). Etter vår oppfatning vil det derimot gi større mening å se alle lisenspartneres salgstransaksjoner i sammenheng, og anvende opptjeningsprinsippet med utgangspunkt i den enkelte partners andel i lisensen (som nærmere diskutert i kapittel 7.2.2).

Det kan dermed ikke avvises at inntektsføringen skjer med utgangspunkt i transaksjoner. Problemet er imidlertid at foretakene rent prinsipielt «låner» hverandres transaksjoner, uten å ha kjennskap til vederlaget i transaksjonene – utover de en selv har ansvar for. For mindreuttaker er problemet dermed at en ikke kan vite hva meruttaker har solgt oljen for. I prinsippet blir dette enda mer komplisert for meruttaker, som følge av at en ikke kan vite hva mindreuttaker vil få ved salg av oljen i fremtiden. Det skulle dermed være rimelig klart at anskaffelseskost for mer- og mindreuttak må estimeres.

Hverken regnskapsloven eller forarbeidene inneholder noen klar veiledning for hvordan verdien av mer- og mindreuttak kan estimeres. Utgangspunktet er det grunnleggende regnskapsprinsippet om beste estimat, men innholdet er ikke nærmere definert i loven (Johnsen & Kvaal, 1999). Det skulle dermed være rimelig klart at dette må løses ut ifra praksis og annen litteratur – i tråd med god regnskapsskikk. Lovforarbeidene viser da til at dette vil være en forventningsrett verdi, og at priser som fremgår i likvide markeder vil kunne være et gyldig uttrykk for denne (NOU 1995:30). Med bakgrunn i den vedtatte målsetningen om å fjerne ubegrunnede forskjeller mellom NGAAP og IFRS, skulle det dermed være rimelig klart at målingen av mer- og mindreuttak da bør kunne være den samme som i denne oppgaven foreslås for IFRS. Om konklusjonen fra kapittel 7.2.2 legges til grunn, tilsier dette at mer- og mindreuttak i balansen vurderes til salgsverdi på balansedagen, og differansene resultatføres som salgsinntekt. Når anskaffelseskost sammenfaller med salgsverdi på balansedagen, følger det også at effekten av endrede markedspriser implisitt reflekteres gjennom opptjeningen av salgsinntektene – nedskrivning vil følgelig aldri være aktuelt.

7.5 Kapittelavslutning

I kapittel 7.1 ble det videre sett på spørsmålet om regnskapsmessig resultat bør reflektere foretakets faktiske salg (salgsmetoden), eller eierandel i den samlede produksjonen fra lisensen (rettighetsmetode). Gjennom sammenligning mellom ulike måter å organisere samarbeidet på er det vist at ulike egenskaper ved samarbeidsformen kan inndeles i reelle og tekniske egenskaper. Mens de reelle egenskapene knytter seg til faktiske fordeler og ulemper ved den valgte samarbeidsformen, bærer de tekniske egenskapene preg av å være uten

økonomisk innhold når de ses over hele samarbeidets levetid. Ved å holde disse egenskapene opp mot de primære kvalitetskravene i IASBs rammeverk kan det avgjøres om de ulike egenskapene bør reflekteres i regnskapet. Analysen indikerer at mens de reelle egenskapene bør fremgå av regnskapet, vil det være negativt i relasjon til rammeverkets målsetning om de tekniske forskjellene inngår i regnskapet. Til slutt er det vist at disse tekniske forskjellene bare observeres i relasjon til salgsmetoden, og det konkluderes dermed med at rettighetsmetode gir resultatmålingen som er mest i tråd med det konseptuelle rammeverket.

En mer praktisk tilnærming til mer- og mindreuttak er diskutert i kapittel 7.2. Utgangspunktet for diskusjonen er opptjeningsprinsippet, slik dette inngår i både IASBs rammeverk og regnskapsloven. Når det tas utgangspunkt i hovedregelen for varesalg, som er at inntekten opptjenes på leveringstidspunktet, taler mye for at salgsmetoden vil være den eneste metoden for å håndtere mer- og mindreuttaket. I fortsettelsen er det imidlertid pekt på en vesentlig svakhet ved denne konklusjonen, i det at den ikke tar tilstrekkelig hensyn til forholdet mellom lisenspartnerne. Når forholdet til lisenspartnerne derimot trekkes inn i vurderingen, kan det hevdes at dette står i nær sammenheng med foretakets salg til sine kunder. Ved meruttak innebærer dette at foretaket ikke kan sies å ha opptjent hele inntekten fra sitt salg. Tilsvarende vil en mindreuttaker kunne legge til grunn at det skjer opptjening gjennom de øvrige lisenspartnernes meruttak og etterfølgende salg. Når en slik tilnærming basert på opptjening legges til grunn, følger det også naturlig at salgsinntekten i regnskapet vil reflektere foretakets andel av det samlede salget fra lisensen. I realiteten vil dette tilsvare behandlingen som legges til grunn etter EITF-rettighetsmetoden. Til slutt er noen alternative tilnærminger, herunder SORP, gjennomgått, og det er vist hvordan disse fremstår problematiske i relasjon til kvalitetskravet tro gjengivelse i IASBs rammeverk og transaksjonsprinsippet i NGAAP.

I kapittel 7.3 er det sett på mer- og mindreuttak i relasjon til de balanseorienterte definisjonene og innregningskriteriet som gjelder for IFRS. Det konkluderes her med at mer- og mindreuttak må anses å oppfylle definisjonene av henholdsvis gjeld og eiendeler, basert på at postene har sin opprinnelse i det kontraktsfestede samarbeidet mellom lisenspartnerne. Hvordan postene måles i balansen vil på sin side være avhengig av hvordan mer- og mindreuttaket håndteres i resultatregnskapet. Ettersom drøftingen i både kapittel 7.1 og 7.2 leder i retning av at rettighetsmetoden vil være mest i tråd med det konseptuelle rammeverket, følger det da at måling til salgsverdi vil være mest nærliggende. Til slutt er det konkludert med at kravene til sannsynlighet og pålitelig måling må anses oppfylt. Det kan

dermed konkluderes med at mer- og mindreuttak skal innregnes i regnskaper utarbeidet etter IFRS.

For NGAAP er det i kapittel 7.4 sett på betydningen vurderingsreglene i regnskapslovens kapittel 5 har for den praktiske behandlingen av mer- og mindreuttak. Det er her pekt på at forsiktighetsprinsippet, gjennom laveste verdis prinsipp, i praksis er gitt betydning for hvordan mer- og mindreuttak til slutt måles i balansen. Her er det også vist at salgsmetoden (i sin ordinære form) vil være i strid med de lovfestede vurderingsreglene, og således ikke kan være forenlig med norsk god regnskapsskikk. Avslutningsvis er det gått nærmere inn på hvordan anskaffelseskost for mer- og mindreuttak bør forstås ved anvendelse av rettighetsmetoden, og det er vist at denne i praksis vil være sammenfallende med virkelig verdi på balansedagen. Til slutt er det konkludert med at rettighetsmetoden (i all hovedsak som beskrevet av EITF) som i denne oppgaven anbefales for IFRS, også vil være forenlig med regnskapslovens regler – og at denne derfor også må kunne anbefales innenfor NGAAP.

8 Praktisk drøftelse av metodenes i lys av standardene i IFRS

I dette kapitlet drøftes de ulike metodene for behandling av mer- og mindreuttak med utgangspunkt i relevante standarder innenfor IFRS. Hensikten med denne gjennomgangen er todelt. Først og fremst vil vi se på hvorvidt behandlingen av mer- og mindreuttak kan sies å være i tråd med standardene. Samtidig vil vi også forsøke å vise hvordan konklusjonene fra kapittel 7, der mer- og mindreuttak ble vurdert ut ifra IASBs konseptuelle rammeverk, kan overføres til praktisk anvendelse i IFRS, innenfor rammene av standardene og veiledningshierarkiet.

