

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majanusteaduskond

Majandusarvestuse instituut

Finantsarvestuse õppetool

Анна Назарова

**ПРОТИВОРЕЧИЯ ОЖИДАНИЙ АУДИТОРОВ И
БУХГАЛТЕРОВ ОТ ФИНАНСОВОГО АУДИТА**

Бакалаврская работа

Руководитель: доцент Наталья Гурвич

Таллин 2016

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Anna Nazarova

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 134921

Üliõpilase e-posti aadress: a.nazarova.a@gmail.com

Juhendaja dotsent Natalja Gurvitš:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

СОДЕРЖАНИЕ

АБСТРАКТ.....	4
ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. ОТНОШЕНИЯ АУДИТОРОВ И КЛИЕНТОВ, ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА КАЧЕСТВО АУДИТА И ОЖИДАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОСТИ.....	8
1.1 Взаимоотношения аудиторов и клиентов.....	8
1.1.1 Независимость аудиторов и трудности при выявлении ошибок и недостоверной информации в отчетах.....	8
1.1.2 Выявление ошибок и недостоверной информации в отчетах.....	11
1.2 Концепция деловых отношений.....	12
1.2.1 Выбор аудитора со стороны клиента; причины смены аудитора.....	14
1.2.2 Выбор клиента со стороны аудитора; причины прекращения сотрудничества с клиентом со стороны аудитора.....	16
1.3 Зависимость качества годовых отчетов от используемых стандартов.....	18
1.4 Ожидания общественности.....	20
2. ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗЛИЧИЙ ОЖИДАНИЙ БУХГАЛТЕРОВ И АУДИТОРОВ ОТ АУДИТА.....	23
2.1 Критерии выбора участников.....	23
2.2 Ход интервью и документация; выявление результатов.....	26
3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ.....	29
3.1 Результаты исследования.....	29
3.1.1 Сходства и различия мнений бухгалтеров.....	32
3.1.2 Сходства и различия мнений аудиторов.....	34
3.1.3 Сходства и различия мнений бухгалтеров и аудиторов.....	37
3.2 Выводы по результатам исследования.....	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	41

SUMMARY	43
КОЖКУВЎТЕ	45
ИСТОЧНИКИ	47
ПРИЛОЖЕНИЯ	50
Приложение 1. Вопросы для интервью	50
Приложение 2. Интервью с бухгалтером малого предприятия.....	52
Приложение 3. Интервью с бухгалтером дочернего предприятия крупного концерна ...	58
Приложение 4. Интервью с присяжным аудитором.....	65
Приложение 5. Интервью с аудитором.....	74

АБСТРАКТ

Название работы: Противоречия ожиданий аудиторов и бухгалтеров от финансового аудита.

Пользователи годовых отчетов – инвесторы, банкиры, финансовые аналитик и прочие – принимают важные экономические решения на основании опубликованных данных. Правдоподобность предоставленных общественности данных проверяют аудиторы, целью которых в идеале должно являться повышение качества финансовой информации. Однако аудиторы могут преследовать свои коммерческие цели, проверяя отчеты. Кроме того, бухгалтеры, которые принимают непосредственное участие в составлении отчетов могут действовать в своих собственных интересах либо в интересах всего предприятия.

Цель данной работы – определить, чем отличаются ожидания бухгалтеров и аудиторов от финансового аудита. Для достижения цели работы, предварительно изучив научную литературу, касающуюся отношений аудиторов и клиентов и их взаимных ожиданий, автор выбрал метод качественного анализа. В рамках исследования были проведены интервью с бухгалтерами и аудиторами. Для выявления результатов был выбран метод перекрестного анализа.

Согласно результатам исследования, в интересах аудитора – выявление ошибок в отчетах является первостепенной целью аудиторов, в то время как бухгалтеры действительно могут преследовать иные цели: угодить руководству или выставить предприятие в лучшем свете, чем есть на самом деле.

Ключевые слова: аудитор, бухгалтер, клиент, мошенничество, выявление ошибок, исправление ошибок, качество аудита, коммерческие интересы, общественные интересы

ВВЕДЕНИЕ

Данная работа посвящена исследованию взаимоотношений аудиторов и бухгалтеров в ходе проведения внешнего аудита (далее понятием «аудит» будет обозначен именно внешний аудит), а также целям, которые ставят перед собой бухгалтеры и аудиторы.

Современные методы аудита позволяют достаточно точно выявить недостатки в финансовых отчетах предприятий и установить степень достоверности информации, которую аудиторам предоставляет руководство и работники предприятия (в том числе и бухгалтер), с которым производится сотрудничество. Всегда существует риск, что предприятие умалчивает о каких-либо моментах, произошедших в течение финансового года, которые могли бы не лучшим образом повлиять на мнение общественности.

Каждое предприятие хочет быть востребованным и более успешным по сравнению с конкурентами. Если бы не существовало никаких проверок, то у общественности не было бы поводов доверять опубликованным данным. Эти данные главным образом важны лицам, чья повседневная деятельность связана с финансами: это, например, инвесторы, банкиры или финансовые аналитики. Для этих лиц заключение аудитора – это своего рода знак качества, признак того, что информация представленная в годовом отчете, может быть использована для принятия некоего финансового решения.

Однако слепо доверять специалистам – это тоже риск. Аудиторы могут ошибаться в своих выводах. Современная система бухгалтерии очень сложна. Вдобавок очень часто в систему вносятся изменения, и не всегда новые методы контроля разрабатываются с такой же скоростью, поэтому невозможно всегда с точностью оценить ту или иную ситуацию и ее последствия.

Кроме того, аудиторы тоже могут преследовать свои коммерческие цели, отчего годовые отчеты будут не лишены недостатков. Например, аудитор может быть

заинтересован в том, чтобы сохранить отношения с крупным клиентом, и поэтому пойдет на уступки.

Таким образом, цель аудиторов не всегда так очевидна и однозначна, как может показаться на первый взгляд. Точно так же целью бухгалтера не всегда является донести до общественности полную картину положения вещей. Логично предположить, что в ходе проведения аудита может произойти столкновение интересов бухгалтера и аудитора, о чем и пойдет речь далее.

В данной работе акцент будет сделан на отношениях аудиторов именно с бухгалтерами предприятий. Автор исследует, чего ожидают обе стороны друг от друга и от аудита в целом.

Цель данной работы – определить, чем отличаются ожидания бухгалтера и аудитора от результатов аудита.

Автор работы ставит перед собой следующие задачи:

- изучить ряд исследований, в которых затрагивается тема взаимоотношений клиентов-предприятий (в том числе и бухгалтеров) и аудиторов и их ожиданий от результатов аудита, а также понять, чего ожидает общественность от работы аудиторов;
- объяснить концепцию деловых отношений аудиторов и клиентов;
- взять интервью у аудиторов и бухгалтеров;
- при помощи перекрестного анализа протестировать гипотезы;
- определить, в чем заключаются противоречия ожиданий аудиторов и бухгалтеров от аудита.

Отталкиваясь от цели и поставленных задач, автор формулирует гипотезы, которые будут протестированы в ходе исследования:

Гипотеза 1: Выявление и исправление ошибок не всегда является первостепенной задачей бухгалтеров и аудиторов.

Пусть качественный и достоверный годовой отчет – это не всегда цель аудитора и бухгалтера, но при этом их реальные цели тоже могут отличаться. Исходя из этого, представляется возможным сформировать вторую и третью гипотезы:

Гипотеза 2: Бухгалтеры больше заинтересованы в том, чтобы создать на руководство благоприятное впечатление, чем в выявлении ошибок.

Гипотеза 3: Аудиторы больше заинтересованы в том, чтобы удовлетворить свои коммерческие цели, чем в выявлении ошибок.

Структура данной работы следующая: глава 1 представляет собой теоретическую часть, в которой автор кратко излагает содержание проведенных ранее исследований и выводы, сделанные на основе этих исследований. Изученный материал касается отношений между аудиторами и их клиентами и их взаимных ожиданий, а также факторов, влияющих на качество проведения аудита. В главе 2 описана практическая часть исследования, а именно использованные методы тестирования гипотез и процесс исследования. В главе 3 представлены результаты практической части исследования и итоги, сделанные на основе результатов. В заключении подведен общий итог работы. Полный перечень источников также включен в работу.

1. ОТНОШЕНИЯ АУДИТОРОВ И КЛИЕНТОВ, ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА КАЧЕСТВО АУДИТА И ОЖИДАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОСТИ

В главе 1 будут рассмотрены исследования, касающиеся взаимоотношений клиентов-предприятий (которые подразумевают и бухгалтеров предприятий) и аудиторов, а также их ожидания и ожидания общественности от результатов аудита.

1.1 Взаимоотношения аудиторов и клиентов

1.1.1 Независимость аудиторов и трудности при выявлении ошибок и недостоверной информации в отчетах

Субъективное восприятие может помешать аудитору трезво оценить ситуацию на предприятии либо вызвать желание скрыть правду от общественности, чтобы не портить отношения с клиентом. Именно по этой причине аудиторы, прежде чем начать работу с клиентом, должны подписывать соглашение о том, что они независимы и не связаны с клиентом ничем, помимо делового сотрудничества. Можно провести аналогию с медицинской практикой: хирурги не имеют права оперировать своих родственников, потому что эмоции могут помешать им здраво оценить состояние больного. Или же в судебной практике разбирательство не может проводить родственник какой-либо из сторон, иначе у одной стороны может появиться преимущество, что будет несправедливо по отношению к другой стороне.

