

One size doesn't fit all

Over haalbaarheid en wenselijkheid van harmonisatie en standaardisatie van verslaggeving en accountantscontrole¹

Arjan Brouwer

Received 7 January 2018 | Accepted 21 March 2018 | Published 12 April 2018

Samenvatting

Internationaal is veel energie gestoken in de implementatie van een consistente set verslaggevingsregels (in ieder geval voor beursfondsen) en controlestandaarden. Desondanks blijven verschillen bestaan tussen de jaarrekeningen van ondernemingen en de uitvoering van de accountantscontrole. Cultuur, taal, nationale gebruiken en uitzonderingen blijven bijvoorbeeld zorgen voor verschillen. Daarnaast is er veel vrijwillige informatie waar de IFRSs niet op van toepassing zijn, waardoor ondernemingen hun eigen keuzes kunnen maken binnen algemene principes.

In dit artikel wordt ingegaan op een aantal oorzaken voor verschillen en op de informatiewaarde² van verschillen. Een bepaalde mate van harmonisatie kan positief zijn voor de vergelijkbaarheid van informatie, maar te ver doorgevoerde standaardisatie kan leiden tot verlies aan informatiewaarde en is derhalve niet wenselijk.

Relevantie voor de praktijk

Door middel van internationale regelgeving wordt getracht om harmonisatie te realiseren van verslaggeving en accountantscontrole. Het is van belang om te onderkennen dat er verschillende oorzaken zijn voor verschillen die zullen blijven bestaan. Die verschillen kunnen (internationale) vergelijkingen bemoeilijken, maar leveren ook informatiewaarde op. Het is daarom van belang dat verdere doorvoering van standaardisatie niet leidt tot een verlies van die informatiewaarde.

1. Inleiding

Het is nu iets meer dan 12 jaar geleden dat ruim 7.000 Europese beursgenoteerde ondernemingen aan de vooravond stonden van de publicatie van de eerste jaarrekening op basis van International Financial Reporting Standards (IFRS). Zij mochten hun geconsolideerde jaarrekening vanaf boekjaar 2005 niet langer opstellen op basis van nationale standaarden. De implementatie van IFRS vormde een gigantische operatie, zowel voor ondernemingen als accountants.

Naast en na Europa volgden nog veel andere landen en IFRS is inmiddels in een groot deel van de wereld verplicht voor beursgenoteerde ondernemingen. De reden voor deze megaoperatie hangt in Europa nauw samen met één van de vier vrijheden uit de Europese verdragen: het vrij verkeer van kapitaal. De kapitaalunie heeft als doel grensoverschrijdende investeringen binnen Europa te stimuleren en de toegang voor bedrijven tot financiering te

verbeteren. Een betere allocatie van kapitaal, risicodeling en meer mogelijkheden voor diversificatie zou moeten leiden tot meer economische groei.

Investeringsbeslissingen over de grenzen heen zijn alleen goed te maken als ondernemingen met elkaar vergeleken kunnen worden. Dat vereist een gemeenschappelijke basis voor financiële verslaggeving. Om een Nederlands bedrijf te kunnen vergelijken met branchegenoten in Spanje, Engeland en Duitsland is het belangrijk dat balansen en resultaten daadwerkelijk met elkaar vergeleken kunnen worden. Zie hier de ratio voor één gemeenschappelijke verslaggevingsstandaard in Europa: IFRS.

IFRS vervult in Europa en wereldwijd duidelijk deze functie. Onderzoeken laten niet alleen zien dat de vergelijkbaarheid is toegenomen, maar ook dat in veel gevallen de kwaliteit en waarderelevantie³ van de resultaten is toegenomen. IFRS is vanuit dat oogpunt in veel gevallen een verbetering ten opzichte van de daarvoor bestaande lokale standaarden. Zie bijvoorbeeld Clarkson et al. (2011),

Houge et al. (2014), Elbakry et al. (2017) en Rodríguez García et al. (2017).

Onderzoek laat echter ook zien dat de mate waarin deze effecten optreden situatieafhankelijk is en dat verschillen blijven bestaan. Een zelfde set aan regels leidt weliswaar tot meer vergelijkbare informatie, maar het is een illusie te denken dat verschillen daarmee tot het verleden behoren. Het is zelfs de vraag of dat wenselijk zou zijn. Dat geldt ten aanzien van externe verslaggeving en ook voor accountantscontrole. Hier zal ik in het vervolg van dit artikel op ingaan. Ten aanzien van externe verslaggeving zal ik verschillen behandelen die worden veroorzaakt door professionele oordeelsvorming (paragraaf 2), talen vertaling (paragraaf 3) en aanvullende vrijwillige verslaggeving in de vorm van alternatieve winstbegrippen (paragraaf 4) en niet-financiële informatie (paragraaf 5). In paragraaf 6 ga ik in op aspecten die verschillen in de uitvoering van de accountantscontrole veroorzaken. In paragraaf 7, ten slotte, ga ik in op de vraag of het wenselijk is om bestaande verschillen te elimineren via regelgeving.

2. Professionele oordeelsvorming

Verschillen ontstaan bijvoorbeeld door professionele oordeelsvorming. Hoewel het vakgebied externe verslaggeving en de keuzes die worden gemaakt bij het opstellen van de jaarrekening zich uitstekend lenen voor wetenschappelijk onderzoek, is het opstellen van een jaarrekening zelf geen exacte wetenschap.

Het opstellen van een jaarrekening vereist professionele oordeelsvorming en het maken van veel schattingen. Voorbeelden daarvan zijn:

- een lopende rechtszaak hoeft niet te worden toegelicht als de kans op een uitstroom van middelen *remote* is;
- een voorziening moet worden getroffen als de kans op een uitstroom van middelen *probable* is;
- omzet wordt verantwoord voor variabele vergoedingen waarvan het *highly probable* is dat dit in de toekomst niet zal leiden tot een *significant reversal*;
- een vordering uit hoofde van een ingediende claim wordt verantwoord als het *virtually certain* is dat de claim wordt toegekend.

