

Om Forskning og revisjon



Kyrre Kjellevoid (28) er mottaker av Revisorforeningens doktorgradsstipend og har nettopp påbegynt andre året av sin doktorgrad i revisjon og finansregnskap ved Norges Handelshøyskole. For tiden er han på forskningsopphold ved University of Alabama i Tuscaloosa (USA) der han forsker på revisjonen av virkelige verdier og bruken av verdsettelsesspesialister. I denne spalten vil han presentere relevante forskningsfunn fra inn- og utland i et forsøk på å gjøre forskningen mer tilgjengelig for praktiserende revisorer.

Leverer Big 4 høyere revisjonskvalitet enn mindre revisjonsselskaper?

Tidligere i denne bloggen har jeg drøftet hva begrepet revisjonskvalitet innebærer, og hvor vanskelig det er å måle kvaliteten på en tjeneste som ikke leverer et «synlig produkt». Tilsvarende har forskere møtt utfordringer når de har forsøkt å finne ut hvorvidt «de fire store» revisjonsselskapene leverer høyere revisjonskvalitet enn mindre revisjonsselskaper.

Argumentene for at «de fire store» kan levere høyere revisjonskvalitet enn mindre revisjonsselskaper, er mange. Det kan bl.a. skyldes at de har tilgang til globale kunnskapsnettverk/ressurser, bedre treningsprogrammer for å øke humankapitalen til de ansatte, og styringsprosesser og intern kvalitetskontroll som sikrer at de følger revisjonsstandarder mer konsistent. Det er også mulig at de fire store har bedre risikohåndtering, slik at de er i stand til å skille mellom gode og dårlige revisjonsklienter på en mer finkornet måte.

Utfordringer i datanalysen

Utfordringen er at revisjonsklienter og revisorer ikke velger revisor/arbeidsplass tilfeldig, og selv-seleksjon gjør at en direkte konklusjon fra arkivdata blir veldig vanskelig. Undersøker man dataene direkte, kan det være at det er partnerne, og ikke det at de jobber i et av de fire store revisjonsselskapene, som er avgjørende for en observert effekt når det gjelder revisjonskvaliteten. Tilsvarende kan det hende at revisjonsklienter med allerede høy kvalitet på sin finansielle rapportering velger «de fire store», og at det er årsaken til effekten man finner, og ikke «de fire store» i seg selv.

Benytter data på partnerbytter

Che, Hope og Langli (2017) har i en ikke-publisert studie benyttet et unikt datasett med norske ikke-børsnoterte selskaper fra 2004 til 2012 på et innovativt vis for å prøve å løse utfordringene i analysen skissert ovenfor. De har utnyttet det faktumet at revisjonspartnere ofte blir hentet fra mindre revisjonsklienter til de fire store



Forskere møter utfordringer når de forsøker å finne ut om de store revisjonsselskapene leverer høyere revisjonskvalitet enn mindre revisjonsselskaper.

(77 partnere i deres datasett), og at de da i mange tilfeller tar med seg en stor del av sin klientportefølje.

De analyserer også effekten av selskapsbytte på de 43 partnerne som byttet arbeidsplass fra «de fire store» til mindre revisjonsselskaper. Ved å analysere revisjonskvaliteten som leveres av partnernes revisjonsteam før og etter at de byttet revisjonsselskap, holder man forhåpentligvis effekten som skyldes både partnerne selv og revisjonsklienten, konstant.

Finner en «Big 4-effekt»

De norske forskerne finner at partnerne som går fra mindre revisjonsselskaper til «de fire store», leverer høyere revisjonskvalitet enn sine kolleger i årene før de bytter arbeidsplass. «De fire store» tiltrekker seg derfor ikke uventet partnere med høy kvalitet. Samtidig leverer partnerne enda høyere revisjonskvalitet etter at de har tatt med seg sine klienter til «de fire store». Dette resultatet holder seg selv

med flere ulike mål på revisjonskvalitet, og underbygger en spesifikk firmaeffekt knyttet til «de fire store». Motsatt ser partnerne som bytter arbeidsplass fra «de fire store» til mindre revisjonsselskaper, ut til å levere lavere revisjonskvalitet etter byttet.

Det er for tidlig å konkludere om hvor mye høyere revisjonskvalitet «de fire store» leverer i forhold til mindre revisjonsselskaper, men denne studien leverer et viktig bidrag for å øke forståelsen av denne effekten.

Kan vi gjøre revisorer til bedre løgndetektorer?

Det er vanskelig å skille løgnerne fra de som forteller sannheten. Studier viser at det ikke bare er utrente mennesker som sliter med dette. Selv trente politibetjenter og andre med erfaring på området greier ikke jobben stort bedre enn det en ville ha oppnådd ved ren gjetting.