Terzaghi и Lin в своем исследовании замечают, что для аудитора очень важна независимость, ведь от этого напрямую зависит качество его работы. Именно независимый аудитор способен обнаружить нарушение или ошибку и – самое главное – доложить о ней,

в противном же случае о найденной ошибке никто может так и не узнать. (Terpalagul et al 2015)

Авторы считают, что главными «противниками» независимости аудиторов являются следующие факторы: важность клиента, услуги, не связанные с аудитом, длительность проводимого аудита и возможное сотрудничество в будущем (в том числе добавление новых клиентов в портфель аудиторской компании). Чаще всего существует опасность того, что аудиторы не захотят терять, например, крупного клиента либо такого клиента, с которым аудиторы сотрудничают не только в рамках аудита (то есть, клиент предоставляет аудиторам какие-либо услуги). Последнее утверждение спорно, так как, с одной стороны, использование услуг клиента может повлиять на независимость аудитора и тем самым на качество его работы, тогда как с другой – напротив, способствовать проведению качественного аудита ввиду того, что у аудитора складывается более точное представление о деятельности предприятия. (Ibid.)

Также на качество аудита может влиять продолжительность сотрудничества: чем дольше аудитор и клиент связаны одним делом, тем больше вероятность развития близких (например, дружеских) отношений между ними. Это может побудить аудитора скрыть какие-то недочеты от общественности в качестве одолжения клиенту. Также выгодно поддерживать длительные отношения с клиентами и привлекать все новых клиентов, и эти стремления тоже могут влиять на независимость аудиторов. Авторы отмечают, что для инвесторов, которые заинтересованы в том, чтобы получить как можно более достоверную информацию о том или ином предприятии из годового отчета предприятия, независимость аудиторов очень важна. (Ibid.)

Одна из задач аудита – обеспечить финансовую безопасность инвесторов, подтверждая, что на данные, предоставленные руководством предприятия, можно положиться. Для этого аудитор должен быть независим не только фактически, но и в глазах общественности. Если между клиентом и аудитором есть иного рода сотрудничество, помимо проверки годового отчета, то для заинтересованных лиц аудитор может и не выглядеть достаточно независимым, и его слова могут вызывать сомнения. Аудитора можно считать независимым тогда, когда он способен выявить ошибку и сообщить о ней пользователям отчета. Однако у общественности могут возникнуть сомнения в честности

аудитора, если он не выглядит достаточно независимым. Некоторые инвесторы уверены в том, что сотрудничество между аудитором и клиентом, не касающееся аудита, представляет опасность. (Habib 2012)

Конечно, цели клиента и аудитора в какой-то степени должны совпадать, ведь на этом основывается сотрудничество сторон. Однако нельзя путать схожие цели и независимость сторон. Точно так же нельзя путать желание удовлетворить ожидания клиента и независимость. Качественный аудит – это не обязательно положительное заключение аудитора. Аудитор всегда должен помнить о том, что в первую очередь он обслуживает интересы общественности.

Иногда клиенты заключают договор с аудитором на возможность консультации в любой момент экономического года. Зачастую это происходит и не в рамках договора: клиент, который работает с аудитором, например, не первый год и у которого с аудитором давно хорошо сложившиеся деловые отношения, всегда при необходимости может обратиться за помощью.

Когда дело доходит до оценки уровня аудиторской компании, многие клиенты высоко ставят нацеленность компании на консультацию клиентов. Это не влияет отрицательно на независимость аудитора, но в то же время свидетельствует о высоких профессиональных навыках аудитора и об эффективности его работы. К тому же аудитор, который вдобавок консультирует своего клиента по разным вопросам, имеет более четкое представление о предприятии клиента, минуя риск потери независимости. Таким образом, во время проверки годового отчета (то есть, в ходе, непосредственно, аудита) аудитор может более рационально спланировать работу, что благотворно влияет на качество аудита. (Mompalmer et al 2015)

Как правило, (крупные) аудиторские компании имеют несколько отделов, которые предоставляют и не связанные с аудитом услуги. То есть, не связанные с аудитом услуги может предоставлять не только клиент аудиторам, но и наоборот. Многие аудиторские компании предлагают услуги консультаций по разным вопросам (экономическим, правовым, налоговым и прочим). В Эстонии самая распространенная услуга аудиторских компаний – это обязательная проверка годового отчета. Наибольшая часть прибыли аудиторских компаний составляет прибыль именно за эту услугу. Однако эта часть с годами

стала уменьшаться, поэтому растет число прочих услуг, которые могут предоставлять аудиторские компании. (Hurt 2016) Если клиент использует и другие услуги аудиторской компании, то осведомленность аудиторов о делах клиента, опять же, растет, что тоже может помочь при планировании аудита.

В целом в интересах аудиторских компаний предоставлять как можно более разнообразные услуги, потому что риски разделятся на разные сферы. Например, если компания занимается только аудитом и теряет крупного клиента, то это сильно отразится на ее доходе. Если же источников дохода больше, то и потери будут меньше. Опять же, такая система помогает сохранять независимость, потому что аудиторы не настолько привязаны к своим клиентам, чтобы безоговорочно идти на уступки в любых щекотливых ситуациях, которые могут возникнуть в ходе проверки годового отчета. (Mompalmer et al 2015)

Да, как правило, одна из целей клиента – это положительное заключение аудитора в конце работы, но это и обратная связь от аудитора о недочетах, на которые стоит обратить внимание, об ошибках, которые стоит исправить для более успешного пребывания на рынке.

1.1.2 Выявление ошибок и недостоверной информации в отчетах

В сокрытии каких-либо данных от общественности не всегда на сто процентов виноват аудитор. По умолчанию всегда есть риск мошенничества (англ. fraud risk). Как правило, под словосочетанием «риск мошенничества» имеется в виду намеренное искажение финансового отчета с целью получения ложного преимущества и выгоды и избежания ущерба. И этот риск не может быть устранен полностью. (Shapiro 2011)

Brewster в своем исследовании рассматривает, как аудиторы используют фактические данные при выявлении укрывательства со стороны правления клиента. От каждого аудитора требуется так называемое «критическое мышление», благодаря которому можно снизить риски, возникающие в ходе проведения аудита. (Brewster 2016) Конечно, для каждого предприятия риск оценивается индивидуально, и оценка эта зависит от многих факторов. Например, при аудите клиентов крупных аудиторских компаний обнаруживается гораздо меньший уровень риска мошенничества, чем у клиентов небольших компаний. (Lenox et al 2010) Вероятнее всего, это связано с тем, что у крупных аудиторских компаний

крупные клиенты, и, ввиду того, что размеры предприятия больше, мошенничество сложнее скрыть.

Некоторые аудиторы в ходе работы больше опираются на слова клиента и должным образом не проверяют эти сведения. Однако больше следует доверять процедурам, которые созданы специально для того, чтобы выявлять неточности и ошибки, а также ложные сведения клиентов. В этом и заключается смысл «критического мышления»: аудитор подвергает сомнению каждое слово клиента, перепроверя данные в ходе процедур. По мнению автора исследования, аудитор должен комплексно понимать концепцию предпринимательства. Конечно, процедуры не дают абсолютной гарантии выявления ложной или неправдивой информации, предоставленной клиентом, но существенно увеличивают шансы обнаружения таковой. (Brewster 2016)

Определение аудита гласит: «Аудит – официальная проверка расчетных документов, в особенности финансовых отчетов». (Онлайн толковый словарь dictionary.com) То есть, аудитор – это специалист, который должен проверять данные и не может опираться лишь на слова клиента. Другими словами, аудитор должен обладать (или развить в себе) то самое «критическое мышление», которое другим людям иметь, возможно, не обязательно. Всегда есть опасность (и это вполне вероятно), что клиент захочет выставить себя в лучшем свете, чем есть на самом деле; что он попытается создать как можно более благоприятное впечатление, чтобы вызвать большее доверие общественности. Одна из задач аудитора – предоставить общественности как можно более правдивые данные. Здесь и начинаются различия целей аудитора и клиента, особенно если у клиента дела идут не лучшим образом.

1.2 Концепция деловых отношений

Аудитор не только должен выявлять недостатки отчетов, но и обладать определенными дипломатическими навыками. Даже если клиент не согласен с мнением аудитора, но обе стороны заинтересованы в продолжении сотрудничества, они попытаются прийти к компромиссу в ходе переговоров.

На ход и результат переговоров могут повлиять, во-первых, прошедшие события, если у аудитора с данным клиентом на момент переговоров были длительные отношения. Таким образом, на исход текущих переговоров влияют и результаты всех предыдущих переговоров. Во-вторых, влияет и сама тематика: это, например, и финансовый отчет, и новые введенные стандарты. В зависимости от ситуации, стороны могут иметь расхожие точки зрения. Как правило, переговоры проходят следующим образом: сначала стороны делятся информацией, касающейся той или иной темы, а также каждая сторона дает знать другой, в чем именно она заинтересована, каковы ее предпочтения и какие она видит последствия, если переговоры сложатся в ее пользу. Далее стороны более точно формулируют тему, как бы подводя итог сказанному.

