

OP WEG NAAR EEN ZINVOLLE SEGMENTATIE VAN INFORMATIE?

door Drs. A. J. Rijnvis, R.A. en R. Baaij, R.A.

In de huidige samenleving wordt een belangrijk deel van de voortbrenging van goederen en diensten verzorgd door nationaal en internationaal opererende ondernemingen welke meer dan één produkt/marktcombinatie bestrijken. Deze complexe organisaties plegen zich aan de buitenwereld te presenteren met behulp van geconsolideerde jaarverslagen, waarvan dan de jaarrekening de harde cijfermatige kern is. Gezien de gevarieerde samenstelling van de kring van belanghebbenden bij deze informatie rijst de vraag naar de doeltreffendheid daarvan. In de consolidatieprocedure gaat een hoeveelheid detailinformatie verloren, welke juist voor deze belanghebbenden vanuit hun specifieke gezichtspunten van belang kan zijn. Te denken valt aan het personeel in de diverse geledingen van het concern, financiers, leveranciers, afnemers en nationale overheden. Elk van deze belangengroepen zal de behoefte voelen aan een zekere mate van geopolitieke en/of geocommerciële segmentatie van de beschikbare informatie. In het kader van dit artikel zal achtereenvolgens worden ingegaan op de:

1. theoretische benadering
2. praktische haalbaarheid
3. nationale en internationale wetgeving en richtlijnen.

1. Theoretische benadering

1.1. Inleiding

Segmentatie is een break-down van geconsolideerde informatie. Deze opsplitsing kan geschieden in velerlei vorm, vanaf de opstelling van complete deelconcernjaarrekeningen tot de specificatie van afzonderlijke posten van individuele concernmaatschappijen. De vraag hoe en in welke mate gesegmenteerd moet worden dient benaderd te worden op basis van de behoeften welke in de kring van belangstellenden leven. Het gemeenschappelijke element in deze behoeften wordt gevormd door het verlangen naar inzicht in de factoren welke de continuïteit van de onderneming bevorderen respectievelijk in gevaar brengen.

Dit inzicht kan worden verkregen door uit te gaan van de exposure-gedachte: welke risico's worden waar en in welke omvang gelopen? Hierbij zijn te onderscheiden commerciële, financiële, sociale en politieke risico's.

1.2. Nadere uitwerking exposure-gedachte

Ten aanzien van de hiervoor vermelde risico's diene het volgende:

- commerciële risico's

Een beschrijving van de produkt/marktcombinaties per land of groep van

landen geeft een beeld van de mate waarin een onderneming voor haar afzet afhankelijk is van produkten en markten. Anders gezegd zal segmentatie van de omzet naar bedrijfstakken en geografische gebieden het nodige inzicht moeten opleveren. Hierbij dient onderscheid gemaakt te worden tussen interne concernomzet en leveringen aan derden, terwijl naast geldsbedragen ook andere kwantitatieve gegevens van belang kunnen zijn.

- financiële risico's

De mate waarin het in de onderneming geïnvesteerde vermogen aan risico's is blootgesteld kan worden toegelicht door:

- segmentatie van de netto activa, d.w.z. het totaal van vaste activa en werkkapitaal, naar bedrijfstakken en geografische gebieden;
- segmentatie van het totale lange vermogen naar de valuta waaruit het is samengesteld.

- sociale risico's

Sociale risico's kunnen worden gedefinieerd in termen van personeelsaantallen, samenstelling en leeftijdsopbouw van het personeelsbestand, lonen en sociale lasten, verloopcijfers en andere indicatoren gesplitst naar bedrijfstakken en gebieden.

- politieke risico's

Hieronder zijn te verstaan de gevaren voor vermogen en winstgevendheid, welke voortvloeien uit acties van nationale overheden, zoals nationalisatie en onteigening. Een segmentatie van omzet en netto activa naar gebieden ingedeeld naar gevarenklasse kan in dit opzicht de nodige informatie verschaffen.

