

Er høye honorarer for revisjon og rådgivning en trussel mot uavhengigheten?

Av Ole-Kristian Hope (Rotman School of Management, University of Toronto) og John Christian Langli (Handelshøyskolen BI)

Blir revisjonen dårligere utført dersom selskaper "smører" revisor ved å betale ekstra mye for revisjonen eller ved å kjøpe mye tilleggstjenester? En mulig effekt av høye honorarer kan være at revisorene, i frykt for å miste klienten eller fremtidig salg av tilleggstjenester, for ofte utsteder rene revisjonsberetninger. Vi tester empirisk om effekten eksisterer, og får entydige resultater: Ingenting tyder på at revisorene unnlater å gi kritiske merknader i revisjonsberetningen fordi klientene betaler mye for revisjonen eller kjøper mye tilleggstjenester.

Innledningⁱ

Revisors kompetanse gjør at hun kan mye mer enn å utføre lovpålagt revisjon. Når hun i tillegg kjenner klienten, er det ikke til å undres over at selskaper henvender seg til den valgte revisor for hjelp når et behov oppstår. Det kan ofte være en kostnadseffektiv og rasjonell løsning, siden oppdragsgiver og rådgiver allerede kjenner hverandre. For revisjonsklienten ligger fordelene bl.a. i at han slipper å finne fram til en egnet rådgiver for deretter å betale denne for at vedkommende skal gjøre seg kjent med bedriften. For revisor vil salg av tilleggstjenester gi fordeler i form av økt inntjening, mer variasjon i arbeidsoppgavene og bedre kunnskap om bedriften. Det siste er det viktig å huske på siden bedre kunnskap om klienten kan føre til at revisor gjør en bedre jobb som revisor.

Leser vi det norske presse og Kredittilsynet har sagt og skrevet om revisors salg av tilleggstjenester (ofte omtalt som rådgivning) i kjølvannet av Enron- og Finance Credit-skandalene, er det lenge mellom oppslagene som trekker fram fordelene ved at revisor yter tilleggstjenester - det er ulempene som dominerer. Kredittilsynsdirektør Bjørn Skogstad Aamo sa det på denne måten på Den norske Revisorforenings fagkonferanse på Geilo 1.9.2002:

”Det er ikke tvil om at revisors tilleggstjenester har fått et betydelig omfang, og det er betimelig å spørre om revisor er i stand til å ivareta sin objektivitet når hans selskap eller nærstående samarbeidspartnere leverer rådgivningstjenester til summer som er både 3 og 5 og 10 ganger så høye som selve revisjonshonoraret. Det finnes eksempler på at det skjer, ikke bare ett år, men år etter år. Det foreligger ikke bare risiko for at revisor blir så involvert i klientens gjøren og laden at han mister sitt kritiske skjønn - det er en vel så stor risiko at den forretningsmessige bindingen blir sterkere enn hensynet til revisorgjærningen.”

Skogstad Aamo peker på *muligheten* for at revisorenes kritiske skjønn forsvinner når betalingen blir høy nok. Andre har uttalt seg mer kategorisk enn Skogstad Aamo, og et par av disse er tatt med blant sitatene i tekstsoks 1.

Tekstboks 1: Sitater fra norske aviser om revisorers salg av rådgivningstjenester

Sitatene i denne tabellen er hentet fra artiklene funnet ved søke i Atekst. Leserne oppfordres til å lese artiklene i sin helhet.

Andersen kan gå med i dragsuget (Gøran Skaalmo. Dagens Næringsliv 28.01.2002):

”Bokstavelig talt kan man se for seg at revisorene den ene dagen gir råd om hvordan man skal bokføre tvilsomme ting på en optimal måte, planlegge skattespørsmål og lignende temaer. Neste dag skal de samme revisorene sjekke at bøkene er riktig ført, som uavhengige vaktbikkjer. Praksisen er utbredt også i Norge. Det liker flere og flere tilsynsmyndigheter svært dårlig. De mener det korrupperer revisorens uavhengighet.”

Enron-saken: En moralsk fallitt (Tore Lindholt. Tidligere direktør i Folketrygdfondet, Adresseavisen 28.06.2002):

”Selv om Andersen i særlig grad har fått unngjelde gjennom Enron-saken, har det ikke vært alene blant revisjonsfirmaene om å vise større forståelse for selskapenes regnskapsoperasjoner enn det deres ansvar overfor aksjonærene burde tilsi.”

