

**NORGES HANDELSHØYSKOLE**  
**Bergen, våren 2006**

**Utredning i fordypningsområdet: Regnskap og økonomisk styring**  
**Veileder: Professor Atle Johnsen**

## **KREATIV REGNSKAPSFØRING**

**OG**

## **SPONSOR SERVICE**

av

Helena Hildershavn Winkel

Denne utredningen er gjennomført som et ledd i siviløkonomutdanningen ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at høyskolen innestår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet.

## Sammendrag

I denne oppgaven har jeg utredet temaet kreativ regnskapsføring og praktisert det på et case. Jeg har først definert kreativ regnskapsføring og satt dette i en sammenheng. Deretter har jeg beskrevet og diskutert insentiver, regnskapsloven, regulering og metoder i forhold til kreativ regnskapsføring. Så har jeg beskrevet og illustrert hvordan man kan avdekke dette ved hjelp av offentlig tilgjengelig informasjon.

Videre har jeg brukt saken om Sponsor Service som case og beskrevet hendelsesforløpet, samt mer i detalj hva den kreative regnskapsføringen bestod i. Til slutt har jeg foretatt en liten analyse av regnskapstallene til selskapet for å vise hvordan man kan finne spor som peker i retning av kreativ regnskapsføring.

## Forord

Jeg har skrevet denne oppgaven som en del av min siviløkonomutdanning på NHH. Oppgaven handler om kreativ regnskapsføring. Jeg fikk inspirasjon til å skrive om dette temaet etter at Kjell Knivsflå foreleste om det i kurset Strategisk regnskapsanalyse høsten 2005. Mange strevsomme dager har passert siden da, men også lærerike dager. Temaet har vist seg å være meget spennende, og jeg kunne nok ha skrevet mye mer enn det jeg har gjort. Jeg valgte å praktisere teorien med Sponsor Service som case, ettersom denne saken har vært mye i media den siste tiden og således er meget aktuell i skrivende stund. Sponsor Service ble også tatt opp som tema i Aasmund Eilifsen kurs om revisjon som jeg fulgte våren 2006, noe som førte til at jeg ble enda mer interessert i saken.

Utredningen som jeg har skrevet er i stor grad beskrivende, men også analyserende gjennom diskusjon rundt teorien og bruk av case. Det meste av skrivingen har blitt gjort i juni 2006, blant annet på grunn av et meget hardt semester. Dessuten følte jeg at emnet trengte min fulle konsentrasjon. En av oppgavens svake sider er nok at jeg ikke har gått så dypt inn i regnskapstallene til Sponsor Service som jeg kunne ha gjort, og at jeg ikke har brukt tall lenger tilbake enn 1998. Men det kan også være en fordel for enkelthets skyld, siden jeg tross dette kunne trekke konklusjoner.

Det er flere som har vært meg til hjelp under skrivingen. Jeg vil gjerne få takke min veileder Atle Johnsen for nyttige innspill og råd underveis. Takk til Aasmund Eilifsen for å ha gravd frem dokumentasjon fra Sponsor Service-saken for meg. Jeg vil også takke journalist Lars-Erik Nygaard i Dagens Næringsliv for å ha vært behjelpelig pr. epost angående Sponsor Service. Til slutt vil jeg rette en spesiell takk til Kjell Knivsflå som var så vennlig å låne meg litteratur jeg sårt trengte, da disse ikke var tilgjengelig på biblioteket.

Bergen, 30/6-2006

Helena H. Winkel

## Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning.....	6
Teoridel .....	8
2.0 Hva er kreativ regnskapsføring?.....	8
2.1 Kreativ regnskapsføring og målefeil .....	8
2.2 Kreativ regnskapsføring og Earnings Management .....	10
3.0 Incentiver til kreativ regnskapsføring.....	13
3.1 Personlig vinning.....	13
3.2 Vinning for selskapets eiere .....	14
4.0 Regnskapet og Regnskapsloven .....	16
4.1 Regnskapet .....	16
4.2 Regnskapslovens rammeverk på utvalgte områder .....	18
4.2.1 Opptjeningsprinsippet .....	19
4.2.2 Sammenstillingsprinsippet .....	20
4.2.3 Forsiktighetsprinsippet .....	20
4.2.4 Beste estimat .....	21
4.2.5 Fornuftig avskrivningsplan.....	21
4.2.6 Avskrivning goodwill.....	21
4.3 En løsning på problemet?.....	22
5.0 Regulering og overvåking av regnskapet .....	24
5.1 Norsk RegnskapsStiftelse.....	24
5.2 IASB .....	24
5.3 DnR og revisorene.....	24
5.4 Økokrim .....	25
5.5 Kredittilsynet.....	25
6.0 Metoder for å manipulere regnskapstall .....	26
6.1 Kreativ inntektsføring.....	27
6.2 Blåse opp resultatet med engangsvinninger/poster .....	28
6.3 Flytte dagens kostnader til en senere eller tidligere periode .....	28
6.4 Utelate å føre gjeld eller urettmessig redusere denne.....	30
6.5 Flytte fremtidige kostnader til i dag .....	30
6.6 Andre metoder .....	31
7.0 Kreativ inntektsføring: en spesiell analyse.....	33
7.1 For tidlig inntektsføring og føring av inntekter av tvilsom karakter .....	34
7.1.1 Føre inntekt for varer/tjenester som ennå ikke har blitt levert/utført .....	34
7.1.2 Føre inntekt før levering/overføring av risiko .....	34
7.1.3 Føre inntekt selv om kunden ikke må betale, eller har lav betalingssannsynlighet.....	34
7.1.4 Salg til nærstående parter .....	35
7.1.5 Gi kunden noe av verdi ved siden av det som blir solgt.....	35
7.1.6 Blåse opp/forstørre inntektsbeløpet .....	35
7.2 Føring/rapportering av fiktiv inntekt.....	36
7.2.1 Føre salgsinntekter som mangler økonomisk innhold/substans .....	36
7.2.2 Føre salgsinntekt for varer som er levert men ikke bestilt .....	36
7.2.3 Føre beløp mottatt i lånetransaksjoner som inntekt.....	36
7.2.4 Inntektsføre resultat av investeringer som del av salgsinntekt .....	37
7.2.5 Inntektsføre leverandørrabatter knyttet til fremtidige kjøp .....	37
7.2.6 Resultatføre salgsinntekt som har blitt holdt tilbake før en fusjon.....	37
7.3 Flytte dagens inntekt til en senere periode .....	37
7.3.1 Skape reserver/avsetninger som blir oppløst i økt resultat i senere år.....	38

7.4 Andre kreative inntektsføringsmetoder .....	38
7.4.1 Resultatføre inntekt når penger er mottatt, til tross for fremtidige forpliktelser .....	38
8.0 Røde flagg og resultat kvalitet.....	39
8.1 Avsløring av manipulerte inntekter.....	40
8.2 Avsløring av manipulerte kostnader.....	43
8.3 Avsløring av manipulerte poster i balansen .....	44
8.4 Andre røde flagg.....	46
Casedel .....	47
9.0 Sponsor Service .....	47
9.1 Hendelsesforløpet.....	47
9.2 Den kreative regnskapsføringen .....	51
9.2.1 Inntektsføre for tidlig/inntekt av tvilsom karakter.....	51
9.2.2 Fiktiv inntekt og fiktive fordringer.....	53
9.2.3 Flytte dagens kostnader til en senere periode .....	53
9.2.4 Utelatelse av gjeld og forpliktelser.....	55
9.2.5 Andre metoder.....	55
9.2.6 Insentiver .....	55
9.3 En liten analyse .....	57
9.4 Oppsummering Sponsor Service .....	61
10.0 Konklusjon .....	62
Litteraturliste .....	63

## 1.0 Innledning

Opp igjennom tidene har mennesker alltid vært flinke til å finne omveier for å lettere nå sine mål, og ikke minst til å skjule for andre hvordan de egentlig har klart det. Har man blitt avslørt på én metode, blir gjerningsmannen tvunget til å finne andre metoder for å oppnå det samme. På denne måten har bedrageri blitt vanskeligere å avdekke, og dessverre er det mange som har en lav terskel for å utnytte de muligheter det ligger i dette. Imidlertid har man også blitt flinkere til å finne nye metoder til å avsløre bedrageriet på.

I denne utredningen er det naturligvis *økonomisk* kriminalitet og bedrageri jeg snakker om. I løpet av de siste årene har det blitt mer og mer fokus på kreativ regnskapsføring både i media og ellers. Så lenge det har eksistert handel har det vel alltid eksistert mennesker som ikke er ærlige. Men etter at man fikk regnskapslover måtte man altså finne ut metoder for å omgå disse, enten det gjaldt personlig vinning der en ansatt bedro sjefen, eller for å skjule sannheten om bedriftens økonomiske tilstand for verden utenfor. Det er spesielt sistnevnte situasjon som har fått mest fokus i de siste årene, og som jeg vil konsentrere meg om i denne oppgaven.

I USA opplevde man noen få slike skandaler i tiden etter andre verdenskrig, men det var ikke før Enron-skandalen i 2001, at verdens øyne ble rettet mot dette problemet for alvor. I kjølvannet av Enron opplevde man at flere større og mindre bedrifter gikk dukken som følge av kraftig skjerpet ekstern og intern granskning, så å si i alle verdensdeler. Det amerikanske lovverket som gjaldt regnskap og revisortilsyn ble strammet inn og forbedret på flere områder. I Norge trodde folk flest at slike skandaler ikke kunne skje her til lands, at vi var så mye mer ærlige enn andre. Finance Credit-saken og Sponsor Service fikk satt en stopper for den tanken. I denne oppgaven vil jeg beskrive kreativ regnskapsføring i en bredere sammenheng og eksemplifisere ved å bruke saken med Sponsor Service som case til slutt, og vise hvordan det kan være mulig å avdekke manipulering ved at man kun har tilgjengelig offentliggjorte tall.

Videre vil jeg disponere oppgaven slik at jeg først definerer hva kreativ regnskapsføring er og har en diskusjon rundt dette. Deretter vil jeg beskrive hvilke insentiver som kan ligge til grunn. Så vil jeg gi en generell beskrivelse av regnskap for så å drøfte noen av regnskapslovens ”svakheter”, samt kort beskrive hvilke instanser som regulerer og kontrollerer norske

regnskaper og regnskapsmanipulering. Deretter skal jeg beskrive og kommentere kreative regnskapsmetoder, med ekstra vekt på inntektsføring. Til slutt i teoridelen vil jeg diskutere hva en resultat kvalitetsanalyse kan inneholde.

I casedelen vil jeg drøfte Sponsor Service-saken i lys av den teorien jeg har presentert, samt analysere regnskapstall for å eventuelt finne noen såkalte røde flagg. Til slutt vil jeg komme med en konklusjon. Jeg håper at du som leser vil sitte igjen med en enda bedre forståelse enn før for hvordan problemet med kreativ regnskapsføring kan avdekkes, både i teori og praksis.

## Teoridel

### 2.0 Hva er kreativ regnskapsføring?

Det verserer flere ulike definisjoner på et begrep som i tillegg har mange navn; regnskapsmanipulering, økonomisk kriminalitet, regnskapsjuks, uredelig regnskapsrapportering, på engelsk Earnings Management. I noen lærebøker har disse begrepene helt forskjellige betydninger, mens i andre bøker brukes begrepene om hverandre. Jeg vil her prøve å sette disse begrepene i sammenheng og diskutere de ulike definisjonene.

### 2.1 Kreativ regnskapsføring og målefeil

Den videste definisjonen er kanskje den som Knivsflå bruker, og lyder som følger:

*Kreativ regnskapsføring er målefeil mellom rapporterte regnskapstall og det som skulle ha vært rapportert etter god regnskapsskikk.<sup>1</sup>*

For eksempel er rapportert nettoresultat til egenkapitalen lik nettoresultat etter god regnskapsskikk pluss kreativ påvirkning av nettoresultatet:  $NRE = NRE_{GRS*} + KPD$ , men dette kan også formuleres på andre måter. Definisjonen er vid i den forstand at uttrykket ”god regnskapsskikk” til dels er avhengig av skjønn, og gir rom for å rapportere innenfor et intervall. Knivsflå kaller kreativ regnskapsføring for målefeil av type 3, der type 1 gjelder målefeil mellom verdibasert regnskap og korrekt historisk kost, og type 2 er målefeil mellom korrekt historisk kost og god regnskapsskikk. Som jeg kommer til å nevne litt senere, kan målefeil av type 1 påvirke sannsynligheten for målefeil av type 3, altså kreativ regnskapsføring.

Knivsflå definerer også regnskapstilpasning (earnings management) slik:

*Påvirkning av regnskap gjennom metoder for regnskapsføring som i utgangspunktet ligger innenfor rammen av god regnskapsskikk, men der det rapporterte resultatet er mindre i samsvar med beste estimat på ”korrekt” regnskapsbasert resultat.<sup>1</sup>*

Regnskapsmanipulering definerer han slik:

---

<sup>1</sup> Knivsflå (2005); forelesningsnotat BUS424



*Påvirkning av regnskapet gjennom regnskapsmetoder som ligger utenfor rammen av god regnskapsskikk.*

Figur 2.1 illustrerer disse sammenhengene, der nettoresultat i forhold til korrekt historisk kost (khk), altså det virkelige nettoresultatet (VNRE) er utgangspunktet.

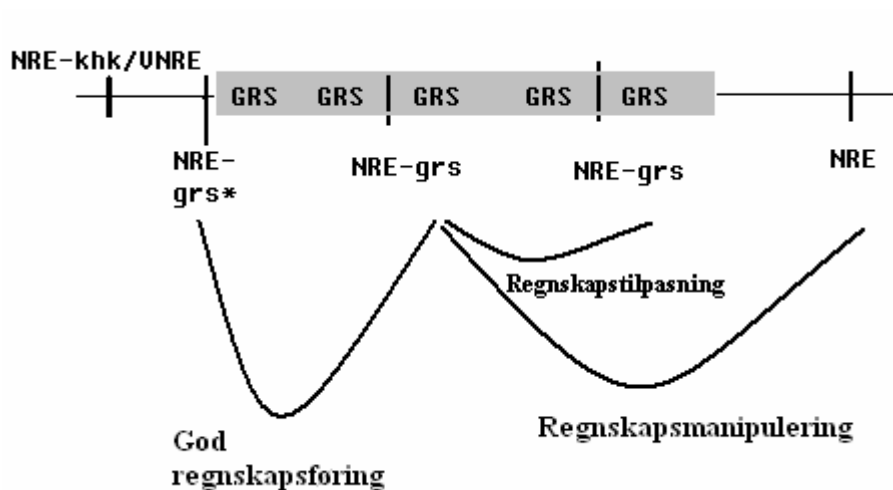


Fig. 2.1<sup>1</sup>

Det Knivsflå vil fram til her er egentlig at både regnskapstilpassing og regnskapsmanipulering er kreativ regnskapsføring, fordi regnskapet i begge tilfeller avviker fra god regnskapsskikk i større eller mindre grad. Norske regnskapsregler er formet på en slik måte at det gir rom for å i en viss grad bestemme regnskapsføringen selv. Reglene fungerer mer som et rammeverk, for at selskaper i ulike former og situasjoner skal kunne passe inn uten at det blir for firkantet. Dette kan i noen tilfeller gi store forskjeller ved valg av regnskapsmetode. Vi skal gå nærmere inn på dette senere.

Disse valgmulighetene fører vanligvis allikevel til at ulike selskaper vil føre sitt regnskap på den mest hensiktsmessige måten, og som oftest godt innenfor rammen av god regnskapsskikk. Men i noen tilfeller vil man tøy strikken så langt som mulig for at regnskapet skal ta seg best mulig ut i andres øyne. Dette kan man sette spørsmålstegn ved, men det er strengt tatt ikke ulovlig. Å utnytte disse mulighetene kan betegnes som en form for kreativ regnskapsføring, eller regnskapstilpassing. Men noen ganger tøyes strikken for langt. Plutselig befinner bedriften seg utenfor rammen som regelverket har satt, og det er da vi virkelig kan snakke om regnskapsmanipulering eller mislighold.

