

БУХГАЛТЕР В ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЯХ: ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ

Заключение договора – важное событие повседневной хозяйственной деятельности. Особенную роль играют отношения с контролирующие-консультационными фирмами, требующие детального согласования процесса предоставления услуг, расчетов за них, распределения ответственности. Раскрыты основные направления переговоров при заключении договора с аудиторской фирмой

Участие бухгалтера в процессе заключения договоров – принципиальный вопрос успешности сделки. Одним из вопросов, требующих решения, является взаимоотношения с аудитором.

Аудит – независимая экспертиза финансовой отчетности предприятия на основе проверки соблюдения порядка ведения бухгалтерского учета. Аудиторская деятельность – это предпринимательская деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг:

- постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета;
- составление деклараций о доходах и бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- оценка активов и пассивов экономического субъекта;
- консультирование в вопросах финансового, налогового, банковского и иного хозяйственного законодательства;
- обучение;
- и др.

Возникновение аудита связано с разделением интересов тех, кто непосредственно занимается управлением предприятием (администрация, менеджеры), и тех, кто вкладывает деньги в его деятельность (собственники, акционеры, инвесторы). Последние не могли и не хотели полагаться лишь на ту финансовую информацию, которую представляли управляющие и подчиненные им бухгалтера предприятия. Исторической родиной аудита является Англия, где с 1844 года выходит серия законов о компаниях, согласно которым правления акционерных компаний обязаны приглашать не реже одного раза в год специального человека для проверки бухгалтерских счетов и отчета для акционеров. В Ирландии первая профессиональная организация стала действовать в октябре 1854 г.¹ В России звание аудитора было введено Петром I. Должность аудитора совмещала в себе некоторые обязанности делопроизводителя, секретаря и прокурора. Аудиторов в России называли присяжными бухгалтерами. Все три попытки организации аудита (в 1889, 1912 и 1928 г.) оказались неудачными.

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. усилил потребность в услугах бухгалтеров-аудиторов. В это время резко ожесточаются требования к качеству аудиторской проверки и ее обязательности, увеличивается рыночная потребность в услугах такого рода. После окончания кризиса практически все страны начинают вводить обязательные требования к объему информации, содержащейся в годовых отчетах, и обязательности публикации этих отчетов и заключений аудиторов. Аудит становится мощным оружием против мошенничества. Аудиторские проверки необходимы государственным органам, судам, прокурорам и следователям для подтверждения достоверности интересующей их финансовой отчетности. Главным требованием, предъявляемым к аудитору, являются его безупречная честность и независимость.

¹ Мацкевичус Й. – Теория и практика аудита. –1999. – ISBN 9986-795-05-2, ISSN 1392-4044

В настоящее время потребность в услугах аудитора возникла в связи со следующими обстоятельствами:

- 1) возможность необъективной информации со стороны администрации в случаях конфликта между ею и пользователями этой информации (собственниками, инвесторами, кредиторами);
- 2) зависимость последствий принятых решений (а они могут быть весьма значительны) от качества информации;
- 3) необходимость специальных знаний для проверки информации;
- 4) частое отсутствие у пользователей информации доступа для оценки ее качества.

Развитие рынка аудиторских услуг в последние годы происходило бурными темпами. В то же время рост числа аттестованных аудиторов и лицензированных аудиторских фирм начал превышать увеличение спроса на аудиторские услуги. В результате сегодня наблюдаются интересные процессы в аудиторском сообществе: небольшие аудиторские фирмы и частно практикующие аудиторы не могут продлить свои лицензии, в результате чего теряют право заниматься аудиторской деятельностью. Другие компании для того, чтобы выжить, пытаются объединиться, или “продаться” более сильным аудиторским фирмам. На Украине аудиторская деятельность в современном ее виде появилась сравнительно недавно, и в связи с экономическими преобразованиями получает все большее распространение, а например в Литве, первые аудиторы подготовлены в декабре 1991 г.² В Литве методологической базой аудита являются национальные аудиторские стандарты, введен обязательный аудит, на 01.03.2004 есть 405 аудиторов и 221 аудиторских фирм (www.lag.lt), т.е. один аудитор на 7407 жителей Литвы. В то время специалистами Германии оптимальной пропорцией считают 1 аудитор на 8000 жителей страны. Без обязательного аудита, акционеры малых и средних по размеру фирм могут заказать так называемый инициативный аудит, который, например в Скандинавских странах, проводят аудиторы второй категории, знания которых практические и теоретические по ниже³.

А что же делать клиентам, которые все же нуждаются в аудиторских и консультационных услугах? У многих возникнет проблема выбора аудитора. Что необходимо знать руководителю предприятия, главному бухгалтеру, решившим обратиться в аудиторскую фирму?

Философия переговоров

Так как главная цель учета и аудита совпадает – это представление объективной информации ее потребителям – значит бухгалтер и аудитор являются главными ответственными за полноту, объективность и достоверность информации, которая изложена в финансовой отчетности. Между аудиторами и руководящими предприятиями существуют прямые и обратные связи, которые называются “средой аудита”, и где в тесную связь выходит бухгалтер и аудитор. Только усилиями обеих заинтересованных сторон можно создать “чистую” среду аудита, все условия внося в договор об аудите. Зная, что бухгалтер имеет самый большой фонд информации о предприятий, в котором он работает, важным становится его мнение при подписании аудиторского договора. Он имеет и профессиональную компетенцию и эрудицию в этой сфере. Наконец, он же является контролером затрат. Поэтому, он должен участвовать на переговорах на тему оценки финансовых предложений и заключение договора, определяя критерии, когда необходимо решить чего же собственники предприятия ждут от аудита, ответственности аудитора за свою работу перед заключением договора на аудит, необходимо поинтересоваться прошла ли аудиторская организация данный отбор и есть ли у нее лицензия на право работы с секретными документами и так далее. Но, по правде, он не является хорошим переговорщиком. Поэтому, он должен вспомнить философию переговоров. Умение положительно влиять на клиента при общении не сводится лишь к связному изложению своих мыслей и широкой улыбке. В значительно большей степени это умение заключается в выстраивании логики