Maar wanneer is iets nu precies *remote*, *probable*, *highly probable* of *virtually certain*? En wat te denken van: *expected*, *possible*, *reasonably possible*, *reasonably certain*, *likely*, *unlikely*, *highly unlikely* of *extremely unlikely*.

Het zijn allemaal termen waar het management van de onderneming invulling aan moet geven bij het opstellen van de jaarrekening en op basis waarvan de accountant vervolgens toetst of de conclusies aanvaardbaar zijn. Hierbij bestaat geen absolute waarheid. Onderzoek laat zien dat er grote verschillen kunnen bestaan in de uitleg van deze begrippen.

Neem de term *probable* als voorbeeld. Onderzoek heeft plaatsgevonden in onder andere Australië, Nieuw

Zeeland, Korea, China, Brazilië, Portugal, Duitsland en de Verenigde Staten (zie Amer et al. 1994; Laswad and Mak 2000; Doupnik and Richter 2003; Doupnik and Riccio 2006; Teixeira and Fialho Silva 2009; Hu et al. 2013 en KASB and AASB 2016). Het gemiddelde percentage dat in die onderzoeken naar voren komt als grens die men hanteert om iets als *probable* aan te merken, loopt per land uiteen van iets meer dan 60% tot bijna 80%. Op persoonsniveau zijn er uitschieters van ver onder de 50% tot boven de 90%. Het onderzoek laat interpretatieverschillen zien tussen opstellers, regelgevers en accountants. De verschillen hangen ook af van de vraag of het gaat over het verwerken van opbrengsten of van verliezen. Aan hetzelfde waarschijnlijkheidsbegrip hangt men een hoger percentage indien het de grens is voor de verantwoording van een bate dan wanneer het de grens is voor de verwerking van een last. En er zijn duidelijke verschillen tussen landen.

Dat heeft onder andere een culturele achtergrond. In sommige landen is men van oudsher conservatiever dan in andere landen. Verliezen worden sneller genomen, winsten later en bij het maken van schattingen is men voorzichtiger. In het verleden kwam deze voorkeur tot uitdrukking in nationale verslaggevingsstandaarden. Die verschillen zijn gereduceerd door de implementatie van een uniforme set standaarden, maar dat betekent niet dat nationale, cultureel bepaalde voorkeuren ook verdwenen zijn.

Het verschil in conservatisme en interpretatie van het begrip *probable* kwam ook tot uitdrukking bij de ontwikkeling van de nieuwe standaard voor omzetverantwoording. De International Accounting Standards Board (IASB) en de Amerikaanse regelgever, de Financial Accounting Standards Board, wilden zo veel mogelijk tot dezelfde principes komen. Vervolgens werd in de standaard het begrip *probable* geïntroduceerd voor variabele vergoedingen. Daarbij bleek dat het percentage waar een Amerikaan aan denkt als een opbrengst *probable* moet zijn, veel hoger ligt dan het percentage waar de IASB aan denkt. Daarom staat nu in de Amerikaanse standaard een eis dat het *probable* moet zijn en in de IFRS een eis dat het *highly probable* moet zijn.

IFRS 15.56 (IFRS)

An entity shall include in the transaction price some or all of an amount of variable consideration (.....) only to the extent that it is **highly probable** that a significant reversal in the amount of cumulative revenue recognised will not occur

ASC 606-10-32-11 (US GAAP)

An entity shall include in the transaction price some or all of an amount of variable consideration (.....) only to the extent that it is **probable** that a significant reversal in the amount of cumulative revenue recognised will not occur

Het is de vraag of een Amerikaan die IFRS toepast begrijpt dat *highly probable* hetzelfde betekent als dat wat hij normaal gesproken *probable* noemt of hij zal denken

dat er sprake moet zijn van een hogere mate van waarschijnlijkheid. Dit kan leiden tot verschillen in de toepassing van criteria in de standaard afhankelijk van het lokale referentiekader van de toepasser.

3. Taal en vertaling

Naast cultuurverschillen speelt taal een rol bij de toepassing van de standaarden. Niemand is in staat om alle nuances van het Engels zo goed te doorgronden als een Engelsman.

Zo zou ik het waarschijnlijk als een compliment opvatten als iemand zou vertellen dat hij dit artikel erg interessant (*'very interesting'*) vindt. Best goed (*'quite good'*) zou wat minder positief zijn. Maar als best goed en erg interessant de samenvatting van de feedback zou zijn, dan zou ik dat redelijk positief ervaren. Als ik deze feedback echter zou krijgen van een Engels publiek dan bedoelen ze eigenlijk dat het teleurstellend of zelfs complete onzin is.

Wat als we dit nu vertalen naar de toepassing van IFRS? Een Nederlander pikt niet altijd de subtiliteit van bepaalde Engelse termen op. Zo kennen we voor meerdere Engelse begrippen maar één Nederlands woord. Daardoor zijn we niet altijd in staat subtiele verschillen tussen Engelse begrippen een plek te geven in onze toepassing van IFRS. Soms is het ook andersom. Laten we teruggaan naar het woord *probable*. Google translate geeft daarvoor drie vertalingen: waarschijnlijk, aannemelijk en vermoedelijk. Drie termen met een behoorlijk verschillende lading. Wat is nu de juiste lading als we het begrip toepassen binnen IFRS: moet het waarschijnlijk zijn of moet het aannemelijk zijn? En hoe wordt het begrip vertaald in andere talen? Verschillen in vertaling van dit soort begrippen kunnen de hiervoor genoemde verschillen in percentages deels verklaren.

