

consumenten niet snel in een reguliere winkel zullen bestellen, lijkt nauwelijks een afdoende verklaring. Voor de meeste van deze producten zijn er immers voldoende internetkanalen beschikbaar waar deze producten anoniem te verkrijgen zijn. Ook al zijn die producten in het legale circuit vaak duurder, het feit dat de goedkope varianten niet werken moet op den duur toch leiden tot een leereffect bij consumenten. Of zou er sprake zijn van een dusdanig placebo effect dat het feit dat die nepproducten feitelijk niet werken er helemaal niet toe doet; het geloof in de werking ervan is al voldoende.

Einde aan de SPAM

Een terugkerend thema tijdens het spamsymposium was vanzelfsprekend de vraag of spam slechts een tijdelijk fenomeen zal zijn of dat we tot het eind der dagen op een keur aan spamberichten in onze e-mailboxen mogen rekenen. Het feit dat spamfilters momenteel al zo'n 99,9% van alle spam weten te keren, ondanks het feit dat spammers vrijwel dagelijks nieuwe spamvarianten weten te bedenken, geeft aan dat het voor spammers hoe dan ook steeds moeilijker wordt grote aantallen e-mailadressen te bereiken. Volgens Spammer-X is de rol van spamfilters echter betrekkelijk omdat de goede en dus dure filters alleen maar door grote providers of bedrijven worden ingezet. Het grootste deel van de internetgebruikers in de wereld geniet deze bescherming niet en heeft dus volop last van spam. Daarnaast doen spammers aan productontwikkeling. Zo wordt er in toenemende mate aandacht besteed aan zogenaamde 'targeted spam'. Hierbij wordt getracht om spam in kleine-

re aantallen te sturen naar e-mailadressen waarbij er een hogere kans op respons is. Zo zal op dit moment, een spambericht over WK oranje producten dat uitsluitend naar Nederlandse e-mailadressen wordt verstuurd, op een veel hogere respons mogen rekenen dan een wereldwijd spambericht over datzelfde product. 'Targeted spam' heeft voor de spammer voordelen, bijvoorbeeld omdat de kosten voor het versturen van grote aantallen e-mails lager worden. Daarnaast wordt door de toepassing van 'targeted spam' de irritatie omtrent spam waarschijnlijk lager, omdat de ontvangers van de spam in potentie een hogere interesse hebben voor het aangeboden product. Wel vereist het een veel hoger niveau van

de 'e-mail harvester' omdat de selectie van een bij een product passend e-mailbestand veel complexer zal worden.

Over de mogelijkheden om door strengere regelgeving spam een halt toe te roepen, bestond tijdens het symposium weinig optimisme. In Nederland heeft de OPTA inmiddels naast een 40-tal waarschuwingen, een 12-tal boetes uitgedeeld, uiteenlopend van € 2.000 tot € 42.000. Volgens de namens de OPTA aanwezige spreker was sindsdien de omvang van spam afgenomen met 85%. Spammer-X leek er niet van onder de indruk.

(EU Spam symposium, <http://www.spamsymposium.eu>) □

EXTERNE VERSLAGGEVING

IFRS IN DE PRAKTIJK

2006-227

Door: drs. P.W.A. Kasteleyn EMFC RC

Dit voorjaar heeft een groot aantal bedrijven de jaarcijfers gepresenteerd op basis van IFRS (International Financial Reporting Standards). Uniformiteit in de boekhoudregels is het voornaamste doel van IFRS. Uniformiteit die moet bijdragen aan beter vergelijkbare jaarrekeningen tussen landen, één Europese kapitaalmarkt en daarmee lagere financieringskosten voor bedrijven. Wat is er van de IFRS-regels in praktijk terecht gekomen? Zijn de jaarrekeningen nu gemakkelijker te vergelijken? Dit artikel beantwoordt deze vragen.

IFRS-regels complex, uitkomsten manipuleerbaar

Een belangrijk bezwaar van IFRS is de complexiteit ervan. Complexiteit die hoge invoeringskos-

ten voor de onderneming met zich meebrengt. En complexiteit die leidt tot moeilijk leesbare en begrijpbare jaarrekeningen. Zelfs accountants en analisten hebben moeite de regels te interpreteren en de jaarrekeningen te begrijpen. Hete IFRS-hangijzers zijn onder andere de verwerking van overnames en de impairment test, de classificatie en waardering van pensioenen en financiële instrumenten. Niet alleen de IFRS-regelgeving is omvangrijk, de uitwerking ervan in de praktijk leidt tot aanmerkelijk dikkere jaarrekeningen.