Regnskap og faenskap (Christine Baglo. Dagsavisen 06.07.2002):

”... Hva gjør man med grådige ledere, styrer som ikke ser ut til å ha snøring og revisorer som strekker seg lenger enn Laban? ... I dag blir revisjon ofte satt ut på anbud. Slik presses revisjonen på pris, noe som kan føre til at revisorene får mindre tid til å gå grundig gjennom regnskapene. Ofte kompenseres inntektstapet med rådgivningsoppdrag.

- Da spørres det om revisor er i stand til å holde den nødvendige armlengdes avstand. Det har vi et tematisyn gående på nå, forteller Nyhus [i Kredittilsynet].”

Refsjer revisorene (Andreas Nielsen og Anne Lindeberg. Dagsavisen 07.03.2003):

”...Tilsynet mener også at flere selskaper driver regelrett prisdumping for å sikre seg revisjonsoppdrag. Det gjøres ved at prisen på hovedproduktet - revisjon - settes svært lavt. Når man så har sikret seg kunden, satser man på å tilby en lang rekke rådgivnings- og konsulenttjenester som skal sikre oppdrag og inntekter for revisjonsselskapet.”

Hvem kan vi stole på? (Øivind Eriksen, Leder i Skatterevisorenes Forening, VG 19.06.2003):

”Revisoren har tradisjonelt vært oppfattet som en herre med konservativ klessmak og med et fravær av enkelte sjelsevner, som for eksempel humor. Revisoren var imidlertid en man kunne stole på. Bak brillene lå mistankens klare blikk, og dette ble ikke borte før regnskapene var gjennomgått på det mest grundige. Selskapenes bokholderier holdt pusten frem til dommen forelå. Idet revisor avla sin beretning og feide ut døren, tillot man seg et lettelsens sukk. I dag finner vi revisor i hyggelig passiar i badstua sammen med selskapets direksjon. ...

(S)kandale(n) med Enron var tilsynelatende et amerikansk fenomen. Revisorer i Norge har da en helt annen ballast med tanke på integritet og faglig høviskhet, var skatterevisorenes tanke. Dette holdt vi fast ved helt til de norske skandalene begynte å rulle inn...

Men når man helt ut driver og tilrettelegger for at hovedaksjonær, daglig leder eller styret, skal kunne bade i bonusutbetalinger, opsjoner og fallskjermer, da mistenker vi regnskapene for å være råtne og ikke til å stole på - heller ikke for skattemyndighetene. Denne tilretteleggingen er kalt rådgivning og er blitt hovedbeskjeftigelsen til revisjonsbransjen.”

Sitatene i tekstboks 1 tyder på at salg av tilleggstjenester er ”.. blitt hovedbeskjeftigelsen til revisjonsbransjen” og at det har ført til at revisorene gjør en revisjonsfaglig dårlig jobb - det virker som de har ofret sin profesjonsstolthet på Mammons alter og dratt på jakt etter fete rådgivningshonorarer. Medfører det riktighet? Består revisjonsbransjen av en gruppe høyt utdannede personer uten etisk ryggrad og som tjener godt fordi de er altfor lydhøre ovenfor klientenes ønsker i situasjoner hvor de burde stått imot?

For å undersøke om revisorene lar forretningsmessige hensyn gå foran hensynet til å være en uavhengig kontrollør, har vi gått systematisk til verks. Konkret har vi brukt data fra ikke-børsnoterte norske selskaper for å teste en hypotese om at høye honorarer øker sannsynligheten for at selskapet får en ren revisjonsberetning.ⁱⁱ I denne artikkelen forklarer vi hva vi har gjort og hvilke resultater vi fikk.

Tilleggstjenester og uavhengigheten

Skal revisor fylle sin rolle som utsidernes tillitsperson, må revisor faktisk kunne opptre uavhengig og hun må fremstå som uavhengig. Salg av visse typer tilleggstjenester kan åpenbart skape problemer for revisors evne til å oppfylle kravet om faktisk uavhengighet, f.eks. fordi de kommer i situasjoner hvor eget arbeid må revideres.ⁱⁱⁱ

Revisor må også *fremstå* som uavhengig hvis utsidene skal stole på hennes arbeid. Her kan revisor få vanskeligheter hvis regnskapsbrukerne ser at revisor har vært rådgiver og kanskje har fått godt betalt for jobben. En årsak er at utsidene, f.eks. passive eiere, kreditorer, kunder og leverandører, kan frykte at rolleblanding har ført til problemer med den faktiske uavhengigheten. En annen årsak ligger i den forretningsmessige bindingen som oppstår (jf. sitatene over) og som kan føre til at revisorenes vilje til å utføre en faglig god revisjon blir underordnet hensynet om å tjene penger. Sett på denne bakgrunn er det naturlig at lovgivningen legger begrensninger på hva slags tjenester revisor kan yte og hvor finansielt avhengig en revisor kan bli av en klient.