Det er også slik Mulford & Comiskey definerer kreativ regnskapsføring, om enn i andre ordelag (fritt oversatt):

*”Alle metoder som brukes i ”financial numbers game”, inkludert aggressive regnskapsmetoder, mislighold og Earnings Management er å klassifisere som kreativ regnskapsføring”.<sup>2</sup>*

M&C deler kreativ regnskapsføring i to; utnyttelse av regnskapslovens rammeverk og rent mislighold, altså klart ulovlige handlinger. Dette er på linje med det jeg allerede har diskutert.

## 2.2 Kreativ regnskapsføring og Earnings Management

### Definisjoner på Earnings Management:

Definisjon fra Mulford & Comiskey (fritt oversatt): *aktiv manipulering av resultater mot et forhåndsbestemt mål.*

Definisjon fra Healy & Wahlen (fritt oversatt): *når ledelsen bruker bedømmelse i finansiell rapportering og transaksjoner til å endre finansielle rapporter for å villedde investorer om den underliggende lønnsomheten til selskapet eller for å påvirke utkomme av kontrakter som er avhengig av finansielle tall.*

Definisjon fra W. Scott (fritt oversatt): *EM er å velge regnskapsmetoder under den frihet regnskapsloven gir for å maksimere egen nytte og/eller verdien til selskapet.<sup>3</sup>*

Av dette forstår vi at Earnings Management kan tolkes på mange forskjellige måter.

I utgangspunktet ville man tillegge det engelske uttrykket Earnings Management (EM) en annen betydning enn kreativ regnskapsføring, der EM ville være mer snevert. Mulford & Comiskey forklarer EM (i tillegg til definisjon ovenfor) som kun det å flytte inntekter og kostnader fra én periode til en annen for at resultatet skal nå det ønskede nivå, og at man ikke direkte bryter grenser for lovlig regnskapsføring. Men Giroux definerer EM så å si på lik linje med kreativ regnskapsmanipulering generelt. Det vil si at alt fra konservativ regnskapsføring til mislighold (fraud) er regnet som EM. Når man snakker om god resultat kvalitet snakker man

---

<sup>2</sup> Mulford og Comiskey (2002); The Financial numbers game, s. 3

altså om konservativ EM, fordi man holder seg nært opp til god regnskapsskikk og begrenser bruken av eget skjønn.

Figur 2.2 viser hvordan Giroux kategoriserer kreativ regnskapsføring/EM.

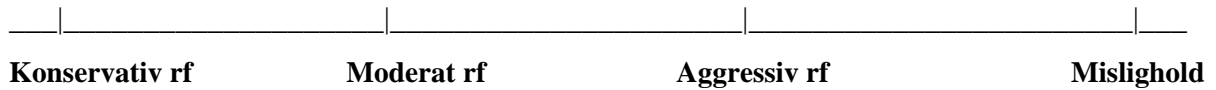


Fig. 2.2<sup>4</sup>

Hvis man for eksempel ser på forskjellige måter å behandle utvikling av programvare på i forhold til denne klassifiseringen, vil

- konservativ regnskapsføring betyr at utgiften kostnadsføres
- moderat regnskapsføring betyr begrenset balanseføring av utgiften
- aggressiv regnskapsføring medføre balanseføring i stor grad
- mislighold innebære at utgifter som ikke hører til denne posten vil bli balanseført under denne posten.

Dette er også på linje med Knivsflås vurdering av resultat kvalitet. Når regnskapet er basert i størst mulig grad på kjente verdier, m.a.o. at man foretar få korrekte økonomiske verdimålinger (for eksempel ved å sette verdien av en eiendel til nåverdien av fremtidige kontantstrømmer knyttet til denne) og heller benytter kontantbaserte verdier, er resultat kvaliteten meget god fordi påliteligheten er høy. I utgangspunktet ville man altså helst hatt mest mulig verdimåling i regnskapet fordi dette er økonomisk sett det mest korrekte, men pga. at dette er avhengig av estimater og ”gjetninger” om fremtiden og markedsverdier (spesielt på eiendeler som ikke er omsatt), vil påliteligheten synke og risikoen for kreativ regnskapsføring øke. Figur 2.3 illustrerer disse sammenhengene.

<sup>3</sup> Giroux (2004); Detecting Earnings Management, s. 20

<sup>4</sup> Giroux (2004); Detecting Earnings Management, s.2

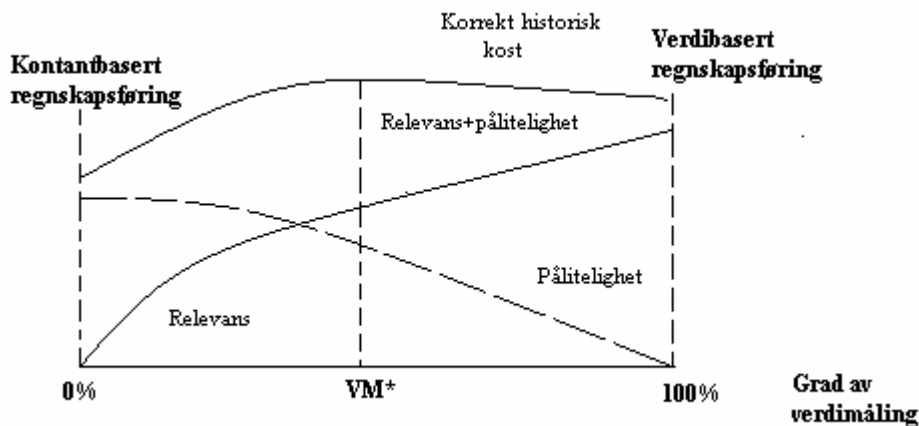


Fig. 2.3<sup>5</sup>

Figuren viser at man bør velge en grad av verdimåling som maksimerer summen av relevans og pålitelighet.

Så hva er kreativ regnskapsføring? Kreativ regnskapsføring er mislighold. Kreativ regnskapsføring er å gå på kanten av regnskapsloven. Kreativ regnskapsføring er også å benytte seg av de muligheter som ligger i regnskapsloven til å gjøre egne vurderinger basert på god regnskapsskikk. Spørsmålet vi ender opp med er hvor den usynlige grensen går. Når kan handlingene ikke lenger forsvares? Derfor er det så viktig at vi har et kompetent system for overvåking av regnskapsrapporteringen. Dette vil jeg komme inn på senere. Avsløring av slike tilfeller vil kunne medføre fengselsstraff og/eller bøter, avhengig av hvor stor svindelen er. Det blir mer alvorlig jo flere som blir rammet. Dette har Norge opplevd på nært hold gjennom blant annet Finance Credit-saken og Sponsor Service nylig. Sistnevnte sak vil jeg beskrive grundig i siste del av oppgaven.

Vi forstår dermed av dette at kreativ regnskapsføring er noe vi må ta alvorlig. Det får ikke bare konsekvenser for den som utøver svindelen/misligholdet.

<sup>5</sup> Knivsflå (2005); forelesningsnotat BUS424

### 3.0 Insentiver til kreativ regnskapsføring

Vi kan i hovedsak skille mellom to typer insentiver for regnskapsmanipulering. Det første gjelder individuelle insentiv, det andre insentiv for selskapet som helhet. Kort oppsummert kan man også si at årsaken til hvorfor noen faktisk manipulerer regnskapet kan deles i tre. Fordi:

1. Det lønner seg.
2. Det er lett å gjøre det.
3. Det er lite sannsynlig at man blir tatt.<sup>6</sup>

I tillegg er uetiske holdninger i bedriften og ellers med på å rettfærdiggjøre slike handlinger.

#### 3.1 Personlig vinning

Bedrifter bruker ofte *bonusprogrammer/systemer* som er knyttet til bedriftens resultat på ulike måter. Dette gir i noen tilfeller insentiv til å manipulere regnskapstallene slik at kravene for bonus nås. Et slikt bonussystem kan gjelde både vanlige ansatte og mellomledere/ledere. Bonusen kan for eksempel avhenge av nøkkeltallet resultat i forhold til investeringer, eller av aksjekursen (gjennom opsjonsprogrammer). Begge er fristende å manipulere, og ikke så vanskelig å gjennomføre for dem som vil. Bonussystemer har ofte gjerne et øvre tak, slik at den ansatte ikke lenger vil øke sin bonus når kravene er nådd. Dette vil gi bonustaker insentiv til å flytte inntekter frem til tid eller kostnadsføre for tidlig, hvis kravene nås en god stund før periodens slutt. På denne måten påvirker han/hun også neste periodes bonusmuligheter. Det finnes mange eksempler der dette har skjedd, men de har gjerne ikke hatt så store konsekvenser med mindre flere personer har stått bak.

Ved *lederskifte* er det ikke så uvanlig at den nye lederen benytter seg av muligheten til å kvitte seg med store kostnader gjennom å skylde på den forrige lederen. Dette skjer gjennom store restruktureringskostnader, nedskrivninger eller tilbakeføring av kostnader til en tidligere periode. Den nye lederen i selskapet kaller det gjerne å rydde opp, men i bunn og grunn blir det en form for kreativ regnskapsmanipulering. Lederen vil da kunne sole seg i glansen av sin

---

<sup>6</sup> Schilit (2002); Financial shenanigans, s. 28

tydeliggjorte effektivitet, og slipper å dra med seg ”feil” eller problemer som den forrige sjefen har skapt. Et eksempel på dette er da det amerikanske selskapet Sunbeam fikk en ny leder (Al Dunlap) som ble sett på som en stor helt da han tilsynelatende snudde nedgangen i selskapet og aksjekursen steg til værs (i likhet med lønnen hans). Oppgangen skyldtes at Dunlap hadde foretatt et ”big bath” og ført store restruktureringskostnader som også inkluderte en del av påfølgende års kostnader.<sup>7</sup>

### 3.2 Vinning for selskapets eiere

Det er i hovedsak tre ulike situasjoner som gir insentiv til regnskapsmanipulering for eierne av et selskap.

Ledelsen søker å *øke resultatet* slik at det er lettere å få lån gjennom for eksempel at kredittvurderingen av selskapet forbedres, eller for å forhøye aksjekursen. Sistnevnte er spesielt viktig når selskapet skal børsnoteres, og ved senere aksjeemisjoner. Det er altså viktig at investorer og kreditorer har et positivt syn på selskapets økonomiske stilling. Et eksempel er *Finance Credit* som overvurderte sine fordringer for å lure kreditorene. Inntekten bestod nesten bare av verdiøkning på fordringer og lite fra inndrivning. I tillegg ble det ført inntekter på ikke-reelle kontrakter, og fordringer overtatt fra andre selskaper ble balanseført som eiendeler uten at Finance Credit hadde betalt for dem.<sup>8</sup> Bankene lånte Finance Credit flere hundre millioner basert på falske opplysninger.

Ledelsen ønsker å *redusere resultatet* hvis dette er for bra til at selskapet skal kunne nyte godt av statlige subsidier, og for å få betale lavere skatt eller avgifter. Dessuten vil et lavere resultat tiltrekke seg færre konkurrenter i bransjen, og lønnskravene vil kunne bli senket. Dette er for eksempel hva *Ofoten og Vesteraalens Damskibsselskap (OVDS)* foretok seg for å fortsette å få støtte fra staten. Resultatene ble i stor grad underrapportert gjennom å regnskapsføre for høyt oljeforbruk, slik at de rapporterte kostnadene økte. Til sammen ble staten svindlet for over 100 millioner kroner.

---

<sup>7</sup> Schilit (2002); Financial shenanigans, s. 164

Ledelsen vil også i noen tilfeller manipulere regnskapet for å *jevne ut resultatet* over tid. Dette fordi investorer og markedet ellers ser på det som veldig positivt at selskapet viser stabilitet og forutsigbarhet. Man får økt tiltro hos leverandører og kunder, spesielt gjennom media. Har selskapet et spesielt høyt forventet resultat i inneværende år, kan inntekt med fordel flyttes til senere perioder (eller det motsatte med kostnader), slik at ikke resultatgrafene går i store bølger eller at aksjekursen svinger veldig. Det kan nemlig være like ille å overstige årets mål/krav som å ikke nå dem. Det at ledelsen kan vise omverdenen at man har kontroll på økonomien vil også kunne gjøre det lettere for selskapet å skaffe kapital i markedet. Det kan nevnes mange eksempler i forbindelse med dette. For eksempel flyttet Enron tap og gjeld over på haugevis av nyopprettede datterselskaper, for at resultatet i hovedselskapet skulle fortsette å se bra ut.

Det finnes nok andre insentiver som kunne vært nevnt, men dette er hovedkategoriene. Implisitt i hver kategori ligger det flere insentiver, og i mange tilfeller ligger det flere årsaker bak slike handlinger.

---

<sup>8</sup> "Ny Finance Credit-dom". Nettavisen 2006.

## 4.0 Regnskapet og Regnskapsloven

I dette kapitlet vil jeg forklare hva et regnskap er og diskutere deler av regnskapsloven som regulerer regnskapet.

### 4.1 Regnskapet

Før jeg begynner å diskutere måter å være kreativ i regnskapsføringen på, er det kanskje på sin plass å kortfattet beskrive regnskapet i seg selv og hvilken betydning det har, selv om dette synes temmelig opplagt. En måte å si dette på er at regnskapet er en tallmessig fremstilling av bedriftens (økonomiske) aktiviteter oppsummert gjennom året. Regnskapet skal gi et entydig bilde av selskapets økonomiske stilling slik at det kan forstås for utenforstående og sammenlignes med andre selskaper. Penman uttrykker det på denne måten:

*”...Financial statements are the lens on the business. However, financial statements often produce a blurred picture. Financial statement analysis focuses the lens to produce a clearer picture.”<sup>9</sup>*

Penman sier med dette at de fleste regnskaper i seg selv ikke gir et perfekt bilde av selskapet, og at man trenger å se bak tallene som presenteres og korrigere disse mot korrekt historisk kost og virkelige verdier.

Et regnskap organisert etter regnskapslovens rammer er ganske logisk. Regnskapet består av et resultatregnskap, balanse for eiendeler og gjeld, kontanstrømoppstilling og noter.

**Resultatregnskapet:** viser inntekter og kostnader sammenstilt for en periode, slik at periodens resultat fremkommer.

**Balansen:** viser hvilke eiendeler man har ved periodens slutt, hva disse har kostet eller hvor mye disse er verdt, og hvordan de er finansiert.

---

<sup>9</sup> Penman (2003); Financial statement analysis and security valuation, s. 17



**Kontantstrømoppstillingen:** viser hvordan likviditeten (kontanter og bankinnskudd) ved periodens slutt har fremkommet gjennom periodens kontantstrømmer til/fra drift, finansiering og investeringsaktiviteter.

**Notene:** går i detalj på sammensatte poster og forklarer hendelser som har sammenheng med de rapporterte tallene.

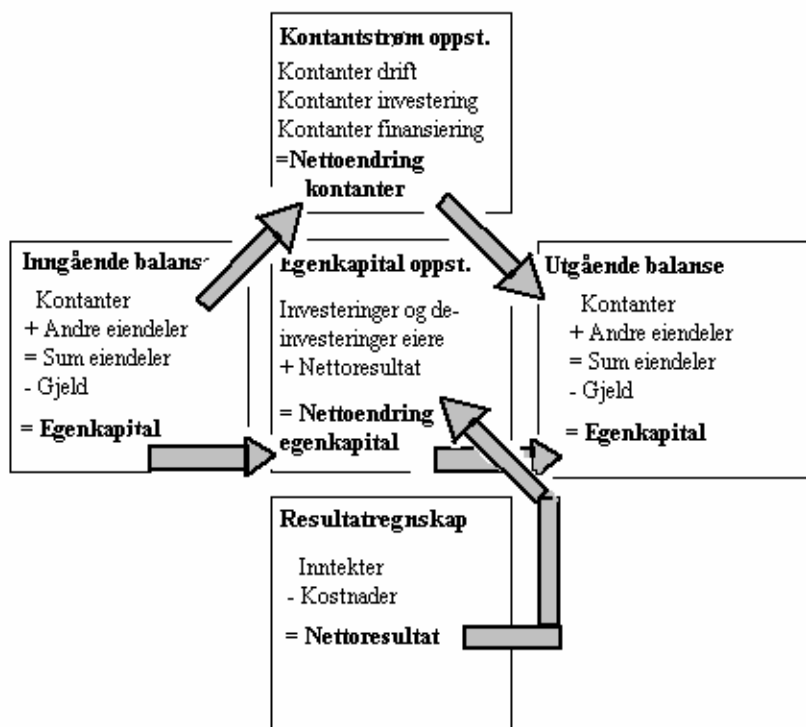


Fig. 4.1<sup>10</sup>

Figur 4.1 viser hvordan de ulike delene av regnskapet henger sammen og påvirker hverandre. Når jeg senere skal diskutere hvordan man kan avsløre regnskapsmanipulering, er det viktig å forstå disse sammenhengene.