Doupnik and Richter (2003) laten dat zien in een onderzoek. Daarin leggen ze een aantal Engelstalige begrippen voor aan Amerikanen en Duitsers. Vervolgens leggen ze ook de Duitse vertaling van dat begrip voor aan een tweede groep Duitsers. Het onderzoek laat zowel interpretatieverschillen tussen Amerikanen en Duitsers zien van het Engelstalige begrip als tussen de groep Duitsers die het begrip in het Engels voorgelegd kreeg en de groep die de Duitse vertaling voorgelegd kreeg. Zij concluderen dat zowel cultuur, taal als vertaling bijdragen aan verschillen in de interpretatie van belangrijke criteria in IFRS.

Het belang van een goede vertaling van IFRS-bepalingen kwam ook naar voren in een interessante Nederlandse praktijkcasus: de Spyker-casus (zie Ondernemingskamer Gerechtshof Amsterdam 2007; Hoge Raad der Nederlanden 2009). In het kader van dit artikel ga ik in op de toepassing van de IFRS-criteria voor de waardering van de door Spyker opgenomen belastinglatentie. Voor een meer uitgebreide bespreking van de casus verwijs ik naar Reimers (2008) en Reimers (2010).

Spyker had in het verleden verliezen gemaakt. Op de balans nam Spyker een actief op voor het recht om deze verliezen te compenseren met toekomstige winsten. Dat recht heeft waarde, maar uiteraard alleen als er binnen de fiscale verrekeningstermijn winst wordt gemaakt. IFRS legt de lat hoog voor bedrijven die een historie hebben van verliezen.

IAS 12 vereist in dat geval namelijk dat er *convincing evidence* is voor toekomstige fiscale winsten. In een procedure voor de Ondernemingskamer werd dat bij Spyker ter discussie gesteld. En nu is de vraag hoe *convincing evidence* in het Nederlands wordt vertaald. Google vertaalt dit in 'overtuigend bewijs'. Maar bewijs verkrijgen voor iets dat in de toekomst nog moet gebeuren? Dat lijkt toch niet mogelijk. Volgens de Van Dale zou *evidence* echter ook kunnen worden vertaald in aanduiding of aanwijzing. En aanwijzing is dan ook de term die terecht is gekomen in de officiële EU-vertaling van de standaard.

IAS 12.35 (Engelse tekst gepubliceerd door de IASB)

When an entity has a history of recent losses, the entity recognises a deferred tax asset arising from unused tax losses or tax credits only to the extent that (.....) there is **convincing other evidence** that sufficient taxable profit will be available (.....).

IAS 12.35 (Officiële Nederlandse vertaling gepubliceerd door de Europese Unie)

Daarom neemt een onderneming die in het recente verleden vaak verliezen heeft geleden een uitgestelde belastingvordering die voortvloeit uit niet-gecompenseerde fiscale verliezen of fiscaal verrekenbare tegoeden alleen op in zoverre (.....) er **andere overtuigende aanwijzingen** zijn dat er voldoende fiscale winst beschikbaar zal zijn (.....).

Uiteindelijk concludeerde de rechter dat een overtuigende aanwijzing de voorwaarde is waaraan moet worden voldaan en dat Spyker voldoende aannemelijk had gemaakt dat dat het geval was (Ondernemingskamer Gerechtshof Amsterdam 2007; Hoge Raad der Nederlanden 2009). De Spyker-casus laat zien dat de vertaling van een woord in de standaard een relevante rol kan spelen.

Cultuur, taal en vertaling zorgen er dus voor dat standaarden niet door iedereen op dezelfde wijze worden toegepast. We zien dat niet alleen bij het maken van schattingen en oordeelsvorming.

Ook andere zaken die waren ingebakken in de nationale verslaggeving vóór 2005 blijken te overleven in de IFRS-jaarrekening, zie bijvoorbeeld Nobes (2013). Denk hierbij aan de keuze uit opties die binnen IFRS nog steeds zijn toegestaan. Maar ook nationale wet- en regelgevers zorgen voor specifieke aanvullingen en aanpassingen. Zo moet de Europese Unie IFRSs goedkeuren voordat ze van toepassing zijn op Europese bedrijven. Ook blijft de Nederlandse wetgever een aantal specifieke zaken regelen. Denk aan de vorming van wettelijke reserves binnen het eigen vermogen, de toelichting van bestuurdersbeloningen en

accountantskosten, de opties voor de enkelvoudige jaarrekening en de in het bestuursverslag op te nemen informatie.

4. Alternatieve winstbegrippen

Daarnaast is verslaggeving meer dan alleen het naleven van IFRS. Stakeholders hebben voor goede besluitvorming meer nodig dan de IFRS-winst of de IFRS-solvabiliteit. Om stakeholders goed te informeren geven ondernemingen vrijwillig allerhande aanvullende financiële en niet-financiële informatie. Het is die vrijwillige informatievoorziening die vanuit een onderzoeksperspectief mijn specifieke interesse heeft.

In mijn proefschrift (Brouwer 2013) doe ik verslag van mijn onderzoek naar de rapportage van alternatieve winstbegrippen in de Europese Unie. Mijn onderzoek laat zien dat ondernemingen soms opportunistisch zijn bij het rapporteren van alternatieve winstmaatstaven. Zo rapporteren ze vaker alternatieve winstbegrippen indien ze daarmee een verlies of winstdaling in de winst kunnen omdraaien naar een positief of stijgend beeld. Echter, de gerapporteerde begrippen zijn over het algemeen ook relevant en relevanter dan het IFRS-winstbegrip. Natuurlijk is de IFRS-winst een relevant getal. Het is, afgezien van de hiervoor besproken factoren die verschillen veroorzaken, ook een uniform gedefinieerd getal. Maar dat betekent niet dat in dat getal alle waarheid en relevante informatie besloten ligt. Alternatieve winstbegrippen zorgen vaak voor meer duiding van het IFRS-resultaat en in combinatie met dat IFRS-resultaat voor een completer beeld van de prestaties van de onderneming.