1.3. Probleemgebieden

Bij de nadere uitwerking van het voorgaande stuit men op het probleem hoe de begrippen bedrijfstak en geografisch gebied gedefinieerd moeten worden. Hoewel ten behoeve van de interne verslaglegging veelal een zekere detaillering van gegevens naar vestigingsplaatsen, produkten en afzetgebieden aanwezig zal zijn, vormt de opstelling van een voor de buitenwacht zinvolle samenvatting een probleem. Er zal een afweging dienen plaats te vinden tussen het ondernemingsbelang dat naar minimale detaillering tendeert en het belang van derden dat, op welke gronden dan ook, de grootst mogelijke mate van openheid zal verlangen. Er zal op pragmatische wijze een aantal knopen moeten worden doorgehakt waarbij voor elke onderneming op grond van aard en structuur de criteria weer anders zullen liggen. De consequentie hiervan is dat gesegmenteerde informatie van verschillende ondernemingen onderling niet per se vergelijkbaar zal zijn.

De hiervoor genoemde verschillen in aard en structuur betreffen onder meer de mate waarin sprake is van parallelisatie, specialisatie, differentiatie en integratie. Tevens spelen op organisatorisch niveau de mate van centralisatie respectievelijk decentralisatie een rol. Het is duidelijk dat bij decentraal geleide sterk gediversificeerde ondernemingen, zoals bijvoorbeeld conglomerates, de criteria voor segmentatie aanmerkelijk eenvoudiger vast te stellen zijn dan bij ondernemingen waarbij dit niet het geval is.

Naar aanleiding van het voorgaande rijst tevens de vraag of gesegmenteerde informatie altijd cijfermatig van aard moet zijn en of niet in bepaalde ge-

vallen beter met verbale indicatie kan worden volstaan. Dit geldt met name voor dié gevallen waarin de hardheid die cijfermateriaal pleegt te suggereren in de praktijk in onvoldoende mate gerealiseerd kan worden. Hier dient men te overwegen of globale verbale informatie niet meer op zijn plaats is dan informatie die minstens de tendens heeft om misleidend te zijn.

Een ander punt dat overweging verdient betreft de gehanteerde accounting principles, met name wat betreft de gehanteerde waarderingsgrondslagen en de consolidatieprincipes. Internationaal opererende ondernemingen kunnen voor het feit geplaagd worden dat de door hen gehanteerde principes niet stroken met in het buitenland geldende wettelijke voorschriften. De gesegmenteerde informatie in het concernverslag sluit dan niet aan bij hetgeen in het buitenland wettelijk verplicht gedeponneerd of gepubliceerd moet worden. Aan een verklaring of toelichting van de verschillen zal in dit geval nauwelijks ontkomen kunnen worden.

Hoewel niet direct voor de hand liggend, is het niettemin belangrijk aandacht te schenken aan het kostenaspect van segmentatie. Het opzetten en handhaven van de administratieve organisatie, welke thans reeds nodig is om tot een geconsolideerde verslaglegging te komen, brengt aanmerkelijke kosten met zich mede. Elke uitbreiding van de gevraagde informatie betekent een evenredige verhoging van deze kosten. Indien, zoals van bepaalde zijden verlangd wordt, publicatie van complete deelconcernjaarrekeningen verplicht zou worden gesteld, dient met een verveelvoudiging van deze kosten rekening te worden gehouden. Onafwendbaar dringt zich hier de vraag op of het nut voor de gebruiker, zo dit al aanwezig is, opweegt tegen de gemaakte kosten.