Fremstillingen er strukturert slik at vi først ser på gjeldende praksis i lys av dagens inntektsføringsstandard, IAS 18, før vi deretter går nærmere inn på IFRS 15 og vurderer problemstillingen på nytt med utgangspunkt i denne. I kapittel 8.3 vil vi deretter vise at problemet med mer- og mindreuttak er lettere å løse når det betraktes som et konsolideringsspørsmål, snarere enn et inntektsføringsspørsmål. Til slutt oppsummeres konklusjonene i dette og foregående kapitler ved at et forslag til konkrete regnskapsprinsipper for mer- og mindreuttak presenteres i kapittel 8.4.

8.1 Salg som utgangspunkt – med IAS 18 som ramme

I og med at mer- og mindreuttak knytter seg til inntektsføringen ved salg av petroleum, er det ikke urimelig å betrakte problemstillingen som et rent inntektsføringsspørsmål. I gjeldende IFRS er det da IAS 18 *Driftsinntekter* som er den aktuelle standarden å se til. Samtidig er det ikke helt åpenbart at denne standarden faktisk gjelder for inntekter som knytter seg til utvinning og salg av petroleum. Finanstilsynet (2011) har for eksempel gitt uttrykk for at denne typen inntekter omfattes av bestemmelsen i IAS 18.6(h) – som unntar «utvinning av mineraler» fra standardens virkeområde. Hvis det ikke var for at EY også har gitt uttrykk for en tilsvarende oppfatning (Ernst & Young Global Limited, 2014), kunne Finanstilsynets syn vært forklart i at den norske oversettelsen er tvetydig – den engelskspråklige utgaven av standarden bruker begrepet «mineral ores», som må forstås som malm (som utvinnes gjennom gruvevirksomhet). Hverken EY eller Finanstilsynet begrunner dette nærmere, og unntaket er heller ikke særlig omtalt i praksis – hverken i offisielle uttalelser fra IASB eller

andre. Konsekvensen av dette blir at det må antas å være noe usikkert om IAS 18 får direkte eller analogisk anvendelse gjennom veiledningshierarkiet i IFRS.

Om det legges til grunn at IAS 18 omfatter salg av petroleum, skulle det likevel være klart at standarden ikke gir selskapene særlig veiledning i spørsmålet om hvordan mer- og mindreuttak bør håndteres. Selv om det ikke kan utelukkes at dette kan være årsaken til det mulige unntaket fra virkeområdet, som ble nevnt ovenfor, vil det her trolig være mer naturlig å skyldte på selve standardens utforming. Standarden har vært kritisert av mange for å være for abstrakt og inneholde for lite veiledning, noe som har ført til utstrakt anvendelse av US GAAP veiledning innenfor IFRS (se for eksempel Ler og Puri (2014)). Dette er, som vi tidligere har vært inne på, også tilfelle når det kommer til mer- og mindreuttak.

Regnskapsføringen etter IAS 18

I korte trekk er utgangspunktet i IAS 18 at inntektsføringen ved varesalg skal skje på tidspunktet for overføring av risiko og kontroll (IAS 18.14), og at kostnadene skal sammenstilles med den tilhørende inntekten (IAS 18.19). Sistnevnte kan med rimelighet tolkes i retning av at en i alle tilfelle må gjøre en justering for mer-/mindreuttaket. Hvorvidt resultatet etter justeringen reflekterer selskapets salg, eller andel av samlet salg fra lisensen, kan neppe være noen problemstilling i forhold til IAS 18.19.

Bestemmelsen knyttet til overføring av risiko og kontroll i IAS 18.14 fremstår i praksis som standardens opptjeningskriterium for varesalg. Slik denne bestemmelsen er formulert ligger fokuset på hvordan tidspunktet for overgang av risiko og kontroll skal identifiseres, og det følger implisitt at hele vederlaget skal tas til inntekt når vilkårene er oppfylt. Beløpet som skal inntektsføres følger på den annen side av IAS 18.9, og tilsvarer vederlaget en har til gode. Selv om det ikke fremgår eksplisitt av standarden, synes det rimelig klart at den bare omhandler forholdet mellom én kjøper og én selger – og bare andre parter i den utstrekning de er direkte involvert i det samme kontraktsforholdet. Slik vi ser det er det derfor vanskelig å se at delvis opptjening av vederlaget, som følge av forhold utenfor dette kontraktsforholdet, kan begrunnes ved meruttak med utgangspunkt i IAS 18. Det følger da at EITF-rettighetsmetoden ikke vil kunne få anvendelse når IAS 18 alene skal legges til grunn.

Ettersom salgstransaksjoner er utgangspunktet i IAS 18, synes den eneste måten å forsvare rettighetsmetoden å være ved å forutsette at det skjer et salg fra mindreuttaker til meruttaker – slik blant andre PwC (2011a) gjør. Problemet er imidlertid at det da ikke er noen direkte

sammenheng mellom meruttakers kjøp fra mindreuttaker, og videre salg til sine kunder. Dette vil da kunne bli problematisk i relasjon til forbudet mot nettoføring i IAS 1.32 og definisjonen av driftsinntekt i IAS 18.7. Konsekvensen av denne måten å argumentere på vil derfor måtte bli at meruttaker må behandle meruttaket som varekostnad. Denne fremgangsmåten virker imidlertid mindre meningsfylt, da det er vanskelig å se motivet bak en slik transaksjon som her legges til grunn (se kapittel 7.2.4).

IAS 18 gir dermed ikke noen klar retning for hvordan mer- og mindreuttak skal håndteres. Når standardens autoritet i veiledningshierarkiet også er vanskelig å fastslå, kan det samtidig neppe hevdes at løsninger som virker å være i strid med denne standarden ikke kan anvendes innenfor IFRS – forutsatt at disse er i tråd med det konseptuelle rammeverket. Et betimelig spørsmål er dermed om den nye inntektsføringsstandard, IFRS 15, kan bidra til å avklare situasjonen.

8.2 Ny inntektsføringsstandard – IFRS 15

8.2.1 Kort om standarden

Som nevnt i foregående kapittel er dagens inntektsføringsstandard, IAS 18, en relativt kort og abstrakt standard med lite veiledning for den praktiske anvendelsen. Standarden er også kritisert for å være basert på resultatorienterte prinsipper, mens det konseptuelle rammeverket for øvrig er balanseorientert (Gjesdal, 2006). IASB startet derfor, i samarbeid med amerikanske FASB, i 2002 et prosjekt med mål om å utarbeide en ny felles standard for inntektsføring. Prosjektet resulterte i 2014 med publiseringen av IFRS 15 og ASU 2014-09 for henholdsvis IFRS og US GAAP, som trer i kraft fra 2017.⁷

Veien frem til de endelige standardene har vært lang. En ting er det at arbeidet har tatt mange år, og resultert i to høringsutkast og til sammen godt over tusen hørings svar (Haugnes & Bernhoft, 2013). Det har også vært et betydelig skifte fra en tydelig balanseorientert tilnærming som ble presentert i 2008, til en ganske så resultatorientert modell – riktignok noe kamuflert ved bruken av balanseorienterte begreper (Kvifte, 2012). For inntektsføring knyttet til ordinært varesalg kan det derfor, som Kvifte også antyder, i liten grad forventes endringer i forhold til eksisterende praksis. IFRS 15 innebærer likevel at det innføres en ny begrepsramme knyttet til inntektsføring, i tillegg til at den fremstår som mindre abstrakt enn

⁷ Etter det vi kjenner til taler imidlertid mye for at ikrafttredelsen kan bli utsatt med et år.

