

Periodisering av service- og garantiforpliktelser i bilbransjen

-En studie av regnskapspraksis

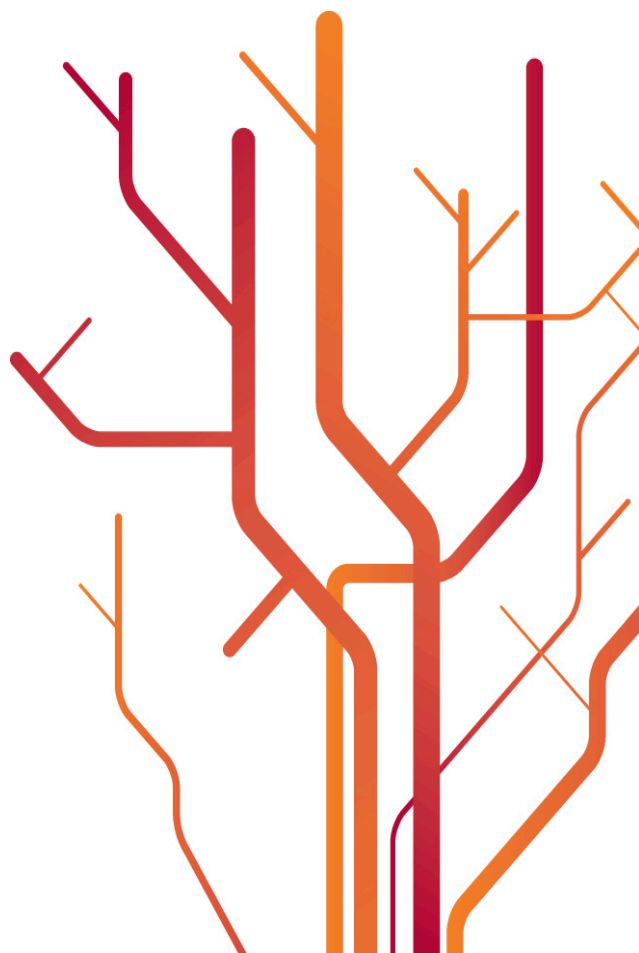


Elin-Kristine Hammervold

Karina Dahl

Masteroppgave i økonomi og administrasjon
- studieretning bedriftsøkonomi (30 stp)

Juni 2012



FORORD

Denne oppgaven er en del av mastergrad i økonomi og administrasjon ved Handelshøgskolen i Tromsø. Oppgaven er skrevet innen studieretningen bedriftsøkonomi, med spesialisering i regnskap (30 studiepoeng).

Studien tar for seg regnskapsføring av service- og garantiforpliktelser i bilbransjen, og drøfter ulik praksis i forhold til regnskapslovens krav rettviseende bilde. Studien har vært meget lærerik, og vi har tilegnet oss mye kunnskap innen fagfeltet. Vi håper dermed at studien vil være av interesse for regnskapsbrukere, regnskapsprodusenter og andre i bilbransjen.

Vi ønsker å rette en stor takk til de forhandlerne som lot oss benytte deres verdifulle tid til å foreta dybdeintervju. Videre ønsker vi å takke medstudenter og ansatte for et godt studiemiljø ved Handelshøgskolen i Tromsø.

Til sist ønsker vi å rette en særlig takk til våre veiledere, universitetslektor Ulf Mack Growen og universitetslektor II Hallgeir Hemmingsen.

Tromsø, 1. juni 2012

Elin-Kristine Hammervold

Karina Dahl

SAMMENDRAG

MøllerGruppen, et konsern som driver med import og salg av biler, anga i sitt årsregnskap for 2010 at de hadde foretatt en endring i sin modell for beregning av garantiforpliktelser. De begrunnet endringen i regnskapet med en "teknisk feil". Vi fant dette interessant, da økningen av garantiforpliktelser påvirket resultater i hele konsernet. Vi fattet på bakgrunn av dette interesse for periodisering av inntekter og kostnader forbundet med service- og garantiforpliktelser i bilbransjen.

Studien tar utgangspunkt i bilforhandlerne i Tromsø, og undersøker hvordan bilbransjen foretar periodisering, og om de gjør et skille mellom service- og garantiforpliktelser. Formålet med studien er å finne ut om forhandlerne følger god regnskapsskikk ved periodisering, og samtidig være oppmerksomme på forhold som kan bidra til ulik praksis. Med bakgrunn i dette, utarbeidet vi følgende problemstilling;

"I hvilken grad følger bilbransjen i Tromsø god regnskapsskikk ved periodisering av service- og garantiforpliktelser?"

Studien er foretatt som en komparativ casestudie rundt periodisering av inntekter og kostnader for service- og garantiforpliktelser. For å kunne svare på problemstillingen, benyttet vi hovedsakelig årsrapporter og dybdeintervju. Studiens tar for seg syv selskap, hvorav fire har mulighet til å benytte forenklingsreglene for små foretak.

Studien viser at de utvalgte bilforhandlerne i liten grad følger god regnskapsskikk ved periodisering av service- og garantiforpliktelser. Dette medfører brudd på grunnleggende regnskapsprinsipp, samt en svekkelse av årsregnskapets krav til rettvise bilde og sammenlignbarhet. Årsregnskapet skal være utformet for å dekke informasjonsbehovet til eiere, ansatte og kreditorer. Feilaktig periodisering kan også bidra til at regnskapets pålitelighet svekkes, slik at det ikke er like godt egnet til å benytte som beslutningsgrunnlag.

Nøkkelord: Serviceforpliktelse, garantiforpliktelse, grunnleggende regnskapsprinsipp, rettvise bilde, sammenlignbarhet, pålitelighet

FORKORTELSER

Asl. : Aksjeloven

DnR: Den norske Revisorforening

EM: Earnings management

FASB: Financial Accounting Standards Board (Styret for finansielle regnskapsstandarder)

GRS: God regnskapsskikk

IAS: International Accounting Standards (Internasjonal regnskapsstandard)

IASB: International Accounting Standards Board (Styret for internasjonale regnskapsstandarder)

IASC: International Accounting Standards Committee (komiteen for internasjonale regnskapsstandarder)

IASCF: International Accounting Standards Committee Foundation (Stiftelseskomiteen for internasjonale regnskapsstandarder)

IFRIC International Financial Reporting Interpretations Committee (Den internasjonale fortolkningskomiteen)

IFRS: International Financial Reporting Standards (Internasjonal regnskapsstandard)

IFRSF: International Financial Reporting Standards Foundation (Stiftelsen for Internasjonal regnskapsstandard)

ISA: International Standard on Auditing (Internasjonal revisjonsstandard)

NAF: Norges automobile forbund

NOU: Norges offentlige utredninger

NRS (F) : Foreløpig Norsk Regnskapsstandard

NRS: Endelig Norsk Regnskapsstandard

NRS: Norsk regnskapsstiftelse

Rskl.: Regnskapsloven

SIC: Standing Interpretation Committee

Sktl.: Skatteloven

INNHOLD

| | |
|---|-------------|
| FORORD | II |
| SAMMENDRAG..... | III |
| FORKORTELSER | IV |
| INNHOLD | V |
| FIGURER..... | VIII |
| TABELLER..... | IX |
| 1 INNLEDNING..... | 1 |
| 1.1 BAKGRUNN | 1 |
| 1.2 PROBLEMSTILLING | 2 |
| 1.3 STUDIENS FORMÅL | 2 |
| 1.4 AVGRENSNING AV STUDIEN | 3 |
| 1.5 OPPGAVENS STRUKTUR..... | 3 |
| 1.6 KORT OM BILBRANSJEN, SERVICE OG GARANTI..... | 4 |
| 2 TEORI..... | 7 |
| 2.1 REGNSKAPET SOM INFORMASJONSSYSTEM | 7 |
| 2.1.1 Pålitelighet..... | 8 |
| 2.1.2 Relevans..... | 8 |
| 2.1.3 Krav til rettviseende bilde | 9 |
| 2.1.4 Sammenlignbarhet og konsistens..... | 9 |
| 2.1.5 Forståelighet..... | 10 |
| 2.2 GRUNNLEGGENDE REGNSKAPSPRINSIPPER | 10 |
| 2.2.1 Transaksjonsprinsippet..... | 10 |
| 2.2.2 Opptjeningsprinsippet | 11 |
| 2.2.3 Sammenstillingsprinsippet..... | 11 |
| 2.2.4 Beste estimat og forsiktighetsprinsippet..... | 11 |
| 2.3 GOD REGNSKAPSSKIKK | 12 |
| 2.4 DIFFERENSIERINGSREGLER FOR UTARBEIDELSE AV REGNSKAPER | 13 |
| 2.4.1 Norsk regnskapsstandard | 14 |
| 2.4.2 Internasjonal regnskapsstandard | 15 |
| 2.5 SMÅ FORETAK..... | 17 |
| 2.5.1 Krav til rettviseende bilde | 18 |
| 2.5.2 Unntak fra de grunnleggende regnskapsprinsipper | 18 |
| 2.5.3 Forenklete notekrav | 19 |
| 2.6 ØVRIGE FORETAK..... | 19 |
| 2.7 SERVICEFORPLIKTELSE..... | 20 |
| 2.7.1 Serviceforpliktelser etter IFRS (IAS 18)..... | 20 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 2.7.2 | <i>Serviceforpliktelser etter NRS (V)</i> | 23 |
| 2.7.3 | <i>Serviceforpliktelser for små foretak (NRS 8)</i> | 24 |
| 2.7.4 | <i>Oppsummering</i> | 25 |
| 2.8 | GARANTIFORPLIKTELSER | 25 |
| 2.8.1 | <i>Garantiforpliktelser etter IFRS (IAS 37)</i> | 26 |
| 2.8.2 | <i>Garantiforpliktelser etter NRS 13</i> | 29 |
| 2.8.3 | <i>Garantiforpliktelser for små foretak (NRS 8)</i> | 31 |
| 2.8.4 | <i>Oppsummering</i> | 31 |
| 2.9 | STRATEGISK RESULTATJUSTERING (EARNINGS MANAGEMENT) | 32 |
| 2.9.1 | <i>Periodisering</i> | 36 |
| 2.9.2 | <i>Regnskapskvalitet</i> | 37 |
| 2.9.3 | <i>Incentiver hos aksjonærer og ledelse</i> | 38 |
| 2.9.4 | <i>Mislighold og kontrollaktiviteter</i> | 39 |
| 3 | FORSKNINGSDESIGN OG METODE | 41 |
| 3.1 | DEN ØKONOMISKE FORSKNINGSPROSESSEN | 41 |
| 3.2 | FORSKNINGSDESIGN | 41 |
| 3.2.1 | <i>Valg av forskningsdesign</i> | 43 |
| 3.3 | METODE | 44 |
| 3.3.1 | <i>Kvalitativ metode</i> | 44 |
| 3.4 | DATAINNSAMLING | 45 |
| 3.4.1 | <i>Litteratursøk</i> | 45 |
| 3.4.2 | <i>Dokumentundersøkelse</i> | 46 |
| 3.4.3 | <i>Dybdeintervju</i> | 46 |
| 3.5 | UTVALG | 49 |
| 3.5.1 | <i>Utvalgsstørrelse</i> | 50 |
| 3.6 | EVALUERING AV METODE | 51 |
| 3.6.1 | <i>Troverdighet</i> | 51 |
| 3.6.2 | <i>Overførbarhet</i> | 52 |
| 3.6.3 | <i>Pålitelighet</i> | 52 |
| 3.6.4 | <i>Bekreftbarhet</i> | 54 |
| 4 | RESULTATER | 55 |
| 4.1 | SERVICE | 55 |
| 4.1.1 | <i>Årsregnskap og noter</i> | 55 |
| 4.1.2 | <i>Dybdeintervju</i> | 57 |
| 4.1.3 | <i>Oppsummering</i> | 63 |
| 4.2 | GARANTI | 64 |
| 4.2.1 | <i>Årsregnskap og noter</i> | 64 |
| 4.2.2 | <i>Dybdeintervju</i> | 66 |
| 4.2.3 | <i>Oppsummering</i> | 69 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 4.3 | STRATEGISK RESULTATJUSTERING..... | 71 |
| 4.3.1 | <i>Dybdeintervju</i> | 72 |
| 4.3.2 | <i>Sekundærdata</i> | 74 |
| 4.3.3 | <i>Oppsummering</i> | 77 |
| 5 | AVSLUTNING..... | 78 |
| 5.1 | FORSKNINGSSPØRSMÅL 1 - DISKUSJON OG KONKLUSJON | 78 |
| 5.2 | FORSKNINGSSPØRSMÅL 2 - DISKUSJON OG KONKLUSJON | 80 |
| 5.3 | FORSKNINGSSPØRSMÅL 3 - DISKUSJON OG KONKLUSJON | 82 |
| 5.4 | KONKLUSJON | 86 |
| 5.5 | REFLEKSJONER OG FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING | 87 |
| | LITTERATURLISTE | 89 |
| | VEDLEGG 1: INTERVJUGUIDE..... | 94 |
| | VEDLEGG 2: INTERVJUSAMMENDRAG SERVICEFORPLIKTELSER | 95 |
| | VEDLEGG 3: INTERVJUSAMMENDRAG GARANTIFORPLIKTELSER..... | 96 |

FIGURER

| | |
|---|----|
| Figur 1: Regnskap som et informasjonssystem (Kristoffersen, 2002, s. 21) | 7 |
| Figur 2: Regnskapslov, praksis og regnskapsstandard (Kristoffersen, 2008, s. 55) | 13 |
| Figur 3: Regnskapsstandarder | 15 |
| Figur 4: Internasjonale regnskapsstandarder | 16 |
| Figur 5: Oppdeling av salgsinntekt | 21 |
| Figur 6: Regnskapsføring av serviceavtaler | 22 |
| Figur 7: Regnskapsføring av serviceforpliktelser små foretak | 24 |
| Figur 8: Behandling av avsetninger og betingede forpliktelser (Kristoffersen, 2008, s. 289) | 27 |
| Figur 9: Regnskapsføring av garantiforpliktelser | 28 |
| Figur 10: Forventningsverdien | 30 |
| Figur 11: Fra strategisk økonomistyring til strategisk resultatjustering | 33 |
| Figur 12: Strategisk resultatjustering | 34 |
| Figur 13: Kvalitet på omsetningen | 37 |
| Figur 14: Incentiver for regnskapsmanipulasjon | 38 |
| Figur 15: Forskningsdesign | 42 |
| Figur 16: Kvalitativ metode som en interaktiv prosess | 45 |
| Figur 17: Ikke-sannsynlighetsutvalg | 50 |
| Figur 18: Evalueringskriterier i kvantitativ og kvalitativ metode | 51 |
| Figur 19: Datainnsamlingsprosessen i denne oppgaven | 53 |
| Figur 20: Regnskapsføring S1 ved avtaleinngåelse | 58 |
| Figur 21: Regnskapsføring S1 ved utførelse av service | 58 |
| Figur 22: Regnskapsføring S2 avtaleinngåelse | 59 |
| Figur 23: Regnskapsføring S2 av utført service | 59 |
| Figur 24: Regnskapsføring L1 avtaleinngåelse | 60 |
| Figur 25: Regnskapsføring L1 ved utførelse av service | 61 |
| Figur 26: Regnskapsføring av service L2 | 62 |
| Figur 27: Bokføring av salgsinntekt L3 | 62 |
| Figur 28: Bokføring av utført service L3 | 63 |
| Figur 29: Regnskapsføring uten avsetninger salgsperioden | 70 |
| Figur 30: Regnskapsføring uten avsetninger realisasjonsperioden | 70 |
| Figur 31: Regnskapsføring med avsetninger salgsperioden | 71 |
| Figur 32: Regnskapsføring med avsetninger realisasjonsperioden | 71 |
| Figur 33: Strategi for regnskapsføring av service og garanti | 83 |

TABELLER

| | |
|---|----|
| Tabell 1: Anvendelse av regnskapsstandard | 14 |
| Tabell 2: Foretakets størrelse | 17 |
| Tabell 3: Behandling av serviceforpliktelser | 25 |
| Tabell 4: Regler for regnskapsføring av garanti | 32 |
| Tabell 5: Oppsummering resultat service | 63 |
| Tabell 6: Opplysninger om garantiforpliktelser i note..... | 65 |
| Tabell 7: Resultater garantiforpliktelser | 69 |
| Tabell 8: Omsetning og avsetning til fremtidige garantiforpliktelser..... | 74 |
| Tabell 9: Klassifisering av selskap..... | 76 |
| Tabell 10: Eierforhold og roller i selskapet | 77 |

1 INNLEDNING

Hensikten med innledningen er å presentere studien. Vi vil først presentere bakgrunn og problemstilling. Videre presenteres formålet med studien, før det redegjøres for studiens avgrensninger og disposisjon.

1.1 Bakgrunn

"(...) I forbindelse med overgangen til ny fem års garantiordning for nye biler ble det avdekket en teknisk feil i modellen for beregning av fremtidige garantiforpliktelser(...) Dette har medført en økning i garantiforpliktelser pr 31.12.2010 med 128,3 millioner kroner, fordelt på 111,6 millioner kroner på bilimport i Norge og 16,7 millioner kroner på bilforhandlere i Norge. Siden dette er en teknisk feil som har oppstått i tidligere år har denne effekten blitt ført direkte mot egenkapitalen, redusert for utsatt skatt (...) Denne føringen er i samsvar med god regnskapsskikk(...)"

MøllerGruppen - Årsrapport 2010

Resultateffekten av endringen selskapet foretok ved beregning av garanti- og serviceforpliktelser, vekket vår interesse for å lære mer om temaet. Etter å ha sett nærmere på tema, valgte vi å foreta en studie om periodisering av service- og garantiforpliktelser i bilbransjen. Ved inntektsføring i bilbransjen gjelder hovedsakelig transaksjonsprinsippet jf. NOU 1995:30 pkt. 2.4.1. Vilåårene for inntektsføring er da at det foreligger en salgstransaksjon, og at inntekten er opptjent (Thorbjørnsen & Bråthen, 1996).

I de fleste salgstilfeller er det vanlig at opptjeningen skjer på samme tidspunkt som avtaleinngåelsen. Når avtalen kan deles inn i flere komponenter, hvorav ett eller flere leveres i en senere regnskapsperiode, utsettes imidlertid deler av resultatføringen. De ulike komponentene anses som ulike inntektsgenererende transaksjoner, med ulike transaksjonstidspunkt. En må dermed dekomponere slike avtaler for å avgjøre hva som er riktig regnskapsmessig behandling. (Huneide et al., 2011).

"Når en kunde kjøper en bil vil han vanligvis motta flere ytelser i tillegg til selve bilen. Etter kjøpsloven vil kunden da ha krav på visse garantier. I tillegg gir forhandlere ofte ytterligere

garantier, for eksempel rustgaranti og lakkskadegaranti. Enkelte salgsvtaler inneholder også serviceytelser på den leverte bilen(...)” (Thorbjørnsen & Bråthen, 1996, s. 209)

Tradisjonelt sett har hele salgsprisen ved salg av bil blitt inntektsført på salgstidspunktet. En har da avsatt et skjønnsmessig fastsatt beløp ment å skulle dekke eventuelle garantikostnader i fremtiden. Det settes også av et beløp for eventuelle fremtidige servicekostnader.

Avsetningene for fremtidige utgifter settes i noen tilfeller også av som en felles avsetning for garanti og serviceforpliktelser (Thorbjørnsen & Bråthen, 1996). Prisen ved salg av en vare som selges med service- og garantiytelser inkluderer da prisen på den solgte varen, og prisen på den fremtidige tjenesten. Problematikken oppstår ved at det i praksis kun er prisen på varen som er opptjent på salgstidspunktet, og som rettmessig skal resultatføres (Ibid.). Prisen på tjenesten er ikke opptjent før tjenesten er utført, og bør dermed balanseføres som en uopptjent inntekt jf. NOU 1995:30 pkt. 2.4.3.

1.2 Problemstilling

Problematikken ovenfor resulterer i vår problemstilling:

”I hvilken grad følger bilbransjen i Tromsø god regnskapsskikk ved periodisering av service- og garantiforpliktelser?”

Vi har videre definert tre forskningsspørsmål:

Forskningsspørsmål 1: I hvilken grad følger bilbransjen god regnskapsskikk ved periodisering av serviceforpliktelser?

Forskningsspørsmål 2: I hvilken grad følger bilbransjen god regnskapsskikk ved periodisering av garantiforpliktelser?

Forskningsspørsmål 3: Dersom forpliktelsene periodiseres på ulike måter, hva kan være årsaker til dette?

1.3 Studiens Formål

Formålet med denne studien er å avklare i hvilken grad bilbransjen i Tromsø benytter god regnskapsskikk ved regnskapsføring av garanti og serviceforpliktelser. Vi ønsker også å se

nærmere på hvilke faktorer som kan påvirke regnskapsproducents regnskapsføring av forpliktelsene ved utarbeidelse av regnskapet.

Vi har valgt å dele problemstillingen inn i tre forskningsspørsmål for å få bedre innsikt, og for å skille mellom service- og garanti på en tilfredsstillende måte. På bakgrunn av kravene til årsregnskapets relevans og pålitelighet jf. rskl. §4-6, og den rettslige standarden om god regnskapsskikk, tar vi også for oss et eget forskningsspørsmål med fokus på årsaker til ulik regnskapspraksis. Hvor rettvise regnskapene er, påvirkes blant annet av hvordan selskapene periodiserer service- og garantiforpliktelser, og det skjønn som eventuelt legges til grunn. Hvordan skjønn er benyttet i regnskapet kan være påvirket av forhold som at regnskapsproduzenten benytter seg av strategisk resultatjustering.

1.4 Avgrensning av studien

Studien fokuserer på service- og garantiforpliktelser i bilbransjen, slik at andre bransjer ikke vurderes. Siden studien har begrenset med tid har vi valgt å innhente informasjon som er lett tilgjengelig i vårt nærrområde. Studien er derfor avgrenset ved at den kun tar for seg et begrenset geografisk område; Tromsø.

De skatterettslige aspektene ved periodisering av service- og garanti vil vi ikke ta stilling til. Siden bilbransjen i Tromsø kun består av små og mellomstore selskap, vil vi fokusere på regnskapsregler for disse.

IFRS SME ble utgitt i juli 2009. Standarden er så ny at den ikke var tatt stilling til i Norge i perioden vi har undersøkt. Vi anser derfor IFRS SME som irrelevant for studien.

Vi tar heller ikke stilling til aspekter som ikke er direkte relatert til service- og garantiforpliktelser.

Gjennom studien har vi benyttet forhandler, selskap, bedrift og foretak om hverandre der det passer best. Vi har dessuten benyttet benevnelsen mellomstor og øvrige foretak om hverandre.

1.5 Oppgavens struktur

Studien inneholder fem kapitler inklusive introduksjonskapittelet. Kapittel to presenterer relevant regnskapsteori, lovgivning, og god regnskapsskikk som denne studien har tatt utgangspunkt i. Kapittel tre viser til valg av forskningsdesign og metode, mens kapittel fire

presenterer våre resultater. I kapittel fem svarer vi på forskningsspørsmålene og presenterer studiens konklusjon. I kapittel fem presenteres også refleksjoner vi har gjort rundt studien, samt forslag til videre forskning.

1.6 Kort om bilbransjen, service og garanti

Den første bensindrevne bilen kom til Norge høsten 1895 [2]. Den første bilen i Nord-Norge var ikke registrert før i 1913, selv om Ulrik Dahle fra Brønnøysund hadde eid bilen i flere år tidligere (Austad, 2005).

I 1915 ble veien mellom Storsteinnes i Tromsdalen og Fagernes i Ramfjord åpnet. Dette var en strekning på 25 km som åpnet for bilsalg også i Tromsø. I 1919 var Harald Berg en av få privatpersoner som kjøpte bil. Ved behov for service måtte bilen enten kjøres til verkstedmester Tande hos TIRB på Finnsnes, ellers måtte Tande komme til Øverbygd der familien hadde hytte. Etter at sommeroppholdet var over, kom verkstedmester Tande til byen for å foreta vinterlagring av bilen. Forberedelsen bestod av rengjøring, demontering av dekk, og kontroll av motor og tilbehør (Ibid).

I 1934 ble regulering av bilimport igangsatt, og varte i over 25 år. September 1959 ble varebilomsetningen frigitt, og 1. oktober 1960 ble også omsetningen av personbiler frigitt (Ibid). Siden den gang har bilmarkedet bare vokst. Ved utgangen av 2010 var det registrert 2,7 millioner biler i Norge, hvorav 2,3 millioner var personbiler [5]. Siden biler alltid har vært dyre investeringer har kravene fra kjøpere med tiden økt. Dette gjenspeiles av kjøps- og senere også forbrukerkjøpsloven, som stiller strenge krav til selger og gir kjøper en trygghet.

Garanti og reklamasjon

I dag har konkurransesituasjonen gjort det slik at flere fabrikker, importører og forhandlere dekker feil og mangler også ut over lovens krav omhandlende reklamasjon. En skiller dermed mellom reklamasjon og garanti.

Når en privatperson kjøper bil, dekkes en av forbrukerkjøpsloven. Denne gir en rett til å reklamere i fem år på alle deler som er ment å vare vesentlig lenger enn to år.

"- Hovedregelen er at det er fem års reklamasjonsfrist på biler og bildeler. Det betyr at med normal bruk av bilen, kan du kreve gratis reparasjoner, eller kostnadsfri bytte i ny del, i inntil

fem år fra kjøpsdato." sier Arnt Olaf Stillerud, jurist og spesialist på forbrukerkjøpsloven i Forbrukerrådet [4].

Det er opp til fabrikken, importøren eller bilselgeren hvorvidt de ønsker å gi en garanti ut over det som kreves ifølge kjøps- og forbrukerkjøpsloven. En garanti innebærer at en får rettigheter ut over reklamasjonsretten i henhold til loven. Denne kan gjelde en kortere periode og gi sterkere rettigheter i perioden, eller den kan gjelde ut over reklamasjonsretten. Det er ikke lov å kalle noe for en garanti hvis det ikke gir kjøper rettigheter i tillegg til rettighetene etter loven. Selgeren skal opplyse om hvilke rettigheter en eventuell garanti gir [1].

Garanti ved salg av bil

Garanti er en forpliktelse som kan oppstå for selger ved salg av bil. Det vil likevel være en usikkerhet knyttet til om og når kjøper vil kreve ressurser fra selskapet. Garantien medfører vanligvis at forbrukeren får rett til kostnadsfri utbedring av feil og mangler innen den gitte garanti-perioden. Det forutsetter som regel at feilen som oppstår dekkes av garantiens innhold [3].

Nye biler selges normalt med nybilgaranti. Nybilgarantien vil også gjelde ved videresalg innenfor garantiperioden. De ulike bilmerkene tilbyr ulik varighet på garantien. Tidligere var det vanlig med 3 års garanti. De siste årene har det imidlertid vist seg at kjøpere vektlegger lengre garantitid. Flere bilprodusenter tilbyr dermed 5 års garanti, mens andre tilbyr opptil 7 års garanti. Garantitiden angis vanligvis med et antall kjørte kilometer som kriterium for bilen. For eksempel 150 000 km eller 5 år, avhengig av hva som inntreffer først (Ibid.).

Selger av brukt bil er ikke pliktig til å gi noen form for bruktbilgaranti. Likevel gis noen ganger bruktbilgaranti når en brukt bil er kjøpt fra forhandler. Denne gis som regel personlig til den enkelte kunden, og vil ved videresalg ikke følge bilen (Ibid.). Det er verdt å nevne at det er selgeren selv som bestemmer hva denne garantien gjelder. Garantien påvirker ikke reklamasjonsretten på 5 år, som også gjelder ved kjøp av brukte biler fra forhandler [1].

Service ved salg av bil

En serviceavtale er en tidsbegrenset avtale som bilforhandler kan selge sammen med bil eller som en separat ytelse. Hensikten med service er å opprettholde drifts- og trafiksikkerheten til

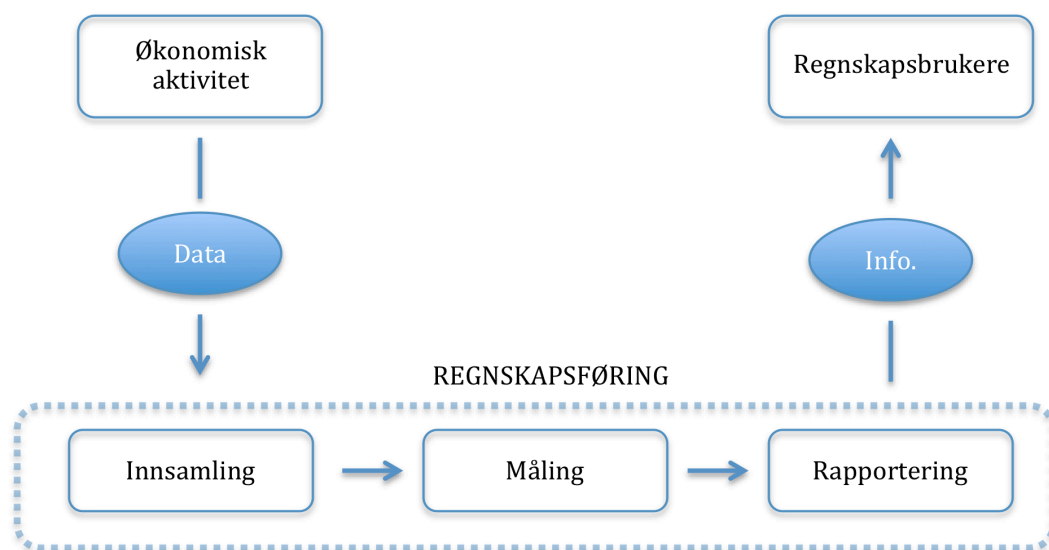
kjøretøyet. En serviceavtale er en fremtidig forpliktelse for selger og utgjør både vare- og tjenestesalg. Dette er fordi den involverer både bildeler og tjenester utført av mekanikere. Service omfatter tilsyn og gjennomgang av bilen, som følger av bilens servicehefte. Dette kan for eksempel omfatte utskiftning av slidedeler eller skift av oljefilter. Ofte stiller forhandler krav til at service er fulgt og forsvarlig utført, for at garantien skal være gyldig.

2 TEORI

Hensikten med dette kapittelet er å presentere relevant teori med bakgrunn i studiens problemstilling og formål. Først presenteres regnskapet som et informasjonssystem og generelle kvalitetskrav krav til regnskapet. Videre gjennomgås de mest relevante regnskapsprinsippene og særlige regler for føring av garanti og serviceforpliktelser i små og øvrige foretak. Deretter presenteres relevante metoder for hvordan strategisk resultatjustering kan bidra til å styre periodiseringen av garanti- og serviceforpliktelser.