1.4. Winstsegmentatie

Het zal zijn opgevallen dat in het voorgaande de winstsegmentatie niet ter sprake is gebracht. Hoewel het voor de hand schijnt te liggen in het kader van de commerciële en financiële risico's plaats in te ruimen voor winstsegmentatie, moet aan de betekenis van deze segmentatie geen te groot gewicht worden gehecht. De diversificatie en internationalisatie, welke op grote schaal worden nagestreefd, zijn ingegeven door de wens de risico's van het ondernemen zoveel mogelijk te spreiden en daardoor de continuïteit veilig te stellen. Een verantwoorde samenstelling van het draagvlak van de onderneming is zeker op de lange termijn belangrijker dan het winststreven op korte termijn. Indien de combinatie van activiteiten en gebieden zodanig gekozen is dat deze in zijn totaliteit een voldoende rendement oplevert, dan verliezen de door korte termijn verstoringen beïnvloede resultaten van de diverse segmenten hun waarde als informatiebron. De jaarwinst geeft slechts een mijlpaal in de ontwikkeling weer en is als zodanig geen „early warning signal” of een „key factor for success”. Het voorgaande geldt uiteraard niet in gevallen waarin sprake is van structurele verliessituaties. Deze zullen in de jaarrekening moeten worden toegelicht zonder dat het overigens nodig is tot een volledige segmentatie van de jaarwinst over te gaan. Samenvattend kan gesteld worden dat segmentatie van de jaarwinst in het kader van de exposure-gedachte slechts geringe informatiewaarde heeft en daarom beter achterwege kan blijven.

2. Praktische haalbaarheid

Met betrekking tot de praktische kant van de segmentatie wordt het volgende opgemerkt:

2.1. *Segmentatie van de omzet*

Segmentatie van de omzet naar bedrijfstakken en geografische gebieden zal doorgaans vrij eenvoudig zijn. Voorwaarde is dat de onderneming op verantwoorde wijze vaststelt wat zij onder een bedrijfstak wenst te verstaan, en dit ook in de toelichting tot uitdrukking brengt.

De geografische segmentatie kan enige problemen opleveren indien het land waar de levering plaatsvindt een ander is dan het land waar de opdrachtgever of afnemer gevestigd is. Ook in dit geval zal op verantwoorde wijze een keuze moeten worden gemaakt.

2.2. *Segmentatie van activa*

Een verdeling van de activa over de geografische gebieden zal doorgaans weinig problemen opleveren, de administraties in de landen van vestiging geven hierover voldoende uitsluitel. Een verdeling van de activa over bedrijfstakken kan meer problemen opleveren, vooral indien de bedrijfstaksgewijze indeling niet parallel loopt aan de juridisch-administratieve structuur. Een toedeling van de vaste activa zal doorgaans nog wel mogelijk zijn, doch ten aanzien van de componenten van het werkkapitaal kunnen problemen verwacht worden.

2.3. *Segmentatie van de vermogensbestanddelen*

Ten aanzien van de segmentatie van de vermogensbestanddelen dient bedacht te worden dat het door de top-holding aangetrokken vermogen vaak in andere vorm en tegen andere tarieven aan de dochtermaatschappijen wordt doorgegeven. Dit veroorzaakt verschuivingen en versluierungen, welke in de consolidatieprocedure tegen elkaar wegvallen, doch bij segmentatie in volle omvang naar voren komen. Ook financiële verhoudingen tussen dochtermaatschappijen onderling dragen hiertoe bij. Gezien het feit dat er qua samenstelling een incongruentie bestaat tussen het totale concernvermogen en het totaal der vermogens van de dochtermaatschappijen, en in aanmerking nemend dat er geen oorzakelijke relatie is tussen het activabestand van de dochters en de vermogenssamenstelling van de moeder, moet geconcludeerd worden dat segmentatie van het concernvermogen op rationele gronden niet mogelijk is.

2.4. *Segmentatie van het personeelsbestand*

Bij de segmentatie van het personeelsbestand naar gebieden kan zich het probleem voordoen dat personeelsleden usantieel (bijvoorbeeld zeevarenden) of incidenteel (uitzendkrachten) buiten het land waar de onderneming gevestigd is worden tewerkgesteld. Het meest voor de hand liggend is hier het land waar het sociale risico wordt gedekt als vestigingsplaats te beschouwen.

2.5. *Segmentatie van resultaten*

Bij de segmentatie van resultaten doen zich bij de achtereenvolgende stadia van de winstberekening de volgende problemen voor:

- op het niveau van het bedrijfsresultaat spelen de problemen van de transfer-

- pricing en de toerekening respectievelijk verdeling van de concernoverhead
- de segmentatie van de vermogenskosten stuit op de bezwaren die hiervóór reeds met betrekking tot de vermogenssamenstelling zijn gereleveerd
- de segmentatie van de belastingpost wordt verhinderd door de problemen welke rijzen in verband met horizontale en verticale verliescompensatie, het bestaan van fiscale eenheden en speciale regelingen welke met de fiscus worden getroffen.