IAS 18. Eksisterende praksis, som har vært basert på fortolkning av IAS 18, og bruk av veiledningshierarkiet i IAS 8, må derfor i alle tilfelle nå vurderes og begrunnes på nytt.

Som det vil bli redegjort for i fortsettelsen, er det ikke klart at eksisterende praksis knyttet til mer- og mindreuttak kan forsvares ut ifra IFRS 15. Det er derfor ikke urimelig å forvente at en fremover vil se endringer knyttet til hvordan løsningene forankres i regelverket, eller en endret praksis – forhåpentligvis i mer ensartet retning.

Under US GAAP vil derimot dagens valgmulighet mellom salgsmetoden og rettighetsmetoden, som foreskrevet av ASC 932-10-S99-5 (tidligere EITF 90-22) fortsatt være gjeldende, da denne praksisen bygger på en uttalelse fra SEC som ikke uten videre oppheves som følge av utgivelsen av ASU 2014-09. SEC har imidlertid gitt uttrykk for at de vil revurdere sin veiledning knyttet til inntektsføring. Det er derfor ikke utenkelig at en etter hvert også vil se endringer i US GAAP på dette området (Deloitte, 2014).

5-trinnsmodell og mer omfattende veiledning

I IFRS-regelverket erstatter IFRS 15 de to standardene IAS 11 og IAS 18, som omhandler henholdsvis anleggskontrakter og generelle driftsinntekter. Tanken er altså at en for fremtiden skal ha en standard som behandler alle inntektstyper – som tidligere har vært ansett som så forskjellige at de ikke kunne dekkes av samme standard. I US GAAP dekkes for øvrig inntektsføring av nærmere 200 ulike, til dels motstridende, standarder, veiledninger og uttalelser – som også forventes erstattet av samme standard. På det rent praktiske plan synes derfor den største utfordringen i utarbeidelsen av IFRS 15 å ha vært problemet med å finne frem til en logisk struktur som kunne romme regler og veiledning for enhver transaksjonstype. Løsningen på dette har vært en modell som inneholder følgende trinn:

1. Identifisering av en kundekontrakt
2. Identifisering av separate leveringsforpliktelser
3. Fastsettelse av transaksjonsprisen
4. Allokering av transaksjonsprisen på separate leveringsforpliktelser
5. Inntektsføring ved oppfyllelsen av leveringsforpliktelser

Modellen kan best beskrives som en veiviser der transaksjoner analyseres trinnvis og vurderingsrommet på hvert trinn styres av konklusjonene som er gjort på foregående trinn. Tankegangen synes å bygge på prinsippet om at kompliserte problemstillinger er lettere å analysere når de brytes opp i mindre bestanddeler. Det er også en kjensgjerning at svært

forskjellige transaksjoner ofte kan ha betydelige likhetstrekk på avgrensede områder. Fremtiden vil vise hvor effektiv denne modellen er i praksis, men det er ikke urimelig å forvente noe mer ensartede løsninger – spesielt på områder der transaksjoner med, reelt sett, samme økonomiske innhold har hatt forskjellig behandling i ulike bransjer.

I tillegg har IFRS 15 også betydelig mer veiledning enn det som var tilfelle for de tidligere standardene. Det er fra mange hold hevdet at IFRS 15 i realiteten innebærer lite endring i forhold til tidligere regelverk (se for eksempel Kvifte & Puri (2014)). De samme forfatterne gir likevel klart uttrykk for at den betydelig mer omfattende og presise veiledningen som følger med standarden vil kunne avgrense selskapenes valgmuligheter i forhold til hva som har vært tilfelle til nå.

8.2.2 Ordinært salg versus mer- og mindreuttak

Utgangspunktet for inntektsføringen etter IFRS 15 er kontraktsforholdet som ligger til grunn for den enkelte salgstransaksjon. I prinsippet skal derfor hver kontrakt som inngås med kunder vurderes i forhold til standarden, og regnskapsføres basert på substansen i den enkelte kontrakt. I praksis må nødvendigvis dette kunne gjøres på et overordnet nivå, der man ser likeartede kontrakter under ett. For denne oppgavens formål vil det dermed være hensiktsmessig å skille mellom kontrakter som knytter seg til ordinært salg på den ene siden, og mer- og mindreuttak på den andre.

For å begynne med det ordinære salget, så er det klart at dette dreier seg om helt vanlig salg av varer. Leverings- og betalingsbetingelsene kan likevel variere betydelig. Selskapene må derfor i utgangspunktet gjøre en vurdering av hvilke konsekvenser IFRS 15 kan få for de enkelte salgskontraktene. I rundene med høringsutkast knyttet til IFRS 15 er det i hovedsak bruken av løpende avregningsmetode som har vært problematisert. For varesalg er det derimot lite grunnlag for å forvente store endringer, utover at det kan bli større krav til noteopplysninger (Kvifte & Puri, 2014). I relasjon til det første høringsutkastet synes også både PwC (2011b) og EY (2011) å være av den oppfatning at den nye standarden bare vil kunne medføre praksisendringer på svært avgrensede områder innen petroleumsindustrien.

Dette er imidlertid vurderinger som alle oppstrømsselskaper må gjøre, uavhengig av om utvinningen gjøres i partnerskap eller av et selskap alene. En nærmere gjennomgang av dette

faller derfor i stor grad på siden av denne oppgaven. I fortsettelsen forutsettes det derfor at salgsinntektene reflekterer det volumet som faktisk er levert til eksterne kunder i perioden.

8.2.3 Definisjonen av kunde – det springende punktet

For mer- og mindreuttak er det naturlig å ta utgangspunkt i samarbeidsavtalen mellom partnerne i lisensen. Det vil da være to forhold som må vurderes. Først og fremst er spørsmålet om en salgskontrakt, objektivt sett, kan tolkes ut ifra samarbeidsavtalen. IFRS 15.9 stiller da opp fem kriterier som må være oppfylt for at det skal være tale om en kontrakt etter standarden. Det første kriteriet (a) går ut på at det må foreligge en skriftlig eller muntlig avtale, eller forretningspraksis, som klargjør rettighetene og forpliktelsene i transaksjonen. Samarbeidsavtalens bestemmelser om mer- og mindreuttak, og tilhørende kompensasjonsordning, kan med rimelighet forstås som et uttrykk for en slik avtale. Det sentrale er at mindreuttaker har rett på kompensasjon, som normalt gjøres opp ved at meruttaker avstår fra deler av sin andel av fremtidig produksjon (Olje- og energidepartementet, 2007, 21.2-3). Det skulle dermed være rimelig klart at både varen som leveres til meruttaker, og vederlaget til mindreuttaker, fremgår rimelig klart av avtalen – selv om den beløpsmessige størrelsen ikke er fastsatt (b og c). At mer-/mindreuttak har en form for kommersiell substans må også kunne legges til grunn, ettersom timingen av kontantstrømmene i de aktuelle periodene påvirkes av mer-/mindreuttaket (d). Til slutt er det et sannsynlighetskrav knyttet til hvorvidt mindreuttaker vil motta vederlaget (e). Så lenge produksjonen i lisensen opprettholdes skulle ikke dette være særlig problematisk.

I tillegg til at de objektive kravene i IFRS 15.9 må være oppfylt, må også det subjektive kravet være oppfylt for at forholdet skal være omfattet av standarden. Essensen i dette kravet er at kjøperen, i dette tilfellet en meruttaker, må kunne defineres som kunde etter standarden. Hovedregelen er her at enhver som inngår en kontrakt om å kjøpe varer eller tjenester defineres som en kunde, men standarden oppgir også et viktig unntak:

«A counterparty to the contract would not be a customer if, for example, the counterparty has contracted with the entity to participate in an activity or process in which the parties to the contract share in the risks and benefits that result from the activity or process (such as developing an asset in a collaboration arrangement) rather than to obtain the output of the entity's ordinary activities.» (IFRS 15.6).