² Мацкевичус Й. – Теория и практика аудита. – 1999. – ISBN 9986-795-05-2, ISSN 1392-4044

³ Мацкевичус Й. – Теория и практика аудита. – 1999. – ISBN 9986-795-05-2, ISSN 1392-4044, с. 51

беседы, в которой отражается процесс взаимоувязки интересов партнеров. Вступая в переговоры и не имея плана беседы, а надеясь на то, что все как-то само собой устроится, вы рискуете, как и всякий путешественник, бредущий без плана и карты, заблудиться и вернуться к исходной точке.

Несмотря на то, что любые переговоры уникальны, все они проходят через ряд совершенно одинаковых этапов. В настоящее время специалисты выделяют четыре таких этапа.

Этап первый – определение проблемы. Он предполагает активный обмен информацией. Проблема может быть очевидна как для вас, так и для вашего партнера, однако ваши взгляды могут отличаться. Даже если вы обладаете одинаковой информацией, что маловероятно, вы по-разному (каждый через себя) пропустили ее, и она приобрела личностную окраску. На первом этапе преследуются две цели: выяснить точку зрения партнера и донести до него собственную. Идет обмен чистой, эмоционально не окрашенной информацией. Акцент делается на обсуждении вопроса, а не на наше мнение о нем.

Очень важно избежать оценочных суждений, отражающих вашу позицию.

На этом этапе недопустим просительный или извиняющийся тон. Нельзя предлагать никаких конкретных действий. Ваша попытка сделать это будет оценена партнером как неуважение к его еще не высказанному или недостаточно обоснованному мнению.

Учитывая, что потребности и взгляды вашего партнера лежат в основе процесса его убеждения, то и первоначальный обмен информацией должен вестись в направлении этих потребностей и взглядов. Все вопросы, которые могут быть вами заданы, должны исходить из интересов партнера и при этом представлены как проявление вашего интереса и уважения к его точке зрения. После того как интересы и позиции обеих сторон обозначены, можно перейти ко второму этапу.

Этап второй – поиск обоюдновыгодных решений. На этом этапе обсуждаются и согласовываются положения, которые послужат основой для будущего соглашения, выявляются элементы общности между вашими интересами и интересами партнера. Ваша цель – показать партнеру понимание его заинтересованности в решении проблемы. Как только он почувствует, что его надобности осознаются и вы демонстрируете готовность обсудить их, то вы можете быть уверены в его ответной реакции в плане обсуждения вашей точки зрения, вашего плана решения проблемы.

На третьем этапе конкретизируются найденные ранее взаимоприемлемые решения. Ваша цель – сформировать у собеседника понимание необходимости принять именно это конкретное решение. Достигнутое на предыдущем этапе взаимопонимание само по себе еще не гарантирует конкретных действий по разрешению проблемы. Необходимо создать у партнера достаточную мотивацию для принятия нужного решения. Как это сделать?

Тут не срабатывает прямолинейная логика по принципу: это хорошо, попробуй, тебе понравится. На партнера окажут влияние только те аргументы, которые увязывают решение проблемы с его интересами, ну и, разумеется, с вашими. В конце этого этапа ваш собеседник должен получить ответ на вопрос: “Что каждый из вас приобретет и что потеряет, если произойдет все то, о чем вы договорились”.

Аргументы, используемые вами, должны лежать в сфере личностного опыта вашего партнера. Существует правило: “Нельзя напугать бедуина наводнением”. Мы можем говорить жителю пустыни сколь угодно много о наводнении и о вреде избытка воды, но он по вполне понятным причинам просто не в состоянии представить себе этого. У него нет жизненного опыта.

Четвертый этап – организация выполнения принятого решения. В нем главную роль играет не психология, а обычная система организационных действий, влекущая за собой конкретное исполнение: кем и как будут выполняться работы, срок и ответственные за выполнение этапов. Сюда же входит и детальная разработка будущих совместных действий.

А теперь – несколько советов, пригодных к использованию на всех этапах беседы:

1. На первом этапе не стремитесь рекламировать свои предложения. Ваша попытка (разумеется, из самых благих побуждений) навязать собеседнику свою точку зрения, не выслушав его аргументов, будет расценена как неуважение к его личности.

2. Уберите из делового лексикона слово “извините”. Если вы извиняетесь, то это автоматически рождает у собеседника мысль, что вы хотите предложить ему что-то неприятное (а иначе с какой стати вы стали бы извиняться).

3. Будьте корректны с партнером. Не думайте, что вам известна истина в последней инстанции и вас должны слушать раскрыв рот. Партнер ничуть не глупее вас. Помня об этом, вы сможете избежать большого числа неприятностей.

4. Отступающему партнеру стройте “золотой мост”. Позволяя партнеру отступить с сохранением лица, вы укрепляете его доверие к себе.

5. Не позволяйте манипулировать собой и сами не злоупотребляйте манипуляцией.

Выбор аудитора для подтверждения годовой бухгалтерской отчетности ведения переговоров с ним и заключение договора при участии бухгалтера

Когда приближается к завершению финансовый год, тем организациям, которые еще не определились с выбором аудитора для подтверждения годовой бухгалтерской отчетности, необходимо задуматься над данным вопросом. Тем более что, например, согласно Закона РФ от 7.08.2001 № 119-ФЗ “Об аудиторской деятельности” уклонение организации или индивидуального предпринимателя, подлежащих обязательному аудиту, от его проведения или препятствование его проведению, влекут взыскание штрафа в размере от 500 до 1000 минимальных размеров оплаты труда, установленного федеральным законом (в настоящее время от 50000 руб. до 100000 руб.)