Tror man revisorer er villige til å ofre uavhengigheten i bytte mot store honorarer, undervurderer man betydningen av at revisorene må tenke langsiktig. Revisors hovedfunksjon er å gi troverdighet til ledelsesproduserte årsregnskaper. Det regnskapsbrukerne er opptatt av, er følgelig revisors evne til å gjennomføre en uavhengig kontroll og motstå press og ønsker fra klienten som kolliderer med revisjonsfaglige hensyn. Dette er gammelt nytt. Cooper skrev følgende i 1886:

“The first essential qualification of an Auditor is that he be independent of the administrative body whose actions and accounts it is his duty to examine.”

Blir ryktet som objektiv kontrollør ødelagt, forsvinner revisors viktigste eiendel og revisor kan bli uten klienter. Arthur Andersens undergang viste med all tydelighet hvor viktig ryktet er, og hvor fort det kan bli ødelagt.

Revisorer som er opptatt av å holde sin revisjonsvirksomhet gående, er avhengige av å holde på sin faglige integritet – de må oppfattes som uavhengige. Dette hensynet virker disiplinerende, og bremser revisorenes vilje til gå på akkord med objektiviteten i bytte mot høye honorarer. En annen bremsende effekt ligger i ubehaget som kan påløpe hvis revisor blir avslørt, f.eks. negativ presseomtale, søksmål fra aktører som har tapt penger, kritikk fra bobestyrere, en stedlig kontroll fra Kredittilsynet (og muligheten for en reprimande eller inndragning av lisensen) eller politietterforskning (med muligheter for en påfølgende rettssak).

På den ene siden kan revisorer fristes til å gå på akkord med objektiviteten for å oppnå høye honorarer fra tilleggstjenestosalg. På den annen side kan de vurdere de mulige ulempene som så store at de ikke vil ofre uavhengigheten. To mekanismer trekker dermed i hver sin retning, og følgelig er det naturlig å vende seg til empiriske undersøkelser for å få kartlagt hvilken effekt som dominerer.

Hvordan måle bristende uavhengighet?

Internasjonalt er det gjort en rekke empiriske studier av sammenhengen mellom revisorenes uavhengighet og honorarene som klientene betaler. Som mål på bristende uavhengighet bruker forskere gjerne graden av overskuddsmanipulasjon eller innholdet i revisjonsberetningen.

Graden av overskuddsmanipulasjon kan fange opp manglende uavhengighet fordi revisor har latt seg presse til å godta større skjønnsmessige poster enn det den forretningsmessige driften skulle tilsi. Hvis man f.eks. finner at selskaper som har svært høye kjøp av tilleggstjenester også har svært høye overskuddsøkende periodiseringsposter (slik at

årsresultat blir kunstig høyt), kan man ta en slik empirisk sammenheng til inntekt for at høye honorarer gjør revisorene generelt for medgjørlige overfor klientenes ønsker.

Et annen mål er innholdet i revisjonsberetningen. Revisjonsberetningen er revisorenes rapport til utsiderne om regnskapene er til å stole på eller ei. Hvis revisorene finner at alt i hovedsak er i orden, blir revisjonsberetningen ren og årsregnskapet, årsberetningen og notene inneholder ingen vesentlige feil eller mangler. Hvis revisor finner vesentlige ting som taler for det motsatte, skal dette omtales i revisjonsberetningen.

Urene revisjonsberetninger blir vanligvis oppfattet negativt. F.eks. kan selskaper mislike at revisor skriver at fortsatt drift forutsetningen er tvilsom - det kan bli oppfattet som at revisor spår selskapets konkurs innen 12 måneder. Generelt kan man derfor anta at selskaper ønsker rene revisjonsberetninger. Er ønsket sterkt nok, kan selskapene true revisor med represalier hvis revisjonsberetningen blir uren, f.eks. at det vil bytte revisor eller kjøpe tilleggstjenester andre steder. Det er imidlertid ikke nødvendig å fremsette trusler. Revisorene *vet* at rene revisjonsberetninger foretrekkes. Uavhengig av om selskapet truer med represalier eller ei kan derfor revisor signere på for mange rene revisjonsberetninger hvis revisor blir for opptatt av honorarene og for lite opptatt av den faglig gode revisjonen. Følgelig kan vi undersøke om selskaper som betaler høye honorarer oftere har rene revisjonsberetninger enn selskaper som betaler lave eller mer normale honorarer.