Die nuance mis ik regelmatig in de discussie over het gebruik van alternatieve winstbegrippen. Discussies die zich alleen richten op de mogelijke negatieve effecten van het opportunistisch gebruik en die bijvoorbeeld leiden tot suggesties om het gebruik van deze begrippen aan banden te leggen. Daardoor ontstaat het risico dat het kind - lees: relevante informatie - met het badwater wordt weggegooid. Onderbuik speelt in deze discussies soms een grotere rol dan ratio en wetenschappelijk bewijs.

Terug naar het punt van de internationale verschillen in verslaggeving. Die verschillen zijn sterk waarneembaar ten aanzien van de rapportage over prestaties en het gebruik daarbij van alternatieve winstbegrippen. Ondernemingen gebruiken verschillende formats, rapporteren andere tussentellingen en hanteren andere maatstaven. Veel van die verschillen zijn terug te voeren op zaken die al lang voor de invoering van IFRS gebruikelijk waren

in dat land. Uit mijn onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat in bepaalde landen vaak genormaliseerde resultaten worden gerapporteerd terwijl dat in andere landen veel minder voorkomt. In die andere landen worden juist vooral resultaten gerapporteerd waarbij de afschrijvingskosten buiten beschouwing worden gelaten (zie tabel 1).

Deze verschillen zijn te verklaren vanuit de institutionele omgeving en historische achtergrond waarbinnen de verslaggeving plaatsvindt. Zo hebben we in Angelsaksische landen veel meer te maken met financiering via externe en verspreide aandeelhouders terwijl in bijvoorbeeld Duitsland nog veel meer sprake is van geconcentreerd aandeelhouderschap en invloed van banken bij de financiering van ondernemingen. Dat heeft invloed op de keuzes die worden gemaakt in de verslaggeving. Dat verschil blijft ook na de implementatie van IFRS bestaan.

5. Niet-financiële informatie

De invloed van vrijwillige verslaggeving zal naar verwachting in de komende jaren eerder toe- dan afnemen. Het belang van goede niet-financiële informatie neemt namelijk toe. Niet-financiële informatie is van belang om de vooruitzichten van de onderneming en de duurzaamheid van het businessmodel goed in te schatten. Natuurlijk is de winstgevendheid van een onderneming van belang. Investeerders gebruiken dat om zich een beeld te vormen van de te verwachten toekomstige winstgevendheid. Maar er is meer dan dat. Ondernemingen hebben te maken met meer stakeholders dan aandeelhouders of kredietverschaffers alleen. Zo is de impact van keuzes en acties op bijvoorbeeld leveranciers, klanten, werknemers en milieu - en de informatieverschaffing daarover - ook van belang. Niet alleen omdat een onderneming een bredere verantwoordelijkheid heeft. Ook omdat het op langere termijn bijdraagt aan de waarde voor bijvoorbeeld aandeelhouders.

Waar 50 jaar geleden het grootste deel van de waarde van een onderneming besloten lag in haar materiële activa die op de balans stonden, zien we nu dat voor veel bedrijven de waarde veel meer zit in immateriële activa die niet op de balans staan. Het gat tussen boekwaarde en beurswaarde van ondernemingen neemt daardoor toe. Denk aan veel ondernemingen in de technologiesector. Het grootste deel van de waarde van een onderneming zit bovendien niet in de kasstroom die in de komende 5 of 10 jaar wordt gerealiseerd, maar in de periode daarna. En in de huidige tijd zien we dat ontwikkelingen sneller gaan

Tabel 1. Percentage ondernemingen dat genormaliseerde winstbegrippen respectievelijk winstbegrippen waarbij de afschrijvingskosten buiten beschouwing worden gelaten (EBITDA etc.) rapporteert. Ontleend aan Brouwer (2013).

	Genormaliseerd	EBITDA etc.
Common law ⁴	55%	30%
Code law – Frans	21%	49%
Code law – Scandinavisch	17%	32%
Code law – Duits	9%	60%

dan ooit. Hoe kan een belegger zich dan een goed beeld vormen bij de waarde van een onderneming?

Daarvoor moet hij het waardecreatiemodel begrijpen, de risico's en de manier waarop die risico's worden gemitigeerd. Hij moet begrijpen hoe het zit met de winstgevendheid van de onderneming, maar ook of die winstgevendheid hand in hand gaat met investeringen in de toekomst. Bijvoorbeeld investeringen in onderzoek en ontwikkeling en wat dat dan oplevert, investeringen in werknemers, investeringen in service aan klanten en klanttevredenheid. Hij moet ook begrijpen hoe een onderneming wordt geraakt door grondstoffenschaarste, bijvoorbeeld als zeldzame metalen van belang zijn voor het product. Of op welke manier de onderneming het milieu belast via CO²-uitstoot.

Het meenemen van deze aspecten in de besluitvorming door aandeelhouders en andere stakeholders vereist goede niet-financiële informatie. Dat blijkt ook uit wetenschappelijk onderzoek. Niet-financiële maatstaven zijn voorspellend voor de toekomstige financiële prestaties van een onderneming en hebben een relatie met de waarde van een onderneming. Zie bijvoorbeeld Amir and Lev (1996); Ittner and Larcker (1998); Smith and Taffler (2000); Hughes (2000); Lundholm and Myers (2002); Said et al. (2003); Van der Stede et al. (2006); Schleicher et al. (2007).

Welke maatstaven dat zijn en welke impact ze hebben, verschilt echter van onderneming tot onderneming. Het is daarom niet mogelijk om te komen tot een set gedetailleerde regels waarin in detail wordt voorgeschreven welke informatie moet worden verstrekt en hoe het moet worden berekend. Ondernemingen moeten in samenspraak met hun stakeholders bepalen wat relevant is en binnen de kaders van een aantal principes komen tot relevante informatie.

Net als bij alternatieve winstbegrippen zullen ook bij de rapportage van niet-financiële informatie opportunisme en de intrinsieke motivatie om de meest relevante informatie te verschaffen soms strijden om voorrang. Een relevante vraag daarbij is overigens ook of de accountant een grotere rol zou moeten spelen bij deze niet-financiële informatie om zo het risico op opportunisme te mitigeren.

