

De jaarrekening als bedrijfseconomisch kompas?

Prof. Dr. L. Traas

1 Inleiding en samenvatting

Algemeen wordt erkend dat een jaarrekening inclusief de bijbehorende toelichting, twee functies heeft te vervullen. Door middel van de jaarrekening (en het jaarverslag) legt de leiding van een onderneming verantwoording af over het gevoerde beleid aan de eigenaren en eventuele andere verantwoordingsgerechtigden. Dat is de verantwoordingsfunctie.

Tegelijkertijd moet de jaarrekening (en het jaarverslag) ook de informatiebron bij uitstek vormen voor eigenaren en andere belanghebbenden, bij het nemen van beslissingen met betrekking tot de onderneming. Dit is de beslissingsondersteunende functie van de jaarrekening. De beslissingen waar het hier om gaat zijn met name beleggingsbeslissingen, investerings- en kredietverleningsbeslissingen, beslissingen over arbeidsovereenkomsten, het aangaan van leveranciers- en afnemersrelaties, enzovoort.

In de Engelstalige literatuur gebruikt men voor de hier bedoelde functies van de jaarrekening veelal de termen 'stewardship' en 'decisionusefulness'. Het is de bedoeling in deze bijdrage na te gaan of de beslissingsondersteunende functie van de jaarrekening, onder de huidige omstandigheden en bij de thans geldende verslaggevingsregels en -richtlijnen, voldoende tot zijn recht kan komen. De opbouw van het artikel is als volgt.

Allereerst wordt nagegaan welk soort informatie de jaarrekening dient te verschaffen, wil deze steun kunnen geven aan de beleggings- en andere beslissingen van belanghebbenden.

Vervolgens zal blijken dat er enkele *structurele* problemen zijn die het goed vervullen van de beslissingsondersteunende functie bemoeilijken. Deze structurele problemen vinden hun oorzaak met name in het comptabele karakter van jaarrekeninginformatie. Indien de informatiegebruikers zich echter bewust zijn van deze structurele problemen zal de beslissingsondersteunende functie van de jaarrekening er niet ernstig door worden belemmerd.

Aansluitend op de structurele problemen worden een aantal *actuele* problemen aan de orde gesteld. Deze actuele problemen zijn een gevolg van recente veranderingen in de technologische en economische omstandigheden waaronder ondernemingen (moeten) werken. De genoemde actuele problemen bedreigen wel in ernstige mate de beslissingsondersteunende functie van de jaarrekening. De belangrijkste factor in dit verband is de zich in toenemende mate manifesterende verwatering van het onderscheid tussen 'investering' en 'kosten'. Door deze verwatering wordt het fundament van de jaarrekening aangetast. Daarnaast worden ook nog enkele andere tekortkomingenesignaleerd die een gevolg zijn van de veranderde externe omstandigheden.

De nogal negatieve conclusies die de bespreking van de actuele problemen oplevert, wordt gevolgd door een verkenning van de mogelijkheden tot verbetering. Vastgesteld wordt dat bij het

Prof. Dr. L. Traas studeerde Bedrijfseconomie aan de Nederlandsche Economische Hogeschool te Rotterdam. Doctoraal examen in 1957. Promotie in 1967. Sinds 1969 hoogleraar Bedrijfseconomie aan de Vrije Universiteit te Amsterdam.

in praktijk brengen van oplossingen, wet en regelgeving en ook jurisprudentie waarschijnlijk maar een bescheiden rol kunnen spelen en soms zelfs remmend zullen werken. Daarom wordt bepleit het proces te revitaliseren dat ook in de jaren vijftig en zestig in ons land voor een gestage verbetering van de jaarverslaggeving zorgde. Bovendien wordt ervoor gepleit de gewenste verbetering in de jaarverslaggeving tot stand te brengen door inhoudelijk aan te sluiten bij het conceptuele raamwerk van 'Management Accounting'.

2 Beslissingsondersteunende informatie

De eerste bedrijfseconomische onderzoekers die hebben geprobeerd invulling te geven aan het begrip 'decisionusefulness', hebben dit gedaan vanuit de beslissingsmodellen van de gebruikers van de jaarrekening. Deze aanpak is echter in zijn zuivere vorm al vrij snel vastgelopen, omdat niet duidelijk was hoever men met informatie verstrekken zou moeten gaan (zouden alle wensen gehonoreerd moeten worden?). Ook was niet duidelijk welke belanghebbenden – in geval van niet parallel lopende informatiebehoeften – prioriteit dienden te krijgen. En tenslotte bleef een open vraag of normatieve dan wel daadwerkelijk gehanteerde beslissingsmodellen, dienden te worden gebruikt.

Om vast te stellen wat beslissingsondersteunende informatie dient in te houden zal daarom een ander uitgangspunt moeten worden gekozen. Mijns inziens dient dat uitgangspunt te zijn het karakteriseren van de 'levensvatbaarheid' van de onderneming. Willen belanghebbenden gefundeerde beslissingen kunnen nemen met betrekking tot een onderneming, dan zullen ze inzicht moeten hebben in de 'levensvatbaarheid' van die onderneming. Voor belanghebbenden is het ook legitiem om een verslaggeving te verlangen die dit inzicht biedt. Want alleen als dit inzicht aanwezig is kan onze gedecentraliseerde, op 'private enterprise' gebaseerde samenleving naar behoren functioneren; alleen dan kan bijvoorbeeld de vermogensmarkt zijn selecterende werking goed vervullen.

Wat is bedrijfseconomisch gezien bepalend voor

de levensvatbaarheid van een onderneming? Naar mijn mening hangt de levensvatbaarheid af van twee elementen, die gedeeltelijk in elkaars verlengde liggen, namelijk 'winstgevendheid' en 'financiële kracht'. Winstgevendheid geeft weer de effectiviteit van de activiteiten waarop de onderneming zich heeft toegelegd. Financiële kracht brengt tot uitdrukking in hoeverre de onderneming beschikt over weerstandsvermogen om tegenvallers op te vangen en over elasticiteit om de kansen die zich voordoen te benutten.

Voor het meten van die beide grootheden zijn maatstaven ontwikkeld in de vorm van zogenaamde 'prestatie-indicatoren'. Aan de vraag wat precies de beste indicatoren zijn wordt hier voorbijgegaan; voor het onderhavige vraagstuk is dat niet van belang. Volstaan wordt met het introduceren van een representatieve set van indicatoren; 'representatief' in de zin dat deze in de praktijk veel worden gebruikt en – naar het mij toeschijnt – ook de belangrijkste dimensies van 'winstgevendheid' en financiële kracht' omvatten.

Voor meting van de 'winstgevendheid' kunnen worden gebruikt:

- 1 rentabiliteit totaal vermogen,
- 2 idem eigen vermogen,
- 3 winst per aandeel.