Internasjonale forskningsresultater og norske rammebetingelser

Det er særlig i USA, men også Storbritannia og Australia, at vi finner studier som har testet hypotesen om at uavhengigheten blir svekket når honorarene blir høye. Kort oppsummert er resultatene blandet: Noen studier forkaster hypotesen, mens i andre studier blir hypotesen beholdt.

Skal revisor vurdere å gi etter for en klients ønsker om f.eks. en ren revisjonsberetning eller en for høy verdi på varelageret eller for rask resultatføring av inntekter, må hun vurdere fordelene opp mot ulempene. Fordelene kan være at klienten vil akseptere en høyere faktura enn ellers, at revisor får fortsette som revisor, at klienten kjøper ekstra med tilleggstjenester og liknende. Ulempene ligger i konsekvensene av å eventuelt bli avslørt for ikke å ha gjort en faglig forsvarlig jobb. Ulempene kan f.eks. være et rykte som en inkompetent revisor, inndragning av godkjenningen som revisor, eller søksmål fra aktører som mener å ha tapt penger fordi revisor ikke oppdaget/varslet om klanderverdige forhold. Dårlig utført revisjon, dersom det blir kjent, går derfor sammen med økte kostnader og reduserte inntektene.

Straffen for å gå på akkord med kravene til uavhengighet blir større i børsnoterte selskaper enn i ikke-børsnoterte selskaper fordi børsnoterte selskaper generelt har mye større offentlig interesse enn ikke-børsnoterte selskaper, og særlig kan effekten blir dramatisk i USA fordi amerikanerne har en velutviklet tradisjon med å saksøke revisorer. Disse to forholdene (selskaper av stor offentlig interesse, eventuelt kombinert med amerikanske data) kan være to medvirkende årsaker til at internasjonale studier konkluderer forskjellig: I noen studier kan utvalget bestå av selskaper hvor revisorene synes fordelene med bristende uavhengighet er større enn ulempene, mens situasjonen er motsatt i andre studier. En tredje mulighet finnes også: Teorien som ligger til grunn for hypotesene og studiene er feil eller mangelfull.

I vår studie har vi undersøkt sammenhengen mellom innholdet i revisjonsberetningen og honorarer betalt for revisjon og rådgivning ved hjelp av data fra ikke børsnoterte norske selskaper. Disse dataene er velegnet av to grunner: For det første er datagrunnlaget usedvanlig omfattende og detaljert - det inkluderer alle norske AS fra 1996 til 2005. Det gjør det mulig å kontrollere for en rekke forhold vi vet påvirker revisjonshonoraret og sannsynligheten for å få urene revisjonsberetninger. For det andre er rammebetingelsene svært forskjellig fra det som er vanlig i internasjonale studier: (1) Vi studerer ikke børsnoterte selskaper. (2) Risikoen for søksmål, straff eller andre negative reaksjoner for dårlig utført utført revisjon synes lav

(særlig sammenliknet med hva tilfellet er i USA) (se tekstboks 2). De to faktorene som i følge teorien skal virke bremsende på revisorenes villighet til å bytte lav uavhengighet mot høye honorarer (dvs tap av rykte og søksmål/straff etc), bør følgelig ha mindre å si i Norge enn det som har vært tilfelle i andre studier. Det gjør norske data velegnet - vi bør forvente at effekten er tilstede hvis det faktisk er slik at revisorene lar seg påvirke av høye honorarer.

Tekstboks 2: Negative reaksjoner for dårlig utført revisjon i Norge

Som ledd i vår undersøkelse kartla vi hva slags reaksjoner norske revisorer kan bli møtt med hvis det blir avslørt at revisjonen er blitt for dårlig utført.

Vi gjennomgikk samtlige rettssaker som har vært reist mot revisorer i årene 1945 til 2005 for å undersøke hvor ofte og i hvilken grad revisorer ble kritisert for dårlig utført revisjon av årsregnskapet og/eller misvisende revisjonsberetninger.