Revisor har en vanskelig jobb

Revisorer greier også som kjent sjeldent å oppdage omfattende regnskapsmanipulasjon. En av årsakene¹ til det er at de ansvarlige for den økonomiske kriminaliteten kan bruke løgn og manipulasjon til å holde revisor og andre unna sannheten. Det finnes dog en rekke andre årsaker som forskere over flere tiår har identifisert.

Som mennesker flest har revisorer en beslutningsprosess der informasjon «siles» til støtte for den konklusjonen vi er motivert til å treffe. Slik motivert tenkning gjør at revisor ofte står i fare for å tolke revisjonsbevis til fordel for klientens ledelse. Revisjonsteam har i dag også store krav om å drive lønnsomt, og da kan det bli kostbart å bruke tid på å følge opp spor oppdaget i revisjonsbevis hvis du i bakholdet tror det er bortkastet tid. En nylig publisert studie av Brazel et al. (2016) viser at teamledere vil kunne straffe underordnede som følger opp skeptiske tanker de har gjort seg.

¹ Andre grunner er for eksempel at revisor ikke legger opp revisjonen for å oppdage regnskapsmanipulasjon. Det ville kreve et helt annet kostnadsnivå enn dagens revisjonstillater. Revisor skal som kjent utføre revisjonen for at risikoen for at finansregnskapet inneholder vesentlig feilinformasjon er tilstrekkelig lav, basert på et vesentlighetsnivå satt i tråd med standardene.

I sum er det altså mange barrierer som revisor må overkomme for å kunne oppdage regnskapsmanipulasjon.

Et lite, men effektivt, hjelpemiddel

En nylig publisert studie av Hobson, Mayew, Peecher og Venkatachalam (2017) søker å finne løsninger på en av barrierene diskutert ovenfor: hvordan gjøre revisorer bedre til å oppdage løgnere?

Folk som lyver, opplever ofte negative følelser fordi de ikke anser seg selv som løgnere – et fenomen kalt kognitiv dissonans. Disse negative følelsene vil kunne få løgnere til å avsløre seg selv ved å bli irritable og tilsynelatende ukomfortable. En gruppe erfarne revisorer ble gjort kjent med dette fenomenet før de fikk fire «conference calls» med CEOs til gjennomlesning/gjennomlytting, mens en annen gruppe erfarne revisorer ikke ble kjent med effekten av kognitiv dissonans (kontrollgruppen). Disse «conference calls» var hentet fra en populasjon av virkelige selskaper, der halvparten var fra reelle svindeleilfeller.

Resultatene

Det viser seg at mens de erfarne revisorene som ikke fikk noen veiledning, var bedre

enn man ville vært ved ren gjetning til å peke ut selskapene som ikke var kriminelle, kunne de like gjerne kastet kron og mynt om CEO og selskapsledelsen var kriminelle.

Revisorene som fikk veiledning om hvilke tegn de skulle se etter i CEOs oppførsel og svar, var imidlertid bedre enn de som brukte ren gjetning til både å skille ut de «uskyldige» selskapene, og de selskapene der ledelsen var skyldig i regnskapsmanipulasjon.

Samtidig var de revisorene som fikk veiledning også bedre til å peke ut hvilke setninger i CEOs svar på analytikernes spørsmål (under «conference calls») som var mest mistenkelige. Det vil igjen kunne lede revisjonsteamet til mer effektivt å endre revisjonsplanen for å ta hensyn til økt risiko for misligheter.

Som konklusjon kan studien både tas som et argument for at revisor i større grad enn i dag bør undersøke «conference calls» i sin risikovurdering, og at revisor med litt trening kan bli et langt vanskeligere «byttedyr» for en løgnaktig selskapsledelse.

BT360
Business Tools

Effektiv konklusjonsanalyse i revisjonen!



- ✓ **Kun et tastetrykk unna** - integrert i årsoppgjørprogrammene *Maestro*, *Visma Finale* og *Cantor*
- ✓ **God innsikt og dokumentasjon**
- ✓ **Styrker rådgiverrollen**

Med verktøyet Regnskapsanalyse ser du regnskapet i et **helhetsperspektiv**, identifiserer faresignaler og legger inn dine kommentarer. Rapporten benyttes for **dokumentasjon**. Du kan effektivt vurdere utbyttekapasitet i lys av **forsvarlig egenkapital og likviditet**. Legg inn dine kommentarer til regnskapet og gi kunden en **god oppsummering**. Med dette skaper du **god kundedialog og merverdi** i revisjonsopdraget.

BT360 er skybasert og integrert i flere årsoppgjørprogrammer. På ett sekund er tallene overført til BT360 og analysen gjennomført. Hvis du ikke har regnskapet i et årsoppgjørprogram, kan du hente inn offentlige tall på ett sekund og legge inn regnskapstall for siste år. Uansett tallkilde - du velger rapporter med dine kommentarer. **Dataen gjenbrukes** effektivt i andre verktøy og på alle rapporter kan du få din bedrifts logo. **Det betyr høy effektivitet!**

PRØV GRATIS NÅ!

kontakt@bt360.no – tlf. 4000 2886