Ondanks dat internationaal veel energie is gestoken in de implementatie van een consistente set verslaggevingsregels die beursgenoteerde ondernemingen moeten toepassen blijven er dus belangrijke verschillen bestaan tussen de jaarrekeningen van ondernemingen. Cultuur, taal, nationale gebruiken en uitzonderingen blijven zorgen voor verschillen. Daarnaast is er veel vrijwillige informatie waar de regels niet op van toepassing zijn, waardoor ondernemingen hun eigen keuzes kunnen maken binnen meer algemene principes.

6. Accountantscontrole

Op het vlak van de accountantscontrole zien we iets vergelijkbaars. Waar de accountant in een wat verder verleiden op basis van zijn opleiding, ervaring en een beperkte

set gedrags- en beroepsregels tot een professioneel oordeel kwam, hebben we nu te maken met een internationale set standaarden die in meer detail regelt wat de accountant moet doen alvorens tot zijn oordeel te komen.

Ook bij accountants zorgt een internationale set regels er echter niet voor dat iedere accountant tot dezelfde werkzaamheden en oordeelsvorming komt. Bik (2010) toont bijvoorbeeld aan dat internationale cultuurverschillen een grote invloed hebben op het professionele gedrag van accountants. Bik (2010) kijkt naar cultureel bepaalde factoren zoals hiërarchie, onzekerheidsvermijding en collectivisme en de relatie daarvan met aspecten van professioneel gedrag. Hij stelt vast dat verschillen tussen landen op het gebied van deze culturele aspecten van invloed zijn op het professionele gedrag van de accountant en daarmee de uitvoering van de controle. En dat ondanks dezelfde internationale standaarden die zij allemaal toepassen.

Grohnert (2017) gaat in op het leerproces, de rol van feedback en het leren van fouten. Ook dat is een belangrijk cultureel bepaald aspect dat kan verschillen tussen landen, maar mogelijk zelfs tussen kantoren. De mate waarin mensen van fouten mogen leren, vragen kunnen en durven stellen en feedback en coaching ontvangen, is van groot belang voor hun ontwikkeling als accountant. In internationale controlestandaarden is dat moeilijk te vangen.

En ook ander onderzoek laat zien dat verschillen in cultuur van invloed zijn op de wijze waarop de standaarden worden toegepast en beslissingen worden genomen. Zie bijvoorbeeld Tsui (1996); Tsui and Windsor (2001), Arnold et al. (2009) en Svanberg and Öhman (2013). Bik (2010) stelt dat: “het gedrag van mensen niet simpelweg gestuurd en gecontroleerd kan worden door meer van zulke beheersingsmaatregelen”.

Dus waar brengt dit ons? We hebben boeken vol met internationale standaarden voor verslaggeving en controle. En toch leidt dat er niet toe dat iedereen hetzelfde doet. Dat geldt voor de ondernemingen die rapporteren en ook voor de accountants die controleren. Wat nu? Meer regels, strenger toezicht?

Daarin ligt niet de oplossing. Natuurlijk is het goed om met elkaar regels af te spreken en elkaar aan te spreken op naleving. Daar geen misverstand over.

Onderzoek laat zien dat te veel gedetailleerde regelgeving niet bijdraagt aan de kwaliteit van oordeelsvorming. Hammersley and Ricci (2017) concluderen bijvoorbeeld dat de kwaliteit van de controle van schattingen toeneemt indien een stap-voor-stap gedefinieerd controleplan wordt vervangen door een controleprogramma waarin de focus ligt op het te behalen doel. Minder gedetailleerde regels leiden volgens hen dus juist tot een betere controle van schattingen. Te ver doorgevoerde regelgeving, standaardisatie en compliance-gericht toezicht verleggen volgens Knechel (2013) en Power (2003) de focus van het doen van een goede controle naar de vraag of een acceptabel proces wordt doorlopen. Bik (2010) wijst op het risico dat verdergaande regelgeving en structuur kunnen leiden tot een lager gevoel van verantwoordelijkheid en *ownership* bij professionals. Humphrey et al. (2011) beschrijven

daarnaast hoe een universele focus op ISA-compliance ten koste kan gaan van concurrentie tussen kantoren op basis van onderscheidende controlemethodieken en-technieken.

7. Omarm de verschillen!

Daar waar het gaat om complexe vraagstukken waarvoor professionele oordeelsvorming nodig is, is gedetailleerde regelgeving niet altijd het juiste antwoord. In plaats van in detail voor te schrijven hoe iemand tot zijn oordeel moet komen is het eerder van belang dat de randvoorwaarden worden gecreëerd waarin goede oordeelsvorming kan plaatsvinden.

Het gevolg van minder gedetailleerde regels en het uitgaan van principes in een internationale context betekent wel dat we zullen moeten leren leven met verschillen. Kunnen we dat? Of moeten we de verschillen die er zijn plat slaan zodat alle ondernemingen, alle controles en alle controleverklaringen er hetzelfde uit zien? Wat mij betreft niet. De verschillen zijn er simpelweg. En dan moet je ze ook willen zien. Omarm de verschillen!

Laat ik een aantal voorbeelden geven.

Neem, om te beginnen, het rapporteren van gesegmenteerde informatie. Ondernemingen moeten in hun IFRS-jaarrekening informatie verschaffen over de segmenten waarin ze opereren. Brouwer and Knoops (2015) hebben hier onderzoek naar gedaan. Op basis van IFRS moet een onderneming informatie opnemen in de jaarrekening die is gebaseerd op de interne managementinformatie. Dat bepaalt de doorsnijding die wordt gehanteerd, het aantal segmenten en de informatie die per segment wordt gerapporteerd.