Переговоры всегда подразумевают взаимодействие сторон, поэтому на следующем этапе стороны, как правило, формулируют потенциальные способы решения проблемы, а также устанавливают преимущества и недостатки каждого способа. После стороны либо приходят к какому-то соглашению, либо каждый остается при своем мнении. Переговоры не всегда имеют благоприятный исход, и результатом может быть как компромисс, так и прекращение деловых отношений аудитора и клиента. Это, опять же, часто зависит от истории деловых отношений между двумя сторонами. (Salterio 2012)

Принцип переговоров заключается в том, что, если одна сторона идет на уступки, то и другая на них, скорее всего, пойдет. Однако чаще всего аудиторы более непреклонны в ходе переговоров. Более снисходительными аудиторы становятся в том случае, если на них довлеет срок сдачи работы. (Hatfield et al 2015)

Благоприятный исход переговоров наиболее вероятен в том случае, если аудитор и клиент между собой совместимы, если они видят в перспективе их будущее сотрудничество и готовы идти на уступки.

Для любого клиента и для любого аудитора очень важно правильно выбрать сторону, с которой они хотят сотрудничать. Было бы логично предположить, что в первую очередь роль играет цена услуги, однако многие исследования показывают, что это вовсе не так. Конечно, цена – это важный компонент выбора, но он не первостепенный.

Совместимость зависит от двух условий: различия ожиданий разных клиентов от аудита и различия аудиторских компаний и их способности удовлетворить ожидания того

или иного клиента. Если бы все компании, предоставляющие аудиторские услуги, никак не отличались друг от друга, то предприятия могли бы опираться только на стоимость услуги. Точно так же, если бы предпочтения и цели у всех клиентов были одинаковыми, то все клиенты выбирали бы одного и того же аудитора. Исследователи утверждают, что в портфеле отдельно взятой аудиторской компании будут похожие клиенты с подобными целями и предпочтениями. (Brown et al 2016) Выбор зависит в первую очередь от целей обеих сторон и совместимости этих целей.

1.2.1 Выбор аудитора со стороны клиента; причины смены аудитора

Клиент оценивает аудитора по трем компонентам. Первый компонент – технический, который подразумевает результат работы аудитора. Второй – функциональный, здесь имеется в виду сам процесс проведения аудита, используемые методы. Третий – репутация аудитора или (и даже скорее всего) репутация компании, предоставляющей услуги аудита.

Таким образом, цена услуги аудита не имеет значительного влияния на отношение к аудитору. На примере бельгийских некоммерческих организаций в исследовании 2015 года были выдвинуты гипотезы, подтверждающие, что существует положительная связь между тем, как воспринимается работа аудитора, и удовлетворенность клиента. Кроме того, существует положительная связь между удовлетворенностью клиента и его лояльностью по отношению к аудитору. Другими словами, получается цепочка: восприятие, удовлетворенность, лояльность, в которой одно звено следует из другого. Результаты исследования показали, что, действительно, удовлетворенность работой аудитора и лояльность к аудитору больше зависит не от цены услуги, а от неэкономических субъективных (поведенческих) факторов. Клиенту часто важнее процесс проведения аудита, внимание со стороны аудитора, чем результат работы и цена услуги. Именно это способствует большему удовлетворению и лояльности со стороны клиента. (Reheul et al 2013)

Если же аудитор не смог расположить к себе клиента и не удовлетворил его ожидания, то клиент, скорее всего, рассмотрит других аудиторов. Это подтверждают и другие исследователи.

В вопросе выбора аудитора очень важную роль играют ценности команды аудиторов, которые обусловлены ценностями всей аудиторской компании. На официальном сайте одного из членов Big Four, KPMG, перечислены следующие ценности (KPMG International kpmg.com):

- быть примером друг для друга и для клиентов;
- сплоченная (командная) работа;
- уважение;
- искать факты и проявлять проницательность;
- честность и открытость в общении;
- ответственность перед окружением;
- целостность (демонстрировать соответствие высшим стандартам и сохранять независимость).

Для сравнения, список ценностей другого члена Big Four, EY (EY ey.com):

- целостность;
- уважение;
- работа в команде;
- энергия;
- энтузиазм;
- лидерская отвага.

То есть, ценности у успешных крупных компаний в большинстве своем совпадают. Клиенты часто выбирают именно эти аудиторские компании. Из этого следует, что организация персонала и установка ценностей – это один из факторов (пусть даже не самых очевидных), которые мотивируют клиентов выбирать сотрудничество с какой-либо аудиторской компанией.

В исследовании, проведенном в 2013 году, были поставлены следующие вопросы: по каким причинам предприятия меняют компанию, оказывающую аудиторские услуги, и что именно предприятия ценят в аудите (по каким критериям они оценивают качество аудита). Как выяснилось в ходе исследования, вопреки общепринятому мнению, цена не является решающим фактором выбора аудитора. Зачастую клиент меняет компанию, если между ним

и его аудитором не сложились достаточно хорошие взаимоотношения. В частности, если клиент чувствует, что аудитор не всегда доступен и не уделяет клиенту должного внимания, он меняет аудиторскую компанию.

Конечно, исследователи не склонны недооценивать значимость цены услуги. В работе Fontaine, Letaifa и Herda говорится о том, что клиент обращает внимание на стоимость в том случае, если у него и у аудитора не сложились теплые взаимоотношения, или же если он не получает достаточное удовлетворение от услуги компании. В интересах аудитора заслужить лояльность клиента. Клиент должен доверять аудитору, предоставляющему услугу, и это касается не только партнеров, но и менеджеров и сеньоров (то есть, всей команды, проводящей аудит на предприятии). Клиент хочет чувствовать, что аудитор доступен ему в любой момент и что можно обратиться к нему не только во время беседы в конце сезона, когда проверяется годовой отчет, но и в любое другое время. (Fontaine et al 2013)

Таким образом, очень важны человеческие взаимоотношения. Клиент хочет чувствовать, что аудитор, предоставляющий услугу, действительно ценит сотрудничество с ним и хочет продолжать деловые отношения и в будущем. В данном случае можно сравнить это с каким-либо простым примером из сферы обслуживания: если, например, в представительство компании, которая торгует, скажем, мобильными телефонами, приходит клиент, который хочет купить телефон, то (как правило) с большей вероятностью он сделает покупку, если продавец-консультант сможет его к себе расположить. Тогда доверие клиента к продавцу возрастет, и он захочет прислушаться к его мнению. То есть, возвращаясь к аудиту, с точки зрения клиента, аудитор предоставляет услугу, и он же (аудитор) должен быть заинтересован в том, чтобы клиент этой услугой пользовался.

1.2.2 Выбор клиента со стороны аудитора; причины прекращения сотрудничества с клиентом со стороны аудитора

Не только клиент выбирает аудитора, но сам аудитор решает, сотрудничество с каким клиентом ему кажется целесообразным, а с каким – нет.

Существует такое понятие, как «портфель аудитора». На примере крупных аудиторских компаний Johnstone и Bedard в своем исследовании установили, какие клиенты

должны быть в портфеле аудитора, учитывая возможные риски и платежеспособность клиентов (новых, уже имеющих и прошлых). Как правило, крупные компании стараются тщательнее избегать возможных рисков по той причине, что им есть, что терять, в том числе и репутацию. С другой стороны, крупные компании могут и брать на себя дополнительную ответственность в виде клиентов с повышенным риском, если эти клиенты кажутся подходящими для создания более целостной картины портфеля или для достижения поставленных компанией целей, потому что риск равномерно распределится по всему портфелю. (Johnstone et al 2004)

Для аудиторов очень важно принимать верные решения, касающиеся клиентского портфеля, так как от этого зависит их дальнейшая финансовая безопасность. Для прочих предприятий портфель аудитора важен потому, что от этого могут зависеть, например, цены акций их клиентов. (Ibid.)

К рискам, которые учитываются в ходе выбора клиентов, относятся не только аудиторские, предпринимательские и финансовые риски, но и, например, риск судебных разбирательств. Это зависит от репутации клиента, которая сложилась благодаря его прошлым действиям. Если компания когда-то была уличена в коррупции, то риск судебных разбирательств возрастает. С клиентами, с которыми аудитор прекратил отношения сам, обычно связан более высокий риск судебных разбирательств, чем с теми, кто добровольно отказался от услуги данного аудитора. Попадание клиента в портфель аудитора также зависит от установленной цены услуги: аудитор сам оценивает, покроет ли в итоге данная цена все виды рисков и затраты на проведение аудита. Логично, что с теми клиентами, с которыми деловые отношения были прекращены, связаны наибольшие риски, чем с текущими и новыми клиентами. В свою очередь, с текущими клиентами связано больше рисков, чем с новыми. (Ibid.)

Аудитор должен понимать, что его «портфель» - это лицо, которое представляет его на рынке. Общество во многих случаях будет судить об аудиторе именно по его клиентам, по результатам их сотрудничества, по качеству годовых отчетов, проверенных этим аудитором. Таким образом, сам аудитор должен понимать, что в его же интересах работать с теми клиентами, в ходе сотрудничества с которыми проблемы возникнут с меньшей вероятностью.

Аудитор может прекратить деловые отношения с клиентом и, соответственно, убрать его из своего портфеля, если он считает, что с этим клиентом связаны слишком большие риски, или же по каким-то другим причинам работа с этим клиентом не приближает его к поставленным целям. Аудитор смотрит и на общую картину портфеля: ему важно, как клиенты между собой «сочетаются», какое впечатление портфель, содержащий этих клиентов вместе, создает в целом. (Ibid.)

