



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterthesis

De invloed van IFRS op winstegalisatie bij beursgenoteerde Belgische bedrijven

Thibo Thijssen

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen, afstudeerrichting accountancy en financiering

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2020
2021



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de toegepaste economische
wetenschappen

Masterthesis

De invloed van IFRS op winstegalitatie bij beursgenoteerde Belgische bedrijven

Thibo Thijsen

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen,
afstudeerrichting accountancy en financiering

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

Deze masterproef werd geschreven tijdens de COVID-19 crisis in 2020-2021. Deze wereldwijde gezondheids crisis heeft mogelijk een impact gehad op het schrijf- en verwerkingsproces, de onderzoekshandelingen en de onderzoeksresultaten die aan de basis liggen van dit werkstuk.

Woord vooraf

Gedreven door een passie voor cijfers en analytisch denken, zet ik mij ten volle in om de titel van bedrijfsrevisor te behalen. De opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen aan de Universiteit Hasselt bezorgde mij de nodige competentie en vertrouwdheid met tal van economische aspecten. Deze masterproef vormt bovendien het sluitstuk van mijn opleiding. Een bedrijfsrevisor komt ongetwijfeld in aanraking met de internationale rapporteringsstandaarden, de IFRS. Door middel van deze thesis maakte ik kennis met deze materie dewelke een uniek voordeel zal opleveren doorheen mijn carrière. Deze ervaring was slechts mogelijk door een aantal personen die ik graag zou willen bedanken. Ondanks de wereldwijde viruspandemie kon ik rekenen op hun steun en begeleiding.

Vooreerst wens ik mijn promotor prof. dr. N. Lybaert te bedanken voor haar begeleiding en ondersteuning doorheen het volledige traject. Dankzij haar opbouwende kritiek werd deze masterproef naar een hoger niveau getild. Verder wil ik mevrouw Umans, mevrouw Phuong Duong en de medewerkers van de Nationale Bank van België bedanken voor het persoonlijk aanreiken van de nodige data. Graag wil ik ook prof. dr. V. Weets bedanken voor het interview en haar gedeelde inzichten. Tot slot bedank ik mijn ouders die mij, gedurende de volledige loopbaan, gesteund en geholpen hebben. Het is mede dankzij hen dat ik deze opleiding tot een goed einde heb kunnen brengen.

Thibo Thijssen

Diepenbeek, mei 2021

Samenvatting

In een wereld in verandering kunnen de internationale financiële rapporteringsstandaarden (IFRS) uiteraard niet achterblijven. De globalisering van de economie zorgt ervoor dat bedrijven meer dan ooit met elkaar verbonden zijn. Het doel van de internationale standaarden is om transparantere rapportering teweeg te brengen in financiële markten. Op die manier kunnen investeerders efficiëntere en beter geïnformeerde beslissingen nemen. Bovendien resulteren de IFRS in transparante informatie die de economische situatie van het bedrijf in kwestie zo accuraat mogelijk weergeeft. Men kan zich echter de vraag stellen of de International Accounting Standards Board (IASB), het orgaan dat de IFRS uitvaardigt, in haar opzet is geslaagd. De IFRS voorzien namelijk meer flexibiliteit met betrekking tot de te maken boekhoudkeuzes. De achterliggende redenering is dat elk bedrijf uniek is en dat een strikte interpretatie van regels niet zal leiden tot de beoogde transparantie. Er wordt met andere woorden beroep gedaan op het professioneel oordeel van het management. In deze thesis gaan we na in welke mate de IFRS een invloed hebben op de gerapporteerde bedrijfsresultaten. Meer bepaald onderzoeken we het effect van IFRS op het afvlakken van winsten. We evalueren of er een verschil is tussen de eerste keer dat IFRS werd toegepast, in 2005, en de huidige situatie, 2019. Bijgevolg luidt de centrale onderzoeksvraag als volgt:

"Heeft de invoering van IFRS geleid tot een ander gedrag rond winstegalisatie bij de beursgenoteerde Belgische bedrijven?"

In het eerste hoofdstuk kaderen we dit probleem en maken we een eerste kennismaking met de literatuur. Zowel de IFRS als earnings management worden beiden verkend in dit hoofdstuk. Vervolgens mondt deze aparte toelichting uit in een combinatie van de twee thema's waaruit de centrale onderzoeksvraag wordt geconstrueerd. Dit vraagstuk wordt daarna verder onderverdeeld in aparte deelvragen dewelke beantwoordt zullen worden hetzij door een kritische literatuurstudie, hetzij door middel van empirische studies. Tot slot wordt de onderzoeksopzet toegelicht. Er zal gebruik gemaakt worden van bestaande literatuur alsook van gegevens uit de Bel-first databank.

Vervolgens vangt deze thesis aan met de bespreking van de IFRS. Vooreerst worden haar ontstaansgeschiedenis en doelstellingen aangekaart. Ook het toepassingsgebied in België nemen we onder de loep. Tevens evalueren we de voornaamste verschilpunten tussen het Belgisch boekhoudrecht en de IFRS. Op die manier wordt er een duidelijk beeld geschetst van het professioneel oordeel waarvan sprake is bij de internationale standaarden. Een studie van deze discrepantie stelt ons in staat om dit abstract aspect te concretiseren. Ten slotte wordt de werking van de IASB beknopt besproken en werpen we een blik op de toekomstige standaarden.

Nadat de IFRS uitvoerig besproken werden, gaan we in het derde hoofdstuk dieper in op het thema earnings management (of winststuring). We maken daarbij een onderscheid tussen real en accrual earnings management. De eerste categorie heeft betrekking op de effectieve bedrijfsvoering. Accrual earnings management daarentegen betreft het sturen van de resultaten binnen de boekhoudwetgeving zelf (cf. de flexibiliteit met betrekking tot de te maken boekhoudkeuzes). Het is deze laatste categorie waarop mijn thesis haar focus legt. Vervolgens lichtten we verschillende activiteiten en technieken toe die door bedrijven worden gehanteerd bij het sturen van de

bedrijfsresultaten. Vervolgens gaan we dieper in op winstegalitatie, het afvlakken van de gerapporteerde resultaten. Verder verklaren we de achterliggende motieven waarom bedrijven aan winstafvlakking zouden willen doen. Dit hoofdstuk wordt afgesloten door de Belgische situatie te bestuderen.

In hoofdstuk vier brengen we de vorige twee hoofdstukken samen en leggen we also een link tussen beide topics. Ten eerste gaan we na of IFRS in haar opzet is geslaagd. Dit debat wordt in de literatuur omvangrijk gevoerd. Bovendien bestaat er een tweestrijd en onenigheid. We delen de argumenten op in drie onderdelen. Ten eerste zijn er studies die argumenteren dat IFRS er al dan niet in slaagt om transparantere informatie teweeg te brengen. Ten tweede zijn er argumenten pro en contra de verbeterde vergelijkbaarheid tussen de bedrijven ten gevolge van de internationale standaarden. Ten derde is er het zogenaamde 'rapporteringsincentive' argument waarbij wordt geopperd dat IFRS enkel haar doelstellingen bereikt indien het bedrijf in kwestie haar professionele deskundigheid niet beschouwt als een strategisch instrument. Nadat dit debat werd vormgegeven, leggen we de link tussen IFRS en winstegalitatie. Enerzijds doen we dit aan de hand van een concreet en praktisch voorbeeld waarbij we de focus leggen op goodwill. Anderzijds wordt deze symbiose door middel van een empirische studie toegelicht.

De hierboven beschreven uitgevoerde literatuurstudie, stelt ons in staat om in het vijfde hoofdstuk over te gaan tot een hypothesestelling. In deze afdeling van de masterproef gaan we ervan uit dat de verplichte invoering van de IFRS-normen resulteert in winstegalitatie bij beursgenoteerde Belgische bedrijven in 2005. We maken daarbij een onderscheid tussen 2005 en de huidige situatie 2019. Dientengevolge wordt dezelfde hypothese geformuleerd voor het jaar 2019 aangezien we geen aanleidingen opmerken die het tegenstelde zouden vermoeden. Tot slot wordt er een derde en laatste hypothese gevormd waarbij we vermoeden dat de waardeveranderingen van goodwill gebruikt worden om aan winstafvlakking te doen.

Door middel van een empirische analyse toetsen we de eerder gedefinieerde hypothesen. Concreet zal dit gebeuren met behulp van een regressiemodel in combinatie met een descriptieve analyse in hoofdstuk zes. Hieruit blijkt dat er in 2005, het jaar van de verplichte omschakeling, significant meer aan winstegalitatie werd gedaan door beursgenoteerde Belgische bedrijven. Wanneer we echter de huidige situatie vergelijken met de toestand van bij de overgang, werd er geen statistisch significante afwijking gevonden. Bijgevolg kunnen we geen sluitend antwoord geven op de centrale onderzoeksvraag. Het is derhalve mogelijk dat er meer, dan wel minder aan winstegalitatie werd gedaan in 2019. Overigens blijkt ook dat de waardeveranderingen op goodwill geen significante invloed hebben op de winstegalitatie.

Tot slot formuleren we in het laatste hoofdstuk een algemene conclusie en bespreken we de beperkingen die daaraan verbonden zijn. Deze limitaties hebben voornamelijk betrekking op de onderzoeksgroep waarop deze conclusie van toepassing is. Deze populatie is immers enkel samengesteld uit Belgische bedrijven die in het jaar 2004 tot en met 2019 beursgenoteerd waren. Daarenboven moesten deze bedrijven in 2005 al voor de eerste keer IFRS toegepast hebben. Als gevolg van het afwijkend en uitzonderlijk karakter van de financiële entiteiten, beleggingsvennootschappen, openbare vastgoedbeveks en (her)verzekeringsondernemingen, worden deze ondernemingen uitgesloten.

Inhoudsopgave

Woord vooraf.....	i
Samenvatting	iii
Hoofdstuk 1 Probleemstelling en onderzoeksopzet	1
1.1 Probleemstelling	1
1.2 Centrale onderzoeksvraag en deelvragen.....	3
1.3 Onderzoeksopzet	5
Hoofdstuk 2 De International Financial Reporting Standards.....	7
2.1 Inhoud van de internationale standaarden	7
2.1.1 Ontstaansgeschiedenis.....	7
2.1.2 Doelstellingen	8
2.1.3 Toepassingsgebied in België	9
2.2 De belangrijkste verschillen tussen B GAAP en IFRS.....	10
2.2.1 Verslaggeving	10
2.2.2 Goodwill	12
2.2.3 Uitgestelde belastingen	12
2.2.4 Dividenden	13
2.2.5 Oprichtingskosten.....	13
2.2.6 Voorzieningen	14
2.2.7 Productiekosten	14
2.2.8 Bestellingen in uitvoering	14
2.2.9 Voorraad	15
2.2.10 Leasing.....	16
2.2.11 Negatieve goodwill	16
2.2.12 Gebruik van herwaarderingsmeerwaarden.....	16
2.3 De evolutie van de International Financial Reporting Standards	17
2.3.1 Achtergrond.....	17
2.3.2 Toekomst	19
Hoofdstuk 3 Earnings management.....	21
3.1 Inhoud van earnings management.....	21
3.2 Earnings management activiteiten	22
3.2.1 Accrual en real earnings management.....	22

3.2.2	Income shifting	23
3.2.3	Geavanceerde technieken.....	24
3.3	Winstegalitatie	24
3.3.1	Big bath accounting	25
3.3.2	Cookie jar accounting	25
3.4	Motieven om aan winstegalitatie te doen	26
3.4.1	Managementvergoedingen.....	27
3.4.2	Schuldfinanciering	28
3.4.3	Aandelenprijs en koerswinst	28
3.5	Winstegalitatie onder B GAAP voor de verplichting.....	29
Hoofdstuk 4	De relatie tussen de IFRS en winstegalitatie.....	31
4.1	Slaagt IFRS in haar opzet?.....	31
4.1.1	Het transparantie argument.....	31
4.1.2	Het vergelijkingsargument.....	32
4.1.3	Het 'rapporteringsincentive effect' argument.....	34
4.2	De link tussen de IFRS en winstegalitatie	35
4.2.1	Illustratie IFRS en earnings smoothing door middel van goodwill.....	35
4.2.2	Het effect van IFRS/IAS op earnings management (winstegalitatie): bespreking van empirische analyse	37
Hoofdstuk 5	Hypothesestelling.....	41
Hoofdstuk 6	Empirische analyse.....	45
6.1	Data.....	45
6.2	Variabelen en regressiemodel.....	46
6.2.1	Afhankelijke variabele.....	46
6.2.2	Onafhankelijke variabelen	46
6.2.3	Controle variabelen	46
6.2.4	Regressiemodel.....	47
6.3	Beschrijvende statistiek	47
6.3.1	Industrie	47
6.3.2	Descriptieve analyse onafhankelijke variabelen	48
6.3.3	Correlatietabel	50
6.3.4	Verdeling gerapporteerde bedrijfsresultaten.....	51
6.4	Toetsen van de hypothesen.....	53

Hoofdstuk 7	Conclusie	57
7.1	Algemene conclusie.....	57
7.2	Beperkingen en toekomstig onderzoek	58
Hoofdstuk 8	Bibliografie.....	59
8.1	Referenties	59
8.2	Bijlagen	62

Hoofdstuk 1 Probleemstelling en onderzoeksopzet

1.1 Probleemstelling

In 2005 vond een belangrijke wijziging plaats in het economisch landschap van de Europese Unie. Sinds 1 januari van dat jaar worden beursgenoteerde bedrijven verplicht om hun geconsolideerde jaarrekening te rapporteren volgens de *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Voorheen werd deze selecte groep van bedrijven in België onderworpen aan de naar Belgisch recht ingestelde boekhoudregels, met name de *Belgian Generally Accepted Accounting Principles* (B GAAP).

Het krantenartikel *IFRS vlot verteerd* van Vansteeland (2005) uit De Tijd geeft een situatieschets weer van de overgang naar IFRS in een Belgische context. De Europese rapportageregels werden opgesteld met als doel de economische realiteit van het bedrijf in kwestie zo accuraat mogelijk weer te geven. Dit is in tegenstelling tot de B GAAP waar de Belgische wetgever koos voor het zogenaamde 'voorzichtigheidsprincipe'. Het voorzichtigheidsprincipe houdt concreet in dat gunstige factoren (zoals het realiseren van een verkoop) pas gerapporteerd mogen worden als deze zich hebben voorgedaan. Ongunstige factoren (zoals een kost) dienen daarentegen al gerapporteerd te worden vanaf het ogenblik dat deze meetbaar zijn. Het is dus niet vereist dat een uitgave effectief plaatsvond. Het voorzichtigheidsprincipe resulteert dan ook in een eerder pessimistisch beeld van de financiële staten. Het vooropstellen van de economische werkelijkheid, in plaats van het voorzichtigheidsprincipe, resulteert in een aantal gevolgen. Het meest in het oog springende effect is een forse stijging van het gerapporteerde resultaat (Vansteeland, 2005).

Eén van de belangrijkste doelstellingen van de IFRS is om een vergelijking tussen bedrijven mogelijk te maken. Ze trachten dit te bereiken door een uniform rapportagestelsel uit te vaardigen. Op deze manier kunnen de gerapporteerde financiële gegevens in elk land op dezelfde manier worden opgesteld en geïnterpreteerd. Bovendien wordt de bekomen informatie daardoor op een transparantere manier gecommuniceerd.

Desalniettemin blijkt uit het onderzoek van Jeanjean en Stolowy (2008) dat de IFRS een beperkte rol spelen in het verkrijgen van een hogere rapporteringskwaliteit. Hun studie toont aan dat bedrijven gelegen in Frankrijk, door de invoering van IFRS, net méér mogelijkheden hebben om aan *earnings management* te doen. Deze vaststelling staat haaks op de doelstelling van de IFRS: het bevorderen van vergelijkingen tussen financiële gegevens afkomstig van velerlei bedrijven in verschillende landen.

Het concept *earnings management*, of winststuring, kent geen éézijdige definitie. Ronen en Yaari (2008) vinden drie omschrijvingen binnen de literatuurstromen. De eerste formulering van *earnings management* slaat op het verbeteren en transparanter maken van de rapportering doordat managers de mogelijkheid hebben om extra ('private'), interne informatie over toekomstige kasstromen mee te delen. Dit is mogelijk door de flexibiliteit die het boekhoudsysteem toelaat in het toepassen van haar regels. Daartegenover staat de tweede definitie die veelal een negatieve connotatie toekent aan het concept. Daarin wordt *earnings management* beschreven als het doelbewust verminderen van transparantie of het foutief voorstellen van de financiële staten. Het is die definitie die gehanteerd

werd in het onderzoek van Jeanjean en Stolowy (2008). De derde definitie bevindt zich tussen de twee voorgaande. Earnings management is de keuze voor een bepaald boekhoudbeleid, genomen door het management, die toelaat om de financiële werkelijkheid ofwel zo goed mogelijk voor te stellen, dan wel om een bepaald objectief te bereiken. Dergelijk objectief kan bijvoorbeeld *income smoothing* zijn, wat slaat op het afvlakken van winsten.

Ingevolge de conclusie van Jeanjean en Stolowy (2008), kan de vraag gesteld worden of de IFRS-invoering weldegelijk een vergelijking tussen bedrijven bevordert. De mogelijkheid bestaat immers dat ondernemingen nu anders kijken naar bepaalde beslissingen net omwille van het verschillend resultaat dat men bekomt in haar rapportering. Door middel van beleidsbeslissingen kunnen bedrijven het gewenste ondernemingsresultaat in een bepaalde richting duwen.

Ook het principe dat de IFRS ervoor zorgen dat de economische werkelijkheid zo goed als mogelijk gereflecteerd wordt in de financiële staten, kan in vraag gesteld worden. Capkun et al. (2016) onderzochten het effect van IFRS op earnings management. In de literatuur zijn er twee tegenstrijdige visies. Enerzijds is er het standpunt dat de IFRS de mogelijkheden om aan winststuring te doen reduceren. Anderzijds zijn er aanwijzingen die het tegendeel bewijzen. Volgens Capkun et al. (2016) ligt de beslissende factor bij het bedrijf zelf. Wanneer een onderneming uit eigen initiatief (geen wettelijke verplichting) ervoor kiest om te rapporteren volgens IFRS, dan heeft ze uit zichzelf de intentie om transparanter te rapporteren met als doel investeerders aan te trekken. Daartegenover staan de bedrijven die pas na de verplichting volgens IFRS rapporteren. Deze hebben geen stimulans om transparant te rapporteren en doen aan winststuring (Capkun et al., 2016).

Volgens Capkun et al. (2016) voorzien de in 2005 ingevoerde IFRS regels in meer flexibiliteit met betrekking tot boekhoudkeuzes. De oorzaak daarvan zijn vage criteria, *overt* en *covert options* en *subjective estimates*. Daarenboven heeft deze grotere flexibiliteit, in combinatie met het gebrek aan duidelijke ondersteuning met betrekking tot het implementeren van de nieuwe rapporteringsstandaarden, geleid tot meer winststuring (in deze studie verwijzende naar winstegalisatie) (Capkun et al., 2016).

Men kan zich also de vraag stellen of deze conclusie ook geldt voor de beursgenoteerde Belgische bedrijven. Hieromtrent is in de huidige literatuur geen antwoord te vinden die specifiek de aandacht vestigt op de Belgische situatie. Bovendien focussen de bestaande studies vooral op de periode kortelings na de invoering van IFRS in 2005. Echter is het relevant om te bekijken wat de huidige situatie inhoudt. Er kan met andere woorden worden nagegaan of er na 15 jaar nog steeds aan winststuring gedaan wordt, en dan meer specifiek aan winstegalisatie. Voor heel wat lezers van de jaarrekening (denk maar aan analisten, beleggers, bedrijfsrevisoren, overheden...) is dit een interessant gegeven.

1.2 Centrale onderzoeksvraag en deelvragen

Overeenkomstig de laatste alinea van de probleemstelling, zal in deze masterpoef onderzocht worden wat het effect van de IFRS is op de winststuring van beursgenoteerde Belgische bedrijven. We beperken ons daarbij tot winstegalisatie, het afvlakken van winsten. Het centrale thema van deze masterproef bestaat bijgevolg uit de volgende vraagstelling:

“Heeft de invoering van IFRS geleid tot een ander gedrag rond winstegalisatie bij de beursgenoteerde Belgische bedrijven?”

Er wordt derhalve nagegaan wat de implicaties zijn op de winstegalisatie van beursgenoteerde Belgische bedrijven ten gevolge van de verplichte invoering van IFRS in 2005. Ten eerste wordt de situatie rond de invoering van IFRS bekeken. Er wordt vergeleken hoe de praktijk van het afvlakken van winsten evolueerde in de periode voor en meteen na 2005. Dat geeft ons de mogelijkheid om het effect van IFRS weer te geven bij aanvang van de toepassing ervan. Ten tweede wordt de huidige toestand geanalyseerd. Finaal kunnen we bekijken of de evolutie van IFRS een kentering teweeg heeft gebracht. We onderzoeken of IFRS na 15 jaar een repercussie heeft op de winstegalisatie.

Door middel van de hiernavolgende deelvragen, die elkaar stapsgewijs opvolgen, kan de centrale onderzoeksvraag beantwoord worden.

Deelvraag 1: Wat zijn de International Financial Reporting Standards?

Allereerst is het van belang om een definitie en goed begrip te vormen van de IFRS. Er wordt onderzocht wat deze regelgeving concreet inhoudt alsook haar ontstaansgeschiedenis. Daarnaast worden haar doelen en bestaansredes ontleed. Verder bespreken we het toepassingsgebied waarin er wordt nagegaan welke entiteiten IFRS aanbelangt, waarbij we ons beperken tot de Belgische situatie.

Deelvraag 2: Wat zijn de voornaamste verschillen tussen B GAAP naar IFRS?

De belangrijkste verschillen tussen de Belgische boekhoudwetgeving (B GAAP) en IFRS worden bestudeerd. Een vergelijking tussen deze twee sets van boekhoudregels stelt ons in staat om mogelijke verschilpunten tussen pre-IFRS (B GAAP) rapportering en IFRS-rapportering met betrekking tot winststuring te verklaren. De verschillen die aan het licht komen, kunnen met andere woorden verklaringen zijn voor een eventuele toename in winstegalisatie.

Deelvraag 3: Welke evolutie onderging IFRS?

Dit jaar viert IFRS haar vijftienjarig bestaan. Echter zijn bepaalde ingestelde standaarden van 2005 al aan een revisie onderworpen en vinden nieuwe standaarden hun intrede. Een overzicht van de belangrijkste veranderingen sinds de verplichte invoering zal toegelicht worden. Het antwoord op deze deelvraag stelt ons in staat om mogelijke verschillen met betrekking tot winstegalisatie doorheen de jaren vast te stellen. Later in deze masterproef wordt er onderzocht of er een toename, dan wel afname, is van winstegalisatie waarbij het jaar 2005 vergeleken wordt met het jaar 2019. De bevindingen onder deze deelvraag kunnen het resultaat van deze hypothese kaderen.

Deelvraag 4: Wat is earnings management?

Om een antwoord te kunnen formuleren op de centrale onderzoeksvraag, is het ook belangrijk om te begrijpen wat winstegalitatie inhoudt. Echter moet daarvoor eerst het bredere concept van winststuring (of earnings management) toegelicht worden. Door middel van een literatuurstudie worden diverse theorieën besproken waaruit een definitie voortvloeit. Verder worden de meest gebruikte technieken besproken die bedrijven ondernemen wanneer ze aan winststuring doen.

Deelvraag 5: Wat is winstegalitatie?

Na een antwoord geformuleerd te hebben op de voorgaande deelvraag, kan nu verder ingegaan worden op wat winstafvlakking of winstegalitatie inhoudt. Verder wordt er een onderscheid gemaakt tussen earnings smoothing en income smoothing.

Deelvraag 6: Waarom aan earnings smoothing doen?