Ettersom mer- og mindreuttak har sitt utspring i samarbeidsforholdet mellom partnerne, taler mye for at dette dermed er utelukket fra standardens virkeområde. At dette må kunne være en rimelig konklusjon bekreftes også av at IASB viser til denne spesifikke problemstillingen i sitt begrunnelsesvedlegg til standarden (IASB, 2014b, BC54(b)). IASB gir imidlertid ikke noen særlig veiledning til spørsmålet, utover å presisere at alle relevante fakta og omstendigheter må vurderes, inkludert aktivitetene kjøperen utfører i tilknytning til samarbeidet.

Hvis en da ser på aktivitetene så skulle det neppe være tvil om at både mer- og mindreuttaker er aktører i samme bransje. Det vanlige er også at selskapene er engasjert i mer enn en lisens. Det er derfor ikke urimelig å stille spørsmål ved hvorvidt det er naturlig at selskapene kjøper og selger petroleum seg imellom, som de har produsert i felleskap. Dette kan kontrasteres gjennom et tenkt case fra eksempelvis flybransjen.

Eksempel 8-1 Når samarbeidspartner kan regnes som kunde etter IFRS 15

To selskaper, en flyprodusent (F) og en motorprodusent (M), inngår samarbeid om å utvikle en ny type flymotorer. Samarbeidet organiseres ikke som eget selskap, slik at selskapene har direkte andel i samarbeidets rettigheter og forpliktelser. Planen er at motorene som lages skal monteres på flyene som F produserer. M stiller med produksjonsfasiliteter, men har ingen tidligere erfaring med flyindustrien. F bidrar derfor med sin kompetanse inn i samarbeidet.

En viktig forskjell viser seg mellom dette samarbeidet og lisensene i petroleumsindustrien. F og M driver her fullstendig ulike virksomheter i ulike bransjer. Samarbeidet handler i dette tilfellet om at partnerne går sammen om å utvikle og produsere et produkt, fordi de ikke har de nødvendige forutsetningene for å få dette til hver for seg. En naturlig del av samarbeidet er også at F monterer motorene fra M på sine fly, som så selges til eksterne kunder. I denne sammenhengen kan det også påpekes at overføringen av motorer fra M til F skjer som en bevisst handling, der en reell verdi tilføres produktet som F har i produksjon. Mer-/mindreuttak oppstår på sin side utelukkende som følge av praktiske årsaker, og kan på mange måter beskrives som en form for nullsumspill mellom partnerne. En rimelig forståelse av de relevante fakta og omstendigheter i dette caset tilsier da at det her må kunne være snakk om et reelt salg av motorer fra M til F, og at M da kan anse F som en kunde i tråd med IFRS 15.6.

Etter vår oppfatning synes det tilsvarende rimelig klart at en meruttaker ikke kan være omfattet av kundebegrepet, slik dette er definert i IFRS 15.6. Konsekvensen av denne slutningen må da bli at en ikke vil finne grunnlag for inntektsføring av mindreuttak i IFRS 15. Det synes da nærliggende å konkludere med at salgsmetoden i utgangspunktet står igjen som eneste aktuelle alternativ etter den nye standarden.

Før vi utfordrer denne konklusjonen, er det naturlig å se litt på hvordan mer-/mindreuttaket skal hensyntas for å oppnå sammenstilling, om salgsmetoden legges til grunn med utgangspunkt i IFRS 15. Her følger det av IFRS 15.98(c) at kostnader knyttet til utførte leveranser skal innregnes når de er påløpt. Etter vår oppfatning synes ikke denne bestemmelsen å være like entydig formulert som sammenstillingsprinsippet var i IAS 18.19. Det kan derfor ikke avvises at en her får noe større rom for å unnlate å sammenstille, enn det som har vært tilfelle tidligere. Samtidig er det vår oppfatning at mer-/mindreuttak i alle tilfelle oppfyller kriteriene for innregning i balansen, og at det dermed vanskelig kan argumenteres mot at dette gjøres (som nærmere drøftet i kapittel 7.3 og 4.3.3). Det skulle også være rimelig klart at sammenstilling fortsatt synes å hovedregelen i rammeverket (CF, 2010, 4.50).

IFRS 15 og forholdet til veiledningshierarkiet

Å konkludere med at salgsmetoden skal være eneste tillatte metode for behandling av mer- og mindreuttak rimer dårlig med konklusjonene i kapittel 7 – der det ble slått fast at regnskapsføring basert på EITF-rettighetsmetoden må forutsettes å være mest i tråd med det konseptuelle rammeverket. Etter vår mening vil imidlertid en slik konklusjon basere seg på feil anvendelse av IFRS 15 og veiledningshierarkiet i IAS 8.

I definisjonen av standardens virkeområde fremgår det at IFRS 15 omfatter inntekter som skriver seg fra alle kontrakter med kunder (med visse nærmere definerte unntak). I begrunnelsesvedlegget for IFRS 15 er det også gitt klart uttrykk for at andre inntekter som hovedregel er ment å skulle innregnes etter andre standarder (IASB, 2014b, BC28). Vedlegget lister her blant annet opp utbytte (IFRS 9), investeringseiendom (IAS 40) og biologiske eiendeler (IAS 41) som eksempler der inntektene skal innregnes etter slike andre standarder. Etter vår oppfatning må dette kunne forstås slik at IFRS 15 ikke er ment som en generell «samlestandard» for alle inntekter som ikke omfattes av en mer spesifikk standard,

slik utgangspunktet synes å ha vært for IAS 18, men at standarden derimot er ment å omhandle en spesifikk type inntekter – de som knytter seg til kontrakter med kunder.

Når veiledningshierarkiet i IAS 8 tas med i betraktningen, skulle det være rimelig klart at mer- og mindreuttak da må kunne ses på som et forhold som ikke er «særskilt» omfattet av en standard. Dette leder igjen til at denne problemstillingen må løses på nivå 2 i veiledningshierarkiet (se kapittel 5.2) – ved at det utarbeides prinsipper som gir relevant og pålitelig informasjon. På mange måter må dette kunne sies å representere en klargjøring i forhold til tidligere – da IAS 18 prinsipielt kunne sies å omfatte problemstillingen, uten å anvise noen konkret løsning.

8.3 Et spørsmål om konsolidering

Årsakssammenhengen mellom mer- og mindreuttak og måten samarbeidet organiseres på ble redegjort for i kapittel 7.1. Med dette utgangspunktet kan det neppe være unaturlig å se på mer- og mindreuttak som et spørsmål om konsolideringsprinsipper. Standarden det er mest nærliggende å se til vil da være IFRS 11 om felleskontrollerte ordninger. Her ligger imidlertid to utfordringer. Først og fremst krever denne standarden at det skal foreligge felles kontroll for at samarbeidsordningen skal være innenfor standardens virkeområde. Slik dette er definert i standarden vil det være en forutsetning at det kreves enstemmighet blant partene som kontrollerer ordningen (IFRS 11.7). Med utgangspunkt i hvordan lisensene på norsk sokkel organiseres, som nærmere beskrevet i kapittel 3.3.1, skulle det være klart at enstemmighet ikke kan sies å være hovedregelen. Selv om det ikke kan avvises at partnere kan inngå avtaler om samstemmighet, og dermed oppnå felles kontroll, må det kunne legges til grunn at IFRS 11 normalt ikke får direkte anvendelse på norsk sokkel. At dette også er en oppfatning som råder i praksis kan illustreres med følgende eksempel fra Statoil:

«De av konsernets lete- og utvinningslisenser som faller inn under virkeområdet til IFRS 11 Felleskontrollerte ordninger er klassifisert som felleskontrollerte driftsordninger. En betydelig andel av konsernets felles lete- og produksjonsaktivitet i enheter uten begrenset ansvar drives i ordninger som ikke er felleskontrollerte, enten fordi det ikke er krav om enstemmighet mellom de involverte partene, eller fordi ingen enkeltstående gruppe deltakere har felles kontroll over virksomheten...For tiden er det ikke vesentlige forskjeller i konsernets regnskapsføring av lisensaktiviteter i enheter

uten begrenset ansvar, enten de ligger innenfor virkeområdet til IFRS 11 eller ei.»
(Statoil ASA, 2014, Note 2).