Для аудитора очень важно произвести благоприятное впечатление на общественность для того, чтобы новые клиенты были заинтересованы в сотрудничестве. Именно поэтому список клиентов или «портфель» должен представлять собой такое сочетание клиентов, чтобы у общественности это вызывало доверие. Аудитор, который безответственно подходит к выбору клиентов, с большей вероятностью вызовет сомнения в своей компетентности.

Однако не всегда аудитор может распознать возможные риски, связанные с каким-либо клиентом, либо он не в состоянии оценить их реальную опасность. Такое случается в основном из-за недостатка информации: при выборе новых клиентов аудитор руководствуется опубликованными данными, но не имеет представления о том, что на самом деле происходит на предприятии. (Ibid.)

В таких случаях аудитор может надеяться лишь на собственную интуицию и «критическое мышление», которое ранее уже было упомянуто. Хороший аудитор подвергает сомнению все, даже опубликованные данные. Все же следует учитывать, что эти данные были проверены людьми, которые тоже не застрахованы от ошибок.

1.3 Зависимость качества годовых отчетов от используемых стандартов

Barth, Landsman и Lang в своем исследовании утверждают, что более качественные отчеты, как правило, составляют те предприятия, которые ведут бухгалтерский учет в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (англ. IFRS - International Financial Reporting Standards). Соответственно, у тех предприятий, которые пользуются местными стандартами (в зависимости от расположения предприятия), больше

ошибок в отчетах. Конечно, есть вероятность, что местные стандарты более эффективны: например, они могут быть составлены более качественно, либо они более однозначны, тогда как гибкость международных стандартов способствует возникновению вопросов о том, как именно нужно поступить в том или ином случае. Поэтому, чем более четко и понятно сформулированы правила ведения учета, тем меньше у бухгалтера сомнений и вопросов. (Barth et al 2008)

Во многих странах по всему миру предприятия стали пользоваться международными стандартами финансовой отчетности (англ. IFRS - International Financial Reporting Standards) с целью гармонизировать и глобализировать правила ведения бухгалтерии и стандарты отчетности. (Leuz et al 2016) Однако некоторые предприятия подвергают сомнению необходимость перехода на международные стандарты. Например, в Великобритании некоторые предприятия не видят необходимость в том, чтобы переходить с местных стандартов на ставший в последнее время очень популярным и востребованным IFRS, потому что считают последние (стандарты) излишне сложными и объемными. Кроме того, эти предприятия не считают нужным отражать информацию о событиях (например, о сделках), исход которых не был благоприятным, но никак не повлиял на бизнес. (Beattie et al 2015) По мнению некоторых предприятий, переход на другие стандарты – это очень трудоемкий процесс, и нет гарантий, что это принесет пользу.

Однако, с точки зрения аудиторов, международные стандарты облегчат аудиторам работу, так как им не надо каждый раз адаптироваться под какие-то специфические стандарты. В особенности, если разговор идет о крупной международной аудиторской компании, то всю ее деятельность легче рассматривать в том случае, если во всех филиалах работа проходит одинаково, используются одни и те же методы, сохраняется целостность всей компании.

Что касается стандартов аудита, то они в основном общеприняты. Весь процесс аудита пронизан профессиональным оцениванием, критерии которого в общем определяют международные стандарты аудита (ISA – International Standards of Auditing). Однако, что включать или не включать в отчет, решают составители отчета (бухгалтеры и руководство). Пользователи отчета (инвесторы, аналитики, банкиры) принимают решения на основе опубликованного отчета о будущей прибыли и денежных потоках, а также решения,

связанные с инвестированием и займом. (Trotman et al 2011) И, чем точнее составлены стандарты, тем эффективнее работа аудиторской команды. (Grenier et al 2015) Трактовка внутри аудиторской компании может сильно отличаться. Чем более однозначны стандарты, тем меньшим количеством способов можно их трактовать. О международных стандартах аудита речь также пойдет в разделе «Ожидания общественности».

1.4 Ожидания общественности

Аудит - это государственный «механизм», и роль аудиторов - проверить достоверность информации, которую та или иная компания предоставляет общественности. (Beisland et al 2015) Как упомянуто ранее, задача аудитора – проверять. Отсюда следует, что общественность ждет качественно проверенной информации, которая ей предоставляется. Под общественностью здесь подразумеваются все заинтересованные лица, которые в своей деятельности используют годовые отчеты либо просто проявляют интерес к экономической ситуации: это инвесторы, банки, государство, финансовые аналитики и частные лица.

Однако следует помнить о человеческих факторах: аудиторы – это люди, которые могут ошибиться. Они сами опираются на данные, предоставленные им, но не составляют эти данные. Конечно, при проверке могут возникнуть ошибки.

Есть такое важное понятие, как «audit expectation gap» (рус. «завышенные ожидания от аудита»). В общем и целом это значит, что пользователи годовых отчетов возлагают на заключения аудиторов слишком большие надежды. Аудиторы в ходе работы опираются в основном на данные, предоставленные самим предприятием, отчего всегда в той или иной степени присутствует риск, что данные в годовом отчете будут не вполне соответствовать действительности. Однако лица, которые в своей деятельности используют годовые отчеты (инвесторы, банкиры, финансовые аналитики), не всегда принимают во внимание возможность возникновения рисков и не подвергают (или недостаточно подвергают) сомнению достоверность данных в отчетах. Часто такое отношение к данным в отчетах приводит к ложным ожиданиям инвесторов и прочих пользователей отчетов, и их надежды с легкостью могут не оправдаться. (Gold et al 2012)

В действительности аудиторы не могут гарантировать абсолютную достоверность данных. Пользователи требуют от аудиторов гораздо более развернутого видения предприятия, чем те могут предоставить: например, пользователи ждут безошибочной оценки компетентности руководства предприятия-клиента, гарантий отсутствия риска мошенничества и даже прямого ответа на вопрос: «Стоит ли инвестировать в данное предприятие?». Но правда состоит в том, что мнение самих аудиторов о, например, руководстве предприятия по большей части зависит от самого руководства. Таким образом, ожидания пользователей отчетов от аудита и тем, что аудиторы, собственно, предоставляют, существенно отличаются. (Ibid.) Это и называется «audit expectation gap».

Складывается впечатление, что общественность бывает слишком требовательна к аудиторам и результатам их деятельности, потому что не все до конца понимают суть аудита. Как уже неоднократно упоминалось в ходе данной работы, задача аудитора – проверять данные, которые они сами получают. Сами аудиторы не могут гарантировать абсолютно успешный результат, оставляя какой-то процент для рисков, связанных с достоверностью данных. Конечно, способы выявления недостоверной информации и ошибок в отчетах постоянно обновляются и дополняются, но совершенно избежать рисков невозможно.

В 2006 году появились новые стандарты, благодаря которым частота возникновения данного явления должна была уменьшиться. Теперь аудиторы должны были представлять подробные отчеты своей работы, включающие в себя описания процедур и их целей, а также документацию бесед с работниками и руководством предприятий. (Ibid.)

В исследовании, проведенном в 2012 году, авторы Gold, Gronewold и Pott видят своей целью оценить, насколько развернутые объяснения со стороны аудиторов в аудиторских отчетах (согласно обновленным стандартам ISA 700) помогают снизить ранее упомянутый «audit expectation gap». Для этого были рассмотрены годовые отчеты предприятий, составленные 31 декабря 2006 года или позже (то есть, после введения новых стандартов). С того момента аудиторы должны были в свои отчеты включать подробные описания хода и целей процедур и роли руководства предприятия и аудиторов в ходе проведения аудита. Другими словами, документация должна была стать подробнее, чтобы инвесторы и прочие заинтересованные в результатах аудита лица могли более трезво оценивать достоверность

отчетов и таким образом ставить перед собой более реальные цели, не возлагая при этом ложных надежд на аудиторов и руководство. Однако в ходе исследования выяснилось, что новые стандарты не помогли существенно снизить уровень «audit expectation gap». Причиной авторы считают, например, тот факт, что объяснения должны быть сформулированы более однозначно, или же ожидания пользователей не поддаются влиянию аудиторских отчетов, потому что пользователей интересует только общее заключение аудитора. (Ibid.)

Некоторым представителям общественности нужно пересмотреть свое отношение к аудиту, а точнее, свое понимание аудита. Тогда и их деятельность будет приводить к лучшим результатам. Кроме того, не стоит недооценивать важность аудиторских отчетов наряду с годовыми отчетами предприятий. Если получить более глубокое понимание того, как именно проводился аудит, то можно открыть для себя новые места для рисков и таким образом этих рисков избежать. Однако и самим аудиторам нужно постоянно совершенствовать свои методы, чтобы обеспечить наибольшую достоверность и так же улучшать качество своей работы.

2. ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗЛИЧИЙ ОЖИДАНИЙ БУХГАЛТЕРОВ И АУДИТОРОВ ОТ АУДИТА

В главе 2 описан метод, при помощи которого были получены данные, необходимые для проведения исследования. В рамках исследования был использован качественный метод: были проведены интервью с двумя бухгалтерами (бухгалтер дочернего предприятия крупного концерна и бухгалтер малого предприятия) и с двумя аудиторами (один бывший и один нынешний сотрудник одной из компаний Big Four). По мнению автора, именно качественный метод подходит для достижения цели данной работы, потому что сама цель, сформулированная выше (определить, чем отличаются ожидания предприятия и аудитора от результатов аудита) подразумевает мнение самих бухгалтеров и аудиторов об аудите, об их взаимоотношениях и различных деталях сотрудничества.