2.1 Regnskapet som informasjonssystem

Bedrifter produserer regnskapsinformasjon basert på økonomisk aktivitet. Disse data skal samles inn, måles og rapporteres av regnskapsprodusenten. Informasjon om selskapets virksomhet skal videre formidles til regnskapsbrukerne (Kristoffersen, 2008). Formålet med dette er først og fremst at de ulike regnskapsbrukerne skal få relevant og pålitelig informasjon om selskapets økonomiske resultat, finansielle stilling og utvikling (Huneide et al., 2011).



Figur 1: Regnskap som et informasjonssystem (Kristoffersen, 2002, s. 21)

Det er vanskelig å tilfredsstillere regnskapsbrukernes informasjonsbehov. Reglene i regnskapsloven er i utgangspunktet utformet for at eiere, ansatte og kreditorers informasjonsbehov skal være dekket (Huneide et al., 2011). Det er viktig at all informasjon i årsregnskapet er av tilfredsstillende kvalitet. Dette er blant annet fordi informasjonen i regnskapet skal være lett forståelig og oversiktlig for brukeren (Ibid.).

Rapporteringen skal utformes slik at regnskapsbrukere forstår informasjonen i regnskapet. Derfor bygger regnskapet på et regelverk, der regnskapet skal utarbeides etter felles prinsipper (Kristoffersen, 2002). Dette skal gjøre det lettere for regnskapsbrukerne å forstå hva regnskapet formidler. At regelverket er felles skal gjøre det mulig å sammenligne regnskap for ulike perioder, og mellom bedrifter (Ibid.).

Regnskapsreguleringen i Norge består av en regnskapslovgivning slik den er vedtatt av Stortinget, og inkluderer både regnskapsloven og bokføringsloven. Lovgivningen påvirkes også av selskapsloven og skatteloven samt at den utfylles av god regnskapsskikk (Ibid.). Som nevnt i studiens avgrensning vil vi ikke gå nærmere inn på skatterettslige forhold.

Finansdepartementet har ansvaret for gjeldende regnskapslov. De foreslår lovendringer, gir dispensasjoner og fastsetter forskrifter i medhold av loven. Finansdepartementet har også ansvaret for fortolkninger av loven.

2.1.1 Pålitelighet

Et årsregnskap må bygge på prinsipper som sikrer at det oppfattes som pålitelig. Derfor skal informasjonen regnskapet formidler være fullstendig, nøytral og uten vesentlige feil (Huneide et al., 2011). For å kunne ha tillit til informasjonen som finnes i årsregnskapet, og for at denne skal være nyttig for brukerne må regnskapet være pålitelig (Langli, 2005). Det forutsettes at pålitelig informasjon måler det den utgir seg for å måle, og dermed er valid. Målemetoden som er brukt må også være verifiserbar og nøytral slik at den kan bekreftes av andre enn utgiver av informasjonen. Informasjonen skal heller ikke være påvirket av målerens tidligere preferanser (Kvifte et al., 2006). I Norge må de fleste årsregnskap godkjennes av revisor, hvilket er et krav for å øke påliteligheten til årsregnskapet (Kinserdal, 2008).

2.1.2 Relevans

Det er viktig at informasjonen regnskapet gjenspeiler er nyttig for regnskapsbrukerne. Det må vektlegges å sikre at brukerne gjør en riktig vurdering av selskapets inntjening og økonomiske situasjon. På denne måten kan regnskapet gi grunnlag for å påvirke beslutninger, og samtidig fortelle noe om ledelsens prestasjoner til regnskapsbrukerne (Huneide et al., 2011). Investorer ønsker blant annet at regnskapet skal være en kilde til informasjon for å kunne vurdere hvorvidt en bør kjøpe en aksje eller ikke. Om regnskapet virkelig er relevant vurderes dermed ofte ut fra et investorperspektiv. Dersom informasjonen fra regnskapet ikke kan påvirke forventninger hos brukerne, anses den heller ikke som relevant.

For at informasjonen skal være relevant stilles det også krav om at informasjonen må være tidsriktig (Stenheim, 2008). Tidsriktigheten begrenser kravet til relevans, siden informasjonen som på et bestemt tidspunkt er relevant, ikke nødvendigvis er det ved et senere tidspunkt. Hvis brukeren for eksempel har fått tilgang til den samme informasjonen gjennom andre kilder, vil den nye informasjonen ikke lenger være relevant (Kvifte, 2006).

International Accounting Standards Board (IASB) legger også til grunn at kun vesentlig informasjon er relevant, og ser dermed på vesentlighet som en dimensjon av kravet til relevans. Ikke-vesentlig informasjon vil ikke være egnet som grunnlag for beslutninger hos brukere av regnskapet, og vil dermed ikke ansees som relevant (Ibid.). Brukere av regnskapet ønsker å være i stand til å bedømme både tidligere, nåværende og fremtidige økonomiske hendelser på bakgrunn av regnskapsinformasjonen de får tilgang til.

2.1.3 Krav til rettviseende bilde

Regnskapslovens § 3-2a understreker at årsregnskapet skal gi et rettviseende bilde av den regnskapspliktiges eiendeler, gjeld, finansielle stilling og resultat. Finansdepartementet har slått fast at dette innebærer at regnskapet må være pålitelig og i samsvar med god regnskapsskikk. Dersom anvendelsen av en bestemmelse i regnskapsloven er uforenlig med plikten til å gi et rettviseende bilde skal bestemmelsen fravikes for å gi et rettviseende bilde. Ethvert avvik skal angis som note til årsregnskapet jf. rskl. § 7-1 fjerde og femte ledd.

2.1.4 Sammenlignbarhet og konsistens

Som et supplement til kravene om at informasjonen må være relevant og pålitelig, skal regnskapet også være konsistent og sammenlignbart over tid (jf. rskl § 4-4). Dette er fordi en ønsker at de som benytter seg av regnskapet enkelt skal kunne foreta sammenligninger av selskapets nåværende økonomiske situasjon, og veie dette opp mot tidligere regnskapsår og eventuelt andre foretak. Konsistensprinsippet går ut på at de samme prinsippene for regnskapsføring bør ligge til grunn fra ett år til det neste. Det må benyttes like prinsipper innen samme år for ensartede poster. Kongruensprinsippet bidrar dermed til å sikre sammenlignbarheten. Det er også verdt å nevne at noen selskaper tilhører konsern, og kan dermed benytte ulike prinsipper i konsernregnskapet og i selskapsregnskapet (Huneide et al., 2011).

Ulik praksis ved periodisering av inntekter og kostnader i regnskapet kan påvirke resultatet og hindre sammenlignbarhet i bransjen. Det er derfor viktig at regnskapsprodusentene sitter med gode kunnskaper og er bevisst på dette. Sammenlignbarheten og konsistensen er viktig når en skal foreta analyse og kontroll av de ulike selskapene. Det vil for eksempel i situasjoner der bilforhandlere inntektsfører hele inntekten ved salg av bil umiddelbart, for så å periodisere kostnadene, oppstå andre resultater enn i selskaper der inntekten periodiseres slik at deler inntektsføres etter at service- og garantiforpliktelser er utløpt.

2.1.5 Forståelighet

Informasjonen regnskapet gir skal være lett tilgjengelig for brukeren. Informasjonen skal da presenteres på en oversiktlig måte, og med et språk som er tilpasset brukeren. Opplysninger i noter skal være gode slik at regnskapsbrukeren på en enkel måte kan sette seg inn i forholdene rundt årets regnskap. Poster som er uklare bør særlig beskrives i notene (Huneide et al., 2011). Dette kan for eksempel være opplysninger om anvendte regnskapsprinsipper jf. rskl. §§ 7-2 og 7-35.

2.2 Grunnleggende regnskapsprinsipper

Regnskapsloven og god regnskapsskikk bygger på ti grunnleggende regnskapsprinsipper som angir hvilke rammer, bestemmelser og anbefalinger en må forholde seg til (Huneide et al., 2011). De grunnleggende regnskapsprinsippene bestemmer også hvilken av disse rammene de aktuelle bestemmelsene og anbefalingene skal tolkes i lys av. Prinsippene skal benyttes fornuftig når detaljerte regnskapsregler ikke kan gi svar på den regnskapsmessige behandlingen (Ibid.). Siden alle regnskapsprinsippene ikke er like aktuelle i forhold til service- og garantiforpliktelser, forholder vi oss til de vi anser for å være mest aktuelle for denne studien.

2.2.1 Transaksjonsprinsippet

”Med transaksjonsprinsippet mener vi at registrering av transaksjoner tas med til verdien av motytelsen på transaksjonstidspunktet.” (Huneide et al., 2011, s. 97)

For å avgjøre om det har skjedd en transaksjon i henhold til transaksjonsprinsippet, må en se om risiko og kontroll er overført. Med transaksjonstidspunkt menes det tidspunkt både den vesentlige risiko og kontroll er overført fra selger til kjøper. Transaksjonsprinsippet er derfor bestemmende for når en inntekt skal føres, og må ses i sammenheng med opptjeningsprinsippet.

Når en salgsinntekt består av ulike komponenter, skal de ulike komponentene tas til inntekt når hver enkelt av dem er levert (DnR, 2011). Komponentene er dermed separable ytelser, og hver enkelt ytelse skal ikke tas til inntekt før risiko og kontroll er overført fra selger til kjøper. En forutsetning for inntektsføring er at verdien av motytelsen og eventuelle gjenværende kostnader kan slås fast med rimelig grad av sikkerhet (Huneide et al., 2011). Dette innebærer at biler solgt med "gratis service" i realiteten er et salg bestående av flere komponenter; bilen og serviceavtalen. Risiko og kontroll over bilen overføres til kunde ved avtaleinngåelse, men ikke for de serviceavtaler som følger.

2.2.2 Opptjeningsprinsippet

Med opptjeningsprinsippet menes det at inntekter skal resultatføres når de er opptjent (Huneide et al., 2011). Dette innebærer at en vare først skal inntektsføres når den er levert, og tjenesten når den er ytet. Når et salg består av flere transaksjonselementer, som for eksempel at det er en serviceytelse tilknyttet eiendelen "(...) skal serviceytelsen gjeldsføres som "utsatt inntektsføring" (...) og først inntektsføres når service er utført. (Huneide et al., 2011, s. 103). En serviceavtale skal derfor deles opp i ulike transaksjoner jf. transaksjonsprinsippet, og inntektsføres ved utførelse jf. opptjeningsprinsippet.

2.2.3 Sammenstillingsprinsippet

I følge rskl. § 4-1 nr. 3 sier sammenstillingsprinsippet at: "*Kostnader skal kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt*". Sammenstillingsprinsippet sikrer at resultatregnskapet gir et relevant uttrykk for inntjeningen som er gjort i året. I dagens regnskap har en større fokus på sammenstillingsprinsippet enn tidligere. Kostnad og inntekter knyttet til samme transaksjon skal, så langt det lar seg gjøre, presenteres i samme regnskapsår. Derfor skal estimerte garantiforpliktelser kostnadsføres sammen med salget som utløser forpliktelsen.

2.2.4 Beste estimat og forsiktighetsprinsippet

Mange av postene i årsregnskapet forutsetter at det utøves skjønn for regnskapsavleggeren (Huneide et al., 2011). En av de mest typiske skjønnsvurderingene gjelder verdsettelse av garantiforpliktelser. Verdsettelsen av denne posten kan være avgjørende for selskapets resultat og egenkapital.

Ved verdsettelse av garantiforpliktelser benyttes beste estimat. Med beste estimat menes den mest sannsynlige verdien av forpliktelsen. Problemet er at det er vanskelig å angi en verdi med høy grad av sikkerhet. Derfor skal en opptre med forsiktighet. Forsiktighetsprinsippet kommer til uttrykk i NRS 13 punkt 4.3.1.: ”*Ved utøvelse av skjønn må det utvises aktsomhet slik at inntekter og eiendeler ikke blir overvurdert og kostnader og forpliktelser ikke blir undervurdert.*”

Forsiktighetsprinsippet stiller sentralt i norsk regnskapstradisjon og ligger til grunn for laveste verdis prinsipp, som en modifisering av sammenstillingsprinsippet. Det antas at de negative konsekvensene ved en overvurdering av inntektene vil være større enn ved undervurdering, og motsatt for kostnadene. Det skal derfor utøves forsiktighet ved estimering av disse størrelsene (Ibid.). I følge forsiktighetsprinsippet er det derfor bedre å avsette for høye beløp for kommende forpliktelser, enn for lave.

2.3 God regnskapsskikk

Regnskapsloven angir som nevnt de rammer og prinsipper som årsregnskapet skal avlegges etter. Noen ganger oppstår situasjoner der det ikke finnes klare bestemmelser for hvordan et problem skal løses. I slike tilfeller anvendes god regnskapsskikk jf. rskl. §4-6. Alle de anbefalinger og regler som utarbeides for å gi svar på det som ikke direkte fremgår av lovbestemmelsene faller under begrepet god regnskapsskikk;

”God regnskapsskikk er å avlegge og kommentere regnskapsdata for økonomisk virksomhet:

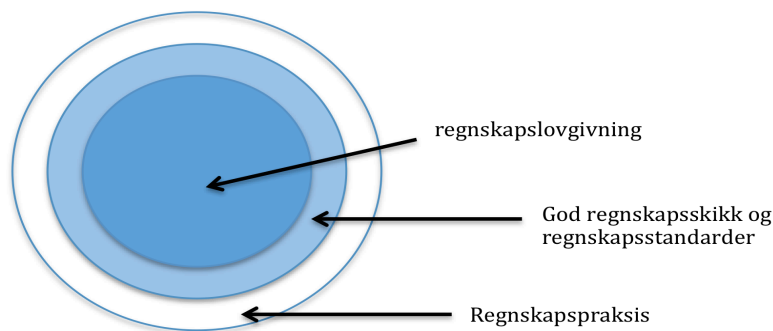
- 1 I samsvar med regnskapslovgivningen og autorative anbefalinger og normer.*
- 2 I samsvar med etablert regnskapsteori forankret i anerkjent forskning.*
- 3 I samsvar med anerkjent god regnskapspraksis.*
- 4 I samsvar med grunnleggende kvalitetskrav og regnskapsprinsipper.”*

(Huneide et al., 2011, s. 35)

God regnskapsskikk skal ha en supplerende funksjon. Regnskapsstandarder og andre uttalelser om god regnskapsskikk er derfor retningsgivende for utviklingen av god regnskapsskikk. Prinsippene kan likevel ikke benyttes som grunnlag til å fravike andre grunnleggende regnskapsprinsipper eller øvrige bestemmelser i regnskapsloven.

"(...)God regnskapsskikk er et dynamisk begrep, som tillater praksis å utvikle seg når økonomiske forhold endres, og foretakene foretar nye typer transaksjoner eller står over for nye hendelser som skal regnskapsføres(...)" (NOU:1995:30 ,s. 27-38)

Det betyr at regnskapsstandarder ofte utvikles når uheldig regnskapspraksis foreligger. Dersom en slik standard raskt får tilslutning, kan en si at standarden gir uttrykk for god regnskapsskikk. Utviklingen av Internasjonale standarder (IFRS) påvirker utviklingen av god regnskapsskikk også for de som ikke anvender internasjonale regler. De norske standardene tar sikte på å utvikle seg i samme retning som de internasjonale. Dermed er IFRS retningsgivende for utviklingen av norske standarder.



Figur 2: Regnskapslov, praksis og regnskapsstandard (Kristoffersen, 2008, s. 55)

Figuren illustrerer asl. §§ 11-4 første ledd og rskl. § 4.1 hvor det fremkommer at *"(...)hele årsregnskapet inklusive de grunnleggende regnskapsprinsippene, vurderingsreglene, spesifikasjonskravene og regnskapsoppstillingene skal utformes i samsvar med god regnskapsskikk. Lovreglene er supplert med regnskapsstandarder (anbefalinger til god regnskapsskikk). I tillegg vil det være områder som ikke er regulert av lov eller regnskapsstandard, og hvor den regnskapsmessige behandlingen finner sin form gjennom praksis(...)"* (Kristoffersen, 2008, s. 55)

2.4 Differensieringsregler for utarbeidelse av regnskaper

Norsk regnskapslovgivning skiller mellom store, små og øvrige foretak. Lovgivningen utøver differensiering av krav til regnskapet basert på foretakets størrelse (Huneide et al., 2011).

Regnskapsloven er bygd opp som et tosporet system, der norske foretak kan velge mellom å benytte regnskapslovens ordinære regler eller IFRS. Konsernregnskap for store foretak skal

imidlertid utarbeides etter internasjonale standarder (Kvifte, 2011). Store selskap defineres i regnskapsloven § 1-5 som allmennaksjeselskap, regnskapspliktige som har aksjer, andeler, grunnfondsbevis eller obligasjoner notert på børs, eller andre selskap der det er bestemt etter forskrift fra finansdepartementet. Per i dag er det ingen selskap som regnes som store etter forskrift (Ibid.). Som nevnt i avgrensning for studien omfatter denne studien ingen store foretak. Vi vil derfor ikke ta stilling til særregler som gjelder store foretak i denne studien.

Norske selskap kan velge å avlegge årsregnskap etter internasjonale regnskapsstandarder. De internasjonale regnskapsstandardene setter fokus på å gi et korrekt bilde av balansen. Norsk regnskapslovgivning og norske regnskapsstandarder fokuserer imidlertid på å gi et rettvise bilde av resultatet. Den norske regnskapslovgivningen, og følgelig også de norske regnskapsstandardene, tilpasses stadig IFRS-regelverket. Det er likevel noen områder som fortsatt avviker fra IFRS, der virkelig verdi kan benyttes selv om den er høyere enn historisk kost (Ibid.). Disse unntakene for bruk av virkelig verdi etter IFRS gjelder ikke for de tema denne studien vil berøre.

Tabell 1: Anvendelse av regnskapsstandard

| Foretakets størrelse | IFRS | NRS | Forenklingsregler for små foretak (NRS 8) |
|-----------------------------------|------|-----|---|
| Små foretak | ✓ | ✓ | ✓ |
| Øvrige foretak | ✓ | ✓ | ✗ |
| Store foretak | ✓ | ✓ | ✗ |
| Konsernregnskap for store foretak | ✓ | ✗ | ✗ |

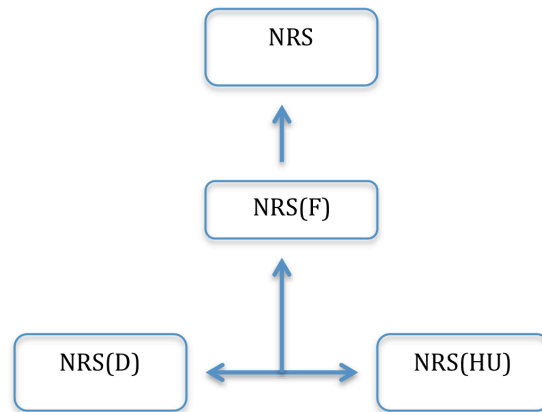
✓: Ja ✗: Nei

Tabellen presenterer hvilke regelsett som skal eller kan benyttes ved utarbeidelse av årsregnskap i foretak av ulik størrelse, senere i kapittelet vil det redegjøres for krav til de relevante foretakenes størrelse.

2.4.1 Norsk regnskapsstandard

De norske regnskapsstandardene utarbeides av Norsk regnskapsstiftelse (NRS). Det er denne stiftelsen som hovedsakelig står for uttalelser angående god regnskapsskikk. I 2008 startet

NRS er en strategi om at standardene skulle tilpasses IFRS i den grad det tillates etter regnskapslovens rammer (Huneide et al., 2011). Av de norske standardene som er utarbeidet, finnes det ulike rangeringer.



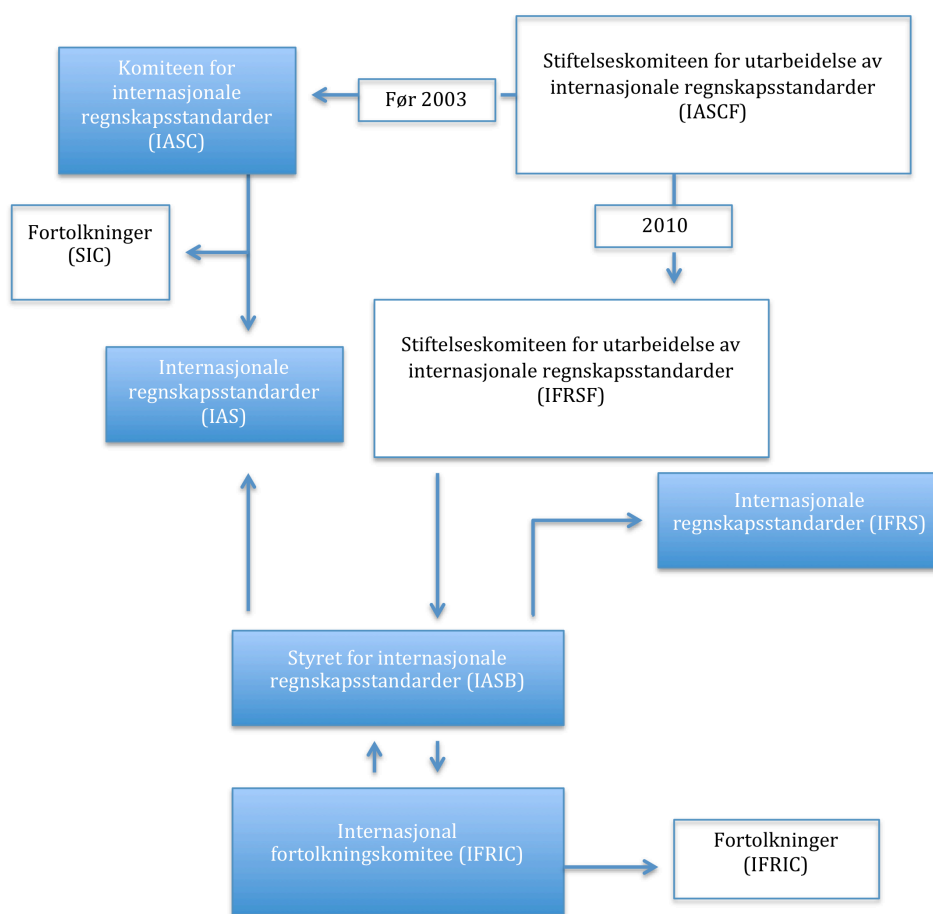
Figur 3: Regnskapsstandarder

NRS er et uttrykk for endelige regnskapsstandarder, og det legges til grunn at disse skal følges. Standardene "(...) tar sikte på å gi anvisning på regnskapsmessige løsninger som skal et rettvise bilde av den regnskapspliktige økonomiske stilling (...)Dermed kan en anta at norsk domstol i de fleste tilfeller vil legge en slik standard til grunn ved en vurdering av lovens krav til god regnskapsskikk(...)" (NOU 2003:23). NRS fastsettes ofte når en foreløpig standard – NRS(F) er fulgt over tid. Det er ingen krav til å følge NRS(F), men det foreligger en anbefaling. Denne kommer til på grunnlag av et høringsutkast - NRS(HU) og et diskusjonsnotat – NRS(D), som drøfter problemstillinger som er kommet opp, og angir mulige løsninger. En har dessuten veiledninger – NRS(V), som gjelder særnorske forhold om tolking av IFRS og regnskapslovens rammer. Selv om NRS(V) angir NRS syn på hvordan regler skal fortolkes, er den ikke rettslig bindende.

2.4.2 Internasjonal regnskapsstandard

Stiftelseskomiteen for utarbeidelse av internasjonal regnskapsstandard (IASCF) er et uavhengig organ som utvikler og utbedrer de internasjonale regnskapsstandardene. Det er verdt å nevne at stiftelsen i 2010 endret navn til Stiftelsen for internasjonal regnskapsstandard (IFRSF). Organet fører tilsyn med styret for internasjonale regnskapsstandarder (IASB). Dette styret er ansvarlig for utviklingen av internasjonale regnskapsstandarder (IFRS). Regelverket omfatter i overkant av 2500 sider som stadig er i endring (Huneide et al., 2011). IASB har stått for utarbeidelsen siden 2003, slik at standardene er delt opp i to. Den ene typen kalles for

IFRS-standarter, mens de øvrige er standarder utarbeidet av IASC før 2003. Disse kalles internasjonale regnskapsstandarder (IAS). IAS-standardene blir oppdatert fortløpende av IASB ved behov. I tillegg inneholder standardene normalt forarbeider, veiledninger og eksempler (Ibid.). Regelverket for de internasjonale standardene omfatter også fortolkninger. Her skilles det mellom IFRIC-fortolkninger, som er utarbeidet av IASB etter 2003, og SIC-fortolkninger som ble fastsatt av IASC før 2003. Rammeverket IASB utvikler skal også være med på å løse regnskapsspørsmål som ikke er behandlet i regnskapsstandard eller fortolkning tidligere (Ibid.). Følgende figur illustrerer sammenhengen mellom de internasjonale regnskapsstandardene.



Figur 4: Internasjonale regnskapsstandarder

Formålet med de internasjonale regnskapsstandardene er å sikre kvaliteten på den regnskapsinformasjonen som avgis. Selskap i samme marked skal kunne avgi årsregnskap etter samme prinsipper, slik en enklere kan sammenligne resultater med hverandre. IASB har som mål at deres standarder skal aksepteres på alle internasjonale børser, og de har allerede i stor grad lyktes med målsetningen (Ibid.)

2.5 Små foretak

Små foretak har valget mellom å benytte seg av IFRS, IFRS SME, de alminnelige reglene etter regnskapsloven, eller forenklede regler for små foretak. Disse forenklingene er det redegjort for i NRS 8 God regnskapsskikk for små foretak, samt at de er nevnt i Regnskapsloven. Vi tar som tidligere nevnt ikke for oss IFRS SME i denne studien. Vilkårene for små foretak ble justert fra og med 2010, da taket på omsetning ble oppjustert. Når det vurderes om et selskap er å anse som lite, vil de foregående årene også bli vurdert etter de nye terskelverdiene som ble innført i 2010 (Ibid.). Dette medfører at en bedrift som ikke gikk under terskelverdiene i 2009, nå kan innfri kravene for 2010. Etter de nye reglene defineres små foretak jf. rskl. § 1-6 som selskap der to av de tre følgende vilkårene ikke overskrides;

1. Salgsinntekt: 70 millioner kroner
2. Balansesum: 35 millioner kroner
3. Gjennomsnittlig antall ansatte gjennom regnskapsåret: 50 årsverk

Som salgsinntekt inngår all inntekt generert av bedriftens hovedaktiviteter (Huneide et al., 2011). Andre driftsinntekter skal derfor ikke benyttes når vilkåret for salgsinntekt vurderes. Årsregnskapet for vurderingsåret og de to foregående år legges til grunn når det skal vurderes om et selskap kan benytte reglene for små foretak (Ibid.). Rskl. § 1-6 2.ledd slår fast at dersom reglene for små foretak var oppfylt i forrige periode, men ikke i den inneværende perioden, kan selskapet tross dette fortsette å benytte reglene for små foretak. Dersom de imidlertid oppfylder vilkårene for små foretak i nåværende periode, men ikke de to foregående, vil det ikke være mulighet til å benytte seg av forenklingsreglene jf. Rskl. § 1-6 3.ledd. Hadde situasjonen vært slik at selskapet oppfylte kravene for små foretak i eksempelvis 2010 og 2008, men ikke i 2009, vil de kunne klassifisere seg som et lite foretak etter rskl. § 1-6.

Tabell 2: Foretakets størrelse

| | Foretakets størrelse | | |
|---|----------------------|----------|----------|
| År 1 | L | S | L |
| År 2 | L | S | S |
| År 3 (inneværende år) | S | L | L |
| Får benytte regler for små foretak | ✓ | ✗ | ✓ |

S: Stort foretak L: Lite foretak ✓: Ja ✗: Nei

Vilkårene for små foretak må med andre ord være oppfylt i ett av de to forbigående årene for at det skal foreligge anledning til å benytte forenklingsreglene (Ibid.).

2.5.1 Krav til rettviseende bilde

Som tidligere nevnt skal årsregnskapet gi et rettviseende bilde av selskapets balanse, resultat og finansielle stilling. Dette kravet vil likevel ikke være til hinder for å benytte forenklingsreglene for små foretak jf. NRS 8 punkt 2.1.2. Videre følger det at når forenklingsreglene for små foretak benyttes, stilles det ikke krav om å foreta vurderinger i henhold til regnskapslovens krav om et rettviseende bilde. Det blir dermed ikke stilt krav om opplysninger i noter, slik det stilles til øvrige selskap dersom de har fraveket kravet om å gi et rettviseende bilde jf. NRS 8 punkt 2.1.2.

2.5.2 Unntak fra de grunnleggende regnskapsprinsipper

Regnskapsføring etter regnskapsloven bygger på ti grunnleggende prinsipper som er beskrevet i regnskapslovens kapittel 4. Små foretak kan jf. rskl. § 4-1 2.ledd foreta tre unntak fra de grunnleggende regnskapsprinsippene så fremt det er i samsvar med NRS 8 God regnskapsskikk for små foretak. Disse unntakene er:

1. Unntak fra opptjeningsprinsippet (rskl. § 4-1 nr 2)
2. Unntak fra sammenstillingsprinsippet (rskl. § 4-1 nr 3)
3. Kan fravike prinsippet for sikring (rskl. § 4-1 nr 5)

Små foretak kan velge å unngå hovedbestemmelsene i kongruensprinsippet, samt krav til konsistent og ensartet prinsippanvendelse. I utgangspunktet skal det kun foretas prinsippendringer når det nye prinsippet gir bedre periodisering. For små foretak er reglene slik at det kan foretas endringer selv om det ikke gir noen bedre periodisering, så fremt endringen er foretatt på bakgrunn av en relevant kostnad/nytte betraktning jf. NRS 8 punkt 2.1.3. En kostnads/nytte betraktning går ut på at det vurderes om nytten som oppnås ved bruk av et prinsipp kan forsvares i forhold til ressurser som kreves for utarbeidelse av regnskap ved bruk av dette prinsipp. Det er imidlertid ikke lov å benytte ulike regnskapsprinsipper innenfor samme regnskapsperiode, selv for små foretak (DnR, 2011).

Når små foretak foretar endring av regnskapsprinsipper, skal det utarbeides note som begrunner dette. Det skal også utarbeides note som opplyser om virkningene av endringen jf. NRS 8 2.1.3. Prinsippendringer skal i følge kongruensprinsippet føres direkte mot egenkapitalen. Små foretak har likevel mulighet til å resultatføre virkningen direkte jf. rskl. § 4-3.