Som vi ser i siste del av sitatet, har Statoil også konkludert med at IFRS 11 ikke leder til annen regnskapsføring enn det som gjelder for andre ordninger – som innregnes linje for linje i tråd med eierandelen (Statoil ASA, 2014). Etter vår oppfatning må dette være en rimelig konklusjon, ettersom spørsmålet om enstemmighet og felles kontroll ikke trenger å ha særlig betydning for det økonomiske innholdet i samarbeidet – som skal reflekteres i regnskapet. I denne sammenhengen kan det også vises til IFRS 11s motstykke innenfor UK GAAP, FRS 9 *Associates And Joint Ventures*. I denne standarden er rekkefølgen på vurderingsspørsmålene snudd i forhold til IFRS 11, slik at spørsmålet om felles kontroll først blir aktuelt når det er snakk om ordninger som er organisert i selvstendige juridiske enheter. Slik vi forstår denne standarden vil den dermed også omfatte samarbeidsordningene som er tema i denne oppgaven.

Bakgrunnen for kontrollkravet, slik det fremstår i IFRS 11, synes å være et ønske om at dette skal stå i samsvar med kontrollkravet i IFRS 10 *Konsernregnskap* (IASB, 2014a, BC21). Samtidig medfører dette at samarbeid som verken drives i egen juridisk enhet, eller er gjenstand for felles kontroll, blir stående helt utenfor virkeområdet til noen standard. Som vi skal se i fortsettelsen kan det diskuteres hvor stor betydning IFRS 11 vil ha for mer- og mindreuttak. Likevel kan det neppe avvises at regelverket ville fremstått klarere om en tilnærming tilsvarende den i FRS 9 hadde vært lagt til grunn. For denne oppgavens vedkommende skulle det uansett være temmelig klart at IFRS 11 omhandler «lignende forhold» som nevnt i veiledningshierarkiet (IAS 8.11(a)).

Den andre utfordringen knyttet til anvendelse av IFRS 11 knytter seg til det at denne standarden i all hovedsak omhandler problemstillingen knyttet til valg av konsolideringsmetode – hvorvidt den aktuelle ordningen skal presenteres brutto eller netto i regnskapet. Dette synes også å være den problemstillingen i standarden som har fått mest oppmerksomhet i litteraturen for øvrig. Når konklusjonen i dette tilfellet blir at ordningen skal bruttokonsolideres, ettersom lisenspartnerne sammen har direkte eierskap i eiendelene og ubegrenset ansvar for forpliktelsene, gir ikke standarden særlig konkret veiledning til de påfølgende spørsmålene. Kravene i standarden går her ut på at selskapet skal innregne sin interesse i ordningen i samsvar med standardene som er relevante for den enkelte regnskapslinjen (IFRS 11.21).

Hva som menes med «interesse» i denne sammenhengen, vil i praksis medføre noe tolkningsrom. IASB har gitt uttrykk for at interesse her ikke nødvendigvis står i sammenheng med selskapets prosentmessige eierandel i samarbeidet, men at det derimot er avtaleforholdet mellom deltakerne som vil være det avgjørende (IASB, 2014a, BC38). Når en lisenspartner skal innregne sine inntekter fra salg av petroleum fra lisensen, må utgangspunktet da være hva avtalen fastsetter som den enkelte partners andel av produksjonen fra lisensen (IFRS 11.20(c)). Etter vår oppfatning må det her være avgjørende om hvorvidt avtalen fastsetter at avvik mellom uttak og eierandel skal gjøres opp i fremtiden. Hvis avviket ikke skal gjøres opp, skulle det være rimelig klart at det er det faktiske uttaket som må danne grunnlaget for inntektsføringen. I så tilfelle vil en rimelig tolkning av IFRS 11.20(c og e) være at inntektene reflekterer selskapets faktiske salg, mens kostnadene samsvarer med eierandelen i lisensen (tilsvarende salgsmetoden i US GAAP, beskrevet i kapittel 6.1.3.1).

I praksis ser man derimot at avtalen inneholder en kompensasjonsbestemmelse, som gjør det klart at avviket over tid vil bli utlignet (Olje- og energidepartementet, 2007, 21.3). Dette følger også naturlig av den mer overordnede bestemmelsen i avtalen, om at deltakerne har rett og plikt til å ta ut en andel av produksjonen som samsvarer med deres respektive eierandeler (Olje- og energidepartementet, 2007, 20.1). Så lenge samarbeidsavtalen er formulert slik, at uttaket over tid vil være sammenfallende med eierandelen i lisensen, skulle det være klart at selskapets interesse i ordningen vil være lik eierandelen. Vi mener derfor det må være rimelig å legge til grunn en analogisk anvendelse av IFRS 11, gjennom veiledningshierarkiet, og at dette kan støtte opp om den foretrukne løsningen som fremkommer av diskusjonen i kapittel 7 – som presenteres mer konkret i fortsettelsen.

8.4 Forslag til regnskapsprinsipper for IFRS og NGAAP

I fortsettelsen formuleres konkrete prinsipper for behandling av mer- og mindreuttak, med utgangspunkt i drøftelsen i kapittel 7. I all hovedsak vil denne metoden tilsvare EITF-rettighetsmetoden. Prinsippene som presenteres her avviker imidlertid noe fra det som fremgår av EITF (1990). Forskjellene knytter seg i hovedsak til målespørsmålet, hvor vi mener det er grunnlag for visse praktiske forenklinger. Når EITF-rettighetsmetoden legges til grunn følger det også at utgangspunktet for målingen er virkelig verdi, eller salgsverdi som er begrepet vi har brukt i denne oppgaven. Hva som skal legges i dette begrepet må med rimelighet kunne sies å være et utfordrende spørsmål, som ikke synes å være helt avklart

innen IFRS – eller i regnskapsfaget generelt. For å avgrense oppgaven har vi derfor bevisst valgt å ikke ta direkte stilling til dette spørsmålet.

Med bakgrunn i konklusjonene fra kapittel 5 og 8.3 kan det hevdes at disse prinsippene vil være i tråd med kravene i nivå 2 i veiledningshierarkiet (IAS 8.10) – og dermed må kunne anvendes innenfor IFRS. Med utgangspunkt i konklusjonene i kapittel 7.2 og 7.4 kan det videre også legges til grunn at denne løsningen vil kunne anbefales for tilsvarende anvendelse innenfor NGAAP.

8.4.1 Praktiske forutsetninger

For at prinsippene som presenteres her skal være hensiktsmessige må visse forutsetninger være oppfylt. Ved eventuell praktisk anvendelse må hensiktsmessigheten av prinsippene som presenteres her nødvendigvis måtte vurderes, i den grad det konkrete forholdet avviker vesentlig fra forutsetningene som gjøres her.

Først og fremst legger denne løsningen opp til en to-delning i forhold til IFRS 15. Det legges derfor til grunn at inntektene fra salget til selskapets kunder innregnes i tråd med IFRS 15 (eller IAS 18, så lenge denne fortsatt gjelder), og veiledningen som følger av denne standarden. Avviket mellom mengden som faktisk er solgt, og mengden som følger av selskapets eierandel – med andre ord mer- eller mindreuttaket – behandles etter metoden som presenteres her.

