

## Regnskap i teori og praksis – del II

# Tvister og tapskontrakter i prosjektbaserte foretak

Når en tvistesak eller en tapskontrakt konstateres, hva forventes det da av ledelsens finansielle rapportering? Dette spørsmålet opplever vi at mange er opptatt av, og vi vil i artikkelen forsøke å gi noen svar.



Statsautorisert revisor  
**Svein Wiig**  
Partner KPMG  
Han er leder av KPMG Norges bransjegruppe for bygg, anlegg og eiendom.



Statsautorisert revisor  
**André Minge**  
Director KPMG  
Han er tilknyttet KPMG Norges bransjegruppe for bygg, anlegg og eiendom.

De synspunktene som kommer til uttrykk i artikkelen, står for artikkelforfatternes regning og kan ikke tillegges KPMG.

I del I av artikkelen tok vi for oss regelverket knyttet til regnskapsmessig behandling av tvistesaker for prosjektbaserte foretak innen NGAAP og IFRS. Del II vil ta for seg tilsvarende regelverk knyttet til behandling av tapskontrakter med hovedfokus på IFRS.

## Tapskontrakter

Det er flere drivere som påvirker lønnsomheten til et prosjekt og kan føre til at tapskontrakter oppstår. Det kan være interne forhold som at foretaket har kalkulert feil, mangel på tilfredsstillende ressurser til gjennomføring, eller at det er valgt å gå videre med feil type prosjekt eller kunde. Eksterne faktorer som økonomisk usikkerhet og økte utgifter kan forsterke de negative finansielle effektene av slike interne forhold.

Regnskapsmessig vil en forpliktelse alltid ha utgangspunkt i en inntråd hendelse og er dermed ikke betinget av foretakets fremtidige handlinger. Som følge av dette oppfyller ikke fremtidige driftstap definisjonen av en forpliktelse og de generelle innregningskriteriene for

avsetninger etter NRS 13 *Usikre forpliktelser og betingede eiendeler* eller IAS 37 *Avsetninger, betingede forpliktelser og betingede eiendeler*. Likevel skal det avsettes for tap på kontrakter, noe som kan anses som et unntak fra forbudet mot å avsette for fremtidige driftstap.<sup>1</sup> Og som en konsekvens av regnskapslovens grunnleggende forsiktighetsprinsipp som krever at urealisert tap skal resultatføres. Definisjonen av en tapskontrakt<sup>2</sup> er en «kontrakt der de uunnværlige utgiftene ved å oppfylle forpliktelsene i henhold til kontrakten, overstiger de økonomiske fordelene som forventes mottatt i henhold til samme kontrakt». Videre er det krav om at kontantstrømmene fra kontrakten er klart distinkt. Det vil si at kontantstrømmene fra kontrakten klart kan skilles fra øvrig virksomhet. Vår erfaring er at dette ofte vil være tilfellet for entreprisekontrakter hvor det er krav til bokføringspliktige å føre separat prosjekt-

regnskap.<sup>3</sup> Hvis ikke begge kriteriene er oppfylt, foretas ingen avsetning. Dette gjelder selv om prognosene for kontrakten viser fremtidige tap.

## Regnskapsbestemmelser og nyanser mellom NGAAP og IFRS

Anleggskontrakter er regulert i NRS 2 *Anleggskontrakter* og for tapskontrakter henviser standardens punkt 33 videre til NRS 13 punkt 3.1 og 7.1. I IFRS er tapskontrakter i hovedsak regulert i IAS 37 punkt 66-69. Når det gjelder finansielle instrumenter, «leasing» og forsikringskontrakter, anvendes henholdsvis IFRS 9, 16 og 17. For kontrakter som faller inn under IFRS 15 *Driftsinntekter fra kontrakter med kunder*, skal IAS 37 anvendes. IFRS-standardene gir mer veiledning sammenlignet med de norske regnskapsstandardene og vi vil i artikkelen ha fokus på IFRS, men det er vår oppfatning at det er få reelle forskjeller i praksis. «Constraints» i IFRS 15 vil kunne være en forskjell når det kommer til måling av de økonomiske fordelene som forventes under kontrakten, da

<sup>1</sup> Årsregnskapet i teori og praksis 2022 punkt 21.3.