В настоящее время существуют множество аудиторских фирм, каждой из которых свойственны свои недостатки и достоинства. И разобраться в этом огромном перечне, выбрать именно ту аудиторскую фирму, которая бы во всех отношениях удовлетворяла имеющиеся потребности не так уж и просто.

С чего же следует начать?

С подбора компетентной команды, включая бухгалтера, чтобы разобраться подлежите ли Вы обязательному аудиту, то есть насколько необходимо Вам аудиторское заключение при сдаче годовой бухгалтерской отчетности.

Критерии проведения обязательного аудита установлены во всех государствах, например в Японии компании с неоплаченными обычными акциями на сумму 500 млн. иен и более, или общей суммой долговых обязательств 20 млн. иен и более, взаимные страховые компании, кредитные банки, кредитные кооперативы, трудовые банки, определенные соответствующими законами компании, внесенные в список на фондовой бирже; компании, зарегистрированные Японской ассоциацией дилеров ценных бумаг; компании, предложившие для свободного обращения ценных бумаг на сумму 500 млн. иен и более; компании, насчитывающие по крайней мере 500 акционеров и др.

В России – п.1 ст.7 Закона РФ от 7.08.2001 № 119-ФЗ “Об аудиторской деятельности”, определяющей, что обязательный аудит осуществляется в случаях, если:

- организация имеет организационно-правовую форму открытого акционерного общества;
- организация является кредитной организацией, страховой организацией или обществом взаимного страхования, товарной или фондовой биржей, инвестиционным фондом, государственным внебюджетным фондом, источником образования средств которого являются предусмотренные законодательством Российской Федерации обязательные исчисления, производимые физическими и юридическими лицами, фондом, источниками образования средств которого являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;

- объем выручки организации или индивидуального предпринимателя от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) за один год превышает в 500 тысяч раз установленный законодательством Российской Федерации минимальный размер оплаты труда или сумма активов баланса превышает на конец отчетного года в 200 тысяч раз установленный законодательством Российской Федерации минимальный размер оплаты труда (в настоящее время – 50 и 20 млн. руб. соответственно);

- организация является государственным унитарным предприятием, муниципальным унитарным предприятием, основанным на праве хозяйственного ведения, если финансовые показатели его деятельности соответствуют вышеуказанным.

Пунктами 2 и 3 указанной статьи установлены отдельные требования к аудиторской организации, а именно:

– при проведении обязательного аудита в организациях, в уставных (складочных) капиталах которых доля государственной собственности или собственности субъекта Российской Федерации составляет не менее 25 процентов, заключение договоров оказания аудиторских услуг должно осуществляться по итогам проведения открытого конкурса. В настоящее время, например, такие конкурсы проводятся Минимуществом РФ и субъектов РФ для государственных унитарных предприятий;

– аудиторская проверка аудируемых лиц, в финансовой (бухгалтерской) документации которых содержатся сведения, составляющие государственную тайну, может производиться только аудиторскими организациями, в уставном (складочном) капитале которых отсутствует доля, принадлежащая иностранным физическим и (или) юридическим лицам, и которые имеют допуск к сведениям, составляющим государственную тайну, полученный в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Таким образом, перед заключением договора на аудит указанным организациям необходимо поинтересоваться прошла ли аудиторская организация данный отбор и есть ли у нее лицензия на право работы с секретными документами.

Определившись с критериями, необходимо решить чего же вы ждете от аудита. В настоящее время, к сожалению, существуют как аудиторские фирмы, так и самостоятельно работающие аудиторы, которые за мизерную цену готовы предоставить аудиторское заключение. На наш взгляд, это настоящее преступление. Не случайно, Законом об аудиторской деятельности установлена ответственность в виде лишения лицензии на осуществление аудиторской деятельности, аннулирования квалификационного аттестата аудитора для лица, подписавшего заведомо ложное заключение и привлечение его к уголовной ответственности. Работа аудиторской организации заведомо не может быть дешевой вследствие достаточно высокой стоимости обучения, совершенствования профессионального уровня и информационного обеспечения аудиторов и, в среднем, составляет от 25 до 60 долларов США за час работы аудитора. Выбор должен состоять в следующем:

– провести ли аудит только в рамках, устанавливаемых вышеуказанным Законом, и предполагающим выражение мнения аудиторской фирмы о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета законодательству РФ;

– или одновременно с этим провести налоговый аудит, предполагающий целый комплекс работ по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды;

– либо, получить еще целый комплекс аудиторских услуг, перечень которых установлен ст.6 Закона об аудиторской деятельности.

Все это, в конечном итоге, и определяет цену работы. И вот только после определения цели аудиторской проверки необходимо приступить к выбору аудиторской фирмы.

Значит:

– Самое дорогое, что есть у аудитора, – это его репутация. Поэтому можно порекомендовать поинтересоваться у своих партнеров по бизнесу, друзей, уже сталкивавшихся с работой аудиторов, каковы результаты такой работы. Если ваши партнеры удовлетворены сотрудничеством со своим аудитором и рекомендуют вам с ним работать, то это будет главным (но не единственным) доводом для выбора. По опыту крупных аудиторских компаний, около двух третей клиентов приходят по рекомендациям, данным клиентами своим партнерам, а также благодаря личным знакомствам сотрудников фирмы с руководителями и бухгалтерами различных компаний.