Det går også ut ifra at samarbeidsavtalen mellom partnerne i lisensen ikke avviker vesentlig fra avtalen som har vært utgangspunktet for denne oppgaven – standardavtalen til Olje- og energidepartementet (2007). Mest avgjørende i denne sammenhengen er bestemmelsene om kompensasjon for mindreuttak, slik at partnerne over tid vil motta en andel av produksjonen tilsvarende sin eierandel i lisensen. Videre er det også, for denne oppgavens vedkommende, praktisk å forutsette at mer- og mindreuttakene gjøres opp in natura – fra fremtidig produksjon fra den samme lisensen.⁸ Hvorvidt det aktuelle samarbeidet er omfattet av IFRS 11 eller ikke vil på den annen side ikke være relevant, ettersom prinsippene som presenteres her vil være upåvirket av om denne standarden anvendes direkte eller analogisk.

⁸ Mye taler for at kontantoppgjør vil innebære at mer-/mindreuttaket faller inn under virkeområdet til IAS 39 (PwC, 2011a). Så langt vi kjenner til er hovedregelen at mer-/mindreuttaket ikke utlignes ved kontantoppgjør, noe som gjør det lite naturlig å gå nærmere inn på IAS 39 i denne oppgaven.

Avslutningsvis er det en naturlig forutsetning for denne løsningen at mer- eller mindreuttaket er av vesentlig betydning for det aktuelle regnskapet. Det følger eksempelvis av IAS 8.8 at selskapene ikke trenger å anvende prinsippene som følger av standardene når virkningen er uvesentlig. En logisk forståelse av dette må være at det tilsvarende kan ses bort ifra kravene til relevans og pålitelighet i IAS 8.10 når forholdet er uvesentlig. På samme måte må også en vesentlighetsvurdering da også gjøres for det som her foreslås av noteopplysninger, eksempelvis beløpsmessige størrelser knyttet til mer- og mindreuttak, i tråd med IAS 1.31.

8.4.2 Valg av måleattributt

Et praktisk viktig spørsmål knytter seg videre til valg av måleattributt for forpliktelser og eiendeler knyttet til mer- og mindreuttak. På dette området vil avveiningen mellom kvalitetskravene og kostnadsbegrensningen, som omtalt i kapittel 4.2.4, ha stor betydning. I de foregående drøftelsene i denne oppgaven har det primært vært henvist til begrepet salgsverdi, som er brukt som en fellesbetegnelse på måleattributter som markedsverdi, realisasjonsverdi og lignende (se kapittel 4.3.4). Videre er det også et spørsmål om det er verdien på uttakstidspunktet eller balansedagen som skal legges til grunn. Til slutt må det også tas stilling til om salgskostnader skal trekkes fra eller ikke.

Realisasjonsverdi vil trolig være mest relevant, ettersom denne tar hensyn til foretaksspesifikke forhold, men kan samtidig være mindre verifiserbar enn markedsverdi. Samtidig er det, som nevnt i kapittel 4.3.4, mye som taler for at realisasjonsverdien normalt ikke vil avvike vesentlig fra markedsverdien. Det kan dermed neppe være urimelig å anta at sammenlignbarheten mellom regnskapene ikke vil bli vesentlig forringet av om begge alternativene tillates og anvendes i praksis. Vi tar følgelig ikke nærmere stilling til dette i denne oppgaven.

I forhold til spørsmålet om målingen skal reflektere prisen på uttakstidspunktet eller balansedagen, vil det sentrale være forholdet til kostnadsbegrensningen. Mens måling til verdien på balansedagen kun krever at selskapet må ha kontroll på mengden mer- eller mindreuttak, krever måling på uttakstidspunktet også at selskapet holder styr på når uttakene finner sted og prisen på hvert enkelt tidspunkt. Slik EITF-rettighetsmetoden i utgangspunktet er beskrevet, krever denne måling til laveste av prisen på løftetidspunktet, markedsverdi på balansedagen eller kontraktsverdi (hvis avtale om salg foreligger). Her mener vi løsningen som fremgår av SORP, med konsekvent måling til verdien på balansedagen, må kunne

vurderes som en rimelig forenkling, som neppe må kunne antas å ville påvirke relevansen særlig negativt (se ellers kapittel 6.1.6 for nærmere drøftelse).

Avslutningsvis er spørsmålet om salgskostnadene skal trekkes fra verdien, eller ikke. Som det blant annet fremgår av notene som siteres i kapittel 6.2.1, er det ikke uvanlig at mer- og mindreuttak måles til netto realisasjonsverdi – altså fratrukket salgskostnader. Dette følger også i utgangspunktet av EITF-rettighetsmetoden (EITF, 1990). Her må det imidlertid gjøres en prinsipiell avveining mellom sammenstilling, korrekt klassifisering og enkel prinsippanvendelse. Når utgangspunktet er at alle justeringer av mer- og mindreuttak gjøres mot salgsinntekter i resultatregnskapet, vil det å trekke fra salgskostnadene medføre at kostnader presenteres som negativ inntekt ved mindreuttak. Når dette reverseres, i prinsippet gjennom meruttak, vil de faktiske salgskostnadene bli kostnadsført, mens den tilsvarende avsetningen fremkommer som inntekt. Prinsipielt sett kunne dette vært løst ved å dele opp endringen i mer-/mindreuttak i resultatregnskapet, slik at kostnadskomponenten faktisk ble presentert som kostnad. Denne løsningen vil imidlertid være mer komplisert i anvendelsen, og det kan også stilles spørsmål om hvor vesentlige disse kostnadene er. Vi oppfatter derfor dette som lite hensiktsmessig. Det mest nærliggende vil derfor være å enten trekke fra salgskostnadene, eller ikke gjøre det – uten at vi tar nærmere stilling til dette her.

8.4.3 Noteopplysninger

Uavhengig av hvordan mer- og mindreuttak faktisk behandles i regnskapet, er det en forutsetning for kvaliteten på regnskapsinformasjonen at viktige forutsetninger og metodevalg fremkommer i form av noteopplysninger. Spesielt når problemstillingen ikke er regulert av standarder, mener vi det vil være avgjørende for forståeligheten av regnskapet at metoden også beskrives på en klar og tydelig måte. Basert på de observasjoner som vi har gjort i arbeidet med denne oppgaven (se kapittel 6.2), synes det mer enn rimelig å antyde at det på dette området ligger et betydelig forbedringspotensial. Som et eksempel på det vi oppfatter som en dekkende og forståelig notebeskrivelse gjengir vi her en noe modifisert utgave av hvordan DNO beskriver behandlingen av mer- og mindreuttak i sitt årsregnskap (Det Norske Oljeselskap ASA, 2014):

«Salg av petroleumsprodukter inntektsføres på basis av selskapets ideelle andel av produksjonen i perioden, uavhengig av faktisk salg (rettighetsmetoden). Av årets salgsinntekter knytter x MNOK seg til endring i mer- og mindreuttak.»

«Meruttak av petroleum presenteres som kortsiktig gjeld, mindreuttak av petroleum presenteres som kortsiktig fordring. Verdi av mer-/mindreuttak settes til estimert markedsverdi (rettighetsmetoden). Netto meruttak på balansedagen utgjorde x MNOK.»