NRS uttrykker formålet med regnskapet slik:

*”Årsregnskapets og årsberetningens formål er å danne grunnlag for regnskapsbrukernes bedømmelse av foretakets utvikling, finansielle stilling, resultat og risiki. Regnskapsbruker er enhver som treffer beslutninger som kan påvirkes av den regnskapspliktiges forhold, herunder*

<sup>10</sup> Penman (2003); Financial statement analysis and security valuation, s. 37

*nåværende og mulige eiere, kreditorer, ansatte, kunder, alliansepartnere og offentlige myndigheter.”<sup>11</sup>*

I tillegg sier Regnskapsutvalget noe om hvordan regnskapet skal fremstilles:

*”Bestemmelsene i loven om årsregnskapet og årsberetningen tar sikte på å oppnå at disse dokumentene gir opplysninger om forhold som er relevante for regnskapsbrukerne. Opplysningene skal dessuten være pålitelige i forhold til det som regnskapsbrukerne normalt forventer”...*

Det settes altså relativt store krav til hvordan regnskapet skal fremstilles og hva det skal inneholde, og er ikke noe som kan tas lett på. Men kvaliteten vil allikevel variere, spesielt mellom land med og uten full revisjonsplikt. I Norge er alle regnskapspliktige i utgangspunktet også revisjonspliktige, men det fins visse unntak for revisjonsplikt.

## 4.2 Regnskapslovens rammeverk på utvalgte områder

Jeg vil her ta for meg de delene av regnskapsloven som er lettest å utnytte ved bruk av kreativ regnskapsføring. Med andre ord de reglene som er mest tøyelige. Det er viktig å skille mellom paragrafer som helt eller delvis er avhengig av den regnskapspliktiges egne vurderinger og paragrafer som ofte blir brutt. Sistnevnte er et resultat av andre insentiv enn bare den fristelsen som ligger i en paragrafs ”usikre” innhold.

### **§ 4-1 Grunnleggende regnskapsprinsipp;**

- nr 2: Inntekt skal resultatføres når den er opptjent (Opptjeningsprinsippet).
- nr 3: Utgifter skal kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt (Sammenstillingsprinsippet).
- nr 4: Urealisert tap skal resultatføres (Forsiktighetsprinsippet).

---

<sup>11</sup> NOU 2003: 23 Evaluering av regnskapsloven

#### § 4-2 Regnskapsestimer:

- Ved usikkerhet skal det brukes *beste estimat*, på bakgrunn av den informasjon som er tilgjengelig når årsregnskapet avlegges.

#### § 5-3 Anleggsmidler:

-anleggsmidler som har begrenset økonomisk levetid skal avskrives etter en *fornuftig avskrivingsplan*.

-under denne problemstillingen er også § 5-7 **Goodwill** relevant.

Disse vil jeg nå diskutere nærmere.

#### 4.2.1 Opptjeningsprinsippet

Det er vanlig å tenke at inntekten er opptjent når salgstransaksjonen er gjennomført. Så langt er det greit. Men *når* kan man si at transaksjonen er gjennomført? Noen vil si når varen er levert eller tjenesten er ytet. Noen vil si når risiko og kontroll er overført. Men når er dette da? Hvis varen/tjenesten er komplekst sammensatt av ulike deler, for eksempel gratis vedlikehold av varen inkludert i prisen, blir det hele fort mer vanskelig å forholde seg til. Man kan ha mottatt betaling av kunden, men ikke levert hele produktet ennå. Eller man kan ha levert produktet men ikke mottatt betaling. Kanskje varen er levert uten at den er bestilt, kanskje kunden ikke har tenkt å betale osv. osv. Vi ser at det er mange ulike situasjoner som kan oppstå, som skaper usikkerhet rundt regnskapsføring av inntekten.

Prinsippet/standarden gir rom for utsatt resultatføring (som når tjenester leveres etter salgstidspunktet) og fremskutt resultatføring for anleggskontrakter (løpende avregning). Inntektsføring har blitt et spesielt viktig tema de siste årene pga. økningen i internettbedrifter og tjenesteytende bedrifter. Disse har gjerne en vanskelig inntektsstruktur pga bl.a. kommisjoner og timebetaling som kompliserer føringen. Det er ikke noe i veien med regnskapsloven på dette området fordi den gjelder generelt, men derimot er det manglende forståelse for hvordan prinsippene skal anvendes i ulike situasjoner. Loven er utformet slik at man uten for store vanskeligheter kan ta seg friheter i hvordan man velger å føre inntekten, selv om det tilsynelatende står svart på hvitt. De fleste valg som de regnskapspliktige gjør i denne sammenheng kan nok forsvares. Men det er også dem som beveger seg helt i utkanten

av dette prinsippet, og noen bikker over kanten. Dette kan ikke like lett forsvares. I tillegg er det kommet et eksplisitt opplysningskrav gjeldende fra 2006 om hvordan et selskap resultatfører inntekt. Dette betyr at det må beskrives mer i detalj enn kun å sitere regnskapsprinsippene, noe som vil gjøre det vanskeligere å skjule tvilsomme metoder utad.

#### *4.2.2 Sammenstillingsprinsippet*

Dette prinsippet blir gjerne kalt ”matching”, fordi inntekter og kostnader som hører sammen, altså som ”matcher”, etter regelen skal føres i samme periode. Årsaken er logisk nok den at regnskapet da gir et mer korrekt bilde av selskapets inntjeningssevne. Men sett fra selskapets synspunkt er insentivene og mulighetene mange til ikke å følge dette prinsippet så nøye. For på dette området er det også rom for en del skjønn, og påstander som ikke så lett kan tilbakevises. Kostnadene blir gjerne ført i senere perioder og inntektene tidligst mulig. Noen kostnader henger meget tydelig sammen med inntektene, mens andre kan diskuteres. Sammenstillingsprinsippet er dermed også utsatt for misbruk. Avskrivninger er en følge av prinsippet, og blir diskutert under eget punkt.

#### *4.2.3 Forsiktighetsprinsippet*

Denne regelen henger sammen med laveste verdis prinsipp og tilsier at man skal konsekvent undervurdere eiendeler og overvurdere gjeld. Det er jo helt klart at når muligheten for tap er av en slik størrelse at ”alle” kan se det, m.a.o. at det er allment kjent i markedet, har den regnskapspliktige ingen annen utvei enn å regnskapsføre tapet. Men det er jo slettes ikke selvfølgelig at det eksisterer full klarhet i om det foreligger et potensielt tap, og spesielt hvilken størrelse dette tapet består i. Her finnes det mange muligheter å utnytte reglene på for den som absolutt vil, og vedkommende kan gjerne ha sitt på det tørre. Usikkerheten har sammenheng med beste estimat -prinsippet som diskuteres nedenfor. Men som i problemstillingen ovenfor finnes det en grense, og en og annen gang overskrides denne også.

#### *4.2.4 Beste estimat*

Det er første ledd av denne paragrafen som er mest interessant i denne sammenheng. Beste estimat i følge NOU er et forventningsrett estimat, basert på nyeste informasjon.<sup>12</sup> I de fleste situasjoner har man ikke oversikt over forventningen/sannsynlighetsfordelingen, og beste estimat blir i så fall basert på den regnskapspliktiges skjønn. Det er denne paragrafen som gir mest rom for kreativitet. Beste estimat brukes for eksempel i sammenheng med behandling av eiendeler, (som avskrivninger), og med avsetning for tap og lignende. Dette diskuteres nærmere i de aktuelle avsnitt. Selv om loven krever at man er fornuftig når beste estimat blir satt, kan begrepet ”fornuftig” tøyes og bøyes slik man vil ha det. Denne paragrafen er dermed på alle måter svært utsatt for misbruk.

#### *4.2.5 Fornuftig avskrivningsplan*

Denne regelen er en anvendelse av sammenstillingsprinsippet, fordi en fornuftig avskrivningsplan gjerne betyr at man sammenstiller disse med den inngående kontantstrømmen som eiendelen genererer eller i det minste har sammenheng med. Men dette står ikke ordrett i paragrafen. Den vanligste type avskrivningsplan i Norge er lineære avskrivninger. Dette blir akseptert, i stor grad pga hyppigheten, men er i de fleste tilfeller egentlig ikke i samsvar med sammenstillingsprinsippet, siden det da kreves en jevnt synkende kontantstrøm. Det er også meningen her at man skal benytte beste skjønn eller estimat. Spesielt er dette aktuelt ved valg av levetid for eiendelen. Det er ikke krav om noen eksplisitt begrunnelse, det eneste kravet er at beste estimat skal benyttes (noe som ved høyst unormale valg kan etterprøves). Så loven synes romslig for kreativ utfoldelse også her, og det er nok ikke så veldig få som vet å benytte seg av den muligheten.

#### *4.2.6 Avskrivning goodwill*

Beregningen av goodwill er klar; differansen mellom anskaffelseskost ved kjøp av en virksomhet og virkelig verdi av identifiserbare eiendeler og gjeld i virksomheten. Goodwill er

på en måte en verdsettelse av det fremtidige inntjeningspotensialet i den overdratte virksomheten, som eksisterer pga. et opparbeidet godt merkenavn, god posisjon i markedet eller andre konkurransefortrinn som ikke direkte kan måles i penger. Dette gjenspeiles så i kjøperens betalingsvilje, eller ”godvilje”. Flexibiliteten i denne paragrafen ligger i all hovedsak i fastsettelsen av balansestørrelsen på tilblivelsestidspunktet, gjennom tilordningen. Størrelsen på immaterielle eiendeler er det svake ledd som utnyttes for å gjøre goodwill’en størst mulig. Paragrafen sier at goodwill skal avskrives/nedskrives på samme måte som for anleggsmidler. Altså må man vurdere hva som er en fornuftig avskrivningsplan for goodwill’en og spesielt hvor lang levetid den har. Men muligheten for kreativ behandling av goodwill gjennom avskrivninger er blitt mer begrenset i den senere tid, gjennom bl.a. at IFRS ikke tillater avskrivning av goodwill i det hele tatt. Paragrafen er allikevel i minst like stor grad som § 5-3 utsatt for misbruk.

Benyttes man seg da av de mulighetene for bruk av eget skjønn som den norske regnskapslovs rammeverk gir, kan man strengt tatt ikke kalle dette for manipulering og det kan da heller ikke straffeforfølges. Men når vi ser på det som faktisk har skjedd, viser det seg ofte at en aggressiv regnskapsføring til slutt ender i mislighold.

#### 4.3 En løsning på problemet?

Det finnes i dag to syn på hvordan regnskapsloven skal være utformet; regelbasert og prinsippbasert. Vår egen regnskapslov er per i dag prinsippbasert, hvilket betyr at mye er overlatt til den regnskapspliktiges skjønn i forhold til hva som er god regnskapsskikk, som diskutert ovenfor. De internasjonale standardene (IFRS) derimot er mer regelbaserte, slik at regnskapsføringen blir mer fastlåst. I en artikkel argumenterer Atle Johnsen (i samsvar med bl.a. Gjesdals tanker) for hvorfor FASB/IASB bør gå over til prinsippbasert regulering i likhet med bl.a. norsk regnskapslovgivning.<sup>13</sup> Komitéen i American Accounting Association (AAA) mener også at det er viktigere med ”substance” enn ”form”, dvs. at innholdet i den økonomiske transaksjonen overstyrer regelen. Gjesdal mener at regnskapet blir for lite informativt med regelbaserte standarder, og at det på den måten ikke gir et rettvisende bilde av

---

<sup>12</sup> Johnsen og Kvaal (1999); Regnskapsloven (kommentarer), s. 153-157

den økonomiske stillingen til selskapet, som jo nettopp er det revisor skal uttale seg om. Gjesdal mener også at det fornuftige i å ha en fleksibel regnskapslov (gjennom å følge god regnskapsskikk) i det store og hele overgår ulempen med misbruk. Kreativ regnskapsføring vil kunne bli avdekket gjennom resultat kvalitetsanalyse, som jeg senere skal se litt nærmere på.

Selv om detaljerte regler i IFRS begrenser friheten for skjønn, går de motsatt vei på andre områder. IFRS tillater i utgangspunktet mer verdibasert måling (istedenfor korrekt historisk kost) enn norske regnskapslover, såfremt verdien kan måles pålitelig gjennom komparative verdier eller et aktivt marked. Regnskaper ført etter IFRS kan i så måte være mer usikre.

Dette er særskilt aktuelt nå når børsnoterte norske selskap må begynne å rapportere etter IFRS, noe som altså medfører store endringer i regnskapsføringen. For disse er IFRS i utgangspunktet et uttømmende sett av regnskapsregler som dermed erstatter regnskapsloven. Men Johnsen argumenterer for at IFRS slettes ikke er uttømmende, men mer et veiledningshierarki. I artikkelen skriver Johnsen om hvordan man vil løse problemet: ved å skape enda bedre kvalitet på utdanningen til dem som skal stå for den profesjonelle bedømmelsen, dvs. hovedsakelig revisorene og finansanalytikerne. I de reviderte standardene slås det fast at revisor skal uttale seg om rettvisende bilde i forhold til det regnskapsrammeverket som den enkelte bedrift bruker.

Jeg forstår det derfor slik at det ikke vil være aktuelt å endre noe i regnskapslovgivning for å få bukt med problemet. Uansett vil det være noen som går rundt loven eller finner smutthull uavhengig hvordan denne er formet. Løsningen bør heller ligge i strafferammene for slik kriminalitet og i økt kontroll og tilsyn med bedriftenes økonomiske situasjon. Sistnevnte gjennom blant annet økt kvalitet på fagpersonell, som nevnt ovenfor.

---

<sup>13</sup> Johnsen (2005); God regnskapsskikk i jubileumsåret

## 5.0 Regulering og overvåking av regnskapet

Selskapenes regnskapsmessige funksjon blir kontrollert og regulert på en rekke ulike måter her til lands. Jeg vil kort beskrive de ulike instansene og deres oppgaver.

### 5.1 Norsk RegnskapsStiftelse

Den norske Regnskapsstiftelsen utvikler norske regnskapsstandarder (NRS'er) og bearbeider disse med jevne mellomrom, på lik linje med IASB. De har også som oppgave å behandle prinsipielle spørsmål angående disse standardene, som gjennomgående dukker opp. NRS samarbeider med de største revisjonsselskapene for å gi flest mulig den nødvendige kunnskapen om hvordan standardene skal brukes. Stiftelsen arrangerer regnskapskonferanser hvert år.

### 5.2 IASB

IASB står for International Accounting Standards Board og er et uavhengig privat styrt organ som utvikler internasjonale regnskapsstandarder, såkalte International Financial Reporting Standards (IFRS'er). Disse er relevante gjennom de børsnoterte selskapene, som er pålagt fra 2005/2006 å føre regnskapet etter disse standardene. Disse avviker noe fra norske standarder, men dette vil jeg ikke gå inn på her.

### 5.3 DnR og revisorene

Den norske revisorforening har som oppgave å utvikle og bearbeide revisjonsstandarder i Norge. De skal også sikre at norske revisorer jevnt over opprettholder en høy etisk standard, samt at organet fungerer som et talerør for revisorene. DnR samarbeider logisk nok tett med NRS. De er også opptatt av at norske revisjonsstandarder følger samme utvikling som internasjonale standarder. DnR har også ansvar for å utføre kvalitetskontroll av bransjen.



Revisorene i seg selv er de som skal kontrollere bedriftenes regnskaper i samsvar med revisjonsstandardene. Definisjonen på en revisjon lyder som følger (fritt oversatt):

*Revisjon er en systematisk prosess for å objektivt samle inn og evaluere bevis m.h.p. påstander om økonomiske hendelser for å fastsette graden av samsvar mellom påstandene og bestemte krav, og kommunisere resultatene til interesserte brukere.<sup>14</sup>*

Staten sikrer objektive og kompetente revisorer gjennom å tilby grundig utdanning på høyt nivå. Det er også en av oppgavene til DnR å påse at utdanningstilbudet til enhver tid er godt nok.