For årene 1998 til 2005 gjennomgikk vi samtlige utgaver av Revisjon og Regnskap, årsmeldinger og andre rapporter fra Kredittilsynet samt foredrag holdt av representanter fra Kredittilsynet for å kartlegge hva som var offentlig kjent om tilsynsordningene til Kredittilsynet, om revisorforeningens kvalitetskontrollsystem, hva som kunne utløse innrapporteringer til Kredittilsynet, og hva konsekvensene av en kontroll/innrapportering kunne bli. Forhold vi kartla var f.eks. hvordan revisorer blir valgt ut for kontroll (herunder innrapporteringer til Kredittilsynet i etterkant av konkurser), hva kontrollen besto i, hvem som utførte kontrollene, hvor og hvordan den ble utført, og hva konsekvensene ble hvis kontrollørene fant klanderverdige forhold (av varierende alvorlighetsgrad).

For å undersøke hvor enkelt offentligheten kan få vite at en konkret revisor blir kontrollert av Kredittilsynet eller får sin bevilling inndratt, undersøkte vi hvor enkelt det var å spore navn via Kredittilsynets postlister. Vi søkte også i Atekst for å se om det var mulig å identifisere navn på revisorer som hadde fått sin bevilling inndratt eller fra Kredittilsynet. Atekst dekker 50 nasjonale og lokale aviser, og vårt søk gjaldt perioden 1.1.1996 til 31.12.2005.

Vi fant kun 12 rettssaker mot revisorer som gjaldt saker som har relevans for vår studie (dvs. at saken gjaldt innholdet i den pliktige årsrapporten). Ti av disse oppsto i etterkant av konkurser, og revisor ble dømt i tre saker. I de to sakene som oppsto uten en forutgående konkurser, ble revisor dømt i én av dem. Gjennom søket i Atekst fant vi navnene på kun seks revisorer som hadde fått sin bevilling inndratt eller suspendert fra Kredittilsynet og som ikke var tilknyttet et av de store og velkjente revisjonsselskapene (Ernst og Young, PWC, KMPG, Arthur Andersen og Deloitte). Kvalitetskontrollen og Kredittilsynets inspeksjoner følger et predikerbart mønster, og kontrollene baserer seg på revisors dokumentasjon av utført arbeid (om nødvendig kan revisorer fabrikere den dokumentasjon som skal til for å unngå kritikk).

Basert på vår gjennomgang konkluderer vi med at den norske revisjonsbransjen er gjennomregulert, overvåknings-/kontrollmekanismene er forutsigbare, og søksmåls- og strafferisikoen er lav. Et forutsigbart system med milde reaksjoner gjør Norge til et velegnet land for å teste hypotesen om at høye honorarer fører til mindre uavhengige: Hvis revisorene faktisk oppfører seg i samsvar med hypotesen, bør vi kunne spore effektene i Norge.

Datagrunnlaget

Datagrunnlaget vi gjennomfører testene på er beskrevet i tabell 1. I internasjonal sammenheng er datasettet unikt på grunn av antall selskaper som inngår, perioden som dekkes og hvor detaljert informasjonen om hvert enkelt selskap er.

-- sett inn tabell 1 omtrent her --

Vi starter med alle AS som i årene 1996-2005 har overholdt innsendingsplikten til Regnskapsregisteret i Brønnøysund, dvs. over 1,3 mill årsregnskaper. De minste selskapene, målt ved salgsinntekter og eiendeler, blir droppet, og det samme gjelder selskaper som har betalt mindre enn kr 10 000 i samlet honorar for revisjon og tilleggstjenester. Årsaken til disse eksklusjonskriteriene er at vi ønsker å fokusere på selskaper som har en viss økonomisk betydning både for eier og for revisor. Droppet blir også selskaper hvor informasjonen er

mangelfull eller selskaper som hører til i finans- og forsikringsbransjen. Linje A viser datagrunnlaget i tester av sammenhengen mellom innholdet i revisjonsberetningen og *samlet* honorar (dvs. summen av honorar for revisjon og for salg av tilleggstjenester). Datagrunnlaget er omfattende, mer enn 430 000 observasjoner fra en periode på 10 år.

Den offentlige interessen har særlig vært rettet mot salg av tilleggstjenester. I 1996 og etter 2002 vet vi ikke hvordan samlet honorar fordeler seg på revisjon og tilleggstjenester, og testene som krever informasjon om fordelingen bruker data fra årene 1997-2002. For å hindre at våre tester av sammenhengen mellom honorarene og fortsatt drift forutsetningen blir misvisende fordi resultatene kan bli påvirket av at selskaper også kan få andre kritiske merknader, utelater vi selskaper som har fått andre kritiske merknader enn merknader om fortsatt drift.