В главе 2 представлены критерии выбора участников интервью и выбор вопросов, задаваемых участникам, также подробно описан ход интервью, в том числе место и время проведения и способ документирования интервью.

2.1 Критерии выбора участников

Для того, чтобы получить необходимые данные, было проведено четыре интервью. Чтобы составить более точную картину, автор выбрал представителей обеих рассматриваемых в работе профессий: бухгалтеров и аудиторов.

Бухгалтеры:

- главный бухгалтер малого предприятия. Имеет стаж более двадцати лет, из них около восьми лет ведет бухгалтерию предприятия, где работает в настоящее время;

- главный бухгалтер одного из дочерних предприятий крупного концерна. В настоящее время не практикует бухгалтерскую деятельность, которая была прервана около десяти лет назад, однако стаж имеет около тринадцати лет.

Аудиторы:

- бывший руководитель проектов в одной из ведущих аудиторских компаний (Big Four), с 2013 года - присяжный аудитор, один из самых высоко оцененных специалистов. В сентябре 2016 прекратил аудиторскую деятельность, в настоящее время является финансовым директором одного из крупнейших предприятий Эстонии. Руководил аудитом наиболее крупных и успешных предприятий по всей Эстонии. Аудиторский стаж около семи лет;
- руководитель проектов в одной из ведущих аудиторских компаний (Big Four), высококвалифицированный специалист. В настоящее время практикует аудиторскую деятельность. Руководил аудитом очень крупных и успешных предприятий по всей Эстонии. Аудиторский стаж около девяти лет.

Личные данные участников интервью не будут раскрыты в данной работе по нескольким причинам: во-первых, анонимность важна для получения более достоверной информации. Если участники будут знать, что их личные данные останутся засекреченными, то они не будут бояться, например, осуждения со стороны желающих ознакомиться с работой и будут давать более честные и развернутые ответы. Во-вторых, некоторые участники сами просили не раскрывать никакие данные. Автор посчитал, что было бы неэтично раскрыть данные одних участников, при этом не раскрывая данные других.

Для интервью автор подготовил по девять основных вопросов бухгалтерам и аудиторам. Вопросы были составлены заранее таким образом, чтобы интервью проходило с одной стороны в форме свободной беседы, но при этом чтобы автор исследования мог сделать необходимые выводы на основе интервью. Автор задавал дополнительные наводящие вопросы в ходе интервью, если считал нужным. С полным списком вопросов можно ознакомиться в приложении 1.

Между вопросами для разных групп интервьюируемых прослеживаются некоторые параллели. Например, некоторые вопросы из обоих списков нужны для того, чтобы

определить, какие пункты в годовом отчете требуют повышенного внимания как с точки зрения бухгалтера, так и аудитора. Автор предполагает, что риск мошенничества – один из наиболее весомых факторов, на основе которых аудитор решает проверить тот или иной пункт более тщательно. Бухгалтер в данном случае выступает как сторонний наблюдатель: он, вероятнее всего, не знает, как именно аудиторы оценивают риски, связанные с его предприятием, но прослеживает со стороны, чем аудиторы интересуются больше. Некоторые вопросы отличаются друг от друга, однако этому есть объяснение: они дополняют другие вопросы.

При помощи составленных вопросов автор надеется выявить основные отличия взглядов бухгалтеров и аудиторов на аудит в целом, определить, какие факторы влияют на самокритику интервьюируемых. Также автор желает понять, какого поведения представители рассматриваемых профессий ждут друг от друга, какие нюансы межличностного общения они выделяют. Кроме того, автор хочет определить границы независимости аудитора (где кончается независимое отношение и где начинается предвзятое). Также важно понять, насколько интервьюируемые ценят предприятие, в котором они работают или работали, и насколько они готовы стараться во имя процветания предприятия.

Помимо этого автор планирует выявить, что именно должна, с точки зрения одной стороны, сделать другая сторона, чтобы сотрудничество было плодотворным (имеется в виду именно подготовленность другой стороны и стиль работы, а не человеческие взаимоотношения).

Таким образом, при помощи составленного списка вопросов становится возможным протестировать гипотезы, сформулированные выше:

Гипотеза 1: Выявление и исправление ошибок не всегда является первостепенной задачей бухгалтеров и аудиторов.

Гипотеза 2: Бухгалтеры больше заинтересованы в том, чтобы создать на руководство благоприятное впечатление, чем в выявлении ошибок.

Гипотеза 3: Аудиторы больше заинтересованы в том, чтобы удовлетворить свои коммерческие цели, чем в выявлении ошибок.

В главе 2.2 будут представлены ход интервью и документация, а также способ выявления результатов.

2.2 Ход интервью и документация; выявление результатов

Интервью проводил автор данной работы. Автор заранее договаривался о встрече с потенциальными участниками. Некоторые участники пожелали, чтобы им предварительно были высланы вопросы, которые будут задаваться в ходе интервью: таким образом, у участников была возможность подготовиться, продумать, что именно они могли бы ответить на тот или иной вопрос.

В ходе интервью автор задавал дополнительные вопросы, если считал это необходимым. Иногда это нужно было для того, чтобы навести отвечающего на мысль, а иногда автор преследовал цель лучше сравнить мнения, например, одного и другого бухгалтера: если до интервью с одним бухгалтером уже было проведено интервью с другим, то, вспоминая некоторые ответы предыдущего, автор задавал дополнительный вопрос на их основе (при этом не упоминая другого бухгалтера).

Все интервью были проведены в ноябре 2016 года.

В целом, каждое интервью выглядело следующим образом: автор объяснял участнику повторно (первый раз при обсуждении места и времени проведения), что берет интервью в рамках дипломной работы. Далее автор подчеркивал, что никакие личные данные не будут раскрыты в работе, если участник того не желает. Таким образом автор хотел добиться максимальной раскрепощенности со стороны участников интервью, а вместе с тем и как можно более честных ответов, что помогло бы получить качественные результаты исследования. Автор просил участников отвечать на вопросы как можно более развернуто и максимально искренне, рассуждать свободно и озвучивать свои реальные мысли. Затем автор начинал задавать вопросы в том порядке, в котором они представлены в разделе «Вопросы для интервью», при необходимости вставляя наводящие вопросы и комментарии, чтобы получить более точную картину.

От всех четверых было получено устное разрешение на запись интервью на диктофон. Три беседы были проведены при личной встрече, поэтому для записи беседы было использовано предварительно установленное на смартфон приложение Voice Recorder. Одно из интервью было проведено посредством телефонного разговора: беседа была записана при помощи заранее установленного на смартфон приложения ACR.

Далее события представлены в хронологическом порядке. Интервью с бухгалтером малого предприятия было проведено на рабочем месте в рабочее время. Интервью с бухгалтером дочернего предприятия крупного концерна было проведено у него дома. Интервью с присяжным аудитором было проведено по телефону. И, наконец, интервью со вторым аудитором было проведено при личной встрече в кафе.

Некоторые участники интервью пожелали, чтобы названия компаний, в которых они работают на данный момент или когда-то работали, не были указаны в дипломной работе. Автор посчитал, что, в таком случае, будет неэтично упоминать названия остальных предприятий или компаний в документации. Достаточно описания предприятий или компаний (малое, дочернее и принадлежность к Big Four).

Позже автор переносил интервью на бумагу, используя условные обозначения, приведенные в Таблице 1.

Таблица 1. Условные обозначения в документации интервью

Обозначение	Пояснение
(.x)	Пауза (знак «x» - приблизительная длительность паузы в секундах)
(.)	Короткая пауза
<i>(действие)</i>	Действие автора или интервьюируемого («кашлянул», «чихнул», «засмеялся», «вздыхнул» и тому подобное)
Автор	Реплика автора
БМП	Реплика бухгалтера малого предприятия
БД	Реплика бухгалтера дочернего предприятия
ПА	Реплика присяжного аудитора
А	Реплика аудитора
<i>(Примечание автора: ...)</i>	Пояснение текста/слова/выражения

Источник: составлена автором

Для выявления результатов был выбран метод перекрестного анализа (cross-case). Для этого были составлены таблицы (таблицы 2-3) ключевых слов каждого интервью, касающихся разных аспектов деловых взаимоотношений бухгалтеров и аудиторов. Цель такого метода – выявить сходства и различия между ответами интервьюируемых. При помощи таблиц представляется возможным точнее и эффективнее сравнить между собой отдельно ответы двух бухгалтеров, ответы двух аудиторов и в целом ответы бухгалтеров и аудиторов. Так как вопросы бухгалтерам и аудиторам были составлены по одному принципу и в целом являются похожими по смыслу, сравнивать ответы бухгалтеров и аудиторов между собой представляется достаточно удобным.

С таблицами 2 и 3 можно ознакомиться в главе 3.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

В ходе данной работы был использован качественный метод: были проведены интервью с двумя бухгалтерами и двумя аудиторами. Критерии выбора участников, список вопросов с обоснованием составления таковых и ход интервью описаны выше.

3.1 Результаты исследования

Для удобства выявления главных мыслей каждого из интервьюируемых, автор составил таблицы перекрестного анализа на основе интервью с бухгалтерами и аудиторами. В таблицах 2 и 3 представлен краткий итог перекрестного анализа, а именно аспекты деловых отношений бухгалтеров и аудиторов и мнения участников интервью об этих аспектах.