<sup>2</sup> NRS 13 bruker begrepet «tapskontrakter» og IAS 37 «onerous contracts» som er oversatt til «tapsbringende kontrakt».

<sup>3</sup> Forskrift om bokføring § 8-1-3. Krav om prosjektregnskap for prosjekter med omsetningsverdi over 300 000.

NGAAP ikke har en tilsvarende forsiktighetsvurdering i NRS 2 *Anleggskontrakter*. I finansiell rapportering er det en viktig forskjell mellom IFRS og NGAAP. Et regnskap avlagt etter NGAAP medfører notekrav om gjenværende produksjon på tapskontrakter,<sup>4</sup> mens det ikke er pliktig å gi tilsvarende opplysninger etter IFRS.

Kjernespørsmålet er hvordan regnskapsstandardene skal anvendes i praksis for å kunne vurdere om en kontrakt er tapsbringende eller ikke.

Det første det må tas stilling til, er om kontrakten vil kunne termineres av entreprenøren, og hvilke økonomiske konsekvenser en eventuell terminering vil kunne få. I entreprisekontrakter etter Norsk Standard som NS 8405/8406/8407 fremkommer det at en terminering fra entreprenør vil være ansett som vesentlig mislighold av kontraktsforpliktelsen. NS-kontraktene inneholder bestemmelser om erstatningsansvar ved mangel på kontraktsarbeid og forpliktelse. Blir ikke mangelen utbedret innen frist fastsatt etter NS punkt 36.2 (rimelig frist), kan byggherre kreve at entreprenøren dekker utgiftene til at en annen entreprenør ferdigstiller kontraktsarbeidet.

NS-kontraktene inneholder bestemmelser om kompensasjon for både byggherre og entreprenør. En kansellering fra byggherre vil medføre at entreprenør skal kompenseres som om prosjektet var gjennomført. I tillegg vil det påløpe ytterligere utgifter med å kontrahere en ny entreprenør, som også skal ha fortjeneste på prosjektet.

Følgelig vil det ved bruk av NS-kontraktene ikke være et alternativ å terminere en kontrakt uten at det samtidig utbetales kompensasjon til motpart. Vår erfaring er også at det svært sjelden forekommer terminering av entreprisekontrakter.

### Uunngåelige utgifter

For videre å kunne vurdere om en kontrakt er tapsbringende, må det tas stilling til begrepet «uunngåelige utgifter for å møte forpliktelsen i kontrakten». Hva betyr uunngåelige utgifter, og er det et begrep som åpner for bruk av skjønn?

Uunngåelige utgifter er vurdert som det laveste av:

1. utgiftene ved å oppfylle kontraktsforpliktelsene og
2. utgifter ved å kansellere kontrakten.

Fra og med regnskapsåret 2022 er IAS 37 endret med formål å avklare utgiftsbegrepet som skal legges til grunn ved vurdering av tapskontrakter og direkte utgifter ved å oppfylle kontrakten. Før endringen var det uklart om det kun var marginale utgifter («incremental cost») som skulle inkluderes, for eksempel direkte lønns- og materialutgifter. Endringen i IAS 37 avklarte at både marginale utgifter og en fordeling av andre utgifter som er direkte knyttet til oppfyllelse av kontrakten skal inngå. Et eksempel på andre utgifter er avskrivninger av driftsmidler som benyttes til å oppfylle kontrakten. Etter endringen er det dermed flere utgifter som skal inkluderes i vurde-

ringen, og konsekvensene kan være økte tapsavsetninger sammenlignet med tidligere.

Vår erfaring fra praksis før endringen i IAS 37 var at entreprenører ved tapsavsetninger benyttet prognoser som også inkluderte utgifter utover marginale utgifter ved beregning av uunngåelige utgifter. Endringen fra 2022 har derfor etter vår oppfatning begrenset effekt på regnskapsføringen av entreprisekontrakter.