Er zijn ondernemingen die maar één segment hebben, maar ook ondernemingen die er 5, 6, 7, of 8 hebben. Er was zelfs een onderneming in het onderzoek die 13 segmenten rapporteerde. En sommige ondernemingen rapporteren de informatie per geografisch gebied terwijl andere een doorsnijding op basis van bedrijfsactiviteiten hanteren. En weer andere een combinatie. Ook qua prestatie maatstaven komen allerlei varianten voor. Het komt zelfs voor dat in de gesegmenteerde informatie wordt gerapporteerd op basis van een andere grondslag dan IFRS.

Dat zou je kunnen zien als probleem. Zou iedere gebruiker immers niet van iedere onderneming een vergelijkbare doorsnijding met vergelijkbare prestatie maatstaven moeten kunnen analyseren? Tot op zekere hoogte is dat waar. Zo zou je kunnen stellen dat het bij ieder bedrijf relevant is te weten in welke landen het voornamelijk actief is om zo het landenrisico in te schatten. Maar is het een probleem dat we van iedere onderneming daarnaast informatie krijgen die is gebaseerd op de wijze waarop het management de onderneming aanstuurt? Is het een probleem dat dat soms resulteert in informatie over één segment en soms in informatie over 13 segmenten? En is

het een probleem als dat betekent dat we soms informatie krijgen die stopt bij de brutomarge terwijl het soms doorloopt tot de winst voor belasting? Wat mij betreft niet.

Als bedrijven van elkaar verschillen in de wijze waarop ze worden aangestuurd dan is dat uitermate belangrijke informatie voor de stakeholder. Dat moet je zichtbaar willen maken. Alleen dan kun je een discussie krijgen over de wijze van aansturing en de informatie die daarbij wordt gebruikt. Als het management niet in detail naar de verschillende bedrijfsonderdelen kijkt of dat doet op basis van resultaten waar allerlei relevante informatie niet in wordt meegenomen dan is juist dát relevante informatie voor stakeholders. Dat moeten we niet willen verhullen door alle ondernemingen op basis van gedetailleerde regels dezelfde informatie te laten rapporteren. Laten we juist de informatiewaarde die in die verschillen zit tot uitdrukking brengen in de jaarrekening.

Een ander voorbeeld is de informatie die wordt verschaft over de continuïteit van een organisatie. Het is voor stakeholders belangrijk zich een beeld te vormen van de houdbaarheid van het bedrijfsmodel van een onderneming en de toekomstverwachtingen. Is de organisatie in staat om haar activiteiten in continuïteit voort te zetten en wat zijn de risico's daarbij? In Nederland moet een organisatie informatie geven over de verwachting dat ze nog minimaal een jaar zal kunnen voortbestaan. Een termijn waarvan je je kunt afvragen of die recht doet aan de echte problematiek ten aanzien van de houdbaarheid van bedrijfsmodellen. In het Verenigd Koninkrijk is de aanpak anders. Organisaties moeten informatie geven over hun toekomstverwachtingen en continuïteitsveronderstelling, maar doen dat over de periode waarover ze zelf vinden dat ze dat redelijkerwijs kunnen. Sommige organisaties gaan daarbij uit van een periode van twee jaar, andere drie en bij sommige ondernemingen dekt de verklaring een periode van vijf jaar. Het meest informatieve aan de verklaring is misschien wel de periode waarover een organisatie hem durft af te geven. Het zegt iets als een onderneming dat goed onderbouwd over 5 jaar doet, terwijl een andere onderneming niet verder dan twee jaar zegt te kunnen kijken. Juist die diversiteit zorgt voor meer informatie dan een vereiste voor iedere onderneming om over dezelfde periode te rapporteren en dan tot een positieve of negatieve conclusie te komen.

Een ander voorbeeld, ten slotte, betreft de informatie over de accountantscontrole. Decennialang hebben we een situatie gehad waarbij voor de buitenwereld alleen de controleverklaring zichtbaar was. Die verklaring was, indien goedkeurend, bij iedere gecontroleerde organisatie hetzelfde. Van het allerkleinste tot het allergrootste beursfonds. Van een handelsbedrijf tot een bank. Het enige verschil was de naam van de accountant.

Daaraan is een eind gekomen met de invoering van de uitgebreide controleverklaring. Daarin geeft de accountant meer informatie over zijn controle-aanpak, materialiteit en de belangrijkste aandachtspunten in de controle; de

zogenoeten *key audit matters*. Brouwer et al. (2016) hebben onderzoek gedaan naar de inhoud hiervan. Het aantal kernpunten varieert van twee tot zes. En er komt een keur aan onderwerpen voorbij in deze kernpunten. Van betrouwbaarheid van IT en interne beheersing tot omzetverantwoording, de belastingpositie of de impairmenttest op de goodwill. Natuurlijk valt er nog genoeg te verbeteren; zo concluderen Brouwer et al. (2016) dat de accountant wel erg gefocust is op balansposten, maar de belangrijkste winst is wat mij betreft dat er ineens weer verschillen tussen accountants en accountantsorganisaties zichtbaar worden. Dat draagt bij aan interactie tussen accountants en stakeholders en concurrentie op kwaliteit.

Het zijn maar een paar voorbeelden van aspecten waar bij het wenselijk is dat geen keurslijf wordt opgelegd. Integendeel. Aan ondernemingen en accountants moet juist vrijheid worden gegeven. Dat leidt tot relevantere informatie en verklaringen. Laat stakeholders en marktwerking die relevante informatieverschaffing afdwingen en probeer dat niet dicht te regelen.

En ontmoedig al helemaal niet het experimenteren met toegankelijke en meer ondernemingsspecifieke informatie. Op boilerplate-informatie zit niemand te wachten. En als grafieken of beelden de informatie beter toegankelijk maken, stimuleer dat dan. Wat dat betreft hoop ik vurig dat de invoering van SBR ons niet terugwerpt in de tijd. Hoe gemakkelijk is het om de standaardtaxonomie te gebruiken en geen *preparer extensions* toe te voegen? Hoe moeilijk is het om binnen SBR de informatie om te zetten in een heldere grafiek of een mooi plaatje? Laten we er naar streven om opgelegde standaardisatie niet te laten leiden tot verlies van informatie.