#### 5.4 Økokrim

Økokrim er et sentralt organ som skal forfølge økonomisk kriminalitet (samt miljøkriminalitet) i Norge. Økokrim er både et statsadvokatembete og et politiorgan. Det er i hovedsak de største og mest alvorlige sakene Økokrim påtar seg, resten tar de lokale politidistriktene seg av. Organet skal både avdekke, etterforske, påtale og føre for retten egne saker, samt fungere som rådgiver for myndighetene og bistå disse. I tillegg har de også ansvar for at kompetansen på området styrkes.

#### 5.5 Kredittilsynet

Kredittilsynet er et selvstendig organ som overvåker finansmarkedene og næringslivet for å sikre trygghet for brukere. Kredittilsynet har tilsyn med alle finansielle institusjoner og foretak i Norge (inkludert regnskapsførere og revisorer), for å bidra til finansiell stabilitet og passe på at konkurranseforholdene er på samme nivå som i andre EØS-land. Organet bygger på Stortingets lover og vedtak. De har også spesielt tilsyn med børsnoterte selskapers finansielle rapportering.

---

<sup>14</sup> Eilifsen et al. (2006); Auditing and assurance services, s. 11

## 6.0 Metoder for å manipulere regnskapstall

Vi kan i all hovedsak dele de regnskapspliktige inn i to grupper; de som fører konservativt regnskap og de som er liberale i føringen.<sup>15</sup> De som er konservative vil typisk velge regnskapsføringsmetoder som reduserer bokførte verdier. Dette gjøres ved å nedskrive oftere, overvurdere pensjonsforpliktelser o.a., bruke kortere levetid/avskrivningsperiode for eiendelene, eller gjerne kostnadsføre istedenfor å balanseføre der dette er tillatt. De som fører liberalt regnskap vil derimot velge metoder som øker bokførte verdier. Dette oppnås ved å revurdere positivt verdien til eiendelene (ikke tillatt i Norge), ikke avskrive (bare tillatt i noen land), balanseføre litt mer utflytende ”eiendeler” som merkenavn, eller gjerne utelate føring av avsetninger for potensielle fremtidige gjeldsforpliktelser som for eksempel erstatninger og miljøkatastrofer.

Men å bare operere med to kategorier regnskapspliktige blir ikke helt korrekt, som jeg tidligere har vært inne på. Giroux uttaler i sin bok om emnet (som spesielt behandler ”Earnings Management”, men som like fullt gjelder for regnskapsmanipulering i sin helhet) at det som nevnt finnes fire nivåer; konservativ-, moderat-, aggressiv regnskapsføring og til slutt mislighold som ytterste ekstremitet. Det er imidlertid viktig å skille mellom midlertidige og permanente typer av regnskapsføring. Man kan være permanent/konsekvent liberal eller konservativ i regnskapsføringen, eller man kan skifte mellom disse to. Det er på det midlertidige nivået at Giroux’s klassifisering blir spesielt relevant, fordi dette i følge Penman har noe å si for om kvaliteten på regnskapet er god eller dårlig. Penman fokuserer da spesielt på regnskapets kvalitet som grunnlag for en verdsettelse, men vi kan også bruke det i overført betydning til å gjelde for andre interessenter (som kreditorer, myndigheter og lignende). Med andre ord betyr dette at hvis et selskap er konsekvent i å bruke liberal regnskapsføring, gir dette grunnlag for en mer korrekt verdsettelse fordi investorene vet hva de kan forvente. Men dette betyr ikke at det ikke kan stilles spørsmål ved regnskapsføringens lovlighet.

Metodene beskrevet nedenfor kan etter min mening klassifiseres både som aggressiv regnskapsføring og direkte mislighold, alt etter omfanget av ”udåden”. Jeg vil imidlertid

---

<sup>15</sup> Penman (2003); Financial statement analysis and security valuation, kap. 16-17

senere nevne et eksempel som bryter med denne klassifiseringen. Det finnes også andre metoder enn de som nevnes her.

Man kan hovedsakelig dele de ulike metodene inn i to typer, der de første vil gi selskapet et bedre resultat i dag/inneværende år, og de andre har som mål å forbedre selskapets resultat i fremtidige perioder. Grupperingen er tatt fra Schilit's utgivelse<sup>16</sup> som omhandler dette temaet. I tillegg vil jeg beskrive et par andre metoder.

## 6.1 Kreativ inntektsføring

Kreativ inntektsføring innebærer å:

- føre inntekt for tjenester som ennå ikke har blitt levert/utført
- føre inntekt før levering/overføring av risiko
- føre inntekt selv om kunden ikke må betale, eller har lav betalingssannsynlighet:
- salg til nærstående parter
- Gi kunden noe av verdi ved siden av det som blir solgt
- Blåse opp/forstørre inntektsbeløpet
- føre salgsinntekter som mangler økonomisk innhold/substans
- føre salgsinntekt for varer som er levert til kunden, men som kunden ikke har bestilt og heller ikke har tenkt å betale for
- føre beløp mottatt i lånetransaksjoner som inntekt
- inntektsføre resultat av investeringer som del av salgsinntekt
- inntektsføre leverandørrabatter knyttet til fremtidige kjøp
- løse ut salgsinntekt som har blitt holdt tilbake før en fusjon
- resultatføre inntekt når penger er mottatt, selv om fremtidige forpliktelser fremdeles er til stede
- skape reserver/avsetninger som blir innløst i økt resultat i senere år
- urettmessig holde tilbake inntekt rett før oppkjøpet er i boks

---

<sup>16</sup> Schilit (2002); Financial shenanigans

Disse metodene vil jeg beskrive nærmere i neste kapittel. De følgende metodene har ikke direkte med inntekt å gjøre.

## 6.2 Blåse opp resultatet med engangsvinninger/poster

- selge undervurderte eiendeler: Det kan finnes eiendeler i balansen som har en for lav bokført verdi i forhold til hva den kan bli omsatt for i markedet. Dette gjelder spesielt investeringer. Ved å selge disse eiendelene kan man føre store realiserte gevinster i resultatregnskapet.

- inkludere resultat fra investering/investeringsgevinst som en del av salgsinntekt og dermed driftsresultat: Med resultat fra investering mener jeg salg av eiendeler og avkastning på investeringer. Slike "inntekter" skal etter regnskapsloven føres som finansinntekter, og ikke sammen med vanlige driftsposter. Finansposter er gjerne mindre interessante i analyser, slik at store finansgevinster ikke vil bli tatt hensyn til med mindre de (urettmessig) er inkludert i driftsresultatet.

- Føre resultat/gevinst fra investering som en reduksjon i driftskostnadene: Dette virker etter samme prinsipp som ovenfor, bortsett fra at det gjelder kostnadssiden. Dette er typisk med for eksempel pensjonsmidler, hvis inntekten av å investere pensjonsmidlene er høyere enn pensjonskostnadene. Dette er i seg selv meget uvanlig, men kan bli manipulert frem.

- skape inntekt ved å omklassifisere balansekontoene: For eksempel ved å klassifisere salgsgjevinst som Annen inntekt slik som ovenfor. En annen måte er at urealiserte gevinster/inntekter, for eksempel fra investeringer som ikke er solgt, blir ført som inntekt i resultatregnskapet istedenfor som utsatt inntekt i balansen.

## 6.3 Flytte dagens kostnader til en senere eller tidligere periode

- balanseføre/kapitalisere normale driftskostnader: Vilkårene i regnskapsloven for å kunne balanseføre er at "eiendelen" vil føre til en fremtidig kontantstrøm eller fordel for bedriften. "Eiendelen" må så avskrives over tid. Ved å balanseføre en utgift som egentlig er en kostnad,

blir kostnaden spredd utover kommende perioder, og i tillegg øker total kapitalen i selskapet. Typiske utgifter som urettmessig blir balanseført er vedlikehold, markedsføring, FoU på et tidlig stadium, og utgifter forbundet med utvidelse/åpning av en ny filial. I noen tilfeller er det faktisk korrekt å til en viss grad balanseføre for eksempel markedsføring, hvis en fremtidig kontantstrøm tilknyttet denne kan dokumenteres godt nok.

- endre regnskapsprinsipp slik at man kan tilbakeføre kostnader til en tidligere periode: Denne metoden er enda bedre enn den forrige fordi den er mer langvarig i og med at kostnaden ikke blir utsatt til senere perioder, men blir ”smertefritt” overført til en allerede avsluttet periode.

- avskrive eiendelen/kostnaden for langsomt: Som nevnt under avsnitt om regnskapsloven, er levetid på eiendeler en faktor som lett kan misbrukes. Det er en enkel sak å endre levetiden med et par år, og hvis verdien av eiendelen i utgangspunktet er høy, kan reduksjonen i årlige avskrivninger bli betraktelig, sett i forhold til resultatet. I tillegg bevarer man en høy balanseverdi lenger enn hvis den ble avskrevet raskt.

- utelate å nedskrive eiendeler som har falt i verdi: Regnskapsloven sier at en eiendel skal nedskrives hvis det har skjedd et verdifall som ikke forventes å være forbigående. Noen selskaper vil gjerne vente så lenge som mulig med å nedskrive, for ikke å få økte kostnader. Etter hvert som tiden går vil eiendelene derfor bli mer og mer overvurdert i verdi, og når det tilslutt oppdages må selskapet føre store tap. Et typisk eksempel er en såkalt ”råtten” fordring, der man vet at kunden ikke kan eller vil komme til å betale.

- redusere konto for avsetninger: Metoden er enkel, men ganske effektiv. Avsetninger er noe selskapet selv bestemmer over gjennom egne vurderinger, slik at størrelsen på kontoen avhenger av dette. Man kan også redusere konto for avsetninger uavhengig av hva som ellers har skjedd. Dette gir en kortvarig positiv påvirkning på resultatet.

## 6.4 Utelate å føre gjeld eller urettmessig redusere denne

- utelate å føre kostnader og tilhørende gjeld når fremtidige forpliktelser fremdeles foreligger: Hvor alvorlig det er å ikke ta med slik gjeld avhenger av hvor sikre de faktiske forpliktelsene er. Men alle forpliktelser inngått i avtaler skal være med. Spesielt kan det være skjulte forpliktelser i opsjonsavtaler med ansatte. Et annet eksempel er påløpte kostnader som ikke har forfalt.

- redusere gjeld gjennom å endre regnskapsestimater: Denne metoden virker på samme måte som for kostnader. Spesielt pensjonsmidler og leasing er utsatt for manipulering pga. usikkerhet knyttet til rentenivå, nåverdi av kontantstrømmer osv. Tap av fremtidig inntekt knyttet til bonuspoengprogrammer er også lett å undervurdere med vilje.

- frigjøre "tvilsomme" avsetninger for å øke resultatet: Noen av de avsetningene et selskap har i sin balanse kan ha lavere sannsynlighet for å bli brukt enn andre. Et eksempel er eventuelle bøter eller erstatningskrav. I dårlige tider blir det lett fristende å frigjøre disse reservene for å gå i pluss. Alt vil gå bra helt til "ulykken" som avsetningen skulle dekke faktisk inntreffer.

- skape falske rabatter gjennom avtale med leverandør: Denne metoden krever at leverandøren er med på notene. Ved å inngå en hemmelig avtale om at leverandøren gir selskapet en vesentlig sum i rabatt dette året mot en prisøkning neste år, kan selskapet redusere kostnad solgte varer i inneværende år. Metoden hjelper dermed "bare" på kort sikt.

- redusere grunnlaget for skatteberegningen: Dette skjer ved at poster for utsatt skatt og betalbar skatt reduseres: Metoden er blant de mer kompliserte.

## 6.5 Flytte fremtidige kostnader til i dag

- inkludere for mye i en unormal kostnad: Denne metoden er såkalt "Big Bath"-accounting, og er typisk ved lederskifte (som nevnt under insentiver). For eksempel fører man store restruktureringskostnader som inkluderer en del av kommende års kostnader,

eller man foretar nedskrivninger som er større enn nødvendig. Få stiller spørsmål om innholdet i slike omveltningskostnader.

- urettmessig nedskrivning av "in-process" FoU kostnader fra oppkjøp: Metoden er ikke så rett frem, men poenget er at å nedskrive oppkjøpsprisen så mye som mulig med én gang vil redusere driftskostnader i fremtidige år, dvs. mindre avskrivninger av goodwill. Metoden var veldig "populær" på nittitallet.

- fremskynde neste års kostnader inn i nåværende år: Denne metoden blir gjerne benyttet når årets resultatmål allerede er nådd, og man ønsker å sikre seg at det samme skjer neste år. Med andre ord benytter man seg av et spesielt godt år ved å føre en del av neste års kostnader for tidlig. Dette kan gjøres ved blant annet å plutselig øke avskrivningsgraden eller jukse med kostnad solgte varer. Sistnevnte kan gjøres ved å bruke LIFO-metoden. Det vil si at de varene man kjøpte sist blir solgt først. De sist kjøpte varene er oftest de som er dyrest, noe som betyr at kostnad solgte varer blir høyere enn ved bruk av FIFO-metoden. Varene med lavest verdi blir igjen på lageret. Men LIFO-metoden er ikke lenger tillatt i Norge, og den er også blitt fjernet fra IAS 2. Metoden er derfor kun aktuelle i noen land.

## 6.6 Andre metoder

- slå sammen unormale poster (positive og negative): Denne enkle men snedige metoden fører til at totalsummen ikke varierer nevneverdig over tid. Dette forhindrer nærmere analyse, spesielt hvis man også utelater noteinformasjon.

- kreativ ordbruk/terminologi: Man dekker over noe galt med pene ord, enten i årsrapporten eller notene. Dette er bare et midlertidig skalkeskjul, og kanskje mest for å skape et godt inntrykk på overflaten. Kreativ ordbruk brukes i forbindelse med andre tallmessige kreative regnskapsmetoder.

- diverse til dels subjektive klassifiseringer: Disse metodene er i likhet med kreativ ordbruk bare overfladiske, fordi en middels god analytiker kan avsløre dem. Dette gjelder for eksempel ved rapportering av fullstendig resultat, gjennom poster som urettmessig har blitt ført direkte mot egenkapitalen og dermed ikke kommer til syne i resultatregnskapet. Et annet eksempel er klassifisering materielle/immaterielle eiendeler, langsiktig og kortsiktig gjeld osv.

Jeg kunne ha nevnt mange flere kreative regnskapsføringsmetoder, men velger å stoppe før det blir for omfattende. Jeg har dessuten av samme årsak vært kortfattet i mine beskrivelser av de fleste metodene. Men i neste avsnitt vil jeg gå i dybden på kreative regnskapsføringsmetoder innen inntektsføring.



## 7.0 Kreativ inntektsføring: en spesiell analyse

I dette avsnittet vil jeg diskutere inntektssiden i regnskapet, som er en spesielt utsatt del i forhold til kreativ regnskapsføring. Hvorfor er det nødvendig å legge ekstra vekt på kreativ inntektsføring? Det er fordi inntekter er det som er mest alvorlig å manipulere. Hvorfor er det slik? Fordi inntekter egentlig er det vesentligste i regnskapet og i bedriften. For hva er et selskap uten inntekter? Det er også gjerne inntekter det er knyttet mest usikkerhet til i forbindelse med føring, slik jeg beskrev under avsnittet om regnskapsloven.

Det er spesielt viktig for selskaper i etableringsfasen at de har inntekter de kan vise til. Inntekter er ofte det viktigste målet på vekst, og skal kunne antyde hvilke potensialer som ligger i selskapet. Man må derfor være ekstra påpasselig når man hører om nystartede selskaper som ”skyter i været”. Det kan være at de har tatt i bruk tvilsomme inntektsføringsmetoder, som for eksempel å inntektsføre for tidlig, kanskje på grunn av kontrakter eller avtaler som ikke har gått helt i boks. Selskapet blir på denne måten ansett som en suksess. Dette vil jeg komme tilbake til.