Bovendien zijn er diverse onderdelen in de IFRS-regels die niet direct een verbetering vormen voor het inzicht. Men kan hierbij denken aan de waardering en re-

sultaatbepaling op basis van reële waarden, in combinatie met de impairment test. Met de impairment test moet de waarde van (bepaalde) activa getoetst worden. Deze toetsing vindt plaats op basis van toekomstige kasstromen die binnen grenzen aannemelijk zijn. Daalt de waarde, dan moet op de activa worden afgeboekt. Stijgt de waarde daarna weer, dan hoeft geen herwaardering te volgen. Dit betekent dat flinke boekwinsten gerealiseerd kunnen worden als de bezitting wordt verkocht. Ruimte voor manipulatie dus.

Uniformiteit verbeterd, transparantie verslechterd

IFRS moet leiden tot een betere internationale vergelijkbaarheid tussen ondernemingen. Dit lijkt goed gelukt. Uniforme regels leiden tot meer uniformiteit in de jaarrekening. Hoe strak regels ook geformuleerd mogen zijn, er is altijd ruimte voor een verschillende interpretatie. Het aardige is dat interpretatieverschillen veelal nationaal gekleurd zijn, omdat iedere onderneming de IFRS-regels vanuit de eigen oude nationale regels zal interpreteren.

Vijfentwintig verschillende verslaggevingssystemen binnen de EU zijn met IFRS geharmoniseerd. De voormalige nationale regels leiden weliswaar tot een slechte internationale vergelijkbaarheid. Nationale regelgeving biedt vaak wel maatwerk voor de sector waarin de onderneming werkzaam is. De onderlinge vergelijkbaarheid binnen landen is dus vaak verslechterd. Bovendien kent IFRS, in tegenstelling tot veel nationale regels, geen vaste modellen voor balans en de winst- en verliesrekening.

Een stap vooruit

IFRS bevordert de internationale vergelijkbaarheid van jaarrekeningen, maar er is ook forse kritiek op de complexiteit van de IFRS-regels. De verwachting is dat de regels op een aantal punten aanpassing zullen krijgen. Als gevolg van het internationale karakter van de totstandkoming van deze regels zal dit echter nog wel enige tijd kosten.

Volledige vergelijkbaarheid van jaarrekeningen moet ook niet het einddoel zijn, want dat is toch niet realiseerbaar. Het gaat erom dat de jaarrekeningen begrijpelijk zijn en blijven. Voor alle gebruikers van de jaarrekening.

Noot: Controllers Journaal 20-2004 is geheel gewijd aan de IFRS-regelgeving. □

FINANCIERING

POPULARITEIT VOOR AANDELENOPTIES ALS BELONINGSINSTRUMENT NEEMT AF

2006-228

Door: drs. R.A.H.M. Aalbers

Het aantal Europese organisaties dat aandelenopties gebruikt om de CEO en andere bestuurders te belonen is in de afgelopen drie jaar duidelijk gedaald.

Andere lange termijn beloningsvormen zijn in populariteit gestegen. Het gewicht van de gemiddelde optietoekenning als onderdeel van de totale lange termijn beloning is gedaald van 45% in 2004 naar 24% dit jaar. Dit blijkt uit het European Long Term Incentives Survey van Mercer Human Resource Consulting, onder 105 grote Europese organisaties. In 2004 kende 63% van de organisaties opties toe, in 2006 is dit percentage gedaald tot 41%.

Het gebruik van prestatiecriteria in de langetermijnbeloning is in continentaal Europa minder dan in Engeland en Ierland. Engeland en Ierland kennen striktere regelgeving omtrent het openbaar maken van langetermijnbeloning. Uit het onderzoek komt naar voren dat 94% van de Engelse en Ierse organisaties prestatiecriteria verwerken in hun langetermijnbeloning en dat vrijwel alle (94%) deze cri-

teria verbinden aan het onvoorwaardelijk worden van opties of aandelen. In de rest van Europa koppelt 85% van de organisaties prestatiecriteria aan ten minste één van hun langetermijnbeloningsplannen, waarvan 62% van de organisaties de criteria koppelt aan het onvoorwaardelijk worden en 59% aan de toekenning van aandelen en opties.

Ondanks de groter wordende druk van aandeelhouders is slechts 43% van de onderzochte organisaties van plan om in het jaarverslag van 2006 meer openheid te geven over de bestuurdersbeloningen. Bij kleinere organisaties, met minder dan 1.000 werknemers, is dit percentage (67%) hoger. Van de organisaties die overgaan tot meer openheid, is meer transparantie over korte- en langetermijnbeloning het meest populair, gevolgd door meer openheid in individuele beloningsdetails van bestuurders.

In Engeland en Ierland is het gebruik van aandelen die gekoppeld zijn aan prestatiecriteria gestegen van 70% drie jaar geleden, tot