8. Samenvatting en conclusie

Ondanks de implementatie van een consistente set internationale verslaggevingsregels blijven verschillen

bestaan. Cultuur, taal, nationale gebruiken en uitzonderingen dragen daar bijvoorbeeld aan bij. Daarnaast is er veel vrijwillige informatie waar de standaarden niet op van toepassing zijn. In dit artikel wordt nader ingegaan op de oorzaken van internationale verschillen. Het is van belang dat gebruikers van informatie zich bewust zijn van deze verschillen als ze ondernemingen met elkaar vergelijken.

Ook bij de accountantscontrole geldt dat de invoering van een internationale set controlestandaarden er niet per definitie toe leidt dat accountants in verschillende landen op dezelfde wijze te werk gaan en tot dezelfde oordeelsvorming komen. Naast de controlestandaarden zijn zaken als hiërarchie, onzekerheidsvermijding, collectivisme en de mate waarin het maken en leren van fouten mogelijk is eveneens bepalend voor de wijze waarop de controle wordt uitgevoerd. Dat kan verschillen tussen landen en ook tussen kantoren en is niet of moeilijk te vatten in internationale standaarden. Accountants dienen zich hiervan bewust te zijn en alert te zijn op de effecten op de controle, bijvoorbeeld in de rol als groepsaccountant die verantwoordelijk is voor de aansturing van de controle van een internationale onderneming.

De vraag kan worden gesteld of gestreefd zou moeten worden naar verdergaande standaardisatie om verschillen tot het minimum te reduceren. Meer gedetailleerde regelgeving en standaardisatie leidt niet in alle gevallen tot betere oordeelsvorming door accountants of tot relevantere informatie door ondernemingen. Op verschillende gebieden is het wenselijk dat verschillen zichtbaar worden gemaakt in plaats van ze aan het oog te onttrekken door afgedwongen standaardisatie in de verslaggeving. In dit artikel noem ik voorbeelden als de rapportage van segmentinformatie, informatieverschaffing over de continuïteitsveronderstelling en de uitgebreide controleverklaring. Te ver doorgevoerde standaardisatie kan leiden tot verlies aan informatie. Het is daarom van belang dat hierin een goede balans wordt bereikt.

■ **Prof. dr. A.J. Brouwer RA** is hoogleraar externe verslaggeving aan de Vrije Universiteit Amsterdam en partner bij PwC.

Noten

1. Dit artikel is een bewerking van de inaugurele rede uitgesproken door prof. dr. Arjan Brouwer RA op donderdag 30 november 2017 ter aanvaarding van het ambt van hoogleraar Externe verslaggeving aan de Vrije Universiteit Amsterdam.
2. In navolging van Ball and Brown (1968) en Beaver (1968) wordt informatiewaarde van verslaggevingsinformatie in veel wetenschappelijk onderzoek gedefinieerd als de mate waarin de markt (aandeelhouders) reageert op de gepubliceerde informatie. In meer algemene zin definieer ik de informatiewaarde als de mate waarin de informatie van invloed is op de besluitvorming van stakeholders.
3. De mate waarin verslaggevingsinformatie (variabelen zoals resultaat of boekwaarde) is gecorreleerd met de marktwaarde/beurskoers van een onderneming.
4. Zie La Porta et al. (1998).