– Другой критерий – возможность аудиторской фирмы предоставлять целый комплекс услуг. Аудиторские проверки – важный, но не единственный элемент практики аудиторов. С участием бухгалтеров вы можете определить, что в крупных компаниях, например, более

половины в выручке составляет реализация аудиторских услуг. Вторая часть – это консультации в области бухучета и налогообложения, юридические услуги, консалтинг в сфере международных налоговых отношений, оценка имущества, управленческое консультирование, услуги в сфере информационных технологий и многое другое. Способность аудитора предоставлять комплекс услуг снижает затраты предприятия на подобного рода услуги, так как, во-первых, снижается риск выбора некомпетентного консультанта (“своего аудитора мы уже хорошо знаем”), во-вторых, меньше времени надо на вхождение в курс дела, а время аудитора – это немалые деньги, в-третьих, не будет необходимости делиться конфиденциальной информацией с большим количеством аудиторов и консультантов.

– Если вас удовлетворяет репутация аудитора и его способность оказывать и другие виды услуг, то остается третий вопрос: сколько это будет стоить? Представляется сомнительным обращение в фирмы, предлагающие “за рубль, доллар, или лит” провести аудиторскую проверку. А фирма, которая обладает всеми вышеперечисленными качествами, в любом случае недешева. Например, средние ставки крупнейших аудиторских компаний – от 50 до 150 долларов за час работы аудитора и от 100 до 250 долларов – за работу консультанта, в крупных региональных компаниях – в 2-3 раза ниже (вероятно, в условиях кризиса многие аудиторы пересмотрят свои ставки в сторону понижения). Такое различие объясняется многими факторами, в том числе большими возможностями аудиторских фирм. В то же время наблюдается практика сотрудничества этих фирм с региональными, что позволяет оптимально сочетать цену и качество.

Итак, взвесив три основные требования к аудитору – репутация, широкий спектр услуг, цена – и вы с бухгалтером можете принимать окончательное решение.

Весь подход к выбору аудиторской фирмы можно разделить на несколько этапов, предполагающих:

- сбор и анализ первичных сведений об аудиторской фирме;
- ознакомление с методами ее работы;
- оценку опыта и квалификации конкретных сотрудников;
- оценку финансового предложения.

В настоящее время существует несколько способов отбора аудиторских фирм, предполагающих оценку каждого из указанных этапов по соответствующей шкале. Но все они, в конечном итоге, основаны на субъективном мнении заказчика и его команде, с участием бухгалтера. Поэтому, на наш взгляд, для упрощения можно произвести выбор на основе оценки каждого из элементов сравнения, составляющих этапы, по 3 балльной системе и по суммарной оценке с учетом субъективного мнения произвести окончательный выбор аудитора. При этом, чем больше элементов сравнения Вы установите, тем объективнее будет Ваш выбор.

Можно ли, если да, то кому и какие задачи по отбору аудиторов делегировать? Сильный руководитель никогда не боится присутствия ярких и неординарных личностей в своем окружении, какими и являются бухгалтера. Квалифицированные бухгалтера, их стиль мышления и подход к работе – все это, в конечном счете, идет на пользу общему делу, от этого выигрывают все. Нужно только уметь сплотить коллектив, заставить людей работать в команде, нацелив их на решение общих задач. Отдают руководители обычно то, что не хотят, не могут или не успевают делать, или то, что бухгалтер сделает лучше. Прежде чем решить, какими функциями можно поделиться, следует классифицировать руководителю текущие задачи:

- задачи, которые следует решать самому;
- задачи, подготовку решений по которым можно поручить кому-то еще, но принимать решение должен руководитель;
- задачи, решение по которым принимает подчиненный, но перед тем как приступить к реализации своего решения, он должен проинформировать начальника;
- задачи, которые полностью переданы подчиненному, и он информирует руководителя только о результатах.

Передавая задачи вниз, руководитель избавляется от полномочий, но не от ответственности за выполнение задачи.

По всем этапам из-за своей лояльности, незаменимым является бухгалтер. Информацию по 1 этапу в полном объеме можно получить из резюме аудиторской фирмы, а еще лучше – из сайта в интернете. Наличие сайта уже само по себе свидетельствует об уровне аудиторской фирмы. Что же желательно узнать об аудиторской фирме? Это, прежде всего:

- наличие лицензии на право осуществления аудиторской деятельности и срок ее действия, количество сотрудников, включая аттестованных аудиторов;
- общее время функционирования фирмы на рынке аудиторских услуг. Аудит весьма специфический вид деятельности, качество которого существенно зависит от практического опыта;
- опыт работы в соответствующей отрасли;
- клиенты фирмы. Среди них могут оказаться известные Вам, в том числе по интересующей Вас отрасли, от которых Вы можете более подробно узнать о достоинствах и недостатках аудиторской фирмы;
- официальный рейтинг фирмы, публикуемый в печатных изданиях. Участие в рейтинге, а уж тем более занимаемое место свидетельствуют о достаточно высоком уровне фирмы. Кроме того, из него можно получить сведения о численности фирмы, ее выручке, оказываемых аудиторских услугах и степени роста. При этом, следует обратить внимание на примечания, которыми помечены фирмы, которые такие сведения не представляют;
- членство в профессиональных объединениях, в том числе в международных. Возможность участия фирмы в данных объединениях и траты дополнительных средств является существенным свидетельством зрелости фирмы;
- наличие публикаций в средствах массовой информации как о самой фирме, так и сотрудников фирмы по различным текущим проблемам, их актуальность;
- застрахована ли профессиональная ответственность. Поэтому, информация о страховании ответственности фирмы в более ранних периодах, является дополнительным свидетельством ее зрелости.