Når et selskap har kommet godt i gang og gjerne vil utvide driften, trengs det å tilføres kapital. Før en eventuell børsnotering er det da meget positivt for selskapet å vise til høye inntekter slik at markedet inntar en positiv holdning. Risikoen er igjen høy for at inntektene blir ført for tidlig. Det er derfor en god idé for investorer å analysere selskapets regnskaper nøye i tiden før en børsnotering.

Det kan også være lurt å holde øye med inntektsføringen til selskaper som er i siste del av den modne fasen og som begynner å få problemer med å henge med. Disse vil ha spesielt insentiv til å fortsette å vise til inntekter på et jevnt nivå. Dermed kan det ta lenger tid før markedet ”lukter lunta” og nedgangen blir reflektert i aksjekursen. Hvis selskapet lykkes i å holde på ”de gode tidene” litt lenger, vil kreditorer fortsette å yte lån. På dette stadiet ville kreativ inntektsføring typisk innebære å føre ren fiktiv inntekt.

Videre vil jeg kommentere ulike metoder av kreativ inntektsføring i kategoriene for tidlig ført, fiktiv og overføring til senere perioder.

## 7.1 For tidlig inntektsføring og føring av inntekter av tvilsom karakter

Disse metodene brukes gjerne samtidig. Det er en av de mest vanlige måtene å føre aggressiv eller liberal regnskapspolitik på, rett og slett fordi det er et relativt diskutabelt tema. Som nevnt tidligere er det ikke helt klart *når* inntekten skal føres, spesielt når det gjelder kompliserte transaksjoner eller stegvise kontraktsoppfyllelser. Men metodene varierer fra den ene til den andre siden av skalaen når det gjelder grad av mislighold/manipulering. Disse metodene har dessuten kun en kortvarig effekt i de fleste tilfeller.

### *7.1.1 Føre inntekt for varer/tjenester som ennå ikke har blitt levert/utført*

Mislighold på denne måten er bare et midlertidig skalkeskjul, i det man vil få svært avvikende vekst i rapportert nettoresultat i forhold til kontantstrøm fra drift når det har gått en stund. Misligholdet kan man også oppdage ved at langsiktige fordringer øker kraftig i forhold til inntekten. Selskapet har da gått over til det man kan kalle en aggressiv inntektsføringspolitikk.

### *7.1.2 Føre inntekt før levering/overføring av risiko*

Mange produkter har returrett hvis man leverer produktet tilbake før en gitt frist. Mislighold på overføring av risiko vil da si at selskapet typisk fører inntekt for produktet før returretsperioden er over, og gjerne lar være å føre tilbake inntekt hvis produktet faktisk blir returnert. En annen metode som inngår under dette punktet er å levere før tiden, og så føre inntekt for det leverte produktet, selv om kunden faktisk ikke har takket ja. Begge disse metodene vil bli avdekket over tid da det så å si vil ”gå hull på ballongen”.

### *7.1.3 Føre inntekt selv om kunden ikke må betale, eller har lav betalings sannsynlighet*

Denne metoden har delvis sammenheng med foregående punkt. Kunden trenger gjerne ikke betale før vedkommende har bestemt seg for å beholde produktet (som han/hun har returrett på) og har dertil utvidet betalingsfrist, men selskapet fører inntekt for produktet akkurat som

om det skulle ha foregått et salg. I noen tilfeller er det slik at selger ordner finansiering for kunden, dette er typisk for blant annet store møbelkjeder. Da blir det egentlig feil å føre inntekt før nedbetalingsperioden er over (noe som gjerne tar et år). Det er også mislighold å føre inntekt for kunder som man vet vil ha lav betalings sannsynlighet, dette har delvis sammenheng med øvrige metoder.

#### *7.1.4 Salg til nærstående parter*

En nærstående part kan være både slektninger, arbeidskollegaer og andre man ”offisielt” har et bånd til. Når det gjelder salg til nærstående parter må man være obs på at gunstige priser kan forekomme. Hvis dette i tillegg skjer i relativt store kvanta, vil inntekten kunne blåses kraftig opp i forhold til hva som faktisk blir betalt. Nå er det snakk om inntekt av tvilsom kvalitet, for spørsmålet blir hvordan salget skal måles, altså i hvilken mengde. I noen tilfeller er det også snakk om kjøp og salg med samme part, noe som kompliserer hele bildet og det blir ”skitten” inntekt.

#### *7.1.5 Gi kunden noe av verdi ved siden av det som blir solgt*

Dette er en annen metode for å øke inntektssiden. Man gir kunden noe sammen med den solgte varen, for eksempel noe som kan brukes sammen med denne varen (for eksempel et futteral). I større skala gir man gjerne aksjer. Det er helt greit å gi gaver, men misligholdet ligger i at man ikke trekker verdien av disse gavene fra inntekten av de solgte varene. Kostnaden ved salget blir dermed ikke til fulle reflektert i regnskapet.

#### *7.1.6 Blåse opp/forstørre inntektsbeløpet*

Denne metoden blir mer utbredt jo flere tjeneste-selskaper som dannes. Mange tjener til sitt levebrød ved å være mellommann for videreformidling av tjenester eller varer, eller for inngåelse av ulike typer kontrakter. Inntekten består gjerne av en prosentandel av verdien av kontrakten, varen eller tjenesten som videreformidles, en såkalt kommisjon. Problemet er at noen ikke bare fører opp denne kommisjonen som inntekt, men hele beløpet som formidles. Dette er feil så lenge selskapet ikke har overtatt risiko og kontroll.

## 7.2 Føring/rapportering av fiktiv inntekt

Bedriften eller ledelsen er temmelig desperate når de tar i bruk slike metoder som innebærer at transaksjonen rett og slett er falsk med null innhold. Denne typen kreativ regnskapsføring er rent mislighold og hvis det blir oppdaget fins det ikke rettferdiggjørelse på noen som helst måte. Problemet er at det kan være ganske vanskelig å oppdage, også for revisor.

### *7.2.1 Føre salgsinntekter som mangler økonomisk innhold/substans*

Her kan det inngå mange forskjellige oppfinnsomme metoder, men jeg tenker spesielt på problemet med sideavtaler. Man skriver en kontrakt som er ekte, men inngår hemmelige sideavtaler i tillegg som nuller ut den første kontrakten. Denne metoden impliserer en medskyldig ekstern part, noe som gjør situasjonen mye verre (altså mer intrikat form for mislighold). Denne metoden er typisk for en bedrift som leverer produkter til en annen bedrift. Det er også noen som inntektsfører avtaler som ikke er slutført. Dette er også feil.

### *7.2.2 Føre salgsinntekt for varer som er levert men ikke bestilt*

En bedrift som kanskje har problemer med å selge produktene sine kan lett bli desperat, og sende varer ut til kunder som ikke har bestilt dem og som selvfølgelig heller ikke har tenkt å betale. Deretter fører man inntekt for de leverte produktene selv om man ikke kan vente noen betaling og det dermed heller ikke har skjedd en transaksjon. For andre ser det dermed ut som om det går strykende med bedriften, helt til det går hull på likviditeten.

### *7.2.3 Føre beløp mottatt i lånetransaksjoner som inntekt*

Det er temmelig alvorlig å benytte seg av denne metoden, fordi det er et så klart brudd på regnskapsreglene. Inntektsføring av penger mottatt av et annet selskap i samme konsern til for eksempel forskning og utvikling er like ulovlig, fordi disse pengene også må ansees som et lån.

#### *7.2.4 Inntektsføre resultat av investeringer som del av salgsinntekt*

Denne metoden kan kalles en myk form for mislighold, fordi en del kanskje ikke er klar over hva rett føring er. Resultat av investeringer og lignende er ikke salgsinntekt, men skal føres som finanspost. Noen inkluderer denne posten feilaktig i Andre inntekter.

#### *7.2.5 Inntektsføre leverandørrabatter knyttet til fremtidige kjøp*

Her vil jeg nevne spesielt to metoder. Den første er rett og slett å føre vanlige rabatter man får på kjøp som inntekt. Den mer avanserte varianten er å betale for mye til leverandøren i dag, og få pengene tilbake senere. Noen inngår bevisst slike avtaler med sine leverandører. Men begge disse metodene er klart mislighold; rabatter skal føres som en justering av kostnad for kjøpte varer.

#### *7.2.6 Resultatføre salgsinntekt som har blitt holdt tilbake før en fusjon*

Manipulering skjer ved at inntekt som det overdragende selskapet hadde tjent tidligere på året, først blir ført når fusjonen er et faktum. Dette får fusjonen til å se lønnsommere ut, og overtakende får med andre ord nyte godt av en annens frukter. Inntekten betegnes som fiktiv fordi den egentlig ikke tilhører selskapet (overtakende). Ut fra det overdragende selskapets synspunkt kan metoden også klassifiseres som å flytte inntekt til senere perioder.

### 7.3 Flytte dagens inntekt til en senere periode

Disse metodene kan være tvilsomme men de er ikke nødvendigvis ulovlige, i hvert fall ikke på liten skala.

### *7.3.1 Skape reserver/avsetninger som blir oppløst i økt resultat i senere år*

Denne metoden blir brukt får å jevne ut resultatet over en lengre periode. Det er typisk Earnings Management, man utnytter et godt år for å gi effekt på fremtidige år som ikke er like gode. Investorer kan bli holdt for narr lenge, til bunnen faller ut og de plutselig taper penger.

## 7.4 Andre kreative inntektsføringsmetoder

### *7.4.1 Resultatføre inntekt når penger er mottatt, til tross for fremtidige forpliktelser*

Dette er typisk for flyselskaper. Man inntektsfører betaling for en flyreise som kunden tjener opp bonuspoeng på, uten å ta hensyn til at man forplikter seg til å selge gratisturer senere. I Nord-Amerika er det en mer utstrakt bruk av bonuspoengsystemer enn i for eksempel Europa, slik at metoden kan være aktuell for veldig mange selskaper. For eksempel kan man tjene opp bonuspoeng for flyreiser gjennom en del dagligvareforretninger.

## 8.0 Røde flagg og resultat kvalitet

Jeg har nå tenkt å beskrive nærmere i detalj hvordan man faktisk kan avsløre regnskapsmanipulering, spesielt når man bare har tilgang på offentliggjorte årsrapporter og andre offentlig tilgjengelige dokumenter og fakta. Dette er viktig fordi det er kun dette en vanlig analytiker har tilgang til, i motsetning til en revisor som har krav på alle interne dokumenter osv. som er relevante for utføringen av tjenesten. Det er også interessant i det at det viser at man ikke trenger så mange tall for å bli mistenksom, eller retttere sagt bli obs på at her kan det foreligge noe muffens. Mange bedrifter lurer seg selv i det de regner med at motparten er "lat" og godtroende og at markedet ikke bryr seg med å undersøke nærmere så lenge revisor har godkjent regnskapet og de holder en lav profil. Utarbeiding av noen forholdsvis enkle nøkkeltall kan raskt si oss noe om det foreligger grunn til å undersøke nærmere. Det er i så fall da at en myndig instans må komme inn i bildet og kreve detaljert granskning.

Penman beskriver i sin bok noen av disse forholdstallene, som det tredje og siste nivået i hva *han* kaller en resultat kvalitetsanalyse (quality-of-earnings analysis).<sup>17</sup> Dette er noenlunde det samme som Gjesdal skriver om i sin artikkel "Resultat kvalitet anno 2003", og som jeg også har nevnt tidligere, bortsett fra at Gjesdal kun har fokus på resultat kvalitet i forhold til bruken av skjønn. Denne analysen skal kunne vise om selskapet har god eller dårlig kvalitet på sine regnskaper, noe som er avgjørende for hvor gode prediksjoner man kan utarbeide om fremtidig inntjening. Penman har altså verdsettelse som vinkling, mens jeg vil se det i et litt bredere perspektiv. Giroux, Schilit og Mulford & Comiskey beskriver hver for seg forskjellige beregninger som kan være hensiktsmessige for en "røde flagg"-analyse,

Man kan altså dele en "røde flagg"-analyse i tre deler eller nivåer. På det første nivået ser man på regnskapets kvalitet generelt, gjennom hvilke regnskapsmetoder som er brukt og hvordan de er brukt. Er de gjeldende regnskapsprinsipper tilstrekkelige, eller må det nyttes mye profesjonelt skjønn? Bryter selskapet direkte med noen av regnskapslovens paragrafer? Utnyttes elastisiteten i rammeverket i større eller mindre grad til fordel for selskapet? Er

---

<sup>17</sup> Penman (2003); Financial statement analysis and security valuation, s. 602-620

bedriftens aktiviteter ”tilpasset” regnskapsprinsippene slik at det ser bra ut? Hvordan er kvaliteten på notene, hvor mye er inkludert? De fleste av disse spørsmålene kan man få svar på bare ved å studere årsrapportene og tilleggene til disse, uten å beregne så mye. Dette er selve resultat kvalitetsanalysen, som er nødvendig for å forstå selskapet.

På det neste nivået må man omgruppere tallene i resultatregnskapet, balansen og kontantstrømmen sammen med informasjonen gitt i noter for å få frem normale og unormale poster, drifts- og finansposter og andre sammensatte eller feilklassifiserte deler av regnskapet. Deretter er regnskapet klart for å bli analysert ved bruk av bestemte nøkkeltall for å avdekke eventuelle røde flagg (tredje og siste nivå). Røde flagg er avvik i forholdstall i forhold til normalen over tid eller i forhold til bransjen. Finner man disse røde flaggene er det ikke dermed sagt at man har bevis på manipulasjon, fordi det kan finnes årsaker som er helt plausible, og mangelen på tilgang til for eksempel interne dokumenter som forklarer avvikene gjør at vi ikke kan slå dette fast. I de fleste tilfellene er det faktisk ikke noe i veien, men det betyr ikke at analytikeren skal være slapp i arbeidet, for det er nettopp dette de faktiske synderne håper på.

Nøkkeltallene kan plasseres i ulike kategorier alt etter hvilken del av regnskapet de skal si noe om. De fleste har med kostnadene å gjøre, men de kanskje viktigste er dem som kan avsløre manipulasjon ved inntektssiden. Noen forholdstall kan også beregnes som stiller spørsmål ved restrukturering eller oppkjøp/fusjoner. Jeg har selv valgt ut noen relevante forholdstall og andre forhold som kan fungere som røde flagg, ut i fra den litteraturen som finnes om emnet.

Generelt er det hensiktsmessig å sammenligne de beregnede forholdstallene over tid og med andre bedrifter, bransjen eller børsen. Dette kan bli så omfattende som man gjør det til selv.

## 8.1 Avsløring av manipulerte inntekter

Noe som kan tyde på at inntekt blir ført for tidlig er hvis kontantstrømmen fra drift (den regnskapstekniske størrelse) begynner å henge etter rapportert resultat. Med andre ord at



økningen i kontantstrøm fra drift er mindre enn økningen i rapportert resultat fra periode til periode.

Eksempel (tilfeldig valgte tall):

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Rapp. Nettoresultat</b>	400	440	460	480	500
<b>Økning i NR</b>		0,100	0,045	0,043	0,042
<b>Kontantstrøm fra drift</b>	700	770	800	820	825
<b>Økning i KFD</b>		0,100	0,039	0,025	0,006
<b>KFD/NR</b>		1,000	0,857	0,575	0,146

Tabell 8.1

Som vi ser blir forholdet mellom kontantstrøm og nettoresultat redusert over tid, fordi kontantstrømmen øker med mindre enn nettoresultatet.

Et annet nøkkeltall det kan være lurt å se nærmere på, er forholdet mellom langsiktige kundefordringer og inntekt. Hvis langsiktige fordringer øker mer enn inntekten gjør, kan dette være et varsel om en mistenkelig inntektsføring. Det kan også være nyttig å se driftsinntekter i forhold til kundefordringer, altså snu det på hodet. Da finner man omløpet til kundefordringene.

Eksempel (tilfeldig valgte tall):

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Driftsinntekter</b>	2000	2000	2000	2000	2000
<b>Langsiktige fordringer</b>	50	60	100	125	200
<b>Kortsiktige fordringer</b>	450	440	400	375	300
<b>Sum fordringer</b>	500	500	500	500	500
<b>LF/DI</b>	0,025	0,030	0,050	0,063	0,100

Tabell 8.2

For å gjøre det enkelt er det ingen økning i sum fordringer og inntekt. Men andelen langsiktige fordringer øker over tid, noe som kan indikere at inntekt føres for tidlig i forhold til når de kan vente betaling for varene/tjenestene.