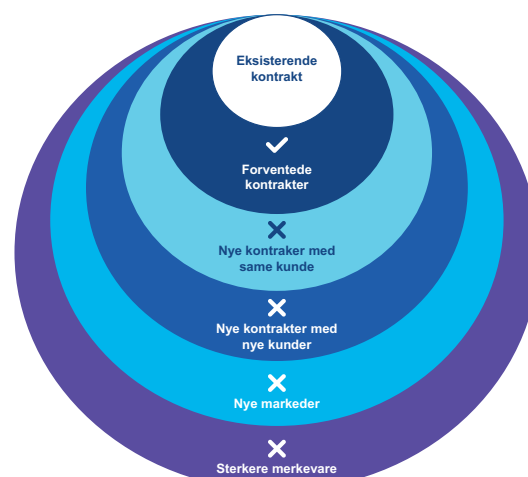
I praksis kan det være krevende å estimere utgiftene som påløper ved å oppfylle kontraktsforpliktelsene i en tapskontrakt. Det kan være utfordringer med prosjektering, gjennomføring, og endrede forutsetninger som medfører at utgiftene avviker betydelig fra de kalkulerte. Slike estimeringer er komplekse, inneholder subjektive vurderinger og vil følgelig være gjenstand for estimeringsusikkerhet. Det samme gjelder estimering av utgifter ved å terminere kontrakten. Dette fordi entreprenøren da vil være ansvarlig for utgiftene ved at en annen entreprenør gjennomfører kontraktsforpliktelsene. Det er opplagt at det vil påløpe ekstra utgifter ved å bytte entreprenør, og etter vår oppfatning er det ofte rasjonelt å fullføre kontrakten.

### Økonomiske fordeler som forventes

Etter å ha beregnet uunngåelige utgifter blir det neste steget å vurdere om de økonomiske fordelene overstiger de uunngåelige utgiftene.

Hvilke økonomiske fordeler utover kontraktsfestet omsetning som skal medtas når en vurderer om en kontrakt er tapsbringende, er ikke opplagt, og estimeringen kan kreve subjektive vurderinger.

I utgangspunktet måles de økonomiske fordelene som netto nåverdi av forventede fremtidige kontantstrømmer relatert til kontrakten. Vi mener at dette vil inkludere forventede kontantstrømmer mot samme motpart, for eksempel gjennom en rammeavtale. Nye kontrakter med samme kunde, verdi knyttet til etablering i nytt marked og sterkere merkevare, er eksempler på forhold som ikke kan tas med som økonomiske fordeler når en vurderer om en kontrakt er tapsbringende. Følgende er illustrert i figuren nedenfor:



<sup>4</sup> NRS 2 Anleggskontrakter pkt. 34 og 51 c.

I den grad det er omtvistede krav knyttet til kontrakten, vurderes kravene til inntektsføring som redegjort for i del I av vår artikkel<sup>5</sup> og vi viser derfor til denne for vurdering av eventuelle omtvistede krav.

#### Constraints/begrensninger

Noe som ikke er opplagt er hvilke økonomiske fordeler som kan inkluderes i vurderingen av om kontrakten er tapsbringende, det vil si om «constraints» (begrensninger) i IFRS 15 må følges eller ikke. «Constraints» er en forsiktighetsvurdering i IFRS 15.56-58 hvor det er krav om å vurdere flere faktorer, og om disse har en begrenset effekt for måling av variabel vurdering. Formålet med forsiktighetsvurderingen er å unngå at inntekt må reverseres når usikkerheten er avklart. Vår erfaring er at foretakene ofte anvender samme beløp som i prognosene<sup>6</sup> til entreprisekontraktene og dermed anvender «constraints».

Det fremgår av IFRS 15 punkt 102 om verdifall på balanseførte kontraktsutgifter at det skal ses bort ifra avsnittet om «constraints» når en vurderer vederlag som et foretak forventer å motta. Dette taler for at avsnittet om «constraints» også kan sees bort fra når en anslår økonomiske fordeler for å vurdere om en kontrakt er tapsbringende. Følgelig kan entreprenører som benytter prognoser som grunnlag for tapsavsetninger legge til grunn en noe konservativ vurdering av økonomiske fordeler ved anvendelsen av standarden. For foretak som rapporterer etter NGAAP, er det ikke tilsvarende forsiktighetsvurdering som i IFRS 15 utover det grunnleggende forsiktighetsprinsippet.