Revisorer vil kun stille spørsmålsteget ved fortsatt drift forutsetningen hvis klienten har økonomiske problemer. En test av om selskaper kan betale seg vekk fra en fortsatt drift merknad i revisjonsberetningen må derfor foretas blant selskaper som har økonomiske problemer. Vi starter med å ta bort selskaper som ikke tilfredsstiller utvalgskriteriene de neste to årene. Dermed har vi bl.a. tatt bort alle selskaper som enten blir avvirket, melder oppbud eller går konkurs. I tillegg beregner vi konkurssannsynligheten for hvert enkelt selskaper og fjerner 60 % av selskapene som har lavest konkurssannsynlighet og 5 % av selskapene som har høyest konkurssannsynlighet. Vi fjerner de med lavest konkurssannsynlighet fordi det er lite uaktuelt med merknad om fortsatt drift forutsetningen for disse - de har ikke økonomiske problemer. Vi fjerner også de med høyest konkurssannsynlighet. Det skyldes dels at forventningene om fremtidige honorarer fra disse selskapene er lave og dels at konkurs er den årsaken som oftest fører til at revisorer trekkes for retten eller blir innrapportert til Kredittilsynet (gjennomgangen beskrevet i tabell 2 avdekket dette). Revisorene har derfor få eller ingen insentiver til å bytte høye honorarer mot en ren revisjonsberetning for de mest åpenbare konkurskandidatene. Etter disse eksklusjonskriteriene sitter vi igjen med selskapene på linje B. Disse har "passe store" økonomiske problemer, dvs. at økonomien i selskapene er slik at det er grunn for revisor til å vurdere nøye hvorvidt fortsatt drift forutsetningen holder. 8 % av selskapene på linje B fikk kritisk merknad om fortsatt drift forutsetningen (blant de 5 % av selskapene som hadde høyest konkurssannsynlighet, fikk 39,7 % kritisk merknad om fortsatt drift forutsetningen).

Det kan være viktig å ta hensyn til f.eks. hvor økonomisk viktig en klient er fordi klienter som økonomisk sett er viktige kan ha mer makt over revisor enn økonomisk uviktige klienter. Videre kan det være viktig å kontrollere for virkningen av å skifte revisor, siden selskaper kan bytte revisor fordi de vil ha en revisor som lettere lar seg påvirke/behandle. For å kontrollere for slike effekter må vi vite hvem revisor er, og denne informasjonen var første gang tilgjengelig i 2000. Når vi skal kontrollere for revisorbytter samtidig som vi skal undersøke effekten av salg av tilleggstjenester, blir datagrunnlaget observasjoner fra årene 2001 og 2002 (linje C).

Om testene

For å teste hypotesen gjør vi som følger: På trinn 1 estimerer vi normalt honorar for revisjon og rådgivning. Deretter beregner vi unormalt honorar som avviket mellom hva selskapet faktisk betalte og det estimerte normalhonoraret. I trinn 2 tester vi om avviket fra en ren revisjonsberetning kan forklares ved det unormale honoraret, etter at vi har kontrollert for kjente faktorer som har betydning for innholdet i revisjonsberetningen. På trinn 3 sjekker vi hvor robuste resultatene er.

Modellen vi bruker på trinn 1 reflekterer at honoraret avhenger av egenskaper ved både klienten og revisoren. Vi kontrollerer for klientens størrelse, kompleksitet og risiko ved å inkludere variabler som omsetning, antall ansatte, varelager og kundefordringer, antall

datterselskaper, hvor forskjelligartet virksomheten er, om selskapet har datterselskaper i utlandet, om det har skjedd endringer i aksjekapitalen, selskapets lønnsomhet, hvor raskt det vokser, om det bruker regnskapslovens forenklingsregler, om selskapet har avvikende regnskapsår og industritilhørighet. Vi kontrollerer også for om selskapets revisor er en bransjespesialist eller om revisor er blant de fire store revisjonsselskapene (De fire store er i dag Ernst & Young, PWC, Deloitte og KPMG. I løpet av utvalgsperioden ble Arthur Andersen overtatt av Ernst & Young. Vi refererer til de fire store selv om det var fem store i starten av utvalgsperioden).

På trinn 2 tester vi om unormalt høyt honorar fører til en lavere sannsynlighet for å få en fortsatt drift merknad. I modellen kontrollerer vi for faktorer som har betydning for sannsynligheten for å få en fortsatt drift merknad. Vanlige forklaringsfaktorer er bl.a. selskapets størrelse, alder, gjeldsgrad, om gjelden har økt, nivået på kontantstrømmen fra driften, om selskapet klarer å hente inn ny kapital året etter, om selskapet bytter revisor, om det går med tap, om selskapet hadde en fortsatt drift merknad året før osv.