Et tredje rødt flagg er hvis økningen i ufakturerte kundefordringer er større enn økningen i fakturerte kundefordringer. Dette kan også bety at inntekten blir ført for tidlig.

Når det gjelder fiktiv inntekt, er spesielt reduserte tapsavsetninger i forhold til brutto kundefordringer en advarsel. Hvis avsetning for tap ikke finnes i regnskapet i det hele tatt,

øker mistanken. Bortsett fra disse forholdstallene er fiktiv inntekt veldig vanskelig å oppdage for dem som ikke har intern informasjon.

Eksempel (tilfeldig valgte tall):

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Brutto kundefordringer</b>	1000	1200	1400	1600	1800
<b>Økning i BKF</b>		0,20	0,17	0,14	0,13
<b>Avsetning for tap på KF</b>	50	60	70	75	78
<b>Økning i AFT</b>		0,20	0,17	0,07	0,04
<b>AFT/BKF (relativ økning)</b>		1,00	1,00	0,50	0,32

Tabell 8.3

Den nederste linjen skulle blitt ca 1 hvert år, men avvik kan tyde på regnskapsmanipulering.

Hvis man har mistanke om at inntekten urettmessig blir flyttet til senere perioder, kan man ta en titt på endringen i posten utsatt inntekt over tid. Hvis denne øker betydelig i forhold til inntekten, kan dette være et faresignal.

I tillegg er det på generelt grunnlag lurt å foreta common-size analyser og trendanalyser på alle poster som har sammenheng med driftsinntekter. En common-size analyse er generelt sett en horisontal analyse der man ser alle poster i en gruppe i forhold til det totale beløpet eller en hovedpost. Det er for eksempel å se de forskjellige postene i resultatbalansen i forhold til driftsinntekter, eller å se balansepostene i forhold til en type total kapital.

Eks. common-size analyse for ett år, resultatregnskap.

	<b>2005</b>	<b>CS-DI</b>
<b>Salgsinntekter</b>	600	85,7 %
<b>Andre inntekter</b>	100	14,3 %
<b>DRIFTSINNTEKTER</b>	<b>700</b>	<b>100,0 %</b>
<b>Lønnskostnader</b>	73	10,4 %
<b>Avskrivninger</b>	54	7,7 %
<b>Varekostnader</b>	127	18,1 %
<b>Andre driftskostnader</b>	60	8,6 %
<b>Sum driftskostnader</b>	314	44,9 %
<b>Driftsresultat</b>	386	55,1 %

Tabell 8.4

Her er alle postene sett i forhold til driftsinntekter. Dette kan sammenlignes med flere år eller med gjennomsnittlige bransjetall.

## 8.2 Avsløring av manipulerte kostnader

Det er visse tidspunkt at reduserte kostnader er spesielt fordelaktig, for eksempel rett før emisjoner. Da bør man være obs på nylig endret balanseføringspolitikk, eller reduksjon i avskrivninger (m.a.o. forlenget levetid for eiendelen).

Eks. bedrift som skal børsnoteres i 2004/2005:

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>IB investering</b>	5000				
<b>Årlig avskrivning</b>	500	500	500	400	400
<b>Levetid (lineær avskr)</b>	10	10	10	12,5	12,5

Tabell 8.5

Selskapets resultat blir økt med 100 fra 2003 grunnet endret forventet levetid på eiendelen.

Bedrifter kan være like flink til å urettmessig øke kostnader som å redusere dem, alt etter behovet. Ved mistanke om "big bath", altså store kostnader ført i samme tidsrom for å redusere fremtidige kostnader, er det flere forhold som er verdt å se nærmere på. Uvanlig store nedskrivninger på for eksempel goodwill og kundefordringer er et faresignal. Plutselig reduksjon i avskrivningsperiode er også mistenkelig. Er trenden i kontantstrøm fra drift (den regnskapstekniske størrelsen) fallende i forhold til driftsinntekter, kan dette tyde på at kostnader blir ført for tidlig (frem til et visst punkt, da vil dette forholdstallet øke igjen).

Eks. på kontantstrøm i forhold til inntekt:

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Driftsinntekter</b>	1000	1100	1150	1200	1300
<b>Økning i DI</b>		0,100	0,045	0,043	0,083
<b>Kontantstrøm fra drift</b>	400	440	455	465	470
<b>Økning i KFD</b>		0,10	0,03	0,02	0,01
<b>KFD/DI (relativ økning)</b>		1,00	0,75	0,51	0,13

Tabell 8.6

Her ser vi at veksten i kontantstrøm fra drift ikke henger sammen med veksten i driftsinntekter, muligens fordi noen kostnader for årene etter 2004 er tatt med.

Hvis poster for avsetninger plutselig øker kan dette tyde på at kostnader (urettmessig) har blitt holdt tilbake for å føres i senere år. For eksempel at man avsetter for tap istedenfor å kostnadsføre tapet direkte.

I tillegg er det som med inntekter hensiktsmessig å utføre common-size analyser og trendanalyser, spesielt for å belyse andelen normale og unormale kostnader over tid.

Eksempel på common-size med horisontal og vertikal analyse:

	2004	2005	Andel 04	Andel 05	Økning i % ift 04
<b>Lønnskostnader</b>	75	110	25 %	24 %	46,7 %
<b>Avskrivninger</b>	50	60	17 %	13 %	20,0 %
<b>Varekostnader</b>	110	150	37 %	33 %	36,4 %
<b>Andre driftskostnader</b>	65	130	22 %	29 %	100,0 %
<b>Sum driftskostnader</b>	300	450	100 %	100 %	50,0 %

Tabell 8.7

Fra 2004 til 2005 har andelen Andre driftskostnader økt på bekostning av de andre kostnadene. Dette kan bety at selskapet prøver å skjule kostnader i denne posten som skulle vært plassert i en av de andre mer definerbare kostnadsklassene.

### 8.3 Avsløring av manipulerte poster i balansen

Manipulering av inntekter og kostnader kan ha både direkte og indirekte effekt på balansen (eller omvendt) slik at noen av de ovennevnte røde flaggene også er aktuelle her. Men jeg vil nevne noen forhold som kan avsløre unormale omstendigheter.

Det kan være lurt å se på forholdet mellom gjeld og egenkapital over tid. Hvis denne øker er det et rødt flagg. Hvis arbeidskapitalen (omløpsmidler minus kortsiktig gjeld) går i negativ retning kan dette også tyde på problemer av samme art.

For å avdekke om varelageret kan være oppblåst kan dette forholdstallet brukes: 365 delt på omløpshastigheten (varekostnad delt på gjennomsnittlig varelager gjennom året). Hvis dette tallet øker betydelig over tid kan det være skjellig grunn til mistanke.

Eks. varelager

	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>IB varelager</b>	300	600	900	1200	1500
<b>UB varelager</b>	600	900	1200	1500	1800
<b>Varekostnad</b>	1000	1100	1200	1300	1400
<b>Omløpshastighet</b>	2,22	1,47	1,14	0,96	0,85
<b>Antall dager per OLH</b>	164	249	319	379	430

**Tabell 8.8**

UB varelager øker med tre ganger så mye som varekostnaden, noe som kan tyde på at varelageret er overvurdert. Dette reflekteres ved at nøkkeltallet nederst, på engelsk kalt "Days' sales in inventory", øker over tid.

Det er også hensiktsmessig å vurdere størrelsen på postene "andre eiendeler" og "annen gjeld". Hvis disse postene øker/synker i forhold til totalkapitalen kan dette være et forsøk på å skjule tvilsomme eiendeler eller urettmessig redusere gjeld (uten å opplyse hvorfor eller hvordan).

Common-size analyse og trendanalyse er også relevant å utføre for balansen. På denne måten kan man finne uregelmessigheter ved forholdsmessige andeler.

Eks. common-size analyse for balansen:

	<b>2005</b>	<b>CS-TK</b>
<b>Maskiner og utstyr</b>	300	37,5 %
<b>Inventar</b>	150	18,8 %
<b>Sum anleggsmidler</b>	450	56,3 %
<b>Kontanter/bankinnskudd</b>	50	6,3 %
<b>Varelager</b>	200	25,0 %
<b>Kundefordringer</b>	100	12,5 %
<b>Sum omløpsmidler</b>	350	43,8 %
<b>TOTALE EIENDELER</b>	800	100,0 %

**Tabell 8.9**

Alle poster er sett i forhold til sum eiendeler. Dette må sammenlignes over tid eller med gjennomsnittlige bransjetall for å evt. oppdage unormale avvik.

## 8.4 Andre røde flagg

For å avdekke størrelsen på unormale føringer kan man se på normalisert driftsresultat i forhold til driftsresultatet. Dette kan ha sammenheng med restrukturering og ”big bath” (se ovenfor). Hvis normalisert driftsresultat er uvanlig lavt relativt til totalt driftsresultat, kan det bety at selskapet har ugler i mosen når det gjelder føring av unormale poster.

Det finnes også andre forhold man kan være på utkikk etter. Dette kan for eksempel være at positive og negative unormale poster er slått sammen i regnskapet. Dette gir en jevn postering over tid og ser ikke så mistenkelig ut. Kreativ ordbruk er også et faresignal, men dette er vanskeligere å definere. Man kan dessuten vurdere om bedriftens fysiske kapasitet er i samsvar med rapportert inntekt. Sistnevnte kan bli komplisert å beregne fordi man må bestemme hvilke verdidrivere som er relevante, og hva som er normalt i bransjen.

## Casedel

### 9.0 Sponsor Service

Jeg vil i denne delen av oppgaven bruke historien om Sponsor Service til å praktisere den teorien jeg har presentert i første del. Jeg vil begynne med å beskrive selskapet og utviklingen fra start til slutt i generelle former. Deretter vil jeg gå nærmere i detalj om den kreative regnskapsføringen som ble brukt. Til slutt vil jeg bruke en ”røde flagg”-analyse på de offentliggjorte regnskapene til Sponsor Service noen få år før konkursen for å vise hvordan man til dels kan avsløre kreativ regnskapsføring.

Før jeg beretter om det historiske hendelsesforløpet, kan det være på sin plass med en kort beskrivelse av selskapets virksomhet før konkursen. Sponsor Service var morselskap i et etter hvert relativt stort konsern, og var delt i tre virkeområder; sponning, hospitality/event og media & IT. Sponning gjaldt både idretten og kulturliv, der Sponsor Service fungerte som en mellommann for sponsorkontrakter. Hospitality/event dreide seg om å tilby forretningsmarkedet opplevelsesreiser til idrettsarrangement, spesielt for sponsorene. Media & IT skaffet seg tv- og mediarettigheter til sportsarrangementene. I Brønnøysund har Sponsor Service vært registrert som impresariovirksomhet. Like før konkursen var dette de største aksjonærene (mesteiende nevnt først): Telenor Plus Holding, Terje Bogen, Schibsted ASA og Thorbjørn Øybø Management AS.

#### 9.1 Hendelsesforløpet

Sponsor Service ble etablert i 1982 av skitreneren Terje Bogen. Han ble en nasjonalhelt da han under ski-VM i Oslo samme år reddet Norges ære ved å gi Oddvar Brå en ny stav da han knakk den gamle under innspurten. Bogens forretningsidé var bygget på hans egen tro på at idrettsstjernene kunne være tjent med å skaffe seg sine egne sponsorer. I begynnelsen gikk det tregt å få idrettssamfunnet til å gå med på denne markedstenkningen, men etter hvert ble flere og flere toppidrettsutøvere med på laget. Sponsor Service's oppgave bestod dermed i å viderefremme sponsoravtaler mellom sponsorene i næringslivet og idrettsstjernene, mot et ”mindre” honorar. For hvert år som gikk inngikk Sponsor Service (vil også bli benevnt SS)

avtaler med ulike idrettsforbund, som for eksempel Norges Olympiske Komité, Norges Håndballforbund, Norges Ishockeyforbund og mange andre. Disse ble såkalte særforbund i selskapet. Fem år etter oppstarten sikret SS seg alle sponsorrettighetene til VM i Oberstdorf, og fulgte opp med det samme i Lahti i 1989. Bogen fikk også etter hvert avtaler med flere utenlandske idrettsforbund.

På 90-tallet begynte SS å blande seg inn også i kulturprosjekter med teateret og operaen. I styret fikk Bogen med seg mange næringslivskjendiser, og ble mye profilert i mediene, både på godt og vondt. Men Sponsor Service bare vokste og vokste, oppturen ville ingen ende ta. Bogen hadde kontroll på konkurrentene både nasjonalt og internasjonalt, og foretok flere oppkjøp av de farligste konkurrentene for å sikre seg videre fremover. I tillegg begynte Sponsor Service å kjøpe opp senderrettigheter til idrettsarrangement, slik at de ved slutten av millenniet nesten styrte hele idrettssirkuset. Bogen var en rik og mektig mann, og Sponsor Service var nå blitt morselskap i et konsern bestående av mange datterselskaper i innland og utland.

Men alt som peker oppover må til slutt peke nedover igjen, særlig når grunnlaget viser seg å være råttent. Det var akkurat dette som skjedde med Sponsor Service etter tusenårsskiftet. Problemene begynte med billettrot på idrettsarrangementer og endte med konkurs. Kostbare senderrettigheter og oppkjøp sammen med Bogens vågalt høye inntektsmål førte til likviditetsskvis og negative resultater. I tillegg mistet de sponsorrettighetene til VM i Lahti i 2001 til konkurrenten. Men utad presenterte regnskapet et helt annet bilde av selskapet frem til 2002, da nysgjerrige journalister begynte å grave. Det kom frem at selskapets eiendeler var overpriset, hovedsakelig gjennom fiktive sponsorkontrakter. Dessuten var inntektssiden sterkt overdrevet gjennom bruttoføring av kontraktene, og manglende sammenstilling med kostnader. Dette kommer jeg nærmere tilbake til.

Høsten 2002 ble det ført store nedskrivninger i regnskapet. I begynnelsen av 2003 trakk Terje Bogen seg som leder for selskapet, og Ernst David Thue overtok. Like før dette skjedde ble det foretatt enda flere nedskrivninger. Det tok ikke Thue lang tid å konstatere at Sponsor Service var på konkursens rand, og det nye styret gjennomgikk alle bokførte kontrakter og avtaler med kritisk blick. Resultatet var nedslående; 125 millioner var urettmessig bokført. Da



konkursen var et faktum, hadde selskapet en samlet gjeld på 568 millioner kroner. Det kom etter hvert frem i mediene at mange banker følte seg snytt etter å ha ytt lån til Sponsor Service på falske premisser. I tillegg ble det rettet kraftig kritikk av Kredittilsynet mot revisorene i Ernst & Young som hadde godkjent regnskapene frem til 2002. Kredittilsynet mente at disse hadde gjort en slett jobb på flere punkter av revisjonen. Dessuten hadde revisor påtatt seg for mye rådgivning av selskapet som førte til at objektiviteten ble svekket, i tillegg til det faktum at han og Terje Bogen var gode venner. Revisor ble titt og ofte invitert på fester arrangert av Bogen, noe som i ettertid kan sees på som direkte smøring.

Høsten 2003 ble det tatt ut tiltale av Økokrim. Sommeren 2005 ble først saken om konkursboet tatt opp, men her ble Terje Bogen, økonomidirektør Mark Sjuve og Ernst & Young frikjent. De slapp å betale 34 millioner til konkursboet fordi retten ikke fant at disse hadde påført Sponsor Service økonomisk tap. Dette ble begrunnet med at regnskapene (som var feilaktige) førte til økt emisjonskapital, noe som var positivt for selskapet.

Ved årsskiftet ble erstatningssaken mellom Nordea og Ernst & Young ført i Oslo Tingrett. Nordea overtok som hovedbank for Sponsor Service i begynnelsen av 2002. Det var mye strid om erstatningsansvaret, for EY påstod at Nordea burde ha gjort en bedre og grundigere analyse av selskapet de tilbød lån til. Men EY ble til slutt dømt til å betale litt over 100 millioner kroner i erstatning. Resten av det opprinnelige kravet på over 200 millioner måtte Nordea selv dekke.