#### Forventede kontrakter

Hva som skal til for å inkludere forventede kontrakter, som for eksempel en kontraktsmodifikasjon som gir økonomiske fordeler, er en skjønnsmessig vurdering. IAS 37 gir ingen veiledning om hvordan dette kan gjøres. Etter vårt syn kan foretakene inkludere forventede kontraktsmodifikasjoner

under visse omstendigheter og når det er rimelig sikkert at kontraktsmodifikasjon blir godkjent.

Vår erfaring med entreprisekontrakter, hvor det foreligger behov for å vurdere om en kontrakt er tapsbringende, er at det kan være komplekse vurderinger av de økonomiske fordelene som forventes. Det kan være forhold hos byggherre eller totalentreprenør som gjør at utførende entreprenør eller underentreprenør ikke får gjennomført prosjektet som planlagt. Forseringssituasjoner, forsinkelser og andre forhold medfører at utgifter må tas når de påløper, mens kompensasjonen for

dette ofte ikke er endelig avklart for partene enes om sluttoppgjør. Komplexiteten og estimeringsusikkerheten fordrer at foretakene har robuste rutiner knyttet til å estimere økonomiske fordeler. Ved stor estimeringsusikkerhet anbefaler vi foretakene å innhente vurderinger av eksperter innen relevante fag, som tekniske og juridiske, for å underbygge estimatet.

Etter å ha vurdert både utgifter- og inntektssiden av kontrakten, gjøres det en avsetning så fremt utgiftene overstiger de økonomiske fordelene som ventes i kontrakten.

#### Test av gjenvinnbart beløp for relaterte eiendeler

En tapsbringende kontrakt kan indikere at det kan foreligge verdifall på driftsmidler og andre eiendeler som benyttes i kontrakten, og disse skal derfor testes for verdifall før det gjøres tapsavsetning. Test av verdifall gjøres i samsvar med henholdsvis IAS 36 eller IAS 2 for driftsmidler og varelager. I henhold til NRS 13 punkt 7.2 må behovet for å foreta nedskrivninger på anleggsmidler vurderes før det gjøres avsetning. I den grad det er aktiverte utgifter på kontrakten, skal disse nedskrives før det foretas avsetning.

## Et praktisk eksempel

### Foretaket B har inngått en bygg- og anleggskontrakt med kunde C

Kontrakten regnskapsføres etter IFRS 15. Dette medfører at en må anvende IAS 37 for å vurdere om kontrakten er tapsbringende. B kan terminere kontrakten med C, men må betale en kompensasjon på 100. Foretak B er ikke tapsbringende som foretak, og i B sitt tilfelle er kontantstrømmen i kontrakten klart distinkt. B utfører nedskrivningstest av maskiner og anlegg som benyttes i kontrakten med C. B konkluderer med at det ikke foreligger nedskrivningsbehov. B estimerer uunngåelige utgifter for å oppfylle kontrakten til 350. De totale økonomiske fordelene som tilfaller kontrakten, estimerer B til 300. Oppsummert har B utgifter som overstiger forventede inntekter med 50. B velger å gjennomføre kontrakten for å unngå kompensasjon på 100, identifiserer kontrakten som tapsbringende, og bokfører 50 som avsetning.

#### Tapskontrakter – bransjepraksis

Ovenfor parkerte vi muligheten til å terminere en kontrakt uten at det utbetales kompensasjon til motpart. Dette fordi det normalt ikke vil være et reelt alternativ å terminere kontrakten da den økonomiske usikkerheten av terminering vil overstige usikkerheten

med å fullføre kontrakten for både byggherre og entreprenør.

Den første vurderingen foretakene møter som inkluderer subjektivitet, er knyttet til begrepet uunngåelige utgifter. Når entreprenører beregner uunngåelige utgifter ved å fullføre kontrakten, er det som oftest prognos-

<sup>5</sup> Revisjon og Regnskap nr. 2, 2023.

<sup>6</sup> Prognosene som benyttes for inntektsføring over tid.

tiserte utgifter som legges til grunn. Dette vil etter vår oppfatning inkludere direkte lønns- og materialutgifter og andre direkte utgifter knyttet til oppfyllelse av kontrakten. Følgelig vil ikke endringen av IAS 37 føre til noen materiell endring i hvordan entreprenører beregner og vurderer uunngåelige utgifter sammenlignet med tidligere praksis. For de foretakene som har gjort en selvstendig vurdering for å vurdere om en kontrakt er tapsbringende, er det nå oppklart hvilket utgiftsbegrep som skal legges til grunn.