Resultatføring av prinsippendringer skal fremkomme som en ekstraordinær post etter ordinært resultat jf. rskl. § 6-1 nr 22. Hvordan prinsippendringer regnskapsføres må imidlertid være ensartet og konsistent. Det medfører at alle prinsippendringer i en regnskapsperiode skal føres på samme måte. Det kan kun gjøres unntak fra dette dersom det foretas prinsippendring innenfor samme regnskapspost som tidligere har vært utsatt for endringer. I slike tilfeller skal prinsippendringen regnskapsmessig behandles på samme måte som den første gangen det ble foretatt endring, uavhengig av hvordan andre prinsippendringer føres inneværende periode jf. NRS 8 2.1.3.

2.5.3 Forenklede notekrav

For små foretak stilles det krav til hvilke regnskapsposter det skal opplyses nærmere om i noter jf. rskl. kapittel 7. Notekravene er dermed ikke som angitt i rskl. §§ 7-2 til 7-34, og små foretak kan velge å følge kravene som angitt etter rskl. §§ 7-35 til 7-45. Det er imidlertid ikke mulig å utelate noter dersom disse inneholder opplysninger som er av vesentlig art for å bedømme selskapets stilling og resultat jf. NRS 8 punkt 2.1.6. Dersom informasjonen er å anse som vesentlig er det påbudt å gi opplysninger utover kravene for små foretak. Opplysninger som nevnt i rskl. §§ 7-42 til 7-45 skal alltid gis. Ingen av disse er likevel aktuelle for vår studie.

2.6 Øvrige foretak

De foretakene som ikke faller inn under definisjonen for små eller store foretak, betegnes som øvrige eller mellomstore foretak. Dersom et lite foretak ikke lengre tilfredsstiller kravene som stilles må det gjennomføres en prinsippendring. Denne prinsippendringen må foretas for at årsregnskapet til foretaket skal samsvare med reglene for øvrige foretak. Finansdepartementets forskrifter av 7.september 2006 §§ 1-6-2 og 1-6-3 er utarbeidet for å forenkle overgangen fra små til øvrige foretak på enkelte områder og gir foretakene anledning til å benytte en rekke overgangsregler. Bestemmelsen skal likevel anvendes på en ensartet og konsistent måte, slik at alle like poster de siste fire år som er av betydning for fremtidige regnskapsperioder behandles likt. Det skal i prinsippnotene opplyses om hvilke omarbeidelser som er foretatt av tallene fra foregående regnskapsår som følge av overgangen til regnskapslovens hovedregler (Huneide et al., 2011).

2.7 Serviceforpliktelser

Når bilforhandlere velger å selge en bil der serviceytelser på et senere tidspunkt er inkludert i prisen, kan dette medføre komplikasjoner i forhold til inntektsføring av salget.

”Når en bil selges med ”gratis service” innenfor en viss tids- eller brukshorison, er bilen og serviceytelsene separable ytelser(.....) Inntektsføringen når bilen blir levert, skal selvfølgelig bare gjelde bilsalget.” (Johnsen & Kvaal, 1999, s. 93-94)

Ved salg av bil inklusive serviceavtale, skal salgsinntekten deles opp i flere komponenter, som skal tas til inntekt i ulike perioder. Omfanget av avtalen er kjent på salgstidspunktet, og skal først inntektsføres når service utføres (Handeland & Schwenke, 2011). Dette er forholdsvis enkle avsetninger for bilforhandlerne, fordi omfanget av service vanligvis vil være basert på tilgjengelig statistikk for time- og deleforbruk (DnR, 2003). Serviceavtalene skal i sin helhet balanseføres som "uopptjent inntekt", og inntektsføres i takt med utført service. Kostnadene bedriften pådrar seg med servicen vil etter sammenstillingsprinsippet regnskapsføres sammen med tilhørende inntekt. Det gis imidlertid unntak for små foretak (DnR, 2011).

2.7.1 Serviceforpliktelser etter IFRS (IAS 18)

Det er ikke utarbeidet en egen standard som omhandler serviceforpliktelser. IAS 18 omhandler driftsinntekter, og vil derfor regulere regnskapsføring av denne art. Standarden er kortfattet, og inneholder få detaljregler. IAS 18 er lagt opp på denne måten for å fungere som en ramme for regnskapsføring av driftsinntekter og gevinster (DnR, 2007). Standarden skal gi rettleiding for når driftsinntekter skal regnskapsføres (Ibid.). Det slås fast at driftsinntekter skal måles til virkelig verdi av vederlaget (Ibid.). Dersom transaksjonen i virkeligheten er å anse som en finanstransaksjon, vil virkelig verdi være den diskonterte verdien av beløpet, også kalt nåverdi (Ibid.). Dette vil imidlertid ikke være noe som berører serviceforpliktelser, og vi går derfor ikke nærmere inn på dette i denne studien.

Inntekter skal etter IAS 18 regnskapsføres når fastsatte innregningskriterier er oppfylt (Ibid.). Kriteriene benyttes for hver enkelt komponent av i salget, og er ulike for vare- og tjenestesalg. Serviceforpliktelser er å anse som tjenesteyting som etterfølger produktet, og vil "omfatte foretakets utførelse av en kontraktsmessig avtalt oppgave i løpet av et avtalt tidsrom. Tjenesten kan ytes innenfor én enkelt periode eller flere perioder" (DnR, 2007, s. 254). Det er

også et marked for å selge serviceavtaler alene (Ibid.). IAS 18 fastslår at bestanddelene av en slik avtale derfor skal regnskapsføres som ulike transaksjoner, slik at sammensatte leveranser føres etter en fordelingsmetode (Gjesdal et al., 2009).

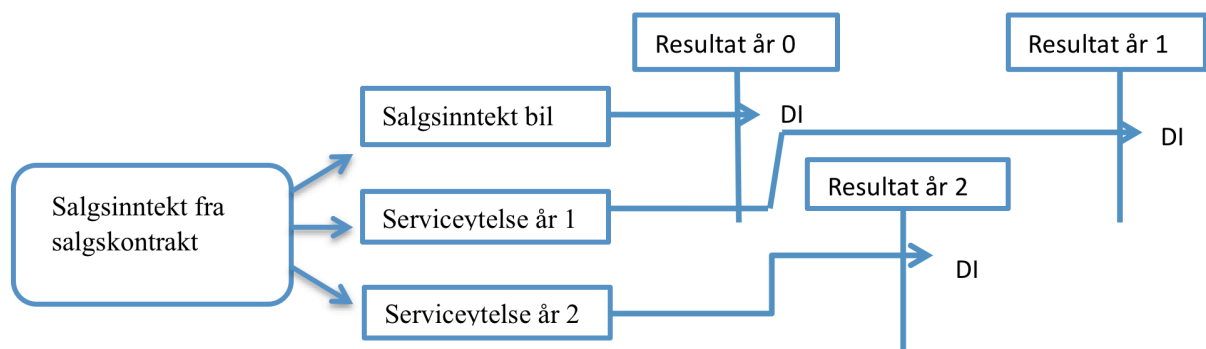
For å kunne balanseføre serviceforpliktelser må følgende innregningskriterier være oppfylt;

- "a. inntektsbeløpet kan måles på en pålitelig måte,*
- b. det er sannsynlig at de økonomiske fordelene tilknyttet transaksjonen vil tilflyte foretaket,*
- c. transaksjonens fullføringsgrad på balansedagen kan måles på en pålitelig måte, og*
- d. utgiftene som er påløpt i forbindelse med transaksjonen, og utgiftene som vil påløpe for at transaksjonen skal fullføres, kan måles på en pålitelig måte."*

(DnR, 2007, s. 257)

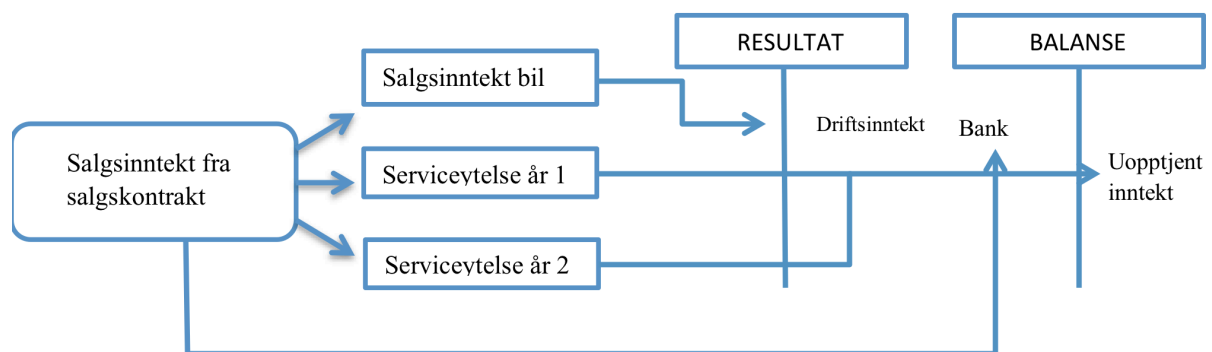
Forklart på en enklere måte gjenspeiler reglene i IAS 18 transaksjonsprinsippet i den norske regnskapslovgivningen. Dette betyr at det kun er transaksjoner som faktisk har forekommet som skal regnskapsføres. Kontrakter som fortsatt ikke er realisert kan derimot ikke føres før det er utført en transaksjon der risiko og kontroll er overført fra selger til kjøper. Altså når servicen er utført. (Gjesdal et al., 2009).

Transaksjonen må dessuten kunne måles pålitelig. Ved salg av serviceavtaler har selger ofte markedspris tilgjengelig. Forhandlere har også historikk på hvilke kostnader som vil oppstå som følge av en serviceavtale.



Figur 5: Oppdeling av salgsinntekt

Figuren illustrerer hvordan en salgsinntekt kan deles opp i flere komponenter, der hver enkelt komponent skal resultatføres som driftsinntekt (DI) når risiko og kontroll er overført til kunde. Gjeld skal, i følge IASB Framework.⁸³, balanseføres når posten tilfredsstillende definisjonen til en forpliktelse; det er sannsynlig at innfrielse av forpliktelsen vil kreve ressurser fra selskapet og at den kan måles pålitelig. En forpliktelse er "en eksisterende plikt for foretaket som oppstår av tidligere hendelser, og oppgjør av disse forventes å føre til en strøm av ressurser ut fra foretaket som omfatter økonomiske fordeler" (DnR, 2007, s. 434). Kommende serviceavtaler vil være forpliktelser som kan balanseføres etter IFRS.



Figur 6: Regnskapsføring av serviceavtaler

Figuren illustrerer hvordan en salgsinntekt kan deles opp ved salg av bil med serviceavtale. Selve bilsalget vil etter IAS 18 være å anse som en transaksjon ved levering, hvilket i bransjen ofte vil være når forhandleren mottar vederlaget som er avtalt i salgavtalen. Serviceavtalen skal imidlertid ikke inntektsføres før den aktuelle service er gjennomført. Dermed skal en forskuddsbetalt serviceavtale balanseføres som uopptjent inntekt. Det kommende året skal verdien av serviceavtalen for år 1 resultatføres. Samme prosedyre foretas i år 2 for den resterende serviceavtalen. Det skal deretter ikke stå noe igjen i balansen under kortsiktig gjeld for den gjeldende salgskontrakten. Dette betyr at utgiftene selskapene pådrar ved utførelse av service sammenstilles med tilhørende inntekter, og eventuell gevinst regnskapsføres i perioden den faktisk oppstår.

Noteopplysninger

Det stilles krav til noteinformasjon knyttet til driftsinntekter. I henhold til IAS 18.35 skal notene si hvilke regnskapsprinsipper som er anvendt, og vise til beløp i hver enkelt inntektskategori (eksempelvis varesalg, tjenesteyting, rente). Det skal også vises til eventuelle

beløp som oppstår ved bytte av varer og tjenester (Gjesdal et al., 2009). Det kreves mer av disse noteopplysningene enn hva kravet i regnskapsloven gjør, der inntektsføringen beskrives kort og generelt jf. rskl. § 7-2

2.7.2 Serviceforpliktelser etter NRS (V)

NRS(V) Regnskapsføring av inntekt er som tidligere nevnt ikke et rettslig bindende dokument, men en veiledning. Norsk regnskapsstiftelse avventer fastsettelse av en standard på dette området, mens de overvåker den internasjonale utviklingen. Inntektsføring reguleres hovedsakelig gjennom regnskapslovens grunnleggende prinsipper, men også gjennom enkeltstandarder utgitt av NRS (DnR, 2011). Standarden skal være med på å gi større forståelse for regnskapslovens grunnleggende prinsipper samt at den skal bidra til en større grad av ensartet praksis. Siden serviceavtaler ikke faller inn under noen andre mer spesifikke standarder, reguleres disse av denne veiledningen for inntektsføring. NRS(V)

Regnskapsføring av inntekt punkt 2.2 sier at: *"(...)Opptjening skjer løpende ved levering av tjeneste gjennom avtalt periode. I et slikt tilfelle vil mottatt vederlag knyttet til ikke-leverte ytelser bli regnskapsført som uopptjent inntekt. Vederlag mottatt før transaksjonstidspunktet behandles regnskapsmessig som forskuddsbetaling fram til transaksjonspunktet(...)"* Det stilles også krav til overføring av risiko og kontroll for at en inntekt kan regnes som opptjent. Overføringen trenger ikke i sin helhet å innfris på et bestemt tidspunkt. Dette medfører at det stilles krav til å vurdere om et salg kan deles opp i ulike komponenter.

Det er kun leverte ytelser som skal inntektsføres, mens resterende beløp skal balanseføres som uopptjent inntekt. Balanseposten skal deretter resultatføres i takt med inntjeningen. Salg av bil inklusive serviceavtale medfører flere transaksjoner der opptjeningen pågår over tid. Den delen som i følge tolkning av regnskapsprinsippene ikke er opptjent, skal behandles som en forskuddsbetaling (Huneide et al., 2011). Verdien av den separable ytelsen skal baseres på markedspriser jf. NRS(V) punkt 7.9.1.

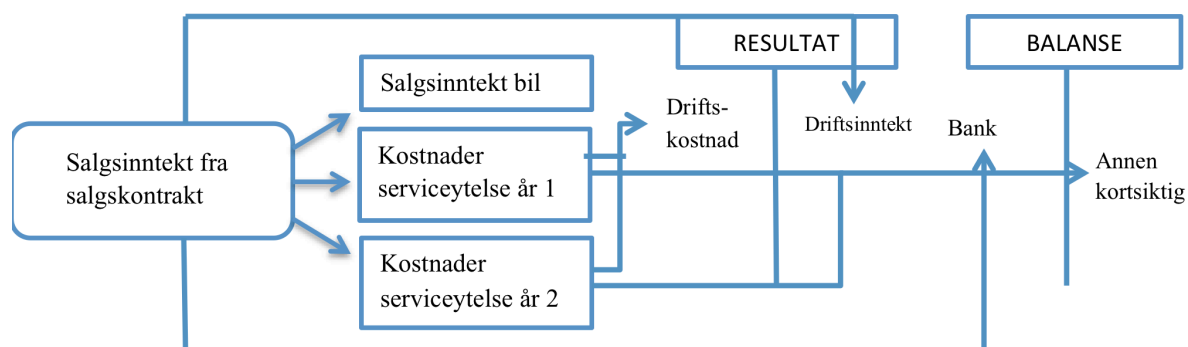
Noteopplysninger

Etter norsk regnskapsstandard og norsk regnskapslov er det ingen krav til å opplyse om serviceavtaler i noter. Det skal imidlertid opplyses om anvendte regnskapsprinsipper jf. rskl. § 7-2.

2.7.3 Serviceforpliktelser for små foretak (NRS 8)

Som tidligere beskrevet vil små foretak i flere situasjoner ha muligheten til å følge forenklede regnskapsregler. Reglene er gjennomgått i sin helhet i NRS 8 God regenskapsskikk for små foretak. NRS 8 er en endelig standard som oppdateres jevnlig.

En av forenklingsreglene for små foretak er at de kan gjøre unntak fra opptjeningsprinsippet og dermed resultatføre salgsinntekten uten å dekomponere den når god regenskapsskikk tilsier dette, jf. NRS 8 punkt 2.1.3. Små foretak behøver dermed ikke vurdere service som en separabel ytelse, og kan regnskapsføre hele inntekten ved salg av en slik avtale jf. NRS 8 punkt 6.2.1.8.5. Det skal likevel foretas avsetninger for de forventede utgiftene dersom et selskap velger å regnskapsføre serviceforpliktelser på denne måten.



Figur 7: Regnskapsføring av serviceforpliktelser små foretak

Figuren illustrerer hvordan serviceforpliktelser kan regnskapsføres i små foretak. Siden det ikke stilles krav til å skille ut serviceavtalen som en separabel ytelse, kan vederlaget i sin helhet resultatføres når bilen selges. Dette betyr at kostnaden forbundet med serviceavtalen skal resultatføres i salgsåret. Samtidig skal det foretas en avsetning til fremtidige serviceforpliktelser i balansen, som reduseres etterhvert som service utføres.

Noteopplysninger

Det stilles forenklede krav til noteopplysninger for små foretak. Disse følger av rskl. §§7-35 til 7-45. For serviceytelser gjelder imidlertid samme notekrav som for øvrige selskap, slik at det ikke stilles krav til andre noteopplysninger enn anvendte regnskapsprinsipper for avlegging av årsregnskap jf. rskl. § 7-35.

2.7.4 Oppsummering

Ved periodisering av inntekter vil inntektsføringen ved salg av serviceavtaler stort sett være lik for selskap som benytter seg av de internasjonale reglene og de norske. Det som skiller seg ut i de norske standardene er at det finnes unntaksregler som små foretak kan velge å følge. Øvrige og store foretak må følge henholdsvis IAS18 eller NRS(V), som begge gir samme rettleddning om regnskapsføring av forpliktelsene.

Tabell 3: Behandling av serviceforpliktelser

| Salg av service | Forenklingsregel For små foretak | Hovedregel For øvrige foretak | Hjemmel og merknader |
|-----------------|-------------------------------------|--|---|
| Inntekter | Inntektsføring av hele beløpet | Separabel ytelse: Utsatt inntektsføring | Rskl. § 4-1 NRS 8 6.1.1.3.6 IAS 18 pnkt. 21 |
| Kostnader | Avsette for forventede utgifter | Utsatt kostnadsføring | |

Tabellen illustrerer forskjellen mellom regnskapsføring av serviceforpliktelser for øvrige selskaper uavhengig av om de følger IFRS eller norsk regnskapsstandard, og forenklingsreglene etter NRS 8. Det er verdt å merke seg at små foretak ikke behøver benytte seg av unntaksregelen, men at det er et valg de har (Huneide et al., 2011).

2.8 Garantiforpliktelser

Transaksjonsprinsippet krever at risiko og kontroll i hovedsak skal være overført til kjøper før en inntekt kan betegnes som opptjent. Garanti er en del av salgsavtalen, men *"enkelte ytelser kan ikke løsrives fra andre ytelser og anskaffes separat, eksempelvis et lovmessig pålagt garantiansvar"* (DnR, 2011, s. 1437). Garantiansvar kan dermed, i motsetning til serviceforpliktelser, ikke anses som en ytelse som kan skaffes uavhengig av bilkjøpet.

Garantiansvaret som oppstår ved salg av bil, omfattes av kjøpslov og alminnelig avtalerett. Forpliktelsen vil være vanskelig å skille fra salgsinntekten, og i slike tilfeller er det vanlig å resultatføre forpliktelsen ved avtaleinngåelse (Langli, 2010). *"I samsvar med sammenstillingsprinsippet skal utgiften til å innfri en slik garanti eller et annet avtalerettslig ansvar kostnadsføres som avsetning samtidig med inntekten."* (Johnsen & Kvaal, 1999, s.153). Dette kalles en kostnadsavsetning.

Enkelte argumenterer for at garantiforpliktelser skal følge opptjeningsprinsippet, og føres som en uopptjent inntekt ved avtaleinngåelse [6]. For å foreta regnskapsføringen på denne måten, skal inntekten ved avtaleinngåelse kunne fordeles på de ulike delene av salgssavtalen (Langli, 2010). Garantiansvar er ikke ansett som en del av salgssavtalen som vil generere inntekter. Det vil derfor bli galt å foreta en utsatt inntektsføring, da det som skiller utsatt inntektsføring og kostnadsføring er et fortjenesteelement (Ibid.).

Et problem med garantiforpliktelser er at en ikke vet når, eller om de vil oppstå.

Garantiforpliktelser er å anse som "*(...) forhold som eksisterer på balansedagen, men hvor utfallet er avhengig av en eller flere usikre fremtidige hendelser(...)*" (Kristoffersen, 2008, s. 159). Dermed kan vi si at slike forpliktelser er betingede.

2.8.1 Garantiforpliktelser etter IFRS (IAS 37)

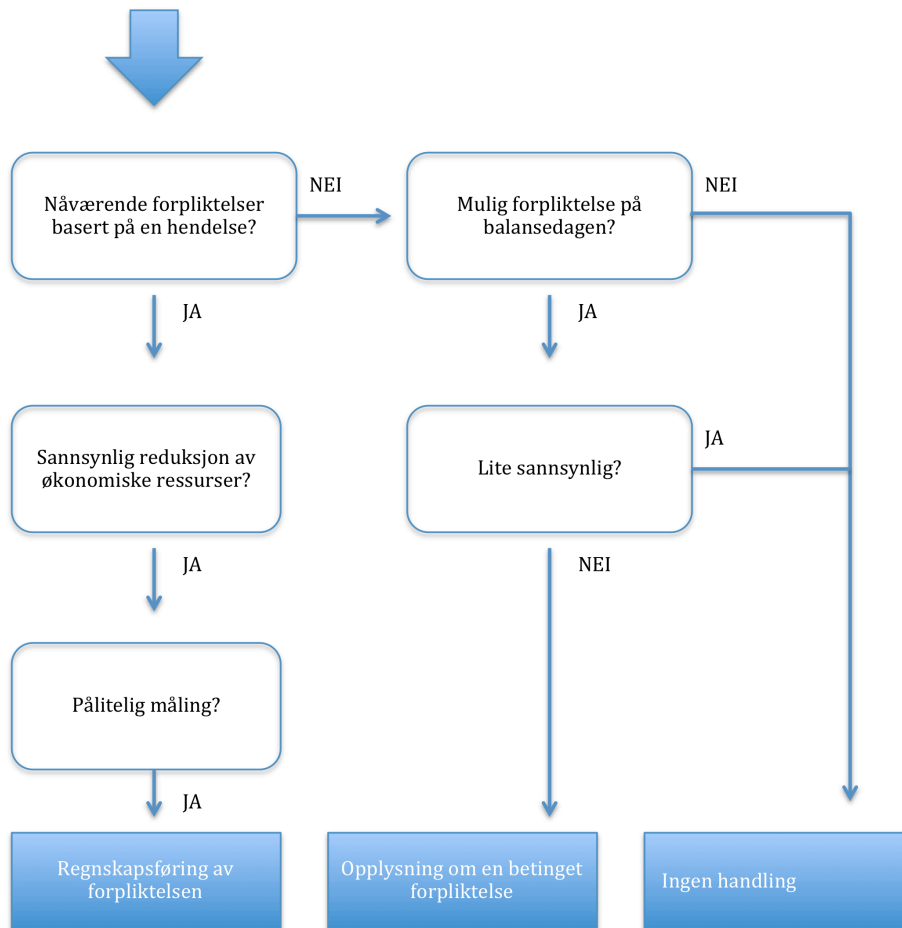
Foretak som benytter IFRS-regelverket skal benytte IAS 37 Avsetninger, betingede forpliktelser og betingede eiendeler for regnskapsføring av garantiforpliktelser. Forpliktelser skal i følge IAS 37 regnskapsføres dersom de tilfredsstill kriteriene satt av IASB. Det må være sannsynlighetsovervekt for at de fremtidige forpliktelsene vil kreve ressurser fra selskapet, samt at de må kunne måles pålitelig. Dersom disse kravene ikke er oppfylt, skal forpliktelsen ikke bokføres. I tillegg må de oppfylle forpliktelsesdefinisjonen, som lyder som følgende;

"Forpliktelse er en eksisterende plikt for foretaket som oppstår av tidligere hendelser, og oppgjør av disse forventes å føre til en strøm av ressurser ut fra foretaket som omfatter økonomiske fordeler" (DnR, 2007, s. 434).

Forpliktelsen kan være juridisk eller selvpålagt (Kristoffersen, 2008). Juridiske forpliktelser er nedfelt gjennom kontrakt, lov eller rettspraksis, mens selvpålagte forpliktelser oppstår når "*(..)selskapet gjennom sine handlinger skaper en velbegrunnet forventning(..)*" (Kristoffersen, 2008, s. 290).

På grunnlag av denne definisjonen kan en si at salg av bil fører til at det kan kreves ressurser av selskapet på et senere tidspunkt. Dette kan komme både av den lovpålagte garantien, eller av den garantien forhandleren har forpliktet seg til utover loven. Forpliktelser blir etter IFRS

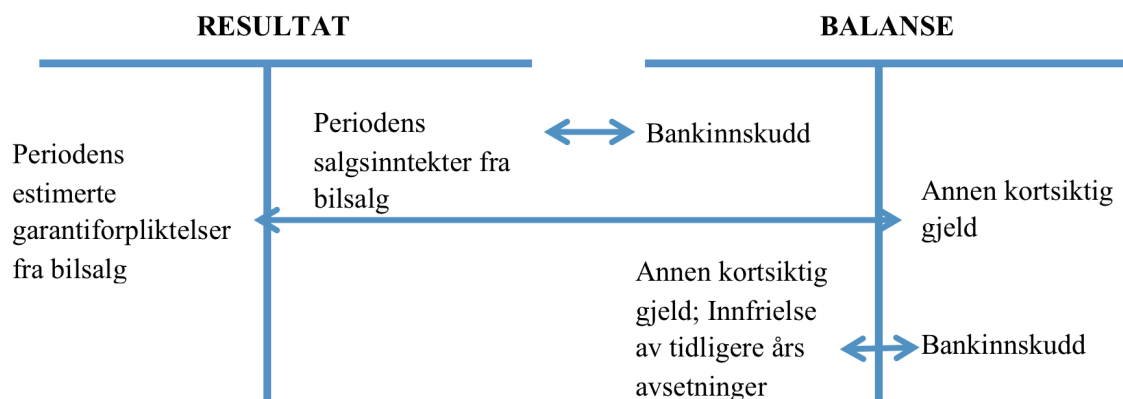
som i norsk regnskapslovgivning ikke bare å omfatte de fremtidige forpliktelsene som vil oppstå med sikkerhet, men også de det er knyttet usikkerhet rundt, som garanti.



Figur 8: Behandling av avsetninger og betingede forpliktelser (Kristoffersen, 2008, s. 289)

Figuren viser hvordan forpliktelser som oppstår skal behandles regnskapsmessig. Det er tre muligheter; regnskapsføring, opplysning gjennom noter og at forpliktelsen ikke skal tas med i årsregnskapet i det hele tatt. IAS 37.24 spesifiserer at når et selskap har garantiforpliktelser som er av samme art, skal disse vurderes under ett. Eksempler på dette er garantier som oppstår ved bilsalg. Garantiforpliktelser skal derfor vurderes som en gruppe, og ikke for hvert enkelt tilfelle (DnR, 2007). Dette medfører at selv om sannsynligheten er liten for at en garantikostnad vil inntreffe for et enkelt tilfelle, er ikke dette avgjørende for om forpliktelsene skal balanseføres. Forpliktelser skal balanseføres når det er sannsynlighetsovervekt for at de vil inntreffe (Ibid.). Når en vurderer bilgarantier som gruppe, mener vi at det under normale omstendigheter vil være over 50 % sannsynlighet for at garantisaker vil oppstå i fremtiden. Derav bør det avsettes for garantiforpliktelser.

I følge IAS 39.38 skal avsetninger estimeres basert erfaringer og forventninger. Måling av beste estimat anses som viktig ved utarbeidelse av regnskap (Ibid.).



Figur 9: Regnskapsføring av garantiforpliktelser

Den forenklede figuren viser hvordan garantiforpliktelser i forhold til bilsalg skal regnskapsføres etter IAS 37. Den estimerte utgiften skal kostnadsføres sammen med den tilhørende inntekten, og avsetningen skal balanseføres under annen kortsiktig gjeld. Avsetningen kan i ettertid kun benyttes for de kostnader de opprinnelig er avsatt for jf. IAS 37.61. Når garantiforpliktelser realiseres i senere perioder, vil dette kun gi utslag i balansen. Bankinnskuddet reduseres, samtidig som kontoen for avsetninger reduseres tilsvarende jf. IAS 37.63. Avsetninger skal imidlertid gjennomgå hver balansedag, og beløpet skal justeres slik at det gjenspeiler beste estimat på balansedagen. Dersom det ikke anses som sannsynlig at forpliktelsene vil kreve ressurser fra selskapet, skal de tilbakeføres jf. IAS 37.59.

Noteopplysninger

IAS 37 fastslår at det skal gis opplysninger for hver klasse avsetninger. Disse avsetningene skal inneholde informasjon om inngående og utgående balanse, økninger i avsetninger og benyttede beløp, samt ubenyttede beløp som er tilbakeført. Det skal dessuten gis en kort beskrivelse av hvilke typer avsetninger som er gjort, samt forventet oppgjørstidspunkt. I tillegg skal det redegjøres for eventuelle usikkerhetsmomenter som følger avsetningene. Det er viktig at det gis en omfattende beskrivelse av betingede forpliktelser det skal opplyses om i noter. Det skal også redegjøres for mulige økonomiske virkninger og usikkerhetsmomenter (DnR, 2007).

2.8.2 Garantiforpliktelser etter NRS 13

Den norske regnskapsstandarden NRS 13 omhandler usikre forpliktelser og betingede eiendeler. NRS 13 er en endelig standard, og det legges til grunn at standarden skal følges så fremt det ikke finnes andre standarder som behandler de aktuelle usikre forpliktelsene.

Det skilles mellom to ulike typer usikkerhet; usikkerhet om en forpliktelse vil realiseres og usikkerhet knyttet til utfallet av den mulige realisasjonen jf. NRS 13 punkt 4.2.

Garantiforpliktelser inneholder begge formene for usikkerhet; En vet ikke om det senere vil oppstå garantikostnader etter et bilsalg. Dersom en slik kostnad forekommer, vet en heller ikke omfanget av den. Det må dermed vurderes om garantiforpliktelsene skal regnskapsføres eller ikke. Dersom det er sannsynlighetsovervekt for at slike forpliktelser senere vil aktualiseres, skal den etter god regnskapsskikk regnskapsføres. Er det derimot sannsynlighetsovervekt for at slike forpliktelser ikke vil aktualiseres, skal de ikke regnskapsføres. Sannsynlighetsovervekt måles i prosenter, og vil som tidligere nevnt forekomme når det er over 50 % sikkerhet for at en situasjon vil inntreffe.