8.4.4 Oppsummering – anbefalt løsning

Basert på den normative diskusjonen i denne oppgaven, og forenklingene og forutsetningene som er gjort, kan vi her presentere en anbefalt metode for regnskapsmessig behandling av mer- og mindreuttak. Ettersom metoden må kunne sies å være forankret i både IASBs konseptuelle rammeverk og de grunnleggende regnskapsprinsippene i den norske regnskapsloven, må den forutsetningsvis kunne anvendes på samme måte innenfor både IFRS og NGAAP. Metoden kan oppsummeres i følgende fem punkter:

1. Mer- eller mindreuttak på balansedagen innregnes til markedsverdi eller realisasjonsverdi, med eller uten fratrukk for forventede salgskostnader.
2. Mindreuttak klassifiseres som kortsiktig fordring. Meruttak klassifiseres som kortsiktig gjeld.
3. Periodens netto endring av balanseført mer- og mindreuttak resultatføres som salgsinntekt.
4. Det skal gis noteopplysninger som redegjør for hvordan mer- og mindreuttak er behandlet i balansen og resultatregnskapet, herunder valgt måleattributt.
5. Balanseført verdi på mer-/mindreuttak, sammen med opplysning om sammenhengen mellom inntekt fra salg til eksterne kunder (som innregnes i tråd med IFRS 15) og endring i mer-/mindreuttak, skal presenteres i note.

9 Konklusjon

Vi har i denne oppgaven drøftet ulike løsninger for den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak innenfor IFRS og NGAAP. For å kunne konkludere på oppgavens problemstilling som dreier seg om hvorvidt dagens praksis er forenlige med disse to regnskapsspråkene, må vi først konkludere på underproblemstillingene.

I oppgaven har vi påvist det som best kan beskrives som reelle og tekniske egenskaper ved ulike måter å organisere et virksomhetssamarbeid på – der mer- og mindreuttak regnes som en teknisk egenskap. Ved å holde disse egenskapene opp mot kvalitetskravene i IASBs konseptuelle rammeverk er det påvist et klart skille mellom disse egenskapene, og det er fremkommet klare argumenter for at rammeverkets målsetning best oppnås ved å holde de tekniske egenskapene utenfor regnskapet. Gjennom samme drøftelse er det også vist en klar forskjell mellom salgs- og rettighetsmetoden, ved at kun førstnevnte innebærer at den tekniske egenskapen knyttet til mer- og mindreuttak reflekteres i regnskapet. Vi konkluderer dermed med at salgsmetoden ikke kan anses å være i tråd med det konseptuelle rammeverket for IFRS.

Videre argumenterer vi for at ettersom det oppstår en forpliktelse hos meruttaker til mindreuttaker idet meruttaket er foretatt, så må disse to i utgangspunktet atskilte kontraktsforholdene sees i sammenheng. Dette medfører at meruttaker ikke kan anse inntekten fra meruttaket for opptjent, av hensyn til forpliktelsen til mindreuttaker. På samme måte kan mindreuttaker anse mindreuttaket for opptjent inntekt, ettersom meruttaker har tatt ut og solgt mindreuttakers rettmessige andel. Dette resonnementet medfører at inntektene skal reflektere selskapenes ideelle eierandeler, for at regnskapet skal kunne være en tro gjengivelse. EITF-rettighetsmetoden er den eneste kjente metoden som innebærer at inntektsstørrelsen i alle tilfeller reflekterer foretakets eierandel. Det kan dermed konkluderes med at dette må være den metoden, av de som anvendes i praksis, som er mest i samsvar med det konseptuelle rammeverket for IFRS.

Spørsmålet er da hvordan denne løsningen står seg i forhold til IFRS-standardene. Her er IAS 18 ansett for å være den mest aktuelle standarden. Vår drøfting av problemstillingen i relasjon til denne standarden ender opp med at denne ikke gir noen klare føringer for hvordan mer- og mindreuttak skal behandles i regnskapet, annet enn at det skal innregnes på en eller annen måte – enten ved justering av inntekter eller kostnader. Når det i tillegg er uklart hvilken autoritet standarden har i forhold til veiledningshierarkiet, kan man neppe hevde at en

metode som er i tråd med det konseptuelle rammeverket for IFRS ikke skulle kunne brukes innenfor IFRS dersom den likevel skulle vise seg å være i strid med IAS 18.

Hvorvidt IFRS 15 bidrar til å få klarhet i den regnskapsmessige behandlingen av mer- og mindreuttak etter IFRS, har det dermed ikke uten grunn vært interesse for å undersøke. Definisjonen av kunde som er helt sentralt i standarden synes å medføre at salgsmetoden er den eneste metoden som kan forsvares ut ifra IFRS 15, ettersom en mindreuttaker ikke vil kunne anses som kunde etter standardens definisjon. I denne sammenheng kan det imidlertid også vises til at denne standarden er tydelig på at den kun omfatter inntekter fra kontrakter med kunder, og at det er gitt klare indikasjoner på at inntekter som faller utenfor dette klart definerte virkeområdet er ment å skulle innregnes i tråd med andre standarder. Dermed konkluderer vi med at en korrekt forståelse av IFRS 15 vil være at denne ikke gjelder særskilt for problemstillingen knyttet til mer- og mindreuttak.

Når det også er klart at det ikke er utgitt noen annen standard som omhandler dette, synes det klart at løsningen må utledes fra veiledningshierarkiet i IAS 8. Sammenlignet med dagens situasjon, der IAS 18 synes å omfatte problemstillingen uten å si noe mer spesifikt om den, mener vi dette representerer en vesentlig klargjøring. Med utgangspunkt i denne konklusjonen har vi til slutt formulert en metode, i hovedsak tilsvarende EITF-rettighetsmetoden, som vi mener er i tråd med veiledningshierarkiet – og som derfor anbefales for anvendelse av alle foretak som rapporterer etter IFRS og er berørt av problemstillingen knyttet til mer- og mindreuttak.

Selskaper som rapporterer etter NGAAP har lagt forsiktighetsprinsippet, gjennom laveste verdis prinsipp, til grunn for behandlingen av mer- og mindreuttak. Vi har gjennom drøftingen vist at dette prinsippet ikke anvendes konsekvent for meruttak på samme måte som for mindreuttak, og at dette må anses å være i strid med regnskapslovens vurderingsregel for gjeld. I fortsettelsen er det vist at anvendelsen av laveste verdis prinsipp i utgangspunktet kan være feilaktig, ved at anskaffelseskost tilordnes på uriktig grunnlag. Når opptjeningsprinsippet legges til grunn, og alle lisenspartneres salgstransaksjoner ses i sammenheng, fremgår det at anskaffelseskost og salgsverdi kan være sammenfallende, slik at nedskrivning ikke vil være en aktuell problemstilling. Konklusjonen blir dermed at EITF-rettighetsmetoden også må kunne legges til grunn for NGAAP.

Svaret på oppgavens problemstilling blir dermed, kort oppsummert, at dagens praksis, hvor flere ulike metoder er i bruk, verken synes å være i tråd med IFRS eller NGAAP. Mye taler

for at en metode som ligger nært opp til dagens EITF-rettighetsmetode er å foretrekke, både etter IFRS og NGAAP

9.1 Anbefalinger til videre forskning og praksis

Som nevnt i oppgavens innledning har vi i denne oppgaven ikke gått i dybden på spørsmål rundt målingen av differansene knyttet til mer- og mindreuttak. Etter vår oppfatning vil en nærmere avklaring på dette området være avhengig av utviklingen knyttet til IASBs pågående prosjekt vedrørende revisjon av det konseptuelle rammeverket, og utviklingen knyttet til den øvrige bruken av virkelig innen IFRS. Videre er denne oppgavens argumentasjon i hovedsak basert på fortolkning av det konseptuelle rammeverket og litteratur som utdyper og forklarer dette. Her ser vi imidlertid gode muligheter for mer inngående studier, med utgangspunkt i andre metodevalg. Dette gjelder blant annet i spørsmålet om hvordan regnskapets relevans påvirkes av valget mellom salgs- og rettighetsmetodene.