Таблица 2. Краткий итог перекрестного анализа

Аспекты деловых отношений	БД	БМП	ПА	А
Пункты, требующие наибольшего внимания	<ul style="list-style-type: none"> • Касса • Дебиторы • Акционерный капитал • Кредиторы 	<ul style="list-style-type: none"> • Касса • Лизинг • Остаток товаров • Основное имущество • Заработная плата 	<ul style="list-style-type: none"> • Касса • Дебиторская задолженность • Прибыль с продаж • Справедливая стоимость • Возмещаемая стоимость основного имущества 	<ul style="list-style-type: none"> • Прибыль с продаж • Фиктивные счета
Предположительные ожидания другой стороны	<ul style="list-style-type: none"> • Компетентность • Аккуратность • Обязательность • Скрупулезность • Внимательность 	<ul style="list-style-type: none"> • Честность 	<ul style="list-style-type: none"> • Помощь • Консультации 	<ul style="list-style-type: none"> • Помощь • Человеческое отношение
Критерии самооценки (качества работы)	<ul style="list-style-type: none"> • По внутреннему чувству 	<ul style="list-style-type: none"> • Мнение директора • Мнение аудитора 	<ul style="list-style-type: none"> • Мнение клиента • Выполнение сроков • Соответствие международным стандартам аудита • Контроль качества • Прибыльность деятельности для аудиторской компании • Мнение команды 	<ul style="list-style-type: none"> • Мнение клиента • Мнение начальства • Соответствие международным стандартам аудита • Контроль качества • Мнение команды • По внутреннему чувству

Источник: составлена автором

Таблица 3. Краткий итог перекрестного анализа. Продолжение

Аспекты деловых отношений	БД	БМП	ПА	А
Факторы, способствующие сохранению дружественных отношений	<ul style="list-style-type: none"> • Доброжелательность • Готовность аудитора проконсультировать 	<ul style="list-style-type: none"> • Комфортность работы • Готовность аудитора проконсультировать • Компетентность аудитора 	<ul style="list-style-type: none"> • Доброжелательность • Готовность аудитора проконсультировать • Понимание потребностей клиента • Общение 	<ul style="list-style-type: none"> • Проявление интереса в адрес клиента • Индивидуальный подход • Выполнение сроков • Гибкость • Человечность • Общение
Идеальный аудитор/бухгалтер	<ul style="list-style-type: none"> • Компетентный • Доброжелательный • Коммуникабельный 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие языкового барьера • Удобство работы 	<ul style="list-style-type: none"> • Хорошая подготовка к аудиту 	<ul style="list-style-type: none"> • Хорошая подготовка к аудиту • Не показывает негативных эмоций • Готов к сотрудничеству • Отсутствие ошибок/мошенничества в отчете
Цели при составлении/проверке отчета	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление достоверной информации • Положительная оценка начальства • Отсутствие лишних расходов для предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> • Принятие отчета аудитором • Отсутствие лишних расходов для предприятия • Доверие иностранных партнеров 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение качества финансовой информации 	<ul style="list-style-type: none"> • Дать заинтересованным лицам уверенность в правдивости информации

Источник: составлена автором

В главах 3.1-3.3 будут представлены результаты данного исследования на основе четырех интервью и таблиц перекрестного анализа. Поскольку сходства и различия можно рассматривать по-разному: это могут быть сходства точек зрения двух разных бухгалтеров или аудиторов, а также сходства между мнениями аудиторов и бухгалтеров, - в данной работе эти моменты будут рассматриваться по отдельности. Сначала будут рассмотрены сходства и различия мнений двух бухгалтеров, затем двух аудиторов, а затем уже сходства и различия точек зрения в общем бухгалтеров и аудиторов.

3.1.1 Сходства и различия мнений бухгалтеров

При ответе на первый вопрос оба бухгалтера отмечают следующие моменты: налоги (по заработной плате), счета, касса. Таким образом, представляется возможным заключить, что именно эти пункты во время проверки более тщательно проверяются аудиторами.

Что касается различий, то бухгалтер дочернего предприятия отмечает также акционерный капитал и дебиторскую и кредиторскую задолженность. Бухгалтер малого предприятия выделяет документы, договоры и банковские выписки, заемные средства, лизинги, остаток товара, основное имущество, и обороты с международных сделок. Таким образом, бухгалтер малого предприятия называет значительно большее количество пунктов, чем бухгалтер дочернего предприятия крупного концерна. Это может быть связано со спецификой рода деятельности или масштабов предприятия. Возможно, на малом предприятии все проверяется более детально, а дочернее смотрят не так тщательно, потому что общую картину все равно составляет концерн.

В ответе на второй вопрос у бухгалтеров были расхождения: бухгалтер малого предприятия утверждает, что ошибок и замечаний на протяжении последних нескольких лет деятельности не было. Однако бухгалтер дочернего предприятия крупного концерна отмечает, что у него иногда возникали сложности с составлением отчета денежных потоков. Были некоторые нюансы, в основном связанные с отражением непрямых денежных потоков, в которых он был не уверен и поэтому консультировался с аудитором.

Об ожиданиях аудиторов от бухгалтеров бывший сотрудник дочернего предприятия крупного концерна ответил гораздо более развернуто. Исходя из ответа, бухгалтер делит

ожидаемое от него поведение на два типа: техническое и человеческое. По его мнению, аудитор ждал от него того, что он является компетентным специалистом, который «хорошо читает баланс», «ориентируется в финансовых документах», «знает основные положения бухгалтерского учета» и знает законы. Что касается личностных качеств, он отметил компетентность, аккуратность, обязательность, скрупулезность, серьезность отношения к делу, внимательность и трепетное отношение к документам. Бухгалтер малого предприятия выделил только честность и предоставление правдивой информации.

В вопросе самооценки бухгалтер дочернего предприятия опирается, скорее, на собственное внутреннее ощущение, а бухгалтер малого предприятия судит о своей работе по мнению директора и аудитора (подписывает тот заключение или нет).

О сохранении дружественных отношений бухгалтеры сошлись в том, что аудитор, по их мнению, не должен пытаться выставить бухгалтера в дурном свете, но быть в помощь, консультировать при необходимости. Оба подчеркнули важность компетентности аудитора. Бухгалтер дочернего предприятия, к тому же, выделил и дружелюбное отношение аудитора к ее работе и к фирме в целом и отметил, что аудитор в ответ ждет того же. Таким образом, он подчеркнул важность межличностного общения.

Ухудшиться отношения с аудитором могут, по мнению обоих бухгалтеров, ввиду финансовых разногласий: здесь имеется в виду цена. Также бухгалтер дочернего предприятия называл еще и разногласия в способах отражения операций, давление со стороны руководства и натянутость в общении. Бухгалтер малого предприятия отметил невыполнение сроков и важность того, чтобы аудитор понимал, что он делает: по его словам, бывают такие аудиторы, которые не глядя подписывают заключение. С такими, как он считает, не стоит иметь никаких дел. В практике обоих интервьюируемых не было такого, чтобы аудитор отказывался предоставлять услуги фирме.

Про сильные стороны предприятия бухгалтеры ответили, по сути, одинаково. В целом, оба отметили официальность бухгалтерии и предоставление требуемой аудитором информации.

Представления об идеальном аудиторе у обоих интервьюируемых отличаются: бухгалтер дочернего предприятия считает, что аудитор, с которым удобно работать, в первую очередь, компетентен, доброжелателен, коммуникабелен. То есть,

интервьюируемый оценил, скорее, личностные качества. Бухгалтер малого предприятия, однако, подчеркнул отсутствие языкового барьера и возможность работать дистанционно: он не видит необходимости личного общения с аудитором.

К составлению годового отчета в целом бухгалтеры тоже относятся по-разному. Оба они отметили важность того, чтобы у фирмы в результате не прибавилось трат. Однако бухгалтер дочернего предприятия видит своим долгом предоставить достоверную информацию (при этом самым важным считает дебиторскую задолженность и налоги), и тем самым получить положительную оценку своей работы от начальства, чтобы позиционировать себя, как ценного сотрудника. Тогда как бухгалтер малого предприятия относится к составлению отчета, как к необходимости, как к своим прямым обязанностям. Однако он также действует в интересах фирмы: например, для фирмы важно сохранить отношения с иностранными партнерами.

3.1.2 Сходства и различия мнений аудиторов

Во мнениях аудиторов в целом оказалось значительно больше схожего, чем во мнениях бухгалтеров.

Оба аудитора сошлись на том, что риск мошенничества с наибольшей вероятностью содержат те пункты годового отчета, которые связаны с расчетными оценками. Оба выделили прибыль с продаж, как место образования риска. Присяжный аудитор выделил два типа мошенничества: манипуляции с финансовыми данными и незаконное присвоение. Помимо прибыли с продаж, присяжный аудитор упомянул справедливую стоимость, возмещаемую стоимость основного имущества и дебиторскую задолженность, как пункты, которыми легче всего манипулировать. В качестве примера незаконного присвоения средств он привел кассу и уровень защищенности основного имущества. Второй аудитор подчеркнул опасность манипуляций с периодизацией и указал на то, что при оценке риска мошенничества, как правило, имеет смысл опираться на предыдущие периоды и смотреть, насколько эффективной была оценка раньше.