Det er et krav at verdien på de ressursene selskapet kan bli nødt å avgi kan estimeres pålitelig. Sannsynlighetsvurderingen foretas på bakgrunn av bedriftens egne erfaringer. Finnes ikke slike erfaringer, skal avsetningen estimeres på bakgrunn av eksterne fakta som hentes inn fra eksempelvis bilprodusenter og/eller importører (DnR, 2011).

Vurderinger om avsetninger skal foretas på balansedagen når regnskapet skal gjøres opp. Dette medfører at dersom det tidligere er foretatt avsetninger det ikke lengre er sannsynlighetsovervekt for at vil aktualiseres, skal avsetningen reverseres. Dersom det er kommet forpliktelser til oppgjør, skal disse føres mot avsetningen på oppgjørstidspunktet. Det er verdt å merke seg at avsetninger som er foretatt for å dekke en særskilt forpliktelse ikke kan benyttes for å dekke oppgjør av en annen (Ibid.).

Usikre forpliktelser som skal regnskapsføres

NRS 13 slår også fast at dersom en bedrift har ensartede forpliktelser i stort antall, behøver de ikke foreta vurdering av hvert enkelt salgstilfelle. Når forpliktelser er å anse som ensartede, vil sannsynligheten for at de vil inntreffe være omtrent den samme ved hvert tilfelle. Som etter IAS 37, og internasjonal standard er garantiforpliktelser etter NRS 13 også å anse som ensartede forpliktelser, slik at de skal vurderes som en gruppe.

Garantiforpliktelser anses som *”fremtidige utgifter knyttet til inntekter som er resultatført”* jf. NRS 13 punkt 2.1, og det er sannsynlighetsovervekt for at de vil medføre utgifter for selskapet. Periodiseringsreglene som følger av sammenstillingsprinsippet angir derfor at slike kostnader skal føres sammen med inntekten, uavhengig av når forpliktelsen realiseres. Dette kalles en fremskutt kostnadsføring, og bidrar til en avsetning i balansen. Avsetningen skal føres som en gjeldspost under andre avsetninger for forpliktelser jf. rskl. § 6-2 D.

Verdien av usikre forpliktelser beregnes ved å benytte beste estimat. Estimatet beregnes til verdien av avsetningen på balansedagen. Avsetningen skal tilsvare et beløp bedriften selv *”som rasjonell aktør ville ha vært villig til å betale på balansedagen for å gjøre seg fri for den usikre forpliktelsen”* jf. NRS 13 punkt 4.3.1. Det er tross dette klart at ved beste estimat, vil verdien bestemmes på bakgrunn av skjønn. I samsvar med forsiktighetsprinsippet slår derfor NRS 13 fast at inntekter og eiendeler ikke skal overvurderes. Derfor skal heller ikke avsetninger i form av fremtidige garantikostnader undervurderes. NRS 13 fastslår også at forventningsverdien ofte utgjør beste estimat. Dette vil spesielt gjelde dersom de mulige utfallene er normalfordelt. Forventningsverdien finnes ved å slå sammen verdien av de ulike utfallene multiplisert med sjansen for at disse vil oppstå.

$$\begin{aligned} & \text{Sannsynlighet} * \text{utfall} + \text{Sannsynlighet} * \text{utfall} + (\dots) + \\ & \text{Sannsynlighet} * \text{utfall} \\ \text{Eks: } & 20\% * 2000 + 30\% * 4000 + 30\% * 6000 + 20\% * 8000 = \\ & 5000 \end{aligned}$$

Figur 10: Forventningsverdien

Dette er imidlertid en uegnet metode dersom sannsynlighetsfordelingen er skjev. I slike tilfeller bør det som tidligere nevnt benyttes skjønn. Usikre forpliktelser føres til balanseposten *”Avsetning for forpliktelser”* under gjeld jf. rskl § 6-2 D I nr.3. Det skal likevel gjøres unntak for de forpliktelsene som knytter seg til varekretsløpet, eller som kommer til oppgjør under ett år fra balansedagen. Disse forpliktelsene føres som *”Annen kortsiktig gjeld”* jf. rskl § 6-2 D III nr.8. Avsetninger for usikre forpliktelser kan endre karakter mellom to regnskapsperioder. Dette er en vurdering som skal foretas på balansedagen.

Garantiforpliktelser vil alltid ha sitt opphav i varekretsløpet, og kan derfor regnskapsføres som annen kortsiktig gjeld.

Notekrav

Av NRS 13 punkt 4.5 fremkommer det at det skal gis tilleggsopplysninger om usikre forpliktelser. Disse notekravene gjelder imidlertid kun for store foretak, og vil ikke være aktuell for vår oppgave.

Dersom det er under 50 % sannsynlighet for at en usikker forpliktelse aktualiseres i fremtiden, skal det ikke avsettes for denne. Dette gjelder også forpliktelser det ikke er mulig å estimere pålitelig. Det skal imidlertid opplyses om garantiforpliktelser som ikke er regnskapsført i note jf. rskl.§ 7-28. NRS 13 punkt 5 viser også til at en bare kan unnlate en slik note, dersom det er under 10 % sannsynlighet for at forpliktelsen vil komme til aktualisering. Notekravet kan likevel bare unnlates, dersom forpliktelsene ikke er å anse som viktige for å bedømme selskapets stilling og resultat jf. rskl § 7-1 3.ledd.

2.8.3 Garantiforpliktelser for små foretak (NRS 8)

Som nevnt har små foretak i flere situasjoner mulighet for å avvike fra regnskapsloven og dens grunnleggende prinsipper. Det gis jf. NRS 8 punkt 6.1.1.3. likevel ikke unntak fra sammenstillingsprinsippet. Unntaksreglene gjelder kun opptjeningsprinsippet. Små foretak kan fravike dette prinsippet ved regnskapsføring av separable ytelser, hvilket i denne studien kun omfatter service.

2.8.4 Oppsummering

Vi har kommet frem til at kravene for regnskapsføring av garantiforpliktelser er like både ved bruk av IFRS og NRS. Ved salg av biler følger et garantiansvar. Det kan være vanskelig å skille verdien av garantien fra garantien av bilen i en kombinert transaksjon. Derfor er det vanlig å resultatføre garantiytelsen sammen med inntekten i sin helhet når bilen selges (Huneide et al., 2011). Det avsettes likevel for de estimerte kostnadene knyttet til garantiforpliktelsen. Oppgjørstidspunktet vil i utgangspunktet ikke være inntruffet før garantiperioden er utløpt, og kan da tas til inntekt. Dette er fordi det først da er klart om den har blitt gjort gjeldende eller ikke (Thorbjørnsen & Bråthen, 1996). Siden garantiforpliktelser er av felles art og regnskapsføres som en felles balansepost, vil det foretas en felles vurdering for avsetning ved årsoppgjøret. Ved endring i avsetning fra forrige regnskapsperiode, skal endringen resultatføres.

Tabell 4: Regler for regnskapsføring av garanti

| Garantiforpliktelser | Forenklingsregel For små foretak | Hovedregel For øvrige foretak |
|----------------------|-------------------------------------|---|
| Inntekter | Ingen | Ingen separabel ytelse: Hele salgsinntekten føres på salgstidspunkt. |
| Kostnader | Ingen | Estimerte kostnader sammenstilles med salgsinntektene. Det gjøres avsetninger i balansen. |

Tabellen viser et kort sammendrag av hvordan garantiforpliktelser skal regnskapsføres. Det eneste skillet mellom standardene er at IFRS stiller krav til ytterligere opplysninger om regnskapstallene i noter.

2.9 Strategisk resultatjustering (Earnings management)

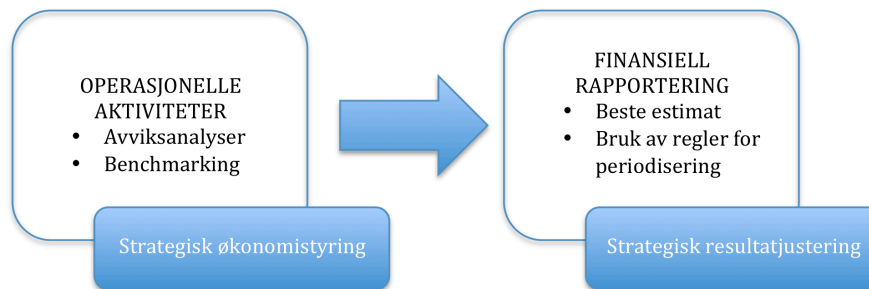
Regnskapsreglene i Norge åpner for flere løsninger når det kommer til regnskapsføring av service- og garantiforpliktelser. Det benyttes i dag både operasjonelle og skjønsmessige regnskapsmetoder. Disse gir rom for at regnskapsprodusenten kan påvirke resultatet (Giroux, 2004). Det er ikke ulovlig å utnytte disse mulighetene i regnskapslovgivningen, men til en viss grad kan de bidra til å oppgi noe misvisende informasjon til regnskapsbrukere.

Definisjonen på earnings management (EM) er omstridt. EM er blant annet blitt forklart som å velge en regnskapsmetode som enten er opportunistisk, eller økonomisk effektiv på en slik måte at ledelsen bruker privat informasjon for å synliggjøre fremtidige kontantstrømmer. (Watts & Zimmermann, 1990). Watts og Zimmermann mente at eiere ønsker at ledelsen utøver skjønn til fordel for alle kontraktsparter, eller tilegner seg fordeler på bekostning av andre, når regnskapet utarbeides. Denne studien tar imidlertid utgangspunkt i følgende definisjon:

"Earnings management may be defined as reasonable and legal management decisions making and reporting intended to achieve stable and predictable financial results. Earnings management is not to be confused with illegal activities to manipulate financial statements and report results that do not reflect economic reality" (McKee, 2005, s. 1).

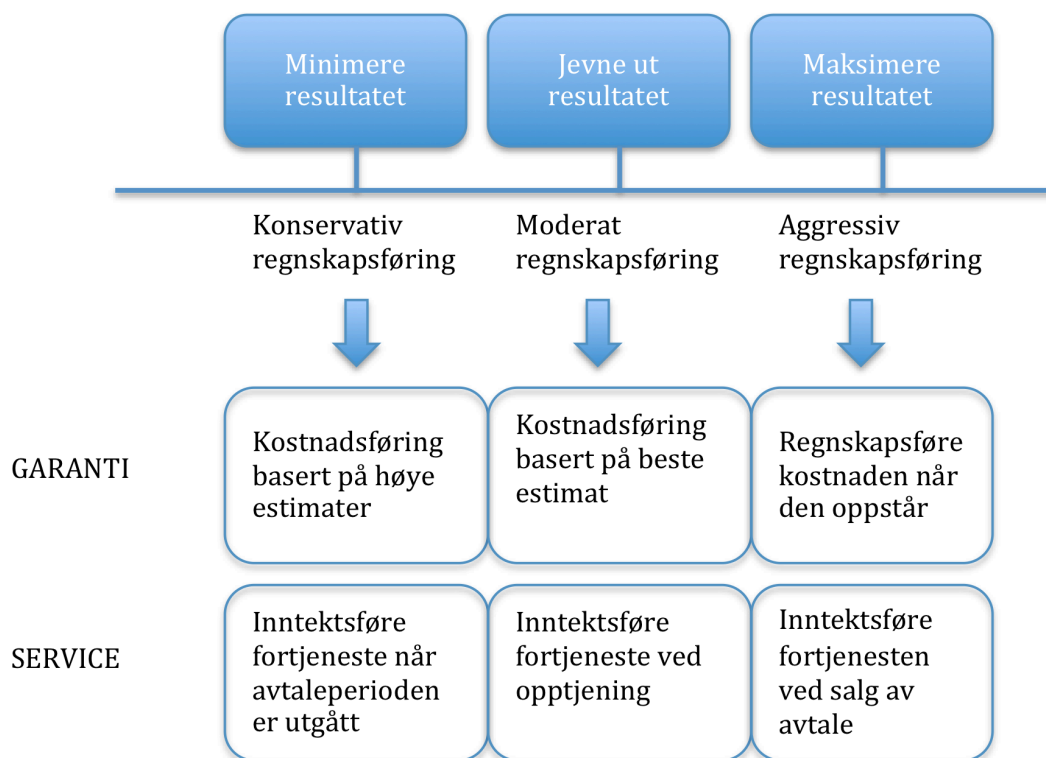
EM kan dermed forklares ved at en benytter seg av skjønn, og foretar strategiske valg for å justere virksomhetens resultater. Strategisk økonomistyring er et samlebegrep på tiltak som benyttes for å effektivisere driften på lang sikt, og skal understøtte arbeidet foretaket gjør for å

utvikle varige konkurransefortrinn i bransjen (Hoff, 2009). Strategisk økonomistyring omfatter blant annet kostnadsdriveranalyser, verdikjedeanalyser og fremskaffelse av informasjon for strategisk posisjonering i markedet (Ibid.). På bakgrunn av dette kan en hevde at EM er en form for strategisk økonomistyring, der fokus er på hvordan en kan justere resultatene i regnskapet ved bruk av regelverket, heller enn av drift- og foretaksstrategi. Vi kan dermed oversette EM til strategisk resultatjustering.



Figur 11: Fra strategisk økonomistyring til strategisk resultatjustering

Strategisk resultatjustering må ikke forveksles med ulovlige aktiviteter, som for eksempel regnskapsmanipulering. En manipulerer regnskap når en fremstiller fortjenesten på en feilaktig måte som er ulovlig og fordelaktig for ledelsen (Giroux, 2004). Grensen for når det går fra å være strategisk resultatjustering til bedrageri og dermed også regnskapsmanipulering kan være uklar, og i mange situasjoner må en benytte skjønn (Ibid.).



Figur 12: Strategisk resultatjustering

Modellen er basert på Giroux' fremstilling. Den originale modellen tar for seg hele spekteret fra konservativ regnskapsføring til bedrageri. Vi har i vår modell valgt å utelate bedrageri da vi ikke anser dette som relevant for vår studie. Vi har i tillegg modifisert modellen slik at den tar for seg regnskapsføring av service- og garantiforpliktelser. Det gis unntak for små foretak ved regnskapsføring av serviceforpliktelser, slik at de ikke behøver å vurdere disse som separable ytelser. Dermed kan små foretak som benytter seg av forenklingsregelen, regnskapsføre service på samme måte som garanti.

De ulike metodene for regnskapsføring åpner for å minimere eller maksimere fortjenesten i årsregnskapet. En kan minimere inntektene i inneværende år ved å kostnadsføre utgifter som kunne vært balanseført løpende, slik at resultatet overføres til fremtidige regnskapsperioder (Ronen & Yaari, 2008). En benytter da en konservativ rapporteringsstrategi. Store selskaper som for eksempel Microsoft har benyttet seg av konservativ regnskapsføring for å undervurdere gode resultater (Schilit, 2002). Med dette menes bagatellisering av eiendelens verdi i balansen, og tendenser til å overdrive gjelden. Foretak kan for eksempel holde balanseverdier lave ved å resultatføre kostnader som kunne vært balanseført, slik som for eksempel serviceforpliktelser eller forskning og utvikling. Et annet eksempel er å regnskapsføre overdrevet høye avskrivninger på eiendeler. Foretak kan driftes på denne måten

for på sikt å øke lønnsomheten uten at det kommer for godt frem i regnskapet. En kan på denne måten si at de som benytter seg av konservativ regnskapsføring fører et forsiktig regnskap.

Ved å benytte en formel for å estimere hvor mye som skal kostnadsføres driver en med moderat regnskapsføring. Dette er hensiktsmessig når en ønsker å oppnå stabil inntjening ved å jevne ut resultatene i regnskapene over tid (Ronen & Yaari, 2008).

En kan derimot maksimere fortjenesten i inneværende år ved å benytte reserver, eller "låne inntekter" fra fremtidige perioder (Ibid.). Dette kalles for aggressiv regnskapsføring. Justeringene i regnskapet når en benytter aggressiv regnskapsføring kan for eksempel foretas når en ønsker å møte de forventningene ulike interessenter har til selskapet, eller når ledelsen ønsker å maksimere resultatet, slik at de for eksempel oppnår en høy bonusutbetaling (Ibid.).

Aggressiv regnskapsføring vil som oftest finne sted i bedrifter med svake kontrollmiljøer, der det er mangel på uavhengige styremedlemmer og revisor. Det vil også finnes hos foretak som befinner seg i marked med svært sterk konkurranse, og i foretak der personer i ledelsen er kjent for å være på kanten av loven (Schilit, 2002). Aggressiv regnskapsføring forekommer også når ledelsen er under press for å tilfredsstille bankens lånekrav eller for å innfri analytikernes forventninger (Ronen & Yaari, 2008). Noen ganger ser en tegn på disse faktorene i selskaper som i utgangspunktet er i vekst, men der veksten begynner å avta. Dersom en tidligere har benyttet en aggressiv rapporteringsstrategi kan dette få konsekvenser i form av økonomisk resesjon i fremtiden (Ibid.). Derfor kan en ofte observere aggressiv regnskapsføring i selskaper som er nær konkurs, eller som nylig har gått på børs. Det er da spesielt viktig å være påpasselig med de vurderingene en gjør av selskapet (Ibid.).

Dersom kostnadene som regnskapsføres i tillegg er manipulert for at foretaket lettere skal kunne nå sine målsetninger, har en med bedrageri å gjøre. Når en har regnskapstall som er manipulerede, sies det at en har foretatt kreativ regnskapsføring. Kreativ regnskapsføring kjennetegnes ved målefeil, altså avvik mellom rapporterte regnskapstall og det som skulle vært rapportert i henhold til god regnskapsskikk (Giroux, 2004). Fleksibiliteten i lovgivningen gjør at de ulike formene for kreativ regnskapsføring er vanskelig å oppdage (Schilit, 2002).

2.9.1 Periodisering

For denne studien er det aktuelt å se på periodisering av service- og garantiforpliktelser. Som tidligere nevnt er det flere regler for regnskapsføring av disse. Blant annet er det ulike muligheter for periodisering basert på foretakets størrelse

Forskyving av inntekter

Interessenter vektlegger stabil inntjening og vekst. Når en virksomhet opplever gode tider, kan det dermed være hensiktsmessig å utsette en del av inntektene til senere år. Dette kan bidra til å gi et uriktig bilde av virksomhetens økonomiske stilling. Til motsetning viser teorien at mange bilforhandlere fører hele salgsbeløpet til inntekt, selv om det fortsatt gjenstår fremtidige forpliktelser (Huneide et al., 2011). Slike føringer kan særlig forekomme ved for eksempel salg av brukt bil. Fremtidige forpliktelser kan være serviceavtaler, bonusordninger, garantiordninger og lignende. I noen tilfeller kan det også være returret på varer og tjenester. Hvis selgeren inntektsfører hele beløpet før en serviceperiode er over, vil ikke både kontroll og risiko være overført fra selger til kjøper, slik at det kan stilles spørsmål ved om salget i realiteten kan inntektsføres.

Inntektsføringsprinsipper er viktige for resultatmålingen. Flertallet av de kjente tilfellene med regnskapsmanipulering involverer overtredelser i forhold til inntektsføring. FASB og IASB har iverksatt et felles arbeid med sikte på å revidere reglene for regnskapsføring av inntekter (Gjesdal et al., 2009). Internasjonalt er problemet å finne ut hvor utfordringen med dagens lovgivning faktisk ligger. I fagmiljøet stilles det derfor spørsmål til om det er uklarhet i de grunnleggende regnskapsprinsippene, svakheter ved regelverket eller om det er behov for mer spesifisert veiledning på inntektsføring (Ibid.).

Forskyving av kostnader

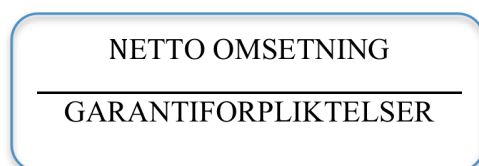
Utgifter i den daglige driften av selskapet skal kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekter jf. rskl. §4-1. For høye avsetninger til garantiforpliktelser i fremtiden kan bidra til å blåse opp profitten til selskapet på et senere tidspunkt. Dersom en forskyver fremtidige kostnader til en tidligere periode vil en derimot fjerne kostnadene. Dette gir en endelig effekt på regnskapet. Dersom det finnes avsetninger til en garantiforpliktelse det viser seg at foretaket ikke lengre behøver midler til, skal dette beløpet frigis som inntekt jf. NRS 13 pkt. 4.3.6. Noen foretak unnlater å gjøre dette, i påvente av en dårlig regnskapsperiode, for så å dekke over fallende profittmarginer (Schilit, 2002).

2.9.2 Regnskapskvalitet

Det stilles som tidligere nevnt fire krav til regnskapskvalitet. Flere store regnskapsskandaler har ført til økt oppmerksomhet rundt regnskapskvaliteten. Et av midlene mot regnskapsmanipulering er økt evne til å kunne skille mellom god og dårlig regnskapskvalitet. Dess mer støy det er i regnskapet, jo lavere er regnskapskvaliteten (Langli, 2005). Støy i regnskapene kan for eksempel påvirkes av hvordan regnskapsreglene tolkes eller utformes. Usikkerhet knyttet til fremtidige kontantstrømmer som verdsettelse av leiekontrakter eller garantiforpliktelser kan også påvirke støyen. Videre kan selskapets rapporteringsstrategi bidra til at foretaket kan ha incentiver til å feilinformere om utviklingen i selskapet. Ved regnskapsmanipulasjon blir brukerne av regnskapet feilinformert slik at den økonomiske verdien av virksomheten ikke kommer godt nok frem (Penman, 2007).

Kvalitet på omsetning

For å analysere kvaliteten på omsetningen kan en for eksempel se på forholdet mellom netto omsetning og garantiforpliktelser. På denne måten kan en se på endringene i forhold til tidligere regnskap og samtidig sammenligne med andre bilforhandlere i bransjen (Penman, 2007). Her må en være oppmerksom på situasjoner der omsetningen øker samtidig som garantiforpliktelser og uopptjent inntekt reduseres (Ibid.).


$$\frac{\text{NETTO OMSETNING}}{\text{GARANTIFORPLIKTELSER}}$$

Figur 13: Kvalitet på omsetningen

Kjernekostnader

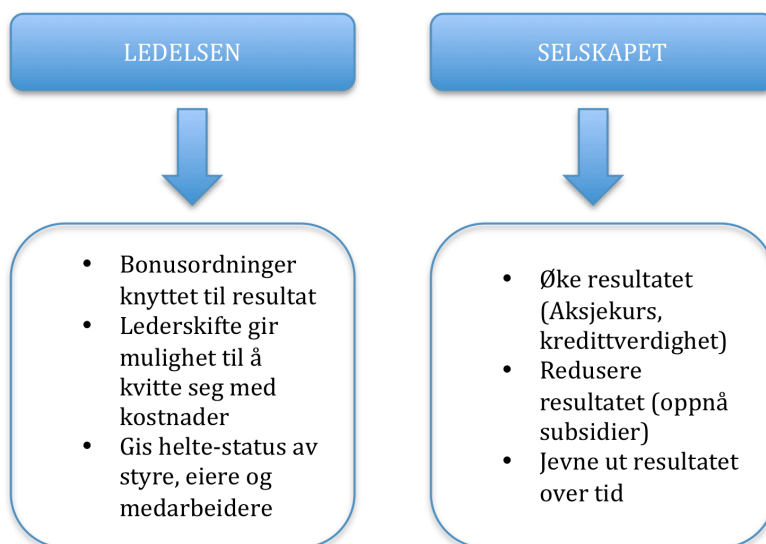
Noen selskaper kan manipulere driftskostnader for å opprettholde eller påvirke profittmarginen (Ibid.). En bør derfor stille spørsmål ved kostnader som er sensitive i forhold til estimering. Ved å endre estimatet for garantiforpliktelser kan en for eksempel påvirke gjeldsgraden til et selskap. En bør dermed undersøke om estimatene for avsetninger til fremtidige utgifter er riktige. Siden endring av regnskapsprinsipp kan påvirke avsetningene, bør en også se på om foretaket har foretatt endring av regnskapsprinsipp.

Unormale føringer

Avsetninger som er estimert feil kan påvirke resultatet i inneværende år, så vel som i fremtiden. Noen ganger kan eiendeler i balansen for eksempel være balanseført til en verdi som gjør at de må nedskrives i fremtiden. Dermed er det viktig å være oppmerksom på mistenkelige forhold som for eksempel eiendeler som er balanseført til en høyere verdi enn markedsverdi, eller avsetninger i balansen som burde vært reversert. Eiendeler som skyldes uvanlig balanseføring av kostnader må en være særlig oppmerksom på sammen med forpliktelser som ikke fremkommer av balansen, men som bare er nevnt i notene (Ibid.).

2.9.3 Incentiver hos aksjonærer og ledelse

Resultatjustering kan blant annet benyttes for å påvirke informasjonen selskapet gir regnskapsbrukerne. Noen ganger kan det også forekomme at resultatjusteringer forekommer på grunn av manglende kunnskaper. En virksomhet kan for eksempel foreta avsetninger som ikke er gode nok, fordi de mangler kunnskaper om beste estimat. Likevel skal ledelsen drifte virksomheten i aksjonærenes interesse. Dette innebærer å fokusere på langsiktig og stabil inntjening (Abrahamsen, 2007). Ledelsen i foretaket kan derfor benytte strategisk resultatjustering for å møte de forventningene som markedet, aksjonærene, finansanalytikere, eller de selv har til selskapet.



Figur 14: Incentiver for regnskapsmanipulasjon

Dersom ledelsen mottar incentivbaserte kompensasjoner, kan dette føre til at det oppstår en interessekonflikt der ledelsens fokus på kort sikt kan være å maksimere egen inntjening, mens aksjonærene ønsker å jevne ut resultatet over tid (Giroux, 2004).

I mindre selskaper hender det ofte at aksjonærer og ledelsen er de samme personene. Det kan da være andre incentiver til å drifte selskapet på en bestemt måte, som å oppnå gode resultater i inneværende år for så å foreta utbytte. Siden regnskapsføring av garanti- og serviceforpliktelser påvirker resultatet til en bilforhandler, kan forholdet mellom eiere og ledelse være med på å øke forståelsen for hvorfor et selskap fører regnskapet på en bestemt måte. En bør derfor være oppmerksom på dette ved analyse av regnskapsdata.

2.9.4 Mislighold og kontrollaktiviteter

Justeringer, og manipulering av et selskaps resultater bidrar til å påvirke for eksempel aksjepris, lånekostnader, eller bonusutbetalinger til ledelsen. I noen selskaper vil det som tidligere nevnt også være incentiver for å fremstå som mindre lønnsomme (Schilit, 2002). Bortsett fra skattemessige årsaker, kan selskaper ønske å fremstå som mindre lønnsomme for å unngå negativ oppmerksomhet fra kunder eller samfunnet, da det lettere stilles etiske spørsmål, og forekommer granskninger mot selskap som driftes med høy fortjeneste (Ibid.).

I ISA 315, internasjonal standard for revisjon, Vedlegg 1 står det nærmere spesifisert om komponenter i den interne kontrollen. Vedlegget er ment som en veileder til revisor i forhold til risikovurderingsprosessen for feilinformasjon i regnskapet. Som en del av prosessen kan en i tillegg til å undersøke om det er foretatt uregistrerte transaksjoner, eller om det er vesentlige estimater i regnskapet som bør analyseres, se på om det er nytt personale i bedriften. Nyansatte i bedriften kan for eksempel ha en annen oppfatning av hva intern kontroll innebærer enn tidligere ansatte. ISA 315 Vedlegg 2 ramser også opp en del forhold og hendelser som kan tyde på at det er risiko for vesentlig feilinformasjon i regnskapet. Blant disse nevnes:

- Virksomheter i volatile markeder
- Virksomheter underlagt komplekse regelverk
- Endringer i bransjen, leveringskjeden, eller begrensninger i tilgang på kapital og kreditt.
- Selskaper som foretar vesentlige transaksjoner med nærstående parter.

Selskaper som mangler medarbeidere med tilstrekkelige kunnskaper innen regnskap nevnes også. Det er spesielt viktig å være oppmerksom på selskaper der sentrale nøkkelpersoner byttes ut, eller selskap med ledelse som tidligere har begått feil.

I sammenheng med at det kan være ulike incentiver for hvordan selskapet regnskapsfører og driftes på, skal revisor alltid være oppmerksom på en del kontrollaktiviteter av både finansiell og operasjonell karakter. Dette innebærer blant annet at resultater sammenlignes med budsjetter, prognoser og resultater fra forrige periode og andre eksterne kilder.

3 FORSKNINGSDESIGN OG METODE

Kapitlet redegjør for studiens metodologiske tilnærming, og gjennomgår den økonomiske forskningsprosessen ved å presentere valg av forskningsdesign og metode. Vi har lagt vekt på å forklare de metoder og fremgangsmåter som er benyttet i denne studien. Til slutt evalueres valg av forskningsdesign og metode.