I januar i skrivende år tok Økokrim ut tiltale mot Terje Bogen og økonomidirektør Mark Sjuve. Rettssaken tok til i Oslo Tingrett i begynnelsen av mai og pågår fremdeles. Disse to er tiltalt for bedrageri, utroskap og brudd på regnskapsloven. Bogen mener han er uskyldig og skylder på Sjuve, som i sin tur legger skylden på revisorene.

Da konkursen var et faktum bestod styret i Sponsor Service av disse personene: Lars A. Christensen (styreformann), Anders Renolen, Erik G. Braathen, Stig Eide Sivertsen, Thorbjørn Øybø, Einar C. Nagell-Erichsen og Trond Berger. Dette er aktuelt å nevne fordi alle hadde eller hadde hatt høyere stillinger innen norsk næringsliv, og var på en måte ”kjendiskameratene” til Terje Bogen. Styret ble kritisert i ettertid fordi de hadde oversett de uriktige opplysningene i årsregnskapene, mens de på sin side mente at de skulle ha fått

opplysninger om den faktiske økonomiske stillingen til selskapet fra dem som kunne inneha denne informasjonen. Men som vi vet fra regnskapsloven er det styret som har ansvaret for at regnskapet som blir avgitt er korrekt. De burde derfor selv ha anstrengt seg mer for å tilegne seg den nødvendige informasjon.

## 9.2 Den kreative regnskapsføringen

Jeg vil nå beskrive den faktiske regnskapsmanipuleringen mer i detalj. Det var hovedsakelig inntektssiden som ble blåst opp, men også balansen ble manipulert eller feilaktig verdsatt. Jeg vil ta for meg hver enkelt kreativ regnskapsføringsmetode som ble brukt, klassifisert på samme måte som i teoridelen. Helt tilslutt vil jeg kort diskutere hvilke insentiver som kunne ligge til grunn.

### 9.2.1 *Inntektsføre for tidlig/inntekt av tvilsom karakter*

-Inntektsføring av kontrakter før underskrift: I tiden rett før konkursen tok den nye ledelsen fatt med å gå igjennom alle kontrakter som hadde vært inntektsført. Det viste seg da at mange av disse ikke var fullstendig avtalt på inntektsføringstidspunktet, enten fordi det manglet underskrifter eller avtalene var inngått muntlig. Det var også inntektsført for kontrakter som ikke skulle gjelde før relativt langt frem i tid. Man kan derfor konkludere med at en stor del av den rapporterte inntekten var ført for tidlig i forhold til når den faktisk kunne regnes som opptjent. Opptjeningsprinsippet ble altså ikke fulgt. Men man kan også klassifisere den som fiktiv (se nedenfor). Sponsoravtalene ble så balanseført som fordringer selv om de ikke var kommet så langt at det var sannsynlighetsovervekt for betaling. Et eksempel er inntektsføring av intensjonsavtaler på nesten 10 millioner kroner med Hamburg Arena i 2000, hvor det ikke finnes noen dokumentasjon på endelige avtaler.

Noen inntekter ble også feilperiodisert ved at de kom frem i regnskapet i desember selv om de ikke ble inngått før i januar påfølgende år.

-Bruttoføring: Som nevnt tidligere var Sponsor Service en formidler av sponsorkontrakter mellom sponsorene og mottakerne, mot et honorar. Dette honoraret varierte mellom 20 og 30 %, la oss si 25 %. Dette betyr at når Sponsor Service fikk inn et beløp på la oss si 100 000 av sponsoren, ble 25 000 igjen i selskapet og resten gikk til utbetaling til mottakerne. Den rette regnskapsføringen ville her være å inntektsføre 25 000. Men det som faktisk ble gjort var at SS førte 100 000 som inntekt og kostnadsførte 75 000! Med andre ord en bruttoføring av kontraktsinntektene. Resultatet og netto kontantstrøm ble det samme, men inntektene ble blåst

kraftig opp. Sponsor Service gjorde det på den måten at 75 % av kontraktssummen ble inntektsført ved kontraktsinngåelse, og resten ble fordelt over varigheten til kontrakten. På samme måte ble 75 % av kontraktssummen ført som kostnader; 75 % av det totale kostnadsbeløpet (altså det som skulle formidles videre) ble kostnadsført ved kontraktsinngåelse, og resten ble fordelt over levetiden. Dette kan best forstås med en illustrasjon:

### Bruttoføring

	År 0	År 1	År 2	År 3	År 4	År 5	Totalt
<b>Driftsinntekt</b>	75000	5000	5000	5000	5000	5000	100000
<b>Driftskostnad</b>	56250	3750	3750	3750	3750	3750	75000
<b>Resultat</b>	18750	1250	1250	1250	1250	1250	25000
<b>Kontantstrøm</b>							
<b>Innbetalt</b>		20000	20000	20000	20000	20000	100000
<b>Utbetalt</b>		15000	15000	15000	15000	15000	75000
<b>Netto ks</b>		5000	5000	5000	5000	5000	25000

Tabell 9.1

I dette eksempelet antar jeg en provisjon på 25 %, kontrakt på 100 000 kr og kontraktsvarighet på 5 år.

### Nettoføring

	År 0	År 1	År 2	År 3	År 4	År 5	Totalt
<b>Driftsinntekt</b>	18750	1250	1250	1250	1250	1250	25000

Tabell 9.2

Som vi tydelig ser av eksempelet blir nettoresultatene de samme, og kontantstrømmen er uavhengig av metode. Virkningen på egenkapitalen er også den samme i begge tilfeller. Men bruttoføring er ikke korrekt ifølge regnskapsloven, fordi 75 % av kontraktssummen ikke tilhører selskapet. Årsaken er at Sponsor Service kun driver med formidling av sponsorbølene. Sponsorbølene er dermed ikke opptjent for selskapet, og bruttoføring blir feil. Det er kun honorarene som er opptjent.

I tillegg til selve bruttoføringen kan det også stilles spørsmål ved hvordan fordelingsnøkkelen ble beregnet, altså hva som bestemte hvorfor en del av kontraktssummen skulle inntektsføres med én gang. Det kan synes som om denne fordelingen ikke har noen logisk sammenheng med virkeligheten, men det fins også motargument. Det er jo mest sannsynlig at størstedelen

av arbeidet med en sponsorkontrakt skjer i begynnelsen, gjennom å hale i land kontrakten. Dermed kan fordelingen med å inntektsføre mesteparten i begynnelsen og resten over løpetiden rettferdiggjøres. Men uansett er regnskapsføringen et alvorlig brudd på opptjeningsprinsippet.

### *9.2.2 Fiktiv inntekt og fiktive fordringer*

I tillegg til kontrakter som var inntektsført for tidlig i forhold til hva opptjeningsprinsippet tilsier, ble det også ført inntekt for kontrakter hvis reelle innhold kan diskuteres. En del av kontraktene som kun var muntlig avtalt eller manglet underskrifter var på mange måter ikke virkelige. Dessuten var det også inntektsført for kontrakter som ikke eksisterte i det hele tatt, kontrakter som i tillegg ble balanseført som langsiktige fordringer. Det betyr at også balansen var i stor grad overvurdert. Det var også noen fordringer som skulle vært tapsført. For eksempel gjaldt dette over 4 mill ført som fordring på det østerrikske skiforbundet i forbindelse med VM i Ramsau som ble gjennomført samme år (1999). Dette var i realiteten tapte penger.

Dommen i erstatningssaken mellom Nordea og Ernst & Young viser mange flere urettmessige inntektsføringer, men jeg finner det ikke hensiktsmessig å gjengi dem her. De fleste feilene gikk igjen både i regnskaper fra 1999, 2000 og 2001. Fiktive inntekter er som nevnt ikke bare aggressiv føring men direkte juks, og når det i tillegg ble gjennomført i et såpass stort omfang var det bare spørsmål om tid før det ville bli oppdaget.

### *9.2.3 Flytte dagens kostnader til en senere periode*

-Balanseføring av utgifter: Sponsor Service misbrakte sammenstillingsprinsippet i mange tilfeller ved å balanseføre utgifter som vanskelig kunne knyttes til forventet fremtidig inntekt. For eksempel gjaldt dette kjøp av diverse senderettigheter, utgifter på nesten 10 mill i forbindelse med kulturarrangementet Oslo 1000 år, balanseføring av utgifter på over 6 mill vedrørende det internasjonale sandvolleyballforbundet uten vurdering av fremtidige inntekter. Dessuten var det ved flere anledninger balanseført sosiale utgifter. Alt dette kan ansees som meget aggressiv regnskapsføring, som aldri skulle vært godkjent av revisor. Utgiftene skulle

vært kostnadsført med det samme. Slik SS gjorde det ble kostnadene fordelt over flere år, og resultatet så mye bedre ut første året. Dessuten ble balanseverdiene på denne måten blåst opp.

I noen tilfeller der det fantes framtidige inntekter, ble kun deler av de tilhørende kostnadene sammenstilt med inntektene. Dette gjaldt også bruttoføringen av kontraktsbeløpene. Det viste seg at mange av kostnadene manglet i regnskapet. Figuren 9.1 viser den faktiske differansen mellom inntekter og kostnader i Sponsor Service (som skulle vært noenlunde jevn hele veien):

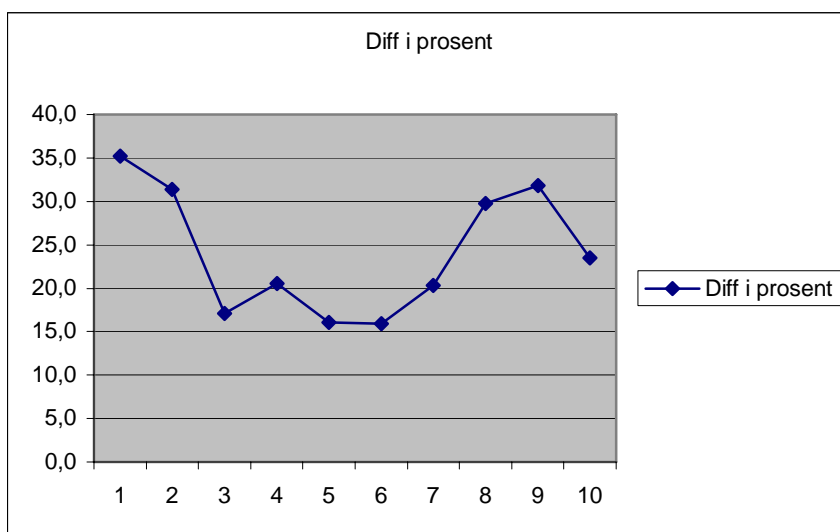


Fig. 9.1<sup>18</sup>

Som vi ser av figuren ble differansen mellom inntekter og kostnader mye større de siste 3-4 årene. Dette er enda verre enn bruttoføringen i seg selv, fordi resultatet da vil se bedre ut enn ved nettoføring.

-Utelate å nedskrive eiendeler som har falt i verdi: I slutten av 2002 og begynnelsen av 2003 ble det foretatt store nedskrivninger i selskapet; først med "kun" 10 millioner, siden med flere hundre millioner. Dette er typisk for selskaper som har drevet med regnskapsmanipulering over lengre tid. Som nevnt tidligere var mange av fordringene sterkt overvurdert i verdi i forhold til realiteten og den eksisterende betalingsviljen. Disse skulle ha blitt nedskrevet mye tidligere. I tillegg var verdien av datterselskapene overvurdert i konsernregnskapet.

<sup>18</sup> Lars-Erik Nygaard, Dagens Næringsliv (2004); Metoderapport "Da Bogen brakk nakken".

#### *9.2.4 Utelatelse av gjeld og forpliktelser*

Det kom også fram av granskingen at Sponsor Service hadde utelatt å balanseføre en del forpliktelser som var dokumentert avtalt med det Europeiske Håndballforbundet. Disse forpliktelsene utgjorde totalt mer enn 100 millioner kroner, og det er dermed svært misvisende at de ikke ble tatt med. I tillegg kom det mange andre forpliktelser av mindre omfang som allikevel totalt ble til et betydelig beløp.

#### *9.2.5 Andre metoder*

-Feil klassifisering: I et par tilfeller hadde Sponsor Service klassifisert kjøp og salg av senderrettigheter som sponsorinntekter. Disse var altså feil klassifisert, og skulle vært ført under ”media og IT”-inntekter.

-Kreativ terminologi: I regnskapene første halvdel av 90-årene ble det ikke lagt så mye skjul på hvordan SS bokførte verdier og inntekter, men etter hvert ble dette tilslørt ved å bruke andre ord og vendinger. For eksempel ble ”sponsorinntekter” erstattet med ”salgsinntekter” på slutten av 90-tallet, uten å forklare i noter hva disse bestod av (bortsett fra fordelingen på virksomhetsområder). I det hele tatt ble regnskapene mindre og mindre informative etter hvert som regnskapsføringen altså ble mer tvilsom.

Oppsummering: Generelt sett har revisor vært for lite kritisk til verdivurderingen av de forskjellige transaksjonene og bokførselen. Vesentlighetsgrensene ble overgått i mange tilfeller, og de fleste revisjonsstandardene ble brutt. Totalt var egenkapitalen for år 2000 antakelig overvurdert med mer enn 150 millioner kroner.

#### *9.2.6 Insentiver*

Hva var egentlig hovedårsakene til at Sponsor Service tok sjansen på en slik regnskapsføring? For selskapets del var en ”god” grunn den at de trengte fortsatt lånefinansiering og tillit fra kredittinstitusjoner for å holde det gående. Det begynte å bli trangt i markedet; de av konkurrentene som ikke var blitt kjøpt opp, holdt stand og begynte å ta over kunder og

arrangementer som Sponsor Service tidligere hadde hatt kontroll på. Dessuten var stadig økende inntekt ment som et tegn til andre aktører om å passe seg. På det rent private plan kunne et av de viktigste insentivene godt være det at Bogen og de andre aksjonærene fikk større utbytter når resultatet økte. Dette kan på den annen side ansees som svært alvorlig, siden store deler av resultatet ikke var reelt og selskapet faktisk gikk med underskudd de siste årene før konkursen. Terje Bogen hadde i tillegg et ekstra insentiv gjennom at deler av lederlønnen hans var knyttet opp mot resultatstørrelser.



### 9.3 En liten analyse

I siste del av dette caset vil jeg vise hvordan man relativt enkelt kan beregne noen forholdstall ut ifra det offentlig tilgjengelige regnskapsmaterialet, som kunne ha fungert som varselstegn om kreativ regnskapsføring for dem som var obs på det. Jeg tar utgangspunkt i teorien om røde flagg og bruker de av beregningene som er aktuelle i tilfellet Sponsor Service.

Jeg har matet inn regnskapstallene fra 1998 til 2001 inn i Excel-regneark, og systematisert der det har vært nødvendig for analysen ved hjelp av noteopplysninger. For eksempel var det svært uoversiktlig hvilke fordringer som var langsiktige, kortsiktige, eksterne og interne. Jeg har valgt å bruke regnskapstallene til morselskapet, siden det er dette som er nevnt oftest i dommen fra Oslo Tingrett (erstatningssaken).

Det første jeg har analysert, er forholdet mellom fordringer og driftsinntektene. Slik ser resultatet av analysen ut:

	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Langsiktige fordringer	7867	19918	56888	133000
<i>Vekst LF</i>		2,53	2,86	2,34
Kortsiktige fordringer	154029	199290	237824	250131
<i>Vekst KF</i>		1,29	1,19	1,05
Sum fordringer	161896	219208	294712	383131
<i>Vekst SF</i>		1,35	1,34	1,30
Driftsinntekter	229315	236300	264645	361999
<i>Vekst DI</i>		1,03	1,12	1,37
<b>LF/DI relativ vekst</b>		<b>2,46</b>	<b>2,55</b>	<b>1,71</b>
<b>KF/DI relativ vekst</b>		<b>1,26</b>	<b>1,07</b>	<b>0,77</b>
<b>SF/DI relativ vekst</b>		<b>1,31</b>	<b>1,20</b>	<b>0,95</b>

Tabell 9.3

Det første man må legge merke til er at veksten i driftsinntekter har akselerert. En vekst på beskjedne 3 prosent p.a. har økt til 37 prosent p.a. Dette er ikke holdbart i det lange løp, og er i seg selv et varselstegn. Deretter kan vi kaste blikket på veksten i langsiktige fordringer. De siste tre årene har disse mer enn doblet seg, og høyest er veksten i år 2000, med hele 186 prosent! Desto mer grunn til å være mistenksom får man når man ser denne veksten i forhold til veksten i driftsinntektene. Dette tallet skulle normalt sett være rundt 1, men er her mer enn dobbelt så stort (gjennomsnittlig 2,24). Dette indikerer at selskapet balansefører fordringer

som det ikke er hold i, eller at inntektene blir ført for tidlig i forhold til avtalestart. Vi ser også at veksten i kortsiktige fordringer ikke er like stor, og i 2001 er den faktisk mindre enn veksten i driftsinntekter. Dette kan være et rødt flagg på at selskapet har omklassifisert en del av sine kortsiktige fordringer som langsiktige, noe som igjen er et resultat av at de har inntektsført for tidlig. Fordringene blir gjerne omklassifisert fordi forventningene til når kontraktene begynner å løpe har endret seg. Dette kan også være en indikasjon på at det begynner å gå dårlig for selskapet; de har press på seg for å vise høye inntekter, og for å oppnå dette inngås mange kontrakter som ikke er reelle, eller som blir satt på vent.