Samenvattend moet geconcludeerd worden dat segmentatie van nettoresultaten een zeer arbitraire zaak is. Segmentatie van het bedrijfsresultaat is mogelijk, doch zou dan in bepaalde gevallen vergezeld dienen te gaan van nadere toelichtingen met betrekking tot prijspolitiek en overheadkosten.

2.6. Segmentatie in de praktijk van de Nederlandse verslaglegging

De Nederlandse praktijk wordt beheerst door het gestelde in art. 325 lid 2 van boek 2 BW, waarbij de rechtspersoon de verplichting opgelegd wordt gegevens te verstrekken omtrent de mate waarin verschillende groepen goederen of diensten tot het bedrijfsresultaat hebben bijgedragen, een en ander volgens voor de betrokken bedrijfstak aanvaardbare maatstaven.

Aangezien de wet verder geen aanwijzingen geeft omtrent de realisatie van dit voorschrift, werd het aan het bedrijfsleven overgelaten de nodige criteria en presentatievormen te ontwikkelen. De relatief korte tijd welke sedert de invoering in 1976 is verlopen vormde een beletsel om tot een enigszins uitgekristalliseerde praktijk te komen. Uit onderzoeken van o.a. Beckman en Van Rijn is gebleken dat de gevraagde segmentatie ofwel geheel niet, dan wel in verbale, statistische of cijfermatige vorm werd verstrekt. Als reden voor het niet verstrekken werden o.a. genoemd het betrekkelijke of arbitraire karakter van de informatie en het ontbreken van produktgroepen in de zin van de wet. Ook in een aantal gevallen dat de winstsegmentatie wel werd gegeven, werd gewezen op het arbitraire karakter van het verstrekte inzicht.

Omtrent de indeling in produktgroepen en de presentatie van de winstsegmentatie is inmiddels een proces gevoerd voor de Ondernemingskamer (Sobi contra HAL). In zijn arrest van 3 april 1980 wees de Ondernemingskamer de eisen van Sobi inzake een verdergaande indeling in produktgroepen en een winstsegmentatie in cijfermatige in plaats van verbale vorm af. Het standpunt van de Ondernemingskamer was gebaseerd op de overweging dat de parlementaire geschiedenis van de totstandkoming van het voorschrift geen duidelijk antwoord geeft op de vraag op welke wijze het bedoelde inzicht moet worden verschaft. Ook werd gewezen op het feit dat in de literatuur verschil van opvatting bestaat en in de praktijk nog geen vaste gedragsregel is gevormd.

3. Nationale en internationale wetgeving en richtlijnen

Voorschriften terzake van segmentatie zijn geformuleerd in een groot aantal voorstellen, richtlijnen en wettelijke bepalingen op nationaal en internationaal niveau. In het kader van dit artikel beperken wij ons tot:

- internationale lichamen: UNO, OECD, EEG, IASC
- landen: USA, Canada, Engeland, Frankrijk, Nederland.

3.1. UNO

Het in 1977 uitgebrachte rapport „International Standards of accounting and reporting for transnational corporations” bevat een aantal vergaande voorschriften. Het meest markante voorbeeld hiervan is het voorschrijven van een rapportering op basis van een volledige subconsolidatie per land. Daarnaast wordt publikatie van de jaarrekeningen van individuele dochterondernemingen geëist. Segmentatie naar bedrijfstakken en geografische gebieden vormt vervolgens een onderdeel van de rapportering omtrent de holdings; voor individuele dochtermaatschappijen wordt uiteraard met segmentatie naar bedrijfstakken volstaan.

De gevraagde segmentatie betreft onder meer de volgende gegevens:

- verkopen aan derden
- transfers naar andere gebieden of bedrijfstakken (eliminatieposten)
- bedrijfsresultaten, vóór overhead, interest, belastingen en diverse baten en lasten
- facultatief: netto winst
- totaal der activa en der verplichtingen
- nieuwe investeringen in vaste activa
- beschrijving van activiteiten per geografisch gebied
- beschrijving van produkten en diensten per bedrijfstak
- mededeling omtrent de boekhoudkundige verwerking van transfers tussen gebieden of bedrijfstakken
- mededeling omtrent bijzondere risico's welke in andere landen gelopen worden.