Проанализировав данную информацию и выбрав несколько подходящих аудиторских фирм, команде, с участием бухгалтера, можно приступить к следующим этапам, предусматривающим знакомство с руководством аудиторской фирмы, установление у нее наличия соответствующего методологического аппарата и первичную оценку профессионализма сотрудников.

Данный этап, предшествующий заключению договора, является одним из основных этапов планирования аудиторской деятельности, так как именно на этом этапе определяется возможность проведения аудита, устанавливаются критические области учета экономического субъекта, определяются объемы работ, калькулируется предварительная стоимость услуг, согласуются планы работ и, при необходимости, сопутствующие аудиту услуги. Зачастую в резюме аудиторских фирм указываются расценки на проведение аудита исходя, например, только из численности бухгалтерии и сферы деятельности организации. На наш взгляд, это не совсем правильный подход, потому что каждой коммерческой организации свойственна своя индивидуальность, наличие собственных схем деятельности, оптимизации налогообложения, организации внутреннего контроля и множество других элементов, влияющих на организацию и ведение бухгалтерского учета. Определить в данной ситуации без проведения тщательной экспертизы финансово-хозяйственной деятельности организации объем предстоящих работ и, соответственно, стоимость аудита, на наш взгляд, можно только весьма приблизительно. Итак, с чего же следует начать и на что обратить внимание на данном этапе? Прежде всего, установить контакт с заинтересовавшими Вас аудиторскими фирмами. И уже здесь, даже при первом общении по телефону, можно оценить отдельные качества потенциального аудитора. Например, насколько хорошо работает секретариат, как скоро Вас соединили с компетентным лицом, получили ли Вы ответы на все дополнительные вопросы, как скоро представители фирмы могут прибыть к Вам для проведения экспертизы. В уважающей себя фирме данные вопросы отлажены до автоматизма и визит представителей не заставит себя ждать более 2-3 дней. По прибытии представителей нелишним следует обратить внимание на их внешний вид. Вряд ли в приличной и знающей себе цену фирме сотрудники будут ходить в джинсах и свитерах.

В ходе экспертизы у Вас имеются существенные возможности для сравнения качества работы специалистов различных организаций и оценки их профессионализма. Необходимо отметить, что аудиторская деятельность достаточно жестко регламентирована всевозможными стандартами, на основе которых аудиторским фирмам предоставлено право разрабатывать свои внутрифирменные формы документации, стандарты, определять методы работы исходя из конкретной ситуации. Данный процесс достаточно трудоемок и под силу только более или менее крепким аудиторским фирмам.

Поэтому, именно на наличие и оформление внутрифирменных форм документов, приемов и методов работы, позволяющих аудиторской фирме достаточно быстро провести экспертизу и объективно оценить объемы предстоящих работ, а бухгалтеру – показать свои знания и компетенцию, а также организованность бухгалтерии вашей фирмы. Здесь же можно оценить компетентность прибывших специалистов, задав несколько вопросов по различным проблемам со знакомыми Вам ответами. Неплохо выяснить их точку зрения и ее основу по неоднозначно решаемым законодательством вопросам. Зачастую данная точка зрения базируется только на мнении налоговых органов, которая, как показывает практика, не всегда соответствует требованиям законодательства. Интересно выяснить их отношение к конкурирующим аудиторским фирмам. В соответствии с нормами Кодекса профессиональной этики аудиторы обязаны доброжелательно относиться к другим аудиторам, воздерживаться от необоснованной критики их деятельности и иных сознательных действий, причиняющих ущерб коллегам по профессии.

По итогам экспертизы качество работы и профессионализм различных аудиторских фирм можно оценить на основе сравнения представленных документов, обосновывающих требуемые для аудита объемы работ и, соответственно, предварительную оценку их стоимости. Неплохо посетить офисы аудиторских фирм для сравнения их обустроенности, организации внутреннего порядка, наличия технической оснащенности и информационного обеспечения, где поможет и бухгалтер.

И последний этап, это оценка финансовых предложений и заключение договора. Здесь трудно дать какие то советы. Все зависит, как было изначально сказано, от Ваших конечных целей. Вместе с тем, хотелось бы остановиться на одном моменте. Очень многие предприятия пытаются включить в договор условие об ответственности аудиторской фирмы в полном объеме возможных финансовых санкций, выставленных налоговыми органами при проверке. На наш взгляд, это не совсем верно: целью аудита является не установление абсолютно всех ошибок бухгалтерского и налогового учета, а выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета Законодательству РФ с определенной степенью точности, устанавливаемой на основе стандартов аудиторской деятельности. Степень точности, именуемая в указанных стандартах как уровень существенности, определяется аудиторской организацией на этапе планирования и, в принципе, согласуется с заказчиком аудита. Поэтому, в случае, если при проверке налоговыми органами будет установлено, что выявленные ошибки превышают данный уровень существенности, то тогда к аудиторской организации могут быть предъявлены претензии за необоснованную выдачу соответствующего аудиторского заключения. Претензии по неквалифицированной проверке могут быть предъявлены аудиторской организации в судебном порядке. При этом, следует учесть, что количество и суммы установленных в ходе аудита ошибок напрямую зависят от объема аудиторской выборки проверяемой совокупности. Поэтому условие об ответственности за не выявленные ошибки было бы справедливо только при 100 % выборке, но это будет стоить очень дорого. И вот здесь уже напрямую возникает взаимосвязь между качеством аудита, сводящим к минимуму не выявленные ошибки, и стоимостью аудиторской проверки.

Изложенные выше, казалось бы, несущественные штрихи, позволяющие оценить аудиторскую фирму, наверняка помогут Вам с бухгалтером сделать правильный выбор. И Вы на финишной прямой – подписание договора. При этом, считаем нелишним, напомнить одну народную мудрость – скупой платит дважды.