We bespreken de verschillende motieven die bedrijven doorgaans hebben om aan winstegalitatie te doen. De verscheidene stimulansen worden elk apart besproken. Daarbij bekijken we ook de Belgische situatie. Er wordt met andere woorden nagegaan hoe er aan winststuring en winstafvlakking gedaan wordt onder B GAAP.

Deelvraag 7: Slaagt IFRS in haar opzet?

In het artikel van Jeanjean en Stolowy (2008) wordt een beknopt overzicht weergegeven van de gebruikte argumenten en ingenomen standpunten in het debat: slaagt IFRS in haar opzet? Een kritische literatuurstudie die verder bouwt op het voornoemde artikel zal dit debat vormgeven. Het antwoord zelf geeft een beeld van de IFRS in de praktijk. Zowel de sterktes als haar zwaktes worden onder de loep genomen.

Deelvraag 8: Wat is de link tussen IFRS en winstegalitatie?

Onder deze deelvraag wordt de link tussen IFRS en earnings smoothing weergegeven. Er wordt gebruik gemaakt van concrete toepassingen en verbanden tussen beide concepten. Deze zullen tot stand komen op basis van een literatuurstudie alsook eerder uitgevoerd empirische onderzoek in de bestaande literatuur. De bevindingen in deze deelvragen stellen ons vervolgens in staat om bij het empirische luik van deze masterproef de verworven inzichten te koppelen aan de resultaten.

Deelvraag 9: Heeft de invoering van IFRS geleid tot winstegalitatie bij beurgenoteerde Belgische bedrijven?

Door middel van een empirisch onderzoek wordt er in deze masterproef nagegaan of beurgenoteerde Belgische bedrijven hun winsten afvlakken ten gevolge van de invoering van IFRS. Er wordt daarbij gebruik gemaakt van een regressiemodel. De empirische resultaten maken het mogelijk om de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden.

1.3 Onderzoeksopzet

Het doel van dit werkstuk is om na te gaan of de invoering van IFRS geleid heeft tot een ander gedrag rond winstegalisatie bij de beursgenoteerde Belgische bedrijven. Deze masterproef vangt aan met een kritische literatuurstudie die zich zal focussen op de IFRS en winststuring (earnings management). De literatuurstudie wordt opgesplitst in drie onderdelen. Het eerste deel behandelt de deelvragen met betrekking tot het topic IFRS (zijnde deelvraag 1 tot 3). In het tweede deel gaan we dieper in op het onderwerp winststuring, met de nadruk op winstegalisatie (earnings smoothing). Het betreft hier deelvraag 4 tot 6. Ten slotte bespreken we de relatie tussen de IFRS en winststuring in deelvraag 7. Voor de literatuurstudie wordt gebruik gemaakt van de volledige collectie academische literatuur die beschikbaar wordt gesteld via de UHasselt. Bijkomende databanken zijn EBSCOhost en Google Scholar.

Naast een literatuurstudie, bestaat deze masterproef ook uit een kwantitatief gedeelte. Deelvraag 8 legt de link tussen IFRS en winstegalisatie door bestaande empirische onderzoeken te bekijken. Daarna wordt er dieper ingegaan op de link tussen IFRS en winstegalisatie in een Belgische context waarbij er een regressieanalyse wordt opgesteld. Bijgevolg zal een kwantitatief onderzoek plaatsvinden op basis van data uit de Bel-first databank. De variabelen die hierin gebruikt worden, vloeien voort uit de literatuur. De eigenlijke invulling van de gegevens, de dataset, is afkomstig uit de Bel-first databank. Daarna worden deze verworven gegevens ingevuld in het regressiemodel door middel van het statistische computerprogramma SPSS. Finaal worden de resultaten van deze regressieanalyse besproken en wordt er een conclusie gevormd.

Hoofdstuk 2 De International Financial Reporting Standards

In dit hoofdstuk worden de International Financial Reporting Standards (IFRS) besproken. In sectie 2.1 wordt toegelicht wat deze internationale standaarden zijn. Vervolgens wordt in sectie 2.2 een analyse opgemaakt met betrekking tot de verschillen tussen de Belgische boekhoudwetgeving enerzijds en IFRS anderzijds. Daarna wordt in sectie 2.3 de evolutie van de internationale standaarden besproken. De belangrijkste veranderingen doorheen de jaren worden hier behandeld.

2.1 Inhoud van de internationale standaarden

Zoals in de probleemstelling al werd aangekaart, betreffen de IFRS algemeen aanvaarde boekhoudstandaarden en principes. Ze bieden een raamwerk voor de financiële rapportering van bedrijven. In dit onderdeel worden haar ontstaansgeschiedenis, haar doelstellingen en voor wie de principes aanbelangen, toegelicht.

2.1.1 Ontstaansgeschiedenis

Een uitvoerige bespreking van de ontstaansgeschiedenis valt buiten het bestek van deze masterproef. Voor een heldere en volledige uiteenzetting kan verwezen worden naar het boek *Managing the Transition to IFRS-Based Financial Reporting: A Practical Guide to Planning and Implementing a Transition to IFRS or National GAAP which is based on, or converged with, IFRS* van Lisa Weaver (2014). Toch is het van belang om deze bondig te bespreken om een goed begrip te vormen van deze internationale principes. Daarom worden de belangrijkste elementen uit haar boek aangehaald. De informatie uit deze sectie vloeit voort uit het eerder vermelde boek.

In de florerende wereld van vandaag is internationale handel niet weg te denken uit het economisch landschap. Vroeger, in de jaren voorafgaand aan de Tweede Wereldoorlog, was dit echter anders. Bedrijven opereerden eerder op nationaal niveau en overheden vaardigden hun eigen boekhoudprincipes uit. Het is pas sinds de periode na WO II dat internationale handel een stijgende trend kende. Deze evolutie ging logischerwijs gepaard met investeringen uit het buitenland, de zogenaamde *Direct Investments*. Echter werden deze belemmerd aangezien nagenoeg elke natie er zijn eigen boekhoudprincipes op nahield. De belangrijkste verschillen tussen landen op het vlak van boekhoudprincipes worden nu beknopt toegelicht.

Ten eerste wordt het ontwerp van een boekhoudprincipe bepaald door de beklemtoning op de actiefzijde of de passiefzijde van de balans. Daar waar het ene principe de klemtoon legt op het eigen vermogen, legt de andere ze op het vreemd vermogen. Zo worden bedrijven in de Angelsaksische cultuur (waaronder het Verenigd Koninkrijk) voornamelijk gefinancierd door eigen vermogen. In Duitsland zien we dan weer dat bedrijven vooral extern gefinancierd worden (door bijvoorbeeld banken).

Ten tweede worden boekhoudprincipes gevormd door een wettelijk systeem. Dit systeem kan gebaseerd zijn op *common law* (opnieuw zoals in de Angelsaksische cultuur) of *code law* (zoals het geval is in België), waarbij elk wettelijk stelsel haar eigen accenten legt met betrekking tot financiële rapportering.

Ten derde verschilt de relatie tussen boekhoudkundige winst enerzijds en belastbaar inkomen anderzijds. In België worden er bijvoorbeeld maar liefst veertien bewerkingen toegepast door de wetgever (artikel 207 Wetboek van de Inkomstenbelastingen 1992, hierna WIB) om van de nettowinst (dit is de winst volgens de boekhouding) te komen tot de netto-belastbare winst (dit is de winst waarop het belastingpercentage berekend wordt).

Tot slot zijn er de geografische verschillen. In het ene land heeft men een meer open houding dan een ander land wanneer het aankomt op de bekendmaking van de financiële staten. Ook kunnen de wetten betreffende rapportering zelfregulerend zijn en uitgevaardigd worden door een bepaald orgaan. Evenwel kan deze wetgeving volledig bepaald worden door de staat. Voor de ontwikkeling van het Belgisch boekhoudrecht kan de staat zich beroepen op de Commissie voor Boekhoudkundige Normen (CBN). Dit publiekrechtelijk orgaan vaardigt adviezen uit op vraag van de federale regering of van het parlement. Verder kan ze dit ook doen uit eigen initiatief. De adviezen zelf hebben geen bindende kracht, maar vormen een leidraad voor de boekhoudreglementering. Elke belanghebbende kan bijvoorbeeld nagaan of zijn interpretatie van een welomschreven richtlijn correct is, hoe een bepaalde regelgeving moet worden toegepast... Indien de adviezen door de federale regering worden opgenomen in het wetboek, verwerven ze uiteraard een juridisch bindende kracht.

Het moge duidelijk zijn dat de vergelijking tussen bedrijven gelegen in een verschillend land zeer moeizaam verloopt wanneer de discrepantie tussen verschillende boekhoudprincipes zich blijft voordoen. Er is bovendien weinig consistentie op het vlak van opstelling en publicatie van de gegevens. Een harmonisering dringt zich op.

In 1973 werd de *International Accounting Standards Committee* (IASC) opgericht met als doel boekhoudprincipes uit te vaardigen die internationaal van toepassing zijn, de zogenaamde *International Accounting Standards* (IAS). Dit comité werd initieel vertegenwoordigd door een beperkt aantal naties. De belangrijkste leden waren de Verenigde Staten, Canada, Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Al snel werd duidelijk dat een geografische uitbreiding noodzakelijk was. Er was behoefte aan meer expertise en een formele samenwerking met nationale wetgevers.

Met 143 leden keurde de IASC in het jaar 2000 haar transformatie naar de *International Accounting Standards Board* (IASB) goed. Dit orgaan vaardigt op haar beurt *International Financial Reporting Standards* (IFRS) uit. De reeds opgestelde IAS werden door de IASB overgenomen. De eerste opgave bestond erin om de verschillen tussen de IFRS enerzijds en US GAAP (*United States Generally Accepted Accounting Principles*) anderzijds, weg te werken. Deze harmonisatie verliep echter stroef en een volledige overlapping vond niet plaats. In 2002 kondigde de Europese Commissie aan dat entiteiten die actief zijn op de beurs in de EU, verplicht dienen te rapporteren door middel van IAS (en dus ook IFRS) vanaf het jaar 2005. Deze beslissing ligt in lijn met de visie om naar een uniforme kapitaalmarkt te evolueren. De eerder aangehaalde verschilpunten inzake boekhoudprincipes tussen landen, die zich in de Europese Unie bevinden, dienen weggewerkt te worden.

2.1.2 Doelstellingen

Wanneer de website www.ifrs.org wordt geraadpleegd, verschijnt de volgende missieomschrijving centraal in beeld:

"Our mission is to develop IFRS Standards that bring transparency, accountability and efficiency to financial markets around the world. Our work serves the public interest by fostering trust, growth and long-term financial stability in the global economy."

Deze omschrijving bevat drie onderdelen. In de eerste plaats beoogt men 'transparantie' door het mogelijk maken van een internationale vergelijking van financiële informatie, alsook de kwaliteit ervan te bevorderen. Dit zou het voor alle spelers in de markt, met de nadruk op investeerders, mogelijk moeten maken om meer geïnformeerde (economische) beslissingen te kunnen nemen (IFRS, 2020).

In de tweede plaats beoogt men 'verantwoording'. Men speelt hier in op het agency probleem dat ontstaat tussen de kapitaalverschaffers en de bestuurders van de onderneming. De IFRS laten toe om managers verantwoordelijk te stellen voor hun handelingen. Bovendien zorgen de IFRS ervoor dat toezichthouders over meer informatie beschikken en dat deze informatie bovendien eenvoudig te vergelijken is met andere entiteiten die rapporteren onder IFRS (IFRS, 2020).

Tot slot doelt men op 'efficiëntie' van economische transacties. De IFRS willen investeerders bijstaan in het detecteren van zowel opportuniteiten als risico's die zich mogelijks kunnen voordoen. Men tracht alzo de kapitaalallocatie, en dus de economie, efficiënter te laten verlopen. Dit wordt mogelijk doordat financiële staten van bedrijven beter met elkaar te vergelijken zijn. Verder valt er te lezen dat het gebruik van één enkele boekhoudtaal ervoor zorgt dat de kapitaalkosten dalen. Ook de rapporteringskosten die bedrijven ondervinden, nemen af (IFRS, 2020).

Door deze drie aspecten te bundelen, dienen ze 'het publiek belang door vertrouwen, groei en lange termijn financiële stabiliteit te creëren in de wereldwijde economie'. Merk op dat de term 'vergelijking' in elk van de drie doelstellingen een cruciaal element vormt. Later wordt er in sectie 4.1 nagegaan of IFRS er daadwerkelijk in geslaagd is om het vergelijken van de financiële staten van bedrijven te vereenvoudigen, te bevorderen.

2.1.3 Toepassingsgebied in België

Onder deze sectie bekijken we voor wie de internationale standaarden van toepassing zijn. We beperken ons daarbij tot de Belgische situatie. De Europese Unie heeft op 19 juli 2002 een verordening uitgevaardigd met betrekking tot de toepassing van de IFRS. Dit werd reeds kort toegelicht onder titel 2.1.1 Ontstaansgeschiedenis. Concreet betreft het verordening nr. 1606/2002, waarin artikel 1 luidt als volgt

Artikel 1: Doel

Deze verordening beoogt de goedkeuring en het gebruik van internationale standaarden voor jaarrekeningen in de Gemeenschap, teneinde de financiële informatie die wordt verstrekt door de in artikel 4 bedoelde ondernemingen te harmoniseren en voor een hoge mate van transparantie en

vergelijkbaarheid van jaarrekeningen te zorgen en zo de doeltreffende werking van de communautaire kapitaalmarkt en van de interne markt te waarborgen.

Merk op dat artikel 1 in grote mate overeenstemt met de missieomschrijving van de IFRS die eerder werd uiteengezet. Artikel 4 verwijst naar de geconsolideerde jaarrekeningen van beursgenoteerde ondernemingen. Deze groep van bedrijven wordt verplicht om vanaf 1 januari 2005 te rapporteren volgens IFRS. De omzetting van deze verordening naar Belgisch recht vond plaats door het Koninklijk Besluit (KB) van 4 december 2003.

Verder werd er op 5 december 2004, een jaar later, een bijkomend KB uitgevaardigd. Dit KB heeft betrekking op de geconsolideerde jaarrekeningen van zowel financiële instellingen als beleggingsondernemingen. Ook ondernemingen die onder dit statuut vallen, dienen hun geconsolideerde jaarrekening op te stellen in overeenstemming met IFRS en dat vanaf 1 januari 2006.

Vervolgens werden ook de openbare vastgoedbevaks aan dezelfde regelgeving onderworpen. Het KB van 7 december 2010 stelt in artikel 25 dat de openbare vastgoedbevaks hun enkelvoudige jaarrekening opstellen overeenkomstig de IFRS-normen. Het verschil met de financiële instellingen, de beleggingsondernemingen en de beursgenoteerde bedrijven, is dat de openbare vastgoedbevaks zowel hun enkelvoudige als hun geconsolideerde jaarrekening dienen op te stellen volgens de IFRS-normen. Het KB besluit ging in op het ogenblik dat de openbare vastgoedbevak haar nieuw boekjaar aanvangt na 7 december 2010.

Tot slot heeft de Belgische wetgever via het KB van 27 september 2009 ook de verzekeringsondernemingen en de herverzekeringsondernemingen verplicht om hun geconsolideerde jaarrekening op te stellen volgens de IFRS-normen. Dit besluit trad in voege vanaf het moment dat het boekjaar aanving op of na 1 januari 2012.

Voor de volledigheid vermelden we nog dat de verordening (nr. 1606/2002) de mogelijkheid verschaft aan de lidstaten om zelf te kiezen of ze niet-beursgenoteerde bedrijven al dan niet verplichten om te rapporteren onder IFRS. De Belgische wetgever maakte hiervan gebruik door naast de beursgenoteerde bedrijven, ook de hoger omschreven bedrijven hiertoe te verplichten.

Deze masterproef focust zich enkel op de beursgenoteerde bedrijven en diens geconsolideerde jaarrekeningen. De financiële instellingen, de beleggingsvennootschappen, de openbare vastgoedbevaks en de (her)verzekeringsondernemingen worden buiten beschouwing gelaten gezien hun afwijkend en uitzonderlijk karakter.

2.2 De belangrijkste verschillen tussen B GAAP en IFRS

Om de voornaamste verschilpunten tussen B GAAP en IFRS in kaart te brengen, wordt de samenvattende tabel van Jorissen (2017) gebruikt. Deze lijst geeft een overzicht weer van de divergenties die er zijn tussen de IFRS en de Belgische vennootschapswetgeving. De onder deze sectie beschreven verschillen zijn dan ook gebaseerd op voornoemde bron, tenzij anders vermeld.

2.2.1 Verslaggeving

De Belgische wetgever legt boekhoudvereisten op, waaronder het werken met de zogenaamde minimumindeling van het algemeen rekeningenstelsel (MAR). Verder vaardigt ze ook voorschriften uit met betrekking tot de vormgeving en de inhoud van de jaarrekening (onder IFRS spreekt men van de financiële staten). Artikel 3:1, § 1 Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen, hierna WVV, bepaalt dat een jaarrekening samengesteld is uit de volgende elementen: (1) de balans, (2) de resultatenrekening, (3) de toelichting en (4) de sociale balans. Deze worden, indien van toepassing, aangevuld met (5) het jaarverslag en (6) het verslag van de commissaris. De toepassingsvoorwaarden die gebruikt worden om te bepalen of de laatstgenoemde documenten ook openbaar gemaakt dienen te worden, worden in artikel 1:24 WVV uiteengezet.

De vormvereisten met betrekking tot de verslaggeving van de financiële staten onder de IFRS-normen worden uiteengezet onder IAS 1. Volgens deze standaard dient een jaarrekening uit de volgende elementen opgebouwd te zijn: (1) de balans, (2) de resultatenrekening voor zowel (a) de winst (verlies) van het boekjaar van de 'huidige' activiteiten als (b) de winst (verlies) van de nevenactiviteiten en de activiteiten die stopgezet zullen worden, (3) een overzicht van alle vermogensmutaties, (4) een kasstroomoverzicht en (5) de toelichting. Daarnaast vormt (6) een verslag van de commissaris ook een onderdeel van de gerapporteerde financiële staten.

Tabel 1: Te rapporteren financiële staten onder B GAAP en IFRS

Financiële staten onder B GAAP	Financiële staten onder IFRS
Balans	Balans
Resultatenrekening	Resultatenrekening met opsplitsing: <ul style="list-style-type: none"> - Profit & Loss accounts - Other Comprehensive Income (OCI)
Toelichting	Toelichting
Sociale balans	Vermogensmutaties met betrekking tot het eigen vermogen
Jaarverslag	Kasstroomoverzicht
Verslag van de commissaris	Verslag van de commissaris

Een overzicht met betrekking tot de verslaggeving wordt opgesteld in tabel 1. De balans, resultatenrekening en toelichting maken deel uit van de jaarrekening volgens zowel de Belgische wet als de IFRS-normen. Toch legt de wetgever specifieke schema's op die de vorm van deze drie aspecten vastlegt. De IFRS-normen doen dit daarentegen niet en stellen enkel vast welke elementen minimaal vermeld moeten worden (Claessens, 2015).

Verder moet er in de resultatenrekening, conform de Belgische wetgeving, geen opsplitsing gemaakt worden tussen de winst (verlies) die voortvloeit uit de huidige activiteiten enerzijds en de stopgezette (en/of overige) activiteiten anderzijds. In de Belgische resultatenrekening combineert men deze twee elementen om te komen tot slechts één winstbedrag (verlies). Wanneer een resultatenrekening volgens de IFRS opgesteld wordt, dient deze opsplitsing wel gemaakt te worden. Bijgevolg is er ten eerste de winst (verlies) die voortvloeit uit de voortgezette/huidige activiteiten, de zogenaamde Profit

and Loss (P&L) account. Daarnaast is er de winst (verlies) die voortkomt uit de stopgezette en/of overige activiteiten waarin bovendien ook items worden opgenomen waarvoor de winsten of verliezen nog niet erkend zijn. Dit is het zogenaamde statement of Other Comprehensive Income (OCI).

Desondanks leent deze Nederlandse vertaling zich niet tot een volledig begrip van de opdeling die bestaat binnen IFRS. Het is bijvoorbeeld geen basisregel dat niet-erkende winsten en verliezen steeds terechtkomen in de OCI. Zo worden vooralsnog onzekere omrekeningsverschillen, met betrekking tot valuta, opgenomen in de P&L en niet in de OCI ondanks dat ze nog niet gerealiseerd werden. Dat komt ten dele doordat de IASB zelf toegeeft dat ze geen principes heeft uitgevaardigd waarop bedrijven zich kunnen baseren om te bepalen of een item in de P&L moet komen dan wel in de OCI. De IASB zegt daarom dat bedrijven zich moeten wenden tot andere standaarden om dit onderscheid te kunnen bepalen. Desalniettemin vormt de resultatenrekening, al dan niet met de eerder omgeschreven onderverdeling, één onlosmakelijk en ondeelbaar geheel.

Bovendien dient er volgens de IFRS ook een kasstroomoverzicht opgesteld en gepubliceerd te worden. Daarenboven wordt er ook een overzicht van alle vermogensmutaties geconstrueerd, iets wat niet van toepassing is voor ondernemingen die naar Belgisch recht rapporteren. Nochtans geldt er geen verplichting onder IFRS om een jaarverslag te publiceren. In dit rapport communiceren de zaakvoerders informatie omtrent het gevoerde beleid in de onderneming (Claessens, 2015). Ook de sociale balans, die inlichtingen geeft betreffende het personeelsbestand, dient niet apart gepubliceerd te worden onder de IFRS-normen. Het jaarverslag en de sociale balans worden namelijk onder de toelichting opgenomen, die overigens veel uitgebreider is dan onder B GAAP.

In de Europese regelgeving (en in de IFRS-normen) worden er geen specifieke boekhoudvereisten, zoals de Minimumindeling van het Algemeen Rekeningenstelsel (MAR), opgelegd. Aangezien de Belgische wetgever een eigen weg ingeslagen is, en bijgevolg afwijkt van de Europese wetgeving, ontstaan er een aantal (aanzienlijke) verschillen. Verder geven de IFRS begeleiding bij een aantal onderwerpen, dewelke ontbreekt in de Belgische wet. We lichten de overige verschillen, naast verslaggeving, nu per onderdeel toe.

2.2.2 Goodwill

Goodwill vertegenwoordigt het positieve verschil dat bij een overname ontstaat tussen de effectief betaalde aankoopsom en de marktwaarde van de activa. Naar analogie met de Belgische wet dient dit bedrag jaarlijks afgeschreven te worden over een periode van maximaal tien jaar wanneer de gebruiksduur niet met zekerheid bepaald kan worden (artikel 3:39 §1 KB WVV).

Onder IFRS 3 bestaan er twee opties waaruit men kan kiezen om het bedrag van goodwill vast te stellen. Men kan goodwill berekenen overeenkomstig de paragraaf hierboven waar men kijkt naar de reële marktwaarde van de activa op de dag dat men overgaat tot de aankoop. Evenzeer kan goodwill ook berekend worden door de nettoboekwaarde van de activa in acht te nemen. Hoe dan ook wordt goodwill onder IFRS niet afgeschreven, tenzij er indicaties zijn die ertoe leiden dat een afschrijving (in voorkomend geval een waardevermindering) op haar plaats is.

2.2.3 Uitgestelde belastingen

Jorissen et al. (2019) geven een heldere omschrijving van deze relatief complexe materie. Wanneer een onderneming een meerwaarde realiseert op de verkoop van een vast activa, dan kan ze de belasting, die op deze meerwaarde geldt, spreiden. Op voorwaarde dat het bij de realisatie verkregen bedrag opnieuw wordt geïnvesteerd, kan de onderneming de belasting op de meerwaarde gelijkmatig spreiden met de afschrijving van de verworven vaste activa die opnieuw in gebruik zijn genomen (Jorissen et al., 2019). Voor de volledigheid vermelden we dat niet alle activa voor dat regime in aanmerking komen. Een bespreking van de voorwaarde valt echter buiten het bestek van deze masterproef.

Het gevolg van de uitgestelde belastingen, is dat er een discrepantie ontstaat tussen de fiscale winst en het tot stand gekomen resultaat van het boekjaar. Immers is het mogelijk dat de belasting op de gerealiseerde meerwaarde van dit boekjaar pas in latere boekjaren tot uiting zal komen.

Conform artikel 3:54 KB WvV worden enkel de kapitaalsubsidies en gerealiseerde meerwaarden omvat in de weergave van de uitgestelde belasting. In de geconsolideerde jaarrekening dienen alle uitgestelde belastingen die voortvloeien uit tijdelijke verschillen gerapporteerd te worden. Echter, enkel wanneer het vaststaat dat deze in de toekomst plaats zullen vinden.

Onder IFRS dienen alle uitgestelde belastingen gerapporteerd te worden die voortkomen uit een tijdelijk verschil tussen de fiscale winst en de winst volgens de boekhouding. De relevante norm hiervoor is IAS 12.

2.2.4 Dividenden

Volgens artikel 3:3, §1 KB WvV worden de financiële staten opgesteld na de toewijzing van het resultaat. Bijgevolg geldt deze procedure ook voor dividenden. Ze worden als schuld gerapporteerd aan de passiefzijde van de balans (Jorissen et al., 2019).

Overeenkomstig IAS 10 worden de financiële staten opgesteld voor de toewijzing van het resultaat. De voorgestelde dividenden dienen wel toegelicht te worden. De rapportering van deze dividenden in de vorm van een schuld is echter niet toegestaan. Een uitzondering hierop is wanneer de algemene vergadering reeds een beslissing nam voor het afsluiten van het boekjaar inzake de dividenden (Jorissen et al., 2019).

2.2.5 Oprichtingskosten

De oprichtingskosten bestaan volgens artikel 3:89, §1 KB WvV uit: de kosten verbonden met de oprichting, de verdere ontwikkeling of de herstructurering van een vennootschap. Artikel 3:36 KB WvV bepaalt dat vennootschappen de keuze hebben om de oprichtingskosten te activeren, dan wel rechtstreeks in de kosten van het boekjaar op te nemen. Indien men kiest voor de activering van de oprichtingskosten, dienen deze afgeschreven te worden over een termijn van vijf jaar (artikel 3:37 KB WvV).

De oprichtingskosten kennen geen balanspost onder IFRS. De argumentatie daarvoor kunnen we terugvinden in Jorissen et al. (2019). De oprichtingskosten voldoen namelijk niet aan de definitie van een activa volgens IFRS: 'An asset is a resource controlled by the enterprise as a result of past

events and from which future economic benefits are expected to flow to the enterprise'. Het is de onzekerheid van toekomstige economische opbrengsten, voortvloeiend uit de oprichtingskosten, die ervoor zorgt dat IFRS deze kosten niet als een activa beschouwt (Jorissen et al., 2019). Derhalve worden deze kosten onmiddellijk ten laste genomen van het boekjaar waarin ze werden gemaakt.

2.2.6 Voorzieningen

In artikel 3:28 KB WVV vertegenwoordigt een voorziening op balansdatum 'de beste inschatting van kosten die als waarschijnlijk worden beschouwd (...)'. Bovendien moeten de kosten, verbonden met het risico waarvoor een voorziening wordt aangelegd, duidelijk omschreven zijn. Echter is het niet noodzakelijk dat het bedrag van deze kost reeds vaststaat. Verder lezen we in artikel 3:32 KB WVV dat er een onderscheid wordt gemaakt tussen vijf soorten van voorzieningen. Specifiek, onder b) van dat artikel, moet er bijvoorbeeld een voorziening worden aangelegd met het oog op: de kosten van grote herstellings- of onderhoudswerken.

IAS 37 geeft drie voorwaarden waaraan een voorziening moet voldoen om als dusdanig beschouwd te mogen worden. We vinden ze terug in Jorissen et al. (2019):

- 1) een onderneming een huidige verplichting heeft als gevolg van een gebeurtenis die zich in het verleden al heeft voorgedaan;
- 2) het waarschijnlijk is dat economische goederen vereist zijn om de verplichting te honoreren;
- 3) een betrouwbare schatting kan gemaakt worden van het bedrag van die verplichting.

Een voorziening met betrekking tot de kosten van grote herstellings- en of onderhoudswerken voldoet niet aan deze cumulatieve criteria (Jorissen et al., 2019). Wanneer een onderneming weet heeft van grote herstellings- en of onderhoudswerken, dan dient ze deze te kapitaliseren bij het actief waarop het betrekking heeft (IAS 16 – *Property, Plant and Equipment*). Wanneer het daarentegen gaat om kleine herstellingen die op dagbasis gebeuren, worden deze meteen in de kosten opgenomen in het jaar waarin ze werden gemaakt.

2.2.7 Productiekosten

De definitie van productiekosten wordt in artikel 3:15 KB WVV omschreven als '(...) de productiekosten die rechtstreeks aan het product toerekenbaar zijn (...) evenals het evenredig deel van de productiekosten die slechts onrechtstreeks aan het product toerekenbaar zijn (...)'. Het staat vennootschappen vrij om de onrechtstreekse productiekosten geheel of gedeeltelijk in de vervaardigingsprijs op te nemen (artikel 3:15 KB WVV).

Onder IFRS, met name onder IAS 2 en IAS 16, dienen de productiekosten een deel van de onrechtstreekse productiekosten te bevatten. Dit is de *full costing* in tegenstelling tot *direct costing*. Bijgevolg is er geen keuze mogelijk zoals die onder de Belgische wetgeving bestaat.

2.2.8 Bestellingen in uitvoering

De bestellingen in uitvoering kunnen onder de Belgische regelgeving op basis van twee methodes gewaardeerd worden op de balans (artikel 3:49 KB WVV). Ten eerste is er de zogenaamde

percentage of completion method. Onder dit regime worden de bestellingen in uitvoering gewaardeerd aan de vervaardigingsprijs, vermeerderd met een winstcomponent. De berekening van de winst vloeit voort uit het verschil tussen de geraamde vervaardigingsprijs en de afgesproken/bedongen transactieprijs. Het is echter noodzakelijk dat dit verschil met voldoende zekerheid kan worden bepaald. Concreet wordt er, naarmate de productie vordert, pro rata een winstcomponent toegevoegd aan de vervaardigingsprijs. Dit stemt overeen met het *matchingprincipe*, waarbij kosten en opbrengsten aan elkaar gelinkt worden in de periode waarin ze ontstaan. Ten tweede is het mogelijk voor vennootschappen om de bestelling in uitvoering enkel aan de vervaardigingsprijs te waarderen. Deze methode staat gekend onder de *completed contract method*.

Onder IFRS is het enkel mogelijk om de bestellingen in uitvoering te waarderen volgens de *percentage of completion method* (IFRS 15). Het is daarom noodzakelijk dat bij het contract duidelijk wordt vastgesteld wat er geleverd dient te worden (*performance obligations*). Uiteraard dient ook de leveringsprijs (*transaction price*) bepaald te worden. Enkel op die manier kan een winstcomponent met een redelijke mate van zekerheid gedetermineerd worden (Jorissen et al., 2019).

2.2.9 Voorraad

Volgens artikel 3:21 KB WVV hebben vennootschappen de keuze uit vier waarderingsmethoden met betrekking tot de voorraad. De eerste methode is de individualisatie methode. Bij deze techniek wordt voor elk activa een individuele, aparte prijs aan het bestandsdeel toegekend. Verder is de gewogen gemiddelde prijzen methode ook een mogelijkheid. Onder dit regime waardeert men de volledige voorraad aan de gewogen gemiddelde prijs van alle goederen in de inventaris. Daarnaast kunnen vennootschappen ook opteren voor de FIFO (*first in – first out*) methode. Wanneer goederen verkocht worden, gaat de wetgever ervan uit dat dit de goederen betreft die het langst in de onderneming aanwezig waren. Tot slot vormt de LIFO (*last in – first out*) methode de vierde mogelijkheid. Deze aanpak is in principe de omgekeerde redenering van FIFO. Onder LIFO worden namelijk de meest recent aangekochte handelsgoederen als eerste verkocht. Vennootschappen mogen hun methode met betrekking tot de voorraadwaardering wijzigen, mits voldaan is aan de voorwaarden onder hetzelfde artikel.

De IFRS-nomen verbieden de LIFO-methode. Het is namelijk mogelijk om aan 'winstmanipulatie' te doen onder LIFO. Veronderstel een bedrijf dat goederen aankoopt en vervolgens zonder enige aanpassingen verkoopt. Elk jaar blijft er een voorraad van 20% in het bedrijf aanwezig. In een situatie waarin de aankoopprijs van de goederen toeneemt doorheen de jaren, zullen de kosten van verkochte goederen (*ceteris paribus*) hoger zijn onder LIFO dan wanneer FIFO wordt toegepast. Aangezien de laatst aangekochte voorraad onder LIFO beschouwd wordt als de eerste partij die het bedrijf verlaat bij een verkoop, drukt deze relatief hoge kost op de resultaten. De voorraadwaardering op de balans is bovendien achterhaald. Het gaat in voorkomend geval om een zeer oude voorraad tegen een prijs die verre van actueel is.

De tweede mogelijkheid is uiteraard een daling van de aankoopprijs. Wanneer LIFO toegepast wordt, zullen de kosten van verkochte goederen lager uitvallen dan onder FIFO (Jorissen et al., 2019). Naast

LIFO, zijn de overige drie waarderingsmethoden onder IAS 2 wel toegestaan. Desalniettemin gaat eenzelfde redenering met betrekking tot winstmanipulatie op voor de individualisatie methode en, zij het met een minder groot effect, ook voor de gewogen gemiddelde methode.

2.2.10 Leasing

Artikel 3:40 KB WvV bepaalt dat de leasingnemer enkel de financiële leasingactiviteiten op de balans dient op te nemen. Een financiële leasing is een contract tussen twee partijen: de leasingnemer en de leasinggever. De leasingnemer verwerft het gebruiksrecht en wordt dus in principe economische eigenaar. De leasinggever blijft juridische eigenaar. De activa verworven door financiële leasing worden opgenomen op de balans van de economische eigenaar, de leasingnemer (Jorissen et al., 2019).

Daarnaast is het ook mogelijk om een operationele lease af te sluiten. Dit is een financiële leasing (bijvoorbeeld het gebruiksrecht over een (on)roerend goed) aangevuld met bijkomende diensten, zoals onderhoud en verzekering, geleverd door de leasinggever. Volgens de Belgische wetgever gaat het in deze situatie niet meer om een leasingcontract, maar om een huurcontract. De operationele leasingovereenkomst komt bijgevolg niet op de balans van de leasingnemer (Jorissen et al., 2019).

De internationale rapporteringsstandaarden stellen dat elke vorm van leasingovereenkomst, met uitzondering van de korte termijn huurovereenkomsten, op de balans opgenomen dienen te worden. De mogelijkheid om de operationele leaseovereenkomsten buiten de balans te registeren, zoals bij de Belgische regelgeving het geval is, is bijgevolg onmogelijk onder IFRS 16 (Jorissen et al., 2019).

2.2.11 Negatieve goodwill

Zoals eerder vermeld werd, is goodwill het verschil tussen de betaalde aankoopprijs van een bedrijf(stak) en de verworven netto-activa. Echter is het in de praktijk mogelijk dat dit verschil niet per definitie positief is. Een voorbeeld is de verwerving van een bedrijf(stak) voor een symbolische euro. We spreken in het geval van een negatief verschil over *badwill*. De Commissie voor Boekhoudkundige Normen (CBN) heeft hieromtrent een advies uitgevaardigd (CBN-advies 2016/7). Enkel indien een ongunstige ontwikkeling aan de basis ligt van deze negatieve goodwill, dient deze verwerkt te worden via de resultatenrekening. In alle andere gevallen (zoals de overname voor een symbolische euro) wordt het negatieve verschil geboekt onder het eigen vermogen op de geconsolideerde jaarrekening (CBN-advies 2016/7).

Overeenkomstig IFRS 3 dient een negatief verschil opgenomen te worden in de resultatenrekening in het jaar dat het zich heeft voorgedaan. Onder IFRS is het dus niet mogelijk om het negatief verschil te boeken op de passiefzijde van de (geconsolideerde) balans.

2.2.12 Gebruik van herwaarderingsmeerwaarden

Wanneer de waarde van het activa op een vaststaande en duurzame wijze uitstijgt boven de boekwaarde, dient dit activa geherwaardeerd te worden. In artikel 3:35, §1 KB WvV kunnen enkel de materiële vaste activa en de financiële activa geherwaardeerd worden. Concreet wordt deze meerwaarde ondergebracht in een afzonderlijke balanspost onder het eigen vermogen. De

herwaarderingsmeerwaarde volgt het afschrijvingsplan van het activa waar het betrekking op heeft. Een herwaarderingsmeerwaarde mag echter nooit gebruikt worden om overgedragen verliezen geheel of gedeeltelijk aan te zuiveren (artikel 3:35, §3 KB WVV).

Daar waar een immaterieel actiefbestanddeel in de Belgische wetgeving niet in aanmerking komt voor een herwaarderingsmeerwaarde, kan dit wel onder IFRS. De relevante normen zijn IAS 38, IAS 16 en IFRS 39.

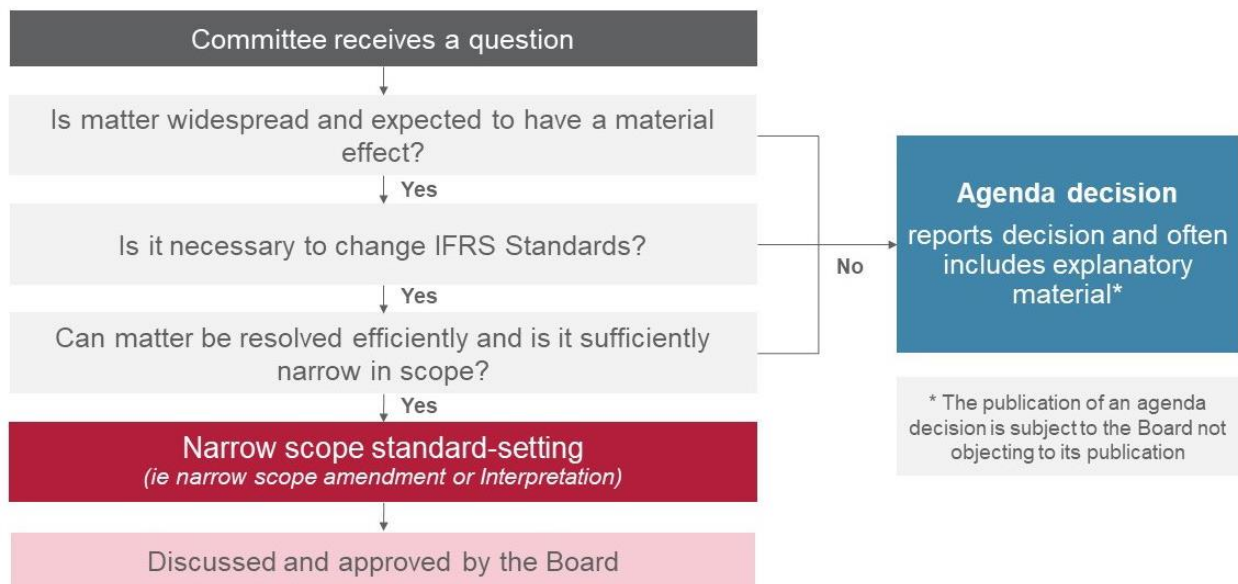
2.3 De evolutie van de International Financial Reporting Standards

Zoals onder sectie 2.1 werd aangekaart, vaardigt de IASB de IFRS-normen uit. Voordien ging het om IAS-richtlijnen. Onder deze sectie bestuderen we in sectie 2.3.1 de voornaamste veranderingen (IAS die aan een revisie onderworpen werden) en de belangrijkste nieuwigheden (uitvaardiging van nieuwe IFRS-normen). Dit stelt ons in staat om, later in deze masterproef, oorzaken te formuleren nopens de evolutie van de winstegalisatie doorheen de jaren. Daarnaast worden in sectie 2.3.2 de toekomstige IFRS-normen bondig besproken.

2.3.1 Achtergrond

Sedert 2011 werkt de IASB met de zogenaamde agendaconsultaties. Sindsdien worden deze consultaties om de vijf jaar georganiseerd. Het doel ervan is om het publiek, alle stakeholders, de mogelijkheid te geven om aan de IASB mee te geven waar ze haar focus moet leggen. Deze agendaconsultaties stellen de IASB bovendien in staat om haar prioriteiten te bepalen en waar ze haar tijd en middelen in moet investeren. De IASB start dit proces op door een discussion paper open te stellen waarover belanghebbenden bedenkingen of opmerkingen kunnen meedelen. Daarnaast kan eenieder ook vragen stellen over de reeds bestaande standaarden die niet opgenomen werden op de discussion paper. Desalniettemin is het IFRS Interpretations Committee (IFRIC) die deze aanvragen behandelt. Een overzichtelijk schema van het IFRIC beslissingsproces werd voorgesteld in figuur 1.

Figuur 1: Schematische voorstelling van het IFRIC beslissingsproces (IFRS Interpretations Committee, 2021)



Vragen of opmerkingen met betrekking tot de internationale standaarden, dienen gericht te worden aan het IFRIC. Het proces daartoe verloopt eenvoudigweg via de website van de IFRS. Daarna doorloopt het IFRIC de bovenstaande stappen om te bepalen of een aanvraag verder behandeld dient te worden in overeenstemming met de IASB, dan wel dat ze in een zogenaamde agendabeslissing resulteert. Merk op dat er een verschil bestaat tussen een agendabeslissing (uitgaande van het IFRIC) en een agendaconsultatie (georganiseerd door de IASB). Doorgaans bestaat een agendabeslissing uit de mededeling dat de internationale standaarden voldoende duidelijk zijn en dat er dus ook geen aanpassingen vereist zijn.

Onder de verschillende stakeholders bevindt zich ook de European Securities and Markets Authority (ESMA). Deze groep van experts behandelt ook vraagstukken omtrent de standaarden. Ze komt daarvoor tweemaal per jaar samen en geven hun commentaar of bevindingen door aan het IFRIC. De ESMA vormt dus een tussenstap waar elke belanghebbende terecht kan alvorens hij zijn aanvraag meteen aan het IFRIC richt. In het algemeen kan deze groep een concreter antwoord bieden op vragen.

Prof. dr. Véronique Weets doceert aan de Vrije Universiteit van Brussel, Universiteit Antwerpen en Universiteit Hasselt. Haar expertiseveld is de IFRS en ze neemt bovendien actief deel aan de agendaconsultaties van de IASB. Uit het interview op 6 april 2021 tijdens een videogesprek omtrent de evolutie van IFRS dat ik van haar afnam, blijkt dat de IASB gekenmerkt kan worden als een starre organisatie. Wanneer we bijvoorbeeld de evolutie van IFRS 3 – Business Combinations bekijken, valt het op dat deze standaard sinds haar invoering grotendeels onveranderd is gebleven. Deze internationale standaard heeft betrekking op de berekening van goodwill. Ook IAS 36 – Impairments of Assets met betrekking tot het impairment model voor goodwill, werd niet gewijzigd.

Bij de berekening van goodwill wordt bijvoorbeeld rekening gehouden met de contingent liabilities, maar niet met de contingent assets. Een voorbeeld van een contingent asset (IAS 37) is het feit dat het bedrijf een hangend geschil in de rechtbank zo goed als zeker zal winnen. Daar het nog niet vaststaat dat dit ook effectief zal gebeuren, wordt dit nog niet opgenomen bij de activa op de balans. Ceteris paribus ontstaat er dus meer goodwill aangezien er geen activa op de balans staan die de (hogere) transactieprijs verantwoorden. Met een contingent liability wordt daarentegen wel rekening gehouden bij het bepalen van goodwill (IFRS 3). Dit verschil heeft een impact op het impairment model onder IAS 36. Dat model, met betrekking tot de waardeveranderingen op goodwill, bepaalt nergens dat er een (bijzondere) waardevermindering dient te gebeuren wanneer het contingent asset uiteindelijk toch niet plaatsvond. Het gevolg daarvan is dat er onterecht een te hoog goodwillbedrag op de balans staat gerapporteerd.

Prof. dr. V. Weets is dan ook van mening dat het afschrijven van goodwill, zoals onder B GAAP het geval is, een betere oplossing is. Tot slot deelt ze ook mee dat ondanks het gegeven dat standaarden nauwelijks evolueren, het niet de bedoeling is om standaarden continu aan te passen. Na de introductie van een nieuwe standaard zijn er immers quasi altijd fouten omdat bedrijven er eerst kennis mee dienen te maken. Verder wordt dan ook het vergelijken van gerapporteerde gegevens van voorgaande boekjaren verhinderd. Een volledige lijst van de evolutie van alle standaarden kan teruggevonden worden op de website <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs>.

2.3.2 Toekomst

De IASB past bestaande IAS en IFRS-normen aan, maar formuleert ook nieuwe IFRS-normen. Een overzicht van de toekomstige aanpassingen en implementaties vinden we terug op de website van de IFRS onder de sectie *work plan*.

Zoals eerder vermeld werd, bepaalt IAS 1 welke financiële staten gepubliceerd moeten worden en hoe deze bovendien moeten worden opgesteld. Momenteel werkt de IASB aan een hervorming van deze standaard die uitgebracht zal worden onder de vorm van een nieuwe IFRS. De belangrijkste nieuwigheden betreffen onder andere het toevoegen van nieuwe subtotalen in de P&L accounts en het verbeteren van het verstrekken van relevante informatie. Dat laatste aspect wordt geconcretiseerd door te bepalen hoe bepaalde informatie in de P&L uitgesplitst dient te worden. Voorbeelden van een dergelijke opdeling is het afscheiden van abnormale opbrengsten en kosten. Daarenboven dienen onder deze nieuwe IFRS ook bijkomende *line items* opgenomen te worden.

Naast het uitvaardigen van nieuwe IFRS-normen, worden bestaande standaarden ook bijgewerkt en uitgebreid zodat ze relevant blijven in een wereld in verandering. Zo werd er een COVID-19-clausule geïmplementeerd bij IFRS 16 die de leaseovereenkomsten behandelt. De IASB heeft deze actualisering eind maart 2021 afgerond. Voor een bespreking van deze aanpassing wordt verwezen naar <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/>.

Hoofdstuk 3 Earnings management

Om na te gaan of de internationale standaarden (IFRS) een rol spelen in het bevorderen, dan wel tegengaan van earnings management, is een goed begrip van die laatste term cruciaal. In de literatuur vinden we verschillende theorieën terug die dit (eerder brede) concept definiëren. In sectie 3.1 wordt dan ook door middel van een literatuurstudie nagegaan wat earnings management is en bepalen we finaal een definitie die later zal gebruikt worden in het empirische luik van deze masterproef. In sectie 3.2 lichten we de verbanden tussen de IFRS aan de ene kant en earnings management aan de andere kant toe. Dit verwantschap levert inzichten op die van toepassing zijn in het verklaren van later uitgevoerde empirische bevindingen.

3.1 Inhoud van earnings management

Vooraleer we een dieper kunnen ingaan op het concept earnings management, is het van belang om een aantal begrippen duidelijk van elkaar te onderscheiden. De omzet of revenue zijn de verkopen die een bedrijf realiseert. Wanneer van dat bedrag de kosten afgetrokken worden, verkrijgen we de opbrengsten of de earnings. Vervolgens wordt van dat bedrag de belastingen afgetrokken om finaal te komen tot de winst, profit of net income. Daarnaast is het essentieel om kosten en opbrengsten te onderscheiden van uitgaven en inkomsten. Een kost vormt zich wanneer er bijvoorbeeld een betalingsverplichting ontstaat, maar het kan ook een afschrijvingskost inhouden. Een uitgave is daarentegen een kasuitstroom, de werkelijke betaling die geschiedt zoals onder andere de betaling van een factuur. Hetzelfde onderscheid bestaat er tussen opbrengsten en inkomsten.

In sectie 1.1 werd het concept earnings management kort toegelicht aan de hand van drie omschrijvingen in de literatuur, samengevat in Ronen en Yaari (2008). De eerste formulering wordt gekenmerkt door een positieve connotatie. De flexibiliteit in het boekhoudsysteem, inzake het toepassen van haar regels, zal ervoor zorgen dat interne, private informatie meegedeeld zal worden en dat de gedeelde informatie bovendien transparanter is in de rapportering. Een tweede omschrijving voegt daar kritisch aan toe dat managers deze vrijheid kunnen gebruiken om inderdaad de financiële werkelijkheid van het bedrijf zo goed mogelijk voor te stellen in haar rapportering, dan wel om een bepaald objectief te bereiken. Dat doel kan bijvoorbeeld het afvlakken van winsten inhouden. Het voorstellen van de economische realiteit behoort desgevallend niet tot de prioriteiten van de onderneming. Tot slot kan earnings management in de literatuur ook omschreven worden als het doelbewust verminderen van transparantie inzake financiële rapportering of het foutief voorstellen van de financiële staten. Wanneer deze drie omschrijvingen worden gebundeld, formuleren Ronen en Yaari (2008) de volgende definitie:

Earnings management vindt plaats wanneer managers hun oordeel gebruiken in financiële verslaggeving en bij het structureren van transacties om de financiële rapporten aan te passen met als doel:

- sommige belanghebbenden te misleiden over de werkelijke economische prestaties van het bedrijf of;

- om contracten te beïnvloeden waarvan het resultaat afhangt van gerapporteerde boekhoudcijfers.

Earnings management vindt in de praktijk plaats wanneer (1) boekhoudkundige verrichtingen op een specifieke manier verwerkt worden of wanneer (2) economische beslissingen genomen worden die een invloed uitoefenen op de kasstromen, investeringen of operationele activiteiten van het bedrijf. Deze twee activiteiten leiden tot het beter voorstellen van de opbrengsten in de financiële rapportering en tot het verbeteren van de interpretatie van stakeholders van de gerapporteerde cijfers (El Diri, 2018). In sectie 3.2 bespreken we welke handelingen er doorgaans worden gehanteerd om aan earnings management te doen. Doorheen deze masterproef wordt ook de term winststuring gebruikt, hetgeen een synoniem is van earnings management.

3.2 Earnings management activiteiten

El Diri (2018) lijst in zijn boek *Introduction to Earnings Management* de vier meest gehanteerde earnings management activiteiten op die door bedrijven kunnen worden toegepast. Deze opdeling in vier activiteiten blijft behouden en wordt uitgebreid met bijkomende literatuur die relevant is voor deze masterproef. Voor de vierde methode, winstegalisatie, wordt er een apart onderdeel voorzien waarbij we dieper ingaan op dit thema onder titel 3.3.

3.2.1 Accrual en real earnings management

In de literatuur wordt er naast de eerder uiteengezette brede, allesomvattende definitie van Ronen en Yaari (2008), ook een onderscheid gemaakt tussen *real* en *accrual* earnings management.

a. Accrual earnings management

Bij accrual earnings management worden verrichtingen binnen de boekhoudwet zelf gemanipuleerd. Dat is mogelijk door de keuzevrijheid die er is bij accrual accounting, letterlijk vertaald als 'boekhouden op transactiebasis'. Het gaat daarbij om het vastleggen van waarderingsregels waaronder afschrijvingspercentages en voorraadwaardering. Bijgevolg wordt de onderliggende economische waarde niet aangetast (bijvoorbeeld het vast actief), maar wel hoe dat vast actief wordt weergegeven in de financiële rapportering (El Diri, 2018). IAS 16 Property, Plant and Equipment bepaalt dat de afschrijving systematisch moet worden toegepast over de gebruiksduur van het actief. De afschrijvingsmethoden waaruit gekozen kan worden zijn: de lineaire, degressieve en de afschrijvingsmethode gebaseerd op het aantal productie-eenheden dat het vast actief produceert. In een situatie waarbij een bedrijf in het huidige boekjaar (uitzonderlijk) hoge opbrengsten realiseert, bestaat er de mogelijkheid dat de onderneming voor de degressieve afschrijvingsmethode zal kiezen. Niettegenstaande deze methode mogelijks de verwachte levensduur van de machine niet waarheidsgetrouw reflecteert, zal deze methode dit boekjaar wel resulteren in een relatief hoog afschrijvingsbedrag dat op haar beurt drukt op de winst om bijvoorbeeld minder belastingen te betalen.

De gevolgen van deze keuze beperken zich niet tot het lopende boekjaar. Immers, wanneer er voor een bepaald afschrijvingsregime wordt gekozen, dient men deze aan te houden gedurende de

volledige levensduur gekoppeld aan het actief waarop de afschrijvingsmethode betrekking heeft. Voor het eerder gegeven voorbeeld zorgt een degressieve afschrijvingsmethode in latere boekhoudperiodes voor een relatief laag afschrijvingsbedrag dat op haar beurt een relatief lage druk uitoefent op de winst. Dat wijst erop dat winststuring in een eerder boekjaar, beperkingen oplegt voor earnings management activiteiten in de daaropvolgende boekjaren. De studie van Baber et al. (2011) toont aan dat deze beperkingen bepaald worden door zowel de omvang van de earnings management activiteit als de mate waarin deze activiteit kan worden teruggedraaid.

b. Real earnings management

In tegenstelling tot accrual earnings management, heeft real earnings management betrekking op de economische beslissingen zelf. El Diri (2018) verwijst naar Roychowdhury (2006) die real earnings management definieert als managementactiviteiten die afwijken van de normale bedrijfsactiviteiten met als voornaamste doel bepaalde opbrengstenniveaus te behalen. El Diri (2018) maakt deze definitie concreet door naar de volgende studies te refereren: het versnellen van omzet erkenning door het klantenkrediet te beperken en hogere kortingen toe te kennen (Cohen & Zarowin, 2010), het timen van de verkoop van vaste activa en investeringen wanneer de opbrengsten laag zijn (Bartov, 1993), overproductie met als doel de afschrijvingskost te drukken en om de kost per geproduceerd artikel te laten dalen (Chi et al., 2011) en het manipuleren van niet-essentiële uitgaven zoals onderzoek en ontwikkeling, reclame en administratieve uitgaven (Cheng, 2004; Osmo, 2008).

In deze masterproef leggen we de focus op accrual earnings management aangezien hier de link tussen de boekhoudwet en winststuring aanwezig is. Voor de volledigheid vermelden we het bestaan van een derde vorm van earnings management: fraude. In dergelijke gevallen gaat het louter om het overtreden van de wet. Aangezien dit niet de focus is van dit werkstuk, zal hier niet dieper op worden ingegaan.

3.2.2 Income shifting

Deze activiteit stelt managers in staat om de winst, net income, te beïnvloeden. Het verschuiven van winsten heeft geen invloed op de gerapporteerde opbrengsten, earnings. Desondanks wordt deze activiteit geclassificeerd als een vorm van winststuring. Het is namelijk mogelijk om de rubricering van rekeningen te gebruiken als een instrument om aan earnings management te doen binnen de resultatenrekening zelf. Zo vindt McVay (2006) bewijzen dat managers kosten van operationele activiteiten (zoals de kosten van verkochte goederen en algemene administratieve kosten) verschuiven naar uitzonderlijke rekeningen. Het anders rubriceren van kosten heeft geen invloed op de gerapporteerde opbrengsten. Immers, aan de omvang van de kosten wordt niet geraakt. Het doel van dergelijke activiteit is het positiever voorstellen van opbrengsten uit operationele activiteiten (McVay, 2006). Dit is een van de eerste redenen om winsten te verschuiven, het tevreden houden van stakeholders. We denken hierbij onder andere aan het bereiken van voorspellingen van analisten (El Diri, 2018; McVay, 2006).

Een tweede reden om aan winstverschuiving te doen, is geënt op het verlagen van belasting. Multinationals verschuiven hun opbrengsten naar landen waar een laag belastingtarief geldt, de zogenaamde belastingparadijzen. Ze concentreren hun schulden, waarvan de intresten mogen

worden afgetrokken, in landen met een hogere belastingvoet (El Diri, 2018). In het Belgisch Wetboek van de Inkomstenbelastingen, WIB 92, definieert artikel 203, §1, 1° WIB wat verstaan wordt onder een 'belastingparadijs', 'vluchtland' of 'taks haven'. Dit is een land waar vennootschappen ofwel vrijgesteld zijn van elke vorm van directe belasting ofwel onderworpen zijn aan een belastingdruk die gevoelig lager ligt dan deze in België (De Broe, 2020). In België vertrekt de berekening van de belastbare grondslag van de vennootschapsbelasting vanuit de winst zoals die gerapporteerd staat in de resultatenrekening. Met dien gevolge dat men kan stellen dat de resultatenrekening op belastingen georiënteerd is, of zelfs 'tax polluted' (Nobes et al., 2008).

3.2.3 Geavanceerde technieken

In deze categorie bespreekt El Diri (2018) drie vormen van gecompliceerde earnings management technieken. Een belangrijke prestatiegraaf in de markt is de Earnings per Share (EPS). Het management zal er dan ook alles aan doen om deze ratio zo hoog mogelijk te houden. Dat kan door bijvoorbeeld eigen aandelen in te kopen zodat per definitie de EPS toeneemt, aangezien de earnings dan onder minder aandelen verdeeld worden (Hribar et al., 2006; Hsu & Huang, 2020).

Een tweede methode is het gebruik maken van financiële afgeleide instrumenten zoals opties, interest rate swaps, forwards en future contracts. Een bespreking van deze instrumenten valt buiten het bestek van deze masterproef. Voor meer informatie wordt er verwezen naar El Diri (2018).

Tot slot is er de mogelijkheid om gebruik te maken van de zogenaamde special purpose vehicles (SPVs). Dit zijn opzichzelfstaande juridische entiteiten die gebruikt worden om specifieke transacties te ondernemen met het bedrijf waarvan de winsten worden gestuurd. Door deze structuur van transacties met verschillende entiteiten te gebruiken, is het mogelijk om bepaalde gegevens van de balans te houden (El Diri, 2018).

3.3 Winstegalitatie

Naast accrual en real earnings management, income shifting en andere geavanceerde technieken, is winstegalitatie de vierde methode die door bedrijven doorgaans gebruikt wordt om aan winststuring te doen (El Diri, 2018). In de literatuur wordt er een onderscheid gemaakt tussen earnings smoothing en income smoothing. Desalniettemin gaan deze twee termen in principe over dezelfde vorm van winststuring, namelijk het afvlakken van winsten.

Ondanks het verschil dat eerder aangekaart werd tussen earnings en net income (winst), verschilt earnings smoothing marginaal van income smoothing. Als earnings gelijkgesteld worden aan EBIT (earnings before interest and taxes) dan geeft het verschil tussen EBIT en net income enkel de impact van belastingen en de kapitaalstructuur van het bedrijf weer. Wanneer we spreken over de kapitaalstructuur van het bedrijf, doelen we op de verdeling tussen vreemd vermogen (schulden) en eigen vermogen. Het is de interestkost van het vreemd vermogen dat van de EBIT wordt afgetrokken. Vervolgens wordt op dat subtotaal de belasting berekend en komt finaal het net income (winstbegrip) tot stand. Er kan aangenomen worden dat de kapitaalstructuur van een bedrijf met betrekking tot de verhouding van het vreemd vermogen tot het eigen vermogen niet drastisch fluctueert doorheen

de jaren. Ook het belastingpercentage is in de eerste plaats een vast gegeven. Bijgevolg kan geconcludeerd worden dat de relatie tussen EBIT en net income overwegend stabiel is.

Winstegalisatie houdt in dat de gerapporteerde opbrengsten in de financiële rapportering doorheen de jaren consistent blijven. Deze techniek wordt gebruikt door managers om de volatiliteit van de winsten te beperken. Er zijn twee accounting methoden die het afvlakken van winsten kunnen bevorderen. In sectie 3.3.1 wordt het zogenaamde *big bath* accountingprincipe toegelicht waar de focus ligt op het toerekenen van kosten. Het is deze aanpak die bedrijven toepassen wanneer het slecht gaat met de bedrijfsresultaten. In sectie 3.3.2 wordt het *cookie jar* accountingprincipe besproken waarbij de toerekening van opbrengsten centraal staat. In tegenstelling tot het big bath accountingprincipe, zullen bedrijven deze methode toepassen wanneer de winsten (te) hoog zijn.

3.3.1 Big bath accounting

Wanneer fluctuaties weggewerkt worden, gebeurt dat zowel in een positieve als in een negatieve richting. Dat wil zeggen dat ongunstige resultaten worden opgekrikt en prima resultaten neerwaarts worden bijgesteld. Het afvlakken van winsten kan door middel van twee technieken. De eerste methode is het zogenaamde *big bath* accountingprincipe. Wanneer er 'slecht' nieuws naar buiten moet worden gebracht, zal de manager er alles aan doen om zo veel mogelijk opbrengsten niet te rapporteren en zo de huidige opbrengsten te verschuiven naar de toekomst (Kirschenheiter & Melumad, 2002). Naast het uitstellen van opbrengsten, worden kosten zo veel mogelijk naar voren geschoven. Op deze manier valt het resultaat van het boekjaar waarin het big bath accountingprincipe wordt toegepast aanzienlijk lager uit dan anders het geval zou zijn geweest. Hierdoor trachten bedrijven te garanderen dat winsten in de daaropvolgende jaren wel afgevlakt kunnen worden.

In tijden van een wereldwijde (virus)pandemie, is het bijgevolg niet ondenkbaar dat verlieslatende bedrijven dergelijke crisissituaties gebruiken om aan big bath accounting te doen. In de praktijk worden dan bijvoorbeeld bijzondere waardeverminderingen doorgevoerd of extra kosten gemaakt die bovendien zoveel mogelijk toegerekend worden aan het huidige boekjaar. Op die manier moeten bedrijven in de toekomst minder kosten rapporteren waardoor de opbrengsten in latere boekjaren relatief groter zijn. Anderzijds worden verkopen van activa of andere eenmalige opbrengsten uitgesteld naar de toekomst (zoals eerder gesteld door Bartov (1993)). Door deze technieken toe te passen, lijkt het alsof het bedrijf een zeer goed herstel heeft gemaakt en bovendien forse winsten realiseert. De toekomst zal uitwijzen of deze hypothese ook daadwerkelijk het geval zal zijn.

3.3.2 Cookie jar accounting

Naast het toepassen van het big bath accountingprincipe, is het ook mogelijk om aan *cookie jar* accounting te doen. Dat is een conservatieve vorm van boekhouden waarbij een bedrijf reeds gerealiseerde opbrengsten wil sparen om vervolgens te gebruiken in periodes waarin het minder goed gaat met het bedrijf. Wanneer het goed gaat met het bedrijf, zal de manager namelijk aan winstegalisatie doen om zo een stabiel beeld van de onderneming voor te stellen (Graham et al., 2005; Kirschenheiter & Melumad, 2002). Het is bijvoorbeeld mogelijk om de voorziening met betrekking tot dubieuze debiteuren op te blazen. Op het eerste zicht lijkt het er zonder meer op dat

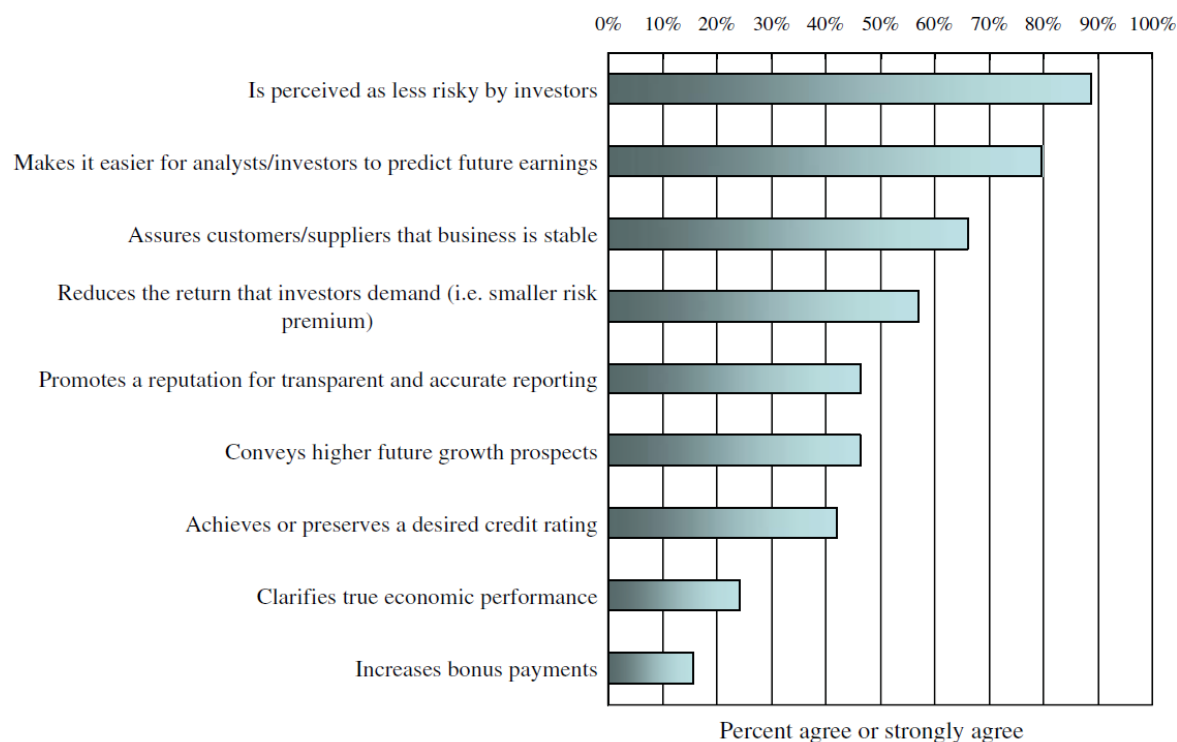
de onderneming op die manier het voorzichtigheidsprincipe correct toepast. Uiteindelijk is het een onderschatting en geen overschatting van deze voorziening die de aandacht van de auditor trekt (Caylor & Chambers, 2015). Wanneer het in latere jaren minder goed gaat met het bedrijf, wordt haar voorzieningspolitiek aangepast en kan ze de kosten die werden gemaakt voor het aanleggen van deze voorziening terugdraaien. Het accumuleren van opbrengsten om deze nadien te benutten maakt ook deel uit van winstegalitatie, zij het om de verdiensten temporeel uit te stellen.

De toepassing van zowel het big bath als het cookie jar accountingprincipe leidt tot minder winsten in het jaar waarin ze worden toegepast. Daar waar het big bath accountingprincipe eerder vanuit een negatieve situatie vertrekt, vangt het cookie jar accountingprincipe aan vanuit een positieve situatie.

3.4 Motieven om aan winstegalitatie te doen

Er bestaan talrijke motieven om aan winstegalitatie te doen. Graham et al. (2005) bevraagde 401 CFOs in de Verenigde Staten omtrent het thema *The economic implications of corporate financial reporting*. In deze enquête werd er ook een onderdeel opgenomen met betrekking tot winstafvlakking. Onderstaande grafiek geeft weer wat de antwoorden waren op de vraag: 'Zorgen de volgende factoren ervoor dat uw bedrijf de voorkeur geeft aan winstegalitatie?'

Figuur 2: Antwoorden op de vraag omtrent winstegalitatie uit Graham et al. (2005)



Het valt meteen op dat winstegalitatie vooral wordt gebruikt om minder risicovol over te komen ten aanzien van investeerders (88,7%). Daarnaast geloven CFOs dat het afvlakken van opbrengsten resulteert in een lagere kapitaalkost en dus een lagere *risk premium* (57,1%). Ook het behalen van een betere kredietwaardigheid behoort tot de voornaamste doelen om aan winstafvlakking te doen (42,2%).

In El Diri (2018) worden de voornaamste drijfveren opgesomd om aan winststuring te doen. Ze zijn bovendien gelijklopend met die van winstegalitatie. Immers, de essentie van earnings management is het sturen van de bedrijfsresultaten. Wanneer winsten worden afgevlakt, worden de bedrijfsresultaten per definitie beïnvloed. Bijgevolg zijn velerlei van de aanleidingen om aan winststuring te doen, ook toepasbaar op winstegalitatie. In de literatuur kunnen er dan ook vele motieven gevonden worden voor winststuring en winstegalitatie, echter leggen we de focus op de volgende drijfveren: managementvergoedingen, schuldfinanciering en aandelenprijs en koerswinst. Het zijn namelijk deze motieven die in de literatuur prominent aanwezig zijn.

3.4.1 Managementvergoedingen

De onder deze sectie beschreven stimulansen om aan winstegalitatie te doen, worden gekenmerkt door de agency theorie. Het management en de aandeelhouders hebben volgens deze theorie tegenstrijdige doelen en zullen steeds uit eigenbelang handelen. Zo kan het management bijvoorbeeld aan *empire building* doen. Daar waar een aandeelhouder winstmaximalisatie nastreeft, ruilt het management winstgevendheid in voor grootte. Concreet zullen de managers op zoek gaan naar investeringen die de grootte van de onderneming doen toenemen. Voorbeelden daarvan zijn: het niet afbouwen van verlieslatende afdelingen, te veel betalen voor een overname, onnodige investeringen uitvoeren of overbodig personeel inhuren. De achterliggende redenering daartoe is het genereren van prestige en reputatie dat gekoppeld wordt aan het leiden van een omvangrijk bedrijf (Berk & DeMarzo, 2017).

Om hieraan tegemoet te komen, zullen aandeelhouders de belangen van managers gelijkstellen aan die van zichzelf. Dat kan door managers ook *skin in the game* te geven. Het management wordt bijvoorbeeld ook vergoed middels het toekennen van een aandelenpakket. Aangezien de verloning nu afhankelijk is van de bedrijfsresultaten, wordt er een aanleiding gecreëerd om aan winststuring te doen (El Diri, 2018). Het uitbetalen van dividenden, naast het verkrijgen van een vast salaris, wordt door managers gepercipieerd als een bonus. Bedrijfsleiders zullen bovendien hun bonus tussen de minimum en maximumgrens laten schommelen (Healy, 1985). De grenzen waartussen het dividend schommelt, worden vastgelegd door de aandeelhouders. Eenmaal de bedrijfsresultaten een bepaalde drempel overschrijden, zal het dividend niet meer toenemen. Hetzelfde is van toepassing bij het uitblijven van bedrijfsresultaten waarbij er steeds een minimaal dividendbedrag zal worden uitgekeerd. Gegeven het feit dat managers niet over (of onder) deze grens zullen gaan, wijst dat ze aan winstegalitatie doen. Wanneer er exceptionele resultaten geboekt werden die de interne doelstelling overstijgen, zullen managers aan cookie jar accounting doen waarbij opbrengsten worden verschoven naar de toekomst.

Desalniettemin kunnen managers ook vergoed worden door het toekennen van aandelenopties. In dat geval verkrijgen ze het recht om een aandeel te kopen aan een vooraf bepaalde aankoopprijs. Het is uiteraard logisch om deze optie pas uit te oefenen wanneer de waarde van het aandeel hoog is. Vreemd genoeg leidt dit tot meer winstegalitatie en niet tot winstmaximalisatie. Immers, wanneer op korte termijn de aandelenprijs fors toeneemt, hebben de aandeelhouders hoge verwachtingen voor de toekomst. In de literatuur verwijst men naar dit fenomeen als het *ratchet effect*. Het gevolg daarvan is dat managers hun behaalde resultaten naar beneden zullen bijstellen (Eckles et al., 2011).

Ondanks het ratchet effect, is het volgens Bol en Lill (2015) mogelijk om te vermijden dat managers aan winstegalitatie doen. Bedrijfsresultaten die de prestatiedoelstellingen uitzonderlijk overtreffen, mogen niet resulteren in bijgestelde verwachtingen naar de toekomst toe. Dat is enkel mogelijk indien de aandeelhouder voldoende informatie verkrijgt omtrent de oorzaak van de resultaten en wanneer er sprake is van een vertrouwensvolle relatie tussen het management en de aandeelhouders (Bol & Lill, 2015).

3.4.2 Schuldfinanciering

Wanneer een bedrijf nood heeft aan bijkomende middelen, kan ze een lening aangaan. De kredietverstrekker kijkt dan voornamelijk naar de kredietwaardigheid of de terugbetalingscapaciteiten van de leningnemer. Enerzijds kunnen bedrijven hun opbrengsten voor het aangaan van de lening laten toenemen. Op die manier trachten ze een betere kredietwaardigheid te bekomen om vervolgens minder te betalen voor de schuld. Anderzijds is het ook mogelijk om opbrengsten te laten afnemen. De verwachtingen van schuldeisers die gepaard gaan met de lening, moeten gedurende een lange termijn voldaan blijven. Lagere opbrengsten zorgen ervoor dat die verwachtingen worden geminimaliseerd (El Diri, 2018).

Bedrijven die aan winstafvlakking doen, worden gekenmerkt door een lagere kost met betrekking tot het aangaan van schulden (cost of debt) (Li & Richie, 2016). Ten eerste erkennen Li en Richie (2016), net zoals Baik et al. (2020), dat private informatie wordt meegedeeld wanneer er aan winstegalitatie wordt gedaan. Dit blijkt overigens de doorslaggevende factor te zijn, dewelke een lagere cost of debt teweegbrengt. Ten tweede is er het zogenaamde *garbling effect*. Dat effect verwijst naar het fenomeen waarbij managers aan winstegalitatie doen om analisten tevreden te stellen. De schuldeisers weten dus dat er aan winstafvlakking wordt gedaan. Desalniettemin domineert het eerder omschreven private informatie-effect (Li & Richie, 2016). Bovendien resulteert winstegalitatie in meer convenanten die betrekking hebben op de opbrengsten. Dat vloeit voort uit de vaststelling dat winstegalitatie het beoordelen van de kredietwaardigheid van het bedrijf bevordert (Demerjian et al., 2020).

3.4.3 Aandelenprijs en koerswinst

Yao (2017) onderzocht de relatie tussen consistente winsten en de reactie van investeerders op het verbreken van die continuïteit. Ze keek daarbij naar de aandelenprijs van bedrijven die, na meer dan 20 kwartalen van groei, een verlies rapporteerden. Koerswinsten blijken significant hoger te zijn voor bedrijven die consistente bedrijfsopbrengsten rapporteren dan voor bedrijven die volatieler zijn voor wat betreft hun behaalde resultaten. Desondanks heeft elke medaille ook een keerzijde. Wanneer de continuïteit doorbroken wordt, door bijvoorbeeld het rapporteren van een verlies, dan decimeert de koerswinst sterker dan bij ondernemingen die geen consistente resultaten neerzetten. Dit effect wordt bovendien versterkt voor bedrijven die relatief klein zijn en weinig aandacht krijgen van beursanalisten (Yao, 2017). Uit deze studie kan aangenomen worden dat winstegalitatie ervoor kan zorgen dat dergelijke interruptie van een stroom aan positieve resultaten kan worden uitgesteld, dan wel worden vermeden.

Het vooropstellen van consistente resultaten blijkt eerder de regel dan de uitzondering te zijn. Dat blijkt uit het onderzoek van Myers et al. (2007). De onderzoekers gaan uit van de assumptie dat winstegalitatie pas later zijn intrede vindt in de cyclus van constante winsten. Gedurende de eerste periode kijken managers vooral naar mogelijkheden om het in de volgende periode beter te doen. Pas na enkele jaren wordt het op lange termijn afvlakken van opbrengsten of winsten belangrijker. Het doel van earnings of income smoothing is het verkrijgen van een hogere koerswinst zoals in de vorige alinea werd aangekaart. Myers et al. (2007) vinden bovendien bewijzen dat managers daarvoor strategisch beroep doen op hun professioneel oordeel. Concreet worden er frequenter uitzonderlijke en eenmalige opbrengsten gerapporteerd wanneer de operationele opbrengsten relatief laag zijn. Daartegenover wordt dezelfde techniek toegepast bij het rapporteren van abnormale kosten indien de bedrijfsresultaten hoog zijn (Myers et al., 2007).

3.5 Winstegalitatie onder B GAAP voor de verplichting

Aangezien deze masterproef zich richt tot de Belgische situatie, is het essentieel om de situatie in België te bekijken. Bovendien is een blik op de periode voor de verplichting inzake winstafvlakking opportuun. Op die manier wordt er een beeld gevormd van de situatie waarmee de huidige toestand vergeleken wordt, namelijk de rapportering onder IFRS. Er wordt met andere woorden gekeken naar de mogelijkheden die (beursgenoteerde) Belgische ondernemingen hadden voor de verplichting.

Vander Bauwhede et al. (2003) deden een onderzoek naar winststuring in een Belgische context. Meer specifiek bestudeerden ze of beursgenoteerde Belgische bedrijven aan winstegalitatie doen. Aangezien hun studie werd uitgevoerd in 2003, verschaft hun onderzoek een inzicht in de situatie voor de verplichting van de IFRS-normen. Uit hun empirische analyse blijkt dat zowel beursgenoteerde als private Belgische bedrijven aan winstegalitatie doen (Vander Bauwhede et al., 2003). De focus van hun onderzoek ging uit naar het effect van auditors op het afvlakken van winsten. De tussenkomst van de auditor, ten einde het vermijden of reduceren van winstafvlakking, heeft enkel een effect wanneer opbrengsten boven de verwachtingen uitstijgen of wanneer er een stimulans is om winsten neerwaarts bij te stellen. Indien geen van beide situaties van toepassing was, werd er geen significant effect gevonden. Bijgevolg was er geen statistisch bewijs dat de auditor er in dat geval voor zal kunnen zorgen dat winstegalitatie hetzij vermeden, hetzij gereduceerd werd.

In datzelfde jaar deden Vander Bauwhede en Willekens (2003) bijkomend onderzoek naar de manieren die Belgische bedrijven kunnen gebruiken om hun opbrengsten in een bepaalde richting te sturen. Ditmaal betreft het earnings smoothing, het afvlakken van bedrijfsresultaten. Vander Bauwhede en Willekens (2003) focussen zich, net als deze masterproef, enkel op accrual earnings management, het sturen van opbrengsten binnen de wetgeving zelf.

Vander Bauwhede en Willekens (2003) onderscheiden twee categorieën van accrual earnings management. De eerste categorie betreffen de keuzes om bepaalde boekhoudprincipes strategisch toe te passen. Dat kan met betrekking tot de voorraadwaardering, afschrijvingsmethode of de levensduur van het activa. De focus van hun onderzoek richt zich echter op de tweede categorie van accrual earnings management, het oordeel van het management. Concreet betreft het de timing van het aanleggen van voorzieningen en diens waardering. In een later stadium zal dan blijken dat er

een overschatting gebeurde en wordt de desbetreffende voorziening teruggenomen (Vander Bauwhede & Willekens, 2003). Op die manier kunnen bedrijven aan cookie jar accounting doen. Er worden extra kosten gemaakt die de huidige winst laten afnemen. In latere boekjaren worden deze kosten teruggedraaid waardoor opbrengsten in feite verplaatst werden. Op die manier kunnen bedrijven hun winsten afvlakken. Lybaert et al. (2005) analyseerden of Belgische bedrijven in de periode 1997 tot 2002 gebruik maakten van de voorziening voor overige risico's en kosten om aan winstegalitatie te doen. Ze vergeleken daarbij de winst na belasting wanneer er rekening gehouden wordt met deze voorziening en de winst na belasting wanneer deze post buiten beschouwing gelaten werd. Maar liefst 36% van de bedrijven uit hun steekproef deed aan winstafvlakking door middel van de voorzieningen (Lybaert et al., 2005).

Hoofdstuk 4 De relatie tussen de IFRS en winstegalisatie

Nu zowel de IFRS als earnings management en winstegalisatie toegelicht werden, stelt ons dit in staat om na te gaan wat er in de literatuur over deze relatie te vinden is. In sectie 4.1 geven we het debat weer in Jeanjean en Stolowy (2008) met betrekking tot de effectiviteit van de IFRS. Vervolgens wordt er een concreet voorbeeld aangehaald waarbij de link tussen IFRS en winstegalisatie duidelijk wordt. Tot slot onderbouwen we dit voorbeeld met eerder uitgevoerde empirische onderzoeken uit de literatuur.

4.1 Slaagt IFRS in haar opzet?

In sectie 2.1.2 werden de doelstellingen die de IASB wil bereiken besproken. De drie sleutelbegrippen waren transparantie, verantwoording en efficiëntie. Volgens de IASB leidt de verplichting tot het gebruik maken van de IFRS-normen tot deze drie kernelementen. Of deze doelen in de praktijk ook behaald worden, staat ter discussie. Jeanjean en Stolowy (2008) verenigden een aantal argumenten die voortspruiten uit het debat aangaande IFRS en het bereiken van haar missie.

4.1.1 Het transparantie argument

Het transparantie argument stelt dat IFRS, in vergelijking met lokale boekhoudwetgeving, de vrijheid van managers beperkt wanneer het aankomt op het rapporteren van de financiële staten (Jeanjean & Stolowy, 2008). De IFRS-normen zijn zodanig geconstrueerd dat ze ertoe leiden dat de economische werkelijkheid van een bedrijf zo goed mogelijk gereflecteerd wordt.

Volgens Ewert en Wagenhofer (2005) resulteren afgebakende en niet voor interpretatie vatbare boekhoudregels in minder earnings management. Earnings management wordt in dat onderzoek omschreven als het idee dat managers naar believen transacties structureren zodat ze de financiële rapportering kunnen beïnvloeden. Het gaat hier over het doelbewust verminderen van transparantie of het foutief voorstellen van de financiële staten.

Het reduceren van winststuring door strenge boekhoudprincipes te hanteren, blijkt een tweesnijdend zwaard te zijn. Tegenstrijdig met de visie van Ewert en Wagenhofer (2005), is dat strikte boekhoudregels er niet voor zorgen dat de economische werkelijkheid gereflecteerd wordt. Immers, wanneer weinig tot geen speling of ruimte wordt gelaten voor managers om bepaalde boekhoudprincipes toe te passen, kan een strikte naleving resulteren in een foutief beeld van de realiteit. Bovendien is het niet duidelijk of superieure standaarden die meer rapportering vereisen, ook daadwerkelijk op zo een manier door het bedrijf geïmplementeerd worden om de gerapporteerde cijfers daadwerkelijk informatiever te maken (Daske et al., 2008).

Bovendien concluderen Ahmed et al. (2013) dat na de verplichte invoering van IFRS, de kwaliteit van de boekhouding zelf afnam. Daarenboven werd er een significante stijging van winstegalisatie gevonden. Verder vonden Ahmed et al. (2013) ook een beduidende daling van het erkennen van verliezen. Om deze effecten als significant te benoemen, werden ze vergeleken met bedrijven gevestigd in landen waar geen IFRS verplichting geldt. Ze maken echter melding van twee beperkingen aan dit gevonden resultaat. Ten eerste stoelt deze bevinding enkel op het feit dat

managers nu meer vrijheid hebben en er beroep wordt gedaan op hun professioneel oordeel. Bijgevolg heeft de conclusie geen betrekking op de daadwerkelijk aangepaste boekhoudprincipes zelf, enkel hun gevolg. Ten tweede is hun constatering gebaseerd op data tot twee jaar na de verplichte invoering van IFRS. Ahmed et al. (2013) geven aan dat er een mogelijkheid bestaat dat hun gevolgtrekking op langere termijn wellicht anders zal luiden.

Ball et al. (2015) onderzochten het transparantie effect dat IFRS teweegbrengt bij het aangaan van leningen en het uitgeven van obligaties. Het bedrijf dat de obligatie uitgeeft, heeft superieure informatie in vergelijking met de investeerder in de obligatie. Het bedrijf kent het risico dat verbonden is aan deze obligatie beter, of kan dat beter inschatten, dan de investeerder. Hetzelfde probleem doet zich voor wanneer het bedrijf een lening wil aangaan. De financiële instelling die de lening verschaft, heeft minder informatie en zekerheid omtrent de terugbetalingscapaciteiten en motieven van het bedrijf. Dit is het zogenaamde *adverse selection* probleem dat ontstaat bij asymmetrische informatie. IFRS kunnen hieraan tegemoetkomen door transparante informatie te verschaffen. De onzekerheid die de investeerder in de obligatie heeft, aangaande het bedrijf (*adverse selection*), alsook de kosten verbonden aan de *due diligence* worden gereduceerd (Ball et al., 2015). Nadat de lening wordt uitgegeven, ontstaat een tweede asymmetrisch informatieprobleem, het zogenaamde *moral hazard* probleem. Het bedrijf kan de lening gebruiken voor andere doeleinden dan diegene die met de uitgever van de lening werden overeengekomen. Om hieraan tegemoet te komen, kan de leningverstrekker werken met convenanten. Dat is een overeenkomst tussen de kredietnemer en de kredietverstrekker waarbij laatstgenoemde beperkingen oplegt aan de tegenpartij. Na de verplichte invoering om onder IFRS te rapporteren zagen Ball et al. (2015) een daling van het aantal convenanten. Dit wijst erop dat IFRS weldegelijk in transparante informatie resulteren en dat asymmetrische informatie, in de vorm van het *moral hazard* probleem, gereduceerd wordt (Ball et al., 2015).

4.1.2 Het vergelijkingsargument

Het vergelijkingsargument houdt in dat IFRS ervoor zorgt dat investeerders minder kosten ondervinden wanneer ze bedrijven vergelijken over verschillende markten en landsgrenzen heen (Jeanjean & Stolowy, 2008). Wanneer een investeerder op zoek gaat naar investeringsopportuniteiten, houdt hij rekening met de zogenaamde *cost of capital*, de kapitaalkost. In de financieringsleer wordt deze term omschreven als het vereiste rendement dat investeerders eisen in ruil voor de inbreng van kapitaal (Berk & DeMarzo, 2017). Zonder in detail te gaan op dat concept geldt (*ceteris paribus*): hoe groter het risico, hoe meer rendement investeerders eisen voor hun inbreng. Het vergelijkingsargument speelt in op het verlagen van het risico en dus het verlagen van de kapitaalkost. Immers, des te meer en des te duidelijker de informatie voor investeerders, des te eenvoudiger het is om kwaliteitsvolle investeringen te onderscheiden van anderen. Wanneer dat mogelijk is, daalt uiteraard de kapitaalkost. Het risico om te investeren, in een minder waardevol project, wordt tenslotte gereduceerd. Bijgevolg wordt het vergelijkingsargument dat aangehaald wordt in Jeanjean en Stolowy (2008) gelijkgesteld aan een afname van de kapitaalkost.

Daske et al. (2008) onderzochten de economische gevolgen van de verplichte invoering van IFRS. Ze keken daarbij onder ander naar de liquiditeit in de markt en de kapitaalkost. Ze merkten op dat

er in de literatuur, dewelke hierna besproken wordt, enerzijds argumenten zijn die een significant verband aantonen tussen de verplichte IFRS invoering en de kapitaalkost. Anderzijds zijn er ook argumenten waarvan het effect van de IFRS invoering op de kapitaalkost minimaal is. Voor beide visies bestaat er bovendien zowel een positief als een negatief effect (Daske et al., 2008). Het positieve effect wijst erop dat de IFRS weldegelijk een lagere kapitaalkost teweegbrengen, zij het al dan niet significant. Een negatief effect betekent dat de IFRS er net voor zorgen dat de kapitaalkost toeneemt.

a. Positieve effecten

De argumenten die een positief effect van IFRS op de kapitaalkost opperen, vertrekken vanuit het standpunt van het in de vorige sectie aangehaalde transparantie argument. De achterliggende visie en doelstelling is dat de IFRS zich richten op een uitgebreide en kapitaalmarkten gefocuste financiële rapportering. Bijgevolg daalt de asymmetrische informatie in de markt en dus ook de kapitaalkost (Daske et al., 2008).

Armstrong et al. (2010) bevestigen in hun onderzoek dat de asymmetrische informatie daalt ten gevolge van de invoering van de IFRS. De kwaliteit van de informatie in de financiële rapportering is aanzienlijk toegenomen wanneer men deze vergelijkt met publicaties voorafgaand aan de invoering van de IFRS (Armstrong et al., 2010). Voor ondernemingen die gevestigd zijn in de zogenaamde *code law* landen is er daarentegen een negatief verband tussen IFRS en de informatie asymmetrie. Dit is een belangrijke bevinding aangezien België gekenmerkt wordt als een *code law* land. Armstrong et al. (2010) verklaren deze bevinding door de oorzaak ervan te plaatsen bij een zwakkere overheid. Hiermee doelen ze op een inefficiënte en ineffectieve handhaving van de boekhoudwetgeving. Investerder geloven dat er daardoor in de praktijk meer flexibiliteit mogelijk is, hetgeen bedrijven in staat stelt om aan earnings management te doen. Vandaar dat de kapitaalkost niet afneemt in *code law* landen (Armstrong et al., 2010).

Tot slot blijkt uit hun analyse dat investeerders positieve verwachtingen hebben ten aanzien van de verplichte IFRS invoering. Deze voordelen hebben betrekking op een toename van de kwaliteit van de (financiële) informatie, een afname van de informatie asymmetrie, een strenge handhaving van de standaarden en convergentie (Armstrong et al., 2010). De convergentie, het gelijkstellen van de accountingstandaarden over de landsgrenzen heen, wijst op het vergelijkingsargument. Dat in combinatie met de afname van de informatie asymmetrie, zorgt er uiteindelijk voor dat er een lagere kapitaalkost is.

Uit het empirische onderzoek van Yip en Young (2012) blijkt dat de vergelijkingskwaliteit van de informatie na de verplichte invoering van IFRS toeneemt. In hun studie gebruikten ze data van 17 landen die IFRS invoerden in 2005. Ze hanteerden daarbij drie variabelen. Ten eerste is er de mate waarin bedrijven een gelijkaardige economische gebeurtenis rapporteren. Ten tweede is er de mate waarin informatie wordt bekendgemaakt en ten derde de mate waarin de informatie omtrent kapitaal en opbrengsten gelijk is met andere bedrijven die IFRS hanteren. Desalniettemin speelt de institutionele omgeving opnieuw een rol. Bedrijven die volgens IFRS rapporteren, maar die elk in een

andere institutionele omgeving liggen, zijn minder vergelijkbaar dan bedrijven die rapporteren volgens IFRS gelegen in dezelfde institutionele omgeving.

Naast de relatief nieuwe IFRS zorgen ook de eerder ingestelde rapporteringsregels, de IAS, ervoor dat investeerders betere beslissingen kunnen nemen over de landsgrenzen heen. De reden hiervoor is dat er door de IAS meer informatie ter beschikking wordt gesteld, of dat de vormgeving van de financiële staten herkenbaar is voor het land van oorsprong van de investering. Bovendien zorgt een vrijwillige rapportering onder IAS ervoor dat investeerders hun kapitaal efficiënter kunnen alloceren (Covring et al., 2007).

Eerder haalden we de argumentatie van Ewert en Wagenhofer (2005) met betrekking tot een uniforme set van standaarden reeds aan. Daske et al. (2008) voegen daaraan toe dat door slechts één wetgeving, met betrekking tot financiële rapportering te handhaven, de kans op het opsporen van earnings management groter wordt. Het zou voor investeerders en overheden namelijk eenvoudiger zijn om bedrijven met elkaar te vergelijken en dus ook het opsporen van earnings management.

b. Negatieve effecten

Desalniettemin bestaat er volgens Daske et al. (2008) en Jeanjean en Stolowy (2008) onzekerheid of het louter verplichten van IFRS voldoende is om financiële rapportering informatiever en vergelijkbaarder te maken. De voordelen van IFRS blijken vooral voort te spruiten uit het belang dat het bedrijf hecht om waarheidsgetrouw te rapporteren, het rapporteringsincentive-effect. Dat komt omdat IFRS ruimte laat voor *professional judgement* en het gebruik van interne informatie. Hoe bedrijven bijgevolg omgaan met deze vrijheid, hangt af van verschillende factoren waaronder de institutionele omgeving, verscheidene marktkrachten en de bedrijfskarakteristieken (Daske et al., 2008). Het onderzoek van Daske et al. (2008) toont bovendien aan dat de kapitaalkost na de verplichte invoering van IFRS daalde. Deze vaststelling geldt voornamelijk voor bedrijven die zelf een stimulans hebben om onder IFRS te rapporteren en dat onder het toezicht van een sterke overheid.

Volgens Cascino en Gassen (2014) is het effect van IFRS op de vergelijkbaarheid van financiële informatie gering. Uit hun data, bestaande uit Italiaanse en Duitse bedrijven, blijkt dat enkel bedrijven met een sterke stimulans om transparant te rapporteren een aanzienlijke vergelijkbaarheid tussen hen onderling teweegbrengt. Ook hier speelt de institutionele omgeving een rol. Hoe strikter er wordt nagezien op de handhaving van de internationale standaarden, hoe groter de (positieve) effecten van IFRS op de vergelijkbaarheid tussen bedrijven (Cascino & Gassen, 2014).

4.1.3 Het 'rapporteringsincentive effect' argument

Dit argument wordt gebruikt om te duiden op de mate waarin bedrijven een stimulans (incentive) hebben om zo objectief mogelijk te rapporteren en bijgevolg de economische werkelijkheid van het bedrijf zo goed mogelijk te reflecteren in haar financiële staten. Zoals eerder vermeld, speelt de institutionele omgeving waarin bedrijven opereren een belangrijke rol. Landen gekenmerkt door een striktere handhaving van de wetgeving en die bovendien aanzienlijke stimulansen aan bedrijven

geven om onder IFRS te rapporteren, worden gekenmerkt door gunstige kapitaaleffecten (met andere woorden een lagere kapitaalkost). De IFRS toepassing resulteert dan daadwerkelijk in materiele verschillen met betrekking tot de rapportering in vergelijking met de lokale wetgeving (Daske et al., 2008).

Bassemir en Novotny-Farkas (2018) onderzochten de effecten van vrijwillige rapportering volgens IFRS bij Duitse niet-beursgenoteerde bedrijven. Er werd zowel naar de winst die vloeit uit de operationele activiteiten, als naar de rapportering gekeken. Een jong, snelgroeiend bedrijf dat op zoek is naar kapitaal op de publieke markt, blijkt haar winst te rapporteren zoals deze in werkelijkheid is (Bassemir & Novotny-Farkas, 2018). Er vindt met andere woorden geen winststuring plaats. Bovendien vinden de onderzoekers bewijs dat de IFRS daarin een rol spelen. Zoals eerder al werd aangekaart bij de verschillpunten tussen B GAAP en IFRS, zijn de internationale standaarden veel uitgebreider met betrekking tot de inhoud van de financiële verslaggeving. Dat kan ervoor zorgen dat nieuwe bedrijven, die op zoek zijn naar kapitaal, op deze manier een signaal geven aan de markt dat ze niets te verbergen hebben.

Capkun et al. (2016) bestudeerden in hun onderzoek het effect van de IAS/IFRS op earnings management. Volgens hen bepaalt het rapporteringsincentive-effect of de IFRS al dan niet resulteren in meer earnings management. Ze zien dat bedrijven die voor de verplichting de internationale standaarden al vrijwillig toepasten, een stimulans hadden om transparanter te rapporteren om op die manier kapitaal aan te trekken. Entiteiten die daarentegen die stimulans niet hebben, doen meer aan winststuring waarbij er bijvoorbeeld gedaan wordt aan winstegalitatie (Capkun et al., 2016).

4.2 De link tussen de IFRS en winstegalitatie

De IFRS en winststuring (en bij uitbreiding winstegalitatie) werden elk in een eigen hoofdstuk toegelicht. Om de literatuurstudie af te sluiten, bekijken we een concreet voorbeeld dat weergeeft hoe beide concepten aan elkaar gelinkt zijn. De focus van deze illustratie berust op goodwill. In het tweede onderdeel gaan we verder in op een reeds uitgevoerd empirisch onderzoek uit de literatuur.

4.2.1 Illustratie IFRS en earnings smoothing door middel van goodwill

Eerder in deze masterproef (zoals bijvoorbeeld in sectie 3.4.3) werd reeds toegelicht dat de internationale standaarden, uitgevaardigd door de IASB en de daarvoor reeds bestaande IAS-normen, soms beroep doen op het professioneel oordeel van het management. In het boek *Business analysis and valuation: IFRS standards edition* van Palepu et al. (2019) worden daarvan twee concrete voorbeelden gegeven. De eerste illustratie die de link tussen de IFRS en professionele oordeelsvorming het meeste blootlegt, betreft de registratie van goodwill op de balans. In het tweede voorbeeld wordt het verband tussen de IAS en professional judgment toegelicht door de waardeveranderingen op goodwill onder de loep te nemen.

a. Het ontstaan van goodwill

Het voorbeeld waarbij er beroep wordt gedaan op het professioneel oordeel van het management, is er bijvoorbeeld bij IFRS 10 met betrekking tot consolidatie. Deze internationale standaard bepaalt of

een entiteit controle uitoefent over een andere entiteit. Entiteit A heeft controle over entiteit B wanneer ze de macht heeft over bedrijf B, zodanig dat de activiteiten van B de opbrengst van de investering bepalen. Onderneming A heeft met andere woorden de macht over de activiteiten van bedrijf B. Er wordt dus niet gesteld dat er bijvoorbeeld een minimaal percentage van de aandelen in het bezit moet zijn van de investeerder om te kunnen spreken over macht over een entiteit. Dat komt omdat stemrechten of contractuele overeenkomsten ervoor kunnen zorgen dat onder andere een minderheidsaandeelhouder toch macht zou kunnen uitoefenen op de activiteiten van het bedrijf. Bijgevolg doen de IFRS beroep op het professioneel oordeel van de opstellers van de financiële staten om te bepalen of ze controle uitoefent over een bedrijf of niet (Palepu et al., 2019).

Naast het controle aspect, is er ook het gegeven of een bedrijf een dochter bezit of niet. Bedrijven kunnen dochters, waarvan ze slechts een deel in handen hebben, toch consolideren alsof ze deze volledig zou bezitten. Op die manier worden de activa, voornamelijk in de vorm van goodwill, foutief hoger voorgesteld in de geconsolideerde financiële staten. Het omgekeerde is echter ook mogelijk. Zo kan een bedrijf een stimulans hebben om zo weinig mogelijk activa te rapporteren om op die manier het rendement op geïnvesteerd kapitaal artificieel te verhogen. Palepu et al. (2019) vatten dit samen door te stellen dat de boekhoudregels, met betrekking tot controle en eigenaarschap, het gevolg zijn van een afweging tussen enerzijds het beroep doen op professionele oordeelsvorming van het bedrijf en anderzijds strikte, niet voor interpretatie vatbare boekhoudregels. Daar waar de professionele oordeelsvorming een risico biedt op winststuring, kunnen strenge boekhoudregels leiden tot het structureren van transacties (Palepu et al., 2019).

b. De waardeveranderingen van goodwill

Om bij het thema van consolidatie te blijven, bekijken Palepu et al. (2019) ook bondig hoe managers IFRS 3 – Business Combinations kunnen gebruiken om aan earnings management (smoothing) te doen. Het tweede voorbeeld behandelt de waardeverminderingen die toegepast worden op goodwill. Zoals eerder aangegeven, creëert het consolideren van een dochtervennootschap goodwill op de geconsolideerde balans. Dit is het bedrag dat ontstaat door het verschil te nemen tussen de betaalde overnameprijs en de reële marktwaarde van de netto-activa. Goodwill wordt onder IFRS, in tegenstelling tot B GAAP, niet afgeschreven maar wel jaarlijks geëvalueerd en desgevallend wordt er een waardeverandering toegepast. Dat is de zogenaamde impairment test, uiteengezet onder IAS 36 – Impairment of Assets.

Aangezien niet de boekwaarde, maar de marktwaarde gebruikt wordt voor de waardering van het netto-actief, is ook hier een professionele oordeelsvorming vereist. Weliswaar wordt er door de auditor op toegezien dat deze inschatting redelijkerwijs gebeurt. Het management heeft namelijk een incentive om deze marktwaarde zo laag mogelijk in te schatten, wat resulteert in een hoger bedrag op de goodwill post. Wanneer de ingeschatte waarde van de activa toeneemt, zal het goodwill bedrag kleiner worden. Echter worden activa met zekerheid afgeschreven wat neerkomt op een kost in de resultatenrekening. Om dit te vermijden, is het vanzelfsprekend om de activa zo laag mogelijk in te schatten wat uiteraard resulteert in een relatief lager afschrijvingsbedrag. Managers nemen daarom liever het risico op een mogelijke waardevermindering op het goodwill bedrag, dan te kiezen voor het reeds vaststaand feit dat afschrijvingen verbonden aan activa zullen plaatsvinden (Palepu

et al., 2019). Bovendien vormt goodwill een uitstekend instrument om aan winstegalisisatie te doen. Wanneer opbrengsten uitzonderlijk hoog zijn, is het mogelijk om een eenmalige waardevermindering toe te passen zodat winsten niet fluctueren.

c. Onderbouwende literatuur

In Zweden vinden Hamberg et al. (2011) bewijzen voor deze vaststelling van Palepu et al. (2019). In hun onderzoek gebruiken ze data afkomstig van de OMX Nasdaq dewelke alle bedrijven die genoteerd staan op de Stockholm Stock Exchange (SSE), en dat voor de jaren 2001 tot 2007, omvat. Net als onder het Belgisch boekhoudrecht, wordt goodwill onder Zweeds boekhoudrecht ook jaarlijks afgeschreven en dat over vijf boekjaren. Door de toepassing van IFRS 3, waarbij de reële marktwaarde van de activa primeert op de historische boekwaarde, nam het bedrag aan goodwill op de balans aanzienlijk toe. Wanneer er geen markt bestaat waaruit een waarheidsgetrouwe marktwaarde kan worden bepaald, doen de internationale standaarden beroep op de professionele oordeelsvorming van het management. Bovendien zijn de goodwill impairments (het jaarlijks herzien en wanneer nodig bijstellen van goodwill) beduidend lager dan de goodwill afschrijvingen onder het Zweeds boekhoudrecht. Dat resulteert vervolgens in meer (gerapporteerde) opbrengsten (Hamberg et al., 2011).

Caruso et al. (2016) onderzochten of goodwill impairments gebruikt kunnen worden door managers om aan winststuring te doen. Ze gebruikten daarvoor een steekproef op basis van beursgenoteerde Italiaanse bedrijven die in de tijdsperiode van 2006 tot 2010 overnames realiseerden. Een bijkomend selectiecriteria bestaat uit het gegeven dat de goodwill post op de balans minstens tien procent dient uit te maken van het balanstotaal en dit gedurende minstens één jaar in het eerder aangekaarte tijdsbestek. Merk op dat de IFRS verplichting voor beursgenoteerde bedrijven in Italië slechts inging in het jaar 2006. In Italië kan, net zoals onder B GAAP, de afschrijvingsperiode met betrekking tot goodwill verlengd worden tot maximaal tien jaar.

Caruso et al. (2016) vonden onvoldoende bewijs om te bevestigen, noch te ontkennen, dat goodwill impairments gebruikt worden om aan winststuring te doen. De auteurs geven wel aan dat uit hun dataset blijkt dat de meerderheid van de bedrijven hun goodwill onaangeroerd laat en dat het gedrag van managers veranderd is sinds de invoering van de IAS/IFRS. Daarmee bedoelen de onderzoekers dat managers de mogelijkheid die IFRS 10 verschaft om al dan niet goodwill impairments door te voeren en in welke mate dat dan gebeurt, niet links laten liggen. In hun tweede onderzoeksvraag van diezelfde studie gingen de auteurs na welke vormen van earnings management gelinkt zijn aan goodwill impairments. Uit hun resultaten blijkt dat goodwill impairments zowel aangewend worden om aan winstegalisisatie te doen als aan big bath accounting, zoals eerder uiteengezet onder titel 3.3.1 (Caruso et al., 2016).

4.2.2 Het effect van IFRS/IAS op earnings management (winstegalisisatie): bespreking van empirische analyse

Capkun et al. (2016) onderzochten het gevolg van IFRS/IAS op winstegalisisatie door te kijken naar het rapporteringsincentive effect. Hoewel dat effect niet de focus is van deze masterproef, verschaft hun onderzoek evenwel belangrijke inzichten inzake de relatie tussen IFRS en winstegalisisatie. Ze

verdeelden hun steekproef in drie groepen. De eerste groep bestond uit de *Early Adopters*. Dit zijn bedrijven die voor de verplichting van 2005 reeds rapporteren volgens de internationale standaarden. Ten tweede werd er een groep gevormd en geclassificeerd onder de term *Late Adopters*. Entiteiten in deze groep rapporteerden voor 2005 niet onder IFRS/IAS, ondanks dat ze daar de mogelijkheid toe hadden. Tot slot was er een derde groep bestaande uit *Mandatory Adopters*. Voor deze ondernemingen was het, in tegenstelling tot de tweede groep, onmogelijk om voor 2005 reeds te rapporteren onder IFRS/IAS.

Er werden twee hypothesen vooropgesteld. Ten eerste verwachten Capkun et al. (2016) dat bedrijven die rapporteren onder IFRS/IAS, stabiele resultaten zullen hebben (meer afvlakking). Ten tweede veronderstellen ze dat ondernemingen die daarentegen vrijwillig rapporteren volgens de internationale standaarden, infrequent aan winstegalisatie zullen doen. Samengevat verwachten de auteurs dat IAS/IFRS resulteert in meer winstegalisatie, behalve voor de bedrijven die ervoor kozen om IFRS/IAS vrijwillig toe te passen.

Uit de resultaten bleek een verschil te ontstaan tussen Early Adopters enerzijds en Late en Mandatory Adopters anderzijds. Voor de Early Adopters blijkt dat de omschakeling van lokale boekhoudwetgeving naar IAS/IFRS resulteerde in minder winstegalisatie. Statistisch wordt dit aangetoond door een stijging van de variantie van de afhankelijke variabele net income. Een stijging (daling) van de variatie wijst op minder (meer) winstafvlakking doorheen de jaren. Immers, hoe meer (minder) winsten jaar na jaar van elkaar verschillen, hoe onregelmatiger (vlakker) ze zijn. Deze maatstaf zal in het empirisch gedeelte van deze masterproef ook gebruikt worden. De stijging heeft betrekking op het jaar 2004 enerzijds en 2005 anderzijds en bedroeg maar liefst 183% voor de Early Adopters. Voor de Late Adopters groep was er een afname van de variatie van 52,9%, voor de Mandatory groep zelfs 80%. De eerste en tweede hypothese worden bijgevolg bevestigd. De toepassing van de IFRS resulteerden in meer winstegalisatie, behalve voor de bedrijven die vrijwillig onder IFRS rapporteren.

Desalniettemin zijn er twee beperkingen aan deze resultaten verbonden. Ten eerste kan de groep Early Adopters leiden aan de zogenaamde self-selection bias. Early Adopters hadden namelijk een incentive om hun kwaliteit te signaleren in de markt. Ten tweede kan de oorzaak van het verschil tussen Early Adopters en Late en Mandatory Adopters te wijten zijn aan het verschil tussen 'oude' en 'nieuwe' IAS/IFRS-regelgeving. 'Oud' refereert naar internationale standaarden die voor 2005 werden ingesteld. Er is met andere woorden een onderscheid tussen het omschakelmoment van Early Adopters en dat van Late en Mandatory Adopters. Early Adopters schakelden om van een lokale boekhoudwetgeving naar oude IAS/IFRS-regelgeving. Late en Mandatory Adopters schakelden om in 2005, maar deden dit van hun lokale boekhoudwetgeving naar nieuwe IAS/IFRS. Wanneer Capkun et al. (2016) vervolgens de omschakeling van oude IAS/IFRS naar nieuwe IAS/IFRS bestudeert, dan blijkt dat er na die omschakeling weldegelijk meer winstegalisatie plaatsvindt. Merk op dat deze transitie enkel gemaakt werd door de Early Adopters groep.

Finaal concluderen Capkun et al. (2016) dat het ontbreken van begeleiding bij de IAS/IFRS-regelgeving resulteert in meer winstegalisatie. Daarenboven leidde dit tot meer flexibiliteit inzake de

boekhoudkundige behandeling (accounting treatments). Daarnaast was er een toename van mogelijkheden om inkomsten te meten wat resulteerde in meer winstegalitatie (Capkun et al., 2016).

Hoofdstuk 5 Hypothesestelling

Om de centrale onderzoeksvraag – *Heeft de invoering van IFRS geleid tot een ander gedrag rond winstegalisatie bij de beursgenoteerde Belgische bedrijven?* - te kunnen beantwoorden, formuleren we drie hypothesen. Om een formulering tot stand te brengen, vatten we de literatuur bondig samen. In het volgende hoofdstuk, de empirische analyse, zullen de hypothesen vervolgens getoetst worden.

Het doel van de IFRS is om transparantie, verantwoording en efficiëntie in financiële markten teweeg te brengen. Het transparanter maken van de financiële staten stelt investeerders in staat om beter geïnformeerde beslissingen te nemen. De IFRS trachten een gulden middenweg te vinden tussen het opleggen van strikte rapporteringsnormen en het geven van keuzevrijheid aan de opstellers van de financiële staten. Volgens Ball et al. (2015) zijn de IFRS hierin geslaagd. De auteurs tonen aan dat asymmetrische informatieproblemen in de kapitaalmarkt afnemen door de verplichte invoering van de IFRS-normen. Desalniettemin leiden volgens Ewert en Wagenhofer (2005) enkel strikte boekhoudnormen tot transparantere informatie, aangezien er dan geen mogelijkheid bestaat voor managers om aan earnings management te doen. Daske et al. (2008) vinden daarentegen bewijs dat deze stelling niet bevestigd kan worden. Wanneer er geen vrijheid wordt gelaten aan managers om hun bedrijfsresultaten te rapporteren, is het volgens hen nog steeds mogelijk dat de gerapporteerde cijfers de werkelijkheid niet reflecteren.

Door het introduceren van transparante informatie in kapitaalmarkten daalt de kapitaalkost. Immers, door een afname van het aantal asymmetrische informatieproblemen, kunnen investeerders interessante investeringen onderscheiden van andere. Het vergelijken van investeringsopportunities is daarom een belangrijk doel van de IFRS. De vergelijkingskwaliteit na de verplichte invoering van IFRS neemt dan ook toe (Yip & Young, 2012). Desalniettemin speelt de institutionele omgeving waarin het bedrijf opereert, met name de overheid, een significante rol in het bereiken van deze doelstelling. Zo kwamen Armstrong et al. (2010) eerder al tot dezelfde conclusie. Uit hun onderzoek blijkt er bovendien een negatief verband te bestaan tussen de IFRS en een zwakke overheid, dewelke gekenmerkt wordt door een ondermaatse handhaving van de internationale standaarden. De informatie wordt na de invoering van de IFRS bijgevolg niet transparanter. Hoe dan ook blijkt het effect van de IFRS op de vergelijkbaarheid van financiële informatie gering (Cascino & Gassen, 2014).

Daske et al. (2008) en Jeanjean en Stolowy (2008) betwijfelen eveneens of het louter verplichten van de IFRS-normen leidt tot meer transparantere, informatievere of vergelijkbaardere financiële rapportering. Volgens deze onderzoekers speelt vooral het bedrijf zelf een rol in het bereiken van dit doel. Ondernemingen die uit eigen initiatief, zonder enige wettelijke verplichting, rapporteren volgens IFRS, blijken hun cijfers objectiever voor te stellen dan bedrijven die deze stimulans missen. Dergelijke incentive kan bijvoorbeeld het aantrekken van kapitaal zijn. Gezien de omvang van de IFRS-normen, geeft een vrijwillige rapportering een positief signaal aan potentiële investeerders (Bassemir & Novotny-Farkas, 2018). Ondernemingen waarbij een soortgelijke drijfveer ontbreekt, zullen doorgaans meer aan winststuring doen (Capkun et al., 2016).

Earnings management kan opgedeeld worden in twee soorten. De eerste categorie betreft accrual earnings management. Het gaat daarbij om het manipuleren van de boekhoudwet zelf. Binnen de opgelegde regels worden transacties in die mate gestructureerd dat ze resulteren in meer of minder opbrengsten. Concreet gaat het dan onder andere over het vastleggen van de waarderingsregels met betrekking tot voorraden. Daartegenover staat real earnings management. Daar waar de bestaande economische waarde bij accrual earnings management onaangeroerd blijft, worden in deze tweede vorm van winststuring de economische beslissingen zelf gestuurd. Dat kan bijvoorbeeld door het sneller erkennen van gerealiseerde verkopen (Cohen & Zarowin, 2010).

De meest relevante earnings management techniek voor deze masterproef betreft de methode van winstegalitatie. Dit houdt in dat winsten doorheen de jaren consistent blijven. Zo worden opbrengsten gespaard en getransfereerd naar minder goede tijden (cookie jar accounting) (Caylor & Chambers, 2015). Kosten worden daarentegen zoveel mogelijk toegerekend in periodes waarin het hoe dan ook al slecht gaat zodat deze niet in de toekomst gemaakt moeten worden (big bath accounting) (Graham et al., 2005; Kirschenheiter & Melumad, 2002).

We kunnen tot slot besluiten dat het effect van IFRS op winststuring (en winstegalitatie) tegenstrijdige visies oplevert in de literatuur. Wanneer we echter de Belgische situatie onder de loep nemen, stellen we vast dat de beursgenoteerde Belgische bedrijven al aan winstegalitatie deden voor 2005 (Vander Bauwhede et al., 2003). Dit gebeurde voornamelijk door het strategisch gebruik maken van het professioneel oordeel van managers en de flexibiliteit die de Belgische wetgever toelaat.

Ten eerste doet de Belgische wetgeving beroep op de deskundigheid en het professioneel oordeel van managers met betrekking tot het aanleggen van voorzieningen. Het aanleggen en terugnemen van voorzieningen en de waardering ervan, is de verantwoordelijkheid van het management. Er dient een zo nauwkeurig mogelijke schatting te worden gemaakt. Wanneer de bedrijfsresultaten bijvoorbeeld uitzonderlijk hoog zijn, is het aanleggen van een voorziening een instrument om dit resultaat te drukken. De kans op een gerechtelijke boete naar aanleiding van een hangend geschil kan groter geacht worden, wat resulteert in bijkomende kosten voor het aanleggen van voorzieningen. Lybaert et al. (2005) onderzochten of de voorziening voor overige risico's en kosten strategisch gebruikt werden door Belgische bedrijven in de periode van 1997 tot 2002 om aan winstegalitatie te doen. Uit hun studie bleek dat maar liefst 36% van de bedrijven dit instrument gebruikte om haar winsten af te vlakken.

Ten tweede kan er ook beroep worden gedaan op de flexibiliteit die de Belgische boekhoudwetgeving toelaat met betrekking tot de voorraadwaardering. Zo staat het ondernemingen vrij om te kiezen tussen LIFO, FIFO, gewogen gemiddelde of de individualisatiemethode. Wanneer bedrijven kiezen om hun voorraad volgens de LIFO-methode te waarderen, kan dit mogelijks resulteren in winstmanipulatie. Als een bedrijf haar bedrijfsopbrengsten wil verhogen (om bijvoorbeeld aan winstegalitatie te doen), kan dit door de kosten van de verkochte goederen te drukken. Bij de LIFO-methode zijn het immers de laatst aangekochte goederen die de kosten van verkochte goederen uitmaken. Indien de aankooprijzen dalen, dalen bijgevolg ook de kosten van de verkochte goederen.

Gegeven de tegenstrijdige visies in de literatuur, gaan we er in deze masterproef evenwel vanuit dat beursgenoteerde Belgische bedrijven nog steeds aan winstegalisatie zullen doen meteen nadat ze zijn overgeschakeld naar de internationale standaarden, of nog: in het eerste jaar van IFRS toepassing, zijnde 2005. Bovendien is er geen reden om te veronderstellen dat de aangehaalde motieven onder titel 3.4 gewijzigd zijn door de loutere overgang naar IFRS. Managementvergoedingen, schuldfinanciering en aandelenprijs en koerswinst zullen met andere woorden nog steeds valabele motieven zijn om aan winststuring te doen. Ook de mechanismen om aan winststuring, en winstafvlakking, te doen blijven ook na de omschakeling naar IFRS bestaan. Het gaat daarbij om big bath en cookie jar accounting.

Hypothese 1a: De verplichte invoering van de IFRS-normen resulteert in winstegalisatie bij beursgenoteerde Belgische bedrijven in 2005.

Daarnaast veronderstellen we dat er ook na veertien jaar geen aanleidingen zijn die doen vermoeden dat de situatie veranderd is. Dezelfde motieven en mechanismen, die onder de eerste hypothese werden aangehaald, zijn immers wederom van toepassing. Bijgevolg formuleren we een tweede subhypothese waarbij we nagaan of er in 2019 nog steeds aan winstegalisatie wordt gedaan door diezelfde beursgenoteerde Belgische bedrijven.

Hypothese 1b: De verplichte invoering van de IFRS-normen resulteert in winstegalisatie bij beursgenoteerde Belgische bedrijven in 2019.

Als moderatie op de eerste hypothesen, wordt er een tweede hypothese gevormd. Er wordt verwacht dat wanneer er aan winstafvlakking gedaan wordt, dit voornamelijk verklaard kan worden door de discrepantie die er is tussen de Belgische boekhoudwetgeving en IFRS omtrent goodwill. Het belang van overnames in de groep van beursgenoteerde ondernemingen is immers niet te onderschatten. Bovendien wordt goodwill onder B GAAP minimaal afgeschreven over vijf jaar en hoogstens over tien jaar. Onder IFRS wordt goodwill nooit afgeschreven maar jaarlijks onderworpen aan een evaluatie, de impairment test.

Verder wordt voor de totstandkoming van de goodwill zelf onder IFRS gekeken naar het verschil tussen de transactieprijs en de reële marktwaarde van het netto-actief en niet naar de boekwaarde. Wanneer er bijvoorbeeld geen markt bestaat waarin activa kunnen worden gewaardeerd, doen de IFRS beroep op het professioneel oordeel van de manager. Bijgevolg is het mogelijk om de waarde van de netto-activa te onderschatten, wat per definitie resulteert in een hoger goodwillbedrag. Ondergewaardeerde activa leiden ceteris paribus tot minder afschrijvingen, minder kosten en hogere opbrengsten.

Hamberg et al. (2011) vinden bewijzen dat in de Zweedse context de gerapporteerde goodwillbedragen van bedrijven uit de dataset na de verplichte rapportering volgens IFRS significant hoger zijn dan voor de verplichte invoering. Verder zijn de jaarlijkse waardeveranderingen met betrekking tot goodwill beduidend lager dan de afschrijving die voorheen onder Zweeds boekhoudrecht van kracht zou zijn geweest. Ook in een Italiaanse context werd er door Caruso et al. (2016) een soortgelijkaardig onderzoek gevoerd. Hun studie bekeek of goodwill impairments daadwerkelijk gebruikt werden als een techniek om aan winststuring te doen. De onderzoekers

konden geen eenduidig antwoord bieden op deze vraag, maar merkten wel op dat managers goodwill impairments gebruikten om zowel aan winstegalitatie als aan big bath accounting te doen. De tweede hypothese wordt dan ook als volgt geconstrueerd:

Hypothese 2: De waardeveranderingen op goodwill hebben een significante invloed op de winstegalitatie van beursgenoteerde Belgische bedrijven.

Hoofdstuk 6 Empirische analyse

In sectie 6.1 wordt de totstandkoming van de data beschreven. Vervolgens worden in sectie 6.2 het regressiemodel en de gebruikte variabelen toegelicht. Er wordt daarbij een verdere opdeling gemaakt tussen de afhankelijke variabele, de onafhankelijke variabelen en de controle variabelen. Daarna wordt de data die uiteengezet werd in sectie 6.1 beschreven onder sectie 6.3. Tot slot worden de hypothesen uit hoofdstuk 5 getoetst in sectie 6.4.

6.1 Data

Het onderzoek van deze masterproef heeft betrekking op beursgenoteerde Belgische entiteiten. Door middel van de Bel-first databank beschikken we over de nodige gegevens om de drie hypothesen te toetsen. Aangezien de databank gegevens van alle Belgische en Luxemburgse ondernemingen bevat, dienen er een aantal bewerkingen te worden uitgevoerd om te komen tot de finale data. Bovendien is de database opgedeeld in twee delen. Een eerste deel heeft betrekking op de gegevens van de periode 1994 tot 2010, het andere gedeelte van 2010 tot 2020. Middels een systematische en chronologische toepassing van de volgende stappen, komen we tot het eindresultaat.

Allereerst worden enkel Belgische ondernemingen in aanmerking genomen die bovendien beursgenoteerd zijn. Echter geeft Bel-first dan alle beursgenoteerde ondernemingen in het jaar 2020 weer. We onderzoeken het verschil in winstegalisatie van voor de IFRS-verplichting (2004) met de situatie na de verplichting. Dat doen we door zowel het jaartal 2005 als 2019 te vergelijken met 2004. De data bestaan bijgevolg uit gegevens van 2004, 2005 en 2019. Helaas waren niet alle benodigde gegevens voor 2020 beschikbaar op het moment van de dataextractie.

Een belangrijke vereiste is dat bedrijven cumulatief in 2004, 2005 en 2019 beursgenoteerd dienen te zijn. We kunnen slechts gegevens van een groep entiteiten vergelijken met diezelfde groep in een ander jaartal. Op die manier sluiten we andere factoren uit die een invloed hebben op een directe vergelijking. Wanneer dit niet gedaan wordt, hebben we geen betrouwbaar ijkingspunt met betrekking tot de periode voor de IFRS-verplichting. Bedrijven die na 2005 de omschakeling naar IFRS maakten, moeten vergeleken worden met het jaar waarin ze omschakelden en niet met 2004. Dergelijke ondernemingen worden dan ook niet opgenomen in de dataset. Dit is naar analogie met de tweede beperking in de studie van Capkun et al. (2016) die werd besproken onder titel 4.2.2. Een voorbeeld is wijzigingen in de vennootschapswetgeving dewelke materieel verschillen met de voorgaande jaren. Ook de algemene macro-economische situatie is dan verschillend, denk maar aan de financiële bankencrisis van 2008.

Tot slot worden de financiële instellingen, de beleggingsvennootschappen, de openbare vastgoedbevaks, de (her)verzekeringsondernemingen en de vastgoedondernemingen buiten beschouwing gelaten gezien hun afwijkend en uitzonderlijk karakter. Het totaal van al deze bewerkingen, brengt de data op een eindresultaat van 32 entiteiten. In het volgende onderdeel gaan we verder in op de relevante variabelen die nodig zijn voor het toetsen van de hypothesen.

6.2 Variabelen en regressiemodel

Voor de bespreking van de variabelen maken we een onderscheid tussen de afhankelijke, de onafhankelijke en de controle variabelen. Ze worden elk in een eigen sectie toegelicht.

6.2.1 Afhankelijke variabele

Deze masterproef tracht het effect van IFRS weer te geven op winststuring via het afvlakken van winsten. Een variabele die dat aspect (winstegalisisatie) in kaart brengt, is de procentuele verandering van het net income van bedrijven, weergegeven door ΔNI_{it} . Ze wordt berekend door de huidige winst van het boekjaar na belasting te vergelijken met het voorgaande boekjaar. Zoals onder sectie 4.2.2 reeds werd toegelicht, wijst een lage variatie, en dus ook procentuele verandering van de winst na belasting, op winstegalisisatie.

6.2.2 Onafhankelijke variabelen

Om het effect van IFRS weer te geven op de afhankelijke variabele maken we gebruik van de zogenaamde *dummyvariabelen*. Deze stellen ons in staat om het effect van IFRS voor en na de verplichting weer te geven. We gebruiken daarvoor drie dummyvariabelen. De eerste onafhankelijke variabele betreft *YEAR 2004* waarbij deze gelijkgesteld wordt aan 1 met betrekking tot het jaar 2004 en 0 in alle andere gevallen. Overeenkomstig met deze variabele, worden ook *YEAR 2005* en *YEAR 2019* aangemaakt waarbij deze gelijk zijn aan 1 wanneer het relatief gaat om het jaar 2005 en 2019 en 0 in alle andere gevallen.

6.2.3 Controle variabelen

Naast de omschakeling naar IFRS, zijn er nog andere variabelen die een effect hebben op de afhankelijke variabele. We baseren ons daarbij op dezelfde variabelen als in het regressiemodel van Capkun et al. (2016). Daarenboven worden ook de netto goodwill en de waardeveranderingen op goodwill toegevoegd voor het testen van de derde hypothese met betrekking tot goodwill. We lichten nu één voor één toe hoe de variabelen gemeten worden. Daarnaast wordt er ook aangegeven of er een positieve (+) of negatieve (-) invloed op de afhankelijke variabele wordt verwacht. Een positief (negatief) teken wijst op meer (minder) winstegalisisatie. Indien de impact onzeker of neutraal is, wordt dit weergegeven door een (+/-) teken.

SIZE = de natuurlijke logaritme van de marktkapitalisatie aan het einde van het jaar van het eigen vermogen (+)

GROWTH = procentuele omzetverandering (+/-)

EISSUE = procentuele verandering in het eigen vermogen (-)

LEV = totaal der schulden aan het einde van het jaar gedeeld door het kapitaal aan het einde van het jaar (+/-)

DISSUE = procentuele verandering van het vreemd vermogen (+)

TURN = omzet gedeeld door totaal der activa aan het einde van het jaar (+/-)

CF = jaarlijkse bedrijfsresultaten gedeeld door het totaal der activa aan het einde van het jaar (+/-)

AUD = een dummyvariabele die gelijk is aan 1 wanneer de auditor van het bedrijf PwC, KPMG, Deloitte of EY is en 0 in alle andere gevallen (+/-)

XLIST = een dummyvariable die gelijk is aan één als de bedrijven beursgenoteerd zijn op Euronext Brussels en 0 in alle andere gevallen (+/-)

GOODWILL = het netto goodwillbedrag gedeeld door het totaal der activa (+)

IMP = de bijzondere waardeverandering op goodwill gedeeld door het totaal der activa (+)

6.2.4 Regressiemodel

Samengevat vormen de drie categorieën van variabelen het volgende regressiemodel. Merk op dat YEAR 2004 niet werd opgenomen om multicollineariteit te vermijden.

$$\Delta NI_{it} = \beta_0 + \beta_1(SIZE)_{it} + \beta_2(GROWTH)_{it} + \beta_3(EISSUE)_{it} + \beta_4(LEV)_{it} + \beta_5(DISSUE)_{it} + \beta_6(TURN)_{it} + \beta_7(CF)_{it} + \beta_8(AUD)_{it} + \beta_9(XLIST)_{it} + \beta_{10}(GOODWILL)_{it} + \beta_{11}(IMP)_{it} + \beta_{12}(YEAR\ 2005)_t + \beta_{11}(YEAR\ 2019)_t + \epsilon_{it}$$

De eerste hypothesen zullen getoetst worden door te kijken naar de onafhankelijke jaardummyvariabelen. Concreet betekent dit dat er voor subhypothese 1a naar de onafhankelijke variabele YEAR 2005 wordt gekeken en voor subhypothese 1b naar YEAR 2019. Het toetsen van de tweede hypothese zal gebeuren aan de hand van de onafhankelijke variabelen GOODWILL en IMP.

6.3 Beschrijvende statistiek

In dit onderdeel trachten we een beter inzicht te verwerven in de data zoals die onder titel 6.1 werd voorgesteld. Er wordt daarbij dieper ingegaan op de verdeling in industrieën, de onafhankelijke variabelen, de correlatietabel en de verdeling van de gerapporteerde bedrijfsresultaten.

6.3.1 Industrie

De onderstaande tabel biedt een inzicht over het (relatief) aandeel dat elke sector heeft in de steekproef. Vooral industrie blijkt een dominante rol te spelen in de data. Deze sector wordt doorgaans geclassificeerd als kapitaalintensief. Ondanks dat we het effect van de verschillende industrietakken niet opnemen in de regressieanalyse, is dit wel een interessant gegeven. Bepaalde internationale standaarden, zoals bijvoorbeeld IAS 36 – Impairment of Assets, zijn vaker van toepassing in deze sector dan in bijvoorbeeld dienstensectoren die doorgaans over weinig activa op de balans beschikken.

Tabel 2: Verdeling industrieën

NACE	Sector	Aantal	Percentage
C	Industrie	12	37,50%
E	Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	2	6,25%
F	Bouwnijverheid	1	3,13%
G	Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen	5	15,63%
H	Vervoer en opslag	2	6,25%
J	Informatie en communicatie	3	9,38%
M	Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten	5	15,63%
N	Administratieve en ondersteunende diensten	2	6,25%
Totaal		32	100%

De opdeling in sectoren gebeurde aan de hand van de NACE-codes. De lettercode die gebruikt werd, stemt overeen met een cijfercode. In bijlage 1 werd de gebruikte opdeling opgenomen.

6.3.2 Descriptieve analyse onafhankelijke variabelen

De onderstaande tabellen geven de beschrijvende statistieken weer voor de jaren 2004, 2005 en 2019. Voor elke variabele werd het aantal, het gemiddelde, de mediaan, de standaardafwijking en de percentielen voorgesteld.

Tabel 3: Descriptieve analyse 2004

	SIZE 2004	GROWTH 2004	EISSUE 2004	LEV 2004	DEISSUE 2004	TURN 2004	CF 2004	
Aantal	24	32	32	32	32	32	32	
Gemiddelde	11,83	0,16	0,44	8,99	0,15	0,49	0,06	
Std. Deviatie	1,43	1,20	2,35	23,57	0,59	0,56	0,13	
Percentielen	25	10,76	-0,14	-0,03	0,91	-0,17	0,04	-0,01
	50	12,17	0,04	0,02	2,65	0,00	0,24	0,03
	75	12,62	0,15	0,11	6,95	0,18	0,99	0,08

Tabel 4: Descriptieve analyse 2005

	SIZE 2005	GROWTH 2005	EISSUE 2005	LEV 2005	DEISSUE 2005	TURN 2005	CF 2005	
Aantal	28	32	32	32	32	32	32	
Gemiddelde	12,07	0,46	0,55	11,92	0,29	0,60	0,06	
Std. Deviatie	1,41	1,57	1,26	28,16	0,81	0,60	0,14	
Percentielen	25	10,97	0,00	-0,02	1,28	-0,07	0,07	0,00
	50	12,12	0,05	0,05	2,42	0,10	0,34	0,02
	75	13,02	0,11	0,30	9,61	0,33	1,07	0,07

Tabel 5: Descriptieve analyse 2019

	SIZE 2019	GROWTH 2019	EISSUE 2019	LEV 2019	DEISSUE 2019	TURN 2019	CF 2019
Aantal	21	32	32	32	32	32	32
Gemiddelde	12,00	-0,10	-0,12	4,50	-0,03	0,25	-0,10
Std. Deviatie	2,83	0,39	0,57	8,80	0,52	0,40	0,47
Percentielen	25	9,25	-0,06	-0,06	0,18	-0,21	0,00
	50	12,76	0,00	0,01	1,62	0,00	0,00
	75	14,50	0,01	0,12	5,53	0,15	0,02

Het valt meteen op dat de gemiddelden van alle variabelen hoger waren in 2005 dan in 2004. Daarom is het aangewezen om vooral de mediaan te interpreteren. De gemiddelden zijn sterk afhankelijk van sector tot sector. Een bedrijf in de dienstensector bestaat doorgaans uit weinig activa. De turnover ratio is dan ook zeer hoog aangezien deze ratio enkel de activa op de balans in rekening neemt. Bekwaam personeel of knowhow worden bijvoorbeeld genegeerd. Omgekeerd is deze ratio relatief laag voor industriële bedrijven die proportioneel veel activa bezitten. De mediaan en bij uitbreiding de percentielen houden rekening met deze verschillen. In 2019 zien we dat de medianen voor nagenoeg alle variabelen zich eerder rond 0 bevinden. Merk op dat de berekening van deze cijfers betrekking heeft op het voorgaande jaar, 2018.

Onze aandacht gaat vooral uit naar de laatste kolom met betrekking tot de variabele CF dewelke de bedrijfsresultaten gedeeld door het totaal der activa weergeeft. Zowel de gemiddelden als de medianen zijn nagenoeg gelijk voor de jaren 2004 en 2005. Ook de standaarddeviatie, dewelke de concentratie van de data voorstelt, verschilt nauwelijks. In 2019 is er een hogere standaarddeviatie. Dit valt ook op door het gemiddelde dat relatief fors afneemt ten opzichte van het gemiddelde van 2004 en dat van 2005.

6.3.3 Correlatietabel

Tabel 6: Correlatietabel

	ANI	SIZE	GROWTH	EISSUE	LEV	DISSUE	TURN	CF	AUD	XLIST	GOODWILL	IMP	YEAR 2005	YEAR 2019
ANI	1													
SIZE	-0,049	1												
GROWTH	-0,188	,259*	1											
EISSUE	-,388**	0,144	,525**	1										
LEV	0,001	0,122	0,058	-0,001	1									
DISSUE	0,037	0,116	,342**	,358**	0,199	1								
TURN	0,085	-0,084	-0,047	-0,029	0,120	0,069	1							
CF	0,005	,263*	0,035	0,143	0,066	-0,172	,221*	1						
AUD	0,166	0,084	0,154	-0,004	0,147	0,066	0,142	-0,065	1					
XLIST	-0,087	-0,050	-0,188	-0,006	-0,083	-0,048	0,061	0,052	-,327**	1				
GOODWILL	0,032	0,057	-0,013	-0,030	-0,021	-0,024	0,135	0,092	-0,127	-0,128	1			
IMP	0,015	-0,114	-0,029	-0,023	-0,027	-0,005	,230*	0,079	0,075	-0,165	0,185	1		
YEAR 2005	0,086	0,041	0,175	0,117	0,113	0,169	0,200	0,128	0,000	0,000	-0,038	-0,020	1	
YEAR 2019	-0,073	0,010	-0,165	-0,184	-0,130	-0,181	-,262**	-,252*	0,000	0,000	0,018	0,039	-,500**	1

*, **, *** correlatie is significant op het 0,10 niveau, 0,05 niveau, 0,01 niveau (2-zijdig)

In de bovenstaande tabel vinden we de belangrijkste correlaties tussen de verschillende variabelen in de regressie terug. Er bestaat een significant negatief verband tussen de variatie in het winstbedrag en de procentuele verandering van het eigen vermogen. Dat betekent dat een toename van het eigen vermogen (door bijvoorbeeld een kapitaalsverhoging) resulteert in minder variatie van de winst. Mogelijks wijst dit erop dat bedrijven die gekenmerkt worden door veel eigen vermogen, minder procentuele veranderingen in de winst met zich meebrengen.

Daarnaast lijkt er ook een positieve relatie te bestaan tussen een toename van het eigen vermogen enerzijds en een toename van de omzet anderzijds. Dezelfde relatie bestaat ook tussen schulden en omzet, al is deze minder krachtig. Een mogelijke verklaring daarvoor is het hebben van *skin in the game*. Wanneer men zelf weinig eigen middelen gebruikt, schuift men het risico op falen door naar de verstrekker van de lening. Als het project met andere woorden mislukt is het de kredietinstelling die haar geld niet zal terugzien. In de praktijk zullen banken immers steeds eisen dat er voldoende eigen middelen of achterliggende activa voorhanden zijn.

6.3.4 Verdeling gerapporteerde bedrijfsresultaten

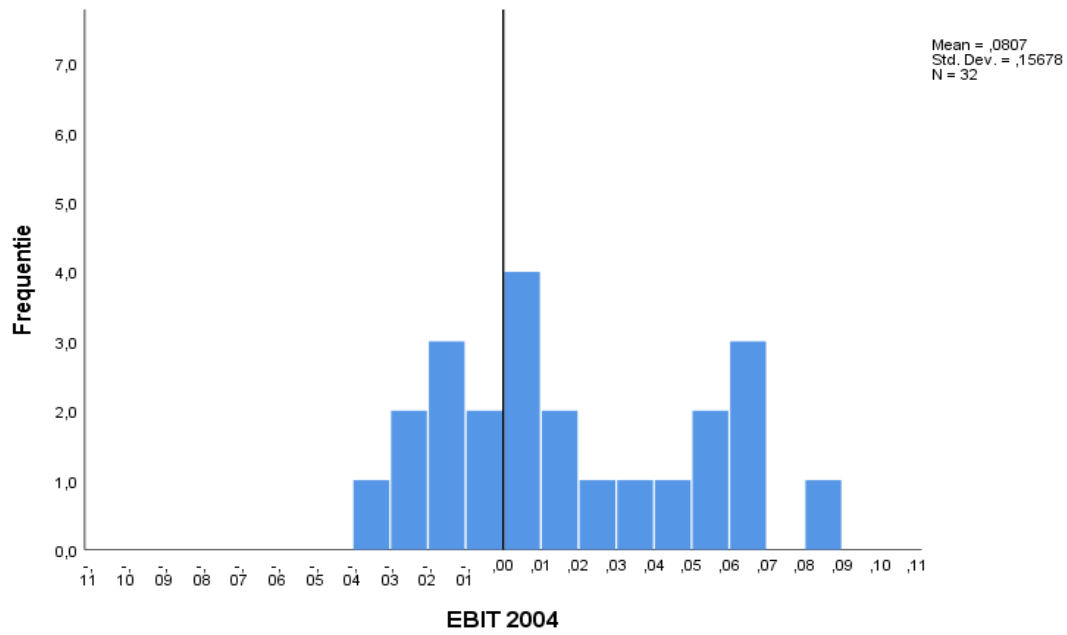
Door middel van een variantietabel kunnen we een fluctuatie berekenen met betrekking tot de *earnings before interest and taxes* (EBIT). In de onderstaande tabel werd het gerapporteerde bedrijfsresultaat gedeeld door het totaal der activa. Dit is naar analogie met de studie van Jeanjean en Stolowy (2008). Deze maatstaf fungeert immers als een indicatie van de evolutie van de bedrijfsresultaten gecorrigeerd door het totaal der activa. Het is deze indicator die weergeeft of bedrijfsresultaten worden afgevlakt en bij uitbreiding of er aan winstegalitatie wordt gedaan.

Tabel 7: Descriptieve analyse EBIT

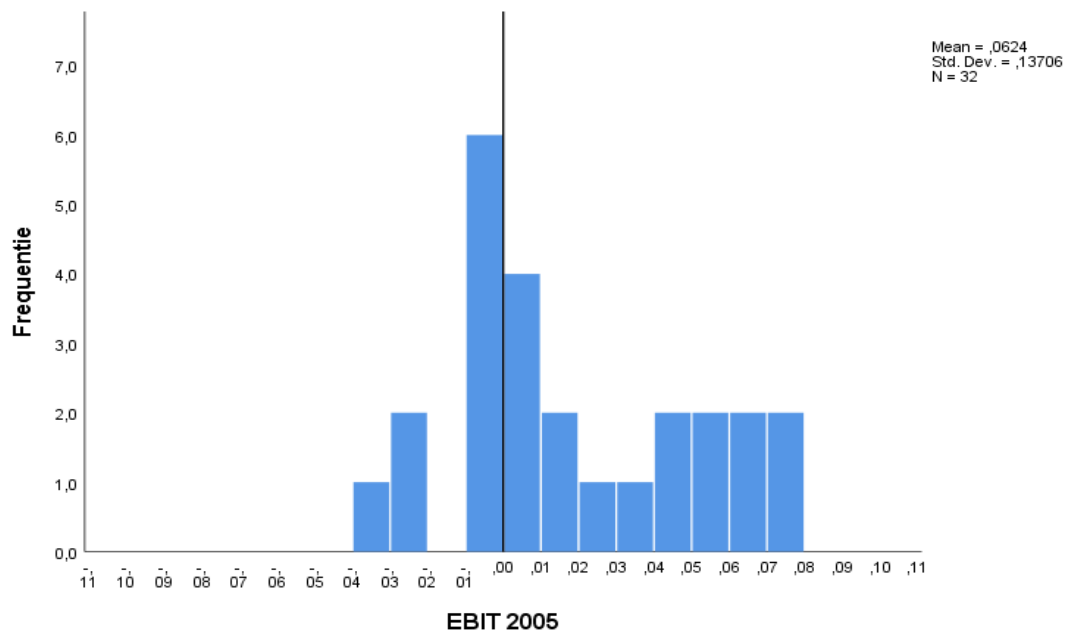
	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation	Variance
	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Statistic
EBIT 2004	-0,18	0,60	0,0807	0,02771	0,15678	0,025
EBIT 2005	-0,23	0,52	0,0624	0,02423	0,13706	0,019
EBIT 2019	-1,39	0,09	-0,0510	0,04491	0,25402	0,065

De EBIT variatie daalde met 24% (van 0,025 naar 0,019) in 2005. Dit betekent dat de gerapporteerde bedrijfsresultaten in 2005 minder sterk varieerden dan het jaar voordien. Er is met andere woorden sprake van meer winstegalitatie. In 2019, veertien jaar na de verplichte omschakeling naar IFRS, lijkt de variatie toe te nemen (stijging van 0,025 naar 0,065 in 2019). Op het eerste zicht lijkt het erop dat er dan minder winstegalitatie plaatsvindt dan in 2004. Desalniettemin geeft dit een vertekend beeld van de werkelijkheid weer aangezien er een (relatief) grote waarde is voor het minimum in de data (-1,39). Onderstaande grafieken geven deze vaststellingen grafisch weer.

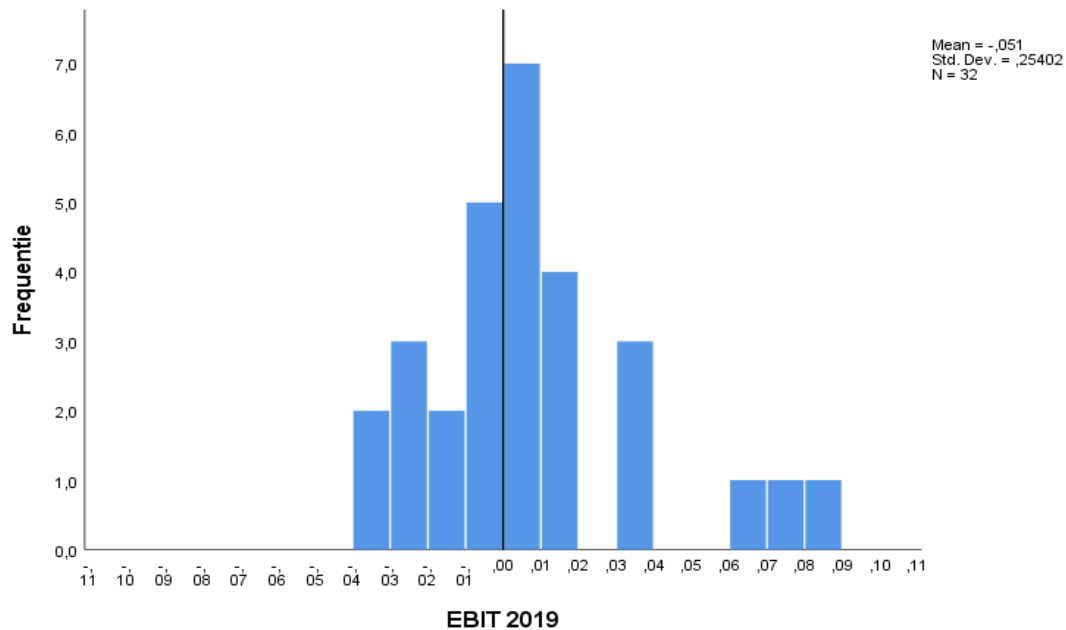
Figuur 3: Visuele weergave toename EBIT 2004 gedeeld door het totaal der activa



Figuur 4: Visuele weergave toename EBIT 2005 gedeeld door het totaal der activa



Figuur 5: Visuele weergave toename EBIT 2019 gedeeld door het totaal der activa



De drie bovenstaande grafieken werden elk in dezelfde schaal opgenomen om een duidelijke vergelijking mogelijk te maken. Het valt meteen op dat de verdeling in 2004 eerder uniform is, daar waar ze in 2005 en 2019 eerder wordt gecentreerd rond het nulpunt. Een geconcentreerde voorstelling rond het nulpunt wijst op winstegaliseren. Immers, de variantie is dan beperkter dan wanneer er een uniforme verdeling zou zijn. Bijgevolg duidt een geringe fluctuatie op het egaliseren (afvlakking) van winsten. In het volgende onderdeel testen we de hypothesen en gaan we na of er statistisch significante verschillen gevonden kunnen worden.

6.4 Toetsen van de hypothesen

Het eerder geconstrueerde regressiemodel wordt gebruikt voor het toetsen van de drie hypothesen. Het model is significant ($F(13,59) = 16,397$; $p < 0,000$) met een R^2 van 0,783.

Tabel 8: Samenvatting regressiemodel

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,885 ^a	0,783	0,735	28,770

a. Predictors: (Constant), YEAR 2019, SIZE, XLIST, GOODWILL, LEV, EISSUE, IMP, AUD, CF, DISSUE, YEAR 2005, TURN, GROWTH

Tabel 9: ANOVA^a

Model		Sum of Squares	dF	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	176 427,507	13,000	13 571,347	16,397	,000 ^b
	Residual	48 833,701	59,000	827,690		
	Total	225 261,208	72,000			

a. Dependent Variable: Δ NI

b. Predictors: (Constant), YEAR 2019, SIZE, XLIST, GOODWILL, LEV, EISSUE, IMP, AUD, CF, DISSUE, YEAR 2005, TURN, GROWTH

Tabel 10: Coëfficiënten^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-29,085	25,366		-1,147	0,256
	SIZE	1,932	1,991	0,066	0,970	0,336
	GROWTH	-16,335	5,181	-0,304	-3,153	0,003**
	EISSUE	-23,433	2,939	-0,720	-7,974	0,000***
	LEV	-0,108	0,146	-0,048	-0,743	0,461
	DISSUE	16,381	6,108	0,196	2,682	0,009**
	TURN	-8,232	7,985	-0,076	-1,031	0,307
	CF	19,665	11,902	0,118	1,652	0,104
	AUD	7,113	10,817	0,046	0,658	0,513
	XLIST	-0,487	7,923	-0,004	-0,061	0,951
	GOODWILL	50,645	227,417	0,015	0,223	0,825
	IMP	-21,409	61,188	-0,023	-0,350	0,728
	YEAR 2005	15,207	8,041	0,133	1,891	0,064*
	YEAR 2019	6,157	9,417	0,050	0,654	0,516

a. Dependent Variable: Δ NI

*,**,*** variabele is significant op het 0,10 niveau, 0,05 niveau, 0,01 niveau

De eerste hypothese (1a) - De verplichte invoering van de IFRS-normen resulteert in winstegalitatie bij beurgenoteerde Belgische bedrijven in 2005 – kan bevestigd worden. De jaardummy 2005 is significant op het 10% significantieniveau. De variatie in de winsten na belasting verschilt dus statistisch ten opzichte van het basisjaar 2004. Uit de coëfficiëntentabel kunnen we echter niet afleiden of er meer of minder aan winstegalitatie werd gedaan in 2005 dan in 2004. De reden daarvoor is dat de constante niet significant is en daardoor ook niet voor interpretatie vatbaar is. Echter kunnen we uit tabel 7, met betrekking tot de descriptieve analyse van de EBIT, afleiden dat er meer aan winstegalitatie werd gedaan. De variatie met betrekking tot de EBIT daalde immers met 24% in 2005.

Diezelfde hypothese met betrekking tot het jaar 2019 (1b) - De verplichte invoering van de IFRS-normen resulteert in winstegalitatie bij beursgenoteerde Belgische bedrijven in 2019 – kan niet bevestigd, noch verworpen worden. De jaardummy 2019 is met een significantiewaarde van 0,516 niet significant. We kunnen geen uitspraken doen of er 15 jaar later meer of minder aan winstegalitatie werd gedaan door diezelfde groep van beursgenoteerde Belgische bedrijven.

De tweede hypothese - De waardeveranderingen op goodwill hebben een significante invloed op de winstegalitatie van beursgenoteerde Belgische bedrijven – kunnen we niet bevestigen, noch verwerpen. De variabele IMP met betrekking tot de waardeveranderingen op goodwill is met een significantiewaarde van 0,728 niet significant op het 10% significantieniveau. Bijgevolg is het niet statistisch bewezen dat waardeverminderingen op goodwill bijdragen aan winstegalitatie.

Uit tabel 10 kunnen we afleiden welke andere variabelen een significant effect hebben op de variatie in de winst na belasting. De variabele met betrekking tot de procentuele verandering in het eigen vermogen is significant op het 1% significantie niveau. Verder zijn de variabelen met betrekking tot de omzetverandering en de procentuele verandering van het vreemd vermogen significant op het 5% significantieniveau. Tot slot is ook de jaardummy voor het jaartal 2005 een statistisch significante voorspeller op het 10% significantieniveau.

Hoofdstuk 7 Conclusie

In dit hoofdstuk formuleren we een algemene conclusie waarin de centrale onderzoeksvraag wordt beantwoord. Daarnaast worden de beperkingen besproken alsook aanbevelingen voor verder onderzoek.

7.1 Algemene conclusie

Deze masterproef tracht een antwoord te formuleren op het volgende vraagstuk: Heeft de invoering van IFRS geleid tot een ander gedrag rond winstegalitatie bij de beursgenoteerde Belgische bedrijven? De bestaande literatuur focust zich grotendeels op de periode vlak na de invoering van de IFRS. Het is echter interessant om zich ook de vraag te stellen of er zich na veertien jaar een repercussie heeft voorgedaan. Daarnaast blijkt uit de literatuurstudie dat er zich een tweestrijd voordoet. Daar waar verschillende studies erop wijzen dat IFRS slaagt in haar opzet (waaronder het inperken/vermijden van winststuring (en winstegalitatie)), ontkennen andere studies dit met klem. Het is daarom interessant om na te gaan wat het effect van IFRS is in de Belgische situatie.

De literatuurstudie stelde ons in staat om hypothesen op te stellen en vervolgens te toetsen. De eerste hypothese had betrekking op het effect van IFRS op winstegalitatie vlak na de verplichte omschakeling naar IFRS in 2005. Door middel van een regressiemodel konden we nagaan of de IFRS een statistisch significant effect hebben op de variatie van de winsten na belasting. Hieruit blijkt dat beursgenoteerde Belgische bedrijven in 2005 weldegelijk meer aan winstegalitatie deden dan het jaar ervoor. We zien dit ook terug in een daling van de variatie van de bedrijfsresultaten, wat erop wijst dat deze gerapporteerde bedrijfsresultaten afgevlakt worden. Vervolgens werd eenzelfde hypothese geconstrueerd met betrekking tot het jaar 2019. Er werd alzo nagegaan of de IFRS na veertien jaar nog steeds resulteren in winstegalitatie. Deze hypothese kon niet bevestigd worden. Bijgevolg kunnen we geen uitspraken doen of er minder, meer of zelfs niet meer aan winstegalitatie werd gedaan.

Vervolgens toetsten we de hypothese met betrekking tot het effect van goodwill op winstegalitatie. Aangezien goodwill niet consistent wordt afgeschreven onder IFRS zoals onder het Belgisch boekhoudrecht het geval is, kan dit mogelijks aanleiding geven tot (meer) winstafvlakking. Onder IFRS wordt goodwill namelijk anders tot stand gebracht en wordt ze bovendien onderworpen aan de zogenaamde impairment test. In deze hypothese gaan we na of laatstgenoemde waardeveranderingen invloed hebben op winstegalitatie. Uit het regressiemodel kon echter niet statistisch worden aangetoond dat dergelijke waardeveranderingen al dan niet van invloed zijn op winstegalitatie.

Finaal kunnen we de centrale onderzoeksvraag beantwoorden. De huidige situatie met betrekking tot de invloed van de IFRS op earnings smoothing bij beursgenoteerde Belgische bedrijven verschilt niet statistisch significant met die van bij de verplichte invoering van de IFRS. We kunnen dus geen definitief en sluitend antwoord formuleren of er in 2019 meer, minder of niet meer aan winstegalitatie werd gedaan. Het is namelijk zo dat we er in deze masterproef, op basis van de literatuurstudie, ervan uitgaan dat er, in de periode voorafgaand aan de verplichting, reeds aan het afvlakken van

bedrijfsresultaten werd gedaan. Uit de empirische analyse blijkt dat de situatie in 2019 zich niet statistisch significant onderscheid met de periode voor 2005. We kunnen dus besluiten dat de invoering van IFRS geen significante stijging of daling van winstegalitatie veroorzaakte voor beursgenoteerde Belgische bedrijven in 2019. Vlak na de introductie werd er desalniettemin statistisch aangetoond dat er meer aan winstegalitatie werd gedaan door diezelfde groep van beursgenoteerde Belgische bedrijven. Verder werd er geen statistisch significant bewijs gevonden dat goodwill en diens waardeveranderingen invloed hebben op het afvlakken van winsten.

7.2 Beperkingen en toekomstig onderzoek

Aan de algemene conclusie zijn een aantal beperkingen gekoppeld. De conclusie heeft enkel betrekking op een specifieke populatie. Dit zijn Belgische bedrijven die van 2004 tot en met 2019 beursgenoteerd waren en bovendien pas in 2005 voor de eerste keer rapporteerden volgens IFRS. Bovendien werden financiële entiteiten, beleggingsvennootschappen, openbare vastgoedbeveks en (her)verzekeringsondernemingen uitgesloten omwille van hun afwijkend en uitzonderlijk karakter. Het feit dat er al dan niet meer of minder aan winstegalitatie werd gedaan in 2019 ten opzichte van 2004, heeft enkel betrekking op deze populatie. Indien alle beursgenoteerde Belgische bedrijven van 2019 werden opgenomen in één groep, die vervolgens vergeleken zou worden met de groep van alle beursgenoteerde Belgische bedrijven in 2004, zou dit een vertekend beeld geven van het effect van IFRS. Zoals statistisch aangetoond werd, verschilt het eerste jaar waarin bedrijven rapporteren volgens IFRS, significant met het jaar daarvoor. Als gevolg daarvan moeten we dit 'schakelmoment' koppelen aan slechts één vast jaartal, zijnde 2005. Bovendien worden dan andere invloedrijke factoren op winstegalitatie, zoals verschillen in de macro-economie (conjunctuurecyclussen en crisissen), geminimaliseerd.

In deze thesis werd eveneens het effect van goodwill op winstegalitatie bekeken. Desalniettemin werden er geen significante bewijzen gevonden die aantonen dat waardeveranderingen op goodwill invloed uitoefenen op het afvlakken van bedrijfsresultaten. In een toekomstig onderzoek kan er nagegaan worden welke factoren wel een significante invloed uitoefenen. Daarnaast kan de oorzaak van winstegalitatie ook binnen een andere categorie van earnings management liggen. Deze masterproef focuste zich op accrual earnings management, dewelke zich afspeelt binnen de flexibiliteit van de boekhoudwetgeving zelf. Echter kan de oorsprong van winstafvlakking ook voortspruiten uit real earnings management activiteiten.

Hoofdstuk 8 Bibliografie

8.1 Referenties

- Ahmed, A. S., Neel, M., & Wang, D. (2013). Does Mandatory Adoption of IFRS Improve Accounting Quality? Preliminary Evidence. *Contemporary accounting research*, 30(4), 1344-1372. doi:10.1111/j.1911-3846.2012.01193.x
- Armstrong, C. S., Barth, M. E., Jagolinzer, A. D., & Riedl, E. J. (2010). Market Reaction to the Adoption of IFRS in Europe. *The Accounting review*, 85(1), 31-61. doi:10.2308/accr.2010.85.1.31
- Baber, W. R., Kang, S.-H., & Li, Y. (2011). Modeling Discretionary Accrual Reversal and the Balance Sheet as an Earnings Management Constraint. *The Accounting review*, 86(4), 1189-1212. doi:10.2308/accr-10037
- Baik, B., Choi, S., & Farber, D. B. (2020). Managerial Ability and Income Smoothing. *Accounting Review*, 95(4), 1-22. doi:10.2308/accr-52600
- Ball, R. A. Y., Li, X. I., & Shivakumar, L. (2015). Contractibility and Transparency of Financial Statement Information Prepared Under IFRS: Evidence from Debt Contracts Around IFRS Adoption. *Journal of accounting research*, 53(5), 915-963. doi:10.1111/1475-679x.12095
- Bartov, E. (1993). The Timing of Asset Sales and Earnings Manipulation. *The Accounting review*, 68(4), 840-855.
- Bassemir, M., & Novotny-Farkas, Z. (2018). IFRS adoption, reporting incentives and financial reporting quality in private firms. *Journal of business finance & accounting*, 45(7-8), 759-796. doi:10.1111/jbfa.12315
- Berk, J., & DeMarzo, P. (2017). *Corporate finance* (Fourth ed.). Harlow: Pearson Education.
- Bol, J. C., & Lill, J. B. (2015). Performance Target Revisions in Incentive Contracts: Do Information and Trust Reduce Ratcheting and the Ratchet Effect? *Accounting Review*, 90(5), 1755-1778. doi:10.2308/accr-51050
- Capkun, V., Collins, D., & Jeanjean, T. (2016). The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. *Journal of accounting and public policy*, 35(4), 352-394. doi:10.1016/j.jaccpubpol.2016.04.002
- Caruso, G. D., Ferrari, E. R., & Pisano, V. (2016). Earnings management and goodwill impairment. *Journal of intellectual capital*, 17(1), 120-147. doi:10.1108/JIC-09-2015-0081
- Cascino, S., & Gassen, J. (2014). What drives the comparability effect of mandatory IFRS adoption? *Review of accounting studies*, 20(1), 242-282. doi:10.1007/s11142-014-9296-5
- Caylor, M. L., & Chambers, D. J. (2015). Reaching Into the Cookie Jar? Why Conservative Accounting Is Sometimes a Problem. *The Journal of corporate accounting & finance*, 26(5), 73-77. doi:10.1002/jcaf.22066
- Cheng, S. (2004). R&D Expenditures and CEO Compensation. *The Accounting review*, 79(2), 305-328. doi:10.2308/accr.2004.79.2.305
- Chi, W., Lisic, L. L., & Pevzner, M. (2011). Is Enhanced Audit Quality Associated with Greater Real Earnings Management? *Accounting horizons*, 25(2), 315-335. doi:10.2308/acch-10025
- Claessens, H. (2015). De verschilpunten tussen de IAS / IFRS en de Belgische boekhoudnormen.

- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of accounting & economics*, 50(1), 2-19. doi:10.1016/j.jacceco.2010.01.002
- Covring, V. M., Defond, M. L., & Hung, M. (2007). Home Bias, Foreign Mutual Fund Holdings, and the Voluntary Adoption of International Accounting Standards. *Journal of accounting research*, 45(1), 41-70. doi:10.1111/j.1475-679X.2007.00226.x
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C., & Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS Reporting around the World: Early Evidence on the Economic Consequences. *Journal of accounting research*, 46(5), 1085-1142. doi:10.1111/j.1475-679X.2008.00306.x
- De Broe, L. (2020). *Vademecum fiscale falconis* (Zesde ed.). Mechelen: Wolters Kluwer.
- Demerjian, P., Donovan, J., & Lewis-Western, M. F. (2020). Income Smoothing and the Usefulness of Earnings for Monitoring in Debt Contracting. *Contemporary accounting research*, 37(2), 857-884. doi:10.1111/1911-3846.12544
- Eckles, D. L., Halek, M., He, E., Sommer, D. W., & Zhang, R. (2011). Earnings Smoothing, Executive Compensation, and Corporate Governance: Evidence From the Property—Liability Insurance Industry. *The Journal of risk and insurance*, 78(3), 761-790. doi:10.1111/j.1539-6975.2011.01417.x
- El Diri, M. (2018). *Introduction to earnings management*: Springer.
- Ewert, R., & Wagenhofer, A. (2005). Economic Effects of Tightening Accounting Standards to Restrict Earnings Management. *The Accounting review*, 80(4), 1101-1124. doi:10.2308/accr.2005.80.4.1101
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting & economics*, 40(1), 3-73. doi:10.1016/j.jacceco.2005.01.002
- Hamberg, M., Paananen, M., & Novak, J. (2011). The Adoption of IFRS 3: The Effects of Managerial Discretion and Stock Market Reactions. *The European accounting review*, 20(2), 263-288. doi:10.1080/09638181003687877
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1), 85-107. doi:[https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Hribar, P., Jenkins, N. T., & Johnson, W. B. (2006). Stock repurchases as an earnings management device. *Journal of accounting & economics*, 41(1), 3-27. doi:10.1016/j.jacceco.2005.10.002
- Hsu, Y. T., & Huang, C. W. (2020). Why do stock repurchases change over time? *European financial management : the journal of the European Financial Management Association*, 26(4), 938-957. doi:10.1111/eufm.12251
- IAS Plus. (2021). Huidige standaarden en hun interpretatie. Retrieved from <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs>
- IFRS. (2020). IFRS Homepage. Retrieved from <https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>
- IFRS. (2021). Work plan. Retrieved from <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/>
- IFRS Interpretations Committee. (2021). How the IFRS Interpretations Committee helps support consistent application. Retrieved from <https://www.ifrs.org/supporting-implementation/how-the-ifrs-interpretations-committee-helps-implementation/>

- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of accounting and public policy*, 27(6), 480-494. doi:10.1016/j.jaccpubpol.2008.09.008
- Jorissen, A. (2017). The Role and Current Status of IFRS in the Completion of National Accounting Rules - Evidence from Belgium. *Accounting in Europe*, 14(1-2), 29-39. doi:10.1080/17449480.2017.1300676
- Jorissen, A., Lybaert, N., & Vanneste, J. (2019). *Financial accounting* (Twaalfde ed.). Wommelgem: De boeck.
- Kirschenheiter, M., & Melumad, N. D. (2002). Can "Big Bath" and Earnings Smoothing Co-Exist as Equilibrium Financial Reporting Strategies? *Journal of accounting research*, 40(3), 761-796. doi:10.1111/1475-679X.00070
- Li, S., & Richie, N. (2016). Income smoothing and the cost of debt. *China journal of accounting research*, 9(3), 175-190. doi:10.1016/j.cjar.2016.03.001
- Lisa Weaver, W. (2014). *Managing the transition to IFRS-based financial reporting: a practical guide to planning and implementing a transition to IFRS or national GAAP which is based on, or converged with, IFRS*. Chichester, England: Wiley-Blackwell.
- Lybaert, N., Jans, M., & Orens, R. (2005, 2005). *Provisions: a tool for earnings management?* Paper presented at the European Accounting Association - Annual Congress, 28, Göteborg.
- McVay, S. E. (2006). Earnings Management Using Classification Shifting: An Examination of Core Earnings and Special Items. *The Accounting review*, 81(3), 501-531. doi:10.2308/accr.2006.81.3.501
- Myers, J. N., Myers, L. A., & Skinner, D. J. (2007). Earnings Momentum and Earnings Management. In (Vol. 22, pp. 249-284). Los Angeles, CA: SAGE Publications.
- Nobes, C., Parker, R. B., & Parker, R. H. (2008). *Comparative International Accounting*: Prentice Hall/Financial Times.
- Osma, B. G. (2008). Board Independence and Real Earnings Management: The Case of R&D Expenditure. *Corporate governance : an international review*, 16(2), 116-131. doi:10.1111/j.1467-8683.2008.00672.x
- Palepu, K., Healy, P. M., & Peek, E. (2019). *Business analysis and valuation: IFRS standards edition* (Fifth ed.). Andover: Cengage.
- Ronen, J., & Yaari, V. (2008). *Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research* (Vol. 3).
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting & economics*, 42(3), 335-370. doi:10.1016/j.jacceco.2006.01.002
- Vander Bauwhede, H., & Willekens, M. (2003). Earnings management in Belgium: A review of the empirical evidence. *Tijdschrift voor Economie en Management*, 199-217.
- Vander Bauwhede, H., Willekens, M., & Gaeremynck, A. (2003). Audit firm size, public ownership, and firms' discretionary accruals management. *The International Journal of Accounting*, 38(1), 1-22. doi:[https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(03\)00004-9](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(03)00004-9)
- Vansteeland, K. (2005, 31 December). IFRS vlot verteerd. *De Tijd*, p. 92.
- Verordening (EG) nr. 1606/2002 van het Europees Parlement en de Raad van 19 juli 2002 betreffende de toepassing van internationale standaarden voor jaarrekeningen.

- Weets, V. (2021, 6 April) *De werking van de IASB, de evolutie van IFRS/IAS en IFRS 3 en IAS 36 in het bijzonder/Interviewer: T. Thijssen.*
- Yao, L. (2017). Earnings persistence, fundamentals, and anticipation of breaking earnings strings. *Canadian journal of administrative sciences*, 34(3), 260-276. doi:10.1002/cjas.1361
- Yip, R. W. Y., & Young, D. (2012). Does Mandatory IFRS Adoption Improve Information Comparability? *The Accounting review*, 87(5), 1767-1789. doi:10.2308/accr-50192

8.2 Bijlagen

Bijlage 1: tabel met de NACE-codes

Afdelingen	Sectie	Omschrijving
01 – 03	A	Landbouw, bosbouw en visserij
05 – 09	B	Winning van delfstoffen
10 – 33	C	Industrie
35	D	Productie en distributie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht
36 – 39	E	Distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering
41 – 43	F	Bouwnijverheid
45 – 47	G	Groot- en detailhandel; reparatie van auto's en motorfietsen
49 – 53	H	Vervoer en opslag
55 – 56	I	Verschaffen van accommodatie en maaltijden
58 – 63	J	Informatie en communicatie
64 – 66	K	Financiële activiteiten en verzekeringen
68	L	Exploitatie van en handel in onroerend goed
69 – 75	M	Vrije beroepen en wetenschappelijke en technische activiteiten
77 – 82	N	Administratieve en ondersteunende diensten
84	O	Openbaar bestuur en defensie; verplichte sociale verzekeringen
85	P	Onderwijs
86 – 88	Q	Menselijke gezondheidszorg en maatschappelijke dienstverlening
90 – 93	R	Kunst, amusement en recreatie
94 – 96	S	Overige diensten
97 – 98	T	Huishoudens als werkgever; niet-gedifferentieerde productie van goederen en diensten door huishoudens voor eigen gebruik
99	U	Extraterritoriale organisatie en lichamen

Retrieved from https://statbel.fgov.be/sites/default/files/Over_Statbel_FR/Nomenclaturen/NACE-BEL%202008_NL.pdf