Tot slot wordt nog verlangd dat het totaal van de gesegmenteerde informatie overeen moet stemmen met de gegevens in het geconsolideerde verslag, zo niet dan dienen de reconciliatiebedragen te worden vermeld.

Het rapport is de uitkomst van een poging wereldwijd geldende standaarden voor de rapportering door multinationals vast te leggen. Hierbij hebben politieke motieven geprevaleerd boven economische beginselen en praktische mogelijkheden. Dit heeft geleid tot een overvloed van eisen op het gebied van detailinformatie zonder daarbij enige afweging te maken van nut en kosten.

3.2. OECD

In 1976 werd door de regeringen van 23 aangesloten landen, met uitzondering van Turkije, de door de organisatie opgestelde „Declaration on International Investment and Multinational Enterprises” aanvaard. Anders dan de UN-Code, welke nog in de onderhandelingsfase verkeert, is deze code het resultaat van een voltooid overleg tussen de geïndustrialiseerde landen.

Als bijlage bij de OECD-verklaring zijn „Guidelines for multinational enterprises” opgesteld. Onder het hoofd „disclosure of information” wordt publikatie verlangd van:

- een specificatie van de geografische gebieden en de voornaamste activiteiten welke daarin worden uitgeoefend door de moedermaatschappij en de belangrijke dochterondernemingen;
- de bedrijfsresultaten en omzetten per geografisch gebied en de omzetten per bedrijfstak voor de onderneming in zijn totaliteit;
- belangrijke nieuwe kapitaalinvesteringen per geografisch gebied en, in

dien mogelijk, per voornaamste bedrijfstak voor de onderneming in zijn totaliteit;

- het gemiddelde aantal werknemers per geografisch gebied;
- het gevolgde prijsbeleid met betrekking tot leveringen binnen het concern.

In verband met het laatste punt is te verwachten dat een uiteenzetting omtrent de gevolgde prijspolitiek in samenhang met de segmentatie van bedrijfsresultaten per regio vele ondernemingen voor moeilijkheden zal plaatsen.

3.3. EEG

De vierde richtlijn van de Raad betreffende de jaarrekening van bepaalde vennootschapsvormen, gedateerd 25 juli 1978, vertoont ten aanzien van segmentatie-eisen een grote mate van terughoudendheid. Artikel 43 lid 1 punt 8 gaat niet verder dan: een splitsing van de netto omzet naar categorieën bedrijfsactiviteiten en naar geografische markten voorzover deze categorieën en markten, vanuit het oogpunt van de organisatie van de verkoop van goederen en de verlening van diensten in het kader van de normale bedrijfsuitoefening van de vennootschap, onderling aanzienlijke verschillen te zien geven. Artikel 44 van de richtlijn laat voor kleine vennootschappen ontheffing van deze bepaling toe.

De nog in een ontwerpstadium verkerende zevende richtlijn inzake de concernjaarrekening stelt daarentegen verdergaande eisen. Dit betreft onder meer het voorschrift dat in bepaalde gevallen de opstelling van geconsolideerde deelconcernjaarrekeningen verplicht wordt gesteld.

In tegenstelling tot de UNO en OECD voorschriften bevatten de Europese richtlijnen geen bepalingen omtrent winstsegmentatie; hiermede wordt een belangrijk probleemgebied vermeden.

3.4. IASC

Het International Accounting Standards Committee heeft een afzonderlijke Exposure Draft no. 15 gewijd aan de segmentatie van gegevens. In het stuk dat de titel draagt „Reporting Financial Information by Segment” wordt de volgende informatie per bedrijfstak en geografisch onderdeel verlangd:

- de omzet of andere exploitatie-inkomsten, gespecificeerd naar omzet derden en interne omzet
- het resultaat van het bedrijfsonderdeel
- de aan het bedrijfsonderdeel toe te rekenen activa, uitgedrukt in de boekwaarde of in een percentage van het totaal der activa
- de grondslag die is toegepast voor de bepaling van het bedrag aan transacties tussen de bedrijfsonderdelen.