Подписание договора для подтверждения годовой бухгалтерской отчетности с аудиторской фирмой

Далее стоит сказать об эффекте от работы аудитора. Возможно, некоторые предприятия уже столкнулись с тем, что в итоге эти затраты не окупались, или, что еще хуже, в случае возникновения проблем с налоговыми органами, аудитор снимал с себя всякую ответственность.

Эффект от работы хорошего аудитора всегда есть, даже если нет прямой экономии на налогах или предотвращенных штрафах. Дело в том, что зачастую один лишь факт подтверждения серьезной аудиторской фирмой с безупречной репутацией отчета компании может благотворно повлиять на принятие решения инвестором, партнерами по бизнесу, государственными органами.

Что же касается ответственности аудитора за свою работу, то, к сожалению, лишь небольшое число аудиторских компаний может реально в настоящее время компенсировать тот ущерб, который они могут нанести клиенту в результате ошибочного выражения мнения о достоверности отчетности.

Дело в том, что понятие "ответственность аудитора" очень нечетко сформулировано во Временных правилах аудиторской деятельности и других нормативных документах, в результате чего предъявить к недобросовестному аудитору какие-либо претензии затруднительно, чем последние иногда активно пользуются.

В итоге ответственность несут лишь "добровольцы", для которых честь – превыше всего. Естественно, что никаких активов даже самой крупной аудиторской фирмы не хватит, чтобы покрыть тот ущерб, который она, в силу различных обстоятельств, причинила какому-нибудь гиганту индустрии.

Во всем мире ответственность аудитора ограничена конкретной суммой, причем предусмотрено обязательное страхование. Пока в России страхуются те, кто может заплатить немалые деньги страховой компании (например, при лимите ответственности в 5 миллионов денонмированных рублей необходимо уплатить 70-80 тысяч рублей страховой премии), что естественным образом сказывается на расценках этих фирм. Здесь речь идет только о реальных договорах страхования, по которым в случае наступления страхового события страховая компания действительно выплатит деньги. Бывает, что некоторые страховщики и аудиторы договариваются о так называемом "рекламном" договоре страхования ответственности, по которому реально получить ничего нельзя, а можно лишь показывать клиентам аудиторской фирмы, что им не о чем беспокоиться, случись что – все застраховано на пятьдесят (сто, двести и т.д.) миллионов рублей. Величина страховой премии здесь на порядок ниже. Поэтому не надо стесняться просить аудитора предоставить договор и правила страхования.

Наличие лицензии на право осуществления аудиторской деятельности необходимо. Поэтому у аудитора должно быть желание и, главное, возможность продлить действие лицензии, если срок ее выдачи подходит к концу.

Обобщая вышесказанное, хотелось бы порекомендовать руководителям и бухгалтерам предприятий, организовывать тендеры на оказание аудиторских услуг, если все-таки сразу затруднительно выбрать аудитора. Конечно, на это потребуются некоторое время, денежные средства, но ваши расходы окупятся сторицей, так как по результатам тендера можно выбрать фирму с наиболее оптимальным для вас сочетанием качества, цены и сроков выполнения работ.

Каждое предприятие свободно в выборе и заключении определенного вида договора, определении его условий (понятно, что эти условия не должны противоречить действующему законодательству) и выборе контрагентов.

Казалось бы, все очень просто. Избрав необходимый вид договора, согласовав с контрагентом все существенные условия и подписав его, можно начинать работать в соответствии с условиями договора. Но во всех государствах приводятся иные примерные договора о проведении аудита финансовой отчетности, например, в Литве подтвержден 2-ой национальный аудиторский стандарт, который только предлагает втянуть в договор ту или другую позицию.

Таким образом, даже если Вы – руководитель большого предприятия и можете себе позволить содержать юридический отдел, услуг исключительно юриста при заключении хозяйственных договоров будет недостаточно. Почему? А потому, что Вас как руководителя, желающего процветания своего предприятия, в первую очередь, будет интересовать вопрос экономических и налоговых последствий для предприятия,

обусловленных определенным договором. Как, например, повлияет на цену, указанную в договоре, статус контрагента как налогоплательщика налога на добавленную стоимость, или же субъекта, работающего по упрощенной схеме налогообложения? Какие преимущества или недостатки дает указанный статус контрагента Вашему предприятию относительно начисления налоговых обязательств или возникновения права на налоговый кредит по НДС и т.п.? Как выполняется договор: имеет ли место просрочка платежа или поставки товаров, если да, то какие штрафные санкции и в каком размере должны быть начислены либо уплачены, и как это повлияет на финансовый результат деятельности предприятия (как в налоговом, так и в бухгалтерском учете)? Очевидно, четкие ответы на все поставленные вопросы может дать только бухгалтер. Поэтому довольно часто администрация предприятия к участию в переговорах по заключению того или иного договора привлекает бухгалтеров.

Что же тогда говорить о малых и средних предприятиях, которые не могут себе позволить иметь штатного юриста? Ответ есть – юристов заменяют высококвалифицированные бухгалтера. Именно этим и объясняются высокие должностные оклады бухгалтеров предприятий, которые не просто ведут бухгалтерский учет, но и в сущности, являются вторым лицом после руководителя, помогают ему в заключении и реализации договоров (в частности, их надлежащем оформлении как с точки зрения соответствия действующему законодательству, так и относительно целесообразности заключения договора для данного предприятия).