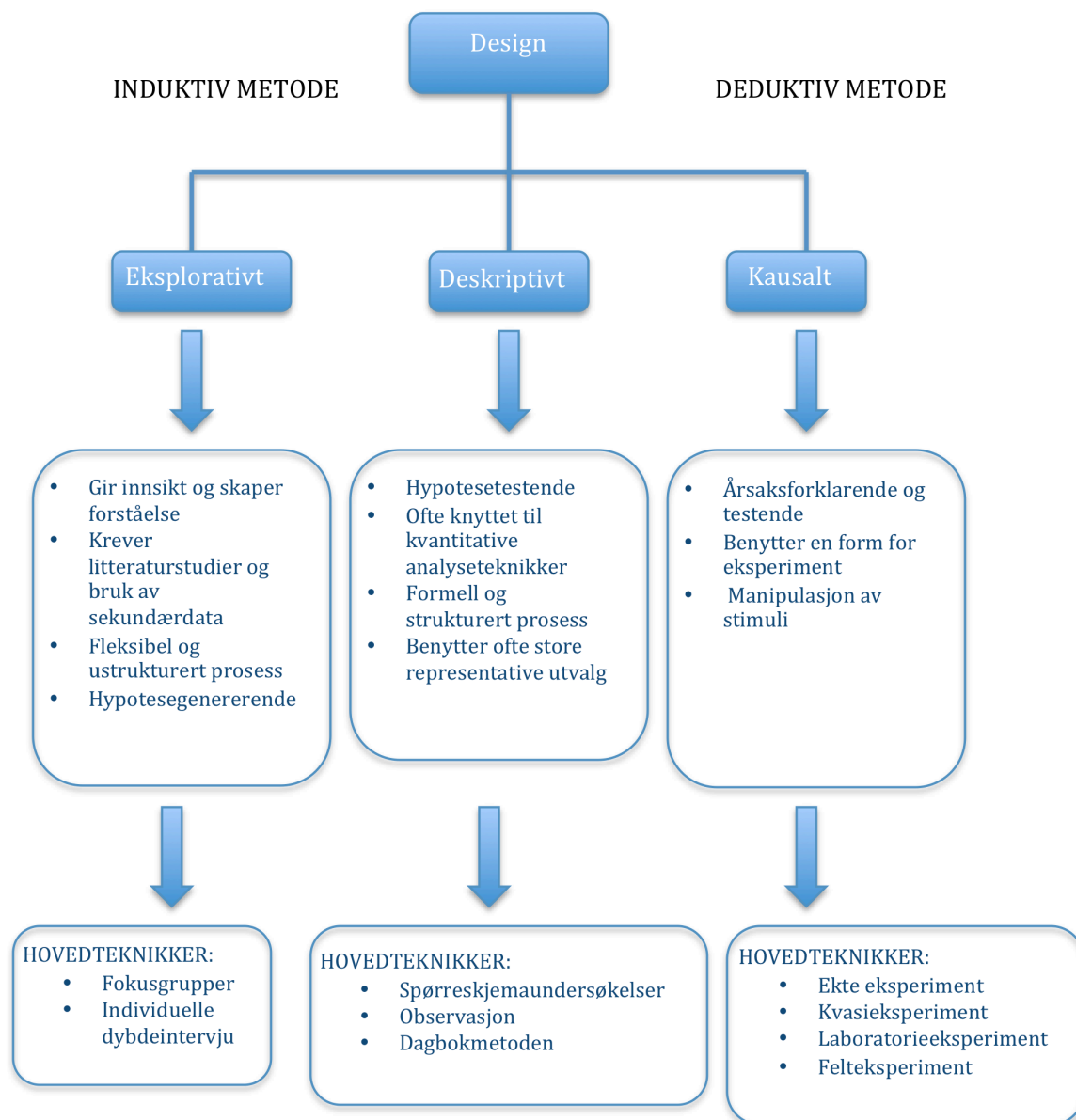
3.1 Den økonomiske forskningsprosessen

For å besvare studiens problemstilling er det nødvendig å benytte metoder som er direkte relatert til oppgavens formål og beskaffenhet. Økonomisk forskning er en sannhetssøkende funksjon som samler inn, analyserer, tolker og rapporterer informasjon. En slik forskningsprosess kan dermed bidra til at forretningsavgjørelser som blir tatt er mer effektive (Blumberg et al., 2011). Den økonomiske forskningsprosessen beskrives som en større prosess som går gjennom flere faser, og danner det prosessuelle rammeverket for gjennomføring av studier som denne (Ibid.).

3.2 Forskningsdesign

En undersøkelsesdesign er en beskrivelse av hvordan analyseprosessen skal legges opp for å løse den gitte oppgaven best mulig (Gripsrud et al., 2004). Forskningsdesignet danner et rammeverk for hvordan en lettere kan finne ut hvilke data en behøver, og hvordan de skal innhentes og analyseres. Valg av forskningsdesign er viktig fordi det påvirker studiens gyldighet og pålitelighet (Jacobsen, 2005).

Ved induktiv forskning begynner en sin undersøkelse med utgangspunkt i en konkret situasjon og forsøker derfra å utlede en generell sammenheng eller se etter et mønster (Gripsrud et al., 2004). Induktive studier er ofte deskriptive eller eksplorative, og kan bidra til å generere teori. Dermed kan vi si at denne studien er av induktiv karakter. Teoriene og de generelle antagelsene om virkeligheten kan senere benyttes i studier der konkrete observasjoner testes (Blumberg et al., 2011). En slik studie vil da være deduktiv, eller hypotesetestende av karakter.



Figur 15: Forskningsdesign

Det store antallet metoder, teknikker, prosedyrer, protokoller og utvalgsplaner en kan velge mellom gjøre det vanskelig å velge riktig forskningsdesign (Ibid.). Det er flere varianter og kombinasjoner av forskningsdesign, men hovedsakelig skilles det mellom tre typer. Alle kategoriene gir ulike rammeverk for å benytte ulike metoder. Det benyttes eksplorativt design når en ønsker å se nærmere på en problematikk eller et fenomen en i utgangspunktet ikke vet så mye om. Skal en imidlertid beskrive fenomenet, benyttes et deskriptivt design. Ved tilfeller der en ønsker å undersøke et fenomens forhold mellom årsak og virkning kan en benytte et kausalt design (Gripsrud et al., 2004).

3.2.1 Valg av forskningsdesign

En velger forskningsdesign etter hvilken hensikt studiet har. Hensikten med denne studien er å avklare for periodisering som benyttes for regnskapsføring av service- og garantiforpliktelser hos bilforhandlere i Tromsø. Vi ønsker dessuten å drøfte mulige forklaringer for ulik finansiell rapportering.

Når vi undersøker service- og garantiforpliktelser forsøker vi å få en helhetlig forståelse av hvordan reglene for føring av disse kan tolkes og praktiseres. En kan på bakgrunn av dette si at studien er av eksplorativ karakter (Johannessen et al., 2006). Det faktum at vi sammenlignet regnskapspraksisen til samtlige forhandlere med hverandre og god regnskapsskikk, gir imidlertid oppgaven et preg av å være deskriptiv. Et deskriptivt design fungerer godt når en ønsker å beskrive en gitt situasjon på et gitt tidspunkt. Likevel skal oppgaver av deskriptiv design gi grunnlag for å si om det foreligger en samvariasjon mellom problem og eventuelle faktorer. Dette innebærer ofte bruk av statistiske metoder (Blumberg et al., 2011).

Casestudier

Casestudiet er den mest brukte studieformen innen økonomisk forskning (Ryan et al., 2002). Det benyttes ofte fleksible design der studien utvikler seg underveis (Blumberg et al., 2011). Denne studiens fleksibilitet kommer av at den, som tidligere nevnt, inneholder elementer fra både deskriptiv og eksplorativ forskning.

Innen økonomisk forskning benyttes eksplorative casestudier for å utforske en bestemt type regnskapspraksis som vi vet lite om, eller som vi ønsker å vite årsaken til. En slik studie er vanligvis hypotesegenererende. Hypotesene kan senere benyttes i videre forskning og testes i en studie av større skala. Målet med den etterfølgende forskningen vil være å generalisere resultater rundt regnskapspraksisen, siden resultatet av en casestudie vanligvis ikke er mulig å generalisere (Ryan et al., 2002).

Deskriptive casestudier benyttes for å beskrive regnskapssystemer, teknikker og prosedyrer. I denne studien selekteres ulike case, for å sammenligne og kartlegge regnskapspraksis.

Deskriptive casestudier stiller som regel også spørsmål ved hva som utgjør beste praksis for regnskapsprodusenten. Hvilken metode for regnskapsføring som gir best resultater i et gitt tilfelle kan dermed fremkomme av en slik studie. Ofte er disse studiene også finansiert av profesjonelle aktører (Ibid.). I denne studien vil vi ikke komme til en slik konklusjon da det

ikke er relevant for vår problemstilling, og studien ikke har til formål å finne den beste måten å regnskapsføre service- og garantiforpliktelser på.

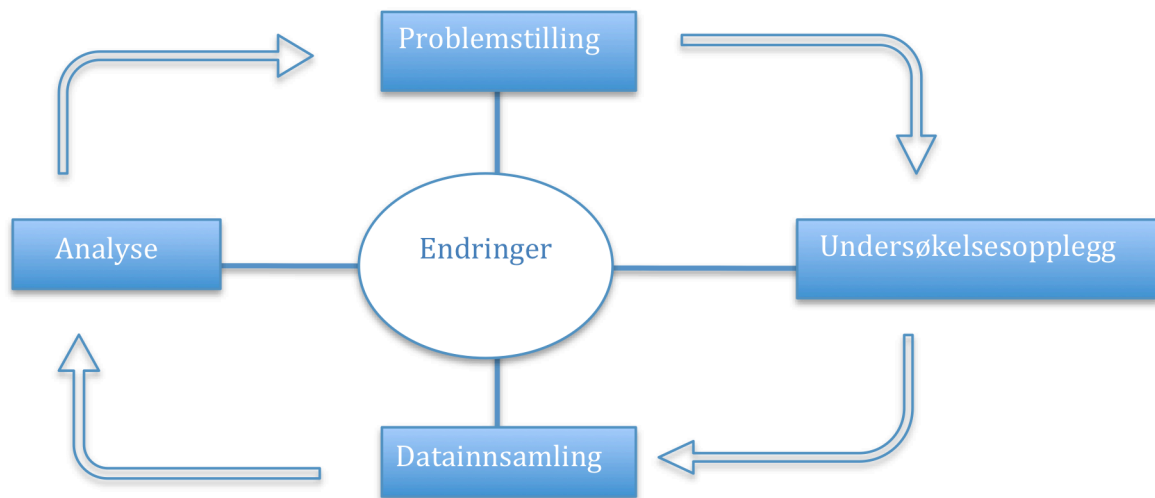
Casestudier har som oftest mellom 1 og 4 studieenheter mens komparative casestudier har fra 5 til 50 enheter. En survey har gjerne mer enn 200 enheter (Thagaard, 2003). Det lave antallet studieenheter i case-studier tillater at en ser på et større antall variabler eller årsaksfaktorer. Disse er det ikke behov for å identifisere på forhånd og kan oppstå eller endres underveis. Flere foretak er i denne oppgaven valgt som ulike case for å se nærmere på regnskapspraksisen hos de ulike bilforhandlerne. Praksisen vil deretter sammenlignes med god regnskapsskikk og hverandre. Siden oppgaven sammenligner det samme fenomenet i flere kontekster kan en si at vi ved å foreta denne studien gjør en komparativ case studie.

3.3 Metode

Når en har funnet frem til riktig forskningsdesign må en vurdere hvilke forskningsmetoder som skal benyttes for å svare på problemstillingen. (Ghauri & Grønhaug, 2010). Den valgte problemstillingen bør styre valg av metode så vel som valg av forskningsdesign (Gripsrud et al., 2004). Vi skiller mellom kvantitativ og kvalitativ metode. Kvantitative data kan uttrykkes i tall eller mengdeenheter, mens andre data betegnes som kvalitative (Ibid.).

3.3.1 Kvalitativ metode

Siden problemstillingen i denne studien hovedsakelig er av eksplorativ karakter er det naturlig å velge teknikker som får frem nyanser i det vi søker. I eksplorative studier benytter en seg ofte av fokusgrupper, dybdeintervju eller projektive teknikker (Ibid.). Disse tilnærmingene er kvalitative, og legger få begrensninger på de svarene informantene kan gi oss. Kvalitativ metode vektlegger detaljer og det unike, både ved det vi studerer og informantene. En fordel med å benytte seg av kvalitative metoder, er at slike studier ofte er mer fleksible enn kvantitative. Dette gjør at en kan gå tilbake og endre problemstilling og datainnsamlingsmetode etter hvert som studien pågår og en får vite mer. Prosessen er interaktiv, og skillet mellom datainnsamling og analyse kan fremtre som mer flytende enn ved bruk av kvantitativ metode (Jacobsen, 2005).



Figur 16: Kvalitativ metode som en interaktiv prosess

Figuren illustrerer den kvalitative forskningsprosessen, der det er rom for å gjøre endringer underveis. I denne oppgaven har problemstillingens nyansering endret seg etter som vi har fått økt kunnskap om tematikken.

Kvalitative undersøkelser er meget ressurskrevende. Intervjuer kan for eksempel ta lang tid, og studiene er ofte preget av mangel på ressurser som tid og penger. Dette resulterer i at kvalitative studier sjelden oppnår ekstern validitet. Dermed er ikke resultatene av en slik studie generaliserbare, noe som heller ikke er hensikten med denne studien. Mange nyanser og tolkninger gjør også at dataene en samler inn kan være svært komplekse og vanskelig å tolke (Jacobsen, 2005).

3.4 Datainnsamling

Når en skal foreta et forskningsarbeid, bør en i forkant ha bearbeidet hvor en skal innhente data. Det skiller hovedsakelig mellom to typer data; primær- og sekundærdata. Grovt sett kan en si at primærdata er noe en selv samler inn for å besvare spørsmål. Sekundærdata er imidlertid data som tidligere er blitt samlet inn for andre formål (Gripsrud et al., 2004).

3.4.1 Litteratursøk

Denne studien tar for seg et regnskapsområde som er regulert i regnskapsloven, og som det finnes ulike måter å praktisere. Oppgavens teoretiske rammeverk er derfor stiftet ved å ha tatt utgangspunkt i relevant litteratur, regnskapslovgivningen og norsk regnskapspraksis samt IFRS. Vi har hovedsakelig benyttet oss av NRS (V) Inntektsføring, NRS 13 Usikre

forpliktelser og betingede eiendeler, og NRS 8 God regnskapsskikk for små foretak. I tillegg ble de internasjonale standardene IAS 18 Driftsinntekter og IAS 37 Avsetninger, betingede forpliktelser og betingede eiendeler benyttet.

3.4.2 Dokumentundersøkelse

Innsamling av sekundærdata krever forholdsvis lite ressurser og er derfor å foretrekke av kostnads- og tidsmessige årsaker. Siden sekundærdata ikke er opprettet for den problemstillingen som skal besvares, kan det raskt forekomme utvalgsfeil (Blumberg et al., 2011). Det er dessuten sjelden en har beskrivelsen for hvordan innhentingene har forekommet, slik at det også kan forekomme målefeil. På grunn av manglene ved sekundærdata må en alltid være påpasselig når en benytter seg av slik data.

Vi har benyttet offentlig regnskapsinformasjon bestilt fra Brønnøysundregisteret. Siden regnskap blir utarbeidet etter lover og prinsipper, samt revidert av ekstern revisor, inneholder de få risikoområder. Generelt er sekundærdata innhentet og tilgjengeliggjort av det offentlige av høy kvalitet (Ghuri & Grønhaug, 2010). Årsregnskapene gir derfor et godt bilde av bilforhandlerens regnskapspraksis i tidsperioden vi har undersøkt. Informasjonen fra årsregnskapene ble blant annet benyttet for å avdekke i hvilken grad bilforhandlerne anvender god regnskapsskikk i forhold til regnskapsføring av service- og garantiforpliktelser. Dette ble gjort både ved å se på tallene som fremstilles i regnskapene, og ved å studere noteopplysningene. Vi har vært oppmerksomme på enkle indikatorer på strategisk resultatjustering, og har benyttet regnskapsdataene aktivt for å hente ut vesentlig informasjon i forhold til dette. Videre benyttet vi oss av www.proff.no for å finne frem til styresammensetningen i de ulike selskapene.

Sekundærdata fra regnskapene alene gir likevel ikke tilstrekkelig informasjon, og innsikt til å besvare problemstillingen og forskningsspørsmålene vi har utformet. Sekundærdataene gav oss, sammen med teorigrunnet, en bedre oversikt over hvilke primærdata som var nødvendig å hente inn for å kunne svare på problemformuleringene (Ibid.). Vi foretok derfor dybdeintervju med nøkkelpersoner i de utvalgte selskapene.

3.4.3 Dybdeintervju

Primærdata kan en skaffe på flere måter, men intervju er den mest brukte metoden for informasjonssamling. En benytter intervju når studien søker å finne ut hvordan folk tenker,

føler og hva de mener om fenomenet som studeres (Gripsrud et al., 2004). Intervju kan være mer eller mindre strukturert, og fordeles i ulike grupper; ustrukturerte, delvis strukturerte og strukturerte intervju. I tillegg kan en utføre strukturerte intervju med faste svaralternativer og gruppeintervju (Johannessen et al., 2006).

I studien benyttet vi delvis strukturerte intervju, en intervjuform som ofte benyttes i casestudier. Vi benyttet denne intervjuformen både for å få informantens perspektiv på problemet, og for å få bekreftet informasjon vi allerede hadde samlet inn ved bruk av sekundærkilder. Det siste er vanskelig uten å påvirke informanten. Delvis strukturerte intervju anvendes dermed hvis en har noe kunnskap og teori omhandlende temaet en ønsker å undersøke, men er interessert i å få nye synsvinkler fra informanten (Andersen, 1997). Vi hadde i utgangspunktet kun et teoretisk utgangspunkt for hvordan garanti- og serviceforpliktelser skal regnskapsføres. Derfor var vi avhengig av innspill fra regnskapsprodusentene for å få videre innsikt i problematikken. Både sekundærdata og svarene fra intervjuene måtte drøftes og tolkes nøye. På denne måten fikk vi mer kunnskap og klarhet i praksis rundt regnskapsføring av garanti- og serviceforpliktelser i Tromsø.

Intervjuguide

Når vi foretok dybdeintervju fulgte vi en bestemt struktur for å samle inn informasjonen vi hadde behov for (Blumberg et al., 2011). Vi valgte å stille enkle spørsmål, uten henvisninger til regnskapsloven. Dette gjorde vi for ikke å stille ledende spørsmål, og for å få mest mulig korrekte svar. Intervjuguiden ble inndelt etter studiens forskningsspørsmål:

Om intervjuobjektet: For å etablere en relasjon og får informanten til å føle seg komfortabel, stilte vi de enkleste spørsmålene først. Vi valgte å spørre hvilken stilling og rolle økonomiansvarlig har i selskapet, fartstid og erfaringer med regnskap og årsoppgjør for å få et bedre inntrykk av økonomiansvarlig sine kvalifikasjoner på området.

Om service: For denne studien er spørsmålet rundt service kun interessant dersom forhandlerne foretar forhåndssalg av serviceavtaler som skal gjennomføres i senere perioder. Vi startet derfor med å kartlegge om bedriften foretok slike salg. Vi ønsket deretter å finne ut hvordan en eventuell serviceavtale for kommende perioder regnskapsføres, og hvorfor den regnskapsføres som den gjør. Dersom det ikke selges slike avtaler var det heller ikke informasjon om tema å hente, slik at vi hoppet til neste tema.

Om garanti: Siden vi i forkant av intervjuene var klar over at det skilles mellom nybilgaranti og garanti på brukte biler, delte vi tematikken i to. Første del omhandlet garantier på nye biler, og andre del om garanti for brukte biler som ikke lenger omfattes av nybilgarantien.

Vi stilte spørsmål ved hvilke regnskapsmessige konsekvenser garantiforpliktelser som oppstår får for bedriften. Videre stilte vi spørsmål ved den regnskapsmessige behandlingen av garantiene og om de la noen regnskapsprinsipper til grunn ved eventuelle avsetninger for forpliktelser.

Strategisk resultatjustering: Vi ønsket å få vite hvor mange i foretaket som er direkte eller indirekte involvert i utformingen av årsregnskapet. Derfor stilte vi spørsmål om hvilke titler og roller disse har i selskapet.

Vi spurte også om det har vært foretatt endring av regnskapsprinsipp eller estimatendringer de siste 5 årene. Dersom det har vært foretatt endringer ønsket vi å få vite årsaken til dette.

Videre spurte vi informanten om det gis informasjon i notene vedrørende føring av service- og garantiforpliktelser, og ba om en begrunnelse for hvorfor, eventuelt hvorfor ikke, det ble opplyst om dette i noter. Vi spurte også om selskapenes forhold til revisor.

Intervjuguiden ble sammen med informasjon om oppgaven sendt ut til informantene i forkant av intervjuene. Dette gjorde vi for at informantene skulle føle seg trygge på spørsmålene som kom, og at de skulle være forberedt på intervjuet. Faren med å sende intervjuguiden ut på forhånd er at informanten kan forberede seg på en slik måte at de vil fokusere mer på de områdene de selv anser som viktig, noe som ikke nødvendigvis er forskerens fokusområder.

Et viktig skille fra strukturerte intervju er at forskeren ved et delvis strukturert intervju er mer fleksibel i forhold til rekkefølgen temaene tas opp. Informanten får også snakke mer åpent rundt tematikken. Det var ikke vektlagt at spørsmålene stiltes i riktig rekkefølge, slik at vi tilpasset oss de ulike intervjuobjektene underveis.

En svakhet med å benytte dybdeintervju er at en kan glemme å ta opp viktige tema, samt at evnen til å følge opp de ulike samtaleemnene er redusert (Blumberg et al., 2011). En av fordelene med intervjuformen er at det er mer systematikk i delvis strukturerte intervju enn i ustrukturerte intervju. Intervjuformen er også noe uformell slik at informanten kan komme med innspill, og både informanten og intervjuer får utvikle ideer underveis (Denscombe,

2010). Denne kombinasjonen gjør at delvis strukturerte intervju er godt egnet og mye brukt i casestudier.

Det er viktig å ta i betraktning at viktigheten av intervjuet med nøkkelinformant også kan utgjøre en trussel. Dette er fordi forskeren kan feste for mye tillit til og gjøre seg avhengig av en enkelt informants ytringer. Ved å basere seg på for få nøkkelinformanter står en i fare for å presentere et skjevt bilde av caset. Dette kan føre til at det kan stilles spørsmål ved studiens validitet (Blumberg et al., 2011). Vi anså det derfor som viktig å få nok informanter til intervju, slik at vi hadde et godt utvalg i forhold til bransjen i Tromsø.

Det er dessuten en usikkerhet rundt at informantene kan være påvirket av arbeidsmiljøet eller samfunnet, slik at svarene som oppgis derfor ikke blir helt rettvisende. Graden av ærlighet hos informanten avgjøres av hvor trygg han eller hun føler seg på at opplysningene blir behandlet konfidensielt, og at informanten blir tatt seriøst. Andre kilder til feilinformasjon fra informantene kan være holdninger eller demografiske variabler (Gripsrud et al., 2004).

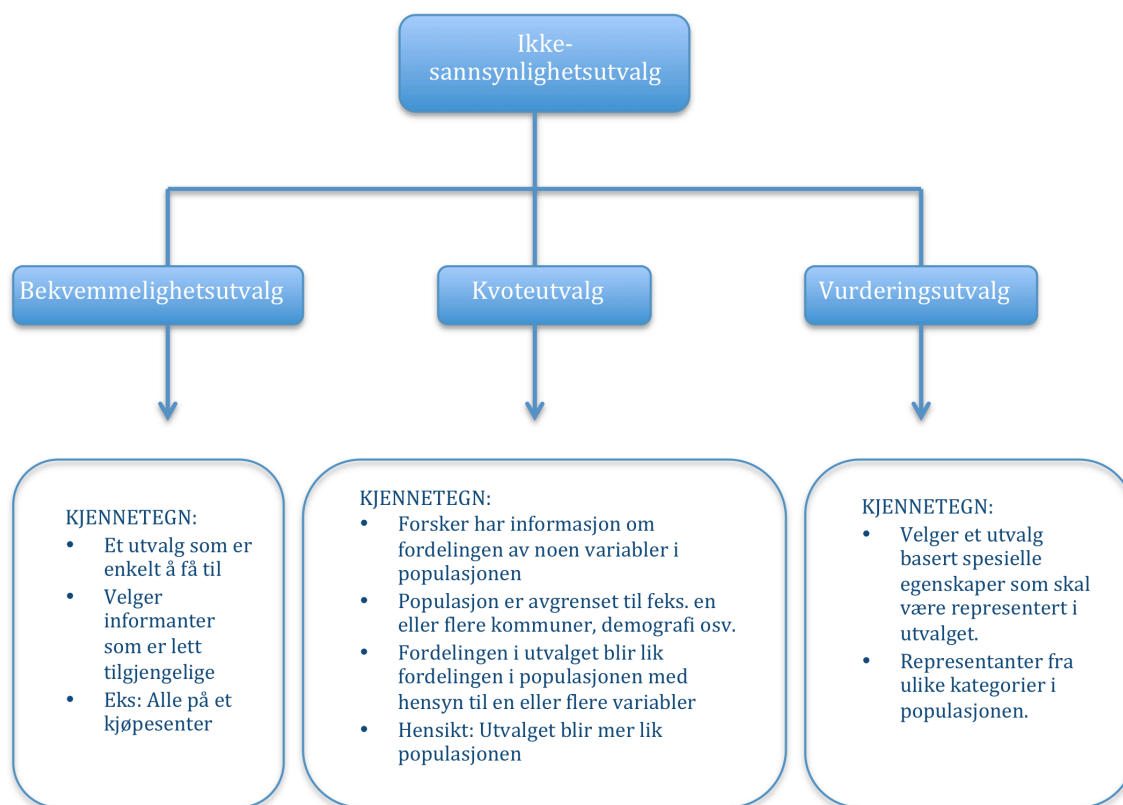
Spørsmålene i denne studien er av så klar karakter at det vil være lettere å replisere studien enn ved flere andre problemstillinger. Informantene kan likevel ha misoppfattet spørsmålene eller kommet opp med uriktige svar av ulike grunner. Dette måtte vi ta stilling til når vi analyserte innsamlet data. I tillegg er det viktig å være oppmerksom på at det fortsatt er en fare for at vi som forskere ubevisst kan foreta siling av informasjon. Derfor skrev vi sammendrag av alle intervjuene, som vi sendte tilbake til informantene for godkjennelse.

3.5 Utvalg

Vi skiller hovedsakelig mellom to typer utvalg:

- 1) Sannsynlighetsutvalg
- 2) Ikke-sannsynlighetsutvalg

Sannsynlighetsutvalg tar utgangspunkt i at alle skal ha lik sannsynlighet for å bli trukket slik at det er tilfeldig hvem som kommer med i studien. I vår studie ser vi nærmere på regnskapspraksisen til bilforhandlere i Tromsø. Vi har dermed allerede i problemstillingen foretatt en strategisk utvelgelse som har bestemt hvilke forhandlere forskningen dreier seg om. Siden det ikke var lik sannsynlighet for alle bilforhandlere å være en del av studien, kan en si at vi i denne studien hadde et ikke-sannsynlighetsutvalg, også kalt et strategisk utvalg.



Figur 17: Ikke-sannsynlighetsutvalg

Slik figuren illustrerer, kan ikke-sannsynlighetsutvalg deles inn i tre kategorier; bekvemmelighets-, kvote- og vurderingsutvalg. Siden utvalget i denne studien ble basert på egenskaper som foretakenes størrelse, samtidig som populasjonen er avgrenset til et geografisk område, kan vi si at denne studien er foretatt med et vurderingsutvalg.

3.5.1 Utvalgsstørrelse

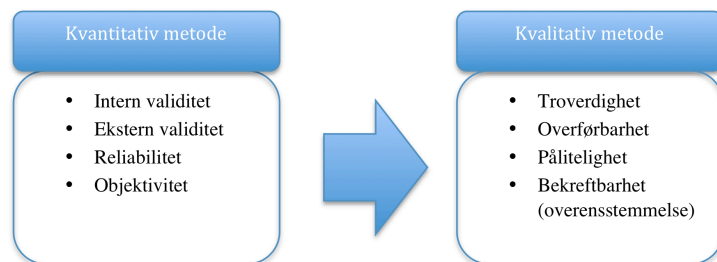
Når en velger størrelsen på utvalget er det en del spørsmål å stille seg som er avgjørende for å få gjennomført studien. En må eksempelvis ha det klart for seg hvor mange grupper en ønsker å analysere, samt hvilke ressurser en har til rådighet.

Vi ønsket å benytte både store og små foretak i vår studie da det er forskjellige regnskapsregler basert på hvor stort et foretak er. De fleste foretakene i Tromsø er små, slik at vi anså det som avgjørende å få med flest mulig av de mellomstore foretakene. Av 14 foretak valgte vi å intervju halvparten grunnet begrenset tid. Av de syv selskapene vi foretok dybdeintervju av, hadde fire mulighet til å benytte seg av forenklete regnskapsregler for små foretak.

3.6 Evaluering av metode

Det er en del svakheter knyttet til casestudier som en skal være oppmerksom på. Ofte er det vanskelig å avgrense studien godt nok, uten å la seg påvirke av økonomiske og sosiale systemer som forskningsområdet er en del av (Ryan et al., 2002). Forskeren anses heller ikke som en nøytral og uavhengig observatør, siden den sosiale virkeligheten ofte tolkes. Noen ganger får også forskeren et personlig forhold til informanten, noe som kan føre til at studien ikke blir objektiv. I mange casestudier der det gjøres analyse av regnskapstall har forskeren behov for å holde informasjonen konfidensiell (Ibid.).

Det er viktig at styrker og svakheter i studien er identifisert og klargjort for, slik at de ikke i for stor grad får utslag på studiens resultater. Derfor er det anbefalt at alle forskningsprosesser gjennomfører en evaluering av forskningens metodevalg, og kvaliteten på data hentet ved bruk av disse (Johannesen et al., 2010).



Figur 18: Evalueringskriterier i kvantitativ og kvalitativ metode

I kvantitative undersøkelser får en oversikt over feilkilder ved å se på studiens validitet og reliabilitet. Figuren forklarer hvordan reliabilitet og validitet er oversatt i kvalitative undersøkelser [7]. Innen kvalitativ forskning benytter en fire begreper for å sikre kvalitet; Troverdighet, overførbarhet, pålitelighet, og bekreftbarhet. (Jacobsen, 2005)

3.6.1 Troverdighet

Troverdigheten i kvalitative undersøkelser tar for seg i hvilken grad forskerens funn på en riktig måte reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten (Johannesen et al., 2010). Under studien vektla vi å sette oss godt inn i teori på området før intervjuene ble gjennomført. På denne måten kunne vi enkelt sile ut irrelevant informasjon underveis. Vi

brukte god tid på formulering av intervjuguiden og korresponderte med veiledere for å kvalitetssikre at de utformede spørsmålene sto i samsvar med problemstillingen.

Vi konkluderte med at vi ikke skulle angi de ulike foretakenes navn i studien. Dette ble gjort fordi ikke ønsker å henge ut enkeltbedrifter dersom vi avdekket praksis som ikke samsvarer med lovgivningen. I tillegg kan dette i flere tilfeller medføre at incentiver for å holde tilbake eller gi avledende informasjon reduseres.