### Vanskelig å estimere gjenværende kostnader

I praksis er vår erfaring at det er særlig de gjenværende kostnadene for å fullføre kontrakten som er vanskelig å estimere. Dette fordi det kan være eksterne forhold som ligger utenfor foretakets kontroll som påvirker estimeringen, for eksempel stigende priser eller været. I tillegg kan interne faktorer som har medført at kontrakten identifiseres som tapskontrakt vanskeliggjøre estimeringen, som bytte av nøkkelpersonell på prosjektet, undervurdering av kompleksitet i utførelse og nye geografiske lokasjoner.

### Subjektive vurderinger

Ved måling av økonomiske fordeler vil det ofte være at entreprenørene har krav mot byggherre. Målingen av de økonomiske fordelene ved vurderingen om en kontrakt er tapsbringende, er derfor gjerne preget av subjektivitet. Følgelig vil entreprenører som har en konservativ tilnærming til økonomiske fordeler, bokføre større tapsavsetninger enn entreprenører som er mer optimistiske i sine vurderinger. Som redegjort for i vår artikkel nr. 1 er bransjepraksis for inntektsføring av omtvistede krav varierende. Spennet går fra det mer «konservative» til det mer «optimistiske». I den grad entreprenører benytter prognosene til å vurdere økonomiske fordeler, vil vurderingen også påvirke om en kontrakt er tapsbringende.

### Få skreddersydde driftsmidler

Når det gjelder nedskrivning av driftsmidler som er i bruk på en tapskontrakt, ser vi at dette sjelden er en pro-



*I den grad en kontrakt har vesentlig spesialbygde driftsmidler, for eksempel en tunnelboremaskin, er det større sannsynlighet for nedskrivning av driftsmiddel som er i bruk i en tapskontrakt.*

blemstilling. Dette fordi få driftsmidler er «skreddersøm» til enkelte prosjekter og vil kunne overføres til andre prosjekter eller selges til en verdi +/- bokført verdi. I den grad kontrakten har vesentlig spesialbygde driftsmidler, for eksempel en tunnelboremaskin, kan problemstillingen likevel være aktuell. Ofte vil slike spesialbygde driftsmidler også ha en vesentlig bokført verdi. En nedskrivning<sup>7</sup> av disse i kombinasjon med en avsetning på tapskontrakten vil dermed kunne medføre en vesentlig regnskapsmessig konsekvens.

### Oppsummering

Formålet med artikkelen er å gi en praktisk innføring i anvendelse av regnskapsstandardene for å vurdere om en kontrakt er tapsbringende eller ikke. Både vurdering av uunngåelige utgifter og økonomiske fordeler innebærer subjektive vurderinger. Etter vår oppfatning er det viktig at ledelsen har etablert gode rutiner, prosesser og en hensiktsmessig internkontroll for å identifisere potensielle tapskontrakter og å underbygge og dokumentere estimeringen av disse subjektive vurderin-

gene. Dette fordi tapskontrakter kan ha stor betydning for den finansielle rapporteringen og kan påvirke flere nøkkeltall.

Det er en rekke fellestrekk i regelverket for NGAAP og IFRS, og etter vår oppfatning vil vurderingen i mange tilfeller bli sammenfallende, men med enkelte unntak redegjort for ovenfor.

En riktig og ensartet prinsippanvendelse over tid være avgjørende for at foretakets finansielle rapportering skal være transparent og gi brukerne verdi. Tapskontrakter vil være særlig relevant i tider med svake konjunkturutsikter, og ved identifisering av en eller flere tapskontrakter kan det medføre nedjusteringer av inntjeningsestimater som er kommunisert til markedet. Dette vil igjen påvirke brukernes tillit til den finansielle rapporteringen. Følgelig er det vår anbefaling at identifisering og dokumentasjon av tapskontrakter bør være høyt på både ledelsens og styrets agenda.

<sup>7</sup> Kan være nedskrivningsbehov uten at det er behov for avsetning til tapskontrakt.