På trinn 3 sjekker vi hvor holdbare resultatene er. Vi tester om det f.eks. har betydning om vi gjør følgende:

- Bruker totalt honorar eller honoraret for revisjonen i stedet for honoraret for salg av tilleggstjenester. Årsaken er at kanskje en krone fra rådgivning har like stor verdi som en krone fra revisjonen, med andre ord at uavhengigheten kan gå tap også pga. høye revisjonshonorarer.
- Bruker honorarets størrelse i kroner i stedet for det unormale honoraret. Årsaken er (a) at det kanskje er antall kroner i seg selv som er viktig, ikke hvorvidt det er høyere eller lavere enn normalt og (b) kanskje modellen vi bruker for å estimere normalt honorar kan være feil.
- Analyserer årene før Enron-skandalen inntrådte og før Kredittilsynet begynte å flagge offentlig sin interesse for omfanget av salg av tilleggstjenester, siden skandalene og reguleringsmyndighetenes oppmerksomhet kan ha ført til at revisorene har blitt ekstra nøye med å opptre uavhengig i slutten av utvalgsperioden.
- Om vi bare undersøker de som har positivt unormale honorarer, siden det er disse selskapene som har betalt mer enn normalt.
- Studerer selskaper av ulike størrelse, selskaper som bare revideres av de fire store revisjonsselskapene og selskaper som bare revideres av andre enn de fire store.
- Legger til eller fjerner forklaringsvariabler i modellene som brukes på trinn 1 og 2.

Studerer hva som skjer fra en periode til den neste, er det f.eks. slik at selskaper som betaler unormalt mye i år slipper en kritisk merknad til neste år? Disse testene vil fange opp eventuelle tidsforsinkelser mellom når honorarer blir betalt og når klienten "belønnes" med en ren revisjonsberetning.

- Bruker andre avvik fra en ren revisjonsberetning enn kritiske merknader om fortsatt drift forutsetningen.

Om resultatene

Vi forsøker å belyse hypotesen fra alle relevante sider og testene er omfattende. Uansett hva vi gjør blir resultatet det samme: Vi finner ingen empirisk støtte til hypotesen om at revisorene lar hensynet til (høye) honorarer dominere over hensynet til å gjøre en faglig god jobb - selskaper kan ikke kjøpe seg en ren revisjonsberetning ved å betale mye for revisjonen eller ved å kjøpe tilleggstjenester.

Sammenliknet med rammebetingelsene som revisorer opererer under i utenlandske studier, skulle de norske rammebetingelsene *øke* sannsynligheten for å finne resultater som støtter antakelsen om at høye honorarer går på bekostning av uavhengigheten. Når vi ikke finner støtte for antakelsen, kan det bety at teorien som revisjonsforskningen har arbeidet ut

fra siden den så dagens lys i 1981, bør revurderes: Ulempene som i følge modellen skal hindre revisorene fra å gi avkall på sin uavhengighet, er relativt sett lave i Norge. Likevel viser våre resultater på at revisorene opptrer uavhengig. Det tyder på at revisorenes ønske om å holde på sin integritet og å følge profesjonens etiske standarder dominerer over ønsket om å høste økonomiske fordeler ved å gå på akkord med uavhengigheten.

Det er verdt å merke seg at vi kun har sett på sammenhengen mellom nivået på honorarene og innholdet i revisjonsberetningen. Andre effekter av salg av tilleggstjenester (som kan være både positive og negative) har vi ikke undersøkt.

Referanser:

- Cooper, E., "Chartered Accountants as Auditors of Companies" (Reprinted from *The Accountant*, London, November 13, 1886), in *The English view of accountant's duties and responsibilities, 1881-1902*, ed. Michael Chatfield (New York: Arno Press 1978)
- O.-K. Hope og J. Chr. Langli. Auditor Independence in a Private Firm and Low Litigation Risk Setting, kommer i *The Accounting Review*

ⁱ Denne artikkelen bygger på "Auditor Independence in a Private Firm and Low Litigation Risk Setting", som blir publisert i *The Accounting Review*. Vi takker Senter for eierskapsforskning ved BI for finansielle støtte. En arbeidsnotat-versjon av artikkelen kan lastes ned fra senterets hjemmeside (www.bi.no/ccgr).