Vår anbefaling til videre praksis følger av oppgavens konklusjon, og innebærer at både selskaper som rapporterer etter NGAAP og etter IFRS utelukkende bør bruke den metoden som presenteres. Denne metoden ligger nært opp til dagens EITF-løsning, men er samtidig mer konkret formulert, og formodentlig enklere å anvende i praksis. Det er et poeng i seg selv, slik vi ser det, at praksis blir mer ensrettet, både innenfor NGAAP og IFRS. Som et absolutt minimum vil vi anbefale alle selskaper det er aktuelt for, å påse at noteopplysningene vedrørende mer- og mindreuttak er tilstrekkelig konkrete og entydige til at brukerne kan forstå hvordan denne problemstillingen faktisk er håndtert i regnskapene.

Litteraturliste

- BP plc. (2014). Annual Report and Form 20-F 2013.
- Centrica plc. (2014). Annual report 2013.
- Centrica Resources (Norge) AS. (2014). Årsrapport 2013.
- CF. (2010). The Conceptual Framework for Financial Reporting 2010 [konsolidert]: Gyldendal Rettsdata.
- ConocoPhillips Co. (2014). 2013 Annual Report.
- ConocoPhillips Skandinavia AS. (2014). Årsrapport 2013.
- Dana Petroleum Norway AS. (2014). Annual Report 2013.
- Dana Petroleum plc. (2014). Annual Report 2013.
- Deloitte. (2014). Fueling Discussion About the FASB's New Revenue Recognition Standard. *Oil & Gas Spotlight*(October 2014).
- Det Norske Oljeselskap ASA. (2014). Årsrapport 2013.
- Eckhoff, T., & Helgesen, J. E. (2001). *Rettskildelære* (5. utg. ed.). Oslo: Universitetsforl.
- EITF. (1990). 90-22 Accounting for Gas-Balancing Arrangements ASC 932-10-S99-5.
- Ernst & Young. (2011). Revenue from contracts with customers - impact on the oil and gas sector *Exploring IFRS* (Vol. February 2011).
- Ernst & Young Global Limited. (2014). International GAAP® 2015.
- Faroe Petroleum plc. (2014). Annual Report 2013.
- Finanstilsynet. (2011). *Kontroll av finansiell rapportering - Styret i DNO International ASA*. Oslo.
- Forskrift om normpris ved ligning av petroleum. Forskrift 17. desember 1976 nr. 7 om bruk av normpris ved ligningsbehandling (Undersjøiske petroleumforekomster m.v.).
- Gjesdal, F. (1981). Accounting for Stewardship. *Journal of Accounting Research*, 19(1), 208-231. doi: 10.2307/2490970

- Gjesdal, F. (2006). IAS 18 Driftsinntekter. In F. Gjesdal, E. Kvaal, & S. S. Kvifte (Eds.), *Internasjonale regnskapsstandarder* (Vol. 3, pp. 150-169). Oslo: Cappelen.
- Gripsrud, G., Silkoset, R., & Olsson, U. H. (2010). *Metode og dataanalyse : beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP* (2. utg. ed.). Kristiansand: Høyskoleforl.
- Haugnes, T., & Bernhoft, A.-C. (2013). IFRS i endring enda en gang. Hvorfor? *Praktisk økonomi & finans, 1*.
- IASB. (2010). Conceptual Framework for Financial Reporting - The Reporting Entity. *Exposure Draft*(ED/2010/2).
- IASB. (2013). A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. *Discussion Paper*(DP/2013/1).
- IASB. (2014a). Basis for Conclusions on IFRS 11 Joint Arrangements. *Bound Volume*(2014).
- IASB. (2014b). Basis for Conclusions on IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. *Bound Volume*(2014).
- IASB. (2014c). Reporting the Financial Effects of Rate Regulation. *Discussion Paper*(DP/2014/2).
- IASB. (1989). Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements.
- IFRS Interpretations Committee. (2011). Agenda Paper 5: IAS 8 Accounting policies, Changes in accounting Estimates and Errors—Hierarchy of guidance to select an accounting policy. *January Meeting 2011*. from <http://www.ifrs.org/Meetings/Documents/IFRICJan11/IFRIC-Jan-2011-05IAS8.pdf>
- Jacobsen, D. I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? : innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (2. utg. ed.). Kristiansand: Høyskoleforl.
- Johannessen, A., Christoffersen, L., & Tufte, P. A. (2010). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (4. utg. ed.). Oslo: Abstrakt.
- Johannessen, A., Tufte, P. A., & Christoffersen, L. (2011). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag* (3. utg. ed.). Oslo: Abstrakt forl.
- Johnsen, A., & Kvaal, J. (1999). *Regnskapsloven : kommentarer til lov av 17. juli 1998 nr 56 om årsregnskap m.v.* Oslo: Cappelen akademisk forl.

- Knudsen, O. F., & Leraand, D. (2014). OPEC. Retrieved from
- Kvifte, S. S. (2006). Utvikling av god regnskapsskikk: Med IFRS som rettesnor eller tvangstrøye? *Praktisk økonomi & finans*, 01/2006, 4-13.
- Kvifte, S. S. (2012). Hva er egentlig inntekt? - IASB og FASB gjør retrett. *Praktisk økonomi & finans*, 1.
- Kvifte, S. S. (2014). Kritisk blick på IFRS – misforståelser og utfordringer. *Magma*(1), 44-49.
- Kvifte, S. S., & Johnsen, A. (2008). *Konseptuelle rammeverk for regnskap* (2. utg. ed.). Oslo: Den norske revisorforening.
- Kvifte, S. S., & Puri, A. (2014). Aktuelt om finansiell rapportering - Ny inntektsføringsstandard. *Revisjon og Regnskap*, 6-2014.
- Ler, A., & Puri, A. (2014). *Driftsinntekter* (S. S. Kvifte Ed. 7. utg. ed.). Oslo: Ernst & Young.
- Lundin Norway AS. (2014). Årsrapport 2013.
- Lundin Petroleum AB. (2014). Annual Report 2013.
- Nobes, C. (2009). The importance of being fair: an analysis of IFRS regulation and practice - a Comment. *Accounting and Business Research*, 39(4), 415-427.
- NOU 1995:30. Ny regnskapslov: Regnskapslovutvalget.
- OIAC. (2001). Accounting for Oil and Gas Exploration, Development, Production and Decommissioning Activities *Statement of Recommended Practice*. London: Institute of Petroleum.
- Olje- og energidepartementet. (2007). *Avtale for petroleumsvirksomhet inkludert vedlegg A og B*. Retrieved from <https://www.regjeringen.no/nb/dokumenter/Konsesjonsverk/id455398/>.
- Petroleumsloven. *Lov 29. november 1996 nr. 72 om petroleumsvirksomhet*.
- PwC. (2011a). *Financial reporting in the oil and gas industry - International Financial Reporting Standards* (2 ed.): PricewaterhouseCoopers.
- PwC. (2011b). Practical guide to IFRS - What do the revenue ED proposals mean to the Oil & Gas industry? (Vol. May 2011).

Statoil ASA. (2014). Årsrapport 2013.

Strandberg, B. E., & Slettebø, G. (2014). Sjelden høyesterettsdom om beste estimat. *Revisjon og Regnskap, 4-2014*.

Talisman Energy Inc. (2014). Annual Report 2013.

Talisman Energy Norge AS. (2014). Årsrapport 2013.

Total S.A. (2014). Annual Report 2013.

Wright, C. J. (2005). *International petroleum accounting*. Tulsa, Okla: PennWell.

Wright, C. J., & Gallun, R. A. (2008). *Fundamentals of oil & gas accounting* (5th ed.). Tulsa, Okla.: PennWell.