De 'financiële kracht' van een onderneming kan worden weergegeven met behulp van:

- 4 de rentedekking,
- 5 de cash-flowdekking,
- 6 de verhouding eigen vermogen/totaal vermogen.

Met betrekking tot elk van deze prestatie-indicatoren een korte toelichting:

De rentabiliteit op totaal vermogen – gedefinieerd als bedrijfsresultaat in procenten van het totale vermogen – geeft de winstgevendheid weer van de onderneming als totaliteit; dat wil zeggen, van de onderneming als technisch/commerciële eenheid los van de financieringswijze.

Het tweede kengetal – nettowinst in procenten van het eigen vermogen – laat de winstgevend-

heid zien van de onderneming als financiële entiteit.

De winst per aandeel reflecteert het resultaat per participatiebewijs en vormt als zodanig het vertrekpunt voor de bepaling van de aandelenwaarde.

Rentedekking en cashflowdekking – gedefinieerd respectievelijk als bedrijfsresultaat gedeeld door rente en cashflow gedeeld door aflosbare leningen – tonen de draagkracht van de onderneming voor respectievelijk rente- en aflossingsverplichtingen.

De verhouding eigen vermogen totaal vermogen tenslotte geeft een indruk van de zekerheden in de balans.

De genoemde aspecten zijn stuk voor stuk van betekenis voor het beoordelen van de levensvatbaarheid van de onderneming en kunnen zonder verlies aan informatieve waarde niet in een kleiner aantal kengetallen worden samengevat. Anderzijds geldt dat er nog wel meer aspecten zijn waar bij de beoordeling enig gewicht aan kan worden toegekend. Deze blijven hier echter onbesproken. De vermelde groep van zes wordt voldoende representatief geacht.

De genoemde indicatoren kunnen in beginsel alle op basis van gegevens uit de jaarrekening worden gekwantificeerd. Dit betekent echter nog niet dat de jaarrekening dan kennelijk de beslissingsondersteunende functie perfect vervult. Om een gedegen oordeel over de levensvatbaarheid te kunnen geven dienen aanvullende eisen te worden gesteld. De kwantitatieve waarden van de gebruikte indicatoren moeten zodanig zijn dat deze een drietal vergelijkingen mogelijk maken, namelijk:

- tijdsvergelijking,
- bedrijfsvergelijking en
- (markt)normvergelijking.

Voor een goede vergelijking is vereist dat als de indicatoren – in de loop van de tijd, in vergelijking met andere bedrijven en in vergelijking met opgestelde normen – een hogere of een lagere waarde te zien geven, dit als een ondubbelzinnig teken opgevat moet kunnen worden dat het dan ook werkelijk beter respectievelijk slechter gaat dan in

de als vergelijkingsbasis genoemde situatie. Het mogelijk maken van deze drie vergelijkingen vormt de essentie van de beslissingsondersteunende of kompasfunctie van de jaarrekening. Ook in mechanische of elektronische besturingssystemen vormen de genoemde drie vergelijkingen in het algemeen de kern van het regelmechanisme.

3 Structurele beoordelingsproblemen

Helaas is het zo dat met geen enkele van de genoemde zes indicatoren, de drie vergelijkingen zonder problemen kunnen worden gemaakt. Anders gezegd: bij geen van de zes indicatoren kan zonder meer worden aangenomen dat de vergelijking steeds een betrouwbaar en ondubbelzinnig antwoord zal opleveren op de vraag of het beter dan wel slechter gaat dan in de basissituatie.

Enkele voorbeelden om dit te verduidelijken.

Tijdsvergelijking aan de hand van 'rentabiliteit totaal vermogen' is niet betrouwbaar, omdat, naarmate een onderneming ouder wordt, de boekwaarde van de vaste activa – en dus het totale vermogen – gewoonlijk zal dalen. Bij overigens gelijkblijvende omstandigheden zal daardoor de rentabiliteit van jaar tot jaar toenemen. Dit is dan echter geen teken dat de onderneming het beter doet en de levensvatbaarheid toeneemt. Want bij 'voor het overige gelijkblijvende omstandigheden' verandert er aan het prestatieniveau per definitie niets: de resultaten blijven gelijk, ze worden alleen gerelateerd aan een steeds kleiner wordende investeringsbasis. Slechts in geval de activa een zogenoemd 'ideaalcomplex' zouden vormen, zou de genoemde vertekening zich niet voordoen.

Ook tijdsvergelijking op basis van 'rentabiliteit eigen vermogen' is niet zonder problemen. Dit rentabiliteitscijfer staat immers onder invloed van de hefboomwerking; dus van de mate waarin met vreemd vermogen wordt gefinancierd. Veranderingen in de rentabiliteit op het eigen vermogen zijn daardoor nimmer eenduidig: ze kunnen het gevolg zijn van betere of slechtere operationele prestaties, maar ook van veranderingen in de financieringsstructuur.

De grootste problemen bij tijdsvergelijking levert de winst per aandeel. Het verloop van de winst per aandeel in de tijd wordt uiteraard beïnvloed door het aantal uitstaande aandelen dat kan wijzigen door uitgifte of door inkoop. Maar deze invloed is zo evident dat daaruit geen interpretatieproblemen voortvloeien. Bovendien kan er heel gemakkelijk voor worden gecorrigeerd. Belangrijker is daarom dat het verloop van de winst per aandeel ook onder invloed staat van het dividendbeleid. Is de 'pay-out' laag – dus wordt relatief veel winst ingehouden – dan zal in het daarop volgende jaar – alle overige omstandigheden gelijkblijvend – de winst per aandeel relatief sterker omhoog moeten gaan dan bij een onderneming met een hoge 'pay-out'. Immers in dat volgende jaar zal de inhouding rendement gaan opleveren en dit rendement zal de totale winst – en dus ook de winst per aandeel – bij de onderneming met de lage 'pay-out' relatief sterk verhogen.

Een teken dat deze laatste onderneming het relatief beter doet is dit echter niet. De relatief sterk gestegen winst per aandeel is eenvoudig een reflectie van de relatief sterke stijging van het eigen vermogen. De trots waarmee directies soms wijzen op de gestaag stijgende winsten per aandeel in hun onderneming, is dan ook vaak misplaatst. Voor de aandeelhouders is het immers geheel of gedeeltelijk een 'sigaar uit eigen doos'. Aandeelhouders hebben de winsten in de onderneming gelaten en mogen dan uiteraard verwachten dat de onderneming daar iets nuttigs mee doet. Tijdsvergelijking aan de hand van cijfers over de winst per aandeel is dus niet goed mogelijk. Overigens is het natuurlijk wel zo, dat een stijging van de winst per aandeel op zichzelf genomen een positief signaal is en omgekeerd. Het blijkt alleen dat het geen nauwkeurig signaal is.

De indicatoren voor het beoordelen van de financiële kracht van een onderneming ondergaan ongeveer dezelfde invloeden als de winstgevendheidsindicatoren. Ook deze indicatoren moeten daarom bij tijdsvergelijking met voorzichtigheid worden gehanteerd.

Bedrijfsvergelijking wordt vanzelfsprekend bemoeilijkt door de verschillen in (waarderings)-

grondslagen bij de betreffende bedrijven. Soms kan de analist daar zelfstandig enigszins voor corrigeren, maar veelal is dat toch slechts in beperkte mate mogelijk, zodat de uitkomsten niet te absoluut moeten worden genomen.

(Markt)normvergelijking kent zijn eigen problematiek. Op het terrein van de winstgevendheid moet de marktnorm gebaseerd worden op de rentabiliteitsseis die de beleggers/investeerders op de vermogensmarkt kunnen realiseren. Dit is de uit de financieringstheorie bekende 'cost of capital'. Het afleiden daarvan uit marktgegevens is echter een moeilijke opgave. Maar bovendien zit men met het probleem dat de belegger denkt in termen van 'dividend en koerswinst', terwijl de onderneming haar rentabiliteit meet op basis van nettowinst (of bedrijfsresultaat). Die twee termen dekken elkaar dus niet. Ze sluiten naadloos op elkaar aan als 'koerswinst' en 'ingehouden winst' exact gelijk aan elkaar zouden zijn. Dit hoeft echter bepaald niet altijd het geval te zijn, hoewel ze op lange termijn moeilijk al te ver uit elkaar kunnen blijven liggen.

De moeilijkheid bij normvergelijking met betrekking tot de financiële kracht van ondernemingen is dat er op het punt van de financieringsverhoudingen geen harde (markt)normen zijn. Er zijn wel ervaringsregels (vuistregels) die een grenswaarde aangeven waarbij een gevarenszone geacht wordt te beginnen. Een voorbeeld daarvan is de wel gehanteerde regel dat de rentedekking minstens 3 moet zijn en de cash-flow dekking minstens 0.25. Voor de verhouding eigen vermogen/totaal vermogen worden eveneens kritische waarden genoemd; afhankelijk van de bedrijfstak en het type onderneming meestal gelegen tussen de 20 en 40 procent.

Harder worden de normen wanneer deze het karakter krijgen van door de ondernemingsleiding geformuleerde doelstellingen die ook naar buiten bekend worden gemaakt. De analist kan dan vaststellen in hoeverre een onderneming erin slaagt de eigen normen te halen; dit geldt zowel voor 'winstgevendheid' als voor 'financiële kracht'.

Al met al moet uit het vorenstaande worden geconcludeerd dat zich bij het meten en beoorde-

len van 'winstgevendheid' en 'financiële kracht' een aantal problemen voordoet die nopen tot een zorgvuldige interpretatie van de verkregen kwantitatieve uitkomsten. Bij het stellen van een diagnose over de levensvatbaarheid van een onderneming zal men daarom voorzichtig te werk moeten gaan en al te absolute uitspraken moeten vermijden. De problemen zijn echter bepaald niet zo ernstig dat daardoor de beslissingsondersteunende functie niet uit de verf kan komen; er valt met de genoemde problemen wel te leven.

4 Actuele beoordelingsproblemen

Bij de bespreking van de structurele problemen in de vorige paragraaf is er stilzwijgend van uitgegaan dat de twee centrale grootheden in de jaarrekening – vermogen en resultaat – steeds perfect voldoen aan het voor de jaarrekening zo cruciale principe van 'accrual accounting'. Dit principe houdt het volgende in. In de eerste plaats dat het perioderesultaat zuiver weergeeft wat met de omzet in de betreffende periode werd verdiend nadat op die omzet alle daarmee oorzakelijk verbonden kosten in mindering zijn gebracht en nadat tevens als kosten zijn afgetrokken alle in de betreffende periode opgeofferde waarden die zijn besteed aan zaken die – naar is gebleken – als 'niet opgegane vliegers' zijn te beschouwen.

In de tweede plaats houdt het 'accrual principe' in dat alle operationele uitgaven die niet oorzakelijk met de omzet van de verslagperiode zijn verbonden en evenmin als 'niet opgegane vliegers' zijn te beschouwen, als 'economic resources' op de balans worden geactiveerd; hetzij als materiële, hetzij als immateriële activa.

Met andere woorden – en dat is de kern van waar het hier om gaat – alle operationele uitgaven die niet zijn gemaakt voor de huidige omzet en die ook niet – op het moment van de verslaggeving – als weggegooid geld kunnen worden beschouwd, moeten zijn gedaan ten behoeve van de toekomst. Het zijn dus investeringen en ze dienen daarom als zodanig op de balans te worden opgenomen.

Hebben de begrippen 'kosten' en 'investeringen' – en de daarmee corresponderende grootheden 'resultaat' en 'vermogen' – exact de inhoud vol-

gens het ideaalbeeld van 'accrual accounting' dan levert een bedrijfseconomische analyse zoals beschreven in de vorige paragraaf, zinvolle informatie op. Bij onzuivere begrippen wordt dit echter anders. En jammer genoeg moet worden geconstateerd dat door een aantal oorzaken die zich met name in de afgelopen jaren manifesteerden, steeds minder aan de strikte eisen van 'accrual accounting' wordt voldaan. Als afgezien wordt van verspillingen, passen in het ideaalbeeld van 'accrual accounting' maar twee soorten kosten: causaal met de *huidige* periode verbonden kosten opgenomen in de resultatenrekening en causaal met de *toekomst* verbonden kosten geactiveerd op de balans. Er is langzamerhand in de praktijk een derde categorie kosten ontstaan, namelijk met de *toekomst* verbonden kosten die *niet* worden geactiveerd op de balans maar worden afgetrokken in de resultatenrekening of zelfs rechtstreeks op het vermogen in mindering worden gebracht. Het gaat hier om kosten die men vanwege het voorzichtigheidsprincipe of om redenen van verslaggevingspolitiek niet als bezit wil activeren. Gedacht moet worden aan research- en ontwikkelingskosten, commerciële ontwikkelingskosten, investeringen in 'software', betaalde goodwill, enzovoort.

Zolang deze 'derde categorie kosten' maar van beperkte betekenis blijft is de versturende invloed ervan nog wel te overkomen. Ook zijn de problemen te overzien als sprake is van een min of meer stationaire situatie waarbij van periode tot periode ongeveer gelijke bedragen voor dit soort kosten ten laste van de resultatenrekening worden gebracht. In dit laatste geval immers klopt het resultaat, maar zal alleen het vermogen te laag worden weergegeven. Helaas moet worden vastgesteld dat zeker in het afgelopen decennium de omvang van 'derde-categorie-kosten' sterk is toegenomen en dat daarbij in het algemeen niet van een min of meer stationaire situatie kan worden gesproken.

Achterliggende oorzaken

Een drietal oorzaken kunnen in dit verband worden genoemd.

– In de eerste plaats de sterk toegenomen investeringen in immateriële activa vergeleken met

materiële activa. Het is al weer een aantal jaren geleden dat Siemens in zijn jaarverslag berichtte dat op jaarbasis de investeringen in 'soft ware' (bedoeld in ruime zin) die in 'hard ware' hadden overtroffen.

Investerings in immateriële activa worden in het algemeen niet geactiveerd, ook al is duidelijk dat het geen 'niet opgegangene vliegers' zijn. Dit betekent dat relatief steeds meer investeringen rechtstreeks in de resultatenrekening verdwijnen.

– Een tweede oorzaak van onzuiverheid in de kernbegrippen is de in Nederland vrij algemeen gevolgde praktijk om de bij fusies of overnemingen betaalde goodwill rechtstreeks af te boeken van het eigen vermogen. Dit administratieve gebruik betekent dat uitgaven gedaan ten behoeve van de toekomst, niet alleen niet als bezit in de balans verschijnen, maar ook niet in de resultatenrekening komen. Wél vermindert het eigen vermogen erdoor zodat de rentabiliteit er per saldo dubbel door verbetert.

Dat deze administratieve praktijk tot substantiële verstoringen van het inzicht kan leiden moge blijken uit de jaarverslagen van grote uitgeverijmaatschappijen, zoals Elsevier en Wolters Kluwer. Ook Unilever vormt een frappante illustratie. Het is interessant even stil te staan bij de voor dit concern geldende rentabiliteitscijfers. Unilever heeft in het recente verleden omvangrijke acquisities gepleegd en de daarbij betaalde goodwill rechtstreeks op het eigen vermogen in mindering gebracht. Mede daardoor werd blijkens het jaarverslag over 1989, in dat jaar een zeer hoge rentabiliteit op het eigen vermogen bereikt van ruim 35 %.

Ten behoeve van Amerikaanse aandeelhouders verschaft Unilever ook informatie aan de SEC, gebaseerd op Amerikaanse waarderingsgrondslagen. Deze grondslagen staan afboeking van goodwill op het eigen vermogen niet toe maar eisen activering en afschrijving over een tijdvak van maximaal 40 jaar. Op basis van de Amerikaanse cijfers resulteert voor Unilever in 1989 een rentabiliteit op het eigen vermogen van ongeveer 18 %.

Zou men niet de Amerikaanse afschrijvingsregels volgen maar uitgaan van de in ons land geldende

regel dat goodwill binnen 5 jaar moet worden afgeschreven (tenzij expliciet wordt aangegeven dat een langere levensduur geldt) dan zou een rentabiliteit op het eigen vermogen hebben gegolden van ongeveer 9 %.

Het behoeft geen betoog dat als er verschillen mogelijk zijn van een dergelijke orde van grootte de informatieve waarde van een analyse als besproken in de vorige paragraaf dubieus wordt.

– Een derde oorzaak van verstoring in de basisgroottheden vormt de wijze, waarop ingrijpende herstructureringen veelal administratief worden verwerkt. Een veel voorkomende praktijk is dat bij herstructurering in één keer grote bedragen van de activa waren afgeboekt dan wel in een herstructureringsvoorziening worden gestopt. De meest spectaculaire voorbeelden daarvan zijn de afboeking op schepen en ander materieel enkele jaren geleden bij NedLloyd en de meer recente herstructurering bij Philips. Het is zeer onwaarschijnlijk dat de imposante bedragen die bij deze operaties in een bepaald jaar ineens worden afgeboekt (overigens wél via het resultaat) de nadelige gevolgen vormen van omstandigheden die zich in het betreffende jaar voordeden c.q. openbaarden. In feite vindt hier het omgekeerde plaats van wat onder de beide vorige punten werd gesignaleerd: daar was sprake van een 'versterking' van de onderneming die niet als investering werd getoond. Hier vindt in een aantal voorafgaande jaren een 'verzwakking' plaats die in die jaren niet als vermindering van het resultaat naar voren komt. De achteruitgang wordt geregistreerd als een 'capital loss' – als een 'eenmalige' schok – en daarna gaat men administratief weer over tot de orde van de dag. In werkelijkheid is er echter veelal sprake van een geleidelijk proces van neergang en (hopelijk) weer opgang. Waarbij overigens voor de buitenstaander het inzicht in het proces van opgang wordt bemoeilijkt, omdat deze niet kan overzien in hoeverre de onderneming bij het kwantificeren van de 'capital loss' mogelijk toch wat te ver is doorgeschoten en daarvan naderhand in de resultatenrekening kan profiteren.

Het tot nu toe in deze paragraaf besprokene kan men ook zien als een verregaande verscherping

van het aloude probleem van de tegenstelling tussen 'korte termijn' en 'lange termijn' winst. De periodewinst is naar zijn aard een korte termijn prestatie-indicator. Deze zegt alleen iets over de verslagperiode en is niet representatief voor de perioden daarna. Vanouds is bekend dat het management binnen zekere grenzen verschuivingen naar volgende perioden tot stand kan brengen. Denk aan de bekende voorbeelden als het verwaarlozen van onderhoud en vorming van personeel of – omgekeerd – het besteden van relatief veel middelen aan proces- en produktvernieuwing. In het wat verder liggende verleden was de invloed op het resultaat van dit soort verschuivingen in het algemeen bescheiden. Nu echter het economisch leven veel dynamischer is geworden en het innoverend vermogen vaak cruciaal is voor de continuïteit van een onderneming, treden ernstige vertekeningen op als de korte en de lange termijn niet goed uit elkaar worden gehouden.

Andere actuele problemen

Naast de tot nu toe genoemde problemen die vooral van invloed zijn op de meting van de 'winstgevendheid' zijn er ook problemen die zich vooral doen gevoelen bij de beoordeling van de 'financiële kracht'.

1 Volgens moderne opvattingen moet voor de beoordeling van de financiële kracht van een onderneming niet alleen worden gekeken naar bezittingen en schulden zoals die blijken uit de balans, maar vooral ook naar 'stroomgrootheden' en wel die betreffende de in- en uitgaande geldstromen, ofwel de 'cash flows'.

Het probleem is nu dat de gegevens uit de jaarrekening ontoereikend zijn om correcte cash-flow informatie te verschaffen. Vanuit de jaarrekening kan wel een zogenaamd Overzicht van Herkomst en Besteding van Middelen (een HBM-overzicht) van traditionele vorm worden samengesteld. Veel ondernemingen publiceren ook zo'n overzicht. Maar een goed inzicht in de kasstromen geeft het niet. Het gaat te ver in dit artikel uitvoerig in te gaan op de gebreken van een traditioneel opgezet HBM-overzicht. Maar om een indruk te geven van de problematiek kunnen wel enkele punten worden genoemd.

- Een traditioneel HBM-overzicht is in essentie een overzicht van balansmutaties. Daarom komen er 'middelen' en 'bestedingen' in voor die niets met geldstromen te maken hebben maar zuiver boekhoudkundige waardeveranderingen weergeven.
- In een traditioneel HBM-overzicht ontbreekt informatie over het deel van de operationele cash-flow dat vrijkomt, respectievelijk wordt gebonden door mutaties in de voorzieningen voor specifieke activa (debiteuren, voorraden, en dergelijke).
- In internationaal opgestelde ondernemingen geven balansmutaties geen zicht in de bijbehorende financieringsstromen indien de wisselkoersen veranderen. Zo kan bijvoorbeeld in een bepaald jaar het werkkapitaal gemeten in guldens volgens de concernbalans gelijk zijn gebleven. Daarmee wordt de indruk gewekt dat er met betrekking tot werkkapitaal geen financieringsproblemen geweest kunnen zijn. Zeer wel denkbaar is echter dat het werkkapitaal bij geconsolideerde buitenlandse deelnemingen toch wezenlijk is toegenomen (en dat de financiering ervan problemen gaf), maar dat die toeneming door een daling van de wisselkoersen niet uit de concernbalans blijkt. Ditzelfde kan zich ook voordoen bij andere balansposten. Het gevolg hiervan kan zijn dat een volledig vertekend beeld wordt gegeven van de financiële problematiek.
- Een apart probleem vormen 'Joint Ventures' en Vennootschappen onder Firma' (VOF's). Deze worden vaak partieel respectievelijk volledig geconsolideerd. In een traditioneel opgezet HBM-overzicht werkt deze consolidatie volledig door. In het algemeen zal echter de cash-flow van Joint Ventures en VOF's niet voor financiering van de consoliderende onderneming beschikbaar zijn; alleen in de Joint Ventures en de VOF's zelf kan daarmee worden gewerkt. Op het punt van beschikbare cash flows geeft de jaarrekening dan dus onjuiste informatie.

2 Een tweede probleem dat de beoordeling van de financiële kracht ernstig kan bemoeilijken is het gebruik van 'Off-Balance' financiering. De

moeilijkheden die daardoor ontstaan zijn genoegzaam bekend: verplichtingen die niet blijken uit de balans met soms ook tegelijkertijd vaste lasten die niet blijken uit de resultatenrekening. Daardoor zullen de ratio-waarden een te gunstig beeld geven van de financiële positie van een onderneming en met name de eerder besproken normvergelijking bemoeilijken of zelfs onmogelijk maken. Van de zijde van financiële instellingen nemen de aanbiedingen van Off-Balance-constructies voor de financiering van onroerend goed, duurzame produktiemiddelen en werkkapitaal echter eerder toe dan af.

3 Een derde probleem ten slotte vormt de beperkte informatie die de jaarrekening en het jaarverslag veelal bieden over de risicogevoeligheid van de onderneming. Door de toegenomen dynamiek in het economisch leven verdient de risicogevoeligheid meer aandacht. Het gaat hierbij om de gevoeligheid voor valuta-, prijs- en volumeveranderingen, alsook om de aanpasbaarheid van de kosten. Voor een goede beoordeling van de financiële kracht van de onderneming is inzicht daarin van wezenlijk belang.

Tot zover de inventarisatie van een aantal belangrijke problemen die door de betrekkelijk recente veranderingen in de technologische en economische omstandigheden zijn ontstaan respectievelijk zich daardoor veel sterker doen voelen dan in het verleden en die de kompasfunctie van de jaarrekening ondergraven. Aan het slot van de vorige paragraaf werd geconcludeerd dat met de in die paragraaf behandelde problemen wel kon worden geëleefd. Anders ligt dit echter met betrekking tot de nu besproken actuele problemen. Deze zijn zodanig ernstig dat als gevolg daarvan, onder omstandigheden, aan de hand van de jaarrekening geen betrouwbare diagnose meer kan worden gesteld met betrekking tot de ontwikkeling van 'winstgevendheid' en 'financiële kracht'. Daarmee kunnen deze problemen een bedreiging vormen voor het goed functioneren van de besluitvorming rondom ondernemingen.

Na deze nogal negatieve conclusie ligt het voor de hand na te gaan of er mogelijkheden zijn de kwaliteit van de jaarrekeninginformatie te verbeteren. Dit zal gebeuren in de volgende paragraaf.

5 Mogelijke verbeteringen

Het belangrijkste van de in de vorige paragraaf genoemde problemen bleek te zijn de verwaterring van het onderscheid tussen kosten en investeringen, ofwel, het ontstaan van 'derde-categorie-kosten' (kosten die een positief effect hebben op de toekomst maar niettemin ten laste van de lopende resultatenrekening worden gebracht).

Om dit probleem te reduceren zal vanzelfsprekend veel meer inspanning gericht moeten worden op het waar mogelijk erkennen van het investeringskarakter van een deel van deze kosten. Dat is natuurlijk gemakkelijker gezegd dan gedaan. Er zou echter al veel gewonnen zijn indien in brede kring zou worden erkend dat het, waar mogelijk, activeren van immateriële activa, een dwingende noodzaak is voor een goede verslaggeving. De recente 'Concept-Beschouwing inzake een aantal aspecten van de behandeling van immateriële vaste activa' van de Raad voor de Jaarverslaggeving, lijkt wat dit betreft in de goede richting te gaan. De RJ spreekt in het concept als zijn voorlopig oordeel uit dat 'een immaterieel vast actief, dat duidelijk aan het criterium van identificeer- en separeerbaarheid voldoet, dient te worden geactiveerd, waarbij vanzelfsprekend het voorzichtigheidsbeginsel niet uit het oog mag worden verloren'¹. Vergeleken met het standpunt van de minister neergelegd in de Memorie van Toelichting bij artikel 365 Boek 2 titel 9 BW is dit een verbetering. In de MvT kan men lezen: 'Zoals bekend plegen de immateriële activa wegens hun moeilijk grijpbare waarde met een zeker wantrouwen te worden bejegend. Het achterwege laten van activering zal niet zelden de voorkeur verdienen'. De minister geeft hiermee aan met betrekking tot de activering van immateriële activa te kiezen voor wat men zou kunnen noemen 'De Bijbelse Weg'. 'In geval van twijfel onthoudt u'. Maar daarmee laat de minister ook blijken geen oog te hebben voor de keerzijde van de medaille, namelijk dat dan de resultatenrekening navenant onduidelijker wordt. Immers het niet opnemen van bezittingen met een moeilijk grijpbare waarde op de balans, lost niets op. Het leidt er slechts toe dat de druk wordt verplaatst naar de resultatenrekening waar nu 'moeilijk grijpbare kosten' in terecht komen. En

waarom de balans zou moeten prevaleren boven de resultatenrekening wordt niet duidelijk gemaakt. Bovendien kan men zich afvragen of het probleem van de 'moeilijk grijpbare waarde' wel zo specifiek is voor immateriële activa als de MvT suggereert. In de moderne produktietechnologie zijn de vaste materiële activa vaak net zo sterk produktgebonden als de immateriële activa. In sommige branches bouwt men produktie-eenheden met een levensduur gekoppeld aan de levenscyclus van het erin te produceren produkt (denk aan elektronika, computers, automobielen, enzovoort). Daarvoor geldt: flopt het produkt dan is ook de fabriek waardeloos. Het is niet duidelijk waarom bijvoorbeeld de gigantische investeringen in een chip-fabriek met méér vertrouwen in de balans kunnen worden geactiveerd, dan de bedragen besteed aan het ontwikkelen van de produktietechnologie en de chipontwerpen, die in die fabriek worden toegepast. De waarde van beide lijkt even grijpbaar of zo men wil even ongrijpbaar.

Om aan de veranderde technologische en economische omstandigheden recht te doen, zal aan de immateriële activa een volwaardige plaats ingeruimd moeten worden. Het hanteren van de criteria voor activering van immateriële activa opgenomen in de Concept-Beschouwing van de RJ (namelijk identificeer- en separeerbaarheid) vormt daartoe een uitstekende aanzet. Alleen, men zou mijns inziens verder moeten gaan dan de RJ vooralsnog schijnt te willen. Mijns inziens zouden niet alleen van derden gekochte immateriële activa geactiveerd moeten worden, maar ook zelf ontwikkelde immateriële activa. En dit laatste dan over de gehele linie (en niet slechts beperkt tot produkten van onderzoek en ontwikkeling, zoals de RJ voorstelt). Bovendien zou ook niet gearzeld moeten worden om voor bepaalde typen immateriële activa met een in beginsel oneindige levensduur de marktwaarde of de indirecte opbrengstwaarde op de balans op te nemen. Het gaat te ver in het kader van dit artikel deze uitgangspunten thans verder uit te werken. Maar dat hier mogelijkheden liggen tot verbetering en in elk geval tot verder onderzoek, lijkt mij duidelijk. Wat mij ook voor ogen staat, is in feite een aanpak zoals voorgesteld door de 'Australian Accounting

Research Foundation' en gepubliceerd in 'Exposure Draft' nummer 49.²

Ook vanuit een andere richting kan een aanzet worden gegeven tot betere informatie over 'toekomstgerichte kosten' en 'investeringen'. Van ondernemingen zou verlangd kunnen worden in de toelichting op de jaarrekening een onderverdeling te geven van de totale indirecte kosten in 'operationele' kosten en 'strategische' kosten. Een dergelijke indeling hanteren sommige grote ondernemingen ook nu al in hun interne berichtgeving. De operationele kosten geven weer de kosten van het draaiende houden van de huidige activiteiten. De 'strategische kosten' betreffen de kosten die gemaakt zijn voor de toekomst. Daarbij zou dan tevens met een korte motivering dienen te worden aangegeven welk deel van de strategische kosten werd geactiveerd en welk deel niet.

In de USA heeft men al een stap in deze richting gezet. De ondernemingen daar moeten jaarlijks het totaalbedrag publiceren van de kosten voor onderzoek en ontwikkeling dat ten laste van de resultatenrekening is gebracht. Mij lijkt een beperking tot alleen onderzoek en ontwikkeling onder de huidige omstandigheden echter niet zinvol; met name op commercieel en organisatorisch gebied worden tegenwoordig ook veel toekomstgerichte kosten gemaakt. Vandaar dat mijn voorkeur uitgaat naar opgave van de totale strategische kosten.

Verbeteringen op andere terreinen

Een ander onderdeel van de verslaggeving dat om verbetering vraagt betreft de behandeling van bij fusies en overnemingen betaalde 'goodwill'. Ook hierover kan in het bestek van dit artikel geen uitputtende uiteenzetting worden gegeven. Volstaan wordt met te stellen dat in elk geval een aanpassing van de huidige praktijk gewenst is in die zin dat het zogenaamde 'all inclusive concept of income' strikt wordt aangehouden. Volgens dit 'concept' kunnen er geen reducties in het eigen vermogen plaatsvinden als die niet tevens blijken uit de resultatenrekening.

Alleen als aan dit principe strikt de hand wordt gehouden, komt de resultatenrekening tot zijn recht en dit is weer een voorwaarde voor het goed

vervullen van de kompasfunctie van de jaarrekening.

Hoe dan verder de goodwill precies in de resultatenrekening moet worden verwerkt, is een apart vraagstuk, waarop hier niet verder wordt ingegaan. Maar de in voorbereiding zijnde IASC-regels lijken op dit punt aanvaardbaar.

Verbetering van de eerder besproken '*herstructureringspraktijk*' vraagt geen nieuwe of aangepaste jaarrekeninggrondslagen. Wat nodig is, is een betere toepassing van de bestaande grondslagen. Dat wil zeggen dat een teruggang eerder en zorgvuldiger in balans- en resultatenrekening tot uitdrukking moet worden gebracht. De weerstand daartegen zal echter altijd wel groot blijven. Een onderneming(sleiding) staat nu eenmaal niet te dringen om het slechte nieuws naar buiten te brengen. De enige manier om de bestaande praktijk te verbeteren zou zijn de aanwezigheid van behoorlijke sancties, als kennelijk te lang een te optimistisch beeld is aangehouden. Maar jammer genoeg heeft nu juist zeer recent de jurisprudentie duidelijk gemaakt dat het met die sancties niet zo'n vaart loopt. In de volgende paragraaf wordt daarbij nog nader stilgestaan.

Een betere informatie over *cash flows* kan gemakkelijk worden verkregen. Ondernemingen zouden daartoe eenvoudig een HBM-overzicht moeten publiceren overeenkomstig de opzet van FAS 95, die geldt in de USA. Er zijn bij FAS 95 wel een paar kanttekeningen te plaatsen, maar die betreffen details. In grote lijnen is de opzet uitstekend. Enkele ondernemingen in Nederland volgen die opzet trouwens ook nu al in hun jaarbericht.

Het tegengaan van Off-Balance-financiering is een onderwerp op zich. Steeds weer worden financieringsconstructies op de markt gebracht die financiering buiten de balans om mogelijk maken; ook al worden de publikatieregels verder aangescherpt. Wat gedaan kan worden is weinig anders dan de verdere aanscherping van de regels serieus blijven nastreven (zoals dat bij de richtlijnen voor de administratieve behandeling van lease al gebeurt) en waar nodig het accent te verleggen naar eisen met betrekking tot de toelichting.

Tenslotte werd gepleit voor het geven van meer

inzicht in de *risico-gevoeligheid* van ondernemingen. Dit kan gebeuren in de toelichting op de jaarrekening en/of in het eigenlijke jaarverslag. Het gaat hier om informatie over het kosten- en valutaprofiel van de onderneming en over de strategische positie in het algemeen. In de interne berichtgeving is dit soort informatie bij veel ondernemingen beschikbaar. Een deel daarvan – voor zover het geen al te sterk concurrentiegevoelige informatie betreft – zou zeker ook extern kunnen worden gepubliceerd. Sommige ondernemingen doen dit ook al. Bij informatie over het kostenprofiel kan men denken aan onderverdelingen van kosten zoals die in standaardleerboeken voor Management Accounting worden bepleit. Met het valutaprofiel wordt bedoeld een korte samenvatting van de '*exposure*' van omzet en kosten onderverdeeld naar de belangrijkste valuta.

6 Realiseerbaarheid van verbeteringen

Het is één ding om mogelijkheden tot verbetering van de jaarrekening te noemen. Iets anders is of die verbeteringen ook kans maken om te worden gerealiseerd. Twee invloeden zijn daarvoor bepalend.

- a De invloed van wet, regelgeving en jurisprudentie
- b De invloed van vrijwillig door ondernemingen genomen maatregelen.

Voor beide invloeden zal achtereenvolgens worden nagegaan wat daarvan kan worden verwacht.

a Wet, regelgeving en jurisprudentie

De wet zelf biedt geen stimulans om de jaarrekening op de besproken punten zodanig aan te passen aan de veranderde omstandigheden dat de beslissingsondersteunende functie beter tot zijn recht komt. Zoals eerder opgemerkt is de wet in de eerste plaats verantwoordingsgericht. Publikatievormen die de toets van het verantwoording afleggen kunnen doorstaan, voldoen dan ook aan de wettelijke eisen. Maar verdergaande wensen in verband met het naar behoren vervullen van de beslissingsondersteunende functie, ondersteunt de wet niet. De wet stelt minimum eisen. De grote

betekenis daarvan is dat deze een bepaald niveau van informatie garanderen. Anderzijds dragen minimeisen echter het gevaar met zich van een remmende werking op het verschaffen van verdergaande informatie of op aanpassingen aan veranderde omstandigheden. Nogal wat ondernemingen hebben de neiging de minimumpositie die de wet voorschrijft aan te houden en pas andere of verdergaande informatie te verschaffen als de wet wordt aangepast. Zo is de in de vorige paragraaf bepleite ruimere activering van immateriële activa en de eventuele waardering van bepaalde componenten tegen marktwaarde, onder de huidige wettelijke bepalingen niet toegestaan.

De invoering van een HBM-overzicht volgens de basisprincipes van FAS 95 is weliswaar niet verboden, maar kan op grond van de thans bestaande wet niet worden verlangd. Ditzelfde geldt ook voor de voorstellen die werden gedaan tot uitbreiding van de toelichting.

In ons land geeft naast de wet ook de Raad voor de Jaarverslaggeving richting aan de verslaggevingspraktijk. Het ziet er echter naar uit dat de RJ bij het versterken van de beslissingsondersteunende functie van de jaarrekening maar een bescheiden rol kan spelen. De Raad heeft ervoor gekozen in haar richtlijnen en aanbevelingen meer het maatschappelijk verkeer te volgen dan daarop vooruit te lopen. Blijkens zijn laatste jaarverslag 'ziet de RJ het als zijn taak om te inventariseren en te toetsen wat in het maatschappelijk verkeer als aanvaardbaar wordt beschouwd'. 'In die taak past niet het entameren van nieuwe ontwikkelingen en zeker niet het verrichten van fundamentele studies'.

Ook van de jurisprudentie gaat geen invloed uit in de richting van experiment en vernieuwing. Eerder geldt het tegendeel. In de vorige paragraaf is gesteld dat een belangrijke impuls voor het verbeteren van de verslaggevingspraktijk kan uitgaan van de sancties die er staan op een onvolwaardige berichtgeving. Zoals bekend kunnen belanghebbenden bij de jaarrekening indien deze van mening zijn dat de jaarrekening niet aan de wet voldoet, binnen 2 maanden na vaststelling,

wijziging daarvan vorderen bij de Ondernemingskamer van het Gerechtshof in Amsterdam. Inmiddels is uit de jurisprudentie gebleken dat willen belanghebbenden ontvankelijk zijn voor een dergelijke vordering, zij wel moeten (kunnen) aantonen (behalve als sprake is van aandeelhouders) dat zij 'nadeel' hebben van de betwiste berichtgeving. Deze weg is dus niet zo eenvoudig te bewandelen.

De wet bepaalt ook dat de Procureur-Generaal bij het Gerechtshof te Amsterdam, binnen de vermelde termijn, 'in het openbaar belang' eveneens wijziging van de jaarrekening kan vorderen. Maar ook hiervoor is inmiddels een beperkt regime uit de bus gekomen. Uit een recente uitspraak van de Hoge Raad inzake de jaarrekening van Nedlloyd blijkt dat wil het 'openbaar belang' in het geding zijn, het niet voldoende is, dat geen verantwoord oordeel kan worden gevormd. De gebreken moeten ernstiger zijn, zij moeten ertoe kunnen leiden dat de belanghebbenden op de betreffende punten een *onjuist beeld* zullen krijgen. Dit is bepaald een zware eis en het lijkt erop dat de PG alleen dan succesvol zal kunnen optreden als in de jaarrekening sprake is van *misleiding*; zoals bijvoorbeeld bij Bredero. Een optreden gericht op verbetering van de jaarrekening zodat deze zijn beslissingsondersteunende functie beter kan vervullen, lijkt na het Nedlloyd-arrest, bij voorbaat tot mislukking gedoemd. Sancties op het schoksgewijs verwerken van herstructureringen of op het Off-Balance registreren van verplichtingen – zoals hiervoor aangeduid – kunnen dan ook niet worden verwacht.

Uit het vorenstaande kan worden geconcludeerd dat wet en regelgeving, niet de motor kunnen vormen voor een proces van verbetering van de jaarrekening; verbetering in de zin van aanpassing aan verander(en)de omstandigheden en nieuwe inzichten zodat de jaarrekening beter zijn beslissingsondersteunende functie kan vervullen. Het systeem van regelgeving zoals dat in ons land functioneert, biedt waarborgen tegen *onjuiste* informatie en (vanuit de wet gezien) *onvolledige* informatie. Maar prikkels om te komen tot een, in het licht van de informatiebehoefte, *goede ver-*

slaggeving gaan er niet van uit; die zullen elders vandaan moeten komen.

7 Vooruitgang langs andere wegen

De mogelijkheden om elders stimulansen voor vooruitgang te vinden zijn beperkt. Men kan daartoe een beroep doen op de kritische functie van de financiële pers en waarschijnlijk ook op die van wetenschappelijk onderzoek. Maar waar het uiteindelijk toch op aan zal komen is de bereidheid van ondernemingen om eventuele kritiek ter harte te nemen en met name ook om vanuit eigen overwegingen te streven naar een hoog niveau van verslaggeving. Dit laatste is de kern waar het om draait. Als vanuit het officiële circuit geen belangrijke stimulansen zijn te verwachten, dan zal de noodzakelijke verbetering op basis van vrijwilligheid tot stand moeten komen. De grote, succesvolle ondernemingen hebben daarbij een voortrekkersfunctie. En ook vertegenwoordigende organisaties van ondernemingen, beleggers, financiële analisten enzovoort zullen een stimulerende rol kunnen vervullen.

In feite is een ontwikkeling langs deze lijnen niets nieuws. Ook in de naoorlogse periode, gedurende de jaren vijftig en zestig, werd op deze wijze gewerkt. En zeker niet zonder succes (zie daarvoor de binnenkort te publiceren studie van de Amerikaanse hoogleraar Steven Zeff over de ontwikkeling van de jaarverslaggeving in Nederland sinds het begin van deze eeuw). De afgelopen twintig jaar is de aandacht op het gebied van de jaarverslaggeving vooral gericht geweest op de officiële regelgeving en de daaruit voortvloeiende invoerings- en aanpassingsproblemen. Deze fase lijkt thans wel ongeveer aan zijn eind te zijn gekomen. Voor de volgende fase, die nu zijn intrede doet, zijn er in beginsel twee mogelijkheden. Ondernemingen vinden de bestaande regelgeving (meer dan) genoeg; hebben geen behoefte meer aan verdergaande initiatieven en willen het liefst maar de status quo handhaven. De andere mogelijkheid is dat er bereidheid bestaat – bij althans een deel van het bedrijfsleven – op basis van vrijwilligheid, daar waar nodig, vernieuwingen en verbeteringen aan te brengen. De bedrijven waar die bereidheid bestaat, zouden dan de ove-

rige mee kunnen trekken naar een over de hele linie hoger niveau van verslaggeving.

Voor de goedlopende grotere ondernemingen zouden hierbij een voortrekkersrol kunnen spelen. In het algemeen zijn er twee redenen waarom zij die rol zouden kunnen ambiëren.

In de eerste plaats het in de pas willen blijven lopen met de geavanceerde verslaggeving bij vergelijkbare buitenlandse ondernemingen; met name in de USA en Engeland.

In de tweede plaats het benutten van de verslaggeving als instrument voor 'financiële public relations',

Gezien deze redenen lijkt het niet bij voorbaat uitgesloten dat de bereidheid tot vooruitgang er in voldoende mate zal zijn en dat de neiging tot handhaving van de status quo niet zal overheersen.

De weg die kan worden ingeslagen is daarmee aangegeven. Wel resteert dan nog de vraag wat het 'Leitmotiv' voor verbetering van de jaarverslaggeving zou kunnen of moeten zijn. In de voorlaatste paragraaf is duidelijk gemaakt dat de verander(en)de technologische en economische omstandigheden vragen om meer en beter inzicht in onder andere de immateriële activa, de kasstromen en de aangegane verlichtingen. Dit zijn verbeteringen die betrekking hebben op de traditionele componenten in de jaarrekening. Daarnaast bleek echter ook dat een goed inzicht tevens vraagt om informatie op een breder terrein dan dat van de traditionele posten in de jaarrekening. Genoemd werden gegevens over de risico-gevoeligheid, strategische doelstellingen, enzovoort. Hier stuiten we op een heel wezenlijk punt van de moderne verslaggeving; een punt dat op het terrein van Management Accounting – dus in de *interne* berichtgeving – al veel eerder aandacht heeft gekregen. Namelijk dat het raamwerk van de eigenlijke jaarrekening te beperkt is om de dynamiek van de moderne – veelal internationaal opgestelde – onderneming realistisch weer te geven. Winst – het werd eerder gezegd – en ook vermogen zijn korte termijn indicatoren. Dit houdt in dat ze in een dynamische context – vergeleken met een stabiele ontwikkeling – een geringere informatieve waarde hebben. Immers hun voorspellende kracht zal dan navenant kleiner zijn.

Bovendien geven winst en vermogen de prestaties weer 'after the fact', terwijl de beslissingsondersteunende functie met name behoefte heeft aan 'leading indicators'.

Deze en dergelijke overwegingen hebben ertoe geleid als basis voor de *interne* berichtgeving een veel breder conceptueel raamwerk te kiezen dan dat van de traditionele jaarrekening. Ook voor de *externe* verslaggeving zou dit bredere conceptuele kader van 'Management Accounting' een waardevolle aanvulling zijn. De interne berichtgeving is sterk gericht op beslissingsondersteuning. Om de beslissingsondersteunende functie van jaarrekening en jaarverslag beter tot zijn recht te laten komen, zou dan ook bij voorkeur in dezelfde categorieën moeten worden gedacht.

Over hoe een conceptueel raamwerk voor 'Management Accounting' er in detail uit moet zien, is men bepaald nog niet uitgedacht. Maar de contouren ervan tekenen zich toch al wel duidelijk af.

Ter afsluiting van dit artikel wordt als voorbeeld hier weergegeven het (nog niet gepubliceerde) raamwerk ontwikkeld door een studiegroep onder auspiciën van KPMG/Nolan Norton (een studiegroep bestaande uit financieel/administratieve managers, consultants en wetenschappers).

Het raamwerk wordt gepresenteerd onder de titel: 'The Balanced Scorecard'. Het vraagt om het verschaffen van inzicht in de positie van de onderneming vanuit *vier invalshoeken*. Namelijk vanuit:

1 Het *afnemersperspectief*, waarbij het erom gaat hoe de onderneming staat opgesteld naar klanten en markten en wat daarin verandert.

2 Het *interne perspectief*, daarbij staat centraal de interne efficiency; flexibiliteit, kwaliteit en dergelijke (denk ook aan de tegenwoordig in veel bedrijfstakken zo belangrijke 'Certificatie').

3 Het *innovatieperspectief*, hoe staat het met het innoverend vermogen van de onderneming, technisch zowel als commercieel (in sommige bedrijfstakken extreem belangrijk; vergelijk Sony: 150 typen walkman, levenscyclus gemiddeld 9 maanden).

4 Het *financiële perspectief*, dit betreft eerder genoemde zaken als: vermogen, cash flows, risicogevoeligheid en dergelijke.

De 4 perspectieven dienen te worden belicht vanuit de (toekomst)*visie* die de leiding heeft op plaats en functie van de onderneming en vanuit de *strategie* die terzake wordt gevolgd.

Het spreekt vanzelf dat in de externe berichtgeving alleen summier op de genoemde aspecten kan worden ingegaan; dat niet meer dan hoofdlijnen vermeld kunnen worden. Maar niettemin lijkt een dergelijk raamwerk ook voor de externe berichtgeving – dus voor de jaarverslaggeving – het aangewezen kader van waaruit moet worden gedacht om onder dynamische omstandigheden de kompasfunctie van die jaarverslaggeving daadwerkelijk inhoud te geven.

Noot

1 Raad voor de Jaarverslaggeving. Concept Beschouwing juli 1991, paragraaf (14).

2 Australian Accounting Research Foundation. 'Accounting for Identifiable Assets' ED 49 August 1989.