De hiervoor genoemde gegevens dienen afgestemd te worden met de samengevatte gegevens in de jaarrekening.

3.5. U.S.A.

In de Verenigde Staten heeft de Financial Accounting Standards Board (FASB) in 1976 een Statement of Financial Accounting Standards No. 14 het licht doen zien. Het stuk draagt de titel „Financial Reporting for Segments of a Business Enterprise”. In een latere fase zijn nog de Statements No. 18 en 24 verschenen, welke enige amendementen op het eerstgenoemde statement bevatten.

De voornaamste bepaling betreft de segmentatie van de operationele resultaten naar „industry segments”. De definitie van industry segment luidt: A component of an enterprise engaged in providing a product or service or a group of related products and services primarily to unaffiliated customers for a profit.

In het voetspoor van de FASB publiceerde de Securities Exchange Commission (SEC) in december 1977 SEC Release no. 236 (Accounting Series Releases) met de titel „Industry Segment Reporting”. De SEC-voorschriften werden hierbij op één lijn gebracht met Statement No. 14 van de FASB. Het kernpunt wordt gevormd door het voorschrift om voor een tijdreeks van 5 jaar historische gegevens te verschaffen omtrent omzetten, resultaten en activa gesplitst naar bedrijfstakken en geografische gebieden. De omzetten dienen hierbij nog gesplitst te worden naar de omzetten aan derden en interne concernomzet, en naar binnenlandse en export verkoop.

3.6. Canada

Het Accounting Research Committee of the Canadian Institute of Chartered Accountants heeft een aantal Accounting Recommendations gepubliceerd. Section 1700 van deze aanbevelingen is getiteld „Segmented Information”. De inhoud van het stuk komt in grote lijnen overeen met hetgeen hiervóór omtrent de U.S.A. is vermeld. Ook hier wordt afzonderlijke vermelding van de omzet uit export voorgeschreven. Uitdrukkelijk wordt ook gesteld dat een reconciliatie moet worden verstrekt van de gesegmenteerde omzetten, bedrijfsresultaten en identificeerbare activa met de omzet, netto winst en totale activa uit het geconsolideerde verslag.

3.7. Engeland

De Companies Act 1967 verlangt een analyse van de omzet en van het resultaat vóór belasting op basis van „different classes of business”. In het jaarverslag dient mededeling te worden gedaan van:

- a. het aandeel van elk van deze „classes” in de omzet
- b. de omvang of benaderde omvang, uitgedrukt in geldsbedragen, waarin naar de mening van de bestuurders elke „class” heeft bijgedragen tot het resultaat vóór belasting van het concern.

Het is opmerkelijk dat de Companies Act 1967 segmentatie voorschrijft van de winst vóór belasting. Dit impliceert dat voor de vaststelling van de bijdragen van de diverse onderdelen op hun respectievelijke bedrijfsresultaten een aandeel in de financieringskosten en de concernoverhead in mindering moet worden gebracht. Het arbitraire karakter van deze toerekeningen is waarschijnlijk de oorzaak van de voorzichtige wijze waarop de wet zich uitdrukt waar gesproken wordt van „approximate extent” en „in the opinion of the directors”.

Het valt eveneens op dat segmentatie naar geografische gebieden niet wordt voorgeschreven.

3.8. Frankrijk

De Franse wet gaat niet verder dan segmentatie van de omzet. Artikel 296 D van de „Législation sus les sociétés” schrijft een omzetspecificatie voor naar „branches d’activité distinctes”. Evenals in de Engelse wet ontbreekt ook hier de geografische segmentatie.

3.9. Nederland

In 1976 kwam bij de inpassing van de Wet op de Jaarrekening van Ondernemingen (WJO) in het nieuwe tweede boek van het BW via het bekende amendement Wierenga de segmentatie van resultaten in onze wet. Artikel 335 bepaalt dat inzicht dient te worden verstrekt in de mate waarin verschillende groepen goederen of diensten tot het bedrijfsresultaat hebben bijgedragen.