Оба аудитора утверждают, что риск мошенничества заложен по умолчанию. Оба аудитора отметили, что риск оценивается в основном в процессе планирования работы при

помощи так называемого Fraud Triangle. Это значит, что риск состоит из трех факторов: мотив, возможность и этические соображения. Однако присяжный аудитор подчеркнул, что акцептирование клиента и оценка риска мошенничества – это не одно и то же. Высокий риск мошенничества не обязательно значит, что с клиентом не заключается договор. Второй аудитор подчеркнул разницу между риском мошенничества и риском возникновения ошибки: мошенничество – это преднамеренное искажение данных, а ошибка – непреднамеренное. По его мнению, доход с продаж и запасы – это не только место для риска мошенничества, но еще и место для образования ошибки.

Об ожиданиях бухгалтеров аудиторы также сошлись во мнениях: по их словам, бухгалтеры ожидают помощи (присяжный аудитор пояснил, что наиболее часто бухгалтеры консультируются, например, в налоговых вопросах и по технически сложным сделкам и проводкам; второй аудитор отмечает, что бухгалтеры послабее обычно хотят больше помощи). Однако аудиторы делают акцент на том, что все-таки первостепенным клиентом является правление и акционеры. Как заметил второй аудитор, бухгалтер – это первый человек, с которым общаются аудиторы, но при этом самому клиенту, например, интересно узнать слабые стороны бухгалтерии. Также аудитор выделил важным фактором человеческие отношения.

Сами себя оба аудитора оценивают, во-первых, по внешним факторам, таким, как удовлетворенность клиента, соответствие проведенной работы международным стандартам аудита, удовлетворенность представителей контроля качества, удовлетворенность начальства (присяжный аудитор указал здесь на прибыльность проекта) и удовлетворенность команды, выполнявшей аудит (то есть, насколько успешно прошло управление командой). Второй аудитор также сказал, что он определяет и по внутреннему чувству, хорошо ли проведена работа.

О сохранении дружественных отношений аудиторы, опять же, были друг с другом заочно солидарны. Оба находят, что проявление интереса к потребностям клиента очень ценится со стороны клиента, в том числе бухгалтера. Аудиторы считают, что, конечно, залог хороших отношений – это коммуникация, общение (присяжный аудитор отметил дружелюбность, а второй аудитор – гибкость, человечность), однако оба указывали и на то, что независимость обязательно должна присутствовать. По словам присяжного аудитора,

излишняя фамильярность может негативно сказаться на независимости, поэтому границы «клиент-аудитор» стираться не должны. Второй же аудитор считает, что, в качестве проявления гибкости и человечности, конечно, можно идти на какие-либо уступки, однако это зависит от трактовки стандартов, составленной самой аудиторской компанией: бывает, что на уступки можно пойти без рисков и без нарушений (тогда нет причины на них не идти, если отношения с клиентом дружественные).

По словам второго аудитора, ухудшению отношений с клиентом может послужить отсутствие всех тех факторов, которые были перечислены в предыдущем абзаце. Однако присяжный аудитор выделил, скорее, невыполнение сроков, несвоевременные предложения со стороны аудитора (если аудитор просит что-либо исправить слишком близко к сроку сдачи отчета), несогласие с руководством или бухгалтером по каким-то сложным, спорным вопросам. В практике ни одного из аудиторов не было случаев, чтобы клиент отказывался от конкретно их услуг как руководителей проекта (от услуг компании в целом отказывались, но не в середине аудита; бывало и такое, что клиенты позже возвращались в компанию).

О сильных сторонах аудиторской компании интервьюируемые отзывались по-разному. Присяжный аудитор считает, что клиентов привлекает качество Big Four и то, что компания предоставляет непосредственное общение с клиентом на месте. Второй аудитор подчеркнул то, что многие дочерние предприятия международных концернов не выбирают их компанию сами, а выбор аудитора происходит на уровне группы. Местных же клиентов могут привлечь такие факторы, как цена, дополнительные услуги (налоговые, правовые консультации, услуги отдела бухгалтерии), личностные отношения и имидж компании (здесь он в том числе имеет в виду, как и присяжный аудитор, принадлежность к Big Four).

От клиента, с которым было бы максимально комфортно работать, аудиторы ожидают хорошей подготовки к аудиту: материалы готовы заранее и отправлены с разъяснениями. Второй аудитор добавил к этому еще и то, что клиент не показывает негативных эмоций.

Своей целью аудиторы видят проверку качества предоставляемой общественности информации. А точнее, повысить качество финансовой информации, дать заинтересованным лицам уверенность в правдивости информации.

3.1.3 Сходства и различия мнений бухгалтеров и аудиторов

Исходя из вышесказанного, представляется возможным сравнить мнения бухгалтеров и аудиторов относительно аудита и понять, как видят аудит те и другие и чего они ждут друг от друга и от аудита в целом.

Аудиторы видят наибольшую вероятность риска мошенничества в таких пунктах, которые связаны с расчетными оценками: например, прибыль с продаж. Однако, исходя из ответов бухгалтеров, аудиторы акцентируют внимание чуть ли не на каждом пункте. В принципе, по мнению аудиторов, риск в том числе образования ошибки содержится не везде. Отсюда следует, что бухгалтеры чувствуют свою ответственность за каждый пункт в отчете, тогда как аудиторы могут на самом деле интересоваться в большей степени какими-то конкретными пунктами. Это может быть связано и с тем, что первостепенный клиент аудитора – это правление, владельцы предприятия, а не бухгалтеры. Таким образом, бухгалтерия может проверяться тщательно, потому что в этом заинтересованы владельцы.

Что касается взаимных ожиданий, то бухгалтеры склоняются к тому, что аудиторы ждут от них компетентности и честности. Однако аудиторы больше нацелены на правление предприятия, чем на бухгалтеров, поэтому, возможно, от самих бухгалтеров аудиторы не ждут так много, как бухгалтерам кажется. Аудитор, скорее, проверяет навыки бухгалтера, чтобы сообщить о них правлению. Да, аудиторы ждут компетентности и честности, но в то же время бухгалтер для них не первостепенный человек на предприятии. Сами аудиторы считают, что бухгалтеры в основном ждут от них помощи. Не раз на протяжении интервью бухгалтеры об этом упоминали: они не хотят, чтобы аудиторы пришли с целью выставить бухгалтера в дурном свете, но проконсультировать при необходимости. Таким образом, представление о том, чего бухгалтеры и аудиторы ждут друг от друга, у обеих сторон вполне достоверное.

При оценке собственной работы бухгалтеры опираются, в том числе, на мнение аудитора. Аудиторы так же принимают во внимание мнение бухгалтера об их работе, но как часть мнения целого клиента. В принципе, результаты проверки значимы и для тех и для других: для бухгалтеров проверка – это аудит, а для аудиторов – это контроль качества.

Также для представителей обеих профессий важно мнение начальства об их работе. Один бухгалтер и один аудитор сошлись еще в том, что определяют качество своей работы и по внутреннему ощущению.

Вопрос сохранения дружественных отношений пересекается с вопросом о взаимных ожиданиях. Бухгалтеры хотят помощи, аудиторы готовы эту помощь предоставить. Но аудиторы не желают терять независимость: слишком тесное общение может препятствовать сохранению независимости. Кроме того, слишком подробные консультации, как отметил один из аудиторов, могут привести к тому, что во время проверки отчета аудитор будет проверять сам себя. Но бухгалтеры и аудиторы высоко ставят доброжелательность и приятное человеческое общение.

Причины ухудшения отношений могут быть самые разные: в основном они связаны с разногласиями в отражении каких-либо операций, выполнения каких-либо проводок. Другими словами, иногда у бухгалтеров и аудиторов расходятся взгляды на какие-либо моменты. Кроме того, отдельно те и другие учитывают пожелания руководства: иногда желание удовлетворить потребности руководства предприятия служит во вред отношениям бухгалтеров и аудиторов. Отмечают и натянутость в общении, недостаток коммуникации: если он есть, то это способствует ухудшению отношений. Но в практике всех интервьюируемых не бывало, чтобы другая сторона отказывалась наотрез от сотрудничества с ними.

О сильных сторонах предприятий бухгалтеры судили со своей точки зрения: они, скорее, называли плюсы бухгалтерии. Аудиторы больше подчеркивали имидж всей компании. Кроме того, один из аудиторов отметил, что многие дочерние предприятия международных концернов не выбирают аудитора, потому что это делается на уровне группы.

Что касается удобства сотрудничества, то тут мнения разошлись: один из бухгалтеров считает, что удобнее сотрудничать на расстоянии, тогда как второй ценит личное общение. В практике аудиторов чаще ценится общение. Остальные же ценят компетентность и хорошую подготовку к аудиту (что друг к другу само по себе очень близко по смыслу) и добрые деловые отношения.

Цели, которые преследуют аудиторы при проверке годового отчета, более глобальные, нежели цели бухгалтеров. Бухгалтеры действуют в интересах своего предприятия и в своих интересах, желая позиционировать себя с лучшей стороны, тогда как аудиторы хотят повысить качество финансовой информации. Аудиторы действуют в интересах пользователей годовых отчетов.

3.2 Выводы по результатам исследования

В общем и целом залог плодотворного сотрудничества бухгалтеров и аудиторов заключается в общении. Чем чаще происходит коммуникация, тем легче и той и другой стороне в ходе аудита. Бухгалтеры, как правило, ждут от аудиторов помощи, консультаций по каким-то спорным вопросам в бухгалтерии. Однако аудиторы нацелены, скорее, на правление предприятия: это их первоначальный клиент. Таким образом, с одной стороны, цель аудитора – выявить слабые стороны бухгалтерии, потому что в этом заинтересован первоначальный клиент. С другой стороны, это может ухудшить отношения с бухгалтером.