ⁱⁱ Med en ren beretning mener vi at revisor ikke har skrevet noen kritiske merknader inn i revisjonsberetningen. Med kritisk merknad mener vi at revisor tar forbehold, foretar presiseringer, skriver at hun ikke har fått nok informasjon til at hun kan konkludere eller at hun fraråder generalforsamlingen å godkjenne regnskapet.

ⁱⁱⁱ Anta at revisoren (som rådgiver) verdsetter en eiendel for sin revisjonsklient, og kommer til at eiendelen må nedskrives med 5 mill. kroner. "Uken etter" kommer revisor tilbake for å revidere regnskapet. I en slik situasjon vil ikke revisor klare å nullstille seg før hun trer inn i rollen som revisor - hennes oppfatning om hva eiendelen er verdt vil være påvirket av at hun uken før verdsatte eiendelen. Revisor er følgelig kommet i en situasjon hvor hennes oppdrag som revisor ikke er uavhengig av hennes oppdrag som rådgiver - hennes evne til å opptre objektivt er blitt svekket. (Selv om det er forskjell på objektivitet og uavhengighet, blir det ofte satt likhetstegn mellom dem i dagligtalen. For vårt formål trenger vi ikke skille mellom de to begrepene, og vi bruker begrepene om hverandre).

Tabell 1: Utvalgsstørrelsen og utvalgskriteriene

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Totalt
Antall private aksjeselskaper (AS)	110 694	118 359	126 335	130 300	135 562	138 176	140 625	141 502	143 965	138 470	1 323 988
Eksklusjonskriterier											
Salgsinntekter mindre enn 1 mill kr	49 501	52 701	56 475	58 199	60 761	61 565	62 751	61 853	60 871	61 149	585 826
Sum eiendeler mindre enn 1 mill kr	15 374	15 564	16 103	15 668	15 524	15 282	15 521	16 079	16 239	14 027	155 381
Samlet honorar til revisor mindre enn 10 000 kr	10 832	11 556	11 619	10 955	10 348	10 207	9 135	8 680	8 755	12 815	104 902
Manglende informasjon om alder, industritilhørighet, antall ansatte, foregående regnskapsår etc	1 529	1 876	2 151	2 302	13 428	3 458	6 326	3 284	3 571	2 379	40 304
Forsikrings- og finansieringsinstitusjoner	328	381	425	502	446	464	467	445	462	479	4 399
A: Antall selskaper i årene 1996-2005	33 130	36 281	39 562	42 674	35 055	47 200	46 425	51 161	54 067	47 621	433 176
Ukjent fordelingen av samlet honorar på revisjon og rådgivning	33 130	0	0	0	0	0	0	51 161	54 067	47 621	185 979
Selskaper med null i rådgivningshonorar	-	19 399	20 260	16 923	12 711	17 030	16 198	-	-	-	102 521
Selskaper med andre merknader enn fortsatt drift	-	2 151	2 365	2 483	1 498	3 266	3 015	-	-	-	14 778
Selskaper som ikke overlever de to neste årene	-	960	1 144	1 759	1 473	1 977	1 740	-	-	-	9 053
60 % av selskapene med lavest konkurssannsynlighet	-	8 263	9 476	12 905	11 624	14 956	15 283	-	-	-	72 507
5 % av selskapene med høyst konkurssannsynlighet	-	689	790	1 075	969	1 246	1 274	-	-	-	6 042
B: Antall selskaper med fin. problemer 1997-2002	-	4 820	5 528	7 528	6 781	8 724	8 915	-	-	-	42 296
Mangler informasjon om hvem som er revisor	-	4 820	5 528	7 528	6 781	246	3	-	-	-	24 906
C: Antall selskaper med fin. problemer 2001-2002	-	-	-	-	-	8 478	8 912	-	-	-	17 390

Note: Tabellen viser utvalgskriteriene som er benyttet. Linje A viser datagrunnlaget for tester av sammenhengen mellom samlet honorar og innholdet i revisjonsberetningen. Linje B og C viser datagrunnlaget som brukes i testene av sammenhengen mellom revisorhonoraret, rådgivningshonoraret eller samlet honorar og eventuelle kritiske merknader om fortsatt drift forutsetningen. Selskapene på linje B og C har finansielle problemer. I testene som foretas på datagrunnlaget i linje C kan vi inkludere variabler som kan ha betydning for resultatene, f. eks. om revisor er blant de fire store revisjonsselskapene, om revisor er en bransjespesialist, om selskapet har skiftet revisor og hvor økonomisk viktig klienten er for revisor.