Over een segmentatie van omzetten of activa wordt in de wet niets gezegd, evenmin als van een splitsing naar geografische gebieden.

Het Tripartiete Overleg (TO) publiceerde in december 1976 een voorontwerp van Beschouwingen naar aanleiding van de Wet op de Jaarrekening van Ondernemingen. In hoofdstuk IV b.2 wordt de detaillering van omzet en bedrijfsresultaat behandeld. Wat betreft het onderscheid tussen verschillende groepen goederen en diensten stelt het TO dat de leiding van de onderneming zich hierbij in eerste aanleg dient te laten leiden door het onderscheid dat gemaakt wordt in de interne verslaggeving voor het bestuur van de onderneming. Tevens wordt een aantal criteria genoemd. Voorts is het TO van mening dat de omzet per groep dient te worden gegeven, tenzij deze omzet gelijk of lager is dan 15% van de totale omzet. Ten aanzien van de bijdragen van de onderscheidene groepen goederen en/of diensten in het totale bedrijfsresultaat beveelt het TO nadrukkelijk aan deze bedragen in de jaarrekening op te nemen. Het TO onderkent de problemen ten aanzien van de transfer-pricing en concern-overhead en stelt dienaangaande dat de gedragslijn die gekozen is voor de interne verslaggeving richtinggevend dient te zijn voor de externe verslaggeving.

Onder verwijzing naar de internationale ontwikkelingen beveelt het TO tevens een geografische segmentatie van bepaalde gegevens aan naar de volgende gebiedsindeling: Nederland; overige EG-landen; overig Europa; Noord-Amerika; Latijns Amerika; Azië; Afrika; Australië.

Indien overwegend binnen de EG wordt geproduceerd wordt aanbevolen alleen de omzetten te splitsen. Indien in verschillende geografische gebieden geproduceerd wordt, wordt aanbevolen naast de omzetspecificatie ook inzicht te geven in de brutomarge en het aantal werknemers per geografisch gebied.

Het ontwerp van Wet aanpassing van de wetgeving aan de vierde richtlijn van de Raad van de Europese Gemeenschappen inzake het vennootschapsrecht, dat thans aan de Tweede Kamer is aangeboden, schrijft in artikel 380 segmentatie van de netto-omzet voor naar bedrijfstakken en geografische gebieden. Het volgt hiermede exact de vierde richtlijn en laat daardoor de in de huidige wet voorgeschreven segmentatie van het bedrijfsresultaat achterwege. De Memorie van Toelichting geeft hier als argument de wens om het Nederlandse bedrijfsleven niet in een ongunstige positie te brengen ten opzichte van de concurrentie uit het buitenland, welke geen gesegmenteerde resultaten behoeft te tonen.

3.10. Samenvatting

Het geheel van meningsvorming en regel- en wetgeving op nationaal en internationaal niveau overziend moet worden geconstateerd dat segmentatie van omzetten, activa en personeelsgegevens een algemeen aanvaard middel vormt om de informatiewaarde van de jaarrekening te verhogen. Het is in dit

verband evenwel gewenst niet naar een al te grote mate van detaillering in wetten en voorschriften te streven, en aan het bedrijfsleven over te laten zelf een zinvolle segmentatie van deze gegevens te ontwikkelen.

Het voorgaande geldt niet voor de winstsegmentatie. De bezwaren tegen deze segmentatie vloeien voort uit het gebrek aan informatiewaarde en de in vele gevallen arbitraire wijze van vaststelling. Hier dreigt een verplichting tot informatieverstrekking te ontstaan, waarvan het effect niet slechts zinloos doch zelfs schadelijk kan zijn.

Gezien de steeds sterkere tendens naar verdere uitbreiding en detaillering van regels en voorschriften is het noodzakelijk dat vanuit het bedrijfsleven tegengas gegeven wordt. Een zinvolle segmentatie is slechts mogelijk op basis van een verantwoorde afweging van mogelijkheden, nut en kosten. Het zal mede van de inbreng van het bedrijfsleven afhangen in welke mate deze doelstelling bereikt wordt.