В начале данной работы были представлены гипотезы, составленные автором. Теперь представляется возможным подтвердить или опровергнуть эти гипотезы.

Гипотеза 1: Выявление и исправление ошибок не всегда является первостепенной задачей бухгалтеров и аудиторов.

Первая гипотеза верна частично. Исходя из результатов качественного анализа, аудиторы хотят, чтобы общественности был предоставлен как можно более качественный годовой отчет. Однако бухгалтеры не всегда заинтересованы в том, чтобы все недостатки отчета были выявлены.

Гипотеза 2: Бухгалтеры больше заинтересованы в том, чтобы создать на руководство благоприятное впечатление, чем в выявлении ошибок.

Вторая гипотеза является верной. Бухгалтеры действительно высоко ставят мнение руководства о своей работе.

Гипотеза 3: Аудиторы больше заинтересованы в том, чтобы удовлетворить свои коммерческие цели, чем в выявлении ошибок.

Третья гипотеза является неверной. Аудиторы ставят выявление ошибок выше, чем коммерческие цели. Конечно, прибыльность проекта – это важный момент в деятельности аудитора, однако сохранение имиджа предприятия, который подразумевает качество аудита, может сильно пострадать, если вести нечестную игру.

Задачи у тех и у других самые разные. Аудитор стремится повысить качество финансовой информации, поэтому он, конечно, заинтересован в том, чтобы ошибки в годовом отчете были выявлены. Задача аудитора – удовлетворить потребности и ожидания заинтересованных лиц: пользователей отчетов, которые свои решения принимают на основе опубликованных данных. На основе изученной литературы можно предположить, что аудиторы могут потерять независимость и пойти на слишком большие уступки. Однако эта точка зрения не нашла подтверждения в ходе качественного анализа. Аудиторы дорожат своей независимостью, иначе их работа не будет оценена, как качественная.

Бухгалтеры же по большей части действуют в интересах предприятия. Например, на них может быть оказано давление со стороны руководства, отчего бухгалтер не будет заинтересован в том, чтобы недочеты были выявлены в полной мере. В карьере бухгалтера многое зависит от мнения руководства предприятия о его профессионализме.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для того, чтобы подвести итог данной работы. Нужно еще раз взглянуть на цель работы. Она звучит следующим образом: определить, чем отличаются ожидания бухгалтера и аудитора от результатов аудита.

В рамках работы были изучены более ранние исследования, касающиеся взаимоотношений аудиторов и клиентов и их взаимных ожиданий, независимости аудиторов, способов выявления ошибок. Также были рассмотрены ожидания общественности, как конечного потребителя, от аудита. В качестве метода исследования был выбран качественный анализ. В ноябре 2016 года было проведено четыре интервью. Автор работы взял интервью у двух бухгалтеров и двух аудиторов. Целью интервью было протестировать сформулированные в начале работы гипотезы:

Гипотеза 1: Выявление и исправление ошибок не всегда является первостепенной задачей бухгалтеров и аудиторов.

Гипотеза 2: Бухгалтеры больше заинтересованы в том, чтобы создать на руководство благоприятное впечатление, чем в выявлении ошибок.

Гипотеза 3: Аудиторы больше заинтересованы в том, чтобы удовлетворить свои коммерческие цели, чем в выявлении ошибок.

У аудиторов и бухгалтеров во многом расходятся мнения об аудите. Бухгалтер ждет от аудитора помощи, тогда как аудитор не рискует давать слишком много консультаций, боясь потерять независимость. Кроме того, аудитор хочет удовлетворить желания правления предприятия, в том числе выявляя слабые стороны бухгалтерии, что расходится с желаниями бухгалтера.

Согласно результатам качественного анализа, первая гипотеза оказалась частично верной, вторая – верной и третья – неверной. Аудиторы заинтересованы в предоставлении общественности качественной финансовой информации, а бухгалтеры действуют в

интересах предприятия и в собственных интересах. Плодотворному сотрудничеству аудиторов и бухгалтеров способствуют дружественные деловые отношения: готовность аудитора проконсультировать бухгалтера в любой момент, не только во время проверки отчета; взаимное доброжелательное отношение сторон, отсутствие натянутости в общении.

Однако существуют некоторые нюансы в отношениях бухгалтеров и аудиторов. Аудитор все же нацелен на руководство, поэтому интересы бухгалтера он не поставит выше интересов руководства. Точно так же он не поставит интересы руководства выше интересов общественности. В итоге может сложиться так, что бухгалтер будет недоволен результатами аудита, а руководство – наоборот – довольно; или же аудитор откажется идти на уступки, на которые он не может себе позволить пойти даже во имя сохранения дружественных деловых отношений, тогда недовольно будет и руководство, но качество работы аудитора не пострадает.

Тонкости отношений аудиторов и их клиентов – это довольно обширная тема. В данной работе рассматривались отношения аудиторов и бухгалтеров, но затрагивалась и тема отношений аудиторов и руководства предприятий. В дальнейшем можно исследовать ожидания клиентов и аудиторов более подробно.

SUMMARY

CONTRADICTIONS OF AUDITORS' AND ACCOUNTANTS' EXPECTATIONS FROM FINANCIAL AUDIT

Anna Nazarova

The arguments presented below suggest that the auditors play an important role in the global interests. All the concerned individuals, such as finance analysts, investors and bankers can make right decisions in their everyday life through good auditors, based on reliable information published. Although there is always a possibility that the auditor can favour their own commercial targets, while checking a report. Same as accountants who are usually making annual reports that are better for their company, rather than straightforward records to keep the image of the company or save any possible additional spendings. Also, this can be a good way to be seen as a valuable employee.

The aim of this research is to determine what the differences between the auditor and the accountant expectations of the audit are. To achieve this goal, the author has made the following tasks:

- to read and understand specific researches about relationship between a client (as well as an accountant) and auditor and their expectations of the audit, and to understand what do the general public expect of the work of auditors;
- to explain the concept of a business relationship between auditors and clients;
- to take an interview from auditors and accountants;
- to analyze the interviews by cross-case analysis which will allow to test the hypotheses;
- to determine, what the contradictions of expectations of auditors and accountants of the audit are.

According to the targets, the author has set the following hypotheses:

1. Detection and correction of mistakes is not the primary concern of accountants and auditors.
2. Accountants are mainly interested in making a good impression for their employer, rather than determining the mistakes.
3. Auditors are more interested in their own commercial targets, rather than determining the mistakes.

The research consists of three parts. In the first part, the author is presenting an overview of previous investigations, that are related to relationships between auditors and clients, as well as their expectations and expectations of general public of the audit. In the second part, there is a methodology of carried out research and in the third part, there are presented results of the research.

A qualitative analysis has been chosen for the method of this research. The author has carried out four interviews with accountants and auditors. The hypotheses were tested by cross-case analysis.

The results of this research suggest that the first hypothesis is only partially true, the second is true and the third is false. Auditors are more interested in determination of mistakes than accountants, as the auditors goal is the improvement of financial information. In contrast, the goal of the accountant is to save the image of the company. In addition, accountants are often interested in making a good impression to their employer. The qualitative analysis also showed that for a successful relationship between auditors and accountants contribute to mutual goodwill and good communication (an absence of misunderstanding). The conflict of interests between auditors and accountants may impede the effective cooperation, so as potential clash of opinions for certain aspects, regarding with professional performance.

KOKKUVÕTE

AUDIITORITE JA RAAMATUPIDAJATE ERINEVAD OOTUSED AUDITILE

Anna Nazarova

Kvaliteetse auditi tulemusena on ettevõtte majandusliku olukorda kajastav informatsioon majandusaasta aruandes usaldusväärne. Korrektnel majandusaasta aruanne võimaldab investoritel, pankuritel, finantsanalüütikutel ja teistel huvitatud isikutel vastu võtta otsuseid oma igapäevases tegevuses. Samas on olemas oht, et audiitoril, kes kontrollib aruannet, on oma kommertseesmärgid ning raamatupidajad, kes tegelevad aastaaruannete koostamisega, juhitud ettevõtte juhatuse eesmärkide täitmisest. Seega võib raamatupidajate jaoks olla tähtsam säilitada enda ja ettevõtte maine ning vältida lisakulusid, selle asemel, et väljastada korrektset informatsiooni kajastav majandusaasta aruanne.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärk on selgitada välja, mille poolest erinevad raamatupidajate ja audiitorite ootused auditile. Eesmärgi saavutamiseks püstitas autor järgmised uurimisülesanded:

- tutvuda uuringutega, mis puudutavad klientide (sealhulgas ka raamatupidajate) ja audiitorite vahelist suhtlust ning ootusi;
- saada ettekujutust sellest, mida ootab ühiskond audiitoritest;
- selgitada välja audiitorite ja klientide ärisuhete kontseptsioon;
- viia läbi intervjuud audiitorite ja raamatupidajatega
- testida cross-case analüüsi abil püstitatud hüpoteese;
- tuvastada, milles seisnevad raamatupidajate ja audiitorite ootuste erinevused.

Lähtudes bakalaureusetöö eesmärgist ja püstitatud uurimisