

Earnings Management

Interne kontroller og ekstern revision

Et litteraturstudie af den eksisterende viden, og dens
implikationer på reguleringen af revisors virke

Cand.merc.aud - kandidatafhandling

Sebastian Schmidt Hansen, studie-nr .92075

Troels Stenholm, studie-nr. 107172

Vejleder: Professor Kim Klarskov Jeppesen

Dato for aflevering: 3. september 2018

Antal anslag: 273.165 ~120 normalsider

Abstract

This paper examines the field of Earnings Management in relation to internal controls and external audit. The research is conducted as a literature review of the existing knowledge in the academic accounting and auditing journals, books, etc.

The paper sets out to answer four research questions, the first being to define Earnings Management and conclude whether the phenomenon has a negative social impact on e.g. resource allocation. We define Earnings Management as having both negative *and* positive outcomes, although this study mainly focuses on the negative impact on society. Secondly, we conduct a thorough examination of the existing knowledge regarding the role of internal controls and external audit in relation to Earnings Management. Thirdly, we investigate whether the knowledge obtained in the literature review is embedded in the European regulation of auditing. We conclude that some areas are regulated sufficiently while there are room for improvement on others. The fourth and last section puts forward specific proposals for improving the regulation of the auditors': risk assessment, tenure, alma mater-relations, resignation and inauguration, and audit of accounting estimates. In addition, based on the findings in the literature review, we propose an alternative to the current sector-specific regulation strategy.

Perspectives for further research are identified as: 1st and 2nd line of defence, partner tenure impact on quality, quality of audit work performed preceding auditor leaving firm to work for client, and lastly, impact from change of auditors on audit quality. In general, the research into causal links concerning Earnings Management is underdeveloped and should be researched further.

Indholdsfortegnelse

1. Introduktion og Problemformulering	1
1.1. Indledning	1
1.2. Problemformulering	2
1.2.1. Undersøgelsesspørgsmål	2
1.3. Formål	2
1.4 Struktur	3
1.5 Afgrænsning	4
2. Metode og teori	5
2.1. Metodiske overvejelser og valg	5
2.1.1. Coopers litteraturstudie-taksonomi	5
2.1.2. Den praktiske udførsel af litteraturstudiet - operationalisering	6
2.1.3. Studiets validitet og reliabilitet	7
2.1.4. Litteratursøgning	9
2.2. Videnskabsteoretisk udgangspunkt	10
2.3. Teori	11
2.3.1. Neoklassisk økonomi; Profit- og nyttemaksimering	11
2.3.2. Asymmetrisk information og principal-agent-teorien	11
2.3.3. Den efficiente markedshypotese	12
2.3.4. Accrual based earnings ctr. cash flows	13
3. Hvad er Earnings Management og er det et samfundsmæssigt problem?	13
3.1. Definition af Earnings Management	13
3.1.1 Den "positive" definition	16
3.1.2 Den "negative" definition	16
3.1.3 Den "sammenfattende" definition	17
3.2. Besvigelser kontra Earnings Management	19
3.2.1. Dechow og Skinnners model	20
3.2.2. Stolowy og Bretons model	21
3.3. Studiets definition af Earnings Management	22
3.4. Effekten af Earnings Management på markedet	22
3.4.1. Asymmetrisk information	23
3.4.2. Operationalisering af principal-agent-teorien	24
3.4.3. Løsningen på principal-agent-problemet	26
3.4.4. Vil Earnings Management, være et problem hvis det var transparent?	26
3.5. Det samfundsmæssige perspektiv	27
3.5.1. Værdifordelingen i samfundet	28
3.6. Delkonklusion	29
4. Videnskabeligt beviste sammenhænge mellem interne kontroller/ekstern revision og Earnings Management.	29
4.1. Den historiske udvikling i Earnings Management-litteraturen	30
4.1.1. Begyndende interesse i 1980'erne	30
4.1.2. Stigende interesse i 1990'erne	31
4.1.3. Efter år 2000 - SOX Act og aftagende regnskabsmæssig Earnings Management	31
Vedtagelse af SOX efter gentagne regnskabsskandaler	31
Øvrige tendenser efter år 2000	32

4.2. Er Earnings Management overhovedet relevant under det formueorienterede regnskabsparadigme?	32
4.2.1. Hvorfor forekommer Earnings Management til stadighed?	32
4.2.2. Earnings Management - årsager.	33
Bevisstyrke - svagt bevis for låneovenants og ledelsesaflønning	35
Overraskende stor betydning af at nå sine benchmarks - ifølge Dechow og Skinner	35
4.2.3. Delkonklusion	35
4.3. Metoder anvendt til videnskabelig undersøgelse af EM	36
4.3.1. Case studies	36
4.3.2. Specifikke accruals-modeller	37
4.3.3. Total accruals-modeller	37
4.3.4. Statistiske modeller	38
4.3.5. Delkonklusion - metoder	38
4.4. Interne kontroller - eksisterende viden om sammenhængen med Earnings Management.	39
4.4.1. COSO framework	39
Definition af interne kontroller	39
COSO's fem dimensioner	40
4.4.2. Three lines of defense - governance of risk	41
4.4.3. Eksisterende viden om interne kontroller og ledelsens sammensætning - overblik	43
4.4.3.1. Interne kontrolprocedurer	43
4.4.3.2. Bestyrelsens karakteristika	44
4.4.3.3. Revisionsudvalgets karakteristika	45
4.4.3.4. Ledelsens køn	47
4.4.3.5. Udskiftninger i ledelsen	47
4.4.3.6. Intern revision	48
4.4.3.7. Ledelsens aflønning	50
4.5. Ekstern revision - hvad ved vi om sammenhængen med Earnings Management?	53
4.5.1. Revisors størrelse	53
4.5.2. Revisors honorar	55
4.5.3. Revisors ansættelse hos kunden ("revolving door-hire")	58
4.5.4. Revisors ekspertise	59
4.5.5. Revisors rotation og embedsperiode	60
4.5.6. Revisors afståelse fra opgaven	62
4.6. Delkonklusion - viden om interne kontroller og ekstern revision	64
5. Hvordan afspejles den eksisterende viden om Earnings Management i reguleringen af revisors virke?	67
5.1. Interne kontrolprocedurer	67
5.1.1. Interne kontrolprocedurer	67
5.1.1.1. Overordnet om interne kontroller - ISA 200	67
5.1.1.2. Identifikation og vurdering af risici gennem forståelse af virksomheden	68
5.1.1.3. Reaktion på vurderede risici - ISA 330	72
5.1.1.4. Rapportering om mangler i interne kontroller - ISA 265	73
5.1.1.5. Vurdering af risici ved manglende interne kontroller	74
5.1.2. Bestyrelsen	75
5.1.3. Revisionsudvalget	76
5.1.4. Ledelsens køn	77
5.1.5. Udskiftninger i ledelsen	77
5.1.6. Ledelsens aflønning	78

5.1.7. Intern revision	79
5.2. Ekstern revision	80
5.2.1. Revisors størrelse	80
5.2.2. Revisors honorar	80
5.2.3. Revisors ansættelse hos kunden	82
5.2.4. Revisors ekspertise	82
5.2.5. Revisors rotation og embedsperiode	84
5.2.6. Revisors afståelse fra opgaven	85
5.3. Øvrig relevant regulering - ISA 540 og 240.	86
5.3.1. ISA 540	86
5.3.2. ISA 240	88
5.4. Delkonklusion	89
6. Hvordan kan viden om interne kontroller og ekstern revision i højere grad forhindre forekomsten af EM via regulering af revisors virke?	90
6.1. Generelle betragtninger	91
6.1.1. Styrker og svagheder ved forskningstraditionen inden for EM.	91
6.1.2. Manglende viden om effekten af 1st og 2nd line of defence	92
6.2. Konkret kritik af nuværende regulering	93
6.2.1. Ændringsforslag - interne kontroller	93
6.2.1.1. Interne kontrolprocedurer og revisors brug af disse	93
6.2.2. Ændringsforslag - ekstern revision	95
6.2.2.1. Rotationskrav og honorar for ikke-revisionsydelser	95
6.2.2.2. Regulering af alma mater-relationer	95
6.2.2.3. Revisors ansættelse hos kunde - yderligere research	96
6.2.2.4. Konsekvens af revisorskifte - yderligere research	96
6.2.2.5. Revision af skøn - udvikling af statistiske hjælpemidler til revisor	97
6.2.3. En mulig fremtidig reguleringsstrategi	98
7. Konklusion	100
8. Perspektivering	103
8.1. Kan et konstruktivistisk studie danne grundlag for ny regulering?	104
8.2. Ny trend i Earnings Management-forskningen	104
8.3. I pressen: Forbyd aktieoptioner	105
9. Litteraturliste	106

1. Introduktion og Problemformulering

1.1. Indledning

Lige så længe, som der har været finansiell rapportering, har der været Earnings Management (EM) - et fænomen, der opstår som følge af forskellige, og sommetider modsatte, interesser i virksomhedens finansielle rapportering. En rapportering, der aldrig kan blive objektiv på grund af de gennemsyrende subjektive elementer som valg af regnskabspraksis og udøvelse af regnskabsmæssige skøn. EM kan gøre rapporteringen upålidelig og medføre, at interessenter træffer beslutninger om eksempelvis investering i- eller salg af aktier på baggrund af et ukorrekt grundlag. Modsat denne negative egenskab står den potentielt positive effekt af EM - muligheden for at ledelsen kan afspejle deres forventninger til fremtidig indtjening i årsrapporten. Den svære balancekunst i reguleringen af regnskab og revision er at tilgodese de positive effekter og begrænse de negative, for derved at styrke den finansielle rapporterings pålidelighed.

Som følge af rapporteringens subjektive natur, udfordrer fænomenet EM teoretikere og praktikere inden for regnskab og revision, idet det er svært observerbart, og der må tyes til alternative metoder for at konstatere forekomsten og anslå omfanget. Ikke desto mindre er det lykkedes for det akademiske miljø at skabe modeller, der på relativ pålidelig vis kan påvise forekomsten af EM, som vi senere skal se.

Det paradoksale ved EM er, at fænomenet har fået enorm opmærksomhed fra standardsættere, lovgivere og medier, men den konkrete viden om fænomenet er relativt begrænset. F.eks. er der kun udført ét større studie af effekten fra den interne revisionsafdeling på forekomsten af EM. Andre emner, som f.eks. påvirkningen fra ledelsens bonusaflytning er til gengæld undersøgt af forskere i hobetal. Dog stadig uden, at der kan konstateres endegyldige årsagssammenhænge mellem det underliggende incitament til at begå EM og de regnskabsmæssige værktøjer, der bliver anvendt i praksis. Forskere kan blot konstatere, at der er en sammenhæng.

I 1998 holdt formanden for den amerikanske *Securities and Exchange Commission* (SEC), Arthur Levitt, en tale kaldet "The Numbers Game". Dette var den første store offentlige italesættelse af problemerne forbundet med EM. Her blev det første kim til en strammere regulering af virksomhederne lagt, og der gik ikke mange år, før *Sarbanes-Oxley Act* (SOX) blev vedtaget. Formålet hermed var bl.a. at reducere omfanget af EM. Herefter bredte effekterne af SOX sig som ringe i vandet, og den strammere regulering i USA var inspirationskilde til stramninger i bl.a. Canada og EU. Den strammere regulering kom hovedsageligt til udtryk i gennem regler om virksomhedernes interne kontroller samt en række tiltag omhandlende den eksterne revisions rolle.

Siden da har virksomhedernes praksis inden for EM ændret sig, og forskningen inden for området er blevet yderligere forfinet. *Om den store udvikling i viden om EM også har manifesteret sig i reguleringen af regnskab og revision er nu det store spørgsmål.* Dette studies formål er derfor, at undersøge hvad det akademiske miljø ved om sammenhængen mellem *interne kontroller, ekstern revision og EM*, og mindst lige så vigtigt, om denne viden er afspejlet i den gældende regulering af revisors virke. Efter denne forståelse er opnået, er det studiets ultimative formål at komme med et kvalificeret bud på, hvordan den eksisterende viden om interne kontroller og ekstern revision i højere grad kan reducere forekomsten af EM, gennem regulering af revisors virke.

Ovenstående har resulteret i nedenstående problemformulering med fire tilhørende underspørgsmål.

1.2. Problemformulering

Hvordan kan viden om interne kontroller og ekstern revision i højere grad reducere de negative effekter af Earnings Management, gennem regulering af revisors virke?

1.2.1. Undersøgelsesspørgsmål

Til at opnå den bedst mulige besvarelse af problemformuleringen, er der valgt at udarbejde nedenstående undersøgelsesspørgsmål. Undersøgelsesspørgsmålene er valgt for at give et bedre overblik over problemstillingen, og dennes elementer.

1. Hvad er EM, og er det et samfundsmæssigt problem?
2. Hvordan beskrives sammenhængen mellem EM og interne kontroller/ekstern revision i den faglige litteratur?
3. Hvordan afspejles den tilgængelige viden om EM i reguleringen af revisors virke? Herved forstås, hvordan revisorer opfordres til eller påbydes at planlægge og udføre effektive revisions-handlinger rettet mod EM?
4. Hvordan kan viden om interne kontroller og ekstern revision i højere grad reducere de negative effekter af EM, gennem regulering af revisors virke?

1.3. Formål

Studiet udarbejdes som et litteraturstudie, og dette giver som udgangspunkt nogle overvejelser allerede i opstarten af studiet, som skal klarlægges hvis studiet skal opnå den fornødne kvalitet. I Justus J. Randolp's guide til at skrive et litteraturstudie af høj kvalitet, bliver det fastslået at et litteraturstudie bør starte med en diskussion af formålet med studiet (Randolph 2009).

Nedenstående er formåls diskussionen, og studiet vil efterfølgende følge Randolphs retningslinjer om hvordan et litteraturstudie af høj kvalitet udarbejdes.

Formålet med studiet er indledningsvist at klarlægge hvad begrebet EM konkret indebærer, og derefter undersøge hvilken effekt dette har i et samfundsmæssigt perspektiv. Efterfølgende vil studiet undersøge hvorvidt EM afspejles i litteraturen omkring revisors virke, og hvordan revisor ved brug af regulering, revisorpraksis og lign. kan formindske de eventuelle negative effekter der måtte være ved anvendelsen af EM.

Studiet vil belyse den allerede eksisterende litteratur, og dennes konklusioner omkring emnet, samt forsøge at belyse hvad der end måtte være af mangler i den nuværende litteratur. Den litterære viden omkring EM vil derfor anvendes sammenholdt med revisionsprocessen, for derved at finde ud af hvordan revisor i dagligt virke er forberedt til at imødegå EM, og hvordan dette kan minimeres ved brug af ekstern revision samt interne kontroller.

Interessen for EM og revisors virke omkring dette er opstået ud fra forfatterens egne oplevelser, som fungerende revisorer, hos virksomheder af forskellige størrelser i Danmark. Ud fra dette er ovenstående formålsbetragtning udarbejdet, som afspejler en problemstilling, der direkte kan henledes til revisors daglige virke.

1.4 Struktur

Nedenstående tabel er en oversigt over studiets struktur, som er bygget op efter de fire undersøgelses-spørgsmål. Spørgsmålene vægter naturligt ikke på samme niveau, og det er derfor tilkendegivet i tabellen hvor meget hvert enkelt underspørgsmål udgør, af det samlede studie.

Afsnit	Navn	Sider
1	Introduktion og Problemformulering	5
2	Metode og teori	9
3	Hvad er Earnings Management og er det et samfundsmæssigt problem?	18
4	Videnskabeligt beviste sammenhænge mellem interne kontroller/ekstern revision og Earnings Management.	42
5	Afspejles den eksisterende viden i revisionslitteratur og -regulering?	29
6	Hvordan kan interne kontroller og ekstern revision i højere grad forhindre forekomsten af EM?	12
7	Konklusion	3
8	Perspektivering	2
		120

(Antal sider er målt ud fra CBS' standardside - 2275 anslag med mellemrum pr. side)

Som det kan ses af opgavens struktur, fylder afsnit 4 omkring sammenhænge mellem EM og interne kontroller/ekstern revision mest. Dette er grundet studiets opbygning, som et litteraturstudie, hvor det egentlige litteraturstudie først begynder i afsnit 4. Metodik omkring anvendelse af litteraturstudie som form, vil blive uddybet i afsnit 2. Metode og teori.

1.5 Afgrænsning

Studiet vil nedenstående blive afgrænset. Dette for at skabe den bedst mulige, og mest konkrete besvarelse af studiets problemformulering, ved at omfatte det der findes mest relevant for studiets udarbejdelse.

Litteraturen der er anvendt gennem studiet, har primært sit udgangspunkt i det amerikanske, og til dels det europæiske marked. Studiet vil derfor afgrænse sig til hvad der kan ses som de vestlige økonomiske kapitalmarkeder. Med dette skal der dog ikke forstås at studiets opdagelser, ikke kan anvendes udenfor de afgrænsede markeder, men da størstedelen af det indhentede empiri stammer fra USA og Europa, vil dette være det naturlige fokus for studiet.

Dog vil der inden for afsnit omkring revisionslitteratur afgrænses til rammerne inden for “International Standards on Auditing” (ISA), samt de europæiske direktiver og forordninger. Dette for at gøre det muligt herefter at sammenligne forskelle mellem europæisk og amerikansk revisorregulering.

Der er i studiet ikke lavet en klar afgrænsning mellem børsnoterede og ikke-børsnoterede selskaber. Dog er flere afsnit i studiet rettet mod børsnoterede selskaber, da der gælder særlige revisionsregler for disse. Yderligere er nuværende og potentielle investorer lettere at forholde sig til, når der tales om børsnoterede selskaber, og studiet vil lægge vægt på en gennemsigtig struktur, for at omfatte flest mulige investorer- og virksomhedstyper. Konklusionerne i studiet må både anses som dækkende for børs- og ikke-børsnoterede selskaber, hvor der dog kan gælde særlige regler for de børsnoterede.

Gennem litteraturen opstilles der to former for EM; “Accrual-based Earnings Management” og “Real Earnings Management”. Studiet beskæftiger sig primært med førstnævnte, da langt størstedelen af de studier der er foretaget, omhandler EM ved hjælp af periodiseringer og hensættelser (accrual-based EM). Reel EM omhandler derimod ændringer, som har en direkte effekt på cash flowet (Cohen & Zarowin 2008). I studiet vil termen “accrual” blive benyttet i stedet for de danske begreber *periodiseringer* og *hensættelser* - både fordi det er kortere, men også fordi der ikke findes en direkte dansk oversættelse af “accrual”.

Dog viser nyere undersøgelser at der er oplevet et fald i udøvelsen af accrual EM efter implementeringen af SOX, som kort blev introduceret i studiets indledning. Derimod viser samme undersøgelse at reel EM aktiviteterne er steget i samme periode (Cohen et al. 2008).

Studiet afgrænser sig yderligere for EM metoderne. Nærmere forstået afgrænses der fra de forskellige måder der kan udøves EM på. Som det blev beskrevet ovenfor, er der en overordnet opdeling mellem

accrual- og reel EM. Under disse findes der dog flere forskellige metoder til selve udøvelsen. Studiet tager ikke højde for forskellen mellem disse metoder, ud over den ovenstående real kontra accrual betragtning, men betragter EM som tilhørende én af de to bokse.

Under punkt 4 i studiet anvendes den populære “3 lines of defence” model, som kendes fra revisionsverdenen. Ved anvendelsen af denne model er det primært “3 line of defence” der belyses, da 1 og 2 line of defence er noget nært umuligt at lave generelle undersøgelser på, da disse har meget subjektivt indhold, afhængigt af selskabet der undersøges. Dette vil blive yderligere uddybet i afsnit 4.4.2. Three lines of defense - governance of risk.

2. Metode og teori

Metode og teori vil i det følgende blive klarlagt. Indledningsvist redegøres for de metodiske overvejelser forbundet med at udarbejde litteraturstudiet, hvorefter videnskabsteoretisk udgangspunkt klarlægges. Afslutningsvist præsenteres opgavens teoretiske grundlag.

2.1. Metodiske overvejelser og valg

Studiet gennemføres som et litteraturstudie af den allerede eksisterende viden på området. Da formålet med studiet er at klarlægge eksisterende viden, vurderes litteraturstudiet at være en passende metode til dataindsamling. Den videre analyse og syntese af konklusioner fra litteraturstudiet udføres efter kvalitativ metode, hvor forskellige teoretiske retninger inden for litteraturen sammenholdes og vurderes, med henblik på at identificere eventuelle modstridende meninger eller andre forhold af betydning for interne kontroller og ekstern revisions effekt på EM.

Det er vigtigt at fastslå, at disciplinen “litteraturstudie” er en videnskabelig disciplin, der spænder over alle taksonomiske niveauer, lige fra *redegørelse* over *analyse* til *vurdering* og *diskussion*. Således vil litteraturstudiet danne ramme for langt størstedelen af studiet. For at synliggøre, hvad litteraturstudiet som metode kan danne grundlag for, anvendes litteraturstudie-taksonomi-modellen, som udviklet af Cooper i 1988.

2.1.1. Coopers litteraturstudie-taksonomi

Et litteraturstudie kan anvendes til forskellige formål, og må som følge heraf tilpasses det specifikke studie.

Coopers model for litteraturstudiets taksonomi (Cooper 1988) indeholder 6 karakteristika: Fokus, formål, perspektiv, dækning, opbygning og modtagere. Disse karakteristika gennemgås i nedenstående tabel, hvor den oprindelige model er gengivet til venstre (gråt baggrund) og dette studies til- og fravalg er anført til højre (blå baggrund):

Characteristics	Categories	Dette studie
Focus	Research outcomes Research methods Theories Practices or applications	Research outcomes - det er de hidtidige <i>forskningsresultater</i> , der analyseres og diskuteres.
Goal	Integration a) Generalization b) Conflict resolution c) Linguistic bridge-building Criticism Identification of central issues	Criticism/central issues - som anført i indledningen, undersøges litteraturen for centrale <i>findings</i> om Earnings Management, og disse diskuteres og vurderes i lyset af den revisionsmæssige litteratur og regulering.
Perspective	Neutral representation Espousal of position	Espousal of position - studiets metode er overvejende kvalitativ og udføres af to praktiserende revisorer. Det vil derfor være en nærmest umulig opgave, ikke at lade studiet påvirke af forfatterens personlige holdninger. Indflydelsen af eget bias diskuteres nedenfor.
Coverage	Exhaustive Exhaustive with selective citation Representative Central or pivotal	Central / pivotal - der findes allerede andre litteraturstudier på området, som studiet baseres på. Endvidere lokaliseres centrale og skelsættende udgivelser inden for EM.
Organization	Historical Conceptual Methodological	Mix - den kronologiske tilgang er mest effektiv i relation til at skabe overblik. Ved den videre diskussion af <i>research outcome</i> skelnes der dog i højere grad mellem koncepter/teorier.
Audience	Specialized scholars General scholars Practitioners or policymakers General public	Specialized scholars - modtager er primært bedømmere af studiet og sekundært øvrige forskere/studerende inden for regnskab og revision.
Kilde: (Cooper 1988), tilvirket af (Randolph 2009)		

2.1.2. Den praktiske udførsel af litteraturstudiet - operationalisering

Studiets praktiske udførsel skal være overensstemmende med den kvalitative tilgang til problemfeltet og den tilgængelige litteratur. Randolph angiver en 8-trins operationel metode til den praktiske udførelse af det *kvalitative* litteraturstudie (ctr. kvantitative), som baseres på Ogawa og Malens metode fra 1991 (Ogawa & Malen 1991). Anvendelse af en stringent metode under studiets udførelse bidrager til at sikre konklusionernes validitet og reliabilitet (uddybes i næste afsnit).

Ogawa og Malens 8-trins-model:

Nr.	Step	Dette studie
1	Create an audit trail	Ved søgning i databaser logges søgeord, så søgning kan genskabes.
2	Define the focus of the review	Fokusering og afgrænsning er foretaget ifm. udarbejdelse af problemformulering - se afsnit 1..
3	Search for relevant literature	Google Scholar anvendes som søgeværktøj. Det vurderes at give tilstrækkelig dækning, til at give et repræsentativt billede af den allerede eksisterende viden. Endvidere anvendes CBS Bibliotek til litteratursøgning i bogformat.
4	Classify the documents	Artikler og bøger klassificeres efter emne (interne kontroller / ekstern revision / Earnings Management). Indeksering afspejles i litteraturstudiet i afsnit 4-6.
5	Create summary databases	Summary database gengives ikke i selve studiet. Artiklers hovedpointer vil blive refereret, hvor det giver naturligt mening i relation til emnet, der behandles. Dette gøres af hensyn til læsevenligheden.
6	Identify constructs and hypothesized causal linkages	Denne del af analysen foretages delvist i "kulisser", og har til formål at øge forståelsen for problemfeltet. Et vigtigt led heri er indekseringen af den eksisterende viden inden for relevante kategorier, såsom "interne kontroller" og "ekstern revision".
7	Search for contrary findings and rival interpretations	Her syntetiseres fund fra ovenstående steps, for at finde modstridende eller ligefrem <i>manglende</i> viden. Et væsentligt formål med studiet er at undersøge, om eksisterende viden om EM er afspejlet i revisionslitteraturen samt tilstrækkeligt implementeret i revisionsreguleringen og
8	Use colleagues or informants to corroborate findings	Som sparringspartner om studiets resultater anvendes Professor Kim Klarskov Jeppesen, CBS (vejleder).

Ved at følge ovenstående model sikres, at studiet udføres efter en alment accepteret kvalitativ metode. Resultaternes validitet og reliabilitet genbesøges dog i følgende afsnit, med henblik på at identificere og tydeliggøre eventuelle trusler mod den videnskabelige kvalitet af studiets resultater.

2.1.3. Studiets validitet og reliabilitet

Diskussion af konsekvensen af eget bias samt valg af centrale udgivelser fremfor *exhaustive* strategi. For at studiet er videnskabeligt vellykket, er det et krav, at resultaterne fra studiet er valide og pålidelige. Dette kræver, at studiets empiri er udvalgt med øje for validitet og reliabilitet.

Validitet:

Tre trusler mod studiets validitet er identificeret. To vedrører undersøgelsesmetoden, og en vedrører forfatterens eget bias.

Trussel nr. 1 - ikke et repræsentativt udvalg af artikler

En trussel mod studiets validitet er den iboende risiko i det kvalitative metodevalg, hvor kun et meget begrænset antal af de tilgængelige artikler om EM inddrages i selve analysen. Dermed opstår en risiko for, at signifikante pointer udelades fra studiet, eller at de artikler, der udvælges, ikke er repræsentative for den samlede population. Denne risiko er søgt minimeret gennem inddragelse af andre litteraturstudier i empirien. Dermed opnås et bredt kendskab til de for tiden værende teoretiske retninger og forskningsresultater, hvormed der også opnås en bevidsthed om, hvad der udelades fra studiet. Endvidere søges de dominerende teoretiske strømninger repræsenteret i empirien, for netop at basere konklusionerne på så bredt og validt et grundlag som muligt.

Trussel nr. 2 - revisorregulering, og ikke faktisk revisoradfærd undersøges.

Et væsentligt formål med studiet er at undersøge, om revisorer udnytter den tilgængelig viden om EM i tilstrækkelig høj grad. Det er bevidst valgt at fokusere på revisorreguleringen og revisionslitteraturen i denne sammenhæng, og *ikke* revisorerens faktiske adfærd. Dette kan ses som en trussel mod studiets validitet, da det alt andet lige må være vigtigere, hvad revisorer *gør*, end hvad de *skal og bør gøre*.

Af praktiske årsager er studiet dog rettet mod reguleringen, hvilket også vurderes at være acceptabelt, ud fra en antagelse om, at revisorer overholder gældende revisionsstandarder og som hovedregel ikke udfører yderligere handlinger end de krævede. Et studie af revisorerens faktiske adfærd, ville forandre stor indsamling af primær data, som ikke vurderes muligt grundet revisionshusenes tilbageholdenhed med udlevering af oplysninger om interne arbejdsgange (en formodning, der baseres på egne erfaringer).

Trussel nr. 3 - eget bias

En yderligere indsats for at sikre studiets validitet er opmærksomhed omkring eget bias, dels ved udformning af problemformulering og undersøgelsesspørgsmål samt ved udførelsen af litteraturstudiet. At eliminere eget bias fra undersøgelsen er noget nær umuligt. Derfor vi i dette afsnit at beskrive den væsentligste forforståelse, der ligger til grund for udformningen af problemformuleringen og valget af fremgangsmåde i studiet.

Problemformuleringen er udformet på baggrund følgende grundlæggende præmis: Reguleringen af revisors hverv, herunder særligt ISA'erne, afspejler ikke i tilstrækkelig grad den tilgængelige viden om,

hvorfor EM forekommer. Vi lægger således ikke skjul på, at dette er vores egen holdning til opgavens problemområde. Denne forforståelse har i høj grad påvirket problemformuleringen, men undersøgelsens validitet vurderes ikke at være truet på baggrund af denne formodning. Dette skyldes, at undersøgelsen bekræfter, at formodningen er korrekt. Vi har gennem hele undersøgelsen været opmærksomme på ikke at ekskludere nogle indikationer på, at hypotesen er forkert.

Reliabilitet:

Studiets empiri består af publicerede videnskabelige artikler samt bøger, hvorfor der ikke vurderes at være nævneværdige risici forbundet med pålideligheden af data. Gennem hele litteraturstudiet oprettholdes dog en sund skepsis over for de inkluderede artiklers forskningsresultater og empiriske grundlag.

2.1.4. Litteratursøgning

Til indhentning af litteratur er primært anvendt *Google Scholar* som søgeværktøj. Der er ikke sorteret på datointervaller ved søgningen, da ældre artikler ikke skal udelukkes fra at kunne give et bidrag til studiet. Således er det konstateret, at der selv i de seneste litteraturstudier på området refereres til artikler fra 1980'erne og 1990'erne, da resultaterne fra disse stadig er aktuelle til dags dato.

Litteraturstudier har dannet studiets "hjørnesten", og disse er udvalgt ud fra popularitet og status blandt andre forfattere, der henviser ekstensivt til disse, samt på anbefaling fra vejleder, professor Kim Klarskov Jeppesen (CBS).

De 7 litteraturstudier er:

- Schipper: Commentary on Earnings Management, 1989.
- Healy & Wahlen, A review of the Earnings Management literature and its implication for standard setting, 1999.
- Dechow & Skinner, Earnings Management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators, 2000.
- Stolowy & Breton, Accounts Manipulation - A literature review and proposed conceptual framework, 2004.
- Dechow et al, Understanding Earnings Quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences, 2010.
- Meisel, Literature review of Earnings Management 1985-2014, 2014.
- Tepalagul & Lin, Auditor independence and audit quality: A literature review, 2015.

For yderligere information henvises til litteraturlisten.

Til belysning af de enkelte underemner til EM, er diverse artikler fra tidsskrifter indhentet enten via henvisning fra litteraturstudierne eller ved selvstændig søgning i Google Scholar. Der er ikke sorteret på tidsskrift eller geografi - der er dog kun anvendt engelsksprogede artikler.

Artikler fra de store anerkendte amerikanske tidsskrifter er uden videre medtaget i litteraturstudiet. Artikler fra andre tidsskrifter er også inddraget, dog først efter artiklens relevans og konklusion er sammenholdt med øvrig viden på området. Områder, hvor der kun er sparsom eller tvivlsom viden er fremhævet i litteraturstudiet. Anvendte søgeord og stikord til søgestrategien er tilføjet under overskrifterne i de enkelte afsnit, hvor det er relevant.

Geografisk er langt de fleste hits fra USA eller Europa. Enkelte er dog fra Malaysia, Hong Kong og Australien. Artikler, der stammer fra lande uden for USA og Europa er kun medtaget efter vurdering af, om forskningsresultaterne også er relevante for europæiske virksomheder, som er dette studies hovedfokus.

Bøger:

Der er anvendt få bøger ved udarbejdelsen af studiet. Disse har primært bidraget til studiets teoretiske grundlag og klarlæggelse af forskellige definitioner af EM (f.eks. El Diri, 2018).

2.2. Videnskabsteoretisk udgangspunkt

Studiet baseres på en grundlæggende antagelse om, at der er en række tydelige årsagssammenhænge mellem præsentationen af en virksomheds finansielle performance i form af en ekstern årsrapport og markedets reaktion på samme. Helt essentielt er det dog, også at inddrage konteksten i fortolkningen af regnskabet, da en virksomheds finansielle performance ikke alene kan danne grundlag for modtagers reaktion. Et eksempel, der kan tydeliggøre dette, er den meget subjektive natur, der knytter sig til en aktieanalytikers vurdering af en virksomheds performance. Der indgår mange forskelligartede, både objektive og subjektive, faktorer i opbygningen af en forventning til udviklingen i en virksomheds nøgletal, og der er absolut ikke tale om én til én sammenhæng mellem en virksomheds resultat og dens aktiekurs.

Konteksten, der inddrages i fortolkningen af virksomheders finansielle performance er både en intern og en ekstern kontekst. Intern forstået på den måde, at forhold hos modtageren af informationen, der kan have betydning for udfaldet af personens beslutningstagning på baggrund af regnskabet. Ekstern forstået på den måde, at der i nyhedsmedier og generelt i miljøet omkring en virksomhed, kan være forhold, der influerer på fortolkningen af regnskabet.

Videnskabsteoretisk placerer studiet sig derfor inden for det konstruktivistiske paradigme, hvor der eksempelvis ikke antages at være ét "korrekt" opgjort resultat for en virksomhed, men afhængig af kontekst og modtager, kan der være flere korrekte resultater. Konsekvensen for studiet bliver, at der "tillades" større rum for fortolkning af subjektive forhold, som f.eks. sociale strukturer i en bestyrelse, relation mellem direktion og bestyrelse eller revisor og bestyrelse i litteraturstudiet af eksisterende viden om EM. Sammenlignet med et studie inden for det positivistiske paradigme, vurderes den konstruktivistiske tilgang at give et berigende syn på problemstillingen, hvor konteksten og andre subjektive forhold får lov at spille ind på studiets resultater, og derved give et mere nuanceret billede af pro-

blemstillingen. Vigtigst af alt er dog accepten af, at virkeligheden bliver konstrueret af den finansielle rapportering, og at der ikke findes én objektiv observerbar sandhed.

I relation til EM medfører denne tilgang, at det er vanskeligt at konkludere, hvornår et resultat er manipuleret - da det jo blot er endnu en skildring af virkeligheden. Det handler derfor ikke så meget om, hvordan eller hvor meget en virksomheds resultat er blevet påvirket, men mere om *hvorfor* det er blevet påvirket. Som det senere klarlægges i afsnit 3.1. (definition af EM), er det ledelsens bagvedliggende motivation for at manipulere med resultatet, der er den primære parameter i fastlæggelsen af, om noget er udtryk for EM eller ej.

2.3. Teori

Studiets teoretiske grundlag præsenteres i det følgende. Teorierne antages at være kendte for læseren og gengives derfor kun i hovedpointer. De enkelte teorier operationaliseres yderligere, hvor det er naturligt i litteraturstudiet.

2.3.1. Neoklassisk økonomi; Profit- og nyttemaksimering

Inden for den neoklassiske teori opstilles en profitmaksimeringshypotese, som et af de centrale omdrejningspunkter i teorien. Hypotesen fastlægger, at alle agenter på et marked, handler profit- samt nyttemaksimerende (Knudsen 1997). Studiet udarbejdes på dette grundlag, forstået at alle agenter der måtte behandles, investorer, virksomheder, såvel som andre parter anses som havende egen profit- og nyttemaksimering som et primært grundlag for deres beslutningstagen.

2.3.2. Asymmetrisk information og principal-agent-teorien

Teorien om asymmetrisk information forklarer, hvordan en udveksling mellem to personer kan skades, og i værste tilfælde kollapse, hvis den ene part besidder overlegen information og ikke er i stand til pålideligt at videregive denne til den anden part.

Hvis information kan overgives pålideligt, kan det medføre en gensidig fordelagtig udveksling mellem de to. Men hvis dette ikke er tilfældet, kan det medføre at handlen mellem parterne kan kollapse, hvilket medfører en ineffektiv allokering af ressourcer (Bradfield 2007).

Problemet omkring asymmetrisk information er, mest kendt, forklaret i George Akerlof's "The Market for "Lemons": Quality, Uncertainty and the Market Mechanism". Heri angives hvordan asymmetrisk information mellem købere og sælgere på et marked for brugte biler, kan medføre at markedet kollapse, hvilket medfører at de gensidige fordelagtige handler der kunne være lavet, kollapse med markedet (Akerlof 1970).

Henledt af teorien om asymmetrisk information findes principal-agent-teorien. Teorien om asymmetrisk information forklarede parternes manglende evne til at formidle information imellem sig, som den primære grund til at et marked kunne kollapse. Problemet ville ikke opstå, hvis et selskabs investorer og ledelse var samme personkreds. Principal-agent-teorien forklarer derimod hvorledes pro-

blemer kan opstå internt i et selskab, hvis personkredsen omkring investorer og ledelse, ikke er den samme.

Teorien forklarer et forhold mellem to parter, hvor den ene kan klassificeres som “principal”; en person/gruppe som giver ressourcer til et foretagende, og ansætter en anden part til at formidle disse, kaldet “agenten”.

Principalen fastlægger de overordnede retningslinjer for agenten, men giver samtidig råderum for agenten til at drive foretagendet. Heri opstår problemet i teorien, da agenten har mulighed for at udnytte dette råderum, til at handle i egen interesse fremfor principalens interesse (Bradfield 2007).

I opgavens henseende er det oplagt at anvende denne problemstilling i forholdet mellem investorer og ledelse i børsnoterede virksomheder. Heri fremgår der et sammenligneligt forhold mellem aktionærer og ledelse, hvilket vil blive uddybet i studiets analyse.

2.3.3. Den efficiente markedshypotese

Besvarelsen af studiets problemformulering kræver at der tages højde for markedsmekanismerne på det bagvedliggende marked.

For at vurdere hvorvidt et marked kan klassificeres som efficient, er det nødvendigt først at opstille rammerne for det perfekte kapitalmarked, således at dette kan fungere som benchmark. Et ideal for det perfekte kapitalmarked, kræver følgende betingelser:

1. Alle aktører har adgang til samme information.
2. Ingen individuelle aktører vil kunne påvirke markedet, markedet er uendeligt stort, og antallet af udbydere og efterspørgerer er ubegrænset.
3. Der er ingen transaktionsomkostninger.
4. Der er enten ingen skatter, eller ens skatter for køber og sælger.

Det er kun under de opstillede antagelser om et perfekt kapitalmarked, at det forventede afkast kan forudsiges med troværdig sandsynlighed (Welch 2009).

Til at vurdere hvorvidt EM kan påvirke et marked som helhed, anvendes yderligere Eugene Famas hypotese om efficiente markeder. Den efficiente markedshypotese opstiller tre sammenkædede niveauer for efficiensen på et marked:

- Svag form for efficiens
- Semi-stærk form for efficiens
- Stærk form for efficiens

Svag form for efficiens

Et marked kan klassificeres som svagt efficient, når værdien på værdipapirer afspejler den historiske information på markedet. Ved den svage form, vil værdipapirer altså fuldt ud reflektere de historiske priser, samt ved hvilken mængde der er handlet.

Semi-stærk form for efficiens

Semi-stærk efficiens opnås når priserne på værdipapirer, på et marked, reflekterer al offentlig tilgængelig information. Heri forstås det at offentlig tilgængelig information, kan være ting som pressemeddelelser og offentlige møder. Da disse informationer samtidig ofte indeholder historisk information, bliver kriterierne for den svage form for efficiens samtidig indeholdt ved det semi-stærke efficiensniveau.

Stærk form for efficiens

Den stærke form for efficiens kan mest af alt anses som et teoretisk utopi. For at der kan forekomme stærk efficiens på et marked, kræves det at al tilgængelig information er til rådighed for alle parter på markedet. Dette ligegyldigt om der er tale om historisk, offentlig tilgængelig eller privat information (Bradfield 2007).

2.3.4. Accrual based earnings ctr. cash flows

I regnskabsfaglige kredse har det længe været diskuteret, hvordan en virksomheds fremtidige profit-skabelse bedst kan estimeres. Denne diskussion blev dog beriget væsentligt i 1994, hvor Dechow udgav sin undersøgelse af kvaliteten af *accounting earnings* set i forhold til *cash flows*. Dechow konkluderede, at overskud målt efter *accrual based accounting* var en bedre indikator for afkastet af en noteret virksomheds aktie, end virksomhedens *cash flows* (Dechow 1994). Denne teoretiske grundsætning udgør selve grundlaget for, at en virksomheds regnskabsmæssige resultat opfattes som en vigtig *performance measure* blandt regnskabsbrugere, og dermed også er et oplagt objekt for manipulation via EM.

3. Hvad er Earnings Management og er det et samfundsmæssigt problem?

Følgende afsnit 3, vil forsøge at besvare studiets første undersøgelsesspørgsmål, om hvad der konkret forstås ved begrebet "Earnings Management", og om forekomsten af EM er et samfundsmæssigt problem. Afsnittet vil først og fremmest klarlægge studiets og vores egen vurdering af hvad EM er, og herefter stille dette op overfor gængse økonomiske teorier for at vurdere, hvorvidt EM har en påvirkning i et større perspektiv.

3.1. Definition af Earnings Management

For at besvare studiets problemformulering er det nødvendigt at fastsætte hvad der ligger i begrebet EM. Gennem litteraturen har diverse forfattere defineret EM på forskellige måder, og der findes ikke en endegyldig definition, der er mere korrekt end andre.

Derfor vil der i studiets følgende afsnit blive gennemgået de mest fremtrædende forfatteres forståelse af begrebet, og ud fra deres definitioner blive udformet en definition som vil blive anvendt gennem analysen.

Formålet med at anvende flere forskellige definitioner til at skabe studiets egen definition er, at definitionen, der efterfølgende anvendes igennem studiet, favner så bredt som muligt. På denne måde minimeres risikoen for at udelukke eksisterende viden. Ulempen herved vil dog samtidig være, at den brede definition dækker mange forskellige artikler om forskellige emner, hvori EM måtte fremkomme. Der er her en risiko for misforståelse af begrebet, og anvendelse af subjektive konklusioner om begrebet, som stammer fra en anden kontekst. Yderligere er der en risiko for, at forskellige teoretikere kan have divergerende meninger om hvad begrebet indebærer. Det må derfor i hvert enkelt tilfælde vurderes hvordan kildernes interne styrkeforhold fastlægges.

Nedenfor er udarbejdet et skema, hvor de respektive forfatteres definition er kategoriseret i henholdsvis en positiv definition (grøn), en negativ definition (rød) samt en sammenfattende definition (blå). Opdelingen er lavet for at illustrere de forskellige aspekter i EM, og hvordan forfattere gennem tiden har haft vidt forskellige meninger om, hvad der ligger i begrebet.

Ved den positive definition forstås de forfattere, som mener at EM grundlæggende er gavnligt for alle parter. Den negative definition er modsætningsvist, hvor EM anvendes til at misrepræsentere information til skade for en eller flere parter, herunder forskellige regnskabsbrugere. Den sammenfattende definition tager højde for begge aspekter og inkluderer både nogle positive og negative elementer i dens definition. Denne må som udgangspunkt anses som den mest fyldestgørende, da den inddrager flere aspekter, og dermed dækker et større spektrum. Dog er det stadig interessant at inddrage flere sammenfattende definitioner i studiet for at undersøge, hvorvidt disse fokuserer på de samme elementer i deres respektive definitioner.

Forfatter(e)	Definition
Davidson, Stickney og Weil, 1987 (Citeret af Schipper, 1989, s. 92)	Defines managing earnings as "a process of taking deliberate steps within the constraints of generally accepted accounting principles to bring about a desired level of reported earnings.
Schipper, 1989	By "Earnings Management" I really mean "disclosure management" in the sense of a purposeful intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain (as opposed to, say, merely facilitating the neutral operation of the process).
Healy & Wahlen, 1999	Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers.
Ronen og Yaari, 2008	Earnings management is a collection of managerial decisions that result in not reporting the true short-term, value-maximizing earnings as known to management. Earnings management can be - Beneficial: it signals long-term value; - Pernicious: it conceals short- or long-term value; - Neutral: it reveals the short-term true performance. The managed earnings result from taking production/investment actions before earnings are realized, or making accounting choices that affect the earnings numbers and their interpretation after the true earnings are realized.
El Diri, 2018	Therefore, I define Earnings Management as the within GAAP management discretion over external financial reporting by abusing some contracting deficiencies, stakeholders' bounded rationalities, and information asymmetry in the market, through some economic decisions, a change in the accounting treatment, or other sophisticated methods. The purpose of management is to present earnings in a way different (up or down) from what is known to them to achieve private benefits while misleading the stakeholders; although such discretion may not always be harmful to them.

Kilde: Egen tilvirkning

3.1.1 Den “positive” definition

Accounting: The Language of Business, seventh edition - S. Davidson, C. Stickney og R. Weil, 1987.

I den eksisterende litteratur om EM og dennes definitioner er der et overtal af negative definitioner i forhold til positive definitioner, som disse blev klassificeret i ovenstående afsnit. Som det ses af Davidson et al's definition er der tale om bevidste handlinger indenfor de gængse regnskabsregler med henblik på at afgive et ønsket niveau af rapporteret indtjening.

Den positive betragtning på EM er et vigtigt element, som ofte overses. Det er ikke nødvendigvis alle parter der tilgodeses ved at udøve konservativ rapportering, uden at anvende mulighederne i de gældende regnskabsregler. Et eksempel kunne være investorer, som ikke nødvendigvis ønsker et så “højt” resultat som muligt, men derimod har interesse i en stabil indtjening over en længere årrække, for derigennem at få mest muligt ud af deres investering, sammenholdt med en periode med svingende resultater og større volatilitet i aktien.

En anden måde at anskue den positive definition på, er ved at anvende Beneishs perspektiver om EM. I hans artikel om EM fremsættes to perspektiver: Det opportunistiske perspektiv samt det informative perspektiv.

Det opportunistiske perspektiv indebærer at ledelsen forsøger at vildlede investorerne (kan sammenlignes med studiets “negative” definition), hvor det informative perspektiv indebærer at de ledelsesmæssige skøn anvendes som et middel for ledelsen til at afsløre deres personlige forventninger omkring selskabets fremtidige cash flow til selskabets investorer (Beneish 2001).

Beneish skriver yderligere, som det også blev nævnt ovenfor, at meget af det tidligere arbejde der er lavet omkring EM har baseret dets konklusioner på det opportunistiske perspektiv og har ikke testet det informative perspektiv i samme grad.

3.1.2 Den “negative” definition

Commentary on Earnings Management - Katherine Schipper, 1989.

Schippers litteraturstudie fra 1989 præsenterer en af de mest anvendte definitioner af EM igennem litteraturen. Definitionen fra Schipper stiller flere aspekter op i forhold til at definere begrebet. Først og fremmest anvendes betegnelsen “disclosure management”, altså en form for styring af hvad der offentliggøres. Dette beskrives yderligere som en målrettet intervention i den eksterne finansielle rapportering, med henblik på at opnå private gevinster frem for at holde en neutral position i processen.

Altså er der flere vigtige begreber under EM ifølge Schipper. 1) begrebet omhandler **ekstern** finansiell rapportering, 2) som bliver **styret** hen imod at, 3) opnå **private gevinster**, 4) fremfor at holde en **neutral** position, hvor det må antages at de omtalte gevinster ikke ville være opnået.

A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting - Paul M. Healy og James M. Wahlen, 1999. (Healy & Wahlen 1999)

Litteraturstudiet fra Healy og Wahlen, anvender ligeledes Schippers definition til at beskrive EM, med få undtagelser. Definitionerne ligner på sin vis hinanden, men har visse forskelligheder, der er værd at belyse. Begge skriver hvordan der aktivt ændres i den eksterne rapportering. Hvor Schipper skriver, at

dette primært gøres for at opnå private gevinster, har Healy og Wahlen derimod en anden forklaring. Ændringer i de rapporterede tal forklares med, at de enten anvendes til at vildlede nogle interessenter omkring selskabets underliggende økonomiske resultater eller anvendes til at påvirke eventuelle kontraktlige forpligtelser, som selskabet måtte have, som er baseret på de rapporterede regnskabstal.

Den store forskel på de to definitioner er altså, hvorvidt EM udøves med henblik på at skabe private gevinster eller for at vildlede interessenter og opfylde eventuelle kontraktlige forpligtelser.

3.1.3 Den “sammenfattende” definition

Som skrevet indledningsvist indeholder den sammenfattende definition både de negative og positive elementer, som er beskrevet ovenfor, og må derfor som udgangspunkt anses for at være mere fyldestgørende, end de enkeltstående definitioner. Det kan selvfølgelig diskuteres hvorvidt det at bringe flere elementer ind i definitionen gør den mere vag, i det begrebet i højere grad er konkretiseret i en kortere og præcis formulering.

Sammensætningen af begge elementer, er dog vigtig i henhold til forståelsen af EM, og hvordan begrebet forstås i gennem litteraturen.

Det er ofte den nyere litteratur der anvender en bredere definition af EM, og får inddraget både de negative og positive aspekter. Studiet vil ligeledes bestræbe sig på at opnå den mest fyldestgørende forståelse af EM, og derfor er det vigtigt at få inddraget både de positive og negative afledninger, der måtte være.

Earnings Management, Emerging Insights in Theory, Practice, and Research - Joshua Ronen og Varda Yaari, 2008.

Første del af Ronen og Yaaris definition indebærer mange af de samme forudsætninger, som også er beskrevet ovenfor. Heri fremgår det, at der er tale om en række ledelsesbeslutninger, som medfører, at den sande kortsigtede værdimaksimerende indtjening ikke afspejles i rapporteringen.

Anden del af definitionen adskiller sig fra både den positive og negative definition, ved at inddrage begge elementer. Her fremgår det at EM både kan være gavnlig, ødelæggende og neutral.

- Gavnligheden forklares med at anvendelsen af EM signalerer langsigtet værdi. Dette forklarer Ronen og Yaari ved at argumentere for, at det ikke er alt EM, der er misledende, men at det derimod kan hjælpe investorer til at gennemskue vedvarende indtjening fra engangshændelser: *“not all Earnings Management is misleading. Investors, for example, prefer to separate persistent earnings from one-time shocks. Firms that manage earnings in order to allow investors to better distinguish between the two components do not distort earnings. On the contrary, they enhance the informational value of their reported earnings”*.

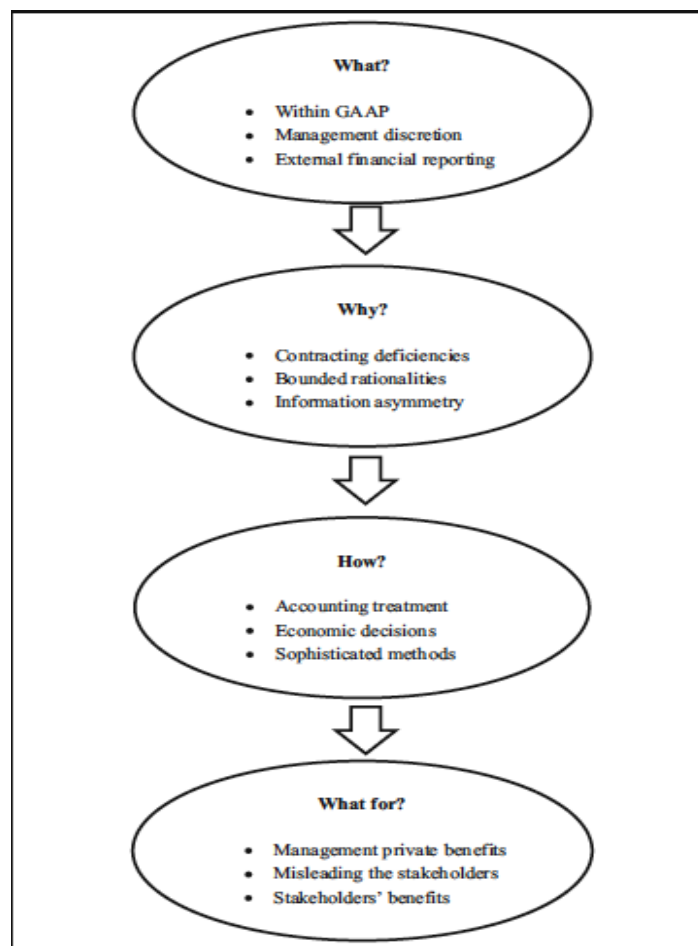
Dette stemmer ligeledes overens med den ovenstående positive definition, hvor både Davidson et al's tanker om, at investorernes ønske om stabil indtjening tilgodeses, samt Beneish's tanker om det informative perspektiv, hvor ledelsen har mulighed for, via EM, at vise deres personlige forventninger til selskabets fremtidige resultater.

- At EM kan være ødelæggende forklæres ved, at EM gør det muligt at skjule kort- og langsigtet værdi for investorer og andre interessenter.
Dette stemmer i høj grad overens med både Schipper og Healy & Wahls definitioner, hvor muligheden for at skjule information i høj grad var definitionernes hovedfokus.
- Neutraliteten ved EM ses i lyset af, at der på denne måde oplyses om den reelle kortsigtede indtjening.

Tredje del af definition lægger vægt på hvorledes EM udøves. Her fremgår det, at udøvelsen af EM sker ved at tage produktions- eller investeringshandlinger før indtjeningen er realiseret og dermed påvirke det samlede resultat. Dette er udtryk for reel EM. En anden måde at gøre det på er ved regnskabsmæssige valg (skøn, periodisering osv.), som påvirker indtjeningen efter at den reelle indtjening er opgjort.

Der er i studiet valgt at afgrænse fra de forskellige metoder til at udøve af EM (1.5 Afgrænsning), så dette er ikke noget der specifikt vil indgå i studiets definition.

Introduction to Earnings Management - Malek el Diri, 2018



Kilde: (El Diri 2018)

El Diris definition kan ifølge ovenstående model opdeles i fire stadier. 1) Først og fremmest er der tale om ledelseshandlinger inden for de gængse regnskabsregler, der påvirker den eksterne finansielle rap-

portering. 2) Baggrunden for dette er den informationsasymmetri, der findes mellem ledelsen og regnskabsinteressenter, hvor der kan være kontraktlige mangler eller investorerne kan være begrænset rationelle. 3) Dette udøves ved økonomiske beslutninger, et skifte i den regnskabsmæssige behandling eller ved hjælp af andre sofistikerede metoder, hvorpå den finansielle rapportering kan påvirkes. 4) Formålet med at lave ændringerne kan være ledelsens egne private interesser, som bedst tilgodeses ved at vildlede investorerne. Denne vildledning er dog ikke altid skadelig for investorerne. Igen ligner El Diris definition meget de ovenstående, og den får inkluderet de fleste elementer fra både den positive og negative definition. Det "nye" ved El Diris definition er især i punkt 2 og 3, hvor der først og fremmest præsenteres et grundlag for, hvordan der er opstået en mulighed for at udøve EM, da der optræder asymmetri mellem ledelsen og andre interessenter. Ledelsen vil uomtvisteligt altid have et større indblik i et selskabs finansielle præstationer, i forhold til eventuelle investorer og andre interessenter. Dette vil blive uddybet i studiets efterfølgende afsnit.

Et interessant element, som også adskiller sig fra de andre fremhævede definitioner, er at El Diris definerer EM, som handlinger der er "within GAAP". Altså bliver der i definitionen opstillet en grænse, hvor det ud fra ordlyden i definitionen må antages at hans definition af EM ikke omfatter deciderede besvigelser.

Ingen af de andre fremhævede definitioner omtaler hvorvidt EM kun er noget, der kan foregå indenfor de gældende regnskabsregler, eller om begrebet ligeledes omfatter besvigelser. Studiets efterfølgende afsnit, vil behandle denne problemstilling.

El Diris definition omfatter yderligere - kortfattet - hvordan EM konkret udøves, hvilket primært sker via økonomiske beslutninger eller ændringer i den regnskabsmæssige behandling. Den praktiske udøvelse af EM er ikke noget der vil blive uddybet yderligere i studiet, i henhold til studiets afgrænsning, afsnit 1.5.

3.2. Besvigelser kontra Earnings Management

Som fremhævet ved El Diris definition er en anden vigtig parameter, når begrebet EM skal defineres, hvor grænsen mellem EM og besvigelser går.

I henhold til studiets afgrænsning inden for ISAs rammer, vil det derfor være nærliggende at undersøge de gældende retningslinjer omkring besvigelser, som findes i ISA 240 "*Revisors ansvar vedrørende besvigelser ved revision af regnskaber*".

ISA 240 definerer besvigelser således:

"besvigelser – en bevidst handling udført af en eller flere personer blandt den daglige ledelse, den øverste ledelse, medarbejdere eller tredjeparter, der benytter vildledning til at opnå en uberettiget eller ulovlig fordel" (ISA 240. 11).

Hvis ovenstående besvigelserdefinition sammenholdes med hvad der hidtil er blevet belyst omkring EM, er de på mange punkter sammenlignelige. Begge har fokus på, at der er tale om bevidste handlinger fra ledelsens side, der på forskellig vis vildleder andre parter, for egen vindings skyld.

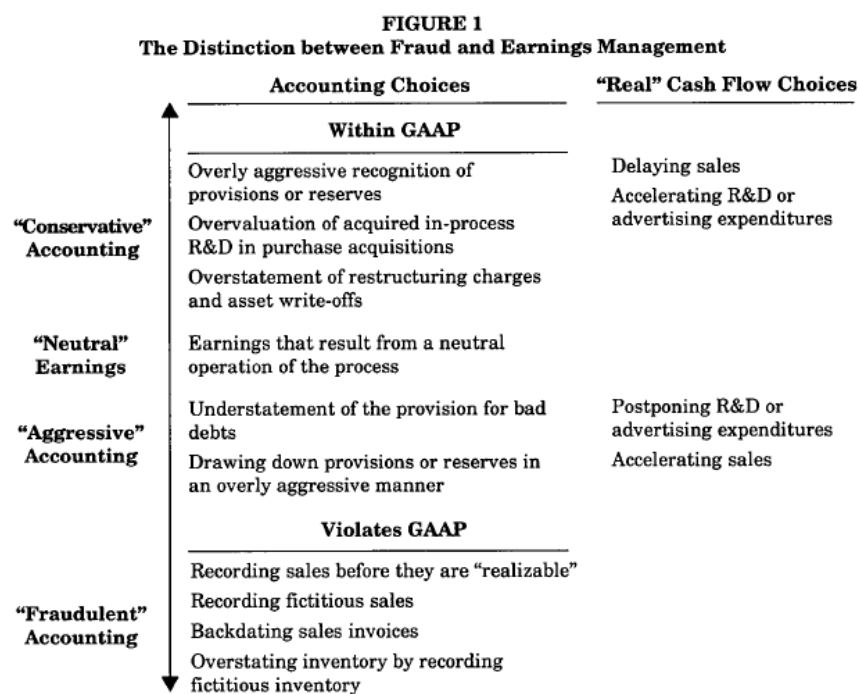
Besvigelser opdeles i ISA 240 mellem regnskabsmanipulation og misbrug af aktiver. Til studiets formål, vil det udelukkende være regnskabsmanipulation der er relevant at undersøge.

Besvigelser kendetegnet er yderligere uddybet i ISA 240. A1. Heri fremgår, at der kan foreligge incitament til at udøve besvigelser hvis eksterne parter sætter den daglige ledelse under pres, ved at skulle opnå et forventet indtjeningsmål.

Igen er der flere elementer, der stemmer overens med definitionerne for EM, hvor bl.a. ledelsens mulighed for at figurere et bestemt resultat, var grundlaget for udøvelsen af EM.

Da definitionerne lægger sig så tæt op af hinanden, er det derfor nødvendigt at etablere en grænse mellem hvornår der er tale om EM kontra besvigelser omfattet af ISA 240.

3.2.1. Dechow og Skinners model



Kilde: (Dechow & Skinner 2000)

Dechow og Skinner har i deres artikel "Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators" opstillet ovenstående model til at skildre grænsen mellem EM og besvigelser.

I artiklen tages der udgangspunkt i den amerikanske Securities and Exchange Commissions (SEC) udtalelser om EM, og hvordan dette skal forstås i et bredere perspektiv end egentlige besvigelser. Dechow og Skinner nævner som eksempel at ændringer, der specifikt overtræder de gældende regnskabs-

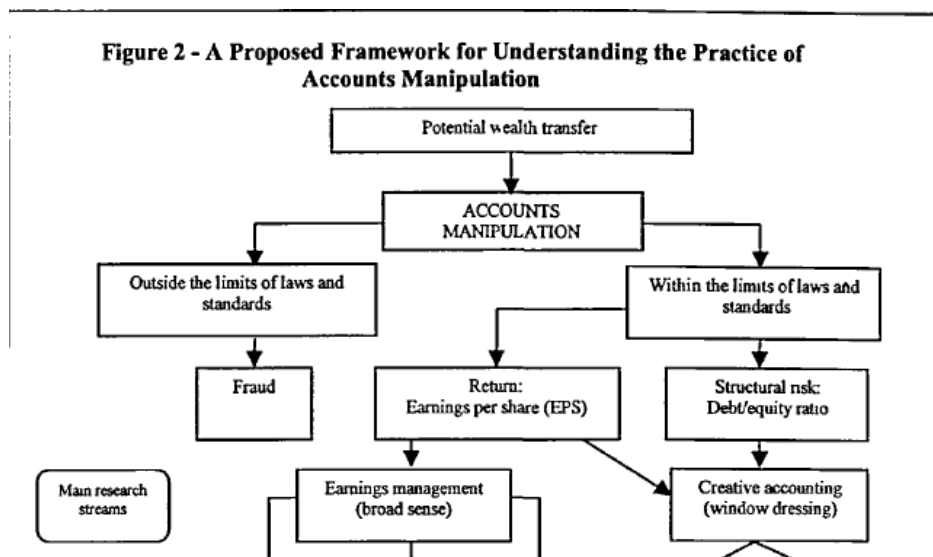
regler både kan anses som værende EM og en besvigelse, omend det også er muligt at ændringer kan klassificeres som EM, og samtidig holde sig inden for regnskabsreglerne.

En af hovedpunkterne med Dechow og Skinners model er at illustrere at der er en klar konceptuel sondring mellem svigagtig regnskabspraksis, hvor der er en klar hensigt om at bedrage og de vurderinger og skøn, som falder inden for de gældende regnskabsregler (Dechow & Skinner 2000).

Artiklen uddyber yderligere at ledelsens hensigt er det centrale element til at foretage vurderingen om, hvorvidt der er tale om besvigelser, EM eller blot normal udøvelse af regnskabsmæssige skøn. Specifikt kan sondringen mellem hvornår noget er EM eller normal udøvelse af regnskabsmæssige skøn være noget nær umuligt at skelne imellem, da det er svært at opstille et objektivi bevis for ledelsens hensigt med eventuelle skøn (Dechow & Skinner 2000).

I modellen har Dechow og Skinner angivet deres eget bud på handlinger som kan klassificeres som EM, både indenfor og i strid med regnskabsreglerne.

3.2.2. Stolowy og Bretons model



Kilde: (Stolowy & Breton 2004)

Ovenstående model fra Stolowy & Bretons litteraturstudie sætter skildringen mellem EM og besvigelser skarpere op, og viser ikke overlappet mellem de to, hvilket er sammenligneligt med El Diris definition, som blev gennemgået i studiets punkt 3.1.3 Den "sammenfattende" definition.

Af modellen fremgår, at EM altid befinder sig inden for grænserne af den regnskabsmæssige regulering, og dermed ikke kan anses som en besvigelse.

I henhold til studiet og problemformuleringen er det nødvendigt, for at kunne definere begrebet EM, at anvende den ovenstående diskussion omkring hvorledes EM både kan klassificeres som en besvigelse samt noget, der udøves inden for de gældende regnskabsregler.

Som det er påpeget ovenfor, er der divergens mellem teoretikere om hvorvidt EM er handlinger, der ligger inden for GAAP, eller et begreb der også omfatter ting uden for GAAP.

I studiet defineres EM som værende begge ting. Dette gøres fordi det i henhold til studiets problemformulering kunne være interessant at undersøge gældende lovgivning for både EM der, måtte være inden for de gældende retningslinjer for regnskabsmæssige skøn (ISA 540), samt de steder hvor handlingerne måtte anses som værende en besvigelse (ISA 240). Yderligere er EM så udefinerbart, at det må antages at der findes en gråzone mellem skøn og besvigelser.

3.3 Studiets definition af Earnings Management

I henhold til ovenstående afsnit, definerer studiet EM som følgende:

“Earnings Management er ledelsesbeslutninger, der har til henblik at ændre den eksterne finansielle rapportering. Disse ændringer er mulige grundet den informationsasymmetri, der er til stede mellem ledelsen og andre interessenter.

Ledelsens formål for udøvelsen af Earnings management kan både være begrundet i egne personlige interesser samt i selskabets interesse i at imødekomme eksterne parter forventninger.

Anvendelsen af Earnings Management kan både have positive og negative afledte konsekvenser”.

Den afsluttende del af den opstillede definition, omkring de afledte konsekvenser, strider på sin vis, med studiets problemformulering. I problemformuleringen antages det, at EM er en negativ værdi, og at der ønskes at undersøge, hvordan denne reduceres.

Studiets primære fokus, vil altså være på de negative effekter, og hvordan disse eventuelt kan formindskes ved anvendelsen af interne kontroller og ekstern revision. Det er dog vigtigt for forståelsen af EM, at begge dele belyses.

Da både de negative samt positive effekter er noget nært umulige at måle, er det svært at sige om den ene del er overrepræsenteret frem for den anden. Dette er et punkt i litteraturen, som ikke særligt godt belyst. Som det blev vist ovenfor, er der flere teoretikere der belyser de afledte effekter, og at disse både kan være positive og negative. Dog er der ikke lavet undersøgelser, der viser hvor stor en påvirkning disse effekter har.

I forlængelse heraf kunne det ligeledes være interessant at undersøge hvorvidt det er muligt at ændre muligheden for EM, og i så fald, hvordan dette ville påvirke de afledte konsekvenser. Er det muligt at minimere de negative effekter, uden at de positive samtidig påvirkes negativt?

3.4. Effekten af Earnings Management på markedet

Følgende afsnit har til formål at vurdere hvorvidt EM, som det blev defineret ovenfor, kan påvirke et marked og hvilken betydning denne påvirkning måtte have.

Til dette formål sammenholdes den allerede opnåede viden om EM med de økonomiske teorier om kapitalmarkeder, som kort er blevet introduceret i studiets teoriafsnit.

Teorierne der blev fremsat i teoriafsnittet omhandler det perfekte kapitalmarked samt teorien om markedsefficiens. Som skrevet tidligere er teorien om det perfekte kapitalmarked baseret på antagelsen om fire parametre for derigennem at nå frem til et benchmark. Betingelserne der anvendes til at opstille det perfekte kapitalmarked må anses som urealistiske, sammenholdt med virkelighedens kapitalmarkeder, men ved at tage udgangspunkt i det perfekte kapitalmarked, muliggøres betegnelsen af markedsefficiens. Dette grundet at det perfekte kapitalmarked giver “et billede” af den optimale situation, hvilket herefter kan anvendes som måleinstrument.

Selvom teorien om efficiente kapitalmarkeder divergerer fra teorien om det perfekte kapitalmarked, er de to tæt forbundne. Deres sammenhæng forklares ved, at hvis et marked er perfekt, vil de økonomiske kræfter på markedet øjeblikkeligt drive markedet mod markedsefficiens (Welch 2009).

Teorien om det efficiente kapitalmarked er udarbejdet ud fra de grundlæggende antagelser om, at alle aktører på et marked er profit- og nyttemaksimerende, som det er beskrevet i studiets teoriafsnit. Som tidligere skrevet består hypotesen om efficiente kapitalmarkeder af tre niveauer; et stærkt, semi-stærkt og svagt niveau.

I henhold til studiets definition ses det at EM er udøvelsen af ledelsesmæssige skøn, med det formål at påvirke den eksterne finansielle information. Denne information vil primært være årsrapporter, men kan også være halv års- og kvartalsrapporter samt anden finansiell information, der offentliggøres via børsmeddelelser og lign.

Hvis definitionen af EM sammenholdes med hypotesen om finansielle kapitalmarkeder, må det altså antages at efficiensgraden for det samlede marked påvirkes, da kurserne ikke vil reflektere al den historiske information (Bradfield 2007), da denne er påvirket af udøvelsen af EM.

Dog er dette ikke ensbetydende med at markederne underlagt ISA-baseret revision ikke er efficiente, men at det må antages at EM påvirker efficiensniveauet, da det ikke er den “reelle” information, som videregives, og at dette ifølge Eugene Famas hypotese kan påvirke den samlede markedsefficiens.

3.4.1. Asymmetrisk information

Som skrevet ovenfor omkring den efficiente markedshypotese, er det mængden af information, der er afgørende for om et marked kan klassificeres som svagt, semi-stærkt eller stærkt efficient. Information er altså det fundamentale element til brug for at bestemme et markeds efficiens.

Dette skaber en vis divergens sammenholdt med definitionen af EM, idet udøvelsen af EM, som beskrevet ovenfor, må antages at svække informationsniveauet da den information, der udgives kan have undergået ændringer efter ledelsens ønsker.

Dette er yderligere eksemplificeret ved hjælp af principal-agent-teorien, som kort er forklaret i studiets teoriafsnit. Teorien forklarer hvordan asymmetrisk information mellem parter, kan være hæmmende for et marked, idet markedet ikke opnår dets fulde potentiale.

“Agency is a relationship between two persons, or groups of persons. One person, called the principal, provides the resources for an enterprise and employs a second person, called the agent, to operate the enterprise...”

The problem of agency is that the agent might exploit the flexibility provided by the principal by administering the enterprise so as to favor his or her own interests rather than those of the principal” (Bradfield 2007)

Ovenstående citat illustrerer essensen i principal-agent-teorien og det forhold, der eksisterer mellem principalen og agenten. Som det også blev beskrevet ovenfor er denne asymmetri den grundlæggende årsag til, at der kan opstå markedsfejl på baggrund af de negative afledninger af EM-beslutninger. Asymmetrien mellem principal og agent medfører ifølge teorien situationer hvor agenten handler i egne interesser, hvor der hvis dette ikke var tilfældet, kunne være skabt en situation der ville være mere gunstig, set i et samfundsmæssigt perspektiv. Dette begreb går under flere betegnelser, såsom “adverse selection”, “winner’s curse” eller “lemon problem” efter Akerlofs berømte teori “Market for lemons” som kort blev introduceret i studiets teoriafsnit (Welch 2009).

Begrebet er, som det kort blev introduceret i studiets teoriafsnit, forklaret af Akerlof ved at anvende skildringen på et marked for brugte biler. Heri fremgår det at brugtbilsforhandleren (principalen) råder over langt større viden om bilernes stand og omkringliggende forhold, end køber (agenten) måtte have. Yderligere er det i brugtvognsforhandlerens interesse, at sælge brugte biler så dyrt som muligt, da det er her han opnår størst nytte. Dette kan ifølge Akerlof medføre at potentielle handler, der kunne være foretaget, ikke bliver fuldført, da køber kan have svært ved at gennemskue handlen, og om han køber bilen til en fair pris.

I henhold til studiets undersøgelsesspørgsmål, kan det her sammenlignes med at selskaberne ligesom brugtvognsforhandleren, har langt større viden, end investorer, eller andre interessenter måtte have, hvilket kan medføre at potentielle transaktioner, der kunne være foretaget, ikke bliver udført. EM giver ledelsen et værktøj til at udøve handlinger, der kan gøre det sværere for en regnskabsbruger at tyde det reelle billede, på samme måde som det kan være svært for en køber af brugte biler, at tyde om han er ved at lave en god handel.

3.4.2. Operationalisering af principal-agent-teorien

Følgende afsnit har til formål at konkretisere, og komme med eksempler på forhold, inden for studiets afgrænsning, hvor informationsasymmetrien optræder i forskellige principal-agent-forhold.

Nedenstående er oplistet en række eksempler. Oplistningen er ikke udtømmende, men er blot for at illustrere de mange forskellige forhold, der kan påvirkes på baggrund af EM.

I alle forholdene optræder ledelsen i selskaber som agenten, da det er ledelsen som råder over den fuldkomne information i selskabet, hvor andre der måtte have interesse i selskabet (principalerne) ikke har samme informationsniveau.

Nuværende ejere

De nuværende kapitalejere i et selskab har en interesse i, at deres investering skaber så højt et afkast som muligt. Som det er skrevet i studiets teoriafsnit anses alle parter som udgangspunkt som nyttemaksimerende. Selvfølgelig kan alle investorer ikke anses som havende lignende ønsker. Der kan være stor forskel på investorer i f. eks. risikovillighed, om man handler kort- eller langsigtet, om man er en aktiv eller passiv investor m.m.

Nogle investorer kan have et ønske om et så stort kortsigtet afkast som muligt, og kan altså derfor antages at ønske så højt et resultat som muligt. Ledelsen i selskabet kan ved anvendelsen af EM "styre" årets resultat imod hvad de selv finder fordelagtigt. Hermed kan de investorer, der ønsker et maksimalt kortsigtet afkast potentielt ikke nyttemaksimere, uden selv at være bevidste om dette.

Samtidig kan der være andre langsigtede investorer, som kunne antages at have ønsker om et stabilt positivt resultat over længere tid for at maksimere deres nytte. Disse har på samme måde som de kortsigtede investorer, ikke mulighed for selv at have overblik over, om deres investering bliver forvaltet efter deres ønsker.

Fælles for begge er at de grundet principal-agent-forholdet har risiko for, at de ikke får reflekteret deres investerings fulde værdi i markedskursen, hvis ledelsen har anvendt EM ud fra egne interesser.

Potentielle investorer

EM kan ligeledes give et forkert billede overfor nye investorer, der kan risikere at betale overpris for deres investering. Ligesom det blev beskrevet ovenfor, har ledelsen mulighed for at udøve EM til at fremme egne interesser. Ifølge teorien om asymmetrisk information, kan dette medføre at potentielle handler, der kunne have forekommet, ikke bliver iværksat, da nye investorer kan have svært ved at overskue, hvad det reelle billede af selskabet er eller have mistillid til ledelsens skøn over selskabets værdi.

Staten (SKAT)

Selskaber har en selskabsretlig forpligtelse, til at betale selskabsskat af alt skattepligtigt overskud.

I dette forhold kan anvendelsen af EM skabe et asymmetrisk forhold, idet ledelsen har mulighed for at påvirke hvor meget selskabet kommer til at betale i selskabsskat. Ledelsen har jf. definitionen af EM mulighed for, inden for lovens grænser, at udøve en regnskabsmæssige påvirkning, som kan medføre kontrol over den samlede skattebetaling. SKAT (herunder forstået staten) kan som principal potentielt få et lavere niveau af selskabsskat, hvis ledelsen i et selskab har påvirket resultatet ved hjælp af EM.

Mulige samarbejdspartnere

Meget lig hvad der er skrevet om potentielle investorer, kan mulige samarbejdspartnere, dette forstået som andre selskaber, personer eller lign. have svært ved at gennemskue selskabets reelle værdi. Igen kan den store grad af informationsasymmetri betyde at fælles fordelagtige aftaler ikke bliver iværksat, eller at én af parterne, går ind i et samarbejde på et falskt grundlag.

Banker og långivere

Banker og andre långivere baserer i høj grad udlån til selskaber, på finansielle resultater. Ledelsen i selskaber kan ved anvendelsen af EM, påvirke de finansielle resultater, til at imødekomme eventuelle krav fra långivere. Dette må på samme måde antages at kunne hæmme långiveres villighed til at yde lån eller have større skærpede krav, end hvad nødvendigt er.

Ovenstående er som skrevet en ikke udtømmende liste, der er lavet for at illustrere konkrete principal-agent-forhold, og hvordan EM kan påvirke disse.

3.4.3. Løsningen på principal-agent-problemet

En teoretisk løsning til forhold, hvor der optræder informations asymmetri, er givet af “the Revelation Principle”. Princippet er et teoretisk værktøj til at løse situationer hvor der findes et principal og agent forhold (Ronen & Yaari 2007).

Løsningen findes i at give ledelsen incitament til at videregive den reelle information til investorer. Dette gøres ved at sørge for, at de på denne måde opnår større nytte ved at rapportere den reelle information, da de herved undgår de eventuelle “straffe” der måtte være ved fejlrapporteringen af dårlige resultater. “The Revelation Principle” træder dog først i kraft, når følgende betingelser ikke er overtrådt:

1. Der må ikke findes høje kontraktomkostninger mellem ledelsen og investorerne.
2. Investorerne har “imperfect rationalities”, som gør dem ude af stand til at foretage nyttemaksimerende beslutninger.
3. Når der ikke findes et “management information system”, som er velkendt af investorerne, og hjælper dem til at forstå ledelsesbeslutninger.
4. Ledelsen må ikke finde det for omkostningsfuldt at kommunikere med investorerne, grundet pres fra en tredjepart. Dette værende lovgivere, konkurrenter eller skattemyndigheder.

(El Diri 2018).

El Diri skriver yderligere til de fire punkter, at de er baseret på tre større aspekter, af den generelle økonomiske teori; “contracting”, “bounded rationality” og “information asymmetry”. Studiet beskæftiger sig primært med asymmetrisk information, som det er beskrevet ovenfor. Derfor vil der i studiets næste afsnit, blive belyst om EM ville være et problem, hvis det i højere grad blev oplyst i rapporteringen. Dette lægger sig op ad pkt. 3 og 4, som primært beskæftiger sig med problemerne omkring asymmetrisk information.

3.4.4. Vil Earnings Management, være et problem hvis det var transparent?

Men hvad hvis udøvelsen af EM var klart tilkendegivet i årsrapporten? Et eksempel på dette, kunne være hvis det var et lovkrav, at alle ændringer i praksis og skøn skulle oplyses i noterne til regnskabet eller eventuelt i et særskilt afsnit. Ifølge The Revelation Principle, skal der jf. pkt. 3 findes et informa-

tionssystem, hvor igennem ledelsen kan videreformidle deres beslutninger, og hvor dette er let forståeligt for investorerne.

Dog skal dette informationssystem ikke være for omkostningsfuldt for ledelsen, da det herved vil stride med princippet pkt. 4, da ledelsen vil finde at det ikke er besværet værd, at informere igennem et sådant system.

Spørgsmålet om hvorvidt EM, og dermed forbundne problematikker, stadig ville forekomme, hvis den finansielle rapportering var mere transparent, bliver adresseret af Dechow og Skinner. Her bliver spørgsmålet om transparens og at give investorerne mulighed for at gennemskue og imødekomme ledelsens skøn belyst. (Dechow & Skinner 2000).

Bernard & Schipper har jf. Dechow og Skinner (2000, s. 241) stillet spørgsmålstejn ved, om man kan stole på investorernes evne til at løse eller afbøde misledende information i den finansielle rapportering. Heraf fremgår det at der er en divergerende holdning mellem praktikerer og lovgivere på den ene side, og teoretikere på den anden. Teoretikerne ser ikke EM som et problem, så længe det er let tilgængeligt og observerbart for markedsdeltagerne. Dette begrundes i, at så længe informationen er let tilgængelig og markedsdeltagerne er nogenlunde sofistikerede i deres tolkning af informationen, må det forventes at disse tager de nødvendige foranstaltninger, til at komme frem til det reelle finansielle resultat.

Omvendt menes der at lovgiverne (i studiet angivet som SEC) stadig vil se EM som problematisk, også selvom informationen er tilgængelig i en sådan grad, at investorerne har mulighed for at tilpasse sig (Dechow & Skinner 2000).

Dechow & Skinner skriver yderligere at der ikke kan ses bort fra at det oftest har størst betydning at nå sine benchmarks. Altså er der i langt højere grad fokus på årets resultat, frem for udviklingen i aktivmassen på balancen, som egentligt er det væsentligste i det formueorienterede paradigme. Altså stilles der spørgsmålstejn ved om investorerne overhovedet er i stand til at forstå den mere komplekse information, givet i årsrapportens noter (Dechow & Skinner 2000). Denne problemstilling vil blive belyst yderligere i studiets afsnit 4.2.2. Earnings Management - årsager, og 4.2. Er Earnings Management overhovedet relevant under det formueorienterede regnskabsparadigme?

3.5. Det samfundsmæssige perspektiv

For at vurdere hvorvidt EM er et samfundsmæssigt problem, er det nødvendigt først at redegøre for behovet for at have velfungerende kapitalmarkeder, og den finansielle rapportering der foregår under disse.

Kapitalmarkedets grundlæggende funktion er, at øge effektiviteten på et marked, således at aktører på markedet kan foretage intertemporale handler, som er gensidigt fordelagtige. Altså er det kapitalmarkedets funktion at minimere omkostningerne ved handler, for alle parter (Bradfield 2007).

Et middel til at øge effektiviteten på kapitalmarkedet, er gennem finansiell rapportering. I Stolowys og Bretttons litteraturstudie fra 2004, bliver dette beskrevet således: “ *According to classical economics, accounting information leads to better decisions, i.e. better resource allocation. Indeed, efficient allocation of resources is the ultimate goal of any economic system*” (Stolowy & Breton 2004). Altså er

den grundlæggende funktion for den finansielle rapportering, at opnå en så efficient allokering af ressourcer, som muligt.

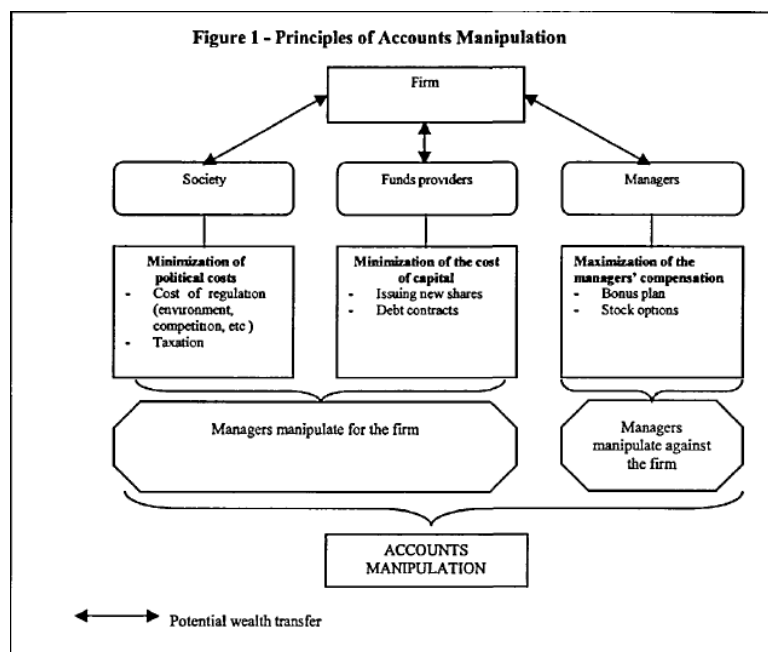
Stolowy & Bretton skriver yderligere, at hvis man følger denne logik, om at skabe en så efficient tilstand som muligt, må det samtidig betyde at manipulation med den finansielle rapportering kan føre til en suboptimal allokering, hvilket i sidste ende må betyde spild af ressourcer.

*“In short, manipulating accounts is misleading society as a whole, not just the shareholders”
(Stolowy & Breton 2004)*

Følgende afsnit vil undersøge nærmere hvorvidt EM kan skade ressourceallokeringen, og dermed have en negativ effekt på det samlede kapitalmarked, ergo have en negativ samfundsmæssig effekt.

3.5.1. Værdifordelingen i samfundet

Føromtalte litteraturstudie af Stolowy & Bretton har opstillet en model (nedenfor), til at illustrere den potentielle værdioverførsel til og fra selskaber fra henholdsvis; samfundet, investorer og ledelsen. Modellen viser hvordan regnskabsmanipulation kan påvirke den potentielle overførsel af værdier. Her ses det, på samme måde som EM blev defineret ovenfor, at ledelsen både kan manipulere på selskabets og på egne vegne.



Kilde: (Stolowy & Breton 2004)

Ovenstående model illustrerer både hvad der fundet frem til i studiets definition af EM, samt hypotesen om efficiente kapitalmarkeder og asymmetrisk information.

Den asymmetriske information gør det muligt for ledelsen at udøve EM, hvilket kan medføre at “potential wealth transfer” i sidste ende kan risikere at foregå på et ukorrekt grundlag, og dermed være manipuleret. Som følge heraf kan nogle aktører opnå en uberettiget fordel over andre. Ressourceallo-

keringen på samfundsniveau kan på denne baggrund blive skævvredet. Dette er samfundsmæssigt inefficiant i henhold til kapitalmarkedets og rapporteringens grundlæggende formål, som det blev beskrevet ovenfor.

3.6. Delkonklusion

EM er ovenfor blevet defineret ved at operationalisere forskellige teoretikers definition af begrebet og herefter anvende de centrale elementer til at skabe studiets egen definition af EM. Jf. definitionen er EM ledelsesbeslutninger omkring ændringen af den finansielle rapportering, hvilke kan aflede både positive og negative effekter. I henhold til studiets problemformulering, vil det primært være de negative effekter der fokuseres på, i den efterfølgende analyse.

De negative effekter, der kan opstå på baggrund af anvendelsen af EM, kan teoretisk anses som et samfundsmæssigt problem - omend det er noget nært umuligt at bevise omfanget. Der vil uundgåeligt være asymmetrisk information i forholdet mellem ledelsen i et selskab og andre interessenter. Denne asymmetri sammenholdt med ledelsens mulighed for at udøve EM, medfører at kapitalmarkedet må anses som værende negativt effektivt påvirket, jf. teorien om effektive kapitalmarkeder. Heri fremgår at kapitalmarkeder med et svagt efficiensniveau afspejler al historisk information. Tilstedeværelsen af EM på markedet strider med dette efficiensniveau, da det kan diskuteres hvorvidt det er den "reelle" information der afspejles af den finansielle rapportering, som ledelsen har udøvet EM på. Som konsekvens heraf må markedets aktørers "rationelle handlemåde" og markedets høje effektivitet betvivles.

Set i et samfundsmæssigt perspektiv betyder tilstedeværelsen af EM, at der højest sandsynligt kan forekomme værdimæssige tab for samfundet, grundet en ikke effektiv ressourceallokering. Det er kapitalmarkedets grundlæggende funktion at facilitere handler mellem parter, hvor den finansielle rapportering er et virkemiddel til at fremme disse. Eksistensen af EM strider grundlæggende med dette, da det gør den finansielle rapportering mindre troværdig, og kan i sidste ende medføre at den potentielle ressourceallokering mellem parter på markedet ikke opnår sit maksimale niveau. Dog skal det påpeges, at det er noget nært umuligt at påvise, i hvor høj grad EM påvirker efficiensen af kapitalmarkedet, og dermed den samfundsmæssige påvirkning.

4. Videnskabeligt beviste sammenhænge mellem interne kontroller/ekstern revision og Earnings Management.

Efter EM begrebsmæssigt er blevet foldet ud og nuanceret i foregående afsnit, påbegyndes nu det egentlige litteraturstudie af sammenhængen mellem EM og interne kontroller og ekstern revision. Som nævnt i metodeafsnittet ovenfor benyttes Ogawas og Malens fremgangsmåde, hvor kræfterne lægges i først at opnå en grundig og dybdegående forståelse for EM-litteraturen og derefter identificere sammenhænge og modstridende trends inden for denne.

4.1. Den historiske udvikling i Earnings Management-litteraturen

4.1.1. Begyndende interesse i 1980'erne

EM er beskrevet i den regnskabsfaglige litteratur igennem mange år. Indeværende studie må nødvendigvis også omfatte den tidlige litteratur om EM, såfremt det har relevans for studiets formål. Nogle af de tidlige videnskabelige artikler om EM stammer fra 1970'erne. Før dette tidspunkt er EM kun undersøgt i meget ringe grad. I 1980'erne bliver der offentliggjort flere artikler om emnet, og Schipper udgiver i 1989 artiklen "Commentary on Earnings Management", hvorfra Schippers definition af EM også er hentet (se afsnit ovenfor om de forskellige definitioner på EM). Schippers kommentar er den første "hjørnesten" i dette studie, da Schipper på meget fin vis gengiver, den på tidspunktet for udgivelsen, værende viden om EM. Siden da er der udkommet seks større litteraturstudier om EM, som indeværende studie også vender tilbage til nedenfor.

Schipper henviser til flere undersøgelser af EM, som er foretaget i løbet af 1980'erne, men er også meget skarp i målet og problematiserer den tidligere research. Schipper lægger i sin kritik vægt på, at:

- Tidligere udførte undersøgelser af EM er for uspecifikke, og konklusionerne er svage.
- Tidligere undersøgelsers metodevalg er meget forskellige, hvilket gør resultaterne svære at fortolke.
- Det er særdeles vanskeligt ud fra offentlig tilgængelig data at konstatere, om en virksomheds ledelse har udført EM.

Schippers kritik giver genklang helt frem til nutiden, hvor det er de samme problematikker, der knytter sig til den videnskabelige behandling i EM. Således fremhæver Healy og Wahlen (1999) også det paradoksale element, at EM netop bygger på, at en vis information kun besiddes af virksomhedens ledelse, og derfor ikke er offentlig tilgængelig. Det er derfor vanskeligt at konstatere forekomsten/frekvensen og det beløbsmæssige omfang af EM.

4.1.2. Stigende interesse i 1990'erne

Interessen for EM stiger i slutningen af 1990'erne, hvor den daværende formand for den amerikanske Securities and Exchange Commission (SEC), Arthur Lewitt, italesætter EM i sin tale "The Numbers Game". Talen blev fulgt op af politiske initiativer, og få år efter vedtages Sarbanes-Oxley Act i USA (2002), der bl.a. medførte strammere regulering af virksomhedernes interne kontroller - noget man allerede i 1990'erne vidste havde en sammenhæng med forekomsten af EM.

I 1999 udkommer Healy og Wahlers litteraturstudie af EM, som udgør den anden store hjørnesteen i dette studie. Healy og Wahlen undersøger hvilke regnskabsposter, der bliver anvendt til EM, forekomsten (frekvensen) og omfanget (beløbsmæssigt) af EM, samt om EM påvirker ressourceallokationen i samfundet, som også gennemgås ovenfor under studiets afsnit 3. Healy og Wahlers litteraturstudie vil løbende blive refereret, hvor det er relevant i det følgende.

Yderligere et litteraturstudie følger kort efter Healy og Wahlen: I år 2000 udkommer Dechow og Skinner med artiklen "Earnings Management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators" (2000). Dette er den tredje hjørnesteen i indeværende studie.

Dechow og Skinner henviser til Arthur Lewitt og standardsætterne, når de nævner at EM har fået "regulatory attention" (s. 236). Endvidere fremhæves paradokset, at EM problematiseres kraftigt af "practitioners" og standardsættere, men stadig er emnet lidet videnskabeligt undersøgt (s. 236). Dette paradoks er da også en væsentlig del af motivationen for at udføre indeværende studie, og paradokset lever stadig i skrivende stund, dog er EM naturligvis bedre teoretisk belyst nu.

4.1.3. Efter år 2000 - SOX Act og aftagende regnskabsmæssig Earnings Management

Vedtagelse af SOX efter gentagne regnskabsskandaler

Starten af 00'erne var i USA præget af store regnskabsmæssige skandaler som Enron (2001), Tyco International (2002) og WorldCom (2002). Flere akademikere refererer ligefrem til "the scandal period" fra 2000-2002 (Cohen et al. 2008, p.763). Disse skandaler, blandt flere andre, var en medvirkende årsag til, at kongressen i USA i år 2002 vedtog Sarbanes-Oxley Act (SOX), der strammede reguleringen af virksomheders interne kontrol, regnskabsaflæggelse, revisionens uafhængighed samt ledelsens ansvar for den regnskabsmæssige information (blandt flere andre elementer - her er kun gengivet de mest relevante for studiets problemfelt).

Interessant er det, at der ved søgning i Google Scholar kun fremkommer få studier, der undersøger indvirkningen af SOX på EM. Cohen, Dey og Lys udgiver i 2008 artiklen "Real and Accrual-based Earnings Management in the Pre- and Post- Sarbanes-Oxley Periods". Studiet undersøger direkte indvirkningen af SOX på forekomsten af EM, både i form af *reel* EM og *regnskabsmæssig* EM, som tidligere omtalt i afgrænsningen ([1.5 Afgrænsning](#)). Forfatterne er klare i målet, og konkluderer, at der vi-

ser sig en klar tendens til, at regnskabsmæssig EM tiltager op til SOX-vedtagelsen, og derefter aftager, samtidigt med at reel EM er noget mere hyppigt forekommende efter SOX-vedtagelsen. Dette betyder, at der med vedtagelsen af SOX er sket en substitution mellem regnskabsmæssig EM til fordel for reel EM. Dette er en interessant udvikling, fordi reel EM kan være suboptimal for virksomheden, der f.eks. beskærer sine omkostninger til R&D eller reklame, hvilket er skadende for virksomhedens værdiskabelse på langt sigt, for at blot at imødekomme et givent *earnings target*. Herfra kan igen krydsrefere- res tilbage til Arthur Lewitts tale “The Numbers Game”, der indeholder en direkte kritik af kulturen, hvori der fokuseres mere på at nå de kortsigtede indtjeningsbenchmarks end at skabe værdi på langt sigt. Regnskabsmæssige teorier om rationelle beslutningstagere, som f.eks. EMH, bliver kraftigt udfordret af denne type forskningsresultater.

Øvrige tendenser efter år 2000

Meisel har i 2014 lavet en større rubricering af studier inden for EM. Rubriceringen dækker artikler udgivet mellem 1985 og 2014. Perioden fra år 2000 og frem er ikke domineret af nogen egentlig trend inden for forskningen i EM, men to emner synes at optage flere akademikere post 2000:

1. Undersøgelser af sammenhænge mellem revisors uafhængighed samt revisors honorar (Kanagaretnam et al. 2010). Al empiri i Kanagaretnams studie er finansielle virksomheder og relaterer sig til tabshensættelser på udlån. Resultaterne er med andre ord meget specifikke og lader sig ikke uden videre generalisere til øvrige typer virksomheder, hvilket svækker studiets bevisstyrke.
2. Undersøgelser af reel EM undersøges hyppigere efter år 2000, hvilket er en naturlig konsekvens af substitutionen nævnt ovenfor, hvor flere virksomheder nu manipulerer deres indtjening via reelt mersalg eller tilbageholdenhed med omkostninger i en given periode, for at nå et givent indtjeningsbenchmark.

Foruden den øgede opmærksomhed på ovenstående to punkter, er undersøgelsesmetoderne anvendt i studierne videreudviklet og forbedret. Disse bliver udfoldet nedenfor i punkt 4.3.

4.2. Er Earnings Management overhovedet relevant under det formueorienterede regnskabsparadigme?

I tillæg til ovenstående overskrift kan stilles spørgsmålet: Hvorfor forekommer EM stadig under det formueorienterede regnskabsparadigme, hvor resultatet af virksomhedens aktiviteter burde spille en mindre rolle?

4.2.1. Hvorfor forekommer Earnings Management til stadighed?

EM - påvirkningen af en virksomheds resultat gennem påvirkning af regnskabsmæssige skøn - synes at have indtaget en paradoksal rolle siden det formueorienterede regnskabsparadigme har vundet indpas. Dette fordi resultatopgørelsen i det formueorienterede paradigme kun har en perifær rolle - det er

balancen, der er i fokus, og resultatopgørelsen er “bare” en residualpost som følge af værdireguleringerne af virksomhedens aktiver. Men hvorfor er der så fortsat så meget opmærksomhed omkring virksomheders bundlinje/resultat? At dømme ud fra den umiddelbare herskende diskurs blandt analytikere, dagspresse (eksempelvis dagbladet Børsen), er der fortsat fokus på virksomheders resultat, som skulle man tro at det stadig var det præstationsorienterede paradigme, der blev aflagt regnskab efter.

I forbindelse med litteratursøgning til dette studie, er der ikke dukket artikler op, som har italesat dette paradoks, hvilket er bemærkelsesværdigt. Omvendt er der en del akademikere, der centrerer deres arbejde omkring bevæggrundene for at en topledelse udfører EM. Hertil må nødvendigvis skeles, for at kunne vurdere, hvorfor EM til stadighed forekommer i en verden, hvor regnskabsregler, regnskabsprincipper og viden om langsigtet værdiskabelse efterhånden er så sofistikerede og udbredte, at EM burde være en overflødig og ligegyldig bestræbelse, der endda i nogle tilfælde kan skade virksomhedens langsigtede værdiskabelse (Cohen et al. 2008).

Det skal dog vise sig, at motivationen for dem, der udøver EM ikke kun ligger i at møde analytikeres forventninger - selvom dette også er en af de højest scorende årsager til at EM finder sted. Se f.eks. (Stolowy & Breton 2004), der fremhæver ledelsens vederlag som endnu en primær årsag til at EM forekommer. For at give læseren af dette studie et indtryk af de meget forskellige bevæggrunde for, at EM til stadighed forekommer, vil de mest normale årsager i det følgende blive præsenteret. Det vil vise sig, at EM også forekommer af mange andre årsager, end at tilfredsstille analytikeres forventninger.

4.2.2. Earnings Management - årsager.

Til brug for det følgende afsnit tages udgangspunkt i allerede eksisterende litteraturstudier, der har klarlagt netop disse årsager. Hertil er (Stolowy & Breton 2004) samt (Dechow & Skinner 2000) fremragende. Også det mindre litteraturstudie af Beneish (2001) er aktuelt at inddrage. Følgende er egen tilvirkning ud fra ovenstående litteraturstudier:

Årsag	Studie
Indkomstforøgende Earnings Management	
Debt covenants (låneaftaler)	(Dichev & Skinner 2001)
Ledelsens aflønning	(Holthausen et al. 1995) (Gaver et al. 1995) (Healy 1985)
Kapitaludvidelser	(Brealey et al. 1977) (Titman & Trueman 1986) (Teoh et al. 1998) (Rangan 1998)
Insider trading	(Beneish 1999a)
“Beating benchmarks”	(Hayn 1995) (Brown 1998) (Burgstahler & Eames 1998) m.fl. Se Dechow og Skinner (2000) for udtømmende liste på side 242.
Indkomstforringende Earnings Management	
Ledelsens fremtidige aflønning, når bonusmål for året er nået	(Gaver et al. 1995) (Holthausen et al. 1995)
“Cookie jar” reserves	(Beneish 1999a) (Nelson et al. 2000)
Big Bath accounting	(Healy 1985)
Skattebesparelser	(Stolowy & Breton 2004, p.19)

Kilde: Egen tilvirkning

Som det fremgår ovenfor, findes der adskillige varierende årsager til at EM kan forekomme, selv efter det formueorienterede regnskabsparadigme har vundet indpas i regnskabsaflæggelsen. Der er både den klassiske type EM, hvor indkomsten *forøges*, og modsætningsvist den mere konservative tilgang, hvor indkomsten *formindskes* (underforstået: med det formål, at “gemme” noget overskud til dårligere tider eller forringe virksomhedens værdi inden en management buy-out).

Det er meget vigtigt at bemærke, at tidligere research på området generelt er udfordret af den metodiske udfordring forbundet med at registrere EM. Det er derfor snarere hovedreglen end undtagelsen, at de videnskabelige undersøgelser af EM har svage konklusioner eller har svært generaliserbare resultater.

Bevisstyrke - svagt bevis for låneovenants og ledelsesaflønning

Ifølge Beneish (2001) er der svagt bevis for, at låneovenants og kapitaludvidelser tilskynder ledelser til at lave EM (s. 11). Beviset for, at ledelsen manipulerer med virksomhedens indkomst for at øge sin egen aflønning mener Beneish er svagt og ikke direkte generaliserbart ud fra de små stikprøvestørrelser, der er studeret (s. 11).

Endvidere mener Beneish, at den indkomstforringende EM (fx. cookie jar reserver) er dårligt dokumenteret og har brug for yderligere research.

Overraskende stor betydning af at nå sine benchmarks - ifølge Dechow og Skinner

Dechow og Skinner (2000) mener, at der er videnskabeligt bevis for, at der er "strong incentive" for en ledelse til at begå EM, for at indfri et simpelt indtjeningsbenchmark - hvilket er paradoksalt, fordi der findes andre bedre måder at estimere en virksomheds langsigtede værdi på. Dechow og Skinner mener simpelthen at analytikere og investorer er for nemme at narre. Følgende udsagn understreger dette (s. 244):

"The reactions suggest a world in which investors use simple heuristics to measure economic performance, implying that information processing cost are somehow 'high'".

Dechow og Skinner er af den opfattelse, at påvirkning af kapitalmarkedet er langt den mest betydningsfulde årsag til at der begås EM. Dermed mener de også, at låneovenants og ledelsesaflønning kun er sekundære årsager - men at de er blevet akademikernes "favoritter", da de er nemme at konstatere og forholde sig til i en analytisk kontekst. Påvirkningen af kapitalmarkedet er en mere diffus størrelse, og der er ikke en 1:1 påvirkning fra EM i samme grad, og dermed er det sværere at analysere sig frem til, hvad ledelsen reelt vinder ved at udøve EM. Dechow og Skinner kritiserer altså her den eksisterende viden om EM og de tidligere udførte undersøgelser, der har fokuseret for meget på at "plukke de lavthængende frugter" i form af de åbenlyse årsager til EM: låneovenants og ledelsesaflønning.

Dechow og Skinners kritik forekommer rimelig, i betragtning af styrken i det videnskabelige bevis fra undersøgelserne udført af Hayn (1995), Brown (1998) Burgstahler og Eames (1998) m.fl. Denne "nye linje" inden for EM-forskning giver en anden type statistisk videnskabeligt bevis end de tidligere undersøgelsesmetoder har gjort. De tidligere forskningsresultater kan dog ikke tilsidesættes af denne grund, og de tidlige studier af EM er lige så gyldige og relevante i dag som dengang: Topledelser i noterede virksomheder aflønnes stadig med store aktieprogrammer, og der er fortsat covenants på låneaf-taler - oplagte emner for manipulation.

4.2.3. Delkonklusion

For at besvare spørgsmålet - om EM stadig er aktuelt under det formueorienterede paradigme - er svaret ja. Videnskabelige undersøgelser viste allerede omkring årtusindeskiftet, at EM forekommer til stadighed grundet analytikeres og investorers ofte hårde og irrationelle adfærd, når en virksomhed misser et indtjeningsbenchmark med få procents afvigelse. At adfærden er *irrational* strider med gængs økonomisk teori, inklusive EMH (se teoriafsnit), om at investorer handler rationelt i et marked, hvor prisen på information er lav. Endvidere er adfærden modstridende med de grundlæggende principper i formueorienteret regnskabsaflæggelse, hvor balancen *burde* have analytikernes primære fokus, og resultatopgørelsen blot er en residual af værdireguleringerne i balancen. Det kan på denne baggrund diskuteres, om finansiel rapportering er nået et niveau, der er for teoretisk kompliceret, til at analytikere og investorer overhovedet finder det værdiskabende - som det videnskabelige bevis ovenfor indikerer, bliver den mangfoldige informationsstrøm nemlig ikke udnyttet optimalt til at vurdere virksomheders finansielle præstationer. Dette udnyttes af den regnskabsaflæggende part, der let kan påvirke analytikere og investorer gennem simpel regnskabsmæssig EM.

4.3. Metoder anvendt til videnskabelig undersøgelse af EM

At det er vanskeligt at konstatere EM, har dog ikke afholdt akademikerne fra at prøve, og i det følgende afsnit vil de mest populære metoder blive præsenteret. Formålet hermed er at undersøge det videnskabelige/metodiske grundlag for den eksisterende viden om EM, og dermed klarlægge bevisstyrken og om der evt. er rum for yderligere undersøgelse af EM med andre metoder.

Til brug for den følgende gennemgang tages udgangspunkt i de allerede udførte litteraturstudier af EM, hvori der allerede er foretaget en rubricering af den allerede eksisterende viden, fordelt på analysemetoder. Hertil er Stolowy og Breton (2004) velegnet.

Efter egen tilvirkning, kan research-metoderne til undersøgelse af EM deles op i fire overordnede kategorier:

1. Case studies - med få stikprøver, f.eks. (Beneish 1999b)
2. Specifikke accruals-modeller med mellemstore stikprøvestørrelser
3. Total accruals-model med mellemstore stikprøvestørrelser
4. Statistiske modeller: Overnormal forekomst af små overskud frem for små underskud - tolkes som udtryk for EM, da de ikke følger en normalfordeling. Store stikprøvestørrelser.

Ovenstående fire metoder gennemgås i de følgende fire afsnit.

4.3.1. Case studies

Denne ligefremme metode til undersøgelse af EM er på paradoksal vis kun anvendt af meget få akademikere. Et eksempel på anvendelse af metoden er Beneish (Beneish 1999b), der konkret undersøger virksomheder, der er blevet afsløret som "earnings manipulators". Dette gøres ved at gennemgå sel-

skabernes finansielle rapportering meget nøje og opstille en model for, hvordan manipulationen *kunne være opdaget*. Modellen ville have opdaget cirka halvdelen af de omfattede selskaber, inden det blev offentligt kendt, at de manipulerede med deres indtjening. Dette er en høj detektionsprocent i forhold til accruals-modellerne, som vi skal se nedenfor.

Modellen giver god bevisstyrke for de konkrete virksomheder, der undersøges. Detektionsprocenten er høj (ca. 50%).

Desværre er modellen ikke nem at generalisere til andre populationer af virksomheder pga. branche- og virksomhedsspecifikke karakteristika.

4.3.2. Specifikke accruals-modeller

Flere akademikere har undersøgt EM ved at centrere deres arbejde omkring en række regnskabsposter (reserver), der er almen accepterede som oplagte værktøjer til at manipulere indtjeningen. F.eks. hensættelse til tab på debitorer, tab på udlån og garantihensættelser. Fælles for alle disse er, at regnskabsposten er forbundet med ledelsens *regnskabsmæssige skøn*.

Den specifikke accruals-model blev hurtigt erstattet af total accruals-modellen, der var den fremherskende model til undersøgelse af EM fra 1991 og frem.

4.3.3. Total accruals-modeller

(Jones 1991) var den første, der opstillede en total accruals-model, som vandt bredt indpas i de akademiske kredse. I senere forskningsartikler refereres til modellen som “Jones-modellen”.

Den grundlæggende idé bag modellen er, at identificere, hvor stor en del af et en virksomheds *earnings*, der stammer fra accruals, ved først at sammenholde cashflow fra drift med *earnings* fra drift. Forskellen herimellem må stamme fra op- eller nedjustering af accruals. Udfordringen herefter er at fastlægge, hvad der er et “normalt” niveau for accruals - kaldet “non-discretionary accruals” - altså de accruals, der er direkte affødt af den driftsmæssige aktivitet, og tilsvarende afspejler en stigning eller et fald i aktiviteten, uden at det nødvendigvis er udtryk for EM, at den givne accrual bliver reguleret. Modsat står “discretionary accruals”, som er påvirket af ledelsens bias, i fastsættelsen af størrelsen - altså en skønmæssig accrual. Her er rum for påvirkning via regnskabsmæssige skøn, og en ændring i discretionary accruals tolkes i de fleste undersøgelser som et direkte udtryk for EM (Stolowy & Breton 2004, p.22). Jf. samme tolker flere af undersøgelserne også uforklarlige ændringer i non-discretionary accruals som et udtryk for EM, hvilket højner modellens effektivitet. I studiet anvendes fremadrettet termene “discretionary” og “-non-discretionary”, for at gengive det mest nøjagtige billede af den eksisterende viden på området.

Total accruals-modellerne har vist sig særligt populære til at undersøge store stikprøvestørrelser, og dermed kunne udtrykke en mening om en stor population af virksomheder. Til gengæld bliver modellen sat under pres, når modellens effektivitet bliver målt. I undersøgelsen udført af Dechow m.fl. i 1995 testes den bedste af fem Jones-modeller til kun at opdage 28% af de 32 firmaer, som SEC har dømt for at overdrive deres indtjening (Dechow et al. 1995). 28% er umiddelbart en lav detektionspro-

cent i forhold til de ca. 50% ved casestudier. Dette er både et udtryk for kompleksiteten forbundet med at detektere EM, men er samtidig med til at indikere, at de videnskabelige resultater i de pågældende studier *undervurderer* hvor mange virksomheder, der begår EM. Dermed må dette tolkes som et bevis for, at EM er mere udbredt end først antaget - dette vil yderligere blive underbygget af de statistiske modeller i næste afsnit.

4.3.4. Statistiske modeller

I sidste halvdel af 1990'erne blev en ny metode taget i brug til at detektere EM. Princippet går ud på, at der først opstilles en grundlæggende antagelse om, at en stor gruppe af virksomheders profit bør fordele sig efter en normalfordelingskurve. Dette er bare ikke tilfældet - det viser sig, at der forekommer et overnormalt stort antal af virksomheder med små overskud, end små underskud. Endvidere er der langt flere selskaber, der akkurat opfylder analytikerens forventninger, end der er selskaber, der lige akkurat *ikke* opfylder analytikerens forventninger. Resultaterne heraf tolkes som værende udtryk for EM (Dechow & Skinner 2000, p.243).

Styrken ved en sådan model er, at den kan bruges til at teste en hel population frem for blot stikprøver. Derved kan opnås en indikation af, hvor udbredt EM er i samfundet som helhed. Resultaterne er signifikante, omend de hviler på en række antagelser - bl.a. at afvigelsen fra normalfordelingen *kun* skyldes EM. Der kan selvfølgelig være andre årsager end EM, til at fordelingen ikke følger normalfordelingen. Bl.a. kan både reel EM og regnskabsmæssig EM være årsag til skævvridningen. Hvis der udelukkende er tale om reel EM, altså ændring i driftsaktiviteten for at nå et finansielt mål, vil det være omfattet af problemstillingen omtalt ovenfor, hvor en virksomhedsledelse træffer suboptimale beslutninger, blot for at imødegå analytikerens forventninger - på bekostning af virksomhedens langsigtede værdiskabelse.

4.3.5 Delkonklusion - metoder

De fire mest populære metoder til undersøgelse af EM er dermed klarlagt. Studier i perioden efter år 2000 og frem til nu er ikke domineret af en enkelt af retningerne. Der ses stadig artikler, der anvender en modificeret Jones-model, case-studier og statistiske modeller. Metoderne afhænger af pågældende undersøgelses formål - til de konkrete formål ses case-studiet ofte anvendt, og til de bredere undersøgelser anvendes *total accruals* eller statistiske modeller.

En generel svaghed ved alle metoderne er, at de ikke er gode til at undersøge årsagssammenhænge, men kun kan konstatere en korrelation mellem to fænomener - uden at forklare *hvorfor*.

4.4. Interne kontroller - eksisterende viden om sammenhængen med Earnings Management.

Ovenfor er det klarlagt, hvad EM er, og det er konstateret, at det er et samfundsmæssigt problem, når EM bliver udøvet. Endvidere er årsagerne til, at EM udøves blevet udfoldet, og metoderne hvormed EM traditionelt er blevet undersøgt er præsenteret.

I det følgende vil fokus være på, at undersøge hvilken allerede eksisterende viden, der findes om sammenhængen mellem EM og hhv. interne kontroller og ekstern revision. Der er indtil videre ikke konstateret nogle forhold, der indikerer, at motivationen til at udøve EM i fremtiden bliver mindre, hvorfor det er essentielt for lovgivere, revisorer og ikke mindst ledelsesorganerne selv, hvordan EM effektivt imødegås og reduceres så vidt muligt, for at sikre en pålidelig og nøjagtig finansiel rapporteringskultur.

Indledningsvist undersøges det videnskabelige bevis for, hvilke interne kontroller, der er effektive mhp. at imødegå EM, hvorefter ekstern revision behandles i afsnit 4.5.

4.4.1. COSO framework

“Interne kontroller” er et vidt begreb. Derfor anvendes en på forhånd defineret begrebsramme som “skelet” til det følgende arbejde. Den allerede eksisterende viden, der ikke passer nøjagtigt ind i COSO-frameworket, vil selvfølgelig alligevel blive taget i betragtning. COSO anvendes blot for at operere ud fra samme ståsted, og med en klar forståelse af, hvad interne kontroller som begreb dækker over.

Definition af interne kontroller

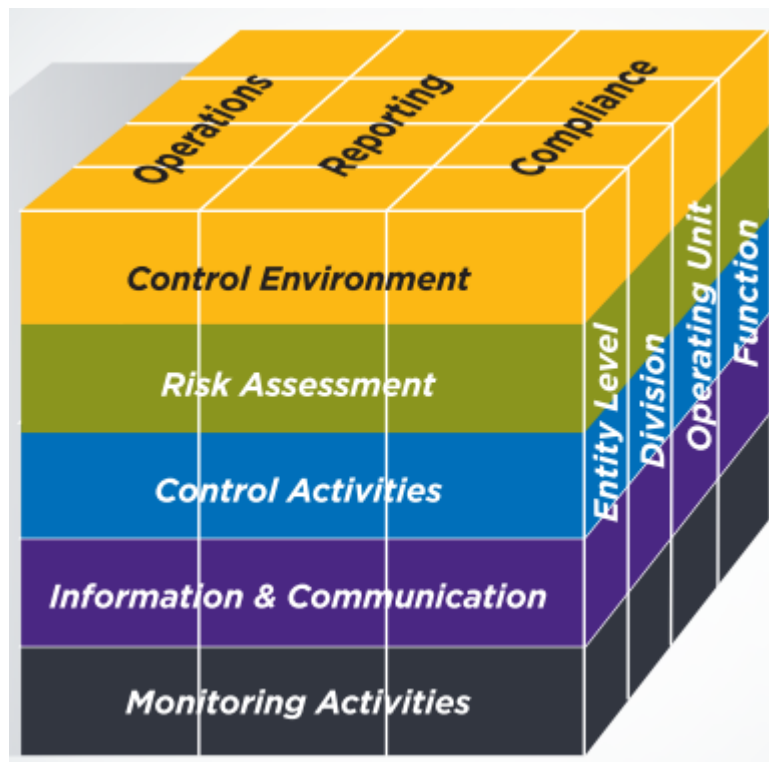
Ifølge (Eilifsen et al. 2014) er interne kontroller jf. COSO følgende:

“A system of internal control is designed and carried out by those charged with governance in the entity, management and other personnel to provide reasonable assurance about the achievement of the entity’s objectives in the following categories: (1) reliability, timeliness and transparency of internal and external, non-financial and financial reporting; (2) effectiveness and efficiency of operations, including safeguarding of assets; and (3) compliance with applicable laws and regulations.”

Særligt formål nr. 1 om ikke-finansiell og finansiell rapportering er værd at bemærke i relation til EM. Det er et direkte formål med interne kontroller jf. COSO, at skabe pålidelig og transparent rapportering, til tiden. Dette står i skarp kontrast til de effekter EM har på markedet og samfundet som sådan, som beskrevet i studiets afsnit 3 (definition af EM samt samfundsmæssige konsekvenser). En af de værste negative konsekvenser ved EM er påvirkningen af den finansielle rapporterings pålidelighed og dermed troværdighed, hvilket igen forringer muligheden for effektiv og rationel beslutningstagning på baggrund af informationen.

COSO's fem dimensioner

Ifølge COSO kan en virksomheds interne kontroller opdeles i 5 dimensioner, jf. nedenstående kube:



Kilde: www.COSO.org

De fem dimensioner, hvori ledelsen bør udøve interne kontroller er følgende:

1. Kontrolmiljø
2. Risikovurdering
3. Kontrolaktiviteter
4. Information og kommunikation
5. Overvågning

Som kuben også angiver, skal de interne kontrol-dimensioner gennemsyre både driften, rapporteringen og efterlevelsen af love og regulering på virksomhedsniveau og helt ned i den enkelte medarbejders funktion. I relation til EM forventes det, at det er i rapporteringsfasen, at de interne kontroller har den største betydning, da det ofte er her, der udøves regnskabsmæssige skøn eller træffes andre valg om regnskabspraksis mv.

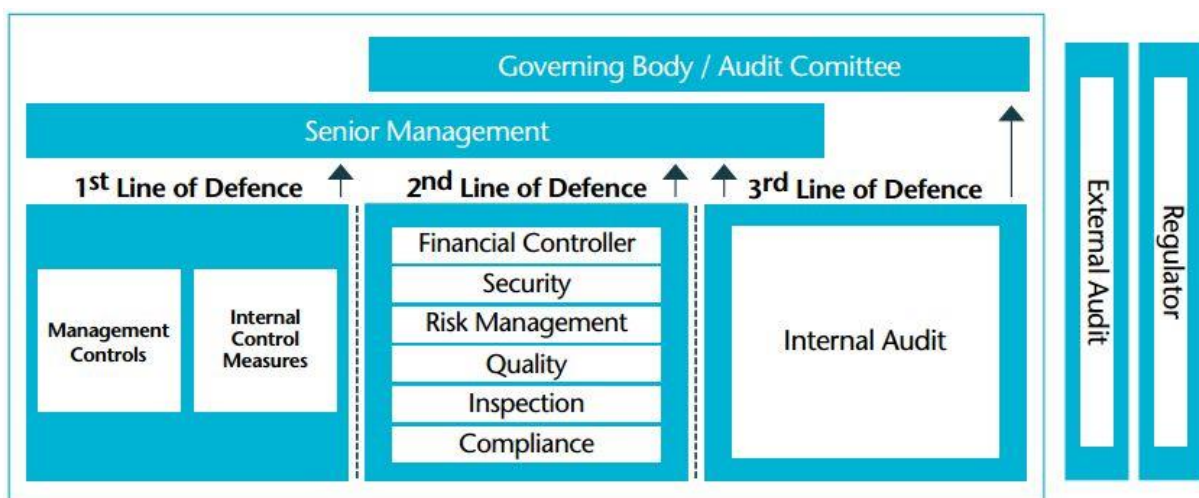
Mht. om der fokuseres på virksomhedsplan, divisionsplan eller afdelingsplan etc. opstår her et interessant forhold. EM kan nemlig opstå på flere forskellige niveauer i en organisation. Mellemedere kan på samme måde som topledelsen have incitament til at påvirke rapporteringen for divisionen/afdelingen/etc. opad. De eneste forudsætninger for, at der kan udøves EM er, at personen har et rapporteringsansvar og evnen til at påvirke den finansielle rapportering. For at undgå at misse et

benchmark eller underpræstere i forhold til andre forventninger, vælger nogle ledere derfor at påvirke den finansielle rapportering. Denne rapportering konsolideres derefter på et højere niveau, og danner i sidste ende grundlag for topledelsens afrapportering til offentligheden i form af den eksterne årsrapport/kvartalsregnskab. Med andre ord er den eksterne rapportering ikke bedre, end det interne grundlag hvorpå den er baseret.

For topledelsen er der ikke andre måder at undgå dette på, end ved at etablere tilstrækkelige interne kontroller til, at sådanne situationer undgås. Interne kontroller er derfor ikke kun relevante at optimere på et overordnet ledelsesniveau, men i høj grad også nedad i organisationen til den enkelte afdeling, der har indflydelse på rapporteringen i sidste ende.

4.4.2. Three lines of defense - governance of risk

Foruden COSO's framework, er endnu en populær model særligt anvendelig til at beskrive de interne kontrolforanstaltninger, der er iværksat eller bør iværksættes, for at minimere risici for en given virksomhed. Her er tale om "three lines of defense"-modellen, jf. diagrammet nedenfor:



Kilde: www.iaa.org.uk

Three lines of defense-modellen er en internationalt anerkendt model for opbygning af en virksomheds interne kontrolsystem:

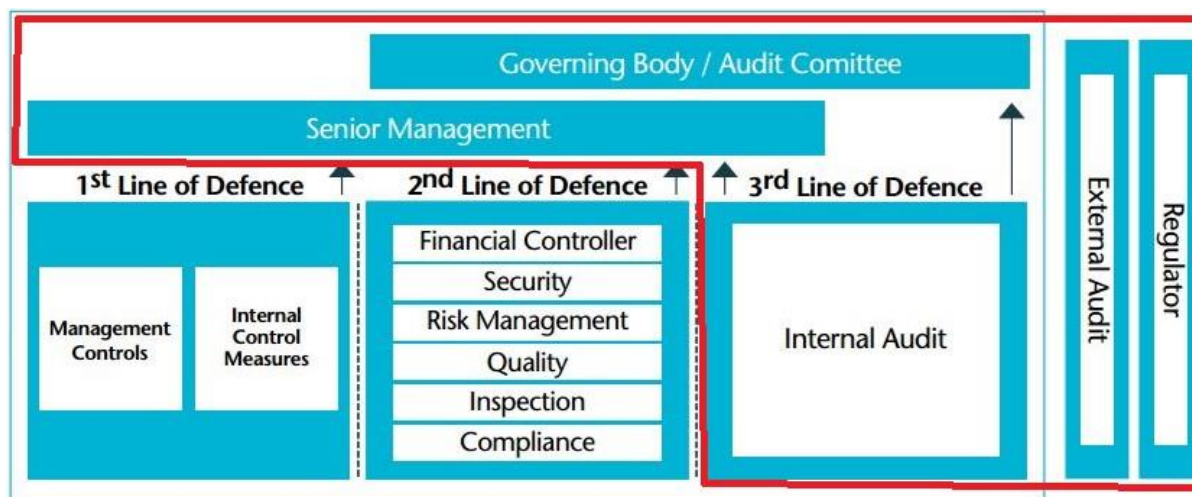
- 1st line of defence er selve ledelsens udøvelse af kontrol i form af ledelsesopsyn, kontrolprocedurer, ledelsens egen overvågning af interne kontroller, tone at the top etc. Alle fem dimensioner fra COSO-framework kan afspejles i 1st line of defence.
- 2nd line of defence er virksomhedens compliance-organ med specialister inden for de nødvendige discipliner, som f.eks. for et pengeinstitut kunne være overholdelse af hvidvaskregler, særlige regler for finansielle virksomheder m.m.
- 3rd line of defence er virksomhedens interne revisionsafdeling, der rapporterer direkte til virksomhedens bestyrelse og revisionsudvalg.

Uden for de tre lines of defence er yderligere et særskilt spor, som der er skrevet meget EM-litteratur om: Tilstedeværelsen af et revisionsudvalg og betydningen af dets karakteristika. Se f.eks. (Carcello et al. 2006) og (Klein 2002).

Litteraturen om interne kontroller og EM har i en lang årrække beskæftiget sig med 3rd line of defence i form af effekten af intern revision, se f.eks. (Prawitt et al. 2009) og (Beasley 1996). På trods af dette er der kun få udgivelser i løbet af den lange periode, der forsøger at måle sammenhængen mellem den interne revision og forekomsten af EM.

1st og 2nd line of defence er kun ringe beskrevet i litteraturen. En sandsynlig årsag til dette er, at information om virksomheders først og anden line of defence ikke er offentlig tilgængelig, og dermed svær at komme i besiddelse af for en analytiker. Oplysninger om intern revision og revisionsudvalg er derimod frit tilgængeligt, ofte i en virksomheds årsrapport.

Som følge heraf, er det nødvendigt at “scope” studiets fokus ind fra det noget brede begreb “interne kontroller” til at være virksomhedens 3rd line of defence og eventuelle revisionsudvalg. I tillæg hertil, er det under litteratursøgningen erfaret, at ledelsens karakteristika er et “hot topic” inden for EM-forskningen - altså ledelsens finansielle erfaring, sammensætning, eventuelle medejerskab, antal ledelsesmedlemmer etc. Ledelsens karakteristika har en tæt sammenknytning til virksomhedens interne kontroller, hvorfor disse også vil blive taget i betragtning i det følgende. Illustreret ved three lines of defence-modellen, er det altså kun områderne inden for den røde streg, der traditionelt har været undersøgt:



Kilde: www.iaa.org.uk, egen tilvirkning

At det ikke er muligt at undersøge det videnskabelige grundlag for de operationelle kontroller, bevirker, at COSO-frameworket må anskues ud fra et topledelses-perspektiv. Kontrolmiljø, risikovurderingsproces, kontrolaktiviteter etc. er lige så relevante for et revisionsudvalg og den interne revision, som for den daglige ledelse, og det vil derfor stadig være muligt at anvende begrebsrammen, selvom

det kun er virksomhedens øverste “lag”, der er tilstrækkeligt undersøgt i EM-forskningen, og der dermed findes videnskabeligt belæg for at drage konklusioner på baggrund af.

4.4.3. Eksisterende viden om interne kontroller og ledelsens sammensætning - overblik

Følgende afsnit vil skabe overblik over den eksisterende viden om følgende elementer af intern kontrol og ledelsessammensætning: (1) interne kontrolprocedurer, (2) bestyrelsens karakteristika, (3) revisionsudvalgets karakteristika, (4) direktionens køn, (5) udskiftninger i ledelsen, (6) intern revisions betydning, (7) ledelsens aflønningsform.

4.4.3.1. Interne kontrolprocedurer

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management internal control</i>	<i>658.000</i>	<i>Primært baseret på litteraturstudier</i>

Data om virksomheders interne kontrolsystemer er ikke tilgængelig for mange europæiske virksomheder, da der ikke er rapporteringskrav om interne kontroller. Undtagelsen herfra er Tyskland, Frankrig, Holland og Italien, der har SOX-lignende regelsæt, men egentlige rapporteringsforpligtelser findes ikke i samme grad, som i USA og Canada (C-SOX).

Amerikanske virksomheder udgør derimod et velegnet datasæt til at analysere virkningerne af interne kontrolprocedurer. Dette skyldes, at SOX 404 indeholder krav om, at virksomheder og deres revisorer skal rapportere om Internal Control on Financial Reporting (kaldet ICFR). Identificeres der *væsentlige* fejl i de interne kontroller, skal dette oplyses i den interne kontrolrapport (offentlig tilgængelig). Dette giver mulighed for at analytikere, kan sammenholde de øvrigt tilgængelige data om virksomhedens finansielle forhold med viden om virksomhedens eventuelle svagheder i dens interne kontroller.

(Doyle et al. 2007) har undersøgt sammenhængen mellem forekomsten af *material weaknesses* (væsentlige svagheder) i interne kontrolsystemer og forekomsten af EM. Doyle baserer sin undersøgelsesmetode på (Dechow & Dichev 2002), som anvender historiske cash flow data til at estimere *kvaliteten* af virksomhedens *accruals*. Dette gøres ud fra det teoretiske synspunkt, at *accruals*/periodeafgrænsningsposter kun er udtryk for en periodeforskydning af cash flow, og at en analytiker derfor retrospektivt kan vurdere, om en virksomhed har været god til at estimere sit fremtidige cash flow gennem foretagelse af nøjagtige periodiseringer. Modellens output er et nøgletal for “*accruals quality*”. Metoden performer jf. Dechow et al (2010) en tand bedre end den modificerede Jones-model, og metodisk vurderes denne derfor af høj kvalitet i forhold til den øvrige EM-litteratur. Doyle et al (2007) konkluderer, at virksomheder, der har rapporteret om væsentlige svagheder i ICFR (se definition lige ovenfor) også har lavere *earnings quality*. Endvidere ses der også sammenhæng med størrelsen af de skønsmæssige periodiseringer, der generelt er større, når der forekommer svagheder i intern kontrol.

Helt i tråd med dette har (Ashbaugh- Skaife et al. 2008) dokumenteret, at virksomheder der har rapporteret om forbedringer af deres interne kontrolsystem (hvilket også er et krav jf. SOX 404) tilsvarende viser en stigning i earnings quality.

På baggrund af Doyle et al (2007) og Ashbaugh-Skaife et al (2008) må der være tilstrækkeligt bevis for, at der er sammenhæng mellem kvaliteten af en virksomheds interne kontroller og forekomsten af EM. Beviserne er relativt stærke i forhold til øvrig EM-litteratur, da den cash flow-baserede model, som blev opfundet af Dechow og Dichev i 2002 generelt anses som værende af høj nøjagtighed. Problemet ved resultaterne er, at de ikke er specifikke omkring hvilke interne kontroller, der er sammenhæng med - udover at det er kontroller, der har en relation til regnskabsaflæggelsen. I henhold til COSO-modellen, er det altså inden for "reporting"-dimensionen, at der findes belæg for en sammenhæng med forekomsten af EM. Dette er ikke en overraskelse.

I relation til three lines of defence-modellen er dette noget af det eneste videnskabelige belæg, der findes for at udtale sig om effektiviteten af 1st og 2nd line of defence i relation til EM. Desværre tillader empirien ikke, at der kan skelnes mellem hhv. 1st og 2nd line of defence - de må ses som én intern kontrolinstans under det desværre meget brede begreb *ICFR*.

Ovenstående viden vurderes at være på grænsen til almen viden - det må dog samtidig konstateres, at yderligere research på dette område ville falde på et tørt sted, og kunne bidrage betydeligt til den eksisterende viden om EM. Metodisk ville dette skulle gribes an via casestudier med adgang til insider-data om virksomhedens kontrolmiljø. Dette ville koste på generaliserbarheden, men er alt andet lige det eneste sted problemstillingen kan gribes an.

4.4.3.2. Bestyrelsens karakteristika

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management board of directors</i>	<i>281.000</i>	<i>Primært baseret på litteraturstudier</i>

Bestyrelsen, forstået som virksomhedens øverste ledelsesorgan, er omdrejningspunktet for meget litteratur om EM. Dette er naturligt, da bestyrelsen i sidste ende påtegner det endelige regnskab, og dermed udøver det øverste lag af intern kontrol over virksomhedens regnskabsaflæggelsesproces. I tillæg hertil kommer det strukturelle pres i form af aktionærernes forventninger til de generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer: Bestyrelsen forvalter en magt, som er dem tildelt på baggrund af at være valgt personligt ind i virksomhedens ledelse. Som følge heraf opstår mange forskellige forventninger til bestyrelsens udøvelse af sin kompetence.

Regler for sammensætningen af kapitalselskabers bestyrelse afviger fra land til land afhængig af retspraksis og tradition mv. Alligevel er det muligt at drage nogle generelle konklusioner ud fra litteraturen på området.

Det altoverskyggende karaktertræk, der har været undersøgt ved bestyrelsens rolle, er i hvor høj grad bestyrelsens medlemmer er uafhængige af virksomheden, hinanden og af direktionen. Dechow et al (2010) henviser til flere studier, der har påvist en sammenhæng mellem antallet af uafhængige bestyrelsesmedlemmer (*outsiders*) og størrelsen af de skønsmæssige hensættelser (*discretionary accruals*), heriblandt (Beasley 1996), (Klein 2002) og (Vafeas 2005). Disse resultater er på én måde forståelige - og på den anden side også selvmodsigende. At uafhængighed af direktionen og selskabet i sig selv øger bestyrelsens skepsis er som forventet - der bliver ganske enkelt stillet spørgsmålstejn ved flere af direktionens skøn (forfatterens eget bud på en årsag). Omvendt er bestyrelsen i kraft af sin uafhængighed også mindre involveret i virksomhedens drift, og har dermed et ringere kendskab til både den nuværende drift og det fremtidige vækstpotentiale. Derfor ville man tro, at en uafhængig bestyrelse også har ringere mulighed for, at sikre at den finansielle rapportering på korrekt vis afspejler virksomhedens finansielle forhold. Det videnskabelige bevis fra Beasley, Klein og Vafeas jf. ovenstående tyder dog på, at den kontrollerende effekt fra en uafhængig bestyrelse bevirker, at regnskabsaflæggelsen bliver mere korrekt, og dermed "trumfer" et indgående kendskab til virksomheden.

Antallet af bestyrelsesmedlemmer har også været undersøgelsesobjekt for EM-forskere, f.eks. (Abdul Rahman et al. 2006), der har undersøgt sammenhænge på børsnoterede malaysiske selskaber. Her gør Rahman et al den interessante observation, at bestyrelsens størrelse har betydning for, om der forekommer EM eller ej. En større bestyrelse medfører mere EM og vice versa. Rahman begrundet dette i, at en mindre bestyrelse lettere kan udøve en tættere kontrol over direktionen, da det er lettere at koordinere, "hvem der gør hvad" (s. 799). Større bestyrelser har jf. Rahman i højere grad "deres eget liv" og interne konflikter etc., der fjerner fokus fra deres overvågende funktion. Endvidere er sandsynligheden for "*CEO dominance over board matters*" højere ved store bestyrelser jf. Rahman (s. 798) jf. (Jensen 1993) og (Lipton & Lorsch 1992).

Rahman et al (2006) undersøger også en række andre governance-parametre såsom bestyrelsens og revisionsudvalgets mødefrekvens, personsammenfald mellem CEO og bestyrelsesformand, bestyrelsesmedlemmers og revisionsudvalgsmedlemmers finansielle baggrund, og finder her intet bevis for en sammenhæng med forekomsten af EM. Disse resultater er modstridende med resultaterne fra (Beasley 1996), (Klein 2002) og (Vafeas 2005) angivet ovenfor. Der må derfor stilles spørgsmålstejn ved Rahmans studies generaliserbarhed mht. betydningen af bestyrelsens størrelse. Studiet undersøger tilmed malaysiske virksomheder, hvilket kan være årsag til at studiet er en "outlier".

4.4.3.3. Revisionsudvalgets karakteristika

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management audit committee</i>	<i>130.000</i>	<i>Primært baseret på litteraturstudier</i>

Revisionsudvalget (engelsk: *Audit Committee*) har til opgave at udøve kontrol over regnskabsaflæggesprocessen, virksomhedens interne kontroller samt den interne og eksterne revisor. Revisionsudvalget styrker derved *ICFR* som nævnt ovenfor.

Reglerne om revisionsudvalg er hjemlet i EU direktiv nr. 2006/43/EF, som ændret senest ved EU direktiv nr. 2014/56/EU (herefter blot "direktivet"), og der er særligt tre parametre, som har været underlagt nærmere undersøgelse i det akademiske miljø: (1) Krav om antal uafhængige medlemmer, (2) hvilke krav der stilles til medlemmernes finansielle baggrund og (3) revisionsudvalgets mødefrekvens.

Revisionsudvalget har været omdrejningspunkt for megen EM-forskning, særligt efter SOX, hvor der i USA blev øget fokus på udvalgets ansvar for en retvisende finansiell rapportering.

Ad 1. Uafhængighed i revisionsudvalget

Klein (2002), Vafeas (2005), (Be´dard et al. 2004) og (Xie et al. 2002) har undersøgt revisionsudvalgets karakteristika med enslydende resultater. Et udvalg bestående af mere end 50% *outsiders* (uafhængige af virksomheden) er at foretrække, da der er en signifikant sammenhæng med forekomsten af EM, målt via anormale *accruals*. Klein fremhæver dog en interessant pointe: Ved 100% uafhængige revisionsudvalg ses der ikke en yderligere reduktion i forekomsten af EM, hvilket tyder på, at den optimale andel af uafhængige udvalgsmedlemmer ligger mellem over 50%, men under 100%. Som en kort sidebemærkning, ville et revisionsudvalg med 100% uafhængige medlemmer antage formen af en eksternt revisionspart, der ikke kan drage nytte af insiderviden fra virksomheden i dets overvågning af interne kontroller mv. Derfor virker Kleins konklusion plausibel.

På den anden side opnår Bedard et al (2004) et andet resultat, hvor de netop finder belæg for, at et rent uafhængigt udvalg er at foretrække - i tråd med SOX kravet om 100% uafhængighed i revisionsudvalget for store amerikanske børsnoterede virksomheder. Denne nuance er altså fortsat op til debat.

Ad 2. Medlemmernes baggrund

SOX indeholder krav om at mindst ét medlem af revisionsudvalget skal have finansiell erfaring, defineret ved en række mulige kompetencer (ikke dette studies fokus). Som følge heraf er der udført en række undersøgelser af effekten af at have denne *Audit Committee Financial Expert* (ACFE) med i udvalget. (Carcello et al. 2006) kan konstatere, at tilstedeværelsen af en ACFE reducerer EM, hvis governance-miljø i øvrigt er svagt. Governance miljøet er karakteriseret ud fra en kombination af bestyrelsens og revisionsudvalgets størrelse og uafhængighed samt typen af ejerskab (hvor institutionelt ejerskab trækker op). Carcello et al konstaterer, at hvis governance-miljøet er stærkt, har det ingen effekt at have en ACFE med i udvalget - EM er altså i disse virksomheder allerede reduceret som følge af øvrig governance. Carcello et al ser dette som en vigtig motivation for fortsat at have valgfrihed med hen-

syn til, hvordan en virksomhed sammensætter sit governance-miljø. Samtidig er det vigtigt fortsat at have krav om, at have en ACFE, da denne fungerer som *safeguard* i tilfælde af et i øvrigt svagt governance miljø.

Bedard et al (2004) gør en anden interessant observation: Der findes i deres studie ingen sammenhæng mellem forekomsten af EM og revisionsudvalgets medlemmers baggrund. Her er det vigtigt at pointere, at der ikke er tale om ACFE'en men de menige medlemmers baggrund. *Firm specific expertise* er dermed ikke, jf. Bedard et al, et absolut must i relation til bekæmpelse af EM. Branchespecifik ekspertise kan dog åbenlyst have andre positive effekter, f.eks. bedre forståelse for virksomhedens forretningsmæssige situation og identifikation af driftsrisici, som udenforstående ikke på samme måde ville opdage.

Ad 3. Mødefrekvens

Mødefrekvensen i bestyrelsen og revisionsudvalget er af flere forfattere konstateret som værende sammenhængende med forekomsten af EM. Ikke dermed forstået, at der er konstateret et kausalforhold, men blot en sammenhæng. Forfatterne er dog en smule uenige om, hvorvidt mødefrekvensen kan tillægges nogen betydning. (Xie et al. 2002) påviser en sammenhæng, således at hyppigere mødefrekvens hænger sammen med lavere forekomst af EM. Dette understøttes af (Farber 2005), der opnår samme resultat. Farbers fokus er dog deciderede *fraud firms* og ikke EM som sådan. Bedard et al (2004) finder i deres studie ingen sammenhæng mellem mødefrekvens og EM.

Det er derfor et omdiskuteret område som, med stor sandsynlighed, ligner de øvrige governance-elementer, forstået på den måde, at det ikke er et enkelt element, der afgør om en ledelse har spillerum til at udøve EM - det er den samlede sum af governance-mekanismerne, der i sidste ende betyder noget.

4.4.3.4. Ledelsens køn

Én enkelt undersøgelse af kønnets betydning i forhold til EM er foretaget. Konklusionen er, at kvindelige CFO'er har en tendens til at være mere konservative i deres regnskabsaflæggelse end deres mandlige modparter (Peni & Vähämaa 2010). Det vurderes, at der skal mere forskning til på dette område, før valide konklusioner kan drages om kønnets betydning.

4.4.3.5. Udskiftninger i ledelsen

Ovenfor i afsnit 4.2.2. Earnings Management - årsager, er "big bath accounting" nævnt som en mulig årsag til, at EM udøves af en tiltrædende ledelse. Ved en aftrædende ledelse, tages andre kneb dog ofte i brug, som vi skal se nedenfor.

Tiltrædende ledelse:

(Pourciau 1993) har undersøgt EM i relation til *nonroutine management changes*. Konklusionen er, at der kan observeres en stigning i *discretionary accruals* i året, hvor ledelsen tiltræder, med henblik på at øge resultatet i det efterfølgende år (hvor hensættelsen tilbageføres med positiv resultateffekt). Motivationen bag denne *big bath-manœuvre* er, at vise en positiv indtjeningsfremgang i den nye CEO's første hele år i virksomheden. Pourciaus resultater er understøttet af både (Moore 1973) og (Geiger & North 2006), der når samme konklusion. Denne type EM er neutral set over en længere periode, men bevirker en periodeforskydning i mellem de to første år, hvori den nye ledelse er tiltrådt. Effekten bliver derfor et unøjagtigt billede af virksomhedens indtjening og aktivitet, som kan medføre, at virksomhedens interessenter træffer beslutninger på et falsk grundlag. Fejlen i årsrapporten er derfor væsentligt jf. gængs revisionsteori.

Aftrædende ledelse:

På samme vis, som der viser sig en række tendenser ved en tiltrædende ledelse, er der også en række tendenser i perioden op til en ledelse fratræder. (Dechow & Sloan 1991) konkluderer, at fratrædende ledere har en tendens til at beskære omkostninger til R&D i perioden lige inden op til deres fratrædelse. Denne disposition medfører på kort sigt en reduktion i omkostningsniveauet, der medfører en resultatforøgelse. Dette er dog problematisk, da virksomhedens langsigtede værdiskabelse ofte er afhængig af omkostninger brugt på R&D. Dette hører reelt ikke under termen *regnskabsmæssig* EM, men er nærmere en form for *reel* EM. Dermed ligger problemstillingen ikke inden for dette studies scope, selvom det kan diskuteres, hvorvidt det er fornuftigt at R&D beskæres set i et langsigtet perspektiv - dette er en driftsøkonomisk diskussion.

Om der udføres *regnskabsmæssig* EM i perioden op til en leders fratrædelse er også undersøgt i Pourciaus studie, og her findes intet belæg for, at der udøves EM gennem anormale accruals. Det er derfor situationen, hvor en ny leder tiltræder, der er den mest interessante i relation til EM.

Svagheder ved resultaterne om ledelsesudskiftning:

Det videnskabelige bevis for EM-effekterne af en tiltrædende ledelse er solide, men der er større usikkerhed forbundet med konklusionerne om den aftrædende ledelse. Jf. Dechow et al (2010) skyldes dette usikkerheden forbundet med at vurdere, hvornår en nuværende leder forventer at fratræde. Længden på perioden op til en fratrædelse er derfor svær at definere, hvilket er vigtigt, da det er denne periodes finansielle resultater, der skal korreleres med ledelsens intention om at forlade virksomheden. Selvom Pourciaus studie ikke påviser forekomsten af anormale accruals inden en leders fratrædelse, kan det ikke udelukkes, at der alligevel er en sammenhæng.

4.4.3.6. Intern revision

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management internal audit</i>	<i>144.000</i>	<i>Kun ét relevant studie. Udvalgt.</i>

Intern revision er på paradoks vis et område, der kun er meget ringe undersøgt og beskrevet i litteraturen om EM. Ifølge three lines of defence-modellen beskrevet ovenfor i afsnit 4.4.2. er intern revision, som virksomhedens 3rd line of defence, et oplagt mål for undersøgelse, fordi data om den interne revision er lettere tilgængelig end data om 1st og 2nd line of defence. Alligevel har kun ét større studie undersøgt betydningen af den interne revisions kvalitet i relation til EM: (Prawitt et al. 2009). Ifølge Prawitt et al skyldes den manglende fokus på området, at der ikke har været tilstrækkelig data til rådighed, til at lave en meningsfuld undersøgelse af sammenhængene før år 2009 (s. 1258). Tidligere undersøgelser, f.eks. (Davidson et al. 2005) har kun kunnet konstatere, hvorvidt en virksomhed havde en intern revisionsafdeling eller ej, og har ikke kunnet nå frem til valide konklusioner om sammenhængen til EM.

Prawitt et al benytter derimod et datasæt fra *Chartered Institute of Internal Auditors* (IIA), der tillader en mere sofistikeret approach. I studiet anvender Prawitt et al den amerikanske revisionsstandard *SAS no. 65* til at vurdere den interne revisions kvalitet ud fra IIA's datasæt. Til information, er kravene til den eksterne revisors vurdering af den interne revisionsfunktion i *SAS no. 65* stort set overensstemmende med de tilsvarende krav i ISA 610, hvorfor studiet også er relevant og validt for europæiske virksomheder.

Konklusionen i studiet er klar: Der er en negativ sammenhæng mellem den interne revisions *kvalitet* og forekomsten af EM. Studiets reliabilitet understøttes af, at sammenhængen er testet via både den modificerede Jones model (total accruals) og den statistiske model, hvor realiserede resultater holdes op i mod forventede resultater. I Jones-modellen er mindre absolut værdi af accruals en indikation på mindre forekomst af EM. I den statistiske model tolkes en større andel af "near-misses" i forhold til analytikerens forventninger, som værende et udtryk for *mindre* forekomst af EM, forstået på den måde, at virksomhederne ikke har påvirket *earnings* for at opnå et forventet resultat.

Der er altså korrelation mellem kvaliteten af den interne revision og forekomsten af EM. Kvaliteten er dog en kompleks størrelse, som i det følgende afsnit vil blive udfoldet.

Karakteristika for “god kvalitet” i den interne revision:

For at drage nytte af Prawitt et al's resultater, er det interessant at se på, hvilke karakteristika en intern revisionsafdeling af god kvalitet besidder. På baggrund af SAS no. 65 er disse jf. Prawitt et (s. 1259):

1. Medarbejdernes kompetence, målt gennem følgende parametre:
 - a. Medarbejdernes erfaring inden for internt revisionsarbejde.
 - b. Medarbejdernes certifikationsgrad (andelen af statsautoriserede revisorer).
 - c. Medarbejdernes årlige uddannelsesmængde/træning.
2. Afdelingens objektivitet - afhænger af, om chefen for den interne revision rapporterer til revisionsudvalget (høj objektivitet) eller til ledelsen (lav objektivitet).
3. Tid anvendt på at udføre finansiell revision
4. Afdelingens størrelse målt i forhold til gennemsnittet.

Særligt punkt nr. 2 - Objektivitet - er forbundet med en høj grad af skøn. Rapporteringsansvar opad i hierarkiet virker dog alt andet lige, som en fornuftig måde at vurdere, hvorvidt intern revision ses som en del af ledelsens sekretariat (rapporteringsansvar til ledelsen) eller en reel overvågnings- eller kontrolinstans. Prawitt et al gisner om en række årsagssammenhænge på dette område (s. 1261), bl.a. at en uafhængig intern revisionsafdeling lettere kan “styres væk” fra mere følsomme områder af den finansielle rapportering, hvor accruals bliver manipuleret, for at påvirke resultatet. En mere objektiv intern revision har altså større mulighed for både at opdage, men også rapportere, indikationer på EM.

Ovenstående viden kan i høj grad bidrage til forståelsen for den interne revisions effekt på forekomsten af EM, og Prawitt et al's undersøgelse er en god understøttelse af den nuværende regulering af revisors virke (i form af SAS no. 65 eller ISA 610), hvor revisor skal vurdere den interne revisionsafdelings kompetence og objektivitet (ISA 610.13).

Mængden af viden på området er dog usædvanlig lille, da der kun er udført ét studie på området efter det nye datasæt er blevet tilgængeligt. Det må derfor også fremhæves, at yderligere research på området, ville være kærkommen. Denne research skulle, for at kunne bibringe ny viden, gerne fokusere på årsagssammenhænge fremfor karakteristika, hvilket er gældende for næsten al EM-forskning. Tidlige undersøgelser er gode til at gennemskue sammenhænge mellem forskellige fænomener, men den grundlæggende forståelse for, *hvorfor* en given parameter medfører forekomsten af EM, er stadig et lidet undersøgt område.

4.4.3.7. Ledelsens aflønning

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management bonus hypothesis</i>	<i>44.300</i>	<i>Udvalgt Healy's hypotese - kendt fra litteraturstudie.</i>
<i>earnings management compensation stock incentives</i>	<i>210.000</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>

Hvor forrige afsnit om intern revision beskrev, hvor lidt forskning der er udført om intern revision, er det den stik modsatte situation, når ledelsens aflønning er i fokus. Dette er, med al sandsynlighed, det mest researchede emne overhovedet, i relation til EM.

Overordnet findes der to retninger inden for ledelsesaflønning: (1) kontant bonusaflønning baseret på indtjeningsmål og (2) aktiebaseret vederlæggelse.

Ad 1. Kontant bonusaflønning

Allerede i slutningen af 1970'erne udkom de første artikler om kontant bonusaflønning - se f.eks. (Hagerman & Zmijewski 1979) og (Bowen et al. 1981) jf. Dechow et al (2010). Denne tidlige forskning på området omhandlede dog valg af regnskabspraksis, og ikke sammenhængen med EM. Allerede i Hagerman og Zmijewskis studie, blev det påvist, at regnskabspraksis vælges, således at ledelsens bonusaflønning maksimeres, hvilket næppe er overraskende. Healy kommer derefter i 1985 med en konklusion, der senere er blevet anfægtet af flere andre forskere, men det gør den ikke mindre interessant: Healy udgiver her sin bonusplanhypotese, der går ud på, at en ledelse forsøger at reducere virksomhedens indkomst (skabe skjulte reserver), når et givent bonusmål for året *er nået*. Dermed præsenteres et undervurderet finansielt resultat i året, hvor bonusmålet er nået, og et overvurderet resultat i årene efter, hvor reserven gradvist indtægtsføres igen. Dette kan kort illustreres således:

Økonomisk performance <u>før manipulation af accruals</u>	Hypotese om lederens adfærd:
Bonusrammens minimumsgrænse er ikke mulig at nå i indeværende år:	Øge indkomstforringende accruals med henblik på at gemme indkomst til næste periode.
Bonusrammens minimum er nået, men loft ej nået:	Nedbringe indkomstforringende accruals og øge indkomstforøgende accruals for at maksimere bonusbetaling.
Bonusrammens loft er nået:	Øge indkomstforringende accruals med henblik på at gemme indkomst til næste periode.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af (Healy 1985)

Healys hypotese bliver i 1995 understøttet af resultaterne fra (Dechow et al. 1995), der undersøger spændet mellem cash flow fra driften og virksomhedernes resultat på baggrund af accrual-accounting.

Dechow et al (1995) konstaterer korrelation mellem cash flow-data, accruals og *earnings* nær bonusrammernes minimums- og maksimumsgrænser (Dechow et al. 2010, p.97).

Lederadfærden, der danner grundlag for Healys model er naturlig set i lyset af den grundlæggende antagelse om aktørers egen profitmaksimering. Til dags dato har, så vidt vides, ingen forskere modbevist hypotesen, der derfor stadig er relevant i relation til interne kontroller og revision.

Ovenstående er kun relevant i relation til normale kontante bonusaftaler. I forhold til aktiebaseret vederlæggelse er en række andre mekanismer i kraft, hvilket næste afsnit vil omhandle.

Ad 2. Aktiebaseret vederlæggelse

I de tilfælde, hvor en ledelse aflønnes helt eller delvist med aktieprogrammer, herunder optioner, er der tale om aktiebaseret vederlæggelse. Denne type vederlæggelse er populær, da den ikke trækker på virksomhedens likviditet, og samtidig holder ledelsens "hænder på kogepladen" i hele perioden, hvori de er ansat i virksomheden. Vederlaget er afhængig af kursen på aktierne, der som vi har set ovenfor, er påvirket af meget andet end blot virksomhedens finansielle performance. Som følge heraf er aktiebaseret vederlæggelse også et oplagt mål for manipulation, som vi skal se i det følgende.

Forskningstraditionen indenfor aktiebaseret vederlæggelse og EM har både omfattet en accrualsbaseret tilgang og en statistisk tilgang (*beat/miss benchmarks* skævvridningen). Via den accrualsbaserede tilgang har (Bergstresser & Philippon 2006) påvist en sammenhæng mellem størrelsen af indkomstforøgende accruals og topledernes salg af deres aktier i virksomheden samt udnyttelse af optionsprogrammer. Studiets testpopulation er virksomheder, hvor ledelsen hovedsageligt er aflønnet via aktieprogrammer. Dette tyder altså på, at ledere, hvis aflønning afspejles af virksomhedens finansielle performance, udøver EM inden salg af deres aktier, således at gevinsten er størst mulig.

Som understøttende bevis har (Burns & Kedia 2006) jf. Dechow et al (2010) undersøgt virksomheder, der af *Securities and Exchange Commission* (SEC) er blevet påbudt, at omgøre sin årsrapport. Her viser det sig, ikke overraskende, at virksomheder, hvori topchefen har en større økonomisk eksponering som følge af aktie- eller optionsbesiddelse, er overrepræsenteret i forhold til en kontrolgruppe. Beviset for, at en topleder udøver EM, for at maksimere sin egen fortjeneste på aktiebaseret vederlæggelse er altså forholdsvis stærk.

Én ting er, hvad en topchef får for sine aktier, når han/hun sælger dem - noget andet er, hvad han/hun har betalt for dem på købstidspunktet eller på tidspunktet for udstedelse af købsoptionen. Det viser sig nemlig, at der også forekommer EM på dette tidspunkt, jf. bl.a. (Balsam, Chen, et al. 2003) og (McAnally et al. 2008).

Balsam et al anvender accruals-metoden til at påvise, at i perioder op til en *grant* (tildeling af købsoptioner) er de indkomstforringende accruals højere end normalt, hvilket indikerer indkomstforringende

EM. Dette gøres ud fra en forudsætning om, at et ringere resultat i perioden op til tildelingen reducerer prisen på aktierne og evt. optionen. Gevinsten ved et fremtidigt salg bliver derfor større.

McAnally et al griber problematikken an ud fra *beat/miss benchmark*-metoden, og opnår her samme konklusion - topledere udøver indkomstforringende EM og *misser med vilje finansielle benchmarks* for at påvirke prisen på optionsprogrammer i nedadgående retning. Dette er en overraskende opdagelse, fordi den viser, at topledere vil gå langt for at optimere egen profit. Indkomstforringende EM medfører alt andet lige en mindre effektivitet på markedet, og er ikke samfundsmæssigt optimalt, som tidligere er diskuteret. Blot én af årsagerne hertil er det åbenlyse tab, som øvrige aktionærer lider, ved at afstå aktier i en periode, hvor virksomhedens resultat er manipuleret i negativ retning, og salgskursen på aktierne dermed ikke afspejler virksomhedens reelle dagsværdi.

Dette konkluderer behandlingen af de interne kontroller og relaterede emners betydning for forekomsten af EM. I næste afsnit gennemgås den eksisterende viden om ekstern revisions betydning, hvorefter både interne kontroller og ekstern revision opsummeres i delkonklusionen i afsnit 4.6.

4.5. Ekstern revision - hvad ved vi om sammenhængen med Earnings Management?

Følgende afsnit vil fokusere på at skabe overblik over den eksisterende viden om følgende elementer af ekstern revision: (1) revisors størrelse, (2) revisors honorar, (3) revisors uafhængighed, (4) revisors ekspertise, (5) revisors rotation og embedsperiode, (6) revisors afståelse fra opgaven.

4.5.1. Revisors størrelse

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management auditor size</i>	<i>91.000</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>

Betydningen af revisionsfirmaets størrelse og honorarstrukturen er de to mest undersøgte parametre i den akademiske litteratur (Dechow et al, 2010, s. 102). Litteraturen har naturligt benyttet disse parametre, da revisionsbranchen som bekendt er kendetegnet ved at være et oligopol, hvor få store udbydere sidder på langt størstedelen af markedet. Litteraturen benævner samlingen af store revisionsvirksomheder som alt fra Big-eight til Big-four, som følge af den historiske udvikling og konsolidering i branchen. "Big-eight", "Big-six" og "Big-five" vil derfor blive samlet under begrebet *Big-X* for nemheds skyld.

Revisorernes honorarer er tilmed et oplagt undersøgelsesobjekt, fordi virksomheder via GAAP er tvunget til at oplyse honoraret for både revisionsydelser, men også andre ikke-revisionsydelser til kunden. Som vi skal se nedenfor kan disse data anvendes til mange forskellige undersøgelser af sammenhængen med EM.

Size matters

I litteraturen om betydningen af revisionsfirmaets størrelse skelnes ofte mellem *Big-X* eller *non-Big-X*. Populationen af revisionsfirmaer opdeles altså i to grupper, der anses for at have ens karakteristika. Denne "grove" opdeling er også metodens store svaghed, da der åbenlyst er flere måder at skelne mellem revisionsfirmaers størrelse på. Tilgangen har dog med succes kunnet påvise en række sammenhænge mellem revisors størrelse og forekomsten af EM (forstået ved en signifikant statistisk overbevisning).

Det mest tydelige og let-forståelige bevis er, at virksomheder der anvender Big-X -revisorer, har et lavere niveau af *discretionary accruals* end non-Big-X-virksomheder. Som tidligere nævnt, er *discretionary accruals* udtryk for de reserver ledelsen direkte påvirker ved at udøve subjektive skøn. Denne hypotese er jf. Dechow et al (2010) undersøgt og understøttet af (Becker et al. 1998), (Francis et al. 1999) og (Kim et al. 2003).

Mere specifikke studier af ejendomsforsikringsselskaber er udført af (Petroni & Beasley 1996), hvor der ikke findes sammenhæng mellem fejl i reserve til dækning af tab og revisionsfirmaets størrelse. Dette studie er altså modstridende med resultaterne fra Becker, Francis og Kim et al, men har undersøgt en meget specifik population af forsikringsselskaber, og en meget specifik del af regnskabsaflæggelsen (tabsreserven), hvilket sår tvivl om generaliserbarheden.

Inden for samme problemstilling fremhæver både Dechow et al (2010) og Stolowy og Breton (2004) dog i deres litteraturstudier, at (Gaver & Paterson 1999) opnår tilstrækkeligt bevis for, at *Big-X-revisorer* medfører, at "... *under-reserving by weak insurers is essentially eliminated when the firm uses auditors and actuaries that are both from Big Six accounting firms.*"

Dette indikerer altså, at anvendelsen af en Big-X-revisor medfører øget konservatisme og forsigtighed i den finansielle rapportering, hvilket understøtter den oprindelige hypotese om, at Big-X-revisorerne medfører mindre forekomst af EM.

Risikooversitet

At *Big-X-revisorerne* bevirker en mere konservativ rapportering kommer også til udtryk på andre punkter. Der er således en statistisk sammenhæng mellem revisors størrelse og efterfølgende retsfølgelser af revisor for fejlrapportering jf. (DeFond & Subramanyam 1998). Sammenhængen kan jf. samme og Dechow et al (2010) forklares ved, at Big-X-revisorer er mere konservative i deres tilgang til rapportering som følge af en højere risikovurdering af kunden, men der findes kun svagt bevis herfor (Dechow et al. 2010, p.103).

Opsummeret, er der altså en negativ sammenhæng mellem revisorfirmaets størrelse og forekomsten af EM. Endvidere ses tendenser til, at Big-X-revisorer anlægger en mere konservativ tolkning af regnskabsregler, måske af frygt for efterfølgende konsekvenser som følge af fejlrapportering.

4.5.2. Revisors honorar

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management auditor fee</i>	<i>41.300</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>

Da der er oplysningspligt for alle børsnoterede virksomheder om revisorhonorarer samt honorarer for andre ikke-revisionsydelse, er der rigelig data tilgængelig på dette område. Honorarer har som følge heraf været et *hot topic* generelt inden for forskning i revision, men også specifikt i relation til undersøgelsen af EM.

For at bidrage til den eksisterende viden om EM, må en forsker nødvendigvis tillægge honoraret andre betydninger end blot den monetære værdi af ydelsen, revisor har ydet for at påtage regnskabet. Honoraret ses derfor både associeret med *audit effort*, *audit quality*, *auditor independence*, *auditor expertise* samt *auditor detectability* (evnen til at opdage fejl). Allerede her er det klart, at korrelation mellem honorar og forekomst af eksempelvis EM derfor er vanskelig at indskrænke til en bestemt dimension af revisors virke - en vanskelighed, der kendes fra mange andre grene af EM-forskningen. Det er muligt at konstatere en sammenhæng, men ikke muligt at opnå signifikant overbevisning for, at der findes en kausalitet mellem fænomenet og forekomsten af EM. Konklusionerne på området for revisors honorar er derfor tilsvarende svage.

Honorar som proxy for *audit effort*

Ved at konvertere honoraret fra en monetær enhed til i stedet at repræsentere antal timer anvendt på revisionen mener (Caramanis & Lennox 2008) at kunne bevise, at der er en negativ sammenhæng mellem timeforbruget og størrelsen af *discretionary accruals* samt en tendens til at accruals er indkomstforøgende, når revisionsindsatsen er lav. Metoden, hvor revisionshonorar ses som udtryk for revisionsindsats er understøttet af (Bell et al. 2001) samt (Bedard & Johnstone 2006) jf. (Hoogan & Wilkins 2008, p.236).

Den øgede revisionsindsats må i dette tilfælde stamme fra revisors risikovurdering af kunden, der indikerer en højere risiko, og indsatsen reguleres herefter. Om denne sammenhæng er korrekt, afhænger derfor af, om revisor er i stand til at identificere relevante risici - f.eks. på baggrund af de incitamenter for at udøve EM, der tidligere i studiet er gennemgået.

Forskning, der understøtter ovenstående sammenhæng er (Frankel et al. 2002), der konstaterer en negativ sammenhæng mellem honorar for revisionsydelsen og en række EM-indikatorer, efter både *accruals-metoden* samt *beat/miss benchmark-metoden*.

Jf. ovenstående undersøgelser findes altså antydningen af en sammenhæng mellem honoraret for revisionsydelsen og forekomsten af EM i form af anormale skønsmæssige hensættelser/accruals. Relevansen for dette studie er konkret, at der ses en sammenhæng til revisors risikovurdering, som er én af va-

riablerne, der har betydning for honoraret. Revisor kan da gennem sin risikovurdering mere effektivt konstatere relevante risici for at ledelsen udøver EM.

Risikovurderingen og de interne kontrollers betydning for honoraret vil blive behandlet i næste afsnit.

Honorar, interne kontroller og risikovurdering

Hoogan og Wilkins (2008) har studeret sammenhængene mellem styrken af en virksomheds interne kontroller og revisorhonorarer. Hoogan og Wilkins baserer deres hypotese på revisionsrisikomodellen:

$$\textbf{Revisionsrisiko} = \textbf{Iboende risiko} \times \textbf{Kontrolrisiko} \times \textbf{Opdagelsesrisiko}$$

Hypotesen går ud på, at virksomheder med et svagt internt kontrolmiljø bør give anledning til mere arbejde fra revisors side, for at bringe den overordnede revisionsrisiko ned på et acceptabelt niveau.

Dette sker gennem udførelse af flere substanshandlinger, og derved mindske opdagelsesrisikoen.

Denne mekanisme burde jf. Hoogan og Wilkins blive afspejlet i honoraret for revisionsydelsen - hvilket de også beviser i studiet gennem en signifikant korrelation mellem de to parametre (s. 236).

Dette kan tolkes som et bevis på, at revisorer udfører en korrekt risikovurdering af kunden og derefter udfører en effektiv revision i tråd med revisionsrisikomodellen. På den anden side fremhæver Hoogan og Wilkins selv (s. 236), at man ikke kan udelukke muligheden for, at korrelationen mellem revisionsindsats og styrken af det interne kontrolmiljø skyldes, at revisorer blot tillægger en risikopræmie på honoraret for de pågældende virksomheder, men at dette ikke afspejles i en øget indsats med substanshandlinger. Dette argument begrundes i den øgede risiko for retsforfølgelse ved fejlrapportering på mere risikofyldte kunder, jf. afsnittet om risikoaversitet ovenfor.

Henset til det samlede bevis på området, forekommer det dog rimeligt, at der er en vis sammenhæng mellem honoraret, som udtryk for revisionsindsats og styrken af virksomhedens interne kontrolsystemer. Som omtalt under afsnit 4.4.3 om interne kontrolsystemer, kan der tilsvarende konstateres en sammenhæng mellem svage interne kontrolsystemer og forekomsten af EM. Et for lavt revisionshonorar og dermed for lille indsats set i forhold til opgavens kompleksitet må derfor også som en logisk konsekvens forbindes med øget risiko for at ledelsen slipper afsted med at udøve EM.

Betydning af non-audit-services

Hvor undersøgelsen af revisorhonoraret indtil nu har været centreret om honoraret for *revisionsydelsen*, flyttes fokus nu til honorarer for *ikke-revisionsydelser*, der er et mindst lige så populært område at undersøge i relation til EM. Årsagen bag den store interesse er, at honorarer for ikke-revisionsydelser af nogle teoretikere påstås at have en negativ indflydelse på revisors uafhængighed, og dermed revisors motivation for at afgive en modificeret konklusion i sin påtegning. Jf. Dechow et al (2010, s. 107) er denne pointe fremført allerede i 1981 af DeAngelo (DeAngelo 1981).

Der er dog stor splittelse i litteraturen omkring, hvorvidt ikke-revisionshonorarer har en positiv eller negativ afsmittning på kvaliteten af den finansielle rapportering. Et synspunkt er, at revisors ydelse af ikke-revisionsydelser medfører en øget forståelse for virksomheden, bedre risikovurdering og øget kva-

litet i den udførte revision. Modsat dette synspunkt står kritikerne, der mener at ikke-revisionshonorarer medfører indikatorer på øget EM og identifikation af færre risici i planlægningsfasen, hvilket skyldes at revisors uafhængighed er kompromitteret. Opsummeret er argumenterne som følger:

Betydning af non-audit-services	
Negativ	Positiv
Frankel et al (2002) påviser en positiv sammenhæng mellem non-audit-fees og <i>discretionary accruals</i> og små <i>earnings-overskud</i> (jf. beat/miss-benchmark-metoden)	Chung og Kallapur (2003) påpeger metodiske svagheder ved Frankels studie, og konkluderer, at der <u>ingen</u> sammenhænge er mellem non-audit-fees og discretionary accruals.
	Larcker og Richardson (2004) påviser, at Frankels resultater kun er gældende for 8,5% af stikprøven. Fælles for virksomhederne er, at de har et svagt internt kontrolsystem. Dette studie sår kraftig tvivl om Frankels resultater.
Frankel et al's resultater er understøttet af: (Srinidhi & Gul 2007) (Ferguson et al. 2004) (Joe & Vandervelde 2007) (Francis & Ke 2006)	To studier finder igen modstridende resultater (til studierne i venstre kolonne): (Ashbaugh et al. 2003) (Ruddock et al. 2006)
Alle ovenstående har anvendt en alternativ metode eller en anden stikprøve til at nå frem til samme konklusion som Frankel et al.	Ovenstående anvender både <i>discretionary accruals</i> og <i>restatements</i> samt andre alternative metoder til at måle <i>earnings quality</i> .

Kilde: Egen tilvirkning på basis af Dechow et al (2010) s. 104

Konklusionen på ovenstående er, at der er uenighed om, hvorvidt non-audit-services er problematiske eller ej i relation til EM og revisors uafhængighed. Sammenhængen er som antydning undersøgt på mange forskellige måder og med flere forskellige datasæt og der kan derfor ikke opnås en endelig konklusion på dette område.

Set i et lidt større perspektiv, er der lavet undersøgelser af sammenhængen mellem revisors *totale* honorar (= audit + non-audit) og forekomsten af EM efter accruals-metoden. Her konstaterer (Larcker & Richardson 2004), at der er en signifikant sammenhæng (dog kun svagt signifikant for virksomheder med et svagt internt kontrolmiljø). Dette indikerer, at sammenhængen mellem revisionshonoraret og revisionsindsatsen som diskuteret ovenfor, "trumfer" de betænkeligheder omkring uafhængighed, som nogle undersøgelser af non-audit-services påviser (resultaterne bestrides dog af andre forskere, som anført ovenfor). Jf. Dechow et al (2010, s. 107) peger størstedelen af beviserne på, at højere totale honorarer medfører øget kvalitet og detektionsevne, og at denne gennemsnitligt set dominerer uafhængighedsproblematikken forbundet med non-audit-services. Denne konklusion understøttes af (Tepalagul & Lin 2014) i deres litteraturstudie fra 2014 samt (Bell et al. 2015), der benytter insider data fra et Big-4-firma i deres undersøgelse. Dette er en interessant konklusion, da regulering af revisors

virke pt. indeholder forbud mod mange non-audit-services (både SOX og EU-forordningen). Dette paradoks vender vi tilbage til i studiets afsnit 5.

4.5.3. Revisors ansættelse hos kunden (“revolving door-hire”)

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management revolving door</i>	<i>16.600</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>
<i>earnings management audit alma mater</i>	<i>11.900</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>

Revisors uafhængighed er i foregående afsnit berørt, men kun i relation til honorarer.

Uafhængighed kan også påvirkes af andre forhold, f.eks. hvor revisor bliver ansat hos kunden (kaldet en *revolving door*-relation), eller en CFO vælger sin tidligere arbejdsgiver som revisor (kaldet en *alma mater*-relation).

Disse relationer er undersøgt i mindst 6 studier, men med modstridende konklusioner.

(Menon & Williams 2004) konkluderede, at virksomheder, der enten har ansat deres tidligere revisor (revolving door-) eller har en alma mater-relation til revisionsfirmaet, har en tendens til at have større discretionary accruals end en tilsvarende kontrolgruppe. Endvidere anvendes også beat/miss-benchmark-metoden, hvorfor dette studies konklusioner umiddelbart forekommer stærke. Menon og Williams konkluderer, at virksomheder med én af de to typer relationer udøver mere EM - men de skelner ikke mellem de to relationer, hvorfor det er svært at konkludere, hvilken relation, der “driver” den øgede forekomst af EM.

Denne skelnen foretager (Lennox 2005) dog i sit studie, og konkluderer, at der er en signifikant sammenhæng mellem *audit quality* og *alma mater*-relationer, men kun svagt signifikant sammenhæng med *revolving door*-relationen. *Audit quality* er i dette tilfælde målt ved hvor ofte et revisionsfirma tager forbehold for going concern sammenholdt med det faktiske udfald. Lennox fremhæver selv svagheden ved dette - da det kan så tvivl om resultaterne for revolving door-ansættelserne - disse vil qua deres indgående viden om virksomheden, de bliver ansat i have gode muligheder for at vurdere virksomhedens fremtidsperspektiver og finansielle stilling. Dermed reduceres risikoen for, at en virksomhed hvori en revisor bliver ansat, får going concern problemer (Lennox 2005, p.228).

Forskningsområdet bliver yderligere beriget af to omgange, fra 2005 til 2007, hvor (Geiger et al. 2005) undersøger revolving door-relationerne. De anvender Jones-modellen, der er accrual-baseret, til at påvise at der ingen sammenhæng er mellem EM og revolving door-ansættelser. I 2007 opfølges dette af endnu et studie, der supplerer den eksisterende viden ved også at inddrage investorers opfattelse af ansættelserne (vha. børskursen) og antallet af *restatements* (Geiger et al. 2007). Resultaterne fra Geiger et al.’s studier er klar - der kan ikke påvises en sammenhæng mellem ansættelsen af en virksomheds tidligere revisorer i en *ledende stilling*.

Geiger et al (2007) fremhæver selv diskrepansen mellem deres egne studier fra 2005 og 2007 og Menon og Williams studie fra 2004, der ellers påviste en sammenhæng. Menon og Williams har dog også inkluderet ansættelser til ikke-ledende stillinger i stikprøven og skelner ikke mellem revolving door- og alma mater-relationer, hvorfor de to studier ikke kan konkluderes at være direkte modstridende, de undersøger blot to forskellige felter inden for problemstillingen.

For kort at opsummere, kan ovenstående indikere et øget behov for undersøgelse af alma mater-relationerne og disses indvirkning på revisionskvaliteten og forekomsten af EM. Der findes ikke signifikant bevis for, at revolving door ansættelser giver anledning til reduceret kvalitet i revisionen eller øget forekomst af EM.

Endvidere er et interessant område for fremtidig research perioden op til en revisor bliver ansat hos en kunde - har ansættelsen nogen indflydelse på revisionsarbejdet i denne periode? Endvidere kunne det være interessant at undersøge indflydelsen fra junior hires (revisors ansættelse i ikke-ledende stillinger).

4.5.4. Revisors ekspertise

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management auditor specialization</i>	<i>23.800</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>

Undersøgelserne af revisors rolle og EM anvender flere forskellige proxyer for revisionskvaliteten. I de foregående afsnit er anvendt både honoraret og antal going concern-forbehold som udtryk for revisionskvalitet. En anden måde at tænke kvalitet på er at måle revisors *ekspertise*.

Den grundlæggende hypotese på dette område er, at revisors øgede ekspertise medfører en reduktion i forekomsten af EM. Altså en negativ sammenhæng mellem de to parametre. Denne undersøgelse minder om undersøgelsen af revisionsfirmaets størrelse (*Big-X* eller *non-Big-X*), idet flere teoretikere forudsætter, at Big-X-status er et udtryk for højere kvalitet i revisionen. Mere dybdegående studier i revisors ekspertise er dog også udført, og konklusionerne på dette område er relativt klare, sammenholdt med det mere tvivlsomme bevis ovenfor, om betydningen af honorarer.

Linket mellem størrelse og revisionskvalitet blev første gang italesat af (DeAngelo 1981). DeAngelos hovedkonklusion er, at større revisionsfirmaer har mere at tabe end mindre firmaer (som følge af en større kundeportefølje og brand-værdi), og som følge heraf stiger kvaliteten i det udførte arbejde. Den øgede kvalitet reducerer risikoen for retssager som følge af fejlpraksis el. lign., med et svækket ry og rygte til følge. Ekspertisens betydning i denne sammenhæng er, at reducere risikoen for fejl - hvilket jf. (MacDonald 1997) resulterer i en øget frekvens af revisionsvirksomheder, der dropper klienter på grund af risiko og omdømme. Tilsvarende, jf. Krishnan (2003) jf. (O'Keefe et al. 1994), ses der større grad af compliance ift. revisionsstandarder blandt specialiserede revisorer, hvilket alt andet lige må indikere en højere kvalitet i revisionen. Disse resultater indikerer altså både en højere grad af speciali-

sering og kvalitet blandt større revisionsvirksomheder, da de store virksomheder har bedst mulighed for at specialisere sig jf. det grundlæggende økonomiske princip *economies of scale*.

To studier har direkte undersøgt betydningen af revisors ekspertise: (Krishnan 2003) og (Balsam, Krishnan, et al. 2003). Begge anvender accruals-metoden og konstaterer, at kunder hos specialiserede revisorer har et mindre omfang af discretionary accruals, hvilket er udtryk for mindre forekomst af EM. En revisors ekspertise kan måles således:

1. Revisors markedsandel i en branche
2. Branches andel af revisors kundeportefølje

Jf. Krishnan (2003) er nr. 2 den bedste indikator for, om en revisor er specialiseret i en given branche eller ej. Der er dog signifikant korrelation med begge variable, og det er således med stærke konklusioner, at både Krishnan (2003) og Balsam et al (2003) påviser en sammenhæng mellem revisors ekspertise og forekomsten af EM.

I 2009 følges disse konklusioner op af (Gul et al. 2009), der undersøger sammenhængen mellem revisors embedsperiode, specialisering og *earnings quality* (en indirekte indikator, der også er relevant i bedømmelsen af, om der forekommer EM). Gul et al konkluderer, at den negative kvalitetsmæssige konsekvens er mindre udtalt for specialiserede revisorer end for ikke-specialiserede revisorer. Dette indikerer, at på trods af en kort embedsperiode kan en revisor med et godt branchekendskab stadig sikre en bedre kvalitet i den finansielle rapportering, end en ikke-specialiseret revisor.

Konklusionen er, at der er en signifikant negativ sammenhæng mellem revisors specialiseringsgrad inden for en branche, og forekomsten af EM målt ved accruals-metoden. Dette kan potentielt være et område for forbedring af den finansielle rapportering, fordi der pt. kun findes regulering, der fordrer specialisering hos revisorer på området for finansielle virksomheder og revision af offentlige virksomheder (efter forfatternes bedste overbevisning).

4.5.5. Revisors rotation og embedsperiode

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management auditor tenure</i>	<i>29.000</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>

I forlængelse af ovenstående behandling af revisors ekspertise er det nærliggende at gå i dybden med revisors embedsperiode. Studiet af Gul et al, nævnt ovenfor, er langt fra det eneste bevis på dette område.

Som antydnet ovenfor, er der påvist en signifikant positiv sammenhæng mellem længden af revisors embedsperiode og *earnings quality* (Gul et al. 2009). Earnings quality er her både udtrykt ved en lavere mængde discretionary accruals samt *Earnings Response Coefficient (ERC)*. ERC er et udtryk for hvor meget markedet tillægger virksomhedens resultat informationsværdi - og er således udtryk for

markedets vurdering af kvaliteten af *earnings*. Dermed også forstået, at det jf. tidligere afsnit ikke er det bedste nøgletal til at vurdere reel kvalitet i rapporteringen, da markedet ofte “snydes”. Det tillægges derfor vægt, at sammenhængen også er påvist ud fra accruals-metoden, som i relation til EM er en bedre metode til vurdering af, om der er sammenhæng eller ej. Gul et al.’s resultater støttes af (Lim & Tan 2010), der også konkluderer, at revisors specialisering reducerer den negative effekt af en kort embedsperiode.

Hypotesen om en negativ sammenhæng mellem længden af revisors embedsperiode og størrelsen af *discretionary accruals* støttes af en række teoretikere, heriblandt (Myers et al. 2003) og (Chen et al. 2008), jf. (Tepalagul & Lin 2014). En yderligere nuance til denne hypotese er en vigtig forskel mellem store og små klient-virksomheder: Resultaterne tyder på, at revisorer tolererer mindre EM blandt store virksomheder end blandt de mindre. Der ses tegn på, at kvaliteten af *earnings* faktisk kan blive negativt påvirket af en lang embedsperiode hos mindre virksomheder (Manry et al. 2008) og (Li 2010). En mulig forklaring bag denne skævvridning, er den øgede risiko for revisor forbundet med større kunder, hvor fejl både kan koste dyrt økonomisk og omdømmemæssigt. Der ses derfor en mere konservativ tilgang til revisionen af større virksomheder. For mere info herom, se afsnit ovenfor om revisors risikoaversitet.

Hvilke argumenter findes der i så fald for tvungen rotation blandt revisorer? Jf. de seneste litteraturstudier, der inkluderer viden om revisors rolle, er der ingen studier, der påviser en positiv sammenhæng mellem lang embedsperiode og forekomst af EM. De omtalte litteraturstudier er: (Tepalagul & Lin 2014) og (Dechow et al. 2010).

Det kan derfor forekomme paradoksalt, at EU har indført tvungen rotation blandt PIE-virksomheders revisorer, når der, gældende for store virksomheder, er påvist en gavnende effekt af en lang embedsperiode. I USA er der endnu ikke vedtaget tvungen rotation, og generelt er det et meget fragmenteret billede, der globalt set er opstået på netop dette område. Yderligere forskning er derfor særlig velkommen.

Partner-rotation

Ovenstående resultater vedrører revisionsfirmaer - men det er også muligt at lave interne rotationsordninger inden for det samme revisionsfirma. Dette område er ikke undersøgt i samme grad som betydningen af revisionsfirmaets embedsperiode. Resultaterne er desværre, til en vis grad, modstridende.

(Chi et al. 2009) har undersøgt effekterne af partner-rotation vha. både *accruals* og *ERC*. Her må lægges vægt på, at der ikke ses nogle effekter af partner-rotationen ved hverken den ene eller den anden målemetode. Andre og modstridende resultater er dog opnået af i andre lande og af andre forskere. Jf. (Tepalagul & Lin 2014) i deres litteraturstudie, er det i Australien påvist, at lang partner-embedsperiode er forbundet med en ringere kvalitet, målt ved antallet af *going concern*-forbehold (sammenholdt med antal virksomheder, der rent faktisk gik konkurs) (Carey & Simnett 2006). Dette modsiges af et amerikansk studie (Geiger & Raghunandan 2002), der viser, at fejl i revisionen oftere

forekommer i de tidligere år i samarbejdet mellem revisor og kunde. Sidstnævnte taler for, at revisor bør kunne opbygge sit kendskab til kunden over en længere årrække, for den bedst mulige kvalitet i revisionen. Det er således ikke klart, hvordan partner-rotation påvirker kvaliteten af den udførte revision, og slet ikke forekomsten af EM. Vedr. forekomsten af EM, er det mest relevante forskningsresultat Chi et al fra 2009, der anvender accruals-metoden, og konstaterer, at partner-rotation *ingen effekt har*.

Yderligere forskning på området, vil være kærkommen, da grundlaget er spinkelt. Metodisk skulle denne foretages efter accruals-metoden eller en anden anerkendt metode til undersøgelse af EM, for at give valide konklusioner inden for dette studies problemfelt. Sekundært skulle en evt. yderligere undersøgelse fokusere på at klarlægge årsagssammenhænge.

4.5.6. Revisors afståelse fra opgaven

<i>Søgeord</i>	<i>Antal hits</i>	<i>Udvælgelse</i>
<i>earnings management auditor resignation</i>	<i>21.100</i>	<i>Primært udvalgt fra litteraturstudier.</i>

Revisor kan, som yderste konsekvens, vælge at afstå fra opgaven, hvilket kan skyldes en række forskellige årsager. F.eks. manglende tillid til ledelsen, frygt for konsekvenser for firmaets omdømme etc. Omvendt kan kunden også fyre revisor, hvilket dog jf. (Francis & Wilson 1988) oftest skyldes et ønske om at reducere *agency costs*, ved at vælge en revisor, der kan levere en revision af højere kvalitet. Kundens skift af revisor er altså ofte motiveret af et ønske om behov for andre services eller højere kvalitet i revisionen.

Revisors afståelse fra opgaven har været undersøgt af flere teoretikere, heriblandt (Krishnan & Krishnan 1997). Krishnan og Krishnan undersøger sammenhængen mellem risikoen i revisors kundepor-
teføljer og antallet af afståelser/fratrædelser. Jf. princippet om revisors risikoaversitet påvises her naturligvis en positiv sammenhæng mellem disse to variable. Samme konklusion nås af (Johnstone & Bedard 2004).

Mere specifik forskning i afståelsens betydning for EM er også foretaget. I 1998 påviser (DeFond & Subramanyam 1998) en interessant effekt, når en virksomhed skifter revisor: I det sidste år med den gamle revisor bærer *discretionary accruals* præg af, at være indkomst forringende. Tilmed, i det første år med den nye revisor, ses en tilbageførsel af disse accruals, med indkomst forøgende effekt. De-fond og Subramanyams egen forklaring på dette er, at revisorer, efterhånden som de bedre lærer en virksomhed at kende, forøger deres forståelse for den risiko, der er forbundet med at rapportere et for højt resultat - hvilket trækker revisor i retning af en konservativ tilgang til regnskabet. Dette smitter af på det sidste år, revisor påtegner regnskabet, og når den nye revisor året efter skal godkende regnska-
bet, gives der lidt "længere snor", grundet manglende viden om førnævnte risiko. Ud fra disse resulta-
ter kan konkluderes, at der er sammenhæng mellem revisorskifte og EM, hvor ønsket om at lave ind-
komst forøgende EM bevirker, at revisor enten bliver fyret eller selv afstår fra opgaven.

Hvornår revisor selv vurderer, at den eneste mulighed er at afstå fra opgaven, har (Krishnan et al. 2013) undersøgt. Dette studie er det seneste og mest entydige bevis inden for sammenhængen mellem EM og revisors afståelse. Krishnans konklusion er tydelig: Der er en positiv sammenhæng mellem revisors afståelse fra opgaven og forekomsten af indkomst forøgende EM. Som et yderligere fokus har Krishnan også inddraget sammenhængen med revisors honorar i sin undersøgelse, og i tråd med resultaterne omtalt ovenfor under "4.5.2. Revisors honorar", ses der tilsvarende en stigning i honoraret, når forekomsten af EM stiger - i tråd med både teorien om en øget revisionsindsats men også revisors "risikopræmie" på honoraret fra risikable kunder. Krishnan et al's hypotese er, at så længe revisor kan tolerere den forøgede risiko, nøjes revisor med at hæve honoraret (risikopræmien/øget indsats). Når den forhøjede risiko set i forhold til den økonomiske gevinst ved at påtegne regnskabet overstiger revisors tærskelniveau, afstår revisor fra opgaven.

En svaghed ved alle studierne om revisors afståelse er, at det er svært at lave endelige konklusioner om årsagssammenhængene. Det er således svært, at vide, om det er kundevirksomhedens forsøg på at udøve EM, der får revisor til at afstå, eller om revisor efterhånden som kundekendskabet forøges, bliver mere konservativ, som antydnet af Defond og Subramanyam. Krishnan et al's hypotese antyder dog, at revisor afstår fra opgaven som følge af forøget risiko forbundet *med kundens adfærd*. Sammenholdes denne hypotese med resultaterne fra studierne om revisors embedsperiode, må revisors stigende kendskab til kunden og stigende evne til at påvirke accruals i nedadgående retning dog tages med i vurderingen. Årsagssammenhængen er således med stor sandsynlighed en kombination af de to effekter.

En styrke ved Krishnan et al's studie fra 2013 er dog, at resultatet er krydstjekket med virkningen af et svagt internt kontrolsystem hos kunden, og sammenhængen er stadig signifikant efter denne kontrol. Bevisstyrken er derfor relativt høj ved dette studie.

Markedets vurdering af revisors afståelse fra hvervet understøtter, at revisors fratrædelse svækker kvaliteten af virksomhedens rapportering og kapitalmarkedets vurdering af virksomhedens fremtidsudsigter. Således konkluderer (Menon & Williams 2008), at der for virksomheder, hvor revisor er afstået fra hvervet, er en større udskiftning i ledelsesniveauet på CEO- og CFO-positionerne. Menon og Williams tolker dette som kapitalmarkedets "dom", som følge af, at revisor ved sin fratrædelse signalerer at være i besiddelse af negativ insider-information om virksomheden, og at bestyrelsen må gøre rent bord efter en sådan situation.

At opsummere konklusionerne vedr. revisors afståelse fra sit hverv, kan forekomme svært, fordi grundlaget er en smule diffust og kun ringe undersøgt. Den eksisterende viden på området kan dog opsummeres således:

1. Der er sammenhæng mellem revisors honorar, stigende forekomst af indkomst forøgende EM samt i sidste ende revisors afståelse fra sit hverv.
2. Revisorer fratræder fra de mest risikofyldte hverv grundet risikoaversitet.
3. Virksomheder skifter revisor af hensyn til besparelser på agentomkostninger (eks. ledelseslønninger).

4.6. Delkonklusion - viden om interne kontroller og ekstern revision

I følgende tabel opsummeres de sammenhænge, som er konstateret i ovenstående afsnit. I efterfølgende afsnit (5) undersøges, om den eksisterende viden er tilstrækkeligt og effektivt implementeret i den gældende regulering af revisors virke.

Definitioner:

Positiv sammenhæng: Hvis den givne parameter øges, medfører dette øget forekomst af EM.

Negativ sammenhæng: Hvis den givne parameter øges, medfører dette reduceret forekomst af EM.

OBS: en "positiv" sammenhæng skal således ikke tolkes som værende en "god" ting. Sammenhængen er kun positiv i den forståelse, at når den givne parameter øges, øges forekomsten af EM også.

Interne kontroller	Sammenhæng med EM	Litteratur
Interne kontrolprocedurer	Negativ sammenhæng med kvaliteten af det interne kontrolsystem. 1st og 2nd line of defence må dog ses under ét, da der ikke er tilstrækkelig data til at skelne mellem disse.	(Doyle et al. 2007) (Ashbaugh- Skaife et al. 2008)
Bestyrelsen	Positiv sammenhæng med bestyrelsens størrelse. Negativ sammenhæng med bestyrelsens uafhængighed.	(Beasley 1996) (Klein 2002) (Vafeas 2005) (Abdul Rahman et al. 2006) (Jensen 1993) (Lipton & Lorsch 1992)
Revisionsudvalget	Negativ sammenhæng med udvalgets uafhængighed. Negativ sammenhæng med finansiell ekspertise, ingen sammenhæng med branchekendskab. Negativ sammenhæng med mødefrekvens.	(Klein 2002) (Vafeas 2005) (Be´dard et al. 2004) (Xie et al. 2002) (Carcello et al. 2006) (Farber 2005)
Ledelsens køn	Kvindelige CFO’s anlægger mere konservative skøn.	(Peni & Vähämaa 2010)
Udskiftninger i ledelsen	Tiltrædende ledelse udfører ofte <i>big bath-accounting</i> i tiltrædelsesåret. Fratrædende ledelse beskærer R&D, men der er intet bevis for manipulation med accruals.	(Pourciau 1993) (Moore 1973) (Geiger & North 2006) (Dechow & Sloan 1991) (Dechow et al. 2010)
Intern revision	Begrænset litteratur. Negativ sammenhæng med den interne revisions kvalitet. Positivt bevis for at standarder om intern revision er effektive til at reducere EM (SAS no. 65 og ISA 610).	(Davidson et al. 2005) (Prawitt et al. 2009)
Ledelsens aflønning	<i>Kontant bonusaflønning:</i> Healy’s bonusplan hypotese. <i>Aktiebaseret vederlæggelse:</i> Ledere, hvis aflønning er eksponeret mod kursen på virksomhedens aktier, udøver EM for at maksimere egen profit. Gælder både ved tildeling af optioner og salg af aktier. Ledere misser med vilje <i>earnings benchmarks</i> op til tildeling af call-optioner, for at reducere købspris.	(Hagerman & Zmijewski 1979) (Bowen et al. 1981) (Healy 1985) (Dechow et al. 1995) (Dechow & Skinner 2000) (Bergstresser & Philippon 2006) (Balsam, Chen, et al. 2003) (Burns & Kedia 2006) (McAnally et al. 2008) (Dechow et al. 2010)

Ekstern revision		
Revisors størrelse	Negativ sammenhæng med revisors størrelse. Negativ sammenhæng med forekomst af fejl i tabsreserve i ejendomsforsikringsselskaber. Indikationer på større konservatisme blandt Big-X-revisorer.	(Becker et al. 1998) (Francis et al. 1999) (Kim et al. 2003) (Petroni & Beasley 1996) (Gaver & Paterson 1999) (Gaver & Paterson 1999; DeFond & Subramanyam 1998)
Revisors honorar	<i>Honorar revisionsydelse:</i> Negativ sammenhæng med forekomst af EM. Negativ sammenhæng med kvaliteten af det interne kontrolsystem. <i>Honorar ikke-revisionsydelse:</i> Omdiskuteret. Beviserne falder ud til, at non-audit-services forbedrer revisionskvaliteten og mindsker risiko for EM.	(Ashbaugh et al. 2003) (Bell et al. 2015) (Bell et al. 2001) (Bedard & Johnstone 2006) (Caramanis & Lennox 2008) (Chung & Kallapur 2003) (DeAngelo 1981) (Ferguson et al. 2004) (Frankel et al. 2002) (Francis & Ke 2006) (Hoogan & Wilkins 2008) (Joe & Vandervelde 2007) (Larcker & Richardson 2004) (Ruddock et al. 2006) (Tepalagul & Lin 2014) (Srinidhi & Gul 2007)
Revisors ansættelse hos kunden	Alma mater-relationer: Signifikant bevis for negativ sammenhæng med <i>audit quality</i> målt ved antal going concern-forbehold. Revolving door-relationer: Signifikant bevis for ingen sammenhæng. Mulig fremtidig research: Perioden inden revisors jobskifte til kunde. Grundigere research af betydning af junior-hires (ikke ledende stillinger).	(Lennox 2005) (Menon & Williams 2004) (Geiger et al. 2005) (Geiger et al. 2007) (Krishnan & Dowdell 2004) (Geiger & North 2006)
Revisors ekspertise	Negativ sammenhæng med revisors specialiseringsgrad.	(DeAngelo 1981) (Krishnan 2003) (Balsam, Krishnan, et al. 2003) (MacDonald 1997) (O'Keefe et al. 1994) (Gul et al. 2009)
Revisors rotation og embedsperiode	Revisionsfirma: Ingen eller negativ sammenhæng med embedsperiode. Partner: Ingen sammenhæng (dog svagt grundlag). Oplagt for yderligere undersøgelse.	(Geiger & Raghunandan 2002) (Chi et al. 2009) (Manry et al. 2008) (Chen et al. 2008) (Gul et al. 2009) (Carey & Simnett 2006) (Li 2010)

Revisors afståelse fra opgaven	Positiv sammenhæng med revisors afståelse fra hverv. Revisor øger arbejdsindsats/tillægger risikopræmie på honorar på risikofyldte kunder.	(Johnstone & Bedard 2004) (Menon & Williams 2008) (Krishnan et al. 2013) (DeFond & Subramanyam 1998) (Krishnan & Krishnan 1997) (Francis & Wilson 1988)
--------------------------------	---	--

Kilde: Egen tilvirkning

5. Hvordan afspejles den eksisterende viden om Earnings Management i reguleringen af revisors virke?

Følgende afsnit vil anvende den viden der blev fundet frem til i afsnit 4 og sammenholde konklusionerne herfra med reguleringen af revisors virke, i form af ISA'er, EU direktiver- og forordninger samt anden relevant regulering.

Afsnittet vil forsøge at klarlægge foranstaltninger, som de fremgår af reguleringen, som revisor har til rådighed til at minimere udøvelsen af EM. Dette gøres ved at tage udgangspunkt i konklusionen i afsnit 4, omkring påviste sammenhænge mellem diverse interne og eksterne elementer, og hvorledes disse kan påvirke forekomsten af EM.

Ved at finde frem til den relevante og evt. manglende regulering, kan konkrete ændringsforslag stilles i det efterfølgende afsnit (6). Dette gøres ved at sammenholde konklusionerne fra afsnit 4 og 5, og gennem disse finde frem til forbedringspunkter til interne kontroller og ekstern revision, med formålet om at minimere de negative effekter af EM.

5.1. Interne kontrolprocedurer

5.1.1. Interne kontrolprocedurer

Risiko: Manglen eller kvaliteten af interne kontroller kan aflede et højere niveau af EM, hvis revisor ikke imødegår disse mangler på effektiv vis.

Til at undersøge hvorvidt revisors regulering har fokuspunkter, som imødekommer eventuelle risici ved dårlige eller manglende interne kontrolprocedurer, er det nærliggende at anvende revisionsrisikomodellen, som også blev præsenteret ovenfor.

5.1.1.1. Overordnet om interne kontroller - ISA 200

Anvendelsen af modellen skal ses med henblik på revisors overordnede mål ved revision af regnskaber. Formålet for revisionen oplystes i to punkter, og revision sker for at 1) opnå høj grad af sikkerhed

for at regnskabet som helhed ikke indeholder væsentlig fejlinformation, uanset om dette skyldes besvigelser eller fejl og 2) at forsyne regnskabet med en erklæring og kommunikere jf. kravene i ISA'erne (ISA 200. 11).

For at opnå den høje grad af sikkerhed, der kræves for at kunne afgive en erklæring, skal der opnås tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis ved at reducere revisionsrisikoen. Kun herved kan der drages rimelige konklusioner (ISA 200. 17). Altså er det grundlæggende nødvendigt, for at revisor kan afgive en erklæring med sikkerhed på et regnskab, at revisionsrisikoen minimeres, så der kan opnås tilstrækkeligt revisionsbevis til at give en korrekt påtegning.

Hvorledes dette forholder sig til interne kontroller, kan afledes af revisionsrisikomodellen, og dennes udformning. Modellen er implicit forklaret i ISA 200 pkt. A32, og opstilles således:

$$\textbf{Revisionsrisiko} = \textbf{Iboende risiko} \times \textbf{Kontrolrisiko} \times \textbf{Opdagelsesrisiko}$$

Heri forstås begreberne:

- Iboende risiko: Risikoen for fejl i en regnskabspost eller transaktionskæde, uden hensyn til de interne kontroller.
- Kontrolrisiko: Risikoen for at væsentlige fejl ikke forhindres af **interne kontroller**.
- Opdagelsesrisiko: Risikoen for at revisors handlinger, som er udført for at reducere revisionsrisikoen, ikke fører til opdagelse af væsentlige fejl.

Altså bliver revisor jf. revisionsrisikomodellen i ISA 200, pålagt at vurdere det interne kontrolmiljø, og om hvorvidt dette kan anvendes til at opnå tilstrækkeligt revisionsbevis.

Heri fremgår der et direkte link til fundet omkring interne kontrollers påvirkning på EM. Det blev fastlagt at et effektivt internt kontrolmiljø var medvirkende til at minimere forekomsten af EM. Revisors vurdering af det interne kontrolmiljø skal føre til en vurdering af effektiviteten af dette, og herudfra skal revisor udarbejde en planlægning over hvor mange substansbaserede revisionshandling der skal udføres på baggrund af kvaliteten af de interne kontrolprocedurer.

5.1.1.2. Identifikation og vurdering af risici gennem forståelse af virksomheden

Hvor ISA 200 beskriver de overordnede rammer for vigtigheden af interne kontroller, og deres betydning for regnskabet, specificerer ISA 315 begrebet yderligere. ISA 315 beskriver hvorledes der identificeres og imødekommes risici for væsentlig fejlinformation, igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser.

Risikovurderingshandling

Bestemmelsen vejleder først og fremmest omkring hvordan revisor skal udføre risikovurderingshandling. Disse handlinger skal bl.a. omfatte a) forespørgsler til den daglige ledelsen eller andre i virksomheden, som kan være medvirkende til at identificere risici for væsentlig fejlinformation som følge af besvigelser eller fejl, b) analytiske handlinger og c) observation og inspektion (ISA 315. 6).

Alle handlinger vil blive gennemgået, i henhold til hvorledes revisor kan anvende disse til at identificere og vurdere forekomsten af EM.

a) Forespørgsler til den daglige ledelsen og andre

ISA 315, pkt. A6 og A7, beskriver hvordan revisor gennem forespørgsler til enten den daglige ledelse eller andre medarbejdere, kan danne sig et overblik over virksomheden. Specifikt opstilles der konkrete eksempler, omkring forespørgsler til ansatte i regnskabsafdelingen, marketing- og salgsafdelingen, it-afdeling mm. Disse forespørgsler kan hjælpe revisor med at få overblik over de interne kontroller. Her skal det ligeledes påpeges at der er skærpede krav omkring PIE-virksomheder, hvor der er et yderligere ansvar for at identificere mangler i interne kontroller ifm. regnskabsaflæggelsen (ISA 315. A13).

b) Analytiske handlinger

I henhold til de interne kontrolprocedurers effekt på udøvelsen af EM kan der yderligere anvendes analytiske handlinger til at identificere risici. Særligt ISA 315, pkt. A15 er relevant i sammenhængen med EM, da der her beskrives hvordan analytiske handlinger konkret kan anvendes til at identificere usædvanlige transaktioner, som kan påvirke revisionen, og potentielt medføre væsentlig fejlinformation.

c) Observation og inspektion

Kan anvendes som supplement til forespørgsler til ledelsen og de analytiske handlinger, som det blev belyst i punkterne ovenfor (ISA 315. A18)

Forståelse af de interne kontroller

I forlængelse af ovenstående risikovurderingshandling, lægger ISA 315 yderligere vægt på forståelse af de interne kontroller. Det fremgår at revisor skal opnå forståelse for de relevante interne kontroller. Heri skal revisor udføre en faglig vurdering over de relevante kontroller at medtage i revisionen - yderligere skal der vurderes om en kontrol i sig selv er relevant, eller om den kun er relevant i sammenhæng med andre kontroller (ISA 315. 12).

I henhold til de interne kontrolprocedure og deres sammenhæng med EM fremgår det af ISA 315 at hvis revisor skaber en forståelse af de interne kontroller, kan det være behjælpeligt til at imødegå mulig fejlinformation. Yderligere opdeles interne kontroller i fire uddybende afsnit, til at give en bredere forståelse for kontrollerne (ISA 315. A49 og A50). De fire punkter er følgende:

- Intern controls generelle art og karakteristika.
- Kontroller, der er relevante for revisionen.
- Art og omfang af forståelsen af relevante kontroller.
- Interne kontrolelementer.

Intern kontrols generelle art og karakteristika:

Som vejledning af den interne kontrolproces' generelle art og karakteristika, giver ISA 315 flere aspekter, som revisor skal være opmærksom på, når effektiviteten af de interne kontroller skal revideres. Først og fremmest fastlægges det, at uanset hvor effektiv en kontrol er, kan den kun give rimelig sikkerhed for regnskabsaflæggelsens mål. Dette grundet at kontrollerne kan påvirkes af iboende faktorer, såsom menneskelige fejlagtig bedømmelse, eller nedbrydning grundet menneskelige fejl (ISA 315. A53).

Der er også risiko for en sammensværgelse mellem to eller flere personer af den daglige ledelse. Dette kan medføre tilsidesættelse af de interne kontroller, hvilket igen er noget revisor skal være opmærksom på ved revidering af kontrollerne effektivitet (ISA 315. A54).

Yderligere har den daglige ledelse mulighed igennem skøn over arten af kontroller som der vælges at implementeres, samt skøn over arten og omfanget af risici i regnskabet (ISA 315. A55). Dette vil blive yderligere belyst i studiets efterfølgende afsnit, omkring ISA 540 "regnskabsmæssige skøn".

ISA 315 beskriver yderligere hvorledes de interne kontroller opdeles vha. COSO frameworket, som er blevet belyst i studiets 4.4.1. COSO framework. Derfor vil dette ikke blive yderligere anvendt i indeværende afsnit.

Slutteligt skal revisor overveje forskellen mellem automatiserede kontroller og manuelle kontroller i sin risikovurdering. Særligt ved automatiserede kontroller fremhæves det at IT kan have en stor rolle i kontrollens effektivitet. Her nævnes flere eksempler på hvorledes IT kan gavne en virksomheds interne kontroller, ved bl.a. at mindske risikoen for at kontrollen bliver omgået, samt at det gør det lettere at overvåge virksomhedens aktiviteter (ISA 315. A62). Sammenholdt med hvordan "dårlige" interne kontrolprocedure kan medføre højere grad af EM, kan anvendelsen af automatiserede IT kontroller først og fremmest mindske risikoen for at udøvelsen overhovedet finder sted, eller hvis den har fundet sted, gøre det nemmere for revisor at opdage en evt. udøvelse af EM.

Dog forekommer der også diverse risici ved anvendelsen af automatiske IT kontroller. Et eksempel kan være "upassende manuel indgriben" (ISA 315. A63), som må antages at kunne være en metode til at udøve EM på.

Manuelle kontroller er som udgangspunkt mere anvendelige når der er tale om situationer hvor der skal udøves skøn eller forsigtighed. Dette kan være ved usædvanlige eller ikke tilbagevendende transaktioner eller omstændigheder hvor det kan være svært at forudsige forventninger/fejl (ISA 315. A64). Manuelle kontroller må altså anses som yderst relevante i forebyggelsen af EM, og er derfor et vigtigt fokusområde for revisor, når de interne kontrolprocedure skal vurderes.

Dog har manuelle kontroller den ulempe at de ofte kan være mindre pålidelige, sammenlignet med automatiske kontroller, da de lettere kan omgås, og oftere er udsat for fejl. Det kan yderligere ikke forventes at manuelle kontroller kan anvendes ensartet (ISA 315. A65).

Kontroller, der er relevante for revisionen:

Til at udvælge hvilke kontroller der er relevante for revisionen er der ofte en sammenhæng mellem virksomhedens mål og deres kontroller. De kontroller der implementeres, er udarbejdet ud fra at give

tilstrækkelig sikkerhed for at målene opnås (ISA 315. A67). Dette er dog ikke nødvendigvis korrekt i alle situationer, og der opstilles derfor forskellige faktorer til bedømmelse af kontroller, og hvad disse kan omfatte: 1) *væsentlighed*, 2) *betydelighed*, 3) *virksomhedens størrelse*, 4) *virksomhedens forretningsområde, ejerforhold og organisation*, 5) *forskellighed og kompleksitet*, 6) *lovkrav*, 7) *omstændighederne og det relevante element af intern kontrol*, 8) *arten og kompleksitet af systemer* og 9) *hvordan en specifik kontrol, alene eller kombineret, forebygger eller korrigerer væsentlig fejlinformation* (ISA 315, A68). Altså bliver der her konkretiseret en række faktorer, som revisor kan anvende, når der skal foretages en vurdering om kontrolprocedurerne og disses effektivitet.

Art og omfang af forståelsen af relevante kontroller:

Et andet vigtigt element, når de interne kontrolprocedurer skal vurderes, er hvorvidt disse er udformet og implementeret. Ved implementeringen skal der undersøges hvorvidt kontrollen er taget i brug af virksomheden, og om den egentligt er til stede. Vurdering af udformningen af kontrollen, skal først og fremmest vurdere hvorvidt denne fungerer alene, eller i samvær med andre kontroller. Derefter skal det testes om den er anvendelig til at forebygge eller opdage og korrigere væsentlig fejlinformation (ISA 315. A73). Standarden opstiller følgende risikovurderingshandlinger som eksempler, til at vurdere hvorvidt kontroller er korrekt implementeret og udformet:

- forespørgsler til virksomhedens medarbejdere
- observation af anvendelsen af specifikke kontroller
- inspektion af dokumenter og rapporter
- sporing af transaktioner gennem det informationssystem, der er relevant for regnskabsaflæggelsen.

(ISA 315. A74)

Altså gives der her konkrete handlinger, som revisor kan anvende til at vurdere hvorvidt de interne kontrolprocedurer er effektive, og dermed om de potentielt anvendes i sammenhængen med reduktion af EM.

Interne kontrolelementer:

Kontrolmiljøet omfatter den daglige og øverste ledelse, og må derfor anses som yderst relevant i henhold til EM-definitionen, som blev fastlagt tidligere i opgaven, da det her blev vist at EM udøves af ledelsen i en virksomhed. Igen opstilles der en række konkrete eksempler på elementer i kontrolmiljøet, som kan være relevante for revisionen. Dette værende: 1) *kommunikation og håndhævelse af integritet og etiske værdier*, 2) *forpligtelse til kompetence*, 3) *den øverste ledelses deltagelse*, 4) *den daglige ledelses holdninger og ledelsesstil*, 5) *organisationsstruktur*, 6) *tildeling af beføjelser og ansvar* og 7) *personalepolitik og praksis* (ISA 315. A76 og A77).

Her er især pkt. 3 omkring den øverste ledelses deltagelse og egenskaber interessant i henhold til analysen. Som det blev anvist i studiets pkt. 4 er der flere af ledelsens egenskaber, som har en direkte påvirkning på udøvelsen af EM, bl.a. ledelsens køn, udskiftning i ledelsen mm.

Revisionsbevis for elementerne i kontrolmiljøet kan indhentes via en kombination af forespørgsler og andre risikovurderingshandlinger, såsom inspektion eller observation. Dette kan ligeledes gøres igen-

nem ansatte i virksomheden, for på denne måde at undersøge, hvorvidt ledelsen har været succesfulde i implementeringen af kontroller (ISA 315. A78).

Ved vurdering af risici for væsentlig fejlinformation har kontrolmiljøet også en indflydelse. ISA'en nævner specifikt at markedskrav og aflønningsordninger, kan være et pres for den daglige ledelse ifm. regnskabsaflæggelsen, og at det derfor er den øverste ledelses ansvar at danne en modvægt for dette pres (ISA 315. A80). Dette kan direkte henledes til tidligere fund om EM, hvor både markedsforventningerne til virksomhed, samt aflønningsordninger, er incitament til hvorfor EM bliver udøvet.

Derfor er det vigtigt når revisor undersøger kontrolmiljøet i en virksomhed, at der tages højde for:

- medlemmernes uafhængighed af den daglige ledelse og evnen til at evaluere den daglige ledelses handlinger.
- hvorvidt medlemmerne forstår virksomhedens forretningstransaktioner.
- omfanget af medlemmernes vurdering af, om regnskabet er udarbejdet i overensstemmelse med den relevante regnskabsmæssige begrebsramme.

(ISA 315. A80).

Slutteligt omkring revisionsbevis, beskriver ISA 315 at en aktiv og uafhængig bestyrelse, kan have direkte indflydelse på ledelsens holdninger. Dog er et tilfredsstillende kontrolmiljø ikke ensbetydende med at der ikke kan forekomme væsentlige fejl, men må anses som en positiv faktor i at modvirke disse. Omvendt kan mangler i kontrolmiljøet indikere et svagere niveau af kontroller. Altså kan kontrolmiljøet i sig selv hverken forebygge eller opdage og korrigere væsentlige fejl, men bør derimod fungere som en indikation for revisor på hvorvidt de interne kontroller er effektive (ISA 315. A81-83).

Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation

Revisor bliver pålagt at vurdere risici for væsentlig fejlinformation, på både et regnskabsmæssigt niveau, samt revisionsmæssigt niveau (ISA 315. A118 og A122). Herigennem skal revisor anvende den information, der blev indhentet ved hjælp af risikovurderingshandlingerne. Denne information sammenholdt med et evt. revisionsbevis for kontrollerens implementering og effektivitet, skal yderligere anvendes til at foretage en risikovurdering. Risikovurderingen skal fremadrettet fastlægge arten, omfanget og den tidsmæssige handling af yderligere revisionshandling (ISA 315. A127).

Risikovurderingen kan anvendes til at identificere de kontroller der er effektive, samt de kontroller der ikke er blevet implementeret eller anvendt korrekt (ISA 315. A129-131). Altså pålægges der her revisor et ansvar for at lave en risikovurdering over virksomhedens kontroller og deres effektivitet.

Herunder er der særligt fokus på betydelige risici, som bliver beskrevet som: ikke rutinemæssige transaktioner eller skønsmæssige forhold (ISA 315. A132). Dette må anses som særligt vigtigt i henhold til EM, og dennes afledning fra et svagt kontrolmiljø, da revisor her bliver pålagt at vurdere særlige skøn og transaktioner, hvor igennem ledelsen har mulighed for at udøve EM.

5.1.1.3. Reaktion på vurderede risici - ISA 330

Ovenfor blev der vha. ISA 315 beskrevet hvordan revisor er pålagt at foretage en risikovurdering over en virksomheds interne kontroller, ved at skabe sig en forståelse af disse, og derudfra være i stand til at identificere eventuelle risici for væsentlig fejlinformation i regnskabet.

ISA 330 beskriver de reaktioner som revisor skal udføre, ud fra de identificerede risici, som blev fastlagt ved brug af ISA 315.

Først og fremmest bliver revisor pålagt at udføre sin revision ud fra de identificerede risici for væsentlig fejlinformation. Revisionsmetoden skal derfor tilpasses til niveauet af de interne kontroller, og herudfra skal det besluttes om der skal foretages test af kontrollerne, substanshandlinger eller en kombination af begge (ISA 330. A4).

Test af kontroller

ISA 330 pkt. A20 til A41 giver konkrete eksempler på hvordan revisor skal teste de tilstedeværende kontroller. Heraf fremgår det at de kontroller der skal testes, udelukkende er dem som revisor har vurderet passende, til at imødekomme væsentlig fejlinformation (ISA 330. A20). Her ses sammenhængen mellem ISA 315 og 330, og hvordan de to komplimenterer hinanden.

ISA 330 giver konkrete vejledninger til hvordan kontroller skal testes, bl.a. hvordan testen udformes og udføres, hvorvidt de kan give revisionsbevis og arten og omfanget af kontrollerne mm. Studiet vil ikke gå yderligere i dybden med disse punkter - det centrale for besvarelsen af problemformulering er at belyse at punkterne eksisterer, men ikke hvordan revisionen konkret udføres.

Substanshandlinger

Ud over test af kontroller, skal revisor ligeledes udføre substanshandlinger, for at minimere revisionsrisikoen. De substansbaserede handlinger laves jf. pkt A42-52 i ISA 330.

Substanshandlinger laves ofte hvor revisor har iboende begrænsninger i den interne kontrol, herunder ledelsens tilsidesættelse heraf (ISA 330. A42).

Yderligere bliver der beskrevet ting som arten og omfanget af substanshandlingerne, overvejelser om eksterne bekræftelser mm.

Særligt skal bemærkes ISA 330. A53, omkring substanshandlinger som reaktion på betydelige risici. Heraf fremgår det at: *“Hvis revisor f.eks. konstaterer, at den daglige ledelse er under pres for at opfylde indtjeningsforventninger, kan der være en risiko for, at den daglige ledelse oppuster salget ved at indregne omsætning, der vedrører salg under betingelser, som udelukker indregning, eller ved at fakturere salg før levering”* (ISA 330. A53). Her ses en klar sammenhæng med hvad der tidligere fundet omkring årsagerne til EM. Pres for at nå et bestemt resultat, ses som en af de primære årsager for udøvelsen af EM, og derfor kan dette direkte sammenholdes med eksemplet i ISA 330. Herunder forklares også at revisionshandlingen mod dette, kan være indhentelsen af eksterne bekræftelser, omkring udestående beløb, leveringsbetingelser og lign.

Igen er det relevante for studiets problemformulering, at ISA'en behandler problemerne ved mangler i de interne kontrolprocedure, ved anvendelsen af substanshandlinger. De konkrete handlinger vil derfor ikke blive uddybet yderligere.

5.1.1.4. Rapportering om mangler i interne kontroller - ISA 265

Ovenfor blev fastlagt hvorledes der identificeres risici ved interne kontroller, og hvordan disse risici skal imødekommes med revisionshandlinger.

Formålet med ISA 265 er at kommunikere mangler og handlinger som vurderingsprocessen i ISA 315 og 330 har tilvejebragt, omkring de interne kontroller.

ISA 265 opstiller en række krav, som revisor skal imødekomme omkring revisionen interne kontroller. Først og fremmest skal der fastlægges om der er konstateret mangler i den interne kontrol, og hvorvidt disse enkeltvis eller sammen, udgør betydelige mangler (ISA 265. A1-A11). Herunder oplistes en række konkrete eksempler på betydelige mangler i den interne kontrol; mest relevant for studiet er *“bevis på ineffektive aspekter i kontrolmiljøet”* og *“fejlinformationer opdaget ved revisors revisionshandling, der ikke blev forebygget eller opdaget og korrigeret af virksomhedens interne kontrol”* (ISA 265. A7).

Ved konstatering af betydelige mangler er det revisors opgave, rettidigt og skriftligt, at kommunikere til den øverste ledelse, samt til passende personer i den daglige ledelse (ISA 265. A12-A19).

5.1.1.5. Vurdering af risici ved manglende interne kontroller

Det blev fastlagt i studiets afsnit 4.4.3. at interne kontrolsystemer med lav kvalitet, medfører højere grad af EM. Forskellige ISA'er adresserer den revisionsmæssige behandling af interne kontroller, hvor udgangspunktet for problematikken med svage kontroller, findes i ISA 200 via revisionsrisikomodellen.

Den revisionsmæssige behandling kan anses som havende følgende opbygning: ISA 315 -> ISA 330 -> ISA 265.

ISA 315 anvendes til at identificere og vurdere risici i virksomheders interne kontrolprocedurer. Dette gøres vha. risikovurderingshandling og ved at skabe forståelse for virksomheden og dennes opbygning. Ud fra dette kan der identificeres og vurderes risici for væsentlig fejlinformation, på baggrund af de interne kontroller og disses effektivitet.

ISA 330 beskriver hvordan de identificerede risici for væsentlig fejlinformation imødekommes fra revisor, enten via test af kontroller, eller ved substanshandling. Her laves en konkret vurdering om hvor meget vægt der skal lægges i de respektive handlinger, for at opnå egnet revisionsbevis.

ISA 265 beskriver hvordan ovenstående handlinger kommunikeres til den øverste ledelse.

Som det kan ses afdækkes interne kontroller ekstensivt af flere ISA'er, og der findes altså tiltag til at imødegå usikkerheder med interne kontroller. Det blev dog også påpeget i studiets afsnit 4, at flere europæiske lande udover ISA'erne har skærpede krav, der har taget afsæt i rapporteringskravene i SOX act.

Det er svært at vurdere hvorvidt reguleringen i ISA'erne er passende, til at imødekomme truslen om et højere niveau af EM, ved ineffektive interne kontroller. Interne kontroller er en diffus størrelse, og kan variere ekstremt virksomheder imellem. Dette gør det ligeledes svært at lave en regulering der er dækkende for alle virksomheder, da begrebet favner så bredt.

Dog kan det ses fra amerikanske undersøgelser (se afsnit 4.4.3. Eksisterende viden om interne kontroller og ledelsens sammensætning - overblik) at der via de skærpede krav i SOX, kan måles en reduceret forekomst af EM.

5.1.2. Bestyrelsen

Risiko: (1) en ikke uafhængig bestyrelse kan medføre en højere grad af EM. (2) en påvist sammenhæng mellem bestyrelsens størrelse, og niveauet af EM. Dets større bestyrelse, dets højere risiko for EM.

Ad 1. Bestyrelsens uafhængighed

Omstændighederne omkring bestyrelsens uafhængighed er allerede delvist behandlet under de interne kontroller. Heraf fremgik det under de interne kontrolelementer i studiets pkt. 5.1.1.2., at revisor skal opnå forståelse for virksomhedens kontrolmiljø. Dette omfatter bl.a. den øverste ledelses egenskaber og deltagelse, hvor der herunder skal vurderes for bestyrelsens uafhængighed af den daglige ledelse (ISA 315. A77). Altså er der reguleret efter de principper som allerede er beskrevet i studiets ovenstående afsnit om interne kontroller, og dette vil derfor ikke blive yderligere uddybet.

Et andet element af bestyrelsens uafhængighed er corporate governance delen, som ofte bliver reguleret på nationalt niveau. Dette grundet at der er forskel i både ejerfordelingen af selskaber, samt bestyrelsens rolle. Hvor virksomheder i USA ofte har et en-strengt ledelsessystem, hvor bestyrelsen er sammenfaldende med direktionen, er det modsat i f. eks. Tyskland, som har en streng to-deling, hvor bestyrelsen udelukkende har kontrolfunktion. Der kan også findes varianter af disse to, som f.eks.

Danmark, som minder om en to-strengt ledelsesstruktur, men kan i praksis variere.

Under den to-strengede ledelse, kan uafhængighed mellem direktion og bestyrelse, ligeledes opdeles i personlig uafhængighed (samme personkreds) og operationel uafhængighed (samme ansvarsområder).

Den operationelle uafhængighed afspejles bl.a. i den danske selskabslovs § 115, som opstiller en række kontrolopgaver for bestyrelsen.

Den personlige uafhængighed afspejles ligeledes i den danske selskabslov, men giver ikke en direkte uafhængighed, da flere personer godt kan overlappe mellem direktion og bestyrelse. Der gives enkelte retningslinjer for aktieselskaber, som f.eks. at flertallet af bestyrelsens medlemmer ikke må være direktører i selskabet, og at en direktør ikke kan fungere som for- eller næstformand i bestyrelsen.

Altså er reguleringen om uafhængighed, udover hvad der er beskrevet omkring revisors virke i ISA 315, meget individuelt, og der findes derfor ikke generel regulering udover ISA'en.

Ad 2. Bestyrelsens størrelse

Udover revisors risikovurdering jf. ISA 315, som også er beskrevet ovenfor, er der ikke yderligere regulering omkring bestyrelsens størrelse. Altså er revisors eneste reguleringsmulighed at opnå forståelse for virksomheden, herunder dennes bestyrelse (ISA 315. A76).

5.1.3. Revisionsudvalget

Risiko: (1) et ikke uafhængigt revisionsudvalg, øger forekomsten af EM. (2) et revisionsudvalg uden finansiell ekspertise øger EM. (3) mødefrekvensen for revisionsudvalget kan have en effekt på udøvelsen af EM.

Ad 1. Revisionsudvalgets uafhængighed

Revisionsudvalget kan ses som en del af virksomheden, og der kan derfor på samme måde som ved interne kontroller og bestyrelsen argumenteres for, at revisionsudvalget til dels falder inden for rammerne af ISA 315, hvor det er revisors pligt at vurdere og skabe forståelse for virksomheden. ISA 315 er allerede anvendt ovenfor, så dette punkt vil ikke blive yderligere uddybet.

Direktivet regulerer revisionsudvalget, i henhold til studiets afgrænsede område. Nærmere bestemt er det artikel 41, som specifikt behandler revisionsudvalget. Heraf fremgår det jf. direktivets art. 41, stk. 1, at medlemsstaterne bestemmer hvorvidt revisionsudvalget skal bestå af bestyrelsesmedlemmer, og/eller medlemmer af virksomhedens tilsynsorgan, som ikke indgår i direktionen, og/eller medlemmer valgt på virksomhedens generalforsamling. Dog gælder det at mindst ét medlem af revisionsudvalget skal være uafhængigt.

Som det blev fastslået i afsnit 4, kunne der måles en positiv effekt, når revisionsudvalget bestod af mere end 50% uafhængige medlemmer. Derfor må kravet i direktivet vurderes som værende i underkanten. Dog er kravet ofte skærpet yderligere i national lovgivning, som f.eks. i den danske revisorlovs § 31, stk. 1, hvor flertallet af udvalgets medlemmer, herunder formanden, skal være uafhængige, medmindre udvalget alene udgøres af medlemmer af bestyrelsen eller tilsynsrådet.

Ad 2. Revisionsudvalgets finansielle ekspertise

Det fremgår yderligere af direktivets art. 41, stk. 1, at udover at ét enkelt medlem skal være uafhængigt, skal dette medlem også besidde kvalifikationer inden for regnskabsvæsen og/eller revision. Under dette punkt findes der ligeledes ofte skærpet national lovgivning. Som eksempel kan igen nævnes den danske revisorlovs § 31, stk. 1, som regulerer at ud over det ene medlem med kvalifikationer inden for revision eller regnskabsvæsen, skal udvalgets medlemmer samlet set have kompetencer af relevans for virksomhedens sektor.

Ad 3. Revisionsudvalgets mødefrekvens

Der findes ingen regulering for revisionsudvalgets krævede mødefrekvens. Det kan diskuteres hvorvidt en sådanne bestemmelse, kunne være medvirkende til at minimere forekomsten af EM. Som det også

fremgår af studiets afsnit 4, er effekten af mødefrekvensen et omdiskuteret emne, og det er derfor svært at vurdere om regulering på området, vil have en egentlig effekt.

5.1.4. Ledelsens køn

Risiko: Mandlige CFO's har en tendens til at være mere progressive i regnskabsaflæggelsen.

Kønnes betydning for regnskabsaflæggelsen er ikke noget der bliver behandlet i nogle standarder. Emnet må ligeledes anses som et lettere følsomt emne, da det ikke kan anses som politisk korrekt at fremhæve det ene køn i en evt. regulerende tekst eller lign.

Dog må emnet stadig anses som vigtigt i henhold til revisors risikovurdering, men er samtidig ikke et emne, hvor der kan forventes decideret lovgivning imod, grundet hensynet til ligestilling.

5.1.5. Udskiftninger i ledelsen

Risiko: Udskiftninger i ledelsen kan føre til forøget forekomst af EM, hvis revisor ikke er opmærksom på ledelsens incitamenter til at udøve EM.

I studiets afsnit 4 blev det konkluderet, at en tiltrædende ledelse ofte udfører *big bath-accounting* i tiltrædelsesåret, for derved at forbedre resultatet i den efterfølgende periode, alt i mens årsagen til det dårlige resultat i tiltrædelsesåret kan placeres hos den fratrædende ledelse.

Der findes i ISA'erne ingen specifik omtale af denne situation, men i relation til revision af skøn (ISA 540) gives der en generel vejledning til revisor. Denne standard gør opmærksom på, at revisor skal være opmærksom på evt. manglende neutralitet hos ledelsen. Dette kan komme til udtryk ved, at ledelsen bevidst anlægger optimistiske eller pessimistiske skøn, eller "udvælgelse eller etablering af betydelige forudsætninger, der giver et punktestimat, som er fordelagtigt for den daglige ledelses mål" (ISA 520.A125, 3. pkt.).

Der er således ingen konkret omtale af situationen, hvor ledelsen udskiftes, og den forøgede risiko for forekomsten af EM i denne situation. Om revisor tilpasser sin revisionsplan til den forøgede risiko, afhænger derfor af, om revisor er i besiddelse af den tilstrækkelige baggrundsviden, som dette studie belyser. Dette kan desværre ikke forudsættes i alle tilfælde.

I studiets afsnit 6 fremsættes et konkret forslag til, hvordan denne problemstilling kan imødegås, gennem øget opmærksomhed på EM-incitamenterne i revisors uddannelse. Det kan dog ikke konkluderes, at den eksisterende viden på nuværende tidspunkt er tilstrækkeligt implementeret i reguleringen af revisors virke, idet en stor del af ansvaret for at være opmærksom på den forøgede risiko er placeret hos revisor selv.

5.1.6. Ledelsens aflønning

Risiko: Ledelsens aflønning, hvad enten dette er som kontant bonusaflønning, eller som aktiebaseret vederlæggelse, kan forøge niveauet af EM, idet ledelsen prøver at maksimere egen profit.

Der blev i studiets afsnit 4 fastlagt, at ledelsens aflønning kan medføre et øget niveau af EM, som kan udøves på forskellig vis, hvad end ledelsen kan forvente en kontant bonusaflønning eller ved at blive aflønnet med aktier.

Vedr. bonusaflønning blev det vist igennem Healys bonushypotese, at ledelsen kan spekulere i at lave indkomstforringende eller -forøgende aktiviteter for at ramme målet for deres bonusaflønning eller potentielt ramme målet i det efterfølgende år.

Vedr. aktiebaseret vederlæggelse blev det vist at når ledelsen bliver aflønnet via et aktieprogram, er der risiko for udøvelse af EM ifm. køb og salg af aktier eller tildeling af optioner. Her vil ledelsen prøve at maksimere egen profit alt afhængigt af, om de er i købs- eller salgsprocessen.

Igen er det nærliggende, hvad end der er tale om bonusaflønning eller aktiebaseret vederlæggelse at fremhæve ISA 315. Aflønningsformen, og evt. risici ved denne, er noget der kan indgå i revisors risikovurdering, og bør være noget der får særlig opmærksomhed i revisionsplanen.

Det blev i studiets afsnit 3 fastslået at grænsen mellem EM og en besvigelse er svær at skelne mellem, og overgangen mellem de to er en gråzone. Som det også blev belyst i afsnit 3, opstiller nogle teoretikere en klar opdeling mellem hvad der er besvigelser og EM (El Diri, Dechow & Skinner mfl.). I studiet findes det dog for forsimplet, at der skulle være sådan en klar opdeling, og det antages at der kan være tilfælde, hvor der både er tale om EM samt en besvigelse, jf. studiets definition af EM.

Derfor kunne en anden relevant standard som behandler ledelsens lønningsforhold, være ISA 240. Heraf fremgår det omkring besvigelseres kendetegn, at ledelsen kan anvende regnskabsmanipulation, med henblik på at påvirke resultatet. Baggrunden for dette kan være flere incitamenter, hvor bl.a. "et ønske om at maksimere en præstationsbaseret aflønning" fremgår (ISA 240. A2).

Dette kan sammenholdes med studiet omkring kontant bonusaflønning, og Healys model, som må anses at være sammenlignelige.

ISA 240 forklarer at der skal være incitament til at begå en besvigelse, jf. besvigelsestrekanten (vil blive yderligere uddybet i studiets afsnit 5.3.2), og at dette incitament kan findes i at maksimere aflønningen. Incitamentet bliver yderligere uddybet i ISA 240's "Eksempler på besvigelserfaktorer", hvori der oplistes risikofaktorer i relation til fejlinformation på baggrund af regnskabsmanipulation. Heri forklares at hvis ledelsen har betydelige økonomiske interesser, eller at en betydelig del af deres aflønning er afhængig af målsætninger (bonusordninger, aktieoptioner og aftaler om overskudsdeling), skaber dette et incitament/pres på ledelsen, i henhold til deres private økonomiske forhold (ISA 240, bilag 1).

Ud fra behandlingen af ledelsens lønninger i ISA 240 samt revisors mulighed for at medtage aflønningsformerne i sin risikovurdering, må ledelsens aflønning som udgangspunkt antages at være regu-

leret tilstrækkeligt. Dog kunne reguleringen godt indeholde mere detaljeret grad af hvilken påvirkning de forskellige aflønningsformer kan medføre. Som eksempel kan ses Healys model, som viser at der enten udøves indkomst forringelse eller indkomst forøgelse, alt afhængigt af hvorledes ledelsen ser det muligt at opnå eventuelle bonusmål. Samme omstændigheder gør sig gældende omkring aktiebaseret vederlæggelse, og påvirkningen af denne.

5.1.7. Intern revision

Risiko: (1) En ringe kvalitet i den interne revision kan medføre forøget forekomst af EM. (2) Revisor overvurderer den interne revisions kvalitet, og udfører derfor ikke tilstrækkelige revisionshandlinger.

Ad 1.

Forskningsresultaterne fra afsnit 4 indikerer, at der er sammenhæng mellem kvaliteten af den interne revisionsfunktion og forekomsten af EM. Denne sammenhæng må i alle henseender vurderes som helt naturlig og forventet. *Kvaliteten* måles i Prawitt et al's undersøgelse på de fire parametre: (1) medarbejdernes kompetence, (2) afdelingens objektivitet, (3) tidsforbrug på finansiel revision samt (4) afdelingens størrelse (målt på omkostninger i forhold til virksomhedens balancesum).

Den faktiske kvalitet af den interne revisionsfunktion er dog reguleret af standarderne fra IIA, og ikke ISA'erne. IIA-standarderne vil ikke indgå i dette studie - det vil blot blive konstateret, at eftersom Prawitt et al's studie har dokumenteret en sammenhæng mellem de fire parametre ovenfor og forekomsten af EM, bør opbygningen af den interne revisionsfunktion som minimum afspejle en bevidsthed om disse "kvalitetsindikatorer".

Grundet afgrænsningen af dette studie, vil opbygningen af den interne revisionsfunktion ikke blive behandlet yderligere. Fokus vil i stedet være på, hvordan den eksterne revisor vurderer den interne revisionsfunktions kvalitet.

Ad 2.

Risiko #2 vedrører i højere grad, hvordan den eksterne revisor vurderer kvaliteten af den interne revisionsfunktion. Er revisor ikke tilstrækkelig grundig i sin vurdering, kan det både få indflydelse på den generelle ISA 315-risikovurdering og den mere specifikke ISA 610-vurdering af den interne revisionsfunktion. Konsekvensen heraf kan være en fejlagtigt tilrettelagt revisionsplan, der ikke tager hånd om alle risici for væsentlig fejlinformation. Vejledningen til revisor i ISA 315 og 610 bør fuldt ud afspejle den tilgængelige viden i litteraturen, for at give revisor de bedste forudsætninger for at udføre en revision af høj kvalitet.

Revisors generelle risikovurdering jf. ISA 315 bør jf. punkt 23 indeholde en vurdering af virksomhedens interne revisionsfunktion. Yderligere vejledning findes i A109-A116. Her bliver revisor opfordret til både at inddrage den interne revisionsfunktions organisatoriske status (A113), tidsforbrug på finan-

siel revision (A111) samt ressourcer (størrelse) (A113). Den eneste kvalitetsparameter fra Prawitt et al's studie, der ikke omtales direkte er *kompetence*. Denne må dog anses for at være implicit i vurderingen af *arten af afdelingens arbejde* (A113) og *vurdering af revisionsplanen* (A112). Endvidere pålægges revisor i ISA 610.15 at foretage en direkte vurdering af den interne revisionsfunktions kompetence. I tillæg hertil kan det nævnes, at ISA 610 overordnet set bidrager med yderligere konkret vejledning i relation til alle de øvrige kvalitetsparametre, hvorfor det må konkluderes, at den eksisterende viden på området er tilstrækkeligt implementeret i reguleringen af revisors virke.

5.2. Ekstern revision

I følgende afsnit flyttes fokus mod øvrig regulering, der har konsekvens for den eksterne revision.

5.2.1. Revisors størrelse

Risiko: Hvis en virksomhed revideres af en for lille revisionsvirksomhed, er der forøget risiko for, at ledelsen kan udøve indkomstforøgende EM.

Der findes ingen direkte regulering af revisors størrelse. Dette må ud fra en samlet vurdering dog skønnes at være af mindre væsentlig karakter, da markedet selv kompenserer herfor. Større virksomheder har jf. studiet af (Francis & Wilson 1988) et større behov for revision af højere kvalitet, og har kun mulighed for at opnå denne højere kvalitet hos et Big-X-firma - i tråd med konklusionerne om revisors størrelse og den faglige kvalitet i afsnit 4.5.

Ud fra en samlet vurdering af revisionsbranchens koncentration af markedsandelene hos Big-X-firmaer, og konklusionerne i litteraturen om sammenhængen mellem revisors størrelse og EM, vurderes det ikke tilrådeligt, at implementere yderligere krav på dette område.

5.2.2. Revisors honorar

Risici vedr. honorar for revisionsydelser: (1) For lavt honorar i forhold til arbejdets omfang kan skade kvaliteten og medføre forøget forekomst af EM. (2) For stor afhængighed af én kunde kan skade revisors uafhængighed. (3) Risiko vedr. honorar for ikke-revisionsydelser: Ikke-revisionsydelser kan påvirke revisors konklusion i positiv eller negativ retning.

Ad 1.

Den eksisterende viden konkluderer, at der er en negativ sammenhæng mellem revisors honorar og forekomsten af EM. Som beskrevet i litteraturstudiet er det dog vanskeligt at konstatere en kausalitet mellem de to variabler, og ræsonnementet peger derfor i retning af, at det er revisors risikovurderingsproces, der er det vigtigste middel til at tilpasse omfanget af revisionshandlinger til de konkrete risici.

Reguleringen af revisors honorar findes i EU forordning nr. 537/2014, art. 4 (herefter blot "forordningen") samt i direktivet. Der vurderes ikke at være relevant regulering af betydning for denne specifikke risiko - og det vurderes i det hele taget, at markedskræfterne er tilstrækkelige i denne henseende.

Ad 2.

Denne risiko er ikke identificeret i litteraturstudiet, og der er således ikke noget grundlag at bedømme bestemmelsen om én kundes maksimale andel af revisors omsætning på 15% (direktivets art. 4, stk. 3). Risikoen nævnes dog her alligevel, for at gøre opmærksom på, at dette *er* en mulig risiko, men der i reguleringen er taget hånd om den. Effektiviteten og relevansen af bestemmelsen kan dog ikke vurderes uden relevant litteratur om risikoen.

Ad 3.

På paradoksalt vis konkluderer litteraturen om ikke-revisionsydelser, at denne er gavnlig for revisionskvaliteten og mindsker forekomsten af EM, stik imod den gængse opfattelse. Der er dog også undersøgelser, der peger i retning af, at ikke-revisionsydelser er skadelige for revisionens kvalitet.

I reguleringen har man både i USA og Europa valgt at regulere efter "laveste fællesnævner", og forbudt en række ikke-revisionsydelser, jf. forordningens art. 5 og tilsvarende regel i SOX (reglen er ikke enslydende, men er i grove træk sammenlignelig).

Den konkrete regulering forudsættes kendt, og vil ikke blive præsenteret her - i stedet lægges op til en diskussion af reglens relevans set i lyset af forskningsresultaterne på området. Hvis reglerne direkte *forhindrer* revisor i at yde den højest mulige kvalitet i den lovpligtige revision, kunne det være et oplagt emne for yderligere undersøgelse.

Jf. forskningsresultaterne (tydeligst i (Bell et al. 2015) og (Larcker & Richardson 2004)) er der indikationer på, at en større mængde ydelser samlet hos samme revisor øger kvaliteten af revisionen og reducerer forekomsten af EM - også selvom nogle af ydelserne ikke er revisionsydelser, men f.eks. skatteassistance eller øvrig rådgivning. Skattemæssig assistance har den største positive afsmittende effekt på revisionskvaliteten jf. (Robinson 2008). Synergieffekten må formodes at opstå i kraft af øget kunde- og systemkendskab (ingen kilde, forfatterens egen formodning).

Den nuværende regulering tilgodeser delvist de videnskabelige resultater:

Hvis den nuværende forbudsregulering tillader, at revisor kan fastholde sit kundekendskab i de år, hvor der ikke leveres revisionsydelser, vil den negative effekt af forbuddet antageligvis blive reduceret. Altså en tidsmæssig forskydning mellem de leverede ydelser.

Forordningen tillader dette til en vis grad, med undtagelse af (1) *generel rådgivning*, (2) *forhandling på vegne af den reviderede virksomhed* samt (3) *tvistløsning i den forsvarende rolle*, jf. forordningens art. 5, stk. 1, 2. afsnit, litra g jf. 1. afsnit litra b. De leverede ikke-revisionsydelser skal adskille sig tidsmæssigt fra det reviderede regnskabsår og perioden indtil påtegningen underskrives, hvilket i praksis vil sige, at for en virksomhed med kalenderåret som regnskabsår, kan revisor yde ikke-revisionsydelser indtil 31/12-x1, og kan derefter tiltræde som revisor efter godkendelsen af årsrapporten for år x1 (i første halvdel af år x2). Revisionspåtegningen for år x2 underskrives da i år x3, og herefter kan revisor igen levere ikke-revisionsydelser (forudsat at revisor fratræder som lovpligtig revisor igen).

Denne fleksibilitet i lovgivningen vurderes, at være hensigtsmæssig, da revisor i så fald kan drage nytte af sit kunde- og systemkendskab i højere grad. Hvis der var længere karantæneperioder, ville en større del af dette kendskab unægteligt gå tabt.

Nuværende regulering vurderes på denne baggrund at være en anelse konservativ, men stadig med gode muligheder for, at revisor kan drage nytte af sit kendskab til kunden og implementere dette i en revision af højere kvalitet - uden at uafhængigheden trues.

5.2.3. Revisors ansættelse hos kunden

Risiko: Forekomsten af EM forøges, hvis der er en alma mater-relation mellem revisionsfirmaet og CEO/CFO i den reviderede virksomhed.

Det videnskabelige bevis på området for ansættelsesrelationer mellem revisionsfirma og kundevirksomhed er relativt klare. Der kan ikke endeligt påvises en effekt på kvaliteten af revisionsarbejdet, hvis relationen er af typen *revolving door* (hvor revisor tager ansættelse i ledende stilling hos sin kunde). Er relationen derimod af typen *alma mater*, hvor CFO/CEO aktivt vælger sin gamle revisionsvirksomhed som revisor, er konklusionerne derimod klare: Her er en forøget risiko for forekomst af EM.

Nuværende regulering, direktivets art. 22a, forbyder kun *revolving door*-relationen i det første år efter revisor fratræder sit hverv, men *alma mater*-relationen er ikke direkte omtalt, hvilket er paradoksalt set i lyset af de videnskabelige resultater. Det er altså ikke lovbestemt, at revisor skal udvise en særlig påpasselighed ved en *alma mater*-relation, men i næste retskilde i hierarkiet, IFAC's standarder, findes dog mere konkrete forslag. I International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA) *Handbook of the Code of Ethics for Accountants*, er konkret taget stilling til situationen (290.135). Kodekset er retningsangivende for EU-medlemslandenes revisorer, og kan derfor lægges til grund for vurderingen af, om revisor i sin praksis følger "god skik". Kodekset anses derfor for at indgå i reguleringen af revisors virke. Som en konsekvens heraf må det tilsvarende konkluderes, at den eksisterende viden om ansættelsesrelationer mellem revisorfirma og kunde er tilstrækkeligt implementeret i reguleringen af revisors virke.

Om reguleringen er tilsvarende *effektiv* er et andet spørgsmål, som vil kræve yderligere undersøgelse. På nuværende stadie kan det blot konstateres, at standardsættere har problematikken vedr. *alma mater*-relationer for øje, og nu blot skal øge kendskabet til kodekset, for at de videnskabelige konklusioner bliver operationaliseret og anvendt af revisorer i praksis. I afsnit 6 vendes tilbage til denne problemstilling, og en konkret løsningsmodel hvor implementering af regler om *alma mater*-relationer i direktivet foreslås.

5.2.4. Revisors ekspertise

Risiko: En virksomhed udnytter revisors manglende branchekendskab eller kompetence, og udøver EM.

Det videnskabelige bevis styrker formodningen om, at en højere grad af specialisering hos revisor også bevirker en højere kvalitet i revisionen. Denne højere kvalitet er konkret bevist at have en indflydelse på niveauet af *discretionary accruals*, og dermed forekomsten af EM.

Regulering, der direkte fordrer, at revisor specialiserer sig, er sparsom. Til forfatterens bedste viden findes der (gældende i Danmark) kun skærpede regler om revision af finansielle virksomheder samt offentlige virksomheder mv., der i praksis også medfører en specialisering. Eksempelvis har alle danske Big-4-firmaer en afdeling, der er specialiseret i finansielle virksomheders regnskabsaflæggelse og en afdeling for offentlige regnskabsaflæggelse (www.ey.dk, www.pwc.dk, www.kpmg.dk & www.deloitte.dk). Yderligere specialisering er dog, efter forfatterens egen opfattelse, ikke tydeligt observerbar, og dette afføder den kommende diskussion: Hvordan kan der via regulering skabes større motivation for at revisionsfirmaer specialiserer sig i brancher? (... Og er det overhovedet nødvendigt at motivere yderligere?)

For at give et nuanceret bidrag, er det som i mange andre tilfælde, nødvendigt at se problemstillingen i et større perspektiv. Revisionsfirmaer er *ikke* kun drevet af de filantropiske formål at skabe højere revisionsmæssig kvalitet og reducere de negative effekter af EM. Den forretningsmæssige og strategiske vinkel er mindst lige så vigtig at holde for øje, og her er specialiseringsgraden særligt interessant. Specialisering giver nemlig ikke kun "gevinst" på revisionskvaliteten (og dermed reduktion af revisors risiko), men medfører også stordriftsfordele. Da dette ikke er et strategisk eller forretningsmæssigt studie, skal dette perspektiv ikke optage mere plads, men viden om, hvad der motiverer revisorerne - særligt Big-4 - er vigtig at have in mente. På baggrund af dette må det forventes, at revisionsfirmaerne af egen motivation specialiserer sig i den grad, der er faglig og økonomisk forsvarlig og rimelig. Som lovgiver eller standardsætter, kan der derefter fokuseres på særligt komplekse eller følsomme brancher, hvor ekstra specialisering bør kræves - som f.eks. gælder forsikringsselskaber, penge- og realkreditinstitutter. Til at identificere, hvor behovet for ekstra specialisering kan gavne, er yderligere research nødvendig. Et hurtigt litteraturstudie på dette område har ikke givet brugbar viden om potentielle fokusområder.

Revisors specialiseringsgrad og dermed ekspertise inden for en given branche eller fagligt område, kunne i højere grad markedsføres som en konkurrenceparameter. Dette skulle være med det formål, at skabe større opmærksomhed omkring det kvalitetsmæssige aspekt af revisionen, der har direkte indflydelse på kvaliteten af en virksomheds rapporterede resultat (tidligere i studiet benævnt som *earnings quality*). Jf. Dechow og Skinner (2000) er netop synliggørelsen af de kvalitetsmæssige aspekter overfor spillerne på kapitalmarkedet helt essentielt i forhold til rent faktisk at ændre adfærden om-

kring EM. Denne diskussion udfoldes yderligere i næste afsnit, hvor konkrete forslag fremstilles samlet - se afsnit 6.2.3. En mulig fremtidig reguleringsstrategi.

5.2.5. Revisors rotation og embedsperiode

Risiko: Som følge af rotationskrav når revisor ikke at opnå det optimale kundekendskab, og kvaliteten af revisionen falder. Dette åbner for en øget forekomst af EM.

Forordningen regulerer i EU revisionsfirmaers maksimale embedsperiode. Reglen er en såkaldt tvungen rotationsordning. Overordnet set adskiller reguleringen på dette område sig meget mellem USA og EU - i USA er der nemlig ingen regler om tvungen rotation. Den forskellige behandling af revisors embedsperiode og eventuelle rotation afspejler et tilsvarende fragmenteret billede af de videnskabelige konklusioner på området.

I litteraturstudiet blev det konkluderet, at hovedparten af det videnskabelige bevis peger på, at en tvungen rotationsordning er skadelig for revisionskvaliteten og kan forøge risikoen for, at der forekommer EM. Dette begrundes i, at de positive effekter af det øgede kundekendskab rent kvalitetsmæssigt "trumfer" den eventuelle negative effekt på revisors uafhængighed. Således observeres reduceret forekomst af EM målt ved accruals-metoden, når revisors embedsperiode forøges. Argumenterne imod en lang embedsperiode er forskningsresultaterne fra mindre virksomheder, der indikerer at en lang embedsperiode kan få en mere udtalt negativ effekt. For PIE-virksomheder, som er i fokus i dette studie, er der dog ingen lignende indikationer - hvilket kan forklares ved disse større virksomheders forbedrede interne kontrolsystemer.

Den konkrete regulering af virksomheder i EU påbyder jf. forordningens art. 17, stk. 1, at et revisionsfirmas embedsperiode maksimeres til 10 år, efterfulgt af en 4-års karantæneperiode. Jf. stk. 7 begrænses den ledende partners embedsperiode til 7 år efterfulgt af en 3-årig karantæneperiode. Der findes en række muligheder for at forlænge revisionsfirmaets embedsperiode til 20 eller 24 år gennem udbud af revisionsopgaven eller anvendelse af to forskellige revisionsfirmaer, der afgiver en fælles revisionspåtegning, jf. reglerne i stk. 4. Beslutningen om forlængelse kræver generalforsamlingens godkendelse, jf. reglerne i stk. 5.

Effekten fra disse "forlængelsesregler" på forekomsten af EM er endnu ikke undersøgt specifikt grundet forordningens unge alder, men et kvalificeret bud kan dog afgives på grundlag af de tidligere resultater: Reglerne må i første omgang ses i sammenhæng med reglerne om ikke-revisionsydelser, og forbuddet mod disse. Som det blev konkluderet ovenfor under 5.2.2., kan kundekendskab nemlig fastholdes, selv i de år, hvor den lovpligtige revision ikke udføres, hvis revisor til gengæld er leverandør af ikke-revisionsydelser. Dette vil i den konkrete situation have en positiv effekt i karantæneperioden på hhv. 3-4 år, jf. ovenfor. Revisor kan under de nye EU-rotationsregler således ikke opbygge et grundigt kundekendskab over 20-30-årige perioder, som hidtil, og reglerne er derfor ikke optimale set i forhold til forskningsresultaterne vedr. varigheden af embedsperioden. Dog mildnes den negative effekt del-

vist af muligheden for at være leverandør af ikke-revisionsydelser i karantæneperioden samt muligheden for forlængelse.

Konklusionen er altså, at en afskaffelse af rotationskravet ville være optimalt set ud fra et revisionskvalitetsmæssigt synspunkt. Forskningen tyder på, at behovet for rotation ville have større positiv effekt blandt mindre virksomheder. På baggrund af denne viden kunne et forslag fremsættes, hvor PIE-virksomheder fritages fra rotationskravet, og mindre og mellemstore virksomheder i stedet bliver omfattet. Selvom forslaget virker kontroversielt, ville dette medføre en større overensstemmelse mellem reguleringspraksis og de videnskabelige resultater.

5.2.6. Revisors afståelse fra opgaven

Risiko: Ved revisors afståelse fra risikofyldt kunde, opnår ny revisor ikke hurtigt nok tilstrækkeligt kundekendskab til at forhindre de negative effekter af EM.

Den altovervejende hovedregel vedr. revisors fratræden er “bliv og skriv”-princippet, hvor revisor gennem sin påtegning kommunikerer forbehold eller andre fremhævelser af oplysninger, frem for at fratræde sit hverv (hvilket afholder offentligheden fra at få indsigt i eventuelle relevante oplysninger om virksomhedens forhold, som revisor har fået kendskab til).

I litteraturstudiet blev det konkluderet, at der ved revisorskifte hyppigere forekommer EM af den indkomstforøgende slags, fordi tiltrædende revisors kundekendskab er under opbygning, og er endnu ikke tilstrækkeligt veludviklet til at minimere EM på effektiv vis.

Reguleringen af revisors fratræden, er for EU-landes vedkommende, reguleret i direktivets artikel 38, og består i al væsentlighed af to hovedprincipper:

1. Revisor kan ikke fyres grundet uenighed om regnskabsmæssig behandling eller revisionsprocedurer.
2. Virksomheden der fyrer revisor og den fratrædende revisor skal meddele årsag til samarbejdets ophør til en offentlig myndighed (i Danmark Erhvervsstyrelsen).

Vurderer en revisor, at ledelsens integritet er truet i så høj grad, at samarbejdet ikke kan fortsætte, vil der skulle gives meddelelse herom til den offentlige myndighed. I direktivet er der dog ingen regler, der sikrer, at denne information bliver anvendt konstruktivt i den videre proces, da det umiddelbart står den reviderede virksomhed frit for, at vælge en ny revisor, og undlade at fortælle denne om årsagen til, at den tidligere revisor fratrådte eller er blev afskediget. På EU-plan findes der dog vejledning i form af IESBA's Code of Ethics, der i pkt. 210.14 indeholder en regel, der tilsvarende den danske regel i revisorlovens § 18, stk. 2, om at tiltrædende revisor skal rette henvendelse til tidligere revisor(er).

Den danske bestemmelse bevirker en tilsidesættelse af revisors tavshedspligt, da den tiltrædende revisor skal have *“adgang til alle relevante oplysninger om den virksomhed, som revisors erklæring vedrører”*.

Code of Ethics 210.14 kræver at fratrædende revisor får tilladelse af kunden til at diskutere de fortrolige forhold. Dermed kan kunden i teorien tilbageholde oplysninger fra den tiltrædende revisor, men vil da have et gevaldigt forklaringsproblem over for den tiltrædende revisor, der må forventes at udvise en vis skepsis ifm. opgave- og kundeaccept.

Reglen, der i Danmark blev vedtaget efter den omfattende svindel i Nordisk Fjer, forekommer som en effektiv måde at modvirke den negative virkning fra et revisorskifte, hvor værdifuld information om den reviderede virksomhed ellers utvivlsomt vil gå tabt. At det sker på bekostning af tavshedspligten, kan derefter diskuteres. Fratræder revisor grundet manglende tillid til ledelsen, kan det ud fra et samfundsmæssigt perspektiv virke særdeles fornuftigt, at den tiltrædende revisor får denne information i hænde, og kan tilpasse sin risikovurdering herefter. Fratræder revisor af andre mere generelle årsager, vil det ikke resultere i, at følsomme oplysninger om den reviderede virksomhed bliver overleveret til tiltrædende revisor. Reglen vurderes derfor at have en relativt lille omkostning i form af tavshedspligten, for til gengæld at give større sikkerhed for, at tiltrædende revisor går velforberedt til opgaven og kan tilpasse sin risikovurdering og revisionsplan som følge heraf.

Lovgrundlaget er én ting - revisionsstandarden en anden. I revisionsstandarden findes kun ringe vejledning til tiltrædende revisor - det væsentligste bidrag findes i ISA 510 omhandlende førstegangsrevisioner. Her nævnes, at gennemgang af tidligere revisors arbejdspapirer er én af flere mulige måder at opnå tilstrækkeligt revisionsbevis for primobalancen (ISA 510.6). Denne bestemmelse er ikke et egentligt påbud om at tage kontakt til fratrædende revisor - tværtimod er det én blandt flere valgmuligheder. Der er således i ISA'erne ingen specifikke krav om, at den tiltrædende revisor skal tage kontakt til den fratrædende revisor - dette er kun krævet i Code of Ethics.

På baggrund af ovenstående vurderes, at reguleringen på EU-plan er tilstrækkelig, omend en fremhævelse af kravet om henvendelse til tidligere revisor qua sin vigtighed kunne placeres i ISA frem for Code of Ethics.

5.3. Øvrig relevant regulering - ISA 540 og 240.

Ovenfor er den regulering behandlet, som beskæftigede sig direkte med konklusionerne i studiets afsnit 4. Den fremhævede regulering er dog ikke det eneste relevante i henhold til studiets arbejde med EM. Efterfølgende afsnit vil behandle to af de ISA'er, som er anvendelige i spørgsmålet om EM, og studiets ønske om at minimere de negative effekter afledt heraf.

5.3.1. ISA 540

Et element i revisors håndtering af EM er revision af regnskabsmæssige skøn. Skønnene er som tidligere omtalt hele krumtappen i den regnskabsmæssige EM, og revisionsstandarden på området er

derfor særligt vigtige. På paradoksalt vis er der ingen af artiklerne, som er omfattet i litteraturstudiet, der specifikt og direkte omhandler revision af skøn. Til gengæld er der i litteraturen fundet flere elementer, der relaterer sig perifert til emnet, f.eks. (1) anvendelse af eksperters arbejde og (2) revisors risikovurdering.

Ad 1. Anvendelse af eksperter

Ved revision af skøn, der kan medføre væsentlig fejlinformation i årsrapporten, kan det være nødvendigt at inddrage en ekspert til at hjælpe med at beregne et punkttestimat. Eksperten kan både være udpeget af ledelsen (ISA 540) eller udpeget af revisor (ISA 620).

I forbindelse med litteraturstudiet af betydningen af revisors størrelse, indikerer resultaterne, at hvis både revisor og den anvendte ekspert kommer fra et Big-X-firma er forekomsten af EM lavere. Dette understøtter den gældende regulering i ISA 620, hvor det fremgår, at revisor skal vurdere ekspertens kompetence, færdigheder og objektivitet (ISA 620.9). Denne bør jf. ISA 620.A14-15 også inddrage en vurdering af ekspertens daglige arbejde eller øvrig "ekstern anerkendelse". Forskningen indikerer altså, at ansættelse i et Big-X-firma i sig selv er et tegn på, at ekspertens kompetenceniveau m.m. er i orden. Dette vurderes at være en fornuftig hovedregel, men der vil selvfølgelig altid være undtagelser, eksempelvis hvor lokalkendskab eller særlig specialistviden er krævet.

Manglende neutralitet hos ledelsen

ISA 540.21 bidrager med vejledning til revisor, i det tilfælde, hvor ledelsen risikerer ikke at være neutral. Yderligere vejledning findes i punkterne A124-125, og her fremhæves at forudsætninger kan være inkonsistente med observationer i markedet eller at skøn f.eks. er pessimistiske/optimistiske (modsat objektive). Der gives ingen konkret vejledning i hvilken specifik motivation ledelsen kan have, for at udøve pessimistiske eller optimistiske skøn - og dette ville med al sandsynlighed blive en lang liste.

At der ikke angives konkrete handlinger eller specifikke risici er ikke nødvendigvis et problem - så længe revisor har den fornødne baggrundsviden og uddannelse til at "spotte" ledelsens incitamenter til at udøve sådanne skøn - her kommer viden om EM ind i billedet.

Revisor vil med en øget bevidsthed om forekomsten af og årsagerne til EM have bedre mulighed for at udføre en effektiv risikovurdering af virksomheden, der revideres. Her vil det særligt være de optimistiske eller pessimistiske skøn, der bør få opmærksomhed, da ledelsen som tidligere diskuteret vil forsøge at trække årets resultat i en retning, der er gunstig for dem (som også angivet i ISA 540.A125, 3. pkt).

Evnen til at udarbejde en risikovurdering, der baseres på den nyeste viden om bl.a. EM vil alt andet lige give en mere effektiv revision, og gøre revisor i stand til at reducere de negative effekter af EM i højere grad. Hvordan dette konkret kan gøres vendes tilbage til i afsnit 6, hvor der vil blive stillet en række forbedringsforslag.

Efterfølgende afsnit vil komme med lignende refleksioner som ovenstående, omkring ISA 240's anvendelse i henhold til EM.

5.3.2. ISA 240

Grænsen mellem besvigelser og EM er blevet behandlet flere gange igennem studiet - især i studiets afsnit 3.2. Da begreberne er så nærliggende, er det ligeledes interessant for studiets problemformulering at se, i hvilket omfang ISA 240 kan anvendes.

ISA 240 er yderligere relevant i de grænseforhold, hvor en handling både kan klassificeres som udøvelse af EM, samt en besvigelser, jf. studiets definition af EM.

Den grundlæggende forklaring bag at besvigelser overhovedet finder sted, kan klarlægges ved besvigelsestrekanter. Heri forklares det at besvigelserprocessen beror på tre elementer; (1) mulighed for at begå besvigelsen, (2) incitament/pres og (3) retfærdiggørelse af handlingen.

I henhold til EM kan besvigelsestrekanter anvendes til at beskrive nogle af de samme processer, der går forud for udøvelsen af EM.

Ad. 1

Jf. studiets definition på EM, er det en aktivitet som er udøvet af ledelsen i en virksomhed. Ergo må det klart forudsættes at disse har **muligheden** for at tage foranstaltninger til udøvelse af EM, da ledelsen har det primære ansvar for regnskabsudarbejdelsen.

Ad 2.

Flere steder i studiet er der påvist det **incitament/pres** der kan ligge forud for udøvelsen af EM. Dette kan både være et personligt incitament, eller et professionelt incitament, i form af at virksomheden skal nå et bestemt resultat, eller en kombination af begge.

Ad 3.

Det er ikke muligt at påvise **retfærdiggørelse** i praksis. Da punktet er meget personafhængigt, er det svært at påvise en sammenhæng, men da det optræder omkring besvigelser, må det formodes også at optræde ved udøvelsen af EM.

ISA 240 er, som skrevet tidligere et supplement, der er vigtigt at tage højde for i relation til EM. Standarden bidrager ikke i sig selv til yderligere konkret guidance omkring EM, udover hvad der er beskrevet i studiets afsnit 5.1.6, omkring ledelsens aflønning. Der er flere elementer, som er sammenlignelige mellem EM og besvigelser, og det er derfor vigtigt som revisor at have ISA 240 for øje i revisionen. Besvigelservurderingen lægger, ligesom EM-vurderingen, i høj grad vægt på revisors baggrundsviden om virksomheden, og evne til at lave en effektiv risikovurdering, hvor evt. incitamenter identificeres.

5.4. Delkonklusion

I denne delkonklusion opsummeres resultaterne fra afsnit 5. Formålet er at skabe et overblik over, hvor den eksisterende viden er afspejlet i reguleringen af revisors virke.

Højre kolonne angiver, om reguleringen er tilstrækkelig eller ej på baggrund af den eksisterende viden, eller om yderligere research er krævet for at kunne drage endelig konklusion.

Farvekoder:

Ikke tilstrækkelig regulering	Tilstrækkelig regulering	Kræver yderligere research
-------------------------------	--------------------------	----------------------------

Eksisterende viden om:	Afspejles her:	Konklusion
Interne kontroller		
Interne kontrolprocedurer	ISA 200, ISA 265, ISA 315 og ISA 330	Interne kontroller er ekstremt individuelle, og det kan derfor være svært at lave generaliserende regulering herom. Der ses strammere krav i SOX. Mere specifik vejledning bør indarbejdes i ISA.
Bestyrelsen	ISA 315 vejleder om bestyrelsens uafhængighed	Ingen generel regulering udover revisors vurdering jf. ISA 315.
	Bestyrelsens størrelse nævnes ikke i ISA	Bestyrelsens størrelse er ikke reguleret
Revisionsudvalget	ISA 315, direktivet	Regulering af centrale emner i EU-direktivet. Kan diskuteres om reguleringen skal skærpes, men er ofte opvejet af yderligere nationale krav.
Ledelsens køn	-	Ingen regulering på området - der forventes ikke regulering herom.
Udskiftninger i ledelsen	Delvist ISA 540	Mere specifik vejledning bør indarbejdes i ISA.
Ledelsens aflønning	ISA 240, ISA 315	Regulering tilstrækkelig - med forbehold for at den kunne udbygges en anelse.
Intern revision	ISA 315 og ISA 610	Regulering tilstrækkelig.

Ekstern revision		
Revisors størrelse	-	Markedsbestemt. Regulering næppe nødvendig.
Revisors honorar	Forordningen	Litteratur indikerer, at nuværende forbud mod ikke-revisionsydelser er skadelige for revisionskvaliteten.
Revisors ansættelse hos kunden	Direktivet forbyder revolving door-relationer.	Regulering tilstrækkelig.
	IESBA's <i>Code of Ethics</i> vejleder om alma mater-relationer.	Lovregulering af alma mater-relationer bør vedtages.
Revisors ekspertise	Sparsom regulering i den finansielle sektor.	Markedsbestemt. Oplagt mulighed for differentieringsstrategi blandt revisionsfirmaer.
Revisors rotation og embedsperiode	Forordningen	Regler om rotation reducerer revisionskvalitet og øger risiko for EM jf. litteraturen. Delvis mulighed for at revisor kan bevare kundekendskab gennem ikke-revisionsydelser, dog ikke optimalt.
Revisors afståelse fra opgaven	ISA 510 (førstegangsrevision).	Overlevering fra fratrædende til tiltrædende revisor bør undersøges yderligere og evt. detalreguleres.
Revision af skøn	ISA 540	Kun sparsom litteratur i relation til EM - mangler konkrete anvisninger.
Besvigelser	ISA 240	ISA 240 giver ikke yderligere guidance til imødekommelsen af Earnings Management.

Kilde: Egen tilvirkning

6. Hvordan kan viden om interne kontroller og ekstern revision i højere grad forhindre forekomsten af EM via regulering af revisors virke?

Dette afsnit vil besvare undersøgelsesspørgsmål nr. 4, hvilket dermed også er svaret på studiets problemformulering. Den aggregerede viden fra undersøgelsesspørgsmål 1,2 og 3 vurderes her samlet, med henblik på at fremkomme med forslag til, hvordan de negative effekter af EM kan reduceres. Forslagene omfatter enten yderligere research, ændring af reguleringen eller konkrete forslag til revisionens udførelse.

6.1. Generelle betragtninger

Afsnittet indledes med en række generelle betragtninger, set fra et overordnet perspektiv. Gennem studiet er forståelsen for forskningstraditionen øget betragteligt, og der er både svagheder og styrker ved denne, som vil blive diskuteret i følgende afsnit.

6.1.1. Styrker og svagheder ved forskningstraditionen inden for EM.

Den metodiske tilgang til undersøgelsen af EM som regnskabsmæssigt fænomen er i høj grad baseret på meget store stikprøvestørrelser og statistiske modeller. Den accruals-baserede Jones-model og den statistiske beat/miss-benchmark-metode er de mest anvendte metoder. Styrkerne herved er evnen til at konstatere sammenhænge på tværs af mange variable og parametre, og dermed evnen til at danne et generelt og meget bredt indtryk af forekomsten af EM. Svagheden er som konsekvens heraf, at modellerne ikke kan bidrage med viden om, hvordan EM udøves i praksis, og hvilke årsagssammenhænge, der går forud for fænomenet. Nærmere kendskab til årsagssammenhænge er essentielt for at give en konkret og relevant vejledning til virksomhederne om etablering af hensigtsmæssige governance-strukturer og til revisorerne ved revisionens praktiske udførelse.

Et eksempel på vigtigheden heraf, er betydningen af styrken af en virksomheds interne kontrolsystemer. Det tidligere omtalte studie (Doyle et al. 2007) konkluderer, at virksomheder med svage interne kontrolsystemer udøver mere EM. Samtidig konkluderer (Larcker & Richardson 2004), at virksomheder med et svagt internt kontrolsystem er mindre eksponeret for EM, når honoraret til revisor samtidig er højt. Uden et nærmere studie af årsagssammenhænge er det svært at konkludere, om revisorhonorar eller internt kontrolsystem er det afgørende parameter - og særligt de to parametres interne vekselvirkning.

Således vil der herfra lyde en stor opfordring til i højere grad at undersøge årsagssammenhænge i relation til EM, frem for statistiske undersøgelser af udbredelsen af fænomenet.

6.1.2. Manglende viden om effekten af 1st og 2nd line of defence

I forbindelse med litteraturstudiet, er endnu en observation værd at bemærke. Denne relaterer sig til virksomhedernes interne kontrolsystem, der består af *three lines of defence*. 3rd line of defence, i form af intern revision, er belyst i litteraturen, men det har desværre ikke været muligt at behandle 1st og 2nd line of defence, grundet mangel på data. En mulig årsag til dette er, at virksomhedernes kontrolsystem er en del af virksomhedens drift, og der ikke uden videre er offentligt tilgængelig oplysninger herom. Manglen på data på området er konstateret ved, at der i ingen af de 7 anvendte litteraturstudier er beskrevet effekterne af specifikke kontroller/kontrolsystemer, der ligger inden for 1st eller 2nd line of defence. Ved søgning i Google Scholar opnås kun meget få relevante hits ved anvendelse af søgeordene: earnings management, internal control, line of defence, compliance.

1st og 2nd line of defence er helt centrale dele af en virksomheds interne kontrolsystem, da det er her den operationelle del af ledelseskontroller, ledelsesopsyn, finansiel controlling, compliance mv. udspiller sig. På trods af denne helt essentielle rolle, er 1st og 2nd line of defence fortsat en sort boks inden for EM-forskningen, hvilket levner et stort rum for yderligere oplagt research.

Den mest oplagte anvendelse for den yderligere research ville være (1) virksomhedernes egen opbygning af 1st og 2nd line of defence og (2) revisors risikovurdering på baggrund af oplysninger om virksomhedens interne kontrolsystem.

Ad 1. Opbygning af 1st og 2nd line of defence

Med det formål at reducere risikoen for både fejlinformation og besvigelser, vil det være ønskværdigt at virksomheder indretter interne kontrolsystemer, som er baseret på de nyeste forskningsresultater. Forskningen skal gerne fokusere på sammenhængen mellem elementer af 1st og 2nd line of defence og forekomsten af EM, for at være relevant i dette studies optik. Da der pt. ikke findes en veludviklet forskningstradition på dette område, kan det ikke umiddelbart vurderes, om den gældende praksis inden for opbygning af 1st og 2nd line of defence er hensigtsmæssig i relation til EM. Yderligere research er derfor meget velkommen.

Ad 2. Revisors risikovurdering på baggrund af viden om 1st og 2nd line of defence

En udbygget vidensdatabase om vekselvirkningen mellem de forskellige elementer af 1st og 2nd line of defence og deres indvirkning på forekomsten af EM, vil være af høj værdi for revisor. Særligt i forbindelse med risikovurdering ifølge ISA 315, er et grundlæggende kendskab til 1st og 2nd line of defence vigtigt, og vil give revisor mulighed for i langt højere grad at identificere svagheder i de interne kontroller, som potentielt kan medføre øget forekomst af EM. Dette kunne opnås ved at indarbejde konkret vejledning til revisor i ISA'erne (i dette tilfælde særligt ISA 315), om de røde flag i de interne kontrolsystemer, som der bør give anledning til yderligere overvejelse i risikovurderingen. Yderligere research inden for 1st og 2nd line of defence vil kunne bidrage med værdifuld viden om dette.

Det følgende afsnit 6.2. vil uddybe, hvordan en sådan tilpasning af reguleringen kan foretages, efter de røde flag er identificeret i litteraturen om EM.

6.2. Konkret kritik af nuværende regulering

Afsnit 6.2 vil indeholde en kritik af den nuværende regulering, herunder konkrete ændringsforslag til revisors brug af interne kontrolelementer, reguleringen af den eksterne revision samt en ny mulig vej til at motivere virksomheder til at forbedre indsatsen på området for EM gennem kapitalmarkedsregulering. Konklusionerne er baseret på viden opnået i afsnit 4 og 5, hvor der er identificeret en række områder, hvor den nuværende regulering kan forbedres.

Det blev i studiets afsnit 3 fastlagt, at forekomsten af EM efter alt at dømme har en negativ samfundsmæssig effekt, idet ressourceallokationen påvirkes af regnskaber, der ikke viser en virksomheds sande finansielle stilling. Endvidere kan EM medvirke til formueforskydning mellem nuværende og fremtidige aktionærer, uden deres samtykke gennem påvirkning af aktiekursen, hvilket heller ikke er acceptabelt. For at reducere disse negative effekter af EM opstilles i det følgende en række konkrete anbefalinger og ændringsforslag til den nuværende regulering af revisors virke.

6.2.1. Ændringsforslag - interne kontroller

6.2.1.1. Interne kontrolprocedurer og revisors brug af disse

Studiets afsnit 4 påviste en klar sammenhæng mellem kvaliteten af interne kontroller og EM. Svage interne kontrolprocedurer kan korreleres med et højere niveau af EM.

I henhold til studiets afgrænsning (inden for ISA), blev den nuværende regulering omkring revisors anvendelse af interne kontroller belyst i studiets afsnit 5. Heraf fremgik det at emnet interne kontroller er omfattende behandlet i ISA'erne, men det er stadig svært at lave en konkret vurdering om regelsættet er fyldestgørende til at mindske EM, eller om det kan forbedres.

Nogle enkelte EU lande har implementeret skærpede rapporteringskrav, som minder om SOX-regelsættet.

Inspiration fra SOX rapporteringskrav

SOX 404 indeholder krav om at der rapporteres om de interne kontrolprocedurer ved regnskabsafleggelsen (*ICFR*), hvor der samtidig skal rapporteres om væsentlige fejl i de interne kontroller. Studiets afsnit 4 viser at undersøgelser udført af Doyle et al (2007) og Ashbaugh-Skaife et al (2008), har påvist en sammenhæng mellem rapporteringen af svagheder i *ICFR* og earnings quality. Undersøgelserne siger som sådan intet om *ICFR*'s effekt i sig selv, men tilstedeværelsen af et rapporteringskrav om effektiviteten af interne kontroller, må antages at medføre øget opmærksomhed omkring effektiviteten af de interne kontroller, hvilket har en positiv afsmittende effekt på forekomsten af EM. Dermed må det konkluderes, at et rapporteringskrav om effektiviteten af interne kontroller, vil have en gavnlig effekt på forekomsten af EM.

Konkretisering af ISA-vejledning til revisors risikovurdering

Den nuværende vejledning i ISA'erne lægger stor vægt på revisors egenskab til selv at kunne identificere og vurdere væsentligheden af interne kontroller, og deres effekt på regnskabet. Til dette gives løbende en få række eksempler på faresignaler og lign. Eksemplerne er ikke særligt uddybende, og derfor er meget af vurderingen op til den enkelte revisor.

Det kan diskuteres hvorvidt dette er den korrekte måde at behandle interne kontroller på, da der må antages at være divergens imellem hvorledes forskellige revisorer identificerer og vurderer interne kontroller. Et forslag kunne derfor være at "konkretisere" ISA'erne, så der gives en mere uddybende vejledning, til hvordan processen om revision af interne kontroller skal forløbe.

Det der taler imod yderligere "konkretisering" er, at det samtidig må betyde at revision af interne kontroller kan blive mere omfattende. Forskningsresultaterne indikerer dog, at en øget generel revisionsindsats (målt ved størrelsen på honoraret) medfører en reduktion af forekomsten af EM.

Da virksomheders interne kontroller kan divergere meget i form og størrelse, vil det være noget nært umuligt at lave en standard som passer til alle. Vejledningen i ISA'erne bør dog som minimum indeholde konkrete anvisninger i relation til røde flag, der er identificeret i dette studies afsnit 4, herunder: Bestyrelsens størrelse og uafhængighed, revisionsudvalgets mødefrekvens, udskiftninger i ledelsen, ledelsens køn samt ledelsens aflønningsform mv. Intern revision behandles i særskilt afsnit nedenfor (ISA 610).

Forbedring af revisors evne til at spotte røde flag via øget opmærksomhed i grunduddannelsen

Da en stor del af identifikation og vurdering inden for ISA'erne beror på revisors evne til at foretage denne, er et andet interessant parameter revisors uddannelse/ekspertise.

Som konkluderet i afsnit 4.6. Delkonklusion - viden om interne kontroller og ekstern revision, blev det påvist at både revisors størrelse og ekspertise har en effekt på EM. Derfor kan det antages at det samme gør sig gældende i henhold til vurderingen af interne kontrollers effektivitet. Det må antages at der er individuelle forskelle mellem revisorer og deres evne til at identificere og vurdere relevante interne kontroller, afhængigt af erfaring og ekspertise.

Et modsvar til dette kan potentielt findes i et SOX-lignende system med rapporteringskrav, da dette muliggør en samhörighed og ensretning af interne kontroller, da et fælles register vil anskueliggøre forskellige arbejdsgange, og forhåbentligt medføre større grad af ensretning på sigt.

Revisors uddannelse kan også have en effekt på hvorledes den enkelte er i stand til at vurdere interne kontroller. Hermed menes både den praktiske uddannelse, som revisorer modtager i deres respektive firmaer, men også revisorerens grunduddannelse i form af cand.merc.aud eller tilsvarende.

Tre konkrete forslag kan altså medvirke til at reducere de negative effekter af EM:

1. Indførelse af rapporteringskrav om effektiviteten af interne kontroller (tilsvarende SOX 404).
2. Konkretisering af vejledning i ISA 315 om revisors risikovurdering. Vejledningen bør i højere grad afspejle den eksisterende viden om de røde flag, der ofte er sammenhængende med forekomsten af EM. Eksempler på røde flag er: Bestyrelsens størrelse og erfaring, revisionsudvalgets finansielle ekspertise, udskiftninger i ledelsen, ledelsens aflønningsform mv.
3. Skærpet opmærksomhed i revisorers grunduddannelse omkring de negative effekter af EM samt røde flag, som revisor skal være opmærksom på ved planlægningen og udførelsen af revisionen.

Således afsluttes behandlingen af elementer, der relaterer sig til interne kontroller.

6.2.2. Ændringsforslag - ekstern revision

I det følgende afsnit vil opfordringer til yderligere research og ændringsforslag vedr. udførelsen eller reguleringen af den eksterne revision blive præsenteret. Alle forslagene baseres på viden opnået i studiets afsnit 4 og 5, hvor uhensigtsmæssigheder eller mangler er identificeret.

6.2.2.1. Rotationskrav og honorar for ikke-revisionsydelser

I afsnit 5 blev det konkluderet, at rotationskravet for PIE-virksomheder og forbuddet mod at yde (de fleste) ikke-revisionsydelser fører til et forringet kundekendskab og dermed forringet revisionskvalitet. I sidste ende kan der måles en forøgelse af *discretionary accruals* og dermed forekomst af EM. Ud fra et rent EM- og revisionskvalitet-synspunkt bør reglerne om rotation og forbud mod ikke-revisionsydelser afskaffes. Dette er dog ikke uden videre en god idé set ud fra et overordnet perspektiv, hvorfor dette studie ikke vil konkludere, at reglerne ligefrem bør afskaffes. I stedet vil det blive påpeget, at reglerne har en række konsekvenser for revisionskvaliteten, som bør tages med i betragtning, når reglerne fremover ændres eller tilpasses. Der bør aktivt arbejdes på en måde, hvorpå revisor kan opretholde sit kundekendskab, uden at uafhængigheden bliver truet. I denne forbindelse er det vigtigt, at reglerne omkring hvornår revisor må overgå fra at være leverandør af ikke-revisionsydelser til at levere lovpligtig revision, fortsat er lige så fleksible som nu. Længere karantæneperioder før/efter ydelser af den lovpligtige revision bør derfor undgås.

Leveringen af ikke-revisionsydelser er også nøglen til at bevare kundekendskabet i den tre-årige karantæneperiode på den lovpligtige revision. Denne model bør fortsat tillades i EU-lovgivningen, for at sikre den højest mulige revisionskvalitet under hensyntagen til offentlighedens behov for at revisor utvivlsomt er uafhængig af den reviderede virksomhed.

6.2.2.2. Regulering af alma mater-relationer

I studiets afsnit 5 blev det konkluderet, at der ikke er tilstrækkelig regulering af alma mater-relationer. Alma mater-relationer er forklaret i studiets afsnit 4, hvortil henvises for yderligere information om relationernes natur og konteksten de forekommer i.

Litteraturen er på dette punkt meget skråsikker - der er et reelt problem forbundet med denne type relationer, og fænomenet er kun sparsomt omtalt i IESBA's Code of Ethics. Den forøgede risiko for, at der udøves EM som følge af alma mater-relationer *bør* have samme status i lovgivningen som de *revolving door*-relationer, der er lovgivet imod i EU-direktivet. Dette begrundes i, at de forskningsmæssige resultater er stærkest for alma mater-relationer, og at der kun findes svage sammenhænge med revolving door-relationer - og alligevel er det kun revolving door-relationer, der har fundet vej til direktivet. At alma mater-relationerne kun er omtalt i Code of Ethics kan give et forkert indtryk af, hvor alvorlige komplikationerne af de to typer relationer kan være, og alma mater-relationerne er som følge af den ringe opmærksomhed med stor sandsynlighed kun et perifert element i den almindelige praktiske revisors bevidsthed. Dette kan potentielt føre til en øget forekomst af EM, hvis de ansvarlige revisorer ikke er opmærksomme på alma mater-relationen som rødt flag i risikovurderingen.

6.2.2.3. Revisors ansættelse hos kunde - yderligere research

Alma mater-relationen omtalt ovenfor kan med rimelig sikkerhed siges at være problematisk. Omvendt forholder det sig med revolving door-relationerne, der ikke på samme vis er entydigt konkluderet på. Således viste nogle undersøgelser, at denne type relation faktisk slet ikke er problematisk i relation til forekomst af EM. Dette forekommer paradoksalt, når beviserne på alma mater-området er så stærke. Dette ræsonnement giver anledning til en opfordring til at undersøge revolving door-relationerne yderligere, hvorved der forhåbentligt kan opnås stærkere konklusioner.

Endnu et fokusområde, der kan undre, er det revisionsarbejde, som er udført af en revisor *inden* ansættelsen hos sin kunde. På dette område findes desværre ikke nogle brugbare studier, som det blev omtalt i studiets afsnit 4. Det er derfor et oplagt emne for yderligere research, at undersøge om der reelt er en negativ indvirkning på revisors embede i perioden op til revisor bliver ansat i en ledende stilling hos sin kunde. Er dette tilfældet, er det en understøttelse af vejledningen i Code of Ethics, der fordrer en nærmere undersøgelse af revisorens arbejde, hvis denne tager ansættelse hos sin kunde. Hvis der fortsat ikke kan påvises en negativ effekt, bør det overvejes, om reglerne skal lempes, således at revisor ikke begrænses unødigt i sine karrieremuligheder.

6.2.2.4. Konsekvens af revisorskifte - yderligere research

Som det blev anført i studiets afsnit 4 og 5 er et revisorskifte ikke fordelagtigt, da revisors kendskab til kunden spiller en stor rolle i forhold til revisionskvaliteten og minimeringen af EM. Et forslag til yderligere undersøgelse af området kan være omstændighederne omkring selve overleveringen, som ikke er et emne, der er belyst i særlig grad (hvad overleveres og i hvilket omfang). Denne yderligere research vil være nødvendig, for at kunne konkludere hvorvidt den nuværende regulering af området er tilstrækkelig og effektiv.

Et sådant studie skal gribes på en mere kvalitativ metode end den øvrige og fremherskende metodiske tilgang inden for EM-forskning. Dette skyldes, at det er helt essentielt, at opnå forståelse for de årsags-sammenhænge, der gør sig gældende, når en ny revisor tiltræder, og skal indhente information om engagementet fra den fratrædende revisor. De forventede resultater fra et sådant studie, vil pege i ret-

ning af, at jo bedre kundekendskab tiltrædende revisor får overleveret fra den fratrædende revisor, jo bedre revisionskvalitet vil tiltrædende revisor kunne udføre. Et sådant resultat vil understøtte, at kravet om kommunikation mellem tiltrædende og fratrædende revisor flyttes fra Code of Ethics til ISA'erne, som også tidligere nævnt i afsnit 5.2.6.

Peger resultaterne derimod i retning af, at en standardiseret kommunikation mellem fratrædende og tiltrædende revisor ikke forbedrer revisionskvaliteten, foreslås reglerne fastholdt som de er nu.

6.2.2.5. Revision af skøn - udvikling af statistiske hjælpemidler til revisor

Som det fremgår af studiets afsnit 5.3.1, er resultatet af revision af regnskabsmæssige skøn i høj grad baseret på revisors kompetence til at lave en korrekt risikovurdering.

Revision af regnskabsmæssige skøn kan risikere at blive differentieret, hvis revisionen udføres af to forskellige revisorer, med hver sin individuelle baggrund og kompetence. Dette kan skyldes, at visse revisorers viden om f.eks. årsagssammenhænge mellem EM og anvendelsen af skøn ikke er tilstrækkelig. Det kan derfor være noget nær umuligt for revisor at opdage risici for væsentlig fejlinformation.

Et forslag er at give revisor den fornødne kompetence, samt udarbejde et værktøj til at kunne gennemskue hvilke optimistiske eller pessimistiske skøn, som ledelsen har anvendt til at trække årets resultat i en ønsket retning.

Dette værktøj kunne være en form for statistikbank; en slags anonymiseret datadeling mellem revisorer, der kan anvendes til at gøre revisionen mere effektiv, samt reducere *discretionary accruals*. Der skulle være tale om et konkret værktøj, som kan anvendes revisorer og revisionsvirksomheder imellem, til at gøre revisionen mere effektiv, ved at give bedre mulighed for, at revisor kan gennemskue de regnskabsmæssige skøn. Et eksempel på et område, hvor et sådant værktøj ville være gavnligt kunne være følgende:

Casen:

En stor virksomheds hovedaktivitet er opførelse af en vindmøllepark. Virksomheden frasælger 50% af vindmølleparken til en pensionskasse. Virksomhedens egen 50%-andel af vindmølleparken indregnes som materielle anlægsaktiver under opførelse og den frasolgte del behandles som igangværende arbejder indregnet efter produktionskriteriet. Som følge af den store ordresum på opførelsen af vindmølleparken, kan opgørelsen af færdiggørelsesgraden have væsentlig indvirkning på årets resultat. I opgørelsen af færdiggørelsesgraden har virksomheden opgjort budgettet for de totale omkostninger forbundet med opførelsen af vindmølleparken. I denne opgørelse indgår også en række risiko-reserver og øvrige reserver til uforudsete omkostninger.

Revisor skal nu vurdere, om virksomhedens opgjorte færdiggørelsesgrad er retvisende.

Hvordan en statistikbank kan hjælpe revisor:

Revisor erfarer, at risikoreserverne, såfremt disse kun bliver anvendt delvist eller budgettet overskrides, kan have væsentlig indflydelse på årets resultat. Revisor har derfor brug at holde reservernes størrelse op i mod et *benchmark*. I mangel på dette benchmark er revisor dog ikke i stand til at vurdere, om ledelsens skøn er rimeligt. En statistikbank, hvor data om væsentlige skøn deles kunne bidrage til en mere kritisk tilgang til ledelsens skøn, med højere kvalitet i revisionen til følge.

Skønnene *kan* altså normaliseres gennem andres erfaringer, hvor der samtidig gives en måde hvorpå revisor lettere kan identificere røde flag ved de regnskabsmæssige skøn, der skal vurderes. Udfordringen ved denne løsning er, at hver enkelt virksomhed er forskellig og ikke nødvendigvis vil finde, at en benchmark-løsning giver den mest korrekte afspejling af netop *deres* drift. Modellen kræver derfor et meget stort datagrundlag, og vil kræve lovgivningsmæssige tiltag for at sikre, at de væsentlige skøn rent faktisk bliver indrapporteret og karakteriseret således, at andre kan drage nytte af dem.

Dette forslag skal ses som et lidt anderledes og atypisk indspark i litteraturen om revision af skøn, der fortsat vedbliver at være et af de sværeste områder for revisor at vurdere uden at have særlige forudsætninger herfor. Selvom der vil være lang vej til en brugbar løsning, kunne forslaget reelt være en måde at forbedre revisors "værktøjskasse" på.

6.2.3. En mulig fremtidig reguleringsstrategi

Studiet har indtil dette punkt skabt overblik over sammenhængen mellem den eksisterende viden om EM og reguleringen af revisors virke i relation til interne kontroller og den eksterne revision. Ændringsforslagene i ovenstående afsnit er bygget på en grundlæggende antagelse om, at kvaliteten af den finansielle rapportering kan øges gennem reguleringen af virksomheders interne kontroller og eksterne revision. Men hvad hvis dette ikke er tilfældet, og problemet skal anskues fra en anden vinkel? Denne mulige vinkel vil kort blive præsenteret her, da den - muligvis - kan bidrage med endnu mere effektive tiltag end dem, der er præsenteret ovenfor. Yderligere research er dog krævet, før en konkret model kan foreslås.

Dechow og Skinner (2000) fremhæver i deres litteraturstudie den meget vigtige rolle kapitalmarkedet spiller, i incitamenterne bag EM. Således udøves der ofte EM med henblik på, i prioriteret rækkefølge, at (1) skabe et positivt resultat, (2) overgå sidste års resultat og (3) overgå analytikernes forventninger (Dechow & Skinner 2000, p.242). Årsagerne bag ledelsens ønske om at tilfredsstille kapitalmarkedet kan begrundes i at virksomheder, der “underpræsterer” bliver straffet hårdere, end de tilsvarende belønnes for at overpræstere. For virksomhedslederen gælder det derfor om for enhver pris at undgå at underpræstere, da dette har en negativ indflydelse på virksomhedens aktiekurs og værdiansættelse.

Værdiansættelsen er derefter udgangspunktet for det følgende ræsonnement: Kapitalmarkedets aktører køber og sælger aktier, baseret på deres subjektive værdiansættelse og vurdering af et selskabs potentiale. Ved en DCF-baseret værdiansættelse, tilbagediskonteres fremtidige pengestrømme med diskonteringsfaktoren WACC, for i sidste ende at nå frem til virksomhedens nutidsværdi (efter gældens værdi er fratrasket). WACC afhænger af risikoen forbundet med virksomhedens drift, finansiering og kvaliteten af grundlaget for budgetteringen: I dette tilfælde den finansielle rapportering. At kvaliteten af den finansielle rapportering har en effekt på virksomhedens værdiansættelse er en helt essentiel forudsætning for forståelsen af dette forslag: *Finansiel rapportering af dårlig kvalitet medfører større usikkerhed. Dette medfører en hårdere diskontering af fremtidigt cash flow, hvilket fører til en lavere nutidsværdi.*

Ved at reducere usikkerheden forbundet med den finansielle rapportering, kan en virksomhed påvirke den beregnede nutidsværdi i positiv retning - hvilket bør skabe øget incitament til at udarbejde finansiell rapportering af høj kvalitet. Dette incitament kan jf. Dechow og Skinner være en væsentlig drivkraft i at reducere forekomsten af EM, og bør researches yderligere. Dechow og Skinner sætter dermed de “traditionelle” incitamenter til at udøve EM i anden række, og fremhæver kapitalmarkedet som det største, og indtil nu oversete, incitament til at udøve EM.

Baseret på dette studie, kan en kapitalmarkedsbaseret regulering groft opridses, da flere af studiets resultater med fordel kunne indgå i en sådan regulering, eksempelvis:

1. Revisors specialiseringsgrad: Høj grad af specialisering er konkluderet at medføre lavere forekomst af EM (mindre usikkerhed). Hvis revisorer for børsnoterede virksomheder var tvunget til at rapportere om deres specialisering i forskellige brancher, ville dette give regnskabsbruger endnu en kvalitetsparameter, som den finansielle rapportering kan bedømmes ud fra.
2. Rapporteringskrav om svagheder i interne kontroller: Inspireret af SOX. Som nævnt tidligere i dette studie, er dette en effektiv metode til at skabe øget opmærksomhed omkring vigtigheden og effektiviteten af interne kontroller, hvilket også nemmere vil afspejles i kapitalmarkedet, hvis der indføres rapporteringskrav.

Hovedprincippet i ovenstående er altså en offentliggørelse af information om de kendte røde flag i virksomhedens interne organisation eller revisors specialisering mv., som der direkte og umiddelbart kan have indflydelse på kapitalmarkedets opfattelse af en virksomhed. Dette vil jf. Dechow og Skinners princip være en mere effektiv vej til at reducere de negative effekter af EM, sammenholdt med den me-

re traditionelle regulering, hvor det kun er revisors virke og virksomhedens organisation, der reguleres.

Ovenstående refleksion om markedsregulering frem for individuel detailregulering inden for markedet, må dog også antages at have negative konsekvenser. Det gængse modargument mod mere generel markedsregulering er ofte, at det har negative konsekvenser for de frie markeds kræfter.

Dette sidste og reflekterende afsnit bidrager med endnu en måde, hvorpå de negative effekter af EM kan reduceres. Modellen er anderledes i den henseende, at det er kapitalmarkedet, der ses som den store drivkraft bag virksomheders adfærd inden for finansiell rapportering, og ikke de mange love og regler, der gælder regnskabsaflæggelsen og revisors virke. Modellen er dog kun researchet i ringe grad i litteraturen og bør underlægges en grundigere undersøgelse, før en mere konkret model kan fremstilles.

Da undersøgelsesspørgsmålet til afsnit 6 er identisk med studiets overordnede problemformulering, vil der blive lavet en samlet konklusion i efterfølgende afsnit.

7. Konklusion

Undersøgelsesspørgsmål 1: Hvad er EM og udgør det et samfundsmæssigt problem?

Til at besvare studiets problemformulering var det først nødvendigt at definere EM, ud fra den eksisterende litteratur, samt undersøge hvorvidt der var negative effekter forbundet med begrebet.

Ved at anvende forskellige teoretikers definition af EM, blev der i studiet fundet frem til at EM er:

“Ledelsesbeslutninger med henblik på at ændre den finansielle rapportering, som både kan være begrundet i personlige og/eller selskabets interesser. Eksistensen af EM afleder både positive og negative samfundsmæssige effekter”.

De negative effekter ved EM er afledt med baggrund i den informationsasymmetri, som optræder på markedet mellem ledelsen i virksomheder og andre interessenter. Effekten antages at skabe et værdimæssigt tab grundet en ikke efficient ressourceallokering der medfører, at denne ikke opnår sit maksimale niveau.

Undersøgelsesspørgsmål 2: Hvordan beskrives sammenhængen mellem EM og interne kontroller/ekstern revision i den faglige litteratur?

I studiets afsnit 4 blev der påvist effekter mellem undersøgelser af EM i litteraturen, og disses sammenhænge med interne kontroller og ekstern revision. Herunder blev der fremhævet effekter af flere elementer, bl.a. effekten fra de interne kontrolprocedurer, den eksterne revisors påvirkning mm.

De effekter hvor der blev påvist sammenhænge er: Interne kontrolprocedurer, bestyrelsen, revisionsudvalget, ledelsens køn, udskiftninger i ledelsen, intern revision, ledelsens aflønning, revisors (1)størrelse, (2) honorar, (3) ansættelse hos kunde, (4) ekspertise, (5) rotation og embedsperiode og (6) afståelse fra opgaven.

Der henvises til delkonklusion i afsnit 4 for et fuldt overblik over de fundne sammenhænge.

Undersøgelsesspørgsmål 3: Hvordan afspejles den tilgængelige viden om EM i reguleringen af revisors virke? Herved forstås, hvordan revisorer opfordres til eller påbydes at planlægge og udføre effektive revisionshandlinger rettet mod EM?

Efterfølgende blev reguleringen af de interne kontroller og ekstern revision, som blev fremhævet i afsnit 4 belyst. Ud fra dette blev der konkluderet hvilke områder, der var tilstrækkeligt reguleret til at reducere de negative effekter af EM, hvilke områder der kræves yderligere undersøgt og slutteligt de områder, der kræver yderligere regulering.

Heraf fremgik det at særligt interne kontrolprocedurer, bestyrelsens størrelse, ledelsens køn, udskiftninger i ledelsen, revisors honorar, alma mater-relationer og revisors rotation alle var punkter, som ikke er reguleret tilstrækkeligt i henhold til at minimere de negative effekter af EM. Derudover er der yderligere punkter, som kræver yderligere undersøgelser for at vurdere om reguleringen er tilstrækkelig.

Undersøgelsesspørgsmål 4: Hvordan kan viden om interne kontroller og ekstern revision i højere grad reducere de negative effekter af EM, gennem regulering af revisors virke?

En stor del af de forskningsmæssige resultater som er anvendt i studiet stammer fra undersøgelser baseret på store stikprøver, eller via statistiske modeller. Dette giver ikke et fyldestgørende billede af årsagssammenhænge for udøvelsen af EM. I henhold til studiets problemformulering om hvorvidt interne kontroller og ekstern revision kan forhindre forekomsten af EM konkluderes det, at yderligere undersøgelser af årsagssammenhænge kunne forbedre indblikket og baggrunden for udøvelsen af EM.

Yderligere konkluderes det, at den manglende viden om 1st og 2nd line of defence besværliggør processen i at vurdere påvirkningen, som elementerne herunder har på EM. Her angives to punkter, som kan researches yderligere for at overskueliggøre området: (1) opbygningen af 1st og 2nd line of defence og (2) revisors risikovurdering på baggrund af viden om 1st og 2nd line of defence.

Ad. 1. Der er mangel på yderligere research omkring om den gældende praksis inden for opbygningen af 1st og 2nd line of defence og hvorvidt denne er hensigtsmæssig i forhold til at reducere forekomsten af EM.

Ad 2. Et øget vidensgrundlag hos revisorer om om vekselvirkningen mellem elementerne i 1st og 2nd line of defence kan overskueliggøre processen for revision af de interne kontroller, og give grundlaget for en mere korrekt risikovurdering.

Med udgangspunkt i den viden der blev opnået i studiets afsnit 4 og 5, gives der følgende konkrete forslag til ændringer, både inden for de interne kontroller samt den eksterne revision:

Interne kontroller

I henhold til de interne kontroller blev der angivet tre områder, hvorunder forbedringer kan indarbejdes, med forhåbningen om at minimere EM. De tre områder er følgende: (1) indhente inspiration fra SOX rapporteringskrav, (2) konkretisere ISA-vejledningen til revisors risikovurdering og (3) forbedring af revisors evne, til at identificere røde flag.

Ad 1. SOX 404 har fastsat krav om rapportering af svagheder i virksomhedens interne kontrolprocedurer. Flere undersøgelser har påvist at dette styrker den interne kontrol, og dermed reducerer forekomsten af EM. Derfor kunne et konkret forslag være implementeringen af lign. krav i EU.

Ad 2. Nuværende regulering om revisors risikovurdering lægger i høj grad vægt på revisors egen evne til at foretage en korrekt risikovurdering. For at forbedre risikovurderingen foreslås en konkretisering af reguleringen, så revisors risikovurdering af interne kontroller bliver mere omfattende og drager større nytte af den eksisterende viden om EM.

Ad 3. En stor del af revisors kompetence til at vurdere røde flag, har baggrund i den bagvedliggende uddannelse. Et større fokus på røde flag under revisors uddannelse kan give en større ballast, når revisor efterfølgende kommer ud og skal revidere interne kontroller.

Ekstern revision

Inden for ekstern revision, angives fem konkrete ændringsforslag, som potentielt kan reducere forekomsten af EM:

1. Rotationskrav og honorar for ikke-revisionsydelse:
Der bør aktivt arbejdes på, at revisor kan opretholde sit kundekendskab, uden at uafhængigheden bliver truet.
2. Regulering af alma mater-relationer:
Der kræves yderligere regulering af alma mater-relationer, da disse igennem litteraturen har en påvist effekt på forekomsten af EM.
3. Revisors ansættelse hos kunde:
Revolving door-relationer bør undersøges nærmere, da sammenhænge ikke er signifikante. Hvis der fortsat ikke kan påvises en sammenhæng med ringe revisionskvalitet bør det overvejes at afskaffe forbuddet.
Alma mater-relationer bør fremhæves som risikofyldte i ISA'erne.
4. Konsekvens af revisorskifte:
Ved revisorskifte findes der ikke konkret vejledning for overdragelsen ud over hvad der angår i Code of Ethics. Dette bør reguleres i ISA, da revisors kendskab til kunden er en væsentlig faktor for revisionskvaliteten, og denne bør derfor indgå i overdragelsen.
5. Revision af skøn:
Oprettelsen af en statistikbank til at give revisor den fornødne kompetence til at revidere regnskabsmæssige skøn. Denne kan anvendes til at "normalisere" skøn, og gøre det lettere for revisor at identificere røde flag.

Et sidste forslag til hvordan de negative effekter ved EM i højere grad kan reduceres, er en ændring af den fremtidige reguleringsstrategi. Hvor der førhen er blevet fokuseret på detailregulering under de respektive områder, kunne en fremtidig strategi være en mere generel regulering på markedet. Dette vil ifølge nogle teoretikere medføre en mere effektiv virkning på reduktion af EM, men må dog samtidig anses som havende andre negative konsekvenser tilknyttet.

8. Perspektivering

Den følgende perspektivering vil give en kort beskrivelse af de mulige perspektiver for fremtidig forskning, regulering og praksis, som konklusionen giver anledning til.

8.1. Kan et konstruktivistisk studie danne grundlag for ny regulering?

Konklusionen på studiet er en identifikation af et behov for handling inden for visse områder af reguleringen af revisors virke. Konklusionen er baseret på en grundlæggende antagelse om, at der ikke findes én sand skildring af en virksomheds finansielle præstation, jf. det konstruktivistiske paradigme. En kritisk læser kan da spørge sig selv: Hvordan kan det konkluderes, at der er behov for regelændringer, når virkeligheden tillades skildret på flere forskellige måder? Og tilmed, hvordan kan et konstruktivistisk studie baseres på kvantitative, og i høj grad positivistiske, forskningsresultater?

Svaret på det første spørgsmål er, at selvom flere skildringer af virkeligheden accepteres, må der gribes ind over for de mere "ekstreme" udgaver. Dette kunne eksempelvis være resultatet af en leders udøvelse af EM for at tilgodese egne eller virksomhedens interesser, på bekostning af andres. En sådan skildring vil lægge sig langt fra øvrige aktørers skildring af virksomhedens præstation, og er dermed ikke udtryk for "en gængs opfattelse". Hvor grænsen mellem "retvisende" og "ikke-retvisende" går, er en vældig interessant diskussion set ud fra et konstruktivistisk synspunkt. Grænsen skabes i kraft af forskellige interesser og aktørers skildringer af virkeligheden, og er ikke en statisk linje, der kan trækkes skarpt op. Dermed må også forstås, at reguleringen, der er behandlet i dette studie, faktisk er en del af processen, hvori grænsen defineres. Yderligere og mere effektiv regulering af revisors virke på området er dermed også en aktiv stillingtagen til, hvad der accepteres og ikke accepteres. Dette gælder både de mere konkrete bestemmelser og i høj grad også de skønsmæssige, som f.eks. regnskabsmæssige skøn, hvor grænsen opstår i samspil mellem regulerende organer (f.eks. IFAC og IASB), praktikere og virksomhederne, der aflægger regnskab.

Ved, som i dette studie, at foreslå en række nye tiltag, kan status quo forhåbentligt udfordres. De regulerende organer (f.eks. IFAC) kan på baggrund af de opnåede resultater i studiet finde inspiration til, hvor reguleringen indledningsvist kunne tilpasses. Derved sikres en aktiv stillingtagen til den finansielle rapportering og de usynlige grænser, der går mellem retvisende eller ikke-retvisende.

8.2. Ny trend i Earnings Management-forskningen

Litteraturen, der er analyseret i dette studie er hovedsageligt baseret på regnskabstal og statistiske modeller. En helt anderledes tilgang er for nylig taget i anvendelse, for at undersøge EM på en alternativ måde. Den nye trend er sproglige analyser af ledelsens kommunikation af virksomhedens finansielle

le performance. Analyseobjektet kan både være ledelsens sprog på conference calls med investorer og analytikere, og skriftlig kommunikation, som f.eks. en ledelsesberetning.

Denne nye tilgang til EM er udtryk for en fortsat opmærksomhed på fænomenet fra offentligheden og fra akademikere, der søger anderledes metoder til at gennemskue troværdigheden af en ledelsesprospekter om en virksomhed.

I dette studie er identificeret et behov for i højere grad at forstå årsagssammenhænge, når der udøves EM. Dette aspekt belyses desværre ikke i de nye sproglige studier, hvilket er ærgerligt. En effektiv metode til at undersøge årsagssammenhænge savnes derfor fortsat stadig.

8.3. I pressen: Forbyd aktieoptioner

I løbet af dette studies udarbejdelse, blev Anders Dam, topchef i Jyske Bank, citeret for følgende:

“Virksomheden kan være et tag-selv-bord, uden at investorerne kan gennemskue det [...]”

Citatet er afgivet i et interview til Børsen, hvor Anders Dam italesætter en problematik, som også er identificeret i dette studie: Aktiebaseret vederlæggelse, og dens indflydelse på ledernes prioritering. Anders Dam italesætter endvidere den regnskabsmæssige problematik, der er forbundet med at afspejle ledelsens løn i regnskabet, når der aflønnes med aktier og optioner. Her menes, at lønnen ikke vises som en omkostning i resultatopgørelsen, som den ordinære kontante løn.

På journalistens spørgsmål, om ikke åbenhed om aktieoptionerne kan være en løsning, svarer Anders Dam:

“Den åbenhed er der kun ganske få mennesker, der kan forstå. Og jeg er bange for, at optionsprogrammerne kan give bobletendenser og fjerne topchefernes blik for den langsigtede værdiskabelse.”

Unødigt at sige, så rammer Anders Dam hovedet på sømmet med sine udtalelser, i forhold til den eksisterende viden om EM. Det sidste citat understøtter budskabet i dette studie om, at kapitalmarkedet *ikke* bearbejder den tilgængelige information effektivt, men i stedet forholder sig til simple indtjeningsnøgletal og resultatet på bundlinjen. Distancen mellem regnskabsaflægger og regnskabsbruger kan derfor opfattes som meget lang, hvilket naturligvis er et problem.

Anders Dams opråb kan give en indikation af, at den aktiebaserede vederlæggelse er på vej til at blive et *hot topic* i den offentlige debat om regnskab og revision. Reguleringen af revisors virke bør være tilsvarende skarp og tidssvarende, for at revisor fortsat kan udøve en effektiv risikovurdering og revision, og dermed fastholde sin rolle som offentlighedens tillidsrepræsentant.

9. Litteraturliste

Bøger og videnskabelige artikler:

- Abdul Rahman, R., Rahman, R.A. & Ali, F.H.M., 2006. Board, audit committee, culture and earnings management: Malaysian evidence. *Managerial Auditing Journal*, 21(7), pp.783–804.
- Akerlof, G.A., 1970. The Market for “Lemons”: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. *Oxford Journals*.
- Ashbaugh, H., LaFond, R. & Mayhew, B.W., 2003. Do Nonaudit Services Compromise Auditor Independence? Further Evidence. *The Accounting Review*, 78(3), pp.611–639.
- Ashbaugh- Skaife, H. et al., 2008. The Effect of SOX Internal Control Deficiencies and Their Remediation on Accrual Quality. *The Accounting Review*, 83(1), pp.217–250.
- Balsam, S., Chen, H. & Sankaraguruswamy, S., 2003. Earnings Management Prior to Stock Option Grants. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.378440>.
- Balsam, S., Krishnan, J. & Yang, J.S., 2003. Auditor Industry Specialization and Earnings Quality. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), pp.71–97.
- Be ´dard, J., Chtourou, S.M. & Courteau, L., 2004. The Effect of Audit Committee Expertise, Independence, and Activity on Aggressive Earnings Management. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 23(2), pp.13–35.
- Beasley, M., 1996. An emperical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud. *The Accounting Review*, 71, pp.443–465.
- Becker, C.L. et al., 1998. The Effect of Audit Quality on Earnings Management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), pp.1–24.
- Bedard, J. & Johnstone, K., 2006. A longitudinal comparison of auditors’ response to client risk in the Sarbanes-Oxley era, working paper. *Bentley College*.
- Bell, T.B., Causholli, M. & Robert Knechel, W., 2015. Audit Firm Tenure, Non-Audit Services, and Internal Assessments of Audit Quality. *Journal of Accounting Research*, 53(3), pp.461–509.
- Bell, T.B., Landsman, W.R. & Shackelford, D.A., 2001. Auditors’ Perceived Business Risk and Audit Fees: Analysis and Evidence. *Journal of Accounting Research*, 39(1), pp.35–43.
- Beneish, 1999b. The detection of earnings management. *Financial Analysts Journal*, September/October, pp.24–36.
- Beneish, M.D., 2001. Earnings Management: A Perspective. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.269625>.
- Beneish, M.D., 1999a. Incentives and Penalties Related to Earnings Overstatements that Violate GAAP. *The Accounting Review*, 74(4), pp.425–457.
- Bergstresser, D. & Philippon, T., 2006. CEO incentives and earnings management. *Journal of financial economics*, 80(3), pp.511–529.
- Bowen, R.M., Noreen, E.W. & Lacey, J.M., 1981. Determinants of the corporate decision to capitalize interest. *Journal of Accounting and Economics*, 3(2), pp.151–179.
- Bradfield, J., 2007. *Introduction to the Economics of Financial Markets*, Oxford University Press.
- Brealey, R., Leland, H.E. & Pyle, D.H., 1977. INFORMATIONAL ASYMMETRIES, FINANCIAL STRUCTURE, AND FINANCIAL INTERMEDIATION. *The Journal of finance*, 32(2), pp.371–

- Brown, L.D., 1998. Managerial Behaviour and the bias in analysts' earnings forecasts. Working paper. *Georgia State University law review*.
- Burgstahler, D. & Eames, M., 1998. Management of earnings and analysts forecasts. Working paper. *University of Washington and Santa Clara University*.
- Burns, N. & Kedia, S., 2006. The impact of performance-based compensation on misreporting. *Journal of financial economics*, 79(1), pp.35–67.
- Caramanis, C. & Lennox, C., 2008. Audit effort and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 45(1), pp.116–138.
- Carcello, J.V. et al., 2006. Audit Committee Financial Expertise, Competing Corporate Governance Mechanisms, and Earnings Management. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.887512>.
- Carey, P. & Simnett, R., 2006. Audit Partner Tenure and Audit Quality. *The Accounting Review*, 81(3), pp.653–676.
- Chen, C.-Y., Lin, C.-J. & Lin, Y.-C., 2008. Audit Partner Tenure, Audit Firm Tenure, and Discretionary Accruals: Does Long Auditor Tenure Impair Earnings Quality? *Contemporary Accounting Research*, 25(2), pp.415–445.
- Chi, W. et al., 2009. Mandatory Audit Partner Rotation, Audit Quality, and Market Perception: Evidence from Taiwan. *Contemporary Accounting Research*, 26(2), pp.359–391.
- Chung, H. & Kallapur, S., 2003. Client Importance, Nonaudit Services, and Abnormal Accruals. *The Accounting Review*, 78(4), pp.931–955.
- Cohen, D.A., Dey, A. & Lys, T.Z., 2008. Real and Accrual- Based Earnings Management in the Pre- and Post- Sarbanes- Oxley Periods. *The Accounting Review*, 83(3), pp.757–787.
- Cohen, D.A. & Zarowin, P., 2008. Accrual-Based and Real Earnings Management Activities Around Seasoned Equity Offerings. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1081939>.
- Cooper, H.M., 1988. Organizing knowledge syntheses: A taxonomy of literature reviews. *Knowledge in Society*, 1(1), pp.104–126.
- Davidson, R., Goodwin-Stewart, J. & Kent, P., 2005. Internal governance structures and earnings management. *Accounting and Finance*, 45(2), pp.241–267.
- DeAngelo, L.E., 1981. Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), pp.183–199.
- Dechow, P., Ge, W. & Schrand, C., 2010. Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), pp.344–401.
- Dechow, P.M., 1994. Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance. *Journal of Accounting and Economics*, 18(1), pp.3–42.
- Dechow, P.M. & Dichev, I.D., 2002. The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors. *The Accounting Review*, 77(s-1), pp.35–59.
- Dechow, P.M. & Skinner, D.J., 2000. Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), pp.235–250.
- Dechow, P.M. & Sloan, R.G., 1991. Executive incentives and the horizon problem. *Journal of Accounting and Economics*, 14(1), pp.51–89.

- Dechow, P.M., Sloan, R. & Sweeney, A., 1995. Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), pp.193–225.
- DeFond, M.L. & Subramanyam, K.R., 1998. Auditor changes and discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 25(1), pp.35–67.
- Dichev, I.D. & Skinner, D.J., 2001. Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.275174>.
- Doyle, J., Ge, W. & McVay, S., 2007. Determinants of weaknesses in internal control over financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 44(1-2), pp.193–223.
- Eilifsen, A. et al., 2014. *Auditing and Assurance Services*, McGraw Hill.
- El Diri, M., 2018. *Introduction to Earnings Management*,
- Farber, D., 2005. Restoring trust after fraud: Does corporate governance matter? *The Accounting Review*, 80, pp.539–561.
- Ferguson, M.J., Seow, G.S. & Young, D., 2004. Nonaudit Services and Earnings Management: UK Evidence. *Contemporary Accounting Research*, 21(4), pp.813–841.
- Francis, J.R. & Ke, B., 2006. Disclosure of fees paid to auditors and the market valuation of earnings surprises. *Review of Accounting Studies*, 11(4), pp.495–523.
- Francis, J.R., Maydew, E.L. & Charles Sparks, H., 1999. The Role of Big 6 Auditors in the Credible Reporting of Accruals. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 18(2), pp.17–34.
- Francis, J.R. & Wilson, E.R., 1988. Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation. *The Accounting Review*, October, pp.663–682.
- Frankel, R.M., Johnson, M.F. & Nelson, K.K., 2002. The Relation Between Auditors' Fees for Non-Audit Services and Earnings Management. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.296557>.
- Gaver, J., Gaver, K. & Austin, J., 1995. Additional Evidence of Bonus Plans and Income Management. *Journal of Accounting and Economics*, pp.3–28.
- Gaver, J.J. & Paterson, J.S., 1999. The Association Between External Monitoring and Earnings Management in the Property-Casualty Insurance Industry. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.144419>.
- Geiger, M.A., Lennox, C.S. & North, D.S., 2007. The hiring of accounting and finance officers from audit firms: how did the market react? *Review of Accounting Studies*, 13(1), pp.55–86.
- Geiger, M.A. & North, D.S., 2006. Does Hiring a New CFO Change Things? An Investigation of Changes in Discretionary Accruals. *The Accounting Review*, 81(4), pp.781–809.
- Geiger, M.A., North, D.S. & O'Connell, B.T., 2005. The Auditor-to-Client Revolving Door and Earnings Management. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 20(1), pp.1–26.
- Geiger, M.A. & Raghunandan, K., 2002. Auditor Tenure and Audit Reporting Failures. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 21(1), pp.67–78.
- Gul, F.A., Fung, S.Y.K. & Jaggi, B., 2009. Earnings quality: Some evidence on the role of auditor tenure and auditors' industry expertise. *Journal of Accounting and Economics*, 47(3), pp.265–287.
- Hagerman, R.L. & Zmijewski, M.E., 1979. Some economic determinants of accounting policy choice. *Journal of Accounting and Economics*, 1(2), pp.141–161.
- Hayn, C., 1995. The information content of losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20, pp.125–153.

- Healy, P.M., 1985. The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, pp.85–107.
- Healy, P.M. & Wahlen, J.M., 1999. A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.156445>.
- Holthausen, R.W., Larker, D.F. & Sloan, R.G., 1995. Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), pp.29–74.
- Hoogan, C.E. & Wilkins, M.S., 2008. Evidence on the Audit Risk Model: Do Auditors Increase Audit Fees in the Presence of Internal Control Deficiencies? *Contemporary Accounting Research*, 25(1), pp.219–242.
- Jensen, M.C., 1993. The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems. *The Journal of finance*, 48(3), pp.831–880.
- Joe, J. & Vandervelde, S., 2007. Do Auditor-Provided Nonaudit Services Improve Audit Effectiveness? *Contemporary Accounting Research*, 24(2), pp.467–487.
- Johnstone, K.M. & Bedard, J.C., 2004. Audit Firm Portfolio Management Decisions. *Journal of Accounting Research*, 42(4), pp.659–690.
- Jones, J.J., 1991. Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), p.193.
- Kanagaretnam, K., Krishnan, G.V. & Lobo, G.J., 2010. An emperical analysis of auditor independence in the banking industry. *The Accounting Review*, 85(6), pp.2011–2046.
- Kim, J.-B. et al., 2003. Auditor Conservatism, Asymmetric Monitoring, and Earnings Management*. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), pp.323–359.
- Klein, A., 2002. Audit Committee, Board of Director Characteristics, and Earnings Management. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.246674>.
- Knudsen, C., 1997. *Økonomisk Metodologi Bind 2*, Jurist- og Økonomforbundet.
- Krishnan, G.V. et al., 2013. Client Risk Management: A Pecking Order Analysis of Auditor Response to Upward Earnings Management Risk. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 32(2), pp.147–169.
- Krishnan, G.V., 2003. Does Big 6 Auditor Industry Expertise Constrain Earnings Management? *Accounting Horizons*, 17(s-1), pp.1–16.
- Krishnan, J. & Dowdell, T.D., 2004. Former Audit Firm Personnel as CFOs: Effect on Earnings Management. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.486203>.
- Krishnan, J. & Krishnan, J., 1997. Litigation risk and auditor resignations. *The Accounting Review*, October, pp.539–560.
- Larcker, D.F. & Richardson, S.A., 2004. Fees Paid to Audit Firms, Accrual Choices, and Corporate Governance. *Journal of Accounting Research*, 42(3), pp.625–658.
- Lennox, C., 2005. Audit quality and executive officers' affiliations with CPA firms. *Journal of Accounting and Economics*, 39(2), pp.201–231.
- Li, D., 2010. Does auditor tenure affect accounting conservatism? Further evidence. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(3), pp.226–241.
- Lim, C.-Y. & Tan, H.-T., 2010. Does Auditor Tenure Improve Audit Quality? Moderating Effects of Industry Specialization and Fee Dependence*. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), pp.923–957.

- Lipton, M. & Lorsch, J.W., 1992. A modest proposal for improved corporate governance. *The Business Lawyer*, 48, pp.59–77.
- MacDonald, E., 1997. More accounting firms are dumping risky clients. *Wall Street journal*.
- Manry, D.L., Mock, T.J. & Turner, J.L., 2008. Does Increased Audit Partner Tenure Reduce Audit Quality? *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 23(4), pp.553–572.
- McAnally, M.L., Srivastava, A. & Weaver, C.D., 2008. Executive Stock Options, Missed Earnings Targets, and Earnings Management. *The Accounting Review*, 83(1), pp.185–216.
- Menon, K. & Williams, D.D., 2004. Former Audit Partners and Abnormal Accruals. *The Accounting Review*, 79(4), pp.1095–1118.
- Menon, K. & Williams, D.D., 2008. Management Turnover Following Auditor Resignations. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), pp.567–604.
- Moore, M.L., 1973. Management Changes and Discretionary Accounting Decisions. *Journal of Accounting Research*, 11(1), p.100.
- Myers, J.N., Myers, L.A. & Omer, T.C., 2003. Exploring the Term of the Auditor- Client Relationship and the Quality of Earnings: A Case for Mandatory Auditor Rotation? *The Accounting Review*, 78(3), pp.779–799.
- Nelson, M.W., Elliott, J.A. & Tarpley, R.L., 2000. Where Do Companies Attempt Earnings Management, and When Do Auditors Prevent It? *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.248129>.
- Ogawa, R.T. & Malen, B., 1991. Towards Rigor in Reviews of Multivocal Literatures: Applying the Exploratory Case Study Method. *Review of educational research*, 61(3), p.265.
- O’Keefe, T., King, R. & Gaver, K., 1994. Audit fees, industry specialization, and compliance with GAAS reporting standards. *Auditing: A journal of Practice & Theory*, Fall, pp.41–55.
- Peni, M.E. & Vähämaa, S., 2010. Female Executives and Earnings Management. *Managerial Finance*, 36(7). Available at: <http://dx.doi.org/10.1108/30743581080001510>.
- Petroni, K. & Beasley, M., 1996. Errors in Accounting Estimates and Their Relation to Audit Firm Type. *Journal of Accounting Research*, 34(1), p.151.
- Pourciau, S., 1993. Earnings management and nonroutine executive changes. *Journal of Accounting and Economics*, 16(1-3), pp.317–336.
- Prawitt, D.F., Smith, J.L. & Wood, D.A., 2009. Internal Audit Quality and Earnings Management. *The Accounting Review*, 84(4), pp.1255–1280.
- Randolph, J., 2009. A guide to writing the dissertation literature review. *Practical Assessment, Research and Evaluation*, 14.
- Rangan, S., 1998. Earnings management and the performance of seasoned equity offerings. *Journal of financial economics*, 50, pp.101–122.
- Robinson, D., 2008. Auditor Independence and Auditor-Provided Tax Service: Evidence from Going-Concern Audit Opinions Prior to Bankruptcy Filings. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 27(2), pp.31–54.
- Ronen, J. & Yaari, V., 2007. *Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research*, Springer Science & Business Media.
- Ruddock, C., Taylor, S.J. & Taylor, S.L., 2006. Nonaudit Services and Earnings Conservatism: Is Auditor Independence Impaired? *Contemporary Accounting Research*, 23(3), pp.701–746.

- Srinidhi, B. & Gul, F., 2007. The Differential Effects of Auditors' Nonaudit and Audit Fees on Accrual Quality. *Contemporary Accounting Research*, 24(2), pp.595–629.
- Stolowy, H. & Breton, G., 2004. Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), pp.5–92.
- Teoh, S.H., Welch, I. & Wong, T.J., 1998. Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings. *The Journal of finance*, 53(6), pp.1935–1974.
- Tepalagul, N. & Lin, L., 2014. Auditor Independence and Audit Quality. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 30(1), pp.101–121.
- Titman, S. & Trueman, B., 1986. Information quality and the valuation of new issues. *Journal of Accounting and Economics*, 8(2), pp.159–172.
- Vafeas, N., 2005. Audit Committees, Boards, and the Quality of Reported Earnings. *Contemporary Accounting Research*, 22(4), pp.1093–1122.
- Welch, I., 2009. *Corporate Finance: An Introduction*, Prentice Hall.
- Xie, B., Davidson, W.N. & DaDalt, P.J., 2002. Earnings Management and Corporate Governance: The Roles of the Board and the Audit Committee. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.304195>.

Revisionsstandarder:

ISA'er, seneste udgave udgivet af IFAC. Danske udgaver hentet på FSR.dk