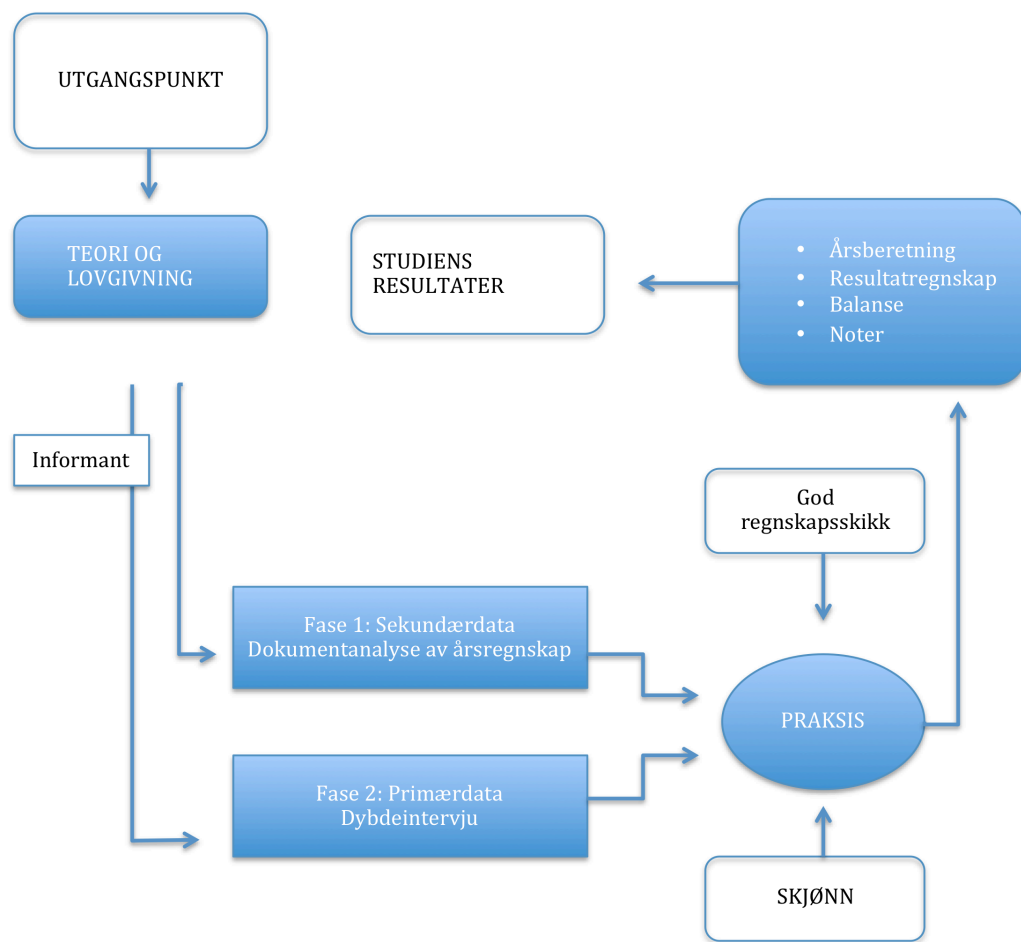
Metodetriangulering er en kjent metode for å sikre troverdigheten i studien. Dersom ulike fremgangsmåter gir samme svar vil studien fremstå som troverdig. Vi benyttet oss av både primær og sekundærdata slik at vi kunne se av regnskapene at det som ble sagt under intervjuene også var tilfellet i praksis og forklarte regnskapstallene. Dette gjorde vi for å få et mest mulig troverdig bilde av praksisen.

3.6.2 Overførbarhet

I kvalitative undersøkelser ønsker en å overføre kunnskap i stedet for å generalisere den. En ser da på i hvor stor grad en har lyktes i å etablere beskrivelser, begreper, fortolkninger og forklaringer som kan være nyttig i andre sammenhenger (Johannesen et al., 2010). Denne studien kan være til nytte for blant annet andre regnskapsprodusenter som må forholde seg til service- og garantiforpliktelser, eller andre regnskapsbrukere i bilbransjen.

3.6.3 Pålitelighet

Kravet om pålitelighet går ut på at de data som er innsamlet må være riktige, sikre samt at registreringen av disse er gjort på en korrekt måte med pålitelige instrumenter. En pålitelig undersøkelse skal være mulig å gjennomføre på nytt, og en skal kunne få tilnærmet samme resultat neste gang studien gjennomføres. Dette betyr også at de tilfeldige feilene i oppgaven må være minst mulig (Gripsrud et al., 2004). Det er derfor et krav at en nøye beskriver gangen i studien. Dette bidrar til å styrke påliteligheten i oppgaven.



Figur 19: Datainnsamlingsprosessen i denne oppgaven

I denne studien startet vi med å definere et tema vi ville skrive om, før vi studerte relevant litteratur for å hjelpe oss frem til riktig problemstilling. Videre sammenlignet vi litteraturen for å komme frem til ulike faktorer vi mente at kunne utgjøre forskjell i regnskapspraksis.

Etter det teoretiske rammeverket var på plass var det lettere å være sikker på at problemstillingen og at valget av metode videre var hensiktsmessig. Vi benyttet oss så av www.gulesider.no og fant frem til alle som selger bil i Tromsø. Vi bestilte så regnskapene fra de fem siste tilgjengelige år og satte oss inn i disse. Deretter kontaktet vi de aktuelle forhandlerne og forhørte oss om muligheten for et intervju med økonomiansvarlig. Vi sendte videre ut informasjon sammen med en intervjuguide til informantene i det utvalgte selskap.

Under intervjuene tok vi notater, samtidig som vi benyttet båndopptaker for å forsikre oss om at de svarene vi noterte ned var korrekte. Intervjuene i oppgaven har som tidligere nevnt vært delvis strukturerte. Vi hadde på forhånd utarbeidet en intervjuguide, og i etterkant av intervjuet fikk alle informantene tilsendt et intervjusammendrag for godkjenning. Dette gjorde

vi for å styrke påliteligheten i oppgaven. Oppfølgingsspørsmålene varierte derimot litt mellom informantene. Dette, sammen med valgt utvalgsmetode, fører til at en i noen grad kan si at oppgavens pålitelighet er svekket.

3.6.4 Bekreftbarhet

Det er viktig at funn i studien er et resultat av selve forskningen og ikke forskerens subjektive holdninger. Dette krever at forskeren er kritisk og upartisk. For å styrke bekræftbarheten er det viktig at beslutningene i forskningen avdekkes og beskrives underveis i studien (Johannesen et al., 2010). Vi har forsøkt å gi et så detaljert bilde som mulig på valg og fremgangsmåter vi har benyttet i forskningsprosessen. Data vi har benyttet for å svare på problemstillingen er likevel av en så konsekvent art at det i seg selv bidrar til å styrke bekræftbarheten i studien

4 RESULTATER

Hensikten med dette kapittelet er å presentere funnene i denne studien. Resultatene kommer av sekundærdata fra forhandlernes offisielle årsregnskap og primærdata samlet inn ved foretatte dybdeintervju. Vi har ikke valgt å navngi utvalget, da vi ikke ønsker å henge ut enkelte foretak dersom noen av resultatene skulle stride mot vår tolkning av regnskapslovgivningen.

Utvalget representerer over halvparten av Tromsøs forhandlere, og er satt sammen av både små og mellomstore foretak. Siden vi har foretak av to ulike klassifiseringer med i studien, har vi valgt å gi benevnelser på forhandlerne som gjenspeiler dette. Mellomstore benevnes derfor med S, mens små foretak benevnes med L, for lite. Alle årsregnskapene som er blitt benyttet i studien forutsetter fortsatt drift. Videre har alle selskapene fått revisjonsberetninger uten noen anmerkninger.

4.1 Service

Vi har valgt å skille mellom service og garanti på en slik måte at resultatene presenteres separat. Videre presenteres våre funn som er relevante for regnskapsføring av serviceforpliktelser.

4.1.1 Årsregnskap og noter

Det stilles ingen eksplisitte krav til å opplyse om serviceavtaler i noter etter norsk regnskapslovgivning. Det stilles imidlertid krav om opplysninger angående anvendte regnskapsprinsipper jf RL §§ 7-2 og 7-35. Serviceforpliktelser er gjeld knyttet til varekretsløpet, og føres av samtlige i balanseposten "annen kortsiktig gjeld".

S1: Selskapet opplyser i note 1 om at salgsinntekter inntektsføres ved leveringstidspunkt. Det spesifiseres videre at *"(...)tjenester inntektsføres i takt med utførelsen. Andelen av salgsinntekter som knytter seg til fremtidige serviceytelser balanseføres som uopptjent inntekt ved salget, og inntektsføres deretter i takt med levering av ytelsene(...)"*. Serviceytelsene knytter seg til varekretsløpet, og blir *"(...)balanseført til nominelt beløp på opptakstidspunktet(...)"*. Selskapet gir dessuten noteopplysninger om hvor salgsinntektene stammer fra.

S2: Note 1 sier at "*(...)inntektsføring skjer etter opptjeningsprinsippet som normalt vil være på leveringstidspunktet. Kostnader medtas etter sammenstillingsprinsippet(...)*". Videre opplyses det om hvordan salgsinntektene fordeler seg i note 11.

S3: Under opplysninger om benyttede regnskapsprinsipper opplyser selskapet at "*Inntektsføring skjer på leveringstidspunktet. Tjenester inntektsføres etter hvert som de leveres(...)*Ikke opptjent inntekt knyttet til garanti- og servicearbeid for nybilsalg vurderes til antatt kostnad for slikt arbeid. Estimater beregnes med utgangspunkt i historiske tall(...)
Beløpet balanseføres som uopptjent inntekt og inntektsføres lineært over garanti- og serviceperioden." Hvordan salgsinntektene fordeler seg opplyses det dessuten om i egen note. Videre har selskapet i note 7 opplyst hvor mye deres uopptjente inntekt består av på balansedagen, samt hva den var forrige balansedag. Den uopptjente inntekten er satt av i balansen som «annen kortsiktig gjeld».

L1: Selskapet opplyser om anvendte regnskapsprinsipper i note 1. Her sies det at "*inntektsføring av driftsinntekter skjer på leveringstidspunktet*". Dette betyr at ved salg der serviceavtaler er en del av salgssummen dekomponeres, slik at serviceelementet inntektsføres i perioden den blir foretatt. Dette kommer vi videre tilbake til i drøftelsen av resultatene.

L2: I note 1 opplyses det om at "*(...)inntekter resultatføres når de er opptjent og kostnader sammenstilles med opptjente inntekter(...)* Inntekt resultatføres når den er opptjent, og skjer følgelig normalt på leveringstidspunktet ved salg av varer og tjenester (...)
I henhold til god regnskapsskikk er det noen unntak fra de generelle vurderingsreglene. Disse unntakene er kommentert i respektive noter."

L3: Selskapet opplyser ved utredning av regnskapsprinsipper om at "*(...)inntektsføring av salg skjer på leveringstidspunktet.*" De opplyser dessuten om at årsregnskapet er avgitt etter regnskapslovens regler samt god regnskapsskikk for små foretak.

L4: Ved opplysning av regnskapsprinsipper gir L4 informasjon om at de er morselskap i konsernet som består av dem selv og L1, og at konsernregnskapet ikke er utarbeidet etter bestemmelsene for små foretak. L4s årsregnskap er imidlertid avgitt etter reglene for små foretak. Salgsinntektene tas til inntekt ved leveringstidspunktet.

4.1.2 Dybdeintervju

Vi har utført dybdeintervju av syv bilforhandlere i Tromsø. Vi oppdaget raskt at de ulike forhandlerne har ulikt fokus på service. Flere svarte at de sjelden selger service ved salg av bil, og når dette forekommer er det gjerne til bedriftsmarkedet eller som en del av en leasingavtale. Andre fremstilte serviceavtaler som et viktig satsningsområde, siden en slik avtale var med på å knytte kunden til forhandleren.

S1: Selskapet har fokus på fremtidige forpliktelser. S1 har en innstilling som tilsier at det heller skal settes av for mye enn for lite, siden forpliktelser kan påvirke resultatregnskapet i stor grad dersom avsetningene er feil estimerte eller manglende. Selskapet har de siste årene fått et større fokus på serviceavtaler, som er blitt et satsningsområde. Synkende marginer i bransjen, samt større konkurranse fra andre verksteder har gjort det viktigere å knytte kunde til forhandler og skape langsiktige kunderelasjoner.

S1 behandler serviceavtaler som inngår i salgskontrakten ved salg av bil, som et eget ledd i avtalen. Disse skilles ut fra salgsinntekten knyttet til selve bilsalget, siden dette er fremtidige salg. Markedsverdien av serviceavtalene balanseføres som annen kortsiktig gjeld.

Markedsverdien innebærer at det avsettes for både kostnad ved utførelse og normal fortjeneste for den avtalte type service. Forhandleren oppretter også en reskonto for hver enkelt kunde, slik at de til enhver tid har oversikt over de aktuelle avtalene.

Utført service tas til inntekt i perioden service utføres. Gjeldsposten reduseres tilsvarende.

Dette gjelder imidlertid kun kostnadene. Gevinst eller tap for hver enkelt kunde resultatføres når serviceavtalen løper ut og kontoen gjøres opp.

Ved årsoppgjøret foretas en gjennomgang av reskontoene, der det vurderes om det er sannsynlighet for tap hos den enkelte kunde. Er det en sannsynlighetsovervekt for tap, foretar selskapet en avsetning.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| | 288 000 | 300 000 | 12 000 |

Figur 20: Regnskapsføring S1 ved avtaleinngåelse

Figuren illustrerer hvordan S1 regnskapsfører serviceavtaler som selges sammen med bil. Når en serviceavtale selges sammen med en bil, trekkes markedsverdien av serviceavtalen ut av salget, og regnskapsføres som en gjeldspost i balansen.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 IB: 12 000 |
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| 5 000 | 7 000 | 5 000 | 5 000 IB: 7 000 |

Figur 21: Regnskapsføring S1 ved utførelse av service

Etter hvert som service utføres vil kostnadene trekkes fra balanseposten, og føres i resultatet. Det vil imidlertid ikke gi noen resultateffekt før i den perioden kontoen gjøres opp. Da tas gjenværende beløp på konto til inntekt i resultatet.

S2: Selskapet selger biler med serviceavtaler inkludert i salgskontrakten ved bilsalg. Regnskapsmessig behandling er slik at serviceavtalen estimeres, og blir balanseført under kortsiktig gjeld. Avsetningene gjøres etter estimater for hva serviceavtalen vil koste selskapet. Gevinsten ved salg av serviceavtalen tas imidlertid til inntekt ved avtaleinngåelse. Hver avtale reskontroføres slik at når den aktuelle bilen er inne for service, vil kostnadene forbundet med dette føres mot kundens reskonto.

Prisen for serviceavtalen er avtalt med kunde på forhånd. Verkstedet skal i teorien ikke utføre service utover den avtalte prisen. Når serviceavtalen utløper og reskontroen gjøres opp, kan det imidlertid forekomme mindre gevinster eller tap. Disse påvirker resultatet i perioden kontoen gjøres opp.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| | 288 000 | 300 000 | |
| | 2000 | | 10 000 |

Figur 22: Regnskapsføring S2 avtaleinngåelse

Ved avtaleinngåelse separerer selskapet serviceavtalen fra salgsinntekten forbundet med bilsalget. I dette fiktive eksempelet er serviceavtalen verdt 12 000 kr, slik at bilsalget inntektsføres med 288 000 kr. Kostnadene på 10 000 kr forbundet med den fremtidige servicen settes det av for i balansen, mens fortjenesten ved salg av serviceavtalen på 2000 kr inntektsføres sammen med salget av bilen.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| 5 000 | 5 000 | | IB: 10 000 |
| | | 5 000 | 5 000 |

Figur 23: Regnskapsføring S2 av utført service

Siden den uopptjente inntekten vil være lik kostnaden ved utførelse av service, oppstår det kun en resultateffekt i perioden avtalen selges.

S3: Selskapet foretar salg av biler med serviceavtaler inkludert i prisen. Serviceavtalene er gjerne treårige, og selskapet har en fastsatt estimert sum for serviceavtalene. Estimaten er gjort i henhold til. rskl. § 4-2 om beste estimat, og baserer seg på tidligere års erfaringer innen

fagfeltet. Ved avtaleinngåelse trekkes det estimerte beløpet ut av salgssummen, og avsettes på en felles konto i balansen. S3 fører imidlertid prosjektrengskap per kunde for å holde oversikt over at det ikke benyttes flere ressurser på service enn estimert. Det foretas opprydning i disse kontoene ved årsavslutningen. I slike tilfeller kan det oppdages skjevheter på kontoene, hvilket ofte slår negativt ut for selskapet. Dette kommer av at virkelige der har oversteget de estimerte kostnadene. Skjevhetene vil i så tilfelle resultatføres som en driftskostnad. De senere årene har selskapet hatt større fokus på å foreta bedre estimer slik at det blir færre skjevheter i regnskapet enn tidligere. Disse er også av mindre karakter. Regnskapsføringen kan dermed illustreres i samme figur som for S2.

L1: Under intervjuet fremkommer det at selskapet ikke foretar salg av serviceforpliktelser slik vi hadde antatt. L1 viderefremidler imidlertid salg av serviceavtale fra importør til kunden. L1 inntektsfører det mellomværende av beløpet servicen koster å kjøpe hos importør, og det kunden betaler til forhandleren.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| | 2 000 | 14 000 | 12 000 |

Figur 24: Regnskapsføring L1 avtaleinngåelse

Figuren viser hvordan et salg av serviceavtale forekommer. Eksempelvis betaler kunden 30 000 kr for en serviceavtale som går over 3 serviceperioder, mens L1 må betale 28 000 kr til importøren for den samme avtalen. Det mellomværende på 2 000 kr viser til fortjenesten L1 får ved å selge en slik avtale. Fortjenesten tas til inntekt i perioden salget forekommer.

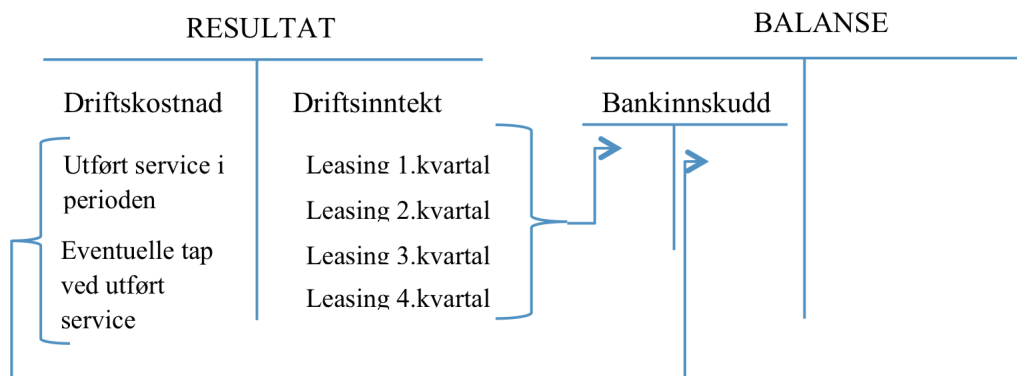
| RESULTAT | | BALANSE | |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| 4 000 | 4 000 | | |

Figur 25: Regnskapsføring L1 ved utførelse av service

Når kunden ved en senere anledning ønsker service på L1 sitt verksted, faktureres kostnadene direkte til importør. På denne måten kan service foretas på et hvilket som helst autorisert verksted som har avtale med importøren. Når servicen foretas vil forhandlerens årsresultat ikke påvirkes da kostnadene og inntektene vil være like store.

L2: Kun et av bilmerkene som føres selges med serviceavtale som en del av bilsalg. Ved salg av dette bilmerket dekker importøren service, slik at selskapet viderefakturerer utført service. Importør kompenserer for denne kostnaden ved å ta en høyere pris når bilen selges til forhandler.

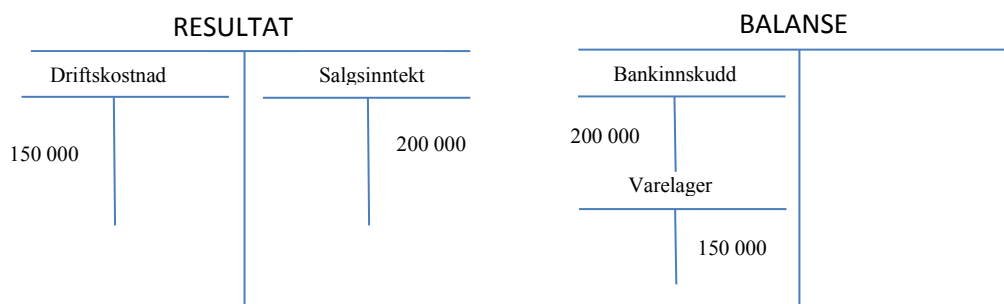
Når forhandleren selv selger service, inntektsføres salget på salgstidspunktet eller som et ledd i en leasingavtale. Leasingavtaler er avtaler om leie av bil som inkluderer service. Service faktureres sammen med leie av bilen til leasingselskapet en gang i kvartalet. Leasingselskapet leier videre ut biler til kunder. Serviceavtalen inntektsføres fortløpende sammen med leieinntektene L2 har fra leasingselskapet. Selskapets økonomiansvarlig mener L2 selger så få serviceavtaler at det ikke er hensiktsmessig å foreta avsetninger for disse forpliktelsene. L2 har en avtalt pris på service med leasingselskapet. Dette medfører at dersom forhandleren benytter mer ressurser på service enn estimert, utgjør dette en utgift de må dekke selv. Kostnaden resultatføres i perioden service utføres. I følge informanten forekommer det ikke at L2 benytter mindre ressurser til service enn fakturert, da disse kostnadene uten problemer lar seg estimere.



Figur 26: Regnskapsføring av service L2

Figuren illustrerer hvordan forhandleren regnskapsfører sine serviceavtaler. Det foretas ingen avsetninger, slik at utgiftene etter utført service regnskapsføres fortløpende. Dersom utført service koster mer enn den estimerte prisen, som er forhåndsbetalt av kunden, regnskapsføres det som en driftskostnad i inneværende periode. Driftsinntekten skiller heller ikke mellom inntekt fra utleie av bil, og inntekter ved salg av service. All inntekt resultatføres fortløpende, uavhengig av når serviceforpliktelsen kommer til forfall. Forpliktelsen kan enten komme til forfall den inneværende eller neste regnskapsperioden.

L3: Selskapet selger få biler med serviceavtale inkludert ved salget. Når dette forekommer trekkes ikke serviceelementet ut av salgssummen. Både inntekten ved salg bil og salg av serviceavtale inntektsføres derfor når bilen selges. Selskapet avsetter heller ikke for fremtidige serviceavtaler i årsregnskapet. Forpliktelsen regnskapsføres som en driftskostnad i perioden service utføres.



Figur 27: Bokføring av salgsinntekt L3

Figuren illustrerer den regnskapsmessige behandlingen i perioden bilen selges.

Serviceforpliktelsen separeres ikke fra salgssummen, slik at bilen inkludert service i dette eksempelet koster 200 000 kr. Forhandleren må videre betale importøren 150 000 kr for bilen slik at driftskostnadene reduserer inntektene til forhandleren tilsvarende.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|---------------|--------------|--------------|-------------------|
| Driftskostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Uopptjent inntekt |
| 5 000 | | 5 000 | |

Figur 28: Bokføring av utført service L3

Siden det ikke foretas avsetninger i balansen for forpliktelsen, må forhandler dekke utgifter som oppstår knyttet til service i senere perioder. Når servicen utføres øker driftskostnadene, og resultatet til forhandleren reduseres tilsvarende.

L4: Selskapet følger samme praksis som L1 ved periodisering av serviceavtaler. Utredningen gjort ovenfor for selskapet L1 vil derfor også være gjeldende for selskap L4.

4.1.3 Oppsummering

Tabell 5: Oppsummering resultat service

| Salg av service | Separabel ytelse | Avsetter for kostnader | Avsetter for markedspris | Ingen avsetninger |
|-----------------|------------------|------------------------|--------------------------|-------------------|
| S1 | ✓ | | ✓ | |
| S2 | ✓ | ✓ | | |
| S3 | ✓ | ✓ | | |
| L1 | | | | |
| L2 | | | | ✓ |
| L3 | | | | ✓ |
| L4 | | | | |

Regnskapspraksis viser seg å være ensartet hos de forhandlerne som ikke kan følge forenklingsreglene for små foretak. Dermed skiller samtlige av selskapene serviceelementet ut fra salgsinntekten ved salg av bil med serviceavtale. To av tre selskap balansefører imidlertid en estimert kostnad som vil oppstå i fremtiden, mens det siste selskapet balansefører markedsverdien av serviceavtalen.

To av fire små foretak i vårt utvalg tilbyr den type serviceavtaler vi studerer. Disse skiller likevel ikke servicebeløpet ut av salgssummen når biler selges inklusive service. Det foretas heller ingen avsetninger i balansen, slik at serviceutgifter føres som driftskostnader når de oppstår.

Av de gjenværende små foretakene, foretar L1 og L4 følgende behandling av solgte serviceavtaler: *"Avtalen faktureres til kunde, som betaler inn til bedriften. Bedriften blir videre fakturert av importør for denne avtalen. Det vil oppstå en positiv differanse mellom det vi får inn og det som betales til importøren, og dette tas som inntekt den perioden avtalen ble solgt. Når bilen tas inn til service, foretar vi denne og fakturerer importør for arbeidet vi har gjort."* (Informant for L1 og L4) Vi mener derfor at L1 og L4 viderefremidler serviceavtaler mellom kjøper og importør. Det er verdt å merke seg at disse selskapene tilhører samme konsern, og benytter samme regnskapsfører.

4.2 Garanti

Videre følger en redegjørelse for hvilke funn som ble gjort i forhold til regnskapsføring av garantiforpliktelser. Funnene baserer seg på gjennomgang av årsregnskap, og dybdeintervju av nøkkelpersoner.

4.2.1 Årsregnskap og noter

Seks av syv forhandlere i denne studien fører ikke garantiforpliktelser i egen linje i årsregnskapet. De opplyser at gjeld knyttet til varekretsløpet anses som kortsiktig gjeld, og føres under samleposten "Annen kortsiktig gjeld". Garanti er en kostnad som oppstår i varekretsløpet og vil derav falle inn under annen kortsiktig gjeld.

Videre gjengir vi de opplysningene i noter som knytter seg til garantiforpliktelser.

S1: Forhandleren viser en egen kortsiktig gjeldspost i balansen merket "garanti". Avsetningen garanti er videre forklart i note 1, der det opplyses at "*Avsetninger er basert på faktiske garantikostnader, samt salgsvolum på nye og brukte biler(...)*" Det skilles videre mellom nye og brukte biler. Ved salg av nye biler "*(...)avsettes det for forpliktelser iht norsk lov som ikke dekkes av importøren*". Ved salg av brukte biler er avsetningen imidlertid basert på faktiske garantikostnader og antall solgte biler i perioden.

S2: Det er ikke noen noter som spesifikt tar for seg gjeldsforpliktelser, men i note 1 opplyser selskapet videre at "*(...)Kostnader medtas etter sammenstillingsprinsippet, dvs at kostnader medtas i samme periode som tilhørende inntekter inntektsføres (...)*".

S3: Det opplyses om garantier, servicearbeid og reklamasjoner. Ved salg av nye biler regnskapsføres disse som uopptjent inntekt.

L2: Utgiftene til selskapet "*(...) kostnadsføres sammen med de inntekter utgiftene kan henføres til. Utgifter som ikke kan henføres direkte til inntekter, kostnadsføres når de påløper(...)*" Selskapet henviser videre til at de i henhold til GRS foretar noen unntak fra de generelle vurderingsreglene, og at det er opplyst om disse i noter. Det er imidlertid ikke gitt noen slike opplysninger som er relevante for vår studie av service- og garantiforpliktelser.

L4: De opplyses at kortsiktig gjeld "*(..)balanseføres til nominelt beløp på etableringstidspunktet(...)*" I note 10 opplyses det om en avsetning på 300 000 kroner for å dekke fremtidig garantiansvar for biler og verkstedarbeid.

Etter en gjennomgang av noteopplysningene fant vi at tre av de syv undersøkte forhandlerne opplyste spesifikt om garantiforpliktelser i noter.

Tabell 6: Opplysninger om garantiforpliktelser i note

| Foretak | S1 | S2 | S3 | L1 | L2 | L3 | L4 |
|-----------------|----|----|----|----|----|----|----|
| Opplyser i note | ✓ | × | ✓ | × | × | × | ✓ |

* S: Stort foretak

*L: Lite foretak

✓: Ja

×: Nei

4.2.2 Dybdeintervju

S1: Selskapet selger nye biler med 5 års garanti. Garantien dekkes av importør og fabrikk. Forhandleren følger faste satser basert på timeforbruk og timespris for de enkelte reparasjoner som faller inn under garanti. Det utførte arbeidet og utgiften S1 pådrar seg, dekkes videre av importør/fabrikk etter de gitte satsene. Dersom S1 har benyttet lengre tid enn estimert, må de selv dekke utgiften. Informanten hevder det er vanskelig å gjennomføre service uten å benytte mer ressurser enn de får dekket av fabrikk eller importør. De overskytende garantikostnadene må dekkes av forhandleren.

Det foretas ikke avsetninger for nybilgarantier. Forpliktelsene vil dermed ikke påvirke resultatregnskapet ved avtaleinngåelse. Dersom det benyttes flere ressurser enn selskapet får dekket ved utførelse av garantiutbedringer, blir utgiftene kostnadsført direkte slik at bruttofortjenesten reduseres.

Ved salg av brukte biler som ikke lengre dekkes av nybilgaranti, gir forhandleren garanti fra 6 til 12 måneder. Garantien dekkes av selskapet i sin helhet, og det avsettes derfor for garantiforpliktelser i balansen. Avsetningen vurderes 1-2 ganger i året, og estimeres på bakgrunn av historikk fra tidligere år samt gjennomsnittlig kostnad per solgte bil. Det avsettes videre i forhold til hvor mange biler som er solgt i inneværende periode. Endringer av avsetningen gir utslag på resultatet i den inneværende perioden. Informanten hevder derfor at denne posten kan påvirke resultatregnskapet i stor grad.

S2: Forhandlerens verksted utfører arbeidet i forbindelse med garanti på nye biler. Arbeidet viderefaktureres deretter til importør/fabrikk. Det er imidlertid faste påslag for timeforbruk og timespris for ulike typer arbeid, og selskapet får kun dekket sine utgifter etter dette påslaget. På bakgrunn av dette kan garantiforpliktelser få resultateffekt for virksomheten. Utgifter som oppstår ut over det forhandler får viderefakturere, må de dekke selv. De anses imidlertid å være små i den store sammenhengen. Det gjøres derfor ingen avsetninger for dette, og utgiftene regnskapsføres som driftskostnader i perioden garantiarbeidet utføres.

Når S2 selger bruktbiler som ikke lengre dekkes av nybilgaranti, gir de en garantitid på 6 måneder eller 5000 km. Før et salg settes bruktbiler i stand slik at bilen skal kunne selges uten

at det forventes å oppstå større kostnader knyttet til salget i ettertid. Dersom garantisaker likevel skulle oppstå, kostnadsføres de når bilen repareres og påvirker resultatet direkte. Selv om selskapet ikke foretar avsetninger for garantiforpliktelser, foretar de årlig vurderinger av varelageret. De avsetter for usikkerhet i varelager, hvilket vår informant forklarte var bilmodeller de av erfaring vet de får reparasjoner på. Denne vurderingen gjøres i forhold til både nye og brukte biler.

S3: Alle nye biler selges med 5 års fabrikkgaranti. Oppstår det garantisaker, viderefaktureres fabrikken. Det som dekkes er en fastsatt timespris, og fastpris på deler som skal benyttes. Regnskapsmessig tar forhandleren ikke høyde for nybilgaranti på transaksjonstidspunktet.

For brukte biler som ikke lengre dekkes av nybilgarantien, gjelder som regel en garantitid på seks måneder. Noen biler selges imidlertid uten garanti. Dette er enkelte fremmedmerker, som bedriften selv mener at de i utgangspunktet ikke burde ha hatt på lageret. For garantiforpliktelser på brukte biler gjøres det avsetninger i balansen estimert på historikk av gjennomsnittlig kostnader per solgte bil, multiplisert med antall solgte biler i perioden.

L1: Nye biler selges med 5 års fabrikkgaranti. Importøren refunderer i følge informanten "*det aller meste*" som forekommer av garantikostnader for selskapet. L1 anser det derfor ikke som viktig å avsette for garantiforpliktelser ved salg av nye biler. Dette er fordi de anser utgiftene som kan oppstå som uvesentlige.

Brukte biler som ikke lengre er dekket av nybilgarantien selges med garanti på mellom 3 og 6 måneder. Det foretas vurderinger for nødvendige avsetninger ved årsoppgjøret, men for øyeblikket vurderes disse forpliktelsene som uvesentlige. Det foretas dermed ingen avsetninger for garantiforpliktelser. Regnskapsføringen blir derfor lik som ved forpliktelser knyttet til garanti ved salg av nye biler.

L2: Selskapet fører ulike bilmerker, med en garantitid som varierer mellom 5 og 7 år. Felles for bilmerkene er at fabrikk, eller fabrikk i samarbeid med importør, skal dekke nybilgarantiforpliktelser. L2 foretar derfor ingen avsetninger for garanti ved salg av nye biler, da de ikke anser dette som deres ansvar. Arbeidet og deleforbruk viderefaktureres så til fabrikk/importør. Fabrikken har imidlertid satt opp estimater for timespriser, samt timeforbruk for ulike garantiarbeid og dekker kun dette. Benytter selskapet mer ressurser enn estimert, må

det dekkes av forhandleren. Utgiftene regnskapsføres som en driftskostnad i perioden utbedringen foretas.

L2 selger også brukte biler med garanti som dekkes av forhandleren selv. Dette er oftest garanti som følger av kjøps- eller forbrukerkjøpsloven. Forhandleren foretar ikke avsetninger for fremtidige garantiforpliktelser. Utbedringene regnskapsføres som en driftskostnad i perioden den utføres. Regnskapsføringen blir dermed identisk med regnskapsføringen av garanti ved salg av nye biler.

L3: Forhandleren selger nye biler med 5 års garanti. Garantien dekkes av fabrikken, men L3 utfører arbeidet. L3 foretar derfor ingen avsetninger for garantiforpliktelser ved salg av nye biler. Fabrikken forholder seg til estimater for tidsbruk og timespris for arbeidet som foretas ved garantireparasjoner. Dersom L3 benytter mer ressurser ved garantiarbeid enn estimert av fabrikken, må de dekke dette selv. L3 regnskapsfører utgiftene som driftskostnader i perioden arbeidet utføres.

Brukte biler der nybilgarantien ikke lengre gjelder selges med 3 eller 6 måneders garanti. Når bilene tas inn, gjennomgås de av forhandleren som også foretar de utbedringer som er nødvendige for å sette bilen i stand. Regnskapsmessig avsettes det ikke for garantiforpliktelser. Informanten argumenterer for at utbedringene som foretas før salg, medfører at det sjeldent oppstår saker der de utfører reparasjoner som dekkes av garanti. Garantiforpliktelser som oppstår regnskapsføres som en driftskostnad i perioden det foretas utbedringer. Regnskapsføringen er lik som ved salg av nye biler.

L4: Ved salg av nye biler dekkes 5 års fabrikkgaranti av importør/fabrikk. Utbedringene foretas av L4 som viderefakturerer arbeidet og de deler som er benyttet til importør/Fabrikk. Det er imidlertid slik at importør/fabrikk har standard pris på timer brukt, samt standard timeforbruk på de ulike utbedringene. Dersom selskapet benytter mer enn prisen satt fra importør/fabrikk, blir ikke dette dekket, og kostnadene må dekkes av forhandleren. Derfor vurderer L4 hvor mye som skal avsettes for slike kostnader ved årsoppgjøret. Avsetningen estimeres på bakgrunn av solgte biler og tidligere erfaringer.

Ved salg av brukte biler der nybilgarantien er utgått, gir selskapet vanligvis en garantitid på mellom tre og seks måneder. Også her foretas en vurdering i forbindelse med årsoppgjøret,

der det årlig avsettes til fremtidige garantiforpliktelser. Estimatene beregnes på bakgrunn av tidligere års erfaringer.

4.2.3 Oppsummering

Resultatene våre viser at det er en stor forskjell på hvordan garantiavsetninger opplyses i noter. Det er ikke krav i norsk lovgivning om å oppgi opplysninger om balanseførte garantiforpliktelser i noter. Det er imidlertid et krav å opplyse om garantiforpliktelser som ikke er balanseført.

Tabell 7: Resultater garantiforpliktelser

| | Utvalg | Selger biler med nybilgaranti | Avsetter for fremtidige forpliktelser ved salg av ny bil | Selger brukte biler med garanti | Avsetter for bruktbilgaranti | Avsetter ikke for bruktbilgaranti |
|----------------|--------|-------------------------------|--|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| Øvrige foretak | 3 | 3 | 0 | 3 | 2 | 1 |
| Små foretak | 4 | 4 | 1 | 4 | 1 | 3 |

Tabellen illustrerer våre funn for regnskapsføring av garantiforpliktelser for nye og brukte biler. Kun ett av selskapene i utvalget foretar avsetninger, og da også kostnadsføringer på salgstidspunkt, for forpliktelser knyttet til nybilgarantier. Dette er fordi det er en forpliktelse som importør og fabrikk står for.

Når det gjelder garantiforpliktelser knyttet til salg av brukte biler, foretar tre av syv avsetninger. Dette er fordi selskapet selv står for denne forpliktelsen, og de vet av erfaring at det vil oppstå kostnader knyttet til salget. Fire av syv selskap har imidlertid valgt å unnlate å avsette for garantiforpliktelser. Det er ikke gitt opplysninger om de ikke-balanseførte forpliktelsene i noter.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|----------------|--------------|--------------|--------------------|
| Garantikostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Garantiavsetninger |
| | 200 000 | 200 000 | 0 |

Figur 29: Regnskapsføring uten avsetninger salgsperioden

| RESULTAT | | BALANSE | |
|----------------|--------------|--------------|--------------------|
| Garantikostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Garantiavsetninger |
| 10 000 | | 10 000 | |

Figur 30: Regnskapsføring uten avsetninger realisasjonsperioden

Figurene ovenfor er forenklede modeller som viser regnskapsføringen i de tilfeller det ikke foretas avsetninger. Dette vil gjelde alle selskapene hva angår avsetninger for nybilgarantier, med unntak av L4. I tillegg regnskapsfører S2, L1, L2 og L3 garantiforpliktelser knyttet til salg av brukte biler på samme måte. Salgsinntekten føres i sin helhet på salgstidspunkt. Når det ikke er foretatt avsetninger, vil garantikostnaden føres som en driftskostnad i perioden den eventuelt kommer til realisasjon.

| RESULTAT | | BALANSE | |
|----------------|--------------|--------------|---------------------|
| Garantikostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Garantiforpliktelse |
| 10 000 | 200 000 | 200 000 | 10 000 |

Figur 31: Regnskapsføring med avsetninger salgsperioden

| RESULTAT | | BALANSE | |
|----------------|--------------|--------------|---------------------|
| Garantikostnad | Salgsinntekt | Bankinnskudd | Garantiforpliktelse |
| | | 10 000 | 10 000 IB |

Figur 32: Regnskapsføring med avsetninger realisasjonsperioden

Figurene viser en forenklet fremstilling av hvordan regnskapsføringen fremkommer når det foretas avsetninger i balansen. Regnskapsføringen er benyttet av S1, S3 og L4 ved salg av brukte biler med garanti. Det er også regnskapsføringen L4 benytter for nybilgarantier. Den estimerte kostnaden som følger transaksjonen i form av garantiforpliktelser sammenstilles med inntekten, og balanseføres. Når utgifter oppstår i en senere periode, vil bankinnskuddet krediteres. Annen kortsiktig gjeld debiteres slik at transaksjonen ikke gir noen resultateffekt, forutsatt at estimert avsetning var riktig.

4.3 Strategisk resultatjustering

Videre presenteres studiens funn med bakgrunn i strategisk resultatjustering. Teorien benyttes i denne studien for å drøfte ulike faktorer som kan bidra til at regnskapet føres på en bestemt måte.

4.3.1 Dybdeintervju

Under intervjuene stilte vi, i tillegg til spørsmål om service og garanti, spørsmål om enkelte forhold som kan bidra til at selskapene fører sitt regnskap slik de gjør.

S1: Økonomiansvarlig i selskapet har ansvaret for regnskap og administrasjon. Dermed fungerer informanten i denne studien som et bindeledd mellom de ulike avdelingenes regnskap. Økonomiansvarlig har arbeidet i bilbransjen i snart 30 år og har fått utvidet ansvar i takt med utviklingen av virksomheten. Siden 2007 har selskapet hatt en egen garantiansvarlig som har særlig fokus på behandling av garantisaker.

Revisor benyttes av selskapet som en samarbeidspartner S1 kan kontakte gjennom året dersom de har spørsmål eller problemstillinger knyttet til regnskap. Informanten gir uttrykk for at revisors kunnskaper er bedre, og mer spesialiserte enn tidligere.

Det har nylig vært foretatt et eierskifte i S1. Tidligere fokuserte selskapet på at regnskapet skulle gjenspeile selskapets fremtidige forpliktelser i balansen. Dette har blitt videreført av den nye eieren, som stort sett kun involverer seg i markedsføringen av selskapet.

De ansatte i S1 har forholdsvis lav grunnlønn, på toppen kommer provisjon i % av salg. Ledelsen i S1 har en fast grunnlønn. Styret fastsetter også kriterier for bonus på de enkelte lederne. Avdelingslederne avlønnes forøvrig med bonus basert på dekningsbidrag. De som er ansvarlige på verkstedet får bonusutbetalinger basert på effektivitet.

I 2010 gikk selskapet over til en ny beregningsmodell for behandling av garantiansvar. Det ble derfor foretatt en endring for beregning av beste estimat, som medførte endringer i avsetninger i balansen.

S2: Informanten har utdanning på høgskolenivå og har arbeidet som regnskapsfører for foretaket siden slutten av 80-tallet. Det er kun daglig leder, revisor og regnskapsansvarlig som har innflytelse på selve utformingen av regnskapet. Daglig leder er i dette selskapet også eier og sitter i styret. Det har heller ikke vært foretatt endringer i regnskapsprinsipp de siste 5 årene.

S3: Informanten har ingen formell utdannelse innen økonomi eller regnskap, men er økonomiansvarlig i Tromsø, økonomidirektør i konsernet og har arbeidet med regnskap i S3 siden selskapet ble startet. Informanten samarbeider med konsernsjefen ved utarbeidelse av regnskapet. Styret og ledelsen forøvrig har ingen innflytelse på regnskapstekniske avgjørelser.

Informanten bekrefter at selskapet fokuserer på at regnskapet til enhver tid skal gjenspeile selskapets økonomiske ståsted. For å skape trygghet for fremtiden foretas avsetninger i den grad det er nødvendig for å dekke tap i fremtiden. Selskapet har ikke foretatt endringer i forhold til regnskapsprinsipp eller estimatendringer som berører avsetninger til service- eller garantiforpliktelser.

L1: Informanten er økonomisjef for to selskaper, samt noen utleieselskaper og har totalansvaret for utarbeidelse av regnskapet. Vedkommende har arbeidet for selskapet i 4 år, men har en fartstid innen økonomi og regnskap på over 20 år. Informanten har også bachelorgrad fra BI. Selskapet har i tillegg til økonomiansvarlig, tre ansatte som er med på utarbeidelsen av regnskapet. Informanten sitter i styret, der de hvert år drøfter nødvendigheten av å gjøre avsetninger for garantiforpliktelser. "*(...) Det er bare en måte å gjøre dette på, og det er å vurdere hvilke avsetninger som bør gjøres (...)*" sa informanten ved spørsmål på om de foretar bevisste valg for regnskapsføring av service- og garantiforpliktelser. Informanten påpeker likevel vanskeligheten rundt estimering ved avsetning, og etterlyser en konkret metode for å estimere slike forpliktelser.

L2: Informanten er økonomisjef, og en del av ledergruppa i selskapet. Informanten har en fartstid på over 20 år i selskapet, der hele perioden er fra økonomiavdelingen. Informanten har også utdannelse på høgskolenivå fra 80-tallet, og sitter dessuten i selskapets styre. Det er kun økonomisjefen som, i samarbeid med revisor, utarbeider årsregnskapet. L2 har stor tillit til sin revisor og føler seg trygge på revisors kompetanse og bransjeinnsikt. Informanten påpeker at de bevisst velger å ikke foreta avsetninger for service- og garantiforpliktelser da de anslår disse for å være ubetydelige summer. Det er heller ikke foretatt endring i regnskapsprinsipp de siste fem årene.

L3: Informanten er økonomiansvarlig, aksjonær, styremedlem og nylig tiltrådt som daglig leder etter en omorganisering av selskapet. Informanten har hatt ansvaret for regnskap i nesten 10 år til sammen, men har ingen formell utdannelse innen fagfeltet. Regnskapsansvaret deles

imidlertid også med en regnskapsmedarbeider. Sammen med revisor utarbeides regnskapet upåvirket av andre eiere eller styret. Informanten påpeker at revisor har god bransjeinnsikt og benyttes av andre i bransjen. Selskapet har bevisst valgt å ikke avsette for service- og garantiforpliktelser. Det har heller ikke vært foretatt endring i regnskapsprinsipp de siste fem årene.

L4: Informanten er økonomisjef og har et totalansvar for utarbeidelse av årsregnskapet sammen med to økonomimedarbeidere. Informanten har en bachelorgrad fra BI og har arbeidet i selskapet i fire år. Til sammen har økonomisjefen over 20 års erfaring fra bransjen. Selskapet velger bevisst å foreta avsetninger i forhold til service- og garantiforpliktelser.

4.3.2 Sekundærdata

Vi har benyttet årsregnskap bestilt fra Brønnøysundregisteret og www.proff.no for å få klarhet i utvalgte faktorer vi anser som relevante, og som kan bidra til å påvirke periodiseringen av service- og garantiforpliktelser.

Kvalitet på omsetningen

Siden avsetninger til garantiforpliktelser kan påvirke resultatet til en virksomhet, anså vi det som relevant å undersøke forholdet mellom omsetning og avsetning til garantiforpliktelser.

Forholdet er kun mulig å beregne av S1 sine regnskapstall, som viser en økning i avsetning til garantiforpliktelser fra 0.62% av omsetningen i 2008, til 0.82% i 2010.

Tabell 8: Omsetning og avsetning til fremtidige garantiforpliktelser

| Selskap S1 | Avsetning i % |
|--------------|---------------|
| År 08 | 0,62 % |
| År 09 | 0,75 % |
| År 10 | 0,82 % |
| Gjennomsnitt | 0,74 % |

Ingen av de øvrige selskapene gir tilstrekkelige opplysninger om hvor mye som er avsatt til garantiforpliktelser, slik at det ikke er mulig å regne ut et slikt forholdstall. S3 opplyser likevel i sine noter at : " *Ikke opptjent inntekt som er knyttet til garanti- og servicearbeid for*

nybilsalg vurderes til antatt kostnad for slikt arbeid. Estimater beregnes med utgangspunkt i historiske tall for servicearbeid og garantireparasjoner. Beløpet balanseføres som utsatt inntekt og inntektsføres lineært over garanti og serviceperioden.". Siden balanseposten estimeres med utgangspunkt i kostnader, og kun omfatter salg av nye biler, vil en måtte benytte omsetning ved salg av kun nye biler når en skal beregne avsetning i % av omsetning. Ellers vil dette forholdstallet påvirkes ved omsetning av andre varer. Dette vil som sådan gjelde for S1 og de øvrige selskapene, slik at vi ved denne studien ikke har tilstrekkelig informasjon til å estimere avsetning til garantiforpliktelser i forhold til omsetning på en tilfredsstillende måte. Små foretak har også muligheten til å føre service- og garantiforpliktelser som en samlet post slik at dette også må tas i betraktning. Det kan videre være ulik profittmargin ved salg av de ulike bilmerkene. Dermed mener vi at en slik analyse av avsetninger til garantiforpliktelser i forhold til omsetning, ikke vil kunne bidra til å forklare resultatet, eller estimatene de ulike selskapene benytter i denne studien.

Kjernekostnader

Egenkapitalandelen til samtlige selskap med unntak av utviklingen i S3 har vært god i hele perioden vi har undersøkt. Dette til tross for at finanskrisen har gitt betydelige utslag på samtlige resultatregnskap i 2008, og mange ennå preges. Den avtakende egenkapitalandelen til S3 opplyses det om i noter, og skyldes ifølge regnskapet utvidelse av virksomheten samt nye investeringer. Avsetninger til service- og garantiforpliktelser er sensitive for estimering. Dermed kan slike avsetninger påvirke gjeldsgraden, og følgende egenkapitalandelen til et selskap. Det er derfor viktig å ha god oversikt over hvordan de ulike selskapene estimerer service- og garantiforpliktelser, samt om det er foretatt endringer i bruk av regnskapsprinsipp. Samtlige av selskapene estimerer service- og garantikostnader på historikk og tilgjengelige satser. Ingen av selskapene har de siste 5 årene foretatt endringer i regnskapsprinsipp.

Unormale regnskapsføringer

Det er også av interesse å se om noen av forhandlerne har unormale føringer, eventuelt balanseposter som burde vært realisert eller er fraværende. Av regnskapene til S1 fremkommer det at det mellom 2006 og 2008 var avsatt et like stort beløp til garantiforpliktelser hvert år. Det samme gjelder L4, som har opplyst om en garantiforpliktelse som har vært lik i alle de undersøkte årene.

Foretakenes størrelse

Da det er forskjellig regelverk basert på foretaks størrelse, har vi for å forsikre oss om at regnskapsrapporteringen til samtlige av de undersøkte forhandlerne følger de lover og regler som er gjeldende i Norge, analysert de ulike foretakenes størrelse.

Tabell 9: Klassifisering av selskap

| Foretak | Foretak | Omsetning | Balansesum | Ant årsverk | Definisjon |
|---------|---------|----------------|----------------|------------------|-------------------|
| S1 | 2009 | Over 70 | Over 35 | Over 50 | Stort foretak |
| | 2010 | Over 70 | Over 35 | Over 50 | Analyse: S |
| S2 | 2009 | Over 70 | Over 35 | Under 50 | Stort Foretak |
| | 2010 | Over 70 | Over 35 | Under 50 | Analyse: S |
| S3 | 2009 | Over 70 | Over 35 | Over 50 | Stort foretak |
| | 2010 | Over 70 | Over 35 | Under 50 | Analyse: S |
| L1 | 2009 | Under 70 | Under 35 | Under 50 | Lite foretak |
| | 2010 | Under 70 | Under 35 | Under 50 | Analyse: L |
| L2 | 2009 | Over 70 | Over 35 | Over 50 | Lite foretak |
| | 2010 | Over 70 | Over 35 | Eksakt 50 | Analyse: S |
| L3 | 2009 | Under 70 | Under 35 | Under 50 | Lite foretak |
| | 2010 | Under 70 | Under 35 | Under 50 | Analyse: L |
| L4 | 2009 | Under 70 | Under 35 | Under 50 | Lite foretak |
| | 2010 | Over 70 | Under 35 | Under 50 | Analyse: L |

* Tallene er oppgitt i antall millioner

Tabellen oppsummerer våre funn ved analysen. Under "Definisjon" gis det opplysninger om hvordan selskapet selv har klassifisert seg, etterfulgt av resultatet fra vår analyse. Kriteriene er tidligere blitt presentert i teorikapittelet. I seks av syv tilfeller samsvarer kontrollen med opplysningene selskapene selv har gitt i årsregnskapet. Ett av selskapene opplyser om at reglene for små foretak følges, mens vår analyse tilsier at de skal følge de samme regler som øvrige og store foretak.

Forhold mellom eiere, styret og ledelse

Forholdet mellom eiere og ledelsen kan bidra til å påvirke regnskapet, og periodiseringen av forpliktelser som sådan. Derfor finner vi det relevant å studere forholdet mellom eiere og ledelsen.

Tabell 10: Eierforhold og roller i selskapet

| | Eier er også daglig leder | Daglig leder er også styremedlem | Antall personer som er medlem i styret inkl. DL |
|-----------|---------------------------|----------------------------------|---|
| S1 | NEI | NEI | 3+1 vara |
| S2 | Ja - 50% eierandel | Ja - styremedlem | 3+1 vara |
| S3 | Ja - 25% eierandel | NEI | 2+1 vara |
| L1 | Ja- 100 % eierandel | Ja - Styreleder | 2+1 vara |
| L2 | Ja- 66.64% eierandel | Ja - Styreleder | 4 |
| L3 | Ja- 10.42% eierandel | Ja - Styremedlem | 2+1 vara |
| L4 | Ja- 100% eierandel | Ja- styreleder | 2+ 1 vara |

*S: Stort foretak

*L: Lite foretak

Av analysen fant vi at seks av de syv selskapene har eiere som også er daglig leder i selskapet. I fire av disse har daglig leder eierandel i selskapet på 50% eller mer. I tre av de syv selskapene er daglig leder og styreleder dessuten samme person. Vi noterte oss videre at de små foretakene bærer preg av å være familieeide.

4.3.3 Oppsummering

Ingen av selskapene i studien har opplyst om estimatendringer de siste 5 årene. S1 har likevel avsatt et like stort beløp til garantiforpliktelser fra 2006 til og med 2008, altså i tre av de fem årene vi undersøkte. L4 har også en avsetning for garantiforpliktelser som har vært like stor hvert år, og har stått i balansen hele perioden vi har undersøkt. Vi oppdaget videre at ett av selskapene benytter forenklete regler for små foretak, når de etter vår vurdering ikke har anledning til dette jf. rskl. §1-6. Vi fant også at flere av selskapene har eiere i styret, og ledelsen, hvilket er et vanlig og utbredt fenomen i små foretak.

5 AVSLUTNING

Hensikten med dette kapitlet er å diskutere og komme frem til konklusjoner rundt studiens forskningsspørsmål og problemstilling. Først diskutere studiens forskningsspørsmål, før vi konkluderer og svarer på studiens problemstilling. Til slutt presenteres egne refleksjoner rundt studien samt våre forslag til videre forskning.

5.1 Forskningsspørsmål 1 - Diskusjon og konklusjon

Vårt første forskningsspørsmål lyder som følgende;

"I hvilken grad følger bilbransjen god regnskapsskikk ved periodisering av serviceforpliktelser?"

Etter et omfattende litteratursøk kom vi frem til at kravene for regnskapsføring av serviceforpliktelser er like innenfor IFRS og NRS. Serviceforpliktelser anses som en separabel ytelse, og skal trekkes ut av salgssummen. Videre skal service resultatføres i regnskapsperioden den utføres. Små foretak kan imidlertid unnlate å vurdere serviceforpliktelser som separable ytelser, og resultatføre hele beløpet ved avtaleinngåelse. Det skal likevel foretas en avsetning for de fremtidige utgiftene som vil oppstå for selskapet.

Når vi oppsummerer resultatene i denne studien, ser vi at fem av syv i utvalget selger serviceavtaler. Av disse skal S1, S2 og S3 følge NRS(V) Inntektsføring. Samtlige separerer serviceelementet fra den resterende salgssum ved salg av bil inklusive service, og avsatte for dette i balansen. Det er imidlertid kun S1 som avsetter for markedspris på avtalen, . S2 og S3 avsetter kun for kostnadene forbundet med avtalen. Siden avsetningen ikke inneholder et fortjenesteelement, er dette en utsatt kostnadsføring.

De resterende selskapene, L2 og L3, skal følge NRS 8 God regnskapsskikk for små foretak. Begge selskapene resultatfører serviceforpliktelser ved avtaleinngåelse, men foretar ikke avsetninger. Selskapene kostnadsfører forpliktelsene i regnskapsperioden utgiftene forekommer.

Vi har dermed funnet tre ulike måter for regnskapsmessig behandling av serviceforpliktelser i studiens utvalg. Vi kan slå fast at de små foretakene ikke følger god regnskapsskikk, da de ikke foretar avsetninger slik NRS 8 punkt 6.2.1.8.4 angir. Dette medfører at kostnadene ikke

sammenstilles med inntektene, slik at resultatet blir misvisende høyt i perioden for avtaleinngåelse. Utgiftene som oppstår grunnet serviceforpliktelser regnskapsføres imidlertid løpende, og reduserer resultatene i de kommende periodene. Selskapene gir ikke noteopplysninger om serviceavtalene. Jf. rskl. § 7-1 skal det gis opplysninger om forhold som ikke fremgår av resultatet som er nødvendige for å bedømme selskapets resultat og stilling. Vi fikk inntrykk av at selskapene foretok få forhåndssalg av serviceavtaler. Mangel på noteopplysninger er ikke nødvendigvis i strid med GRS, men regnskapsføringen er det.

Det kan argumenteres for at når utgiftene regnskapsføres løpende, vil dette utligne seg på sikt. Salget i de ulike periodene kan imidlertid være varierende, slik at denne føringen kan bli misvisende. Det er dessuten ikke heldig at regnskapsbrukere ikke får opplyst om de forpliktelser selskapet har pådratt seg, spesielt i tilfeller der det er et faktum at forpliktelsene vil komme til realisasjon.

Selskapenes regnskapsbehandling strider i tillegg mot de noteopplysninger som er gitt til årsregnskapet. Både L2 og L3 har opplyst at de følger GRS for små foretak, og at de foretar inntektsføring når varen/tjenesten leveres. L2 har i tillegg opplyst at kostnader skal sammenstilles med tilhørende inntekter, og at unntakene for små foretak de har benyttet seg av er kommentert i noter. Det er imidlertid ikke gitt opplysninger om serviceavtaler i selskapets noter. Vi mener derfor at GRS for små foretak og de noteopplysninger foretakene har gitt ikke er i overensstemmelse med praksis.

De øvrige selskapene separerer serviceforpliktelsen fra salgsinntekten i henhold til GRS. Det kan stilles spørsmål ved de estimat avsetningene baseres på, og hvordan uopptjent inntekt resultatføres. L2 og L3 fører serviceforpliktelser til de estimerte kostnadene i balansen. Når de så realiseres, vil dette ikke gi resultateffekt. Etter vår mening vil resultateffekten ved å estimere på denne måten være identisk som føringer etter forenklingsreglene i NRS 8. S3 opplyser i note at avsetningen for serviceforpliktelser baseres på antatt kostnad. S2 har imidlertid opplyst at inntektsføring "normalt" skjer på leveringstidspunktet. Siden serviceavtaler selges med et fortjenesteelement, vil ikke avsetning for kun kostnader være i tråd med noteopplysningene til regnskapet. Jf NRS(V) punkt 2.2 skal *"mottatt vederlag for ytelser som gjenstår, identifiseres, måles og periodiseres som uopptjent inntekt og resultatføres i takt med opptjening"*. Det kan argumenteres for at serviceforpliktelsene som er solgt med en bil ikke har normal markedsverdi, og avsetningen ikke skal reflektere denne

verdien. Vi anser det ikke som logisk, å argumentere for at forpliktelsene er solgt uten et fortjenesteelement, da serviceavtaler også kan selges som separable ytelser. Vi kan dermed ikke se at denne føringen er i samsvar med GRS.

S1 skiller ut serviceforpliktelsen til markedspris, men venter med å inntektsføre fortjenesten på serviceavtalen til kontoen for den enkelte kunde avsluttes. Dette medfører at avtalen kun gir resultateffekt i avslutningsåret. Inntektsføringen vil heller ikke her føres i takt med opptjening, og standarden følges derfor bare i noen grad.

Når vi så oppsummerer våre funn angående vårt første forskningsspørsmål, har vi kommet frem til at god regnskapsskikk følges i liten grad. Ingen av de undersøkte selskapene følger NRS(V) eller NRS 8 i sin helhet. Vi er klar over at NRS(V) kun er en veiledning, og derfor ikke er rettslig bindende, men den gir veiledninger som bygger på regnskapslovens grunnleggende regnskapsprinsipper. Regnskapsføringene som ikke er i samsvar med veiledningen, vil derfor bryte opptjenings- og/eller sammenstillingsprinsippet.

5.2 Forskningsspørsmål 2 - Diskusjon og konklusjon

Studiens andre forskningsspørsmål er;

"I hvilken grad følger bilbransjen loven ved periodisering av garantiforpliktelser?"

Som tidligere beskrevet i kapittel 2, er garantiforpliktelser i bilbransjen ikke å anse som et produkt som kan kjøpes separat fra bilen. Det er dermed å anse som en kostnad som skal sammenstilles med salget. IFRS og NRS har like retningslinjer for regnskapsføring av slike forpliktelser. Det skal foretas avsetninger så lenge det er sannsynlighetsovervekt for at forpliktelsene vil realiseres i fremtiden. Garantiforpliktelser som oppstår ved bilsalg skal bedømmes som en gruppe. Det er ingen unntaksregler for små foretak på dette området.

Når vi utførte dybdeintervju fant vi at kun ett av selskapene i denne studien avsetter for garanti ved salg av nye biler. De andre argumenterte for at utgifter som følger av garantiforpliktelser dekkes av fabrikk/importør etter fastsatte estimat. Det forekommer likevel at selskapet selv må dekke deler av utgiftene. I følge sammenstillingsprinsippet bør det likevel gjøres avsetning for etter estimat basert på historikk. Siden dette er noe selskapene er klar over, kan det stilles spørsmål ved om det bør foretas avsetninger for den delen av nybilgaranti

som ikke dekkes av en tredjepart. Slik vi tolker sammenstillingsprinsippet, skal utgifter selskapet kan forvente i fremtiden som følge av et salg kostnadsføres med tilhørende inntekt. Dette tilsier at det skal foretas avsetninger for nybilgarantier. Avsetningene skal baseres på historikk fra hvor mye selskapet selv må dekke av garantiarbeid.

Når det gjelder garantiforpliktelser som følger ved salg av brukte biler, er selskapene selv ansvarlige for denne. Tre av syv (43 %) foretar avsetninger for denne type forpliktelser. Avsetningen skjer etter estimat basert på selskapenes historiske tall. De estimerte kostnadene sammenstilles med inntektene, og resultatføres på transaksjonstidspunktet. Dette finner vi at er i samsvar med grunnleggende regnskapsprinsipp og GRS.

NRS 13 opplyser om at garantiforpliktelser skal balanseføres som annen kortsiktig gjeld, da den knytter seg til varekretsløpet. S3 har imidlertid valgt å regnskapsføre dette som uopptjent inntekt, hvilket de har informert om i noter. Dette er tillatt etter norsk regnskapspraksis, og er ikke å anse for å være i strid med GRS. *"(...)Slik regnskapsføring antas derfor å være tillatt etter opptjeningsprinsippet i Norge. Enkelte vil nok hevde at metoden er påbudt i Norge, men Finanskomiteens (Innst. O. nr. 61 s. 24) forutsetning om å bygge på internasjonale regnskapsstandarder tilsier imidlertid at et slikt påbud ikke gjelder(...)"* (DnR, 2003, s.13).

S2, L1, L2 og L3, foretar ikke avsetninger for garantiansvaret de har pådratt seg. Utgiftene resultatføres i perioden de oppstår, uavhengig av om dette er i samme regnskapsperiode som salget av bilen. Dette medfører at kostnadene ikke sammenstilles med tilhørende inntekt, og resultatet i salgsåret blir høyere enn reelt.

Etter NRS 13 er det kun garantiforpliktelser det er sannsynlighetsovervekt for at vil komme til realisasjon i fremtiden som skal balanseføres. Unnlattelse av balanseføring kan derfor rettferdiggjøres. Når det gjelder garantiforpliktelser som pådras ved bilsalg, skal selskapet vurdere sannsynligheten for alle bilsalgene i perioden under ett. Ut fra vår vurdering vil en bilforhandler kunne forvente garantikostnader etter et salg av en bil. Vi mener derfor det ikke er hold i argumentet om at det er under 50 % sannsynlighet for at slike forpliktelser vil komme til realisasjon.

I tillegg fastsetter regnskapsloven at det skal gis opplysninger i noter om garantiforpliktelser som ikke er regnskapsført jf. §§ 7-28 og 7-40. Ingen av de fire selskapene har gitt

noteopplysninger vedrørende garantiforpliktelser. Det er mulig å fravike opplysningskravet dersom forpliktelsen "(...) ikke er av betydning for å bedømme den regnskapspliktiges stilling og resultat (...)" jf. rskl. § 7-1. Under dybdeintervjuene mente flere av informantene at disse utgiftene var så små, at de var uvesentlige i den store sammenhengen. Da vi ikke har nok kunnskap om kostnadsstrukturen i bransjen til å vurdere hva som anses betydelig for som vesentlig for de ulike selskapene, kan vi ikke vurdere om det er hold i slike uttalelser. Dersom forpliktelsene kan være å anse som uvesentlige for å bedømme selskapets stilling og resultat, er det imidlertid ikke i strid med lovverket å unnlate noteopplysningene. Vi vil imidlertid påpeke at garantikostnader er tilknyttet selskapenes daglige drift, og mener derfor at de er av betydning.

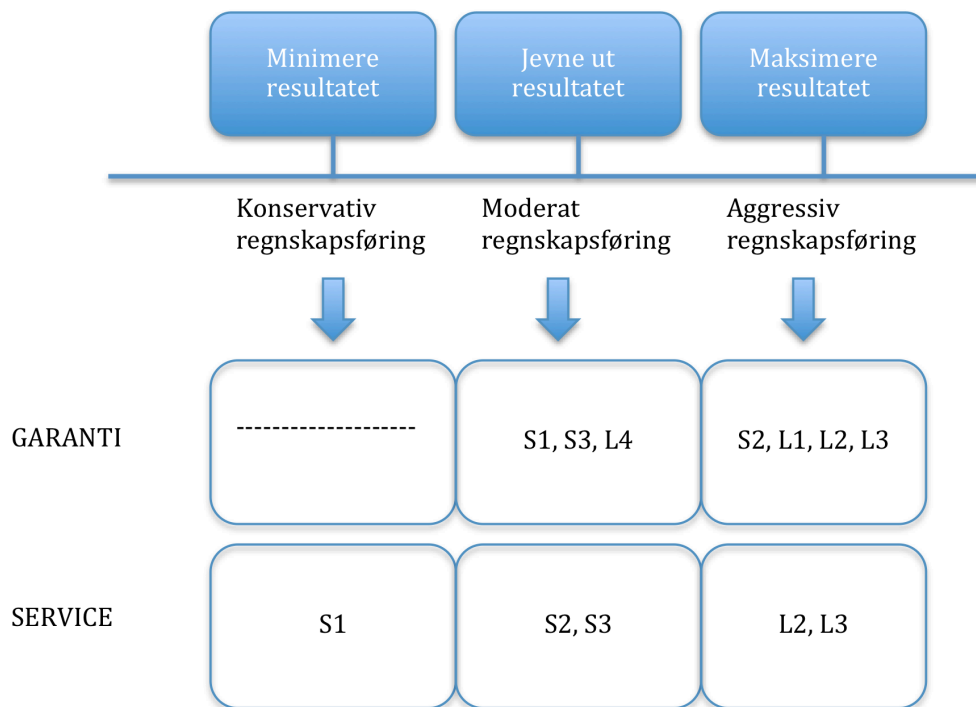
På grunnlag av dette har vi kommet frem til at GRS følges i noen grad (43 %). De gjenværende 57 % av utvalget følger ikke regnskapslovens bestemmelser om å følge GRS, da de ikke foretar avsetninger for garantiforpliktelser.

5.3 Forskningsspørsmål 3 - Diskusjon og konklusjon

Studiens tredje forskningsspørsmål er:

"Dersom forpliktelsene periodiseres på ulike måter, hva kan være årsaker til dette?"

Det er vanskelig å kartlegge strategisk resultatjustering. Derfor benyttes teorien rundt strategisk resultatjustering kun til å drøfte ulike faktorer som bidra til at regnskapet føres på en bestemt måte.



Figur 33: Strategi for regnskapsføring av service og garanti

Figuren forsøker å forklare hvordan vi har kartlagt de ulike selskaperes regnskapsføring av service og garanti. Siden S1, S3 og L4 estimerer avsetningene for garantiforpliktelser basert på tidligere erfaringer, driver selskapene med moderat regnskapsføring av forpliktelsene. S2, L1, L2, og L3 gjør derimot ingen avsetninger og tar utgiften når den oppstår. Dette fører til at resultatet i salgsåret er høyere enn den virkelige fortjenesten ved bilsalget, forutsatt at det foretas reparasjoner som skal dekkes av garanti i fremtiden. Vi tolker dette som at disse selskapene driver en aggressiv regnskapsføring av garantiforpliktelser. Likevel kan dette diskuteres da de fremtidige forpliktelsene i stor grad dekkes av importør/fabrikk.

Ved salg av serviceavtaler, balansefører S1 verdien av avtalen. Dette inkluderer et fortjenesteelement. Ved utførelse inntektsføres tilsvarende beløp som kostnadene ved utførelsen, slik at transaksjonen ikke påvirker resultatet. Fortjenesten tas til inntekt når kundekontoen avsluttes, og vil tilsvare restbeløpet på konto. På denne måten har S1 også dekning for at service i fremtiden kan komme til å koste selskapet mer enn estimert. Derfor tolker vi det som at S1 fører serviceforpliktelser på en forsiktig, og konservativ måte.

S2, og S3 skiller ut serviceelementet fra salgsinntekten etter estimerte kostnader. De tar fortjenesten til inntekt i salgsåret. Hvis de benytter mer enn avsatt på service i fremtiden, må dette regnskapsføres som en driftskostnad. Vi har valgt å kategorisere denne typen avsetning som moderat. L2 og L3 følger forenklingsreglene, og skal foreta samme regnskapsføring som ved garantiforpliktelser. I praksis foretar de likevel ingen avsetning, og hele salgsbeløpet inntektsføres ved avtaleinngåelse. Utgiftene regnskapsføres derimot når de påløper, og medfører et høyere resultat i salgperioden enn reelt. Denne måten å regnskapsføre serviceforpliktelser på, anser vi derfor å være aggressiv.

Vi ønsket også å se på forholdet mellom omsetning og avsetning til garantiforpliktelser. Formelen er en av mange som benyttes for å indikere risiko for mislighold i rød-flagg analyser. Vi manglet imidlertid nødvendige data for å gjennomføre en slik analyse, og fant følgelig at dette målet ikke er omfattende nok til å trekke konklusjoner som er relevant for denne studien. Resultatet ved å ta for oss S1 viser likevel at avsetningen er på under 1% av omsetningen. Sett bort fra gyldigheten ved dette måletallet, vekker forholdet tanker rundt hvor stort et slikt forholdstall bør være, og i hvilken grad garantiforpliktelser faktisk påvirker regnskapet. De synkende marginene i bransjen kombinert med manglende avsetninger hos flere selskaper, gjør likevel at vi anser avsetninger for garantiforpliktelser å være av betydning, og kan få større innvirkning på resultatregnskapet til foretak i fremtiden.

Vi ble også oppmerksom på en avsetning for garantiforpliktelser som har stått uforandret i flere år i regnskapet til L4. Informanten i selskapet fortalte under intervjuet at avsetningen baseres på tidligere erfaringer. Det er derfor oppsiktsvekkende at balanseposten står uforandret gjennom flere regnskapsperioder når salgsinntekten varierer.

Forholdet mellom eiere og ledelsen kan også være et aspekt som påvirker periodisering av service- og garantiforpliktelser, så vel som regnskapsføringen og strategien i selskapene forøvrig. Aksjelovens § 6-1 slår fast at i selskaper med minst tre millioner i aksjekapital, skal daglig leder ikke velges som styreleder. Ingen av selskapene i denne studien har aksjekapital på over tre millioner. Av analysen fant vi derimot at i seks av syv selskaper er daglig leder også eier. Fem av syv daglige ledere er også medlemmer i styret, hvorav tre er styreleder. I alle tilfellene eier styreleder mer enn 50 % av virksomheten. Vi noterte oss også at selskapene i stor grad var familieeide.

I Norge utgjør familieeide selskaper rundt to tredjedeler av alle norske aksjeselskap. Det er verken uvanlig eller ulovlig at aksjonær er daglig leder og sitter i styret. Dette kan likevel føre til en uheldig rollesammenblanding, slik at kontrollfunksjonen ved å skille mellom eiere, styret og daglig ledelse faller bort. På denne måte kan eierforholdet få en dominerende effekt i virksomheten. Eierens incentiver til å påvirke regnskapsresultatet kan komme i veien for å gi et rettviseende bilde av virksomhetens drift, særlig hvis eier i tillegg fører regnskapet. Eksempelvis kan en eier som også er ansvarlig for regnskapet forskyve kostnader til en fremtidig periode og øke resultatet i inneværende år, for å få et høyere utbyttegrunnlag. Service- og garantiforpliktelser er likevel bare noen av postene som kan bidra til å justere regnskapet og vil nok falle i skyggen av andre metoder.

Da vi oppdaget at ett av selskapene benytter regler for små foretak, når de etter vår analyse ikke er berettiget til dette, ble vi overrasket. Når vi nevnte dette under intervjuet, fikk vi til svar at regnskapet ble avlagt "slik det alltid hadde blitt gjort". Derfor ble det gitt inntrykk av at utarbeidelse av regnskapet foreligger mer som en plikt, enn som et strategisk verktøy.

Under intervjuene fikk vi også inntrykk av at flere informanter var usikre rundt hvorfor de regnskapsfører forpliktelsene slik de gjør. Dette til tross for at økonomiansvarlig hos de ulike forhandlerne stort sett har lang erfaring innen bransjen. Selv om NRS 13 ble til i 2003, virker det ikke som det har vært fokus rundt implementering av denne i regnskapsføringen av garantiforpliktelser.

Det kom tydelig frem at informantene har stor tillit til revisor. Flere hevdet at de benyttet revisor som en veileder ved utarbeidelse av regnskapet gjennom året, og at det er mange i bransjen som benytter seg av samme revisor. Av bilforhandlerne i Tromsø, inkludert de som ikke omfattes av vårt utvalg, er det i følge informasjonen vi hentet fra brønnøysundregistrene, på det meste tre forhandlere som benyttet seg av samme revisor i 2010. Det kan derfor stilles spørsmål ved tillitsforholdet mellom selskap og revisor.

Vi konkluderer med at det er mange forhold som kan spille inn for hvordan service- og garantiforpliktelser regnskapsføres. Ved regnskapsføring av service og garanti benyttes i stor grad skjønn, og selskapet kan da til en viss grad kan "styre resultatet". I denne studien har vi ikke et grunnlag for å konkludere med hvorfor det enkelte selskap foretar regnskapsføringen

slik de gjør. Vi sitter imidlertid igjen med et inntrykk at det er manglende kunnskaper og fokus på området.

5.4 Konklusjon

På bakgrunn av teori, resultater og forskningsspørsmål vi har presentert tidligere i studien, legges konklusjonen på studiens problemstilling frem;

"I hvilken grad følger bilbransjen i Tromsø god regnskapsskikk ved periodisering av service- og garantiforpliktelser?"

Ved å drøfte forskningsspørsmålene, kom vi frem til at god regnskapsskikk i liten grad følges ved periodisering av inntekter og kostnader knyttet til service- og garantiforpliktelser. Dette er uheldig for fremstillingen av årsregnskapet. Selv om vi undersøker et snevert område, ser vi at selv om disse postene er relativt små i forhold til omsetning, er de sammenlignet med årsresultatet av betydelig størrelse.

Studiens funn antyder at det ikke er en etablert bransjenorm for periodisering av service- og garantiforpliktelser. Årsregnskapene vil ikke være sammenlignbare siden selskapene regnskapsfører forpliktelsene på ulike måte, samt benytter seg av ulike estimat for beregninger av utsatt inntekt. I utgangspunktet vet vi at regelverket tillater forenklete periodiseringsregler for små foretak, og at sammenligningsgrunnlaget mellom små og mellomstore foretak ikke er likt. Det er imidlertid oppsiktsvekkende at det forekommer ulik periodisering mellom foretak av samme klassifisering.

Vi fant det spesielt overraskende at praksis i så liten grad samsvarer med GRS. Det er anledning for å avvike fra GRS dersom dette er nødvendig for å gi et rettvise bilde av selskapets resultat. Etter vårt synspunkt, vil ikke de avvikene vi har avdekket bidra til dette. Regnskapet skal være bygget opp slik at utgifter skal kostnadsføres sammen med tilhørende inntekter. Når dette ikke blir gjort, vil det etter vår mening svekke regnskapets pålitelighet. I tillegg gir ikke føringene et rettvise bilde av årets resultat, og svekker dermed årsregnskapets funksjon som beslutningsverktøy.

Det er vanskelig å trekke konklusjoner for hvorfor selskap avviker GRS i sin regnskapsføring. Vi har imidlertid ikke fått inntrykk av at feilpraksis forekommer som et ledd i strategisk

resultatjustering, men heller på grunn av manglende fokus og kunnskap på området, da spesielt hos de små foretakene.

5.5 Refleksjoner og forslag til videre forskning

Denne studien har vist seg å være både hensiktsmessig og lærerik. Vi har fått et bedre innblikk i den økonomiske situasjonen i bilbransjen, avgrenset til et lite geografisk område, Tromsø. Det vil derfor være videre interessant å sammenligne regnskapspraksis hos et større utvalg, i en studie som kan gi generaliserbare resultater.

Vi har fått god innsikt i problematikken som oppstår ved transaksjoner der det forekommer fremtidige forpliktelser, og periodisering. Regelverket åpner for at en kan benytte ulike prinsipper for regnskapsføring på en slik måte at det påvirker sammenlignbarheten til regnskapene. Hvert enkelt foretak har mulighet til selv å kunne vurdere estimer, og dermed også avsetninger. Gjennom dybdeintervju fikk vi inntrykk av at estimering av avsetninger til fremtidige forpliktelser er et område mange er usikre på. Det kan derfor stilles spørsmål om regelverket er for uklart, og hvordan ulike selskaper estimerer sine avsetninger.

En kan videre studere sammenhengen mellom estimatendringer og gjeldsgrad i bilbransjen, og forøvrig andre bransjer der en gjør avsetninger for fremtidige forpliktelser. Dette forutsetter imidlertid at en får tilgang til sammenlignbare data fra regnskapene. En slik studie vil kunne si noe om estimatet som benyttes i bransjen, og den finansielle stillingen til de selskapene som sammenlignes.

Etter å ha foretatt dybdeintervju oppdaget vi også at det hos noen selskaper fantes avvik mellom hva informanten opplyste om at var praksis, og den informasjonen som er gitt i notene. Dette gir grunnlag for en kritisk gjennomgang av hvorvidt det som opplyses i noter er riktig.

Funn vedrørende selskapenes størrelse bidrar også til at en kan stille spørsmål til hvor grundig revisors gjennomgang av årsregnskapet faktisk er, eller om det stort sett kun er en formalitet. Revisors ansvar er strengt lovpålagt. Siden samtlige i utvalget poengterte stor tillitt til revisor samt at flere hevdet at deres revisor benyttes av mange i bransjen, kan det stilles spørsmål ved at vi på det meste fant tre bilforhandlere i Tromsø som benytter samme revisor. Dernest vil en studie vedrørende revisors bransjekunnskaper, og spesialisering kunne være av interesse.

Det kan videre være interessant å utvide en tilsvarende studie for ta for seg foretak som også importerer biler og sammenligne regnskapstall med de som kun forhandler biler. Mange av selskapene vi har tatt for oss i denne studien er mindre selskaper, der det helt klart kan stilles spørsmål ved eierstyring og selskapsledelse. Et forslag til videre studie vil derfor kunne være å ta for seg styresammensetning, styrets ansvarsområder og intern kontroll. En kan for eksempel undersøke om personer som sitter i ulike styrer har innsikt i hvilke ansvarsområder som følger av å sitte i styreverv. Eierstyring i familieeide selskap kan også være av interesse å studere videre.

På tross av at informantene i denne studien hadde en økonomifunksjon og ikke var selgere, fikk vi inntrykk at det noen steder kunne være manglende kunnskaper vedrørende skillet mellom garanti og reklamasjon. Dette bekreftes også gjennom flere publikasjoner gjort av NAF. Det vil derfor være av videre interesse å studere bransjens kunnskaper vedrørende skillet mellom garanti og reklamasjon.

Under intervjuene oppdaget vi også at det kan være av interesse å undersøke regnskapsføring i forhold til innbytte av brukte biler. En kan i videre studier også drøfte forskjellene mellom IFRS og norske regnskapsregler. Kunne reglene for store, og øvrige foretak vært benyttet av flere?

LITTERATURLISTE

Abrahamsen, H. S. (2007). *Din guide for ansvarlig eierstyring og selskapsledelse*. Oslo: PriceWaterhouse Coopers.

Andersen, I. (1997). *Den skinbarlige virkelighet – om valg af samfundvitenskapelige metoder*. Frederiksberg C.: Samfundslitteratur.

Austad, A.-T. A. (2005). *Jeg ruller!* Tromsø: T.I. Trykk.

Blumberg, B., Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2011). *Business Research Methods European edition* (3.utgave), Berkshire: McGraw-Hill Education.

Denscombe, M. (2010). *The good Research Guide: for small-scale social research* (4.utgave). Buckingham: Open University Press.

DnR (2003). *Bilbransjen – aktuelle problemstillinger og regelverksamling* Oslo: DnR Forlaget.

DnR (2007). *IFRS på norsk* (2.utgave). Oslo: DnR Forlaget.

DnR (2011). *Revisors Håndbok* (32.utgave). Oslo: DnR Forlaget.

Ghauri, P. & Grønhaug, K. (2010). *Research Methods in Business Studies* (4.utgave). Harlow: Pearson Prentice Hall.

Giroux, G. (2004). *Detecting earnings management*. Hoboken, New York: Wiley.

Gjesdal, F., Kvaal, E. & Kvifte, S. S. (2009). *Internasjonale regnskapsstandarder* (3.utgave). Oslo: J.W. Cappelens Forlag as.

Gripsrud, G., Olsson, U. H., & Silkorset, R. (2004). *Metode og dataanalyse – Med fokus på beslutninger i bedrifter*. Oslo: Høyskoleforlaget.

Handeland, Ø. & Schwenke, H. R. (2011). *Regnskapsloven med kommentarer*. Oslo: Gyldendal Akademisk.

Hoff, K. (2009). *Strategisk økonomistyring*. Oslo: Universitetsforlaget AS.

Hundeide, J.-E., Pedersen, K., Schwenke, H. R. & Haugen, D. O. (2011). *Årsregnskapet i teori og praksis* (12. utgave). Oslo: Gyldendal Akademisk.

IAS 18 *Driftsinntekter* (September 2003).

IAS 37 *Avsetninger, betingede forpliktelser og betingede eiendeler* (September 2003).

Jackobsen, D. I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? – Innføring i vitenskapelige metoder* (2. utgave). Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Johannesen, A., Kristoffersen, L. & Tufte, P. A. (2010). *Forskningsmetode for Økonomisk-Administrative fag* (2. utgave). Oslo: Abstrakt Forlag AS.

Johannesen, A., Kristoffersen, L. & Tufte, P. A. (2006). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt Forlag AS.

Johnsen, A. & Kvaal, E. (1999). *Regnskapsloven: Kommentarer til lov av 17. juli 2008 nr. 56 om årsregnskap mv.* Oslo: Cappelen Akademiske Forlag.

Kinserdal, A. (2008). *Grunnleggende finansregnskapsforståelse* (5. utgave). Bergen: Cappelen Akademiske Forlag.

Kristoffersen, T. (2002). *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring* (2. utgave). Bergen: Fagbokforlaget Vigmostad og Bjørke AS.

Kristoffersen, T. (2008). *Regnskapsteori – med introduksjon til internasjonale regnskapsstandarder (IFRS)*. Bergen: Fagbokforlaget.

Kvifte, S.S., Tofteland, A. & Bernhoft, A.-C. (2011). *God regnskapsskikk og IFRS* (2.utgave). Bergen: Fagbokforlaget.

Langli, J. C. (2005). *Regnskapskvalitet – om hvordan regnskapsmessig støy svekker kvaliteten på regnskapsinformasjon*. Praktisk økonomi & finans, Nr.1 s. 49-62.

Langli, J. C. (2010). *Årsregnskapet* (9.utgave). Oslo: Gyldendal akademisk

Lov av 13.juni 1997 nr.44 Lov om aksjerselskaper (aksjeloven).

Lov av 17.juli 1998 nr. 56 Lov om årsregnskap m.v. (regnskapsloven).

McKee, T. E. (2005). *Earnings management: an executive perspective* (1.utgave). New York: South-Western Educational Publishing.

NRS 8 *God regnskapsskikk for små foretak* (November 2000). Oslo: Norsk RegnskapsStiftelse.

NRS 13 *Usikre forpliktelser og betingede eiendeler* (November 2000). Oslo: Norsk RegnskapsStiftelse.

NRS(V) *Regnskapsføring av inntekt* (Oktober 1996). Oslo: Norsk RegnskapsStiftelse.

NOU 1995:30 *Ny regnskapslov*. Utredning fra utvalget oppnevnt ved kongelig resolusjon av 16.mars 1990. Oslo: Finansdepartementet.

NOU 2003:23 *Evaluering av regnskapsloven*. Utredning fra utvalget oppnevnt ved kongelig resolusjon av 7.juni 2002. Oslo: Finansdepartementet.

Ronen, J. & Yaari, V. (2008). *Earnings management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research*. New York: Springer Science.

Ryan, B., Scapens, R. W. & Theobald, M. (2002). *Research Method & Methodology in Finance and Accounting* (2.utgave). New York: South-Western Cengage Learning.

Schillit, H. (2002). *Financial Shenanigans: How to detect accounting gimmicks & fraud in financial reports* (2.utgave). New York: McGraw Hill.

Thagaard, T. (2003). *Systematikk og innlevelse - En innføring i kvalitativ metode*. Bergen: Fagbokforlaget.

Thorbjørnsen, E. & Bråthen, H. (1996). *Bilbransjen – aktuelle problemstillinger*. Revisjon og Regnskap Nr.5. s. 208-215.

Watts, R. & Zimmermann, J. (1990). *Positive Accounting Theory: A ten year perspective*. The Accounting Review, Nr. 65. s. 131-156.

Internettkilder

[1] Dahl, J. (2009, 16.oktober). *Kjenner ikke reklamasjonsreglene*. Hentet: 04.04.2012

http://forbrukerportalen.no/Artikler/2008/kjenner_ikke_reklamasjonsreglene

[2] Monsrud, J. (2001, 22.februar). *Sterk vekst på 1990-tallet*. Hentet: 04.04.2012

http://www.ssb.no/magasinet/fire_hjul/art-2001-02-22-01.html

[3] Norges Automobil Forbund (2011, 22.februar). *Tryggere bilkjøp med garant*. Hentet: 08.02.2012

<http://www.naf.no/Alle-saker/NAF-eksperten/Lover-og-regler/Tryggere-bilkjøp-med-garanti/>

[4] Røed, G. (2003, 14.november). *Fem års reklamasjonsrett på bil*. Hentet: 11.04.2012

<http://forbrukerportalen.no/Artikler/forbrukerrapporten/2003/1067521502.16>

[5] Statistisk Sentralbyrå (2011, 13.april). *Flere biler tross økt antall vrakede*. Hentet: 14.04.2012

<http://www.ssb.no/bilreg/>

[6] Stoveland, P. H. (1999, april). *Garanti- og serviceavsetninger*. Hentet: 10.05.2012

<http://www.magma.no/garanti-og-serviceavsetninger>

[7] Trochim, W. M. (2006, 20.oktober). *Research methods knowledge base*. Hentet:
12.04.2012
<http://www.socialresearchmethods.net/kb/qualval.php>

VEDLEGG 1: INTERVJUGUIDE

Om intervjuobjektet:

- a. Stilling og rolle i selskapet
- b. Fartstid i selskapet
- c. Erfaringer med regnskap og årsoppgjør

Om service

Selger dere serviceavtaler som skal utføres i senere regnskapsperioder?

Hvis ja:

1. Hvordan regnskapsfører dere en slik transaksjon?
2. Hvorfor regnskapsføres det på denne måten?

Om garanti

Selger dere biler med fabrikkgaranti?

Hvis ja:

1. Får fabrikkgarantien noen regnskapsmessige konsekvenser for deres virksomhet?
2. Hvordan regnskapsføres dette?

Selger dere biler med garanti utenom fabrikkgaranti (eks. brukte biler) ?

Hvis ja:

1. Hvordan foregår den regnskapsmessige behandlingen av disse garantiene?
2. Hvilke prinsipper legges til grunn ved en eventuell avsetning?

Earnings management

Hvor mange i foretaket er direkte eller indirekte involvert i utformingen av årsregnskapet?

1. Hvilke titler og roller har disse?
2. Er styret innblandet i hvordan garanti- og serviceforpliktelser regnskapsføres?
3. Er ledelsen involvert i hvordan garanti- og serviceforpliktelser regnskapsføres?
4. Har det vært foretatt endring i regnskapsprinsipp de siste 5 årene, og i så fall; hvorfor?

Gis det informasjon om føring av service/garantiforpliktelser i notene?

Hvorfor?

VEDLEGG 2: INTERVJUSAMMENDRAG SERVICEFORPLIKTELSER

| | Regnskapsmessig behandling av serviceforpliktelser | Noteopplysning på området |
|----|--|----------------------------------|
| S1 | Serviceforpliktelser regnskapsføres som en uopptjent inntekt. Beløpet som føres som kortsiktig gjeld inneholder et fortjenesteelement. Fortjenesten gir resultateffekt når avtalen utløper. | Ja |
| S2 | Serviceforpliktelser regnskapsføres som en uopptjent inntekt. Beløpet som føres som kortsiktig gjeld tilsvarer estimerte kostnader for innfrielse av forpliktelsen. | Nei |
| S3 | Serviceforpliktelser regnskapsføres som en uopptjent inntekt. Beløpet som føres som kortsiktig gjeld tilsvarer estimerte kostnader for innfrielse av forpliktelsen. | Ja |
| L1 | — | Nei |
| L2 | Serviceforpliktelsen resultatføres i sin helhet ved avtaleinngåelse. Det foretas ingen avsetninger for forpliktelsen. Ved realisasjon av forpliktelsen, føres utgiften som en driftskostnad den periode den påløper. | Nei |
| L3 | Serviceforpliktelsen resultatføres i sin helhet ved avtaleinngåelse. Det foretas ingen avsetninger for forpliktelsen. Ved realisasjon av forpliktelsen, føres utgiften som en driftskostnad den periode den påløper. | Nei |
| L4 | — | Nei |

VEDLEGG 3: INTERVJUSAMMENDRAG GARANTIFORPLIKTELSER

| | Regnskapsmessig behandling fabrikkgaranti | Regnskapsmessig behandling bruktbilgaranti | Note- opplysning på området |
|-----------|---|--|--|
| S1 | Det foretas ingen avsetninger, siden garantiforpliktelsen dekkes fabrikk/importør Eventuelle kostnader resultatføres den perioden de påløper. | Det foretas avsetninger 1-2 ganger i året. Avsetningen estimeres med utgangspunkt i tidligere erfaringer. | Ja |
| S2 | Det foretas ingen avsetninger, siden garantiforpliktelsen dekkes fabrikk/importør Eventuelle kostnader resultatføres den perioden de påløper. | Det foretas ikke avsetninger. Eventuelle kostnader kostnadsføres når de påløper. Ved årsoppgjøret foretar de avsetninger for forventet tap på varelageret. | Nei |
| S3 | Det foretas ingen avsetninger, siden garantiforpliktelsen dekkes fabrikk/importør Eventuelle kostnader resultatføres den perioden de påløper. | Det foretas avsetninger ved årsoppgjøret. Avsetningen estimeres med utgangspunkt i tidligere erfaringer. | Ja |
| L1 | Det foretas ingen avsetninger, siden garantiforpliktelsen dekkes fabrikk/importør Eventuelle kostnader resultatføres den perioden de påløper. | Det foretas ingen avsetninger. Eventuelle kostnader resultatføres når de påløper. | Nei |
| L2 | Det foretas ingen avsetninger, siden garantiforpliktelsen dekkes fabrikk/importør Eventuelle kostnader resultatføres den perioden de påløper. | Det foretas ingen avsetninger. Eventuelle kostnader resultatføres når de påløper. | Nei |
| L3 | Det foretas ingen avsetninger, siden garantiforpliktelsen dekkes fabrikk/importør Eventuelle kostnader resultatføres den perioden de påløper. | Det foretas ingen avsetninger. Eventuelle kostnader resultatføres når de påløper. | Nei |
| L4 | Det foretas avsetninger for den delen av forpliktelsen bedriften ikke får dekket av fabrikk/importør. Avsetningene estimeres med utgangspunkt i tidligere erfaringer | Det foretas avsetninger ved årsoppgjøret. Avsetningene estimeres med utgangspunkt i tidligere erfaringer | Ja |