Literatuur

- Amer T, Hackenbrack K, Nelson M (1994) Between-auditor differences in the interpretation of probability phrases. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 13(1): 126–136.
- Amir E, Lev B (1996) Value-relevance of nonfinancial information: The wireless communications industry. *Journal of Accounting and Economics*, 22(1–3): 3–30. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(96\)00430-2](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(96)00430-2)
- Arnold DF, Bernardi RA, Neidermeyer PE (2009) Do European auditors' decisions reflect harmony? The impact of country and culture. *International Journal of Disclosure and Governance*, 6(1): 58–68. <https://doi.org/10.1057/jdg.2008.14>
- Ball R, Brown P (1968) An empirical analysis of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research* 6(2): 159–178. <http://www.jstor.org/stable/2490232>
- Beaver W (1968) The information content of annual earnings announcements. *Journal of Accounting Research*, 6 (Empirical Research in Accounting: Selected Studies 1968): 67–92. <http://www.jstor.org/stable/2490070>
- Bik OPG (2010) The behavior of assurance professionals: a cross-cultural perspective. Delft: Eburon. <http://hdl.handle.net/11370/94a690ae-95e4-40cf-9371-f0f7860089f4>
- Brouwer AJ (2013) 'Profit, performance, perception' – A research into the use of alternative performance measures in the European Union. Universiteit van Amsterdam. <https://dare.uva.nl/search?identificatie=8814aea3-b3ad-4c67-8345-d152e31128bb>
- Brouwer AJ, Eimers PWA, Langendijk HPAJ (2016) De kernpunten uit de uitgebreide controleverklaring in relatie tot de risico's in het bestuursverslag en de schattingen en oordelen in de toelichting. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 90(12): 594–609.
- Brouwer AJ, Knoops CD (2015) Gesegmenteerde informatie en alternatieve winstbegrippen. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 89(11): 426–445.
- Clarkson P, Hanna JD, Richardson GD, Thompson R (2011) The impact of IFRS adoption on the value relevance of book value and earnings. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 7(1): 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2011.03.001>
- Douppnik TS, Riccio EL (2006) The influence of conservatism and secrecy on the interpretation of verbal probability expressions in the Anglo and Latin cultural areas. *The International Journal of Accounting*, 41: 237–261. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2006.07.005>
- Douppnik TS, Richter M (2003) Interpretation of uncertainty expressions: a cross-national study. *Accounting, Organizations and Society*, 28: 15–35. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(02\)00010-7](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(02)00010-7)
- Elbakry AE, Nwachukwu JC, Abdou HA, Elshandidy T (2017). Comparative evidence on the value relevance of IFRS-based accounting information in Germany and the UK. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 28: 10–31 <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2016.12.002>
- Grohnert T (2017) Judge/fail/learn: enabling auditors to make high-quality judgments by designing effective learning environments. Maastricht University. <http://dx.doi.org/10.26481/dis.20170518tg>
- Hammersley J, Ricci M (2017) Using audit programs to improve audits of complex estimates. Working paper.
- Hoge Raad der Nederlanden (2009) Beschikking in de zaak van Stichting Autoriteit Financiële Markten tegen Spyker Cars N.V. (ECLI:NL:HR:2009:BG8790). <http://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:HR:2009:BG8790>
- Houque MN, Easton S, Van Zijl T (2014) Does mandatory IFRS adoption improve information quality in low investor protection countries? *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 23(2): 87–97. <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2014.06.002>
- Hu C, Chand P, Evans E (2013) The effect of national culture, acculturation, and education on accounting judgments: A comparative study of Australian and Chinese culture. *Journal of International Accounting Research*, 12(2): 51–77. <https://doi.org/10.2308/jiar-50507>
- Hughes II KE (2000) The value relevance of nonfinancial measures of air pollution in the electric utility industry. *The Accounting Review*, 75(2): 209–228. <https://doi.org/10.2308/accr.2000.75.2.209>
- Humphrey C, Kausar A, Loft A, Woods M (2011) Regulating audit beyond the crisis: A critical discussion of the EU green paper. *European Accounting Review*, 20(3): 431–457. <https://doi.org/10.1080/09638180.2011.597201>
- Ittner CD, Larcker DF (1998) Are nonfinancial measures leading indicators of financial performance? An analysis of customer satisfaction. *Journal of Accounting Research, Studies on Enhancing the Financial Reporting Model*, 36: 1–35. <https://doi.org/10.2307/2491304>
- Knechel WR (2013) Do auditing standards matter? *Current Issues in Auditing*, 7 (2): A1–A16. <https://doi.org/10.2308/ciia-50499>
- Korea Accounting Standards Board (KASB) & Australian Accounting Standards Board (AASB) (2016) Accounting judgments on terms of likelihood in IFRS: Korea and Australia, Seoul/Victoria, July 2016. [http://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/July_2016_\(KASB-AASB\)%20Accounting%20Judgments%20on%20Terms%20of%20Likelihood%20in%20IFR...pdf](http://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/July_2016_(KASB-AASB)%20Accounting%20Judgments%20on%20Terms%20of%20Likelihood%20in%20IFR...pdf)
- La Porta R, Lopez-de-Silanes F, Shleifer A, Vishny RW (1998) Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106(6): 1113–1155. <https://doi.org/10.1086/250042>
- Laswad F, Mak YT (2000) Interpretations of probability expressions: A comparison between standard-setters and accountants. *Pacific Accounting Review*, 11(2): 241–254. <https://doi.org/10.1108/eb037945>
- Lundholm R, Myers LA (2002) Bringing the future forward: The effect of disclosure on the returns-earnings relation. *Journal of Accounting Research*, 40(3): 809–839. <http://www.jstor.org/stable/3542274>
- Nobes C (2013) The continued survival of international differences under IFRS. *Accounting and Business Research*, 43(2): 83–111. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.770644>
- Ondernemingskamer Gerechtshof Amsterdam (2007) Beschikking van 28 december 2007 in de zaak met rekestnummer 928/2007 OK (LJN: BC1057). <http://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:GHAMS:2007:BC1057>
- Power MK (2003) Auditing and the production of legitimacy. *Accounting Organizations and Society*, 28(4): 379–394. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00047-2](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00047-2)

- Reimers HKO (2008) De uitspraak van de Ondernemingskamer in AFM versus Spyker. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 82(7/8): 334–339.
- Reimers HKO (2010) De jaarrekeningprocedure na Hoge Raad inzake Spyker. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 84(5): 237–243.
- Rodríguez García MP, Cortez Alejandro KA, Méndez Sáenz AB, Garza Sánchez HH (2017) Does an IFRS adoption increase value relevance and earnings timeliness in Latin America? *Emerging Markets Review*, 30: 155–168. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2016.11.001>
- Said AA, Hassab Elnaby HR, Wier B (2003) An empirical investigation of the performance consequences of nonfinancial measures. *Journal of Management Accounting Research*, 15(1): 193–223. <https://doi.org/10.2308/jmar.2003.15.1.193>
- Schleicher T, Hussainey K, Walker M (2007) Loss firms' annual report narratives and share price anticipation of earnings. *The British Accounting Review*, 39(2): 153–171. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2007.03.005>
- Smith M, Taffler RJ (2000) The chairman's statement – A content analysis of discretionary narrative disclosures. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 13(5): 624–647. <https://doi.org/10.1108/09513570010353738>
- Svanberg J, Öhman P (2013) Auditors' time pressure: does ethical culture support audit quality? *Managerial Auditing Journal*, 28(7): 572–591. <https://doi.org/10.1108/MAJ-10-2012-0761>
- Teixeira C, Fialho Silva A (2009) The interpretation of verbal probability expressions used in the IAS/IFRS: Some Portuguese evidence. *Polytechnical Studies Review*, 7(12): 57–73.
- Tsui JSL (1996) Auditors' ethical reasoning: Some audit conflict and cross cultural evidence. *International Journal of Accounting*, 31(1): 121–133. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(96\)90016-3](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(96)90016-3)
- Tsui JSL, Windsor C (2001) Some cross-cultural evidence on ethical reasoning. *Journal of Business Ethics*, 31(2): 143–150. <https://doi.org/10.1023/A:1010727320265>
- Van der Stede WA, Chow CW, Lin TW (2006) Strategy, choice of performance measures, and performance. *Behavioral Research in Accounting*, 18(1): 185–205. <https://doi.org/10.2308/bria.2006.18.1.185>