Jeg må igjen få presisere at man på generelt grunnlag ikke kan konkludere for bombastisk på slike analyseresultater, i de fleste tilfellene er det plausible årsaker som ligger bak. Men slike mistenkelige resultater kan invitere til nærmere granskning.

Det neste man kan gjøre er å se på utviklingen i kontantstrøm fra drift i forhold til inntektsveksten. Resultatet av analysen ser tallmessig slik ut:

	1998	1999	2000	2001
Driftsinntekter	229315	236300	264645	361999
Vekst DI		1,03	1,12	1,37
Kontantstrøm fra drift	-660	23628	-34487	-2296
Vekst KFD		??	-2,46	??

Tabell 9.4

På grunn av en negativ kontantstrøm fra drift de fleste årene kunne jeg ikke beregne en sammenlignbar vekstfaktor. Men konklusjonen er allikevel klar: det er ingen samsvar mellom driftsinntekter og tilhørende kontantstrøm! Kontantstrømmen reflekterer på ingen måte den store økningen i driftsinntekter, noe den etter hvert skulle ha gjort hvis de inntektsførte sponsorkontraktene hadde blitt gjennomført i praksis. Hvis dette hadde vært en nyetablert bedrift kunne saken stilt seg annerledes, fordi det ofte tar litt tid før pengene begynner å strømme inn. Men Sponsor Service hadde vært lenge i bransjen da disse resultatene ble presentert. Bankene som er "eksperter" på likviditetsanalyser burde jo ha bakket ut av mindre. Resultatet av denne lille sammenligningen er også et rødt flagg på at selskapet inntektsfører for tidlig.

Sammenligner vi med nettoresultat gir det de samme indikasjonene:

	1998	1999	2000	2001
Nettoresultat	11145	15069	20135	23265
Vekst NR		1,35	1,34	1,16
Kontantstrøm fra drift	-660	23628	-34487	-2296
Vekst KFD		??	-2,46	??

Tabell 9.5

Veksten i nettoresultat er i likhet med driftsinntektene meget høy, og forholdet mellom denne og kontantstrømmen fra drift er et like rødt flagg.

Det kan også være hensiktsmessig å se på kontantstrømmene samlet:

	1998	1999	2000	2001
Netto ks fra drift	-660	23628	-34487	-2296
Netto ks fra investeringer	-23626	-85381	-55646	-51688
Netto ks fra finansiering	24831	64237	88997	53351
<b>Nettoendring kontanter</b>	<b>545</b>	<b>2484</b>	<b>-1136</b>	<b>-633</b>

Tabell 9.6

Her kreves ingen egne beregninger, det er kun et utdrag fra regnskapene. Dette viser at det er netto kontantstrøm fra finansieringen som dekker opp negative kontantstrømmer fra drift og investering de fleste årene. Dette er ikke et godt tegn, spesielt ikke siden Sponsor Service har drevet såpass lenge. Da burde driften ha bidratt med mer.

Andre faresignal:

-Ikke nevnt i noter hvor stor tapsavsetningen er i forhold til fordringene, om det da i det hele tatt er avsatt for tap. Dette kan bety at selskapet prøvde å skjule at fordringene var overvurderte.

-Etter år 2000 ble kostnadsposten "sponsortilskudd" skjult i varekostnaden. Dette var som vi vet et resultat av bruttoføring som Sponsor Service benyttet for sponsoravtalene sine. Sammen med det faktum at også posten "sponsorinntekt" ble skjult i generelle driftsinntekter fra samme tidspunkt (men delvis opplyst i noten), burde dette lyse opp som et rødt flagg for noen og enhver.

Jeg vil tilslutt vise en common-size analyse på deler av resultatregnskapet og balansestørrelsene. Den første figuren viser resultatregnskapet.

	Regnskapet				I prosent av driftsinntekter			
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>
Hospitality	26425	19854	18858	3452	11,52 %	8,40 %	7,13 %	0,95 %
Sponsing	175124	191133	171307	292003	76,37 %	80,89 %	64,73 %	80,66 %
Media & IT	27766	25313	74480	66544	12,11 %	10,71 %	28,14 %	18,38 %
<b>Sum DI</b>	<b>229315</b>	<b>236300</b>	<b>264645</b>	<b>361999</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>
Varekostnad inkl sp.tilskudd	180675	182355	188966	278676	78,79 %	77,17 %	71,40 %	76,98 %
Lønnskostnad**	13111	13079	25265	28540	5,72 %	5,53 %	9,55 %	7,88 %
Avskrivning	748	1274	1542	1574	0,33 %	0,54 %	0,58 %	0,43 %
ADK	16505	16169	13734	15486	7,20 %	6,84 %	5,19 %	4,28 %
<b>Sum DK</b>	<b>211039</b>	<b>212877</b>	<b>229507</b>	<b>324276</b>	<b>92,03 %</b>	<b>90,09 %</b>	<b>86,72 %</b>	<b>89,58 %</b>
<b>Driftsresultat</b>	<b>18276</b>	<b>23423</b>	<b>35138</b>	<b>37723</b>	<b>7,97 %</b>	<b>9,91 %</b>	<b>13,28 %</b>	<b>10,42 %</b>

Tabell 9.7

Vi ser at virksomhetsområdet sponsing står for det meste av driftsinntektene, og andelen øker jevnt (bortsett fra i år 2000). Det er interessant å legge merke til at andelen varekostnader inkludert sponsortilskudd faktisk har en synkende tendens i forhold til driftsinntekter. Det samme skjer for øvrig med de totale driftskostnadene. Dette gir økt mistanke om at en del kostnader som skulle vært med er utelatt fra regnskapet, eller at de har blitt balanseført i stedet, slik som vi så av noten til lønnskostnadene.

Neste tabell viser common-size analyse for balansen. Jeg har kun tatt med hovedposter, og kun eiendelssiden.

Common-size balanse	Regnskapstall				I prosent av total kapital			
	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001</u>
Immatrielle eiendeler	6585	441	930	1762	3,04 %	0,13 %	0,21 %	0,34 %
Varige driftsmidler	22602	24726	26591	25631	10,45 %	7,20 %	6,11 %	4,92 %
Finansielle anleggsmidler	64650	146633	198872	273033	29,89 %	42,68 %	45,68 %	52,42 %
<b>SUM AM</b>	<b>93837</b>	<b>171800</b>	<b>226393</b>	<b>300426</b>	<b>43,39 %</b>	<b>50,01 %</b>	<b>52,00 %</b>	<b>57,67 %</b>
Fordringer	121149	167949	206342	218463	56,02 %	48,89 %	47,39 %	41,94 %
Kontanter/bank	1291	3775	2639	2006	0,60 %	1,10 %	0,61 %	0,39 %
<b>SUM OM</b>	<b>122440</b>	<b>171724</b>	<b>208981</b>	<b>220469</b>	<b>56,61 %</b>	<b>49,99 %</b>	<b>48,00 %</b>	<b>42,33 %</b>
<b>SUM EIENDELER</b>	<b>216277</b>	<b>343524</b>	<b>435374</b>	<b>520895</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>	<b>100,00 %</b>

Tabell 9.8

Vi ser her at andelen omløpsmidler har gått ned over tid og andelen anleggsmidler har økt. Dette kan ha sammenheng med at selskapet har fått flere langsiktige fordringer og færre kortsiktige, slik som nevnt tidligere i analysen. Dette er ikke et godt tegn på god fremtidig likviditet. Det er heller ikke så bra at den relative andelen varige driftsmidler går ned i forhold til finansielle anleggsmidler, noe som kan indikere at driften i realiteten går dårlig og selskapet prøver å dekke det gjennom å øke sine finansielle investeringer. Det er også mistenkelig at den

mystiske posten ”andre fordringer” som er en del av finansielle anleggsmidler øker relativt over tid (se regnskapet). Man kan derfor konkludere med at flere forhold i common-size analysen må tydes dit hen at man får økt mistanke om kreativ regnskapsføring.

#### 9.4 Oppsummering Sponsor Service

Jeg har nå foretatt noen få beregninger samt studert regnskapstallene og noteinformasjonen, og jeg har funnet flere røde flagg som burde vært oppdaget på et tidligere tidspunkt, især av långiverne. For ikke å snakke om revisor. Men det er ganske tydelig at revisor ikke har vært objektiv nok i denne sammenheng, og gjerne ”med vilje” har oversett de fleste varsellysene. Det er ikke så vanskelig å forstå at mange av problemene kunne vært unngått hvis ledelsen hadde vært ærlige fra begynnelsen av, men den kreative regnskapsføringen som Sponsor Service har benyttet seg av har nok pågått over lengre tid og ballet på seg etter hvert. Det er ikke sikkert at det var så alvorlig i begynnelsen, men det endte i mislighold. De fleste regnskapsføringsmetodene som ble avslørt er temmelig aggressive, og 125 millioner i overrapportering kan nok ikke kalles annet enn vesentlig.

Det var spesielt ille med Sponsor Service i forhold til andre saker fordi de hadde en slik fremtredende plass i norsk idrett og kultur, i tillegg til at mange kjente personer fra norsk næringsliv satt i styret og ledelsen. Dessuten ble konsekvensene så store når revisoren var Ernst & Young, et av de største revisjonsselskapene i Norge som i utgangspunktet hadde meget stor tillit i miljøet. Når attpåtil en så stor bank som Nordea blir innblandet, og så lett lar seg lure, finnes det ikke tvil om at saken med Sponsor Service ikke så lett vil bli glemt.

## 10.0 Konklusjon

Jeg har i denne oppgaven beskrevet kreativ regnskapsføring belyst fra ulike synsvinkler og med tilhørende problemstillinger. Jeg har spesielt prøvd å fokusere på hvordan man kan få mistanke om at en eventuell kreativ regnskapsføring er til stede, gjennom å beskrive ulike metoder og hvordan man avslører disse. Så har jeg beskrevet Sponsor Service-saken i lys av denne teorien og funnet noen røde flagg. Dette viser at det i praksis er mulig å avdekke kreativ regnskapsføring selv om man ikke har intern informasjon. Men det er også klart at dette ikke er nok til å konkludere i seg selv, kun en antydning om at en nærmere granskning kan være nødvendig. Ikke-børsnoterte selskaper er vanligvis mindre utsatt for granskning enn børsnoterte, siden aksjene ikke er tilgjengelig for allmennheten. Men det er viktig at disse selskapene ikke blir glemt, slik at ikke alvorlige former for kreativ regnskapsføring blir mer utbredt i samfunnet. En slik "røde flagg"-analyse som jeg har brukt i denne oppgaven kan derfor være nyttig i mange sammenhenger. Det er også viktig å forstå hvilke insentiver som ligger bak samt hvordan kreativ regnskapsføring blir utført, for at man skal kunne vite hvordan problemet kan bekjempes og i enda større grad enn før forhindres. Dette vil bli en viktigere og viktigere problemstilling i årene som kommer.

## Litteraturliste

### Litteratur:

- Eilifsen, Aasmund et al.(2006); Auditing & Assurance Services. Internasjonal utgave. McGraw-Hill, Berkshire,UK.
- Giroux, Gary (2004); Detecting Earnings Management. J. Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- Johnsen, Atle og Erlend Kvaal (1999); Regnskapsloven: Kommentarer til lov av 17.juli 1998 nr.56 om årsregnskap m.v. 2.opplag 2003. Cappelen Akademiske Forlag, Oslo.
- Mulford, Charles W. og Eugene E. Comiskey (2002); The Financial Numbers Game: Detecting creative accounting practices. J. Wiley & Sons Inc., Massachusetts.
- Penman, Stephen H. (2003); Financial statement analysis and security valuation. Internasjonal 2. utgave. McGraw-Hill, New York.
- Schilit, Howard (2002); Financial Shenanigans. 2. utgave. McGraw-Hill, U.S.

### Artikler:

- Anda, Torgeir og Anniken H. Jebsen (2003); Fra stafett til skifterett, Dagens Næringsliv 1./2. mars.
- Gjesdal, Frøystein (2003); Resultatkvalitet anno 2003. Praktisk økonomi & finans nr.1.
- Johnsen, Atle (2005); God regnskapsskikk i jubileumsåret. Regnskap og Revisjon nr. 7 (jubileumsdel), DnR forlaget.
- Nygaard, Lars-Erik (2004); Da Bogen brakk nakken: Metoderapport for artikler publisert i Dagens Næringsliv desember 2002 – desember 2003, Oslo.
- Nygaard, Lars-Erik og Bjørn Eckblad (2003); Leter etter fiktive kontrakter, Dagens Næringsliv 27. februar.
- Nygaard, Lars-Erik (2006); Meget slett håndverk, Dagens Næringsliv 16. januar.
- Olsen, Thomas (2004); Hudfletter Ernst & Young, Finansavisen 20. januar.

### Nettartikler:

- Slik jukset OVDS. Hegnar online 18.5.04 <www.hegnar.no>. (30. mai 2006)
- Enron-topp snakker ut. Nettavisen 7.3.06 <www.na24.no>. (30. mai 2006)
- Terje Bogen tiltalt for bedrageri. Næringsliv24 23.1.06 <www.n24.no>. (20. juni 2006)

- Bogen blåste opp regnskapet. Nettavisen 3.5.06 <www.na24.no>. (20. juni 2006)
- Gigantbot til Ernst & Young. Nettavisen 21.3.06 <www.na24.no>. (20. juni 2006)
- Ny Finance Credit-dom. Nettavisen 20.1.06 <www.na24.no>. (30.juni 2006)

#### Offentlige dokument; dommer og årsregnskap:

- Sponsor Service ASAs konkursbo vs. T. Bogen, M. Sjuve, revisor E. Stenberg og Ernst & Young AS; Oslo Tingrett 5. juli 2005
- Nordea Bank Norge ASA vs. Ernst & Young AS og revisor E. Stenberg; Oslo Tingrett 17. mars 2006
- Årsrapporter for Sponsor Service for 2001, 2000 og 1999.

#### Studentutredninger:

- Mannsverk, Webjørn (2003); Kreativ regnskapsføring i Norge, NHH, Bergen.
- Sellæg, Marit (2004); Kreativ regnskapsføring og Finance Credit –skandalen, NHH, Bergen
- Skogvold, Live og Kristin Findal (2002); Enron – kunne det ha skjedd i Norge?, NHH, Bergen

#### Forelesningsplansjer/-notater:

- BUS402 Finansregnskap ved Atle Johnsen, Høst 2005.
- BUS424 Strategisk regnskapsanalyse ved Kjell H. Knivsflå, Høst 2005.
- BUS426 Revisjon ved Aasmund Eilifsen, Vår 2006.

#### Nettsider:

- Brønnøysundregistrene, <www.brreg.no>
- Dagens Næringsliv, <www.dn.no>.
- Den Norske Revisorforening, <www.revisornett.no>. (21. juni 2006)
- Kredittilsynet, <www.kredittilsynet.no>. (21. juni 2006)
- Norsk Regnskapsstiftelse, <www.regnskapsstiftelsen.no>. (21. juni 2006)
- Wikipedia Free Encyclopedia, <www.wikipedia.org>. (30. mai 2006)
- Økokrim, <www.okokrim.no>. (21. juni 2006)