Сотрудничество бухгалтера с аудиторской фирмой при выборе аудиторов по тендеру, при проведении инвестиционных проектов

Аудит несколько отличается по своей специфике от других услуг, не говоря уже о товарах. Конкурсный отбор аудиторов по тендеру есть прогрессивным, обоснованным, прозрачным и объективным шагом. Также, роль современного бухгалтера в деятельности предприятия существенно отличается от той роли, которую он играл хотя бы во времена административно-командной экономики. В международном сообществе между бухгалтером как высокопрофессиональным специалистом и рядовым работником в сфере учета (назовем его условно “счетоводом”) проводится существенная граница. Тенденция последних лет такова, что главный бухгалтер (иначе – профессиональный бухгалтер) рассматривается как неперемный и активный участник процесса управления хозяйствующим субъектом, особенно в области финансовой политики. Поэтому в программе IES 2 сделан акцент на финансы, менеджмент, информационные технологии. Естественно, что владение техникой ведения учета предполагается как само собой разумеющееся, однако акценты смещаются в сторону участия в процессе принятия решений финансового характера, незаурядное внимание уделяется профессиональным ценностям, этике и умению бухгалтера поддерживать отношения с клиентами и коллегами, что и отличает его от счетовода. Плохо то, что выбор аудитора в целом непрозрачен и зависит от администрации (деятельность которой и предстоит проверить и оценить), а не от собственников. Например, в Литве, в России требуется утверждение аудитора общим собранием акционеров. А для выбора аудиторов госпредприятий Минимущество РФ проводит конкурсы, условия которых утверждены специальными нормативными актами, которые, впрочем, далеки от совершенства.

Обычно тендер на аудит объявляется по упрощенной процедуре. Претенденты представляют тендерные предложения в письменном виде или по приглашению, опубликованному заказчиком в газетах. Такая форма применяется, если ориентировочная цена контракта закупки ниже пороговой (например в Беларуси – 80 тыс. евро, в Литве – 50 тыс. евро). Предварительный отбор аудиторской фирмы, удовлетворяющей указанным в тендерных документах квалификационным требованиям, проводится руководителем предприятия и, если она может себе позволить содержать юридический отдел, с участием юриста, будет недостаточно. Почему при заключении договоров с аудиторской фирмой должен участвовать бухгалтер? А потому, что руководителя, желающего процветания своего предприятия, в первую очередь, будет интересовать вопрос экономических и налоговых последствий для предприятия, обусловленных определенным договором. При отборе аудиторской фирмы, как правило, в число критериев для претендентов входят:

– опыт работы на рынке аудиторских услуг более 5 лет;

- наличие в штате высококвалифицированных специалистов по экономике, праву и бухучету (обычно не менее 10 человек);
- трудоемкость работ (например, 4 человеко-месяца);
- высокий рейтинг на рынке аудиторских услуг;
- проведение проверок крупных промышленных организаций;
- стоимость услуг из расчета указанной трудоемкости;
- срок проведения аудита.

Можно ли сделать оптимальный выбор по таким критериям без участия бухгалтера? Нет, ведь надо найти ответы на следующие вопросы:

– Стаж работы на рынке и опыт аудита крупных предприятий, безусловно, важны. Эти условия заставляют аудиторов дорожить своей торговой маркой, а не менять клиентов как перчатки, понять, что брэнд, проверенный временем, – едва ли не основное их достояние.

– Имеют значение количество и квалификация персонала. Заказчику стоит поинтересоваться также стажем работы сотрудников в аудите вообще и в данной аудиторской фирме в частности. С одной стороны – численность работников в какой-то мере показывает уровень солидности аудиторской фирмы, ее способность выполнять сложные большие заказы, соблюдая при этом в полном объеме нормы стандартов аудита (отечественных и международных). Выполнение аудиторских процедур, ведение рабочей документации, обеспечение внутреннего контроля качества требуют достаточного количества аудиторов и вспомогательного персонала. Для соблюдения этих требований необходимо вкладывать немалые средства в обучение сотрудников, приобретение и разработку внутренних стандартов, технологий аудита, оборудования и программного обеспечения. Таким образом, явное преимущество получают крупные аудиторские организации. Мелкие аудиторской фирмы, а также индивидуальные предприниматели, хотя среди них есть блестящие специалисты, не смогут соответствовать таким требованиям. Возможно, это со временем приведет аудит наших стран в русло общемировых тенденций укрупнения аудиторских компаний и их объединения в глобальные сети. Ведь современный аудит – это командный труд, а не создание личного шедевра.

– Аудиторская организация должна представить документы, подтверждающие правомочность ее участия в конкурсе и возможности для выполнения работ по договору. Такая документация призвана убедить заказчика в том, что аудиторы обладают финансовыми, техническими и производственными возможностями, необходимыми для выполнения аудита. Желательно предоставить рекомендации предприятий – клиентов, работающих в схожих отраслях. Не лишними будут сведения о материально-технической и информационной базах, программном обеспечении. Для заказчика имеет значение финансовое состояние аудиторской фирмы, сведения страхования аудиторских услуг, характеризующие способность отвечать по претензиям.

– Практически всегда в условиях тендера отсутствует один из ключевых критериев – независимость аудитора от проверяемого субъекта. Подавая заявку, аудиторская организация должна подтвердить, что не имеет с заказчиком и его должностными лицами никаких имущественных и родственных связей. Контролирующим органам при проверке деятельности аудиторов тоже следовало бы уделить этой теме хоть какое-то внимание. Ведь если принцип независимости не соблюдается, аудиторское заключение превращается в пустую бумажку. Возможно, руководителю организации (в отдельных случаях) это и безразлично. Но существуют акционеры и другие пользователи, в т.ч. за рубежом, которые являются куда щепетильнее.

