

Earnings management

In den beginne bestond economie uit de fysieke zorg door het individu voor zich en de groep waarin hij leefde. Specialisatie, uitvindingen en ontdekkingen verhoogden de efficiency en de omvang van de productie. Zo ontstond de mogelijkheid van voorraadvorming en ruilhandel. Het geld werd uitgevonden. Investerings vonden plaats en de ventures regen zich aaneen tot continue productieprocessen. Het succes van deze weliswaar niet eenparige ontwikkeling bestond uit verhoogde welvaart. Oude en nieuwe behoeften konden beter dan voorheen worden bevredigd. Er werd winst gemaakt. Deze winst zal aanvankelijk zijn gemeten in de omvang en de verscheidenheid van de beschikbare productie: de consumptie en de voorraden.

De uitvinding van het geld leek alles eenvoudiger te maken. Ruilen werd eenvoudig. Geld was deelbaar, houdbaar, transporteerbaar en min of meer betrouwbaar. Maar in plaats van de uitdrukking van geldeenheden in hoeveelheden product ontstond – omgekeerd - de gewoonte om productie en voorraden uit te drukken in geld. En dat was de start van 'earnings management'.

“DE NIEUWE PRESIDENT-DIRECTEUR ZAL BIJ AANVANG VAN ZIJN WERKZAAMHEDEN ZO VEEL MOGELIJK STROPPIJLEN WILLEN NEMEN”

De uitdrukking van voorraden in geldhoeveelheden wordt in accounting 'waardering' genoemd. Wettelijk zijn verschillende waarderingsgrondslagen aanvaard en/of aanvaardbaar. Maar een eenmaal gemaakte keuze moet worden gehandhaafd (stelselmatigheid), tenzij een stelselwijziging kan worden gerechtvaardigd (en dan moet de invloed van de stelselwijziging op het resultaat worden vermeld).

“EEN OBJECTIEF WINSTBEPALINGSSYSTEEM IS ONMOGELIJK.”

Vaak besluit niet de ondernemer tot stelselwijziging, maar doet de wetgever dat. De invoering van IFRS is daarvan een voorbeeld. Dat heeft gevolgen voor het resultaat. De fiscus volgt eigen (democratisch) bepaalde regels voor waarde en winst. En vaak is er helemaal geen stelselwijziging, maar besluit de ondernemer een voorziening te verhogen of te laten vrijvallen. Of hij kiest voor een bepaald stelsel omdat hem dat bepaalde vrijheid geeft om te salderen, te activeren, te passiveren, of te realiseren waarna hij naar behoefte van die vrijheid gebruik maakt. Het zijn allemaal gevallen van 'earnings management'. Generaliserend: elke keuze – door welke instantie dan ook - voor een bepaald stelsel van waarde- en winstbepaling is een voorbeeld van 'earnings management'. Een objectief winstbepalingssysteem is onmogelijk.

Winst is de uitkomst van een boekhoudkundig proces waarin geldstromen en goederenstromen worden getransformeerd tot vermogen en resultaat. Het is de uitkomst van een poging om onvoltooide cycli (nominalistisch: geld-goederen-geld, of substantialistisch: goederen-geld-goederen) op willekeurige balans-momenten onder die ene geldnoemer te brengen. Die pogingen zijn vaak knap en weloverwogen. Het gaat vaak om zeer doorwrochte systemen waarin alleen een specialist aan de hand van wetten, verdragen en 'manuals' zijn weg kan vinden. Deze systemen functioneren in een kader van verantwoording en beheer. Zij krijgen een politieke lading door winstrechten en verkeerd begrepen accounting.

In tegenstelling tot accounting gaat financiële economie uit van voltooide cycli zoals die in verwachte geldstromen tot uitdrukking komen. De waarde ervan wordt op de financiële markten bepaald door tijdvoorkeur, risico en onzekerheid. Waardeverschillen op respectieve peildata kunnen als economisch(e) winst/verlies worden beschouwd. Op die winst is een fundamentele analyse mogelijk. Elke accounting-uitkomst die hiervan afwijkt, komt neer op 'earnings management'.

Dit gezegd zijnde, zal in het dagelijks leven 'earnings management' zijn beperkt tot de vooropgezette kleuring van het perioderesultaat (naar omvang en/of samenstelling) door de ondernemingsleiding. De marginale onderneming zal veel kosten willen activeren, activa herwaarderen, en zoveel mogelijk voorzieningen laten vrijvallen: meer eigen vermogen en minder verlies. De nieuwe president-directeur zal bij aanvang van zijn werkzaamheden zo veel mogelijk stroppen willen nemen, zodat voor zijn resterende bestuurstermijn al zó veel vlekken zijn weggewerkt, dat hij bij wijze van spreken daarna alleen nog maar winst kan laten zien. En wat te zeggen van de 'amortisatie van boekwinst op de actieve beleggingsportefeuille' bij banken en verzekeraars. Omdat hier geen enkel accounting-principle aan ten grondslag ligt, heb ik hiervoor in 1995 het 'stuiwigheidsbeginsel' geïntroduceerd. En van boekwinst gesproken: die moet vaak verbloemen dat er economisch verlies wordt geleden.

Maar 'earnings management' kan al eerder beginnen. De verkopende directeur-groootaandeelhouder (dga) kan door uitstel van onderhoud van zijn onderneming een geflatteerd beeld van resultaat en vermogen bewerkstelligen, met als oogmerk dat hij zijn aandeel zo doende duur kan verkopen. De belasting-betaler zal om heffing en betaling zo veel mogelijk uit te stellen, zoveel mogelijk lasten naar voren halen en opbrengsten uitstellen (tenzij een tariefsverhoging dreigt), respectievelijk – bijvoorbeeld door transferpricing - de opbrengsten naar het belastingparadijs brengen en de kosten hier houden. De dga zal - pro actief als hij is - wel een meewerkende echtgenote willen belonen, en als zakenreis met vakantie gaan ten laste van het ondernemingsresultaat. Om nog maar niet te spreken van zwarte ontvangsten (die we natuurlijk nooit zien).

Het is een kleine greep uit een veel rijkere oogst. Eigenlijk kan accounting daarom niet zonder de achtergrond van een economische benadering. Daartegen geprojecteerd kan accounting-informatie worden beoordeeld op getrouwheid en relevantie. De conclusie ligt voor de hand; gewoonlijk ontbreekt die achtergrond.

Drs. Joost G. Groeneveld RA RV

Joost Groeneveld is directeur van Wingman Business Valuators B.V. Daarnaast is hij onder andere voorzitter van de Stuurgroep Economie van de Commissie voor Voortgezette Educatie Registeraccountants van NIVRA.