– Что касается участия в рейтинге, то нужно отметить, что в национальном рынке отсутствует обоснованная система рейтингования, а в международном рынке впереди аудиторские фирмы “Большой четверки”, которые не числятся в национальных рейтингах, но их авторитет является стабильным. Значит, при подборе аудиторской фирмы надо выбирать между этими группами, а затем – между аудиторскими фирмами, которые входят в первую десятку.

– В условиях тендера обычно указаны срок проведения и трудоемкость аудита. Почему-то администрация наших предприятий считает, что в состоянии сама определить объем проверки, не представляя при этом ее содержание. Но такие вопросы может определить только сам аудитор после предварительного обследования объекта, оценки

состояния учета и профессиональных рисков в соответствии с правилами аудиторской деятельности, которых составители тендерных условий чаще всего и краем глаза не видели. Куда важнее было бы представление технического задания, содержащего перечень вопросов, подлежащих обязательному раскрытию в ходе аудита. Поскольку составить его непросто, образец желателно утвердить в виде нормативного акта. Например, в Литве техзадание для аудита утверждено Европейской комиссией, а в России подробное техзадание для аудита госпредприятий утверждено распоряжением Минимущества от 30.12.2002 г. N 4521-р. Это задание сопоставляется с техническим предложением участника тендера, которое обычно состоит из общего плана, программы аудита, методики проведения проверки и другой информации по требованию организаторов тендера.

– В общем плане аудита указываются сроки проведения работ, дата предварительного отчета, сроки обсуждения отчета с клиентом, даты окончательного отчета и заключения. Общий план является предварительным и может быть скорректирован на стадии планирования аудита. В программе аудита указываются объем и структура работы. Программа составляется аудитором исходя из ее опыта работы по аналогичным проектам, подхода к проведению аудита, правил аудиторской деятельности и внутрифирменных стандартов.

– Только на основе этих данных можно говорить о стоимости аудиторской проверки. На основе предварительного плана и программы аудита аудиторская организация может составить оптимальный прогноз о времени, необходимом проверяющим для выполнения задания, численности исполнителей, произвести расчет стоимости оказываемых аудиторских услуг. К сожалению, фактор цены зачастую является главным, затмевая все остальные критерии выбора аудитора. Стремление получить дешевые услуги вдобавок поощряется государственной политикой экономии средств. При этом далеко не всегда есть понимание того, что дешевизна и качество в данном случае несовместимы. Аудит заведомо не может быть дешевым вследствие достаточно высокой стоимости обучения, совершенствования профессионального уровня и информационного обеспечения аудиторов.

Определившись с критериями, необходимо уяснить, чего же заказчик ждет от аудита. В настоящее время, к сожалению, существуют аудиторы (как фирмы, так и предприниматели), которые за мизерную цену готовы предоставить аудиторское заключение. Кроме того, заключение должно получить признание пользователей отчетности. Иначе придется искать других, более авторитетных аудиторов и платить снова, на этот раз – по мировым ценам, или же отказаться от тех инвестиционных проектов, для которых требуется аудиторское заключение.

Тенденция последних лет такова, что использование средств инвестиционных проектов является частью финансовой политики организации, проводящей выбор аудиторов по тендеру при проведении инвестиционных проектов, где главный бухгалтер (иначе – профессиональный бухгалтер) рассматривается как неременный и активный участник процесса управления хозяйствующим субъектом, особенно в области финансовой политики.

Сотрудничество бухгалтера с аудиторской фирмой дает возможность сделать оптимальный выбор по выше указанным критериям, выдерживая требования к аудиторским организациям – участникам конкурса: сроки и порядок приема заявок, место проведения отбора, подведения и оглашения итогов; критерии отбора, перечень необходимых документов, включая общие сведения о конкурсантах, техническое и финансовое предложения, требования к их оформлению.

Когда выбор аудиторов по таким критериям будет производиться на основе оптимального сочетания двух основных критериев – качества и цены, аудит сможет принести предприятию реальную пользу. А правильная формулировка условий тендера могла бы сыграть здесь важную роль.

Значит при участии бухгалтера, который является высококвалифицированным, выбирающее предприятие может ответить на вопрос, какие экономические последствия для предприятия будет иметь заключение договора с аудиторской фирмой, которая дешевле, но есть зависимой, или мало компетентной (здесь бессмысленно воспользоваться услугами юридической фирмы, работники которой имеют только общее представление о предмете деятельности Вашего предприятия, так как не хватает специальных знаний – знаний бухгалтерского учета, экономического анализа, хозяйственного контроля и т.п.).

Во-вторых, исходя из особенностей рыночной экономики и, в частности, особенностей национальной экономики, где малые и средние предприятий не имеют возможность содержать значительный управленческий персонал, как правило, высококвалифицированным бухгалтерам их должностью являются и функции контроля за соблюдением выполнения условий договора, анализ эффективности выполнения данного договора и учет изменений финансового состояния предприятия, обусловленных условиями конкретного договора. Реализацию такого комплекса мероприятий может обеспечить не юрист, финансист или экономист, а исключительно бухгалтер, который в силу своей профессии имеет специальные знания и соответствующую учетную информацию.

Осознать роль современного бухгалтера на предприятии, а в особенности – во время ведения переговоров с аудиторской фирмой и заключения договоров, мы можем подтвердить роль современного бухгалтера. И так, роль современного бухгалтера в деятельности предприятия существенно отличается от той роли, которую он играл хотя бы во времена административно-командной экономики. Современный бухгалтер должен быть и юристом, и финансистом, и экономистом, и аналитиком. В первую очередь, он должен помогать руководителю в принятии решений относительно заключения того или иного договора, обязательно следить за выполнением его условий, отображать в учете изменения и состояние имущества и источников его образования, обусловленные выполнением настоящего договора, давать его экономическую оценку (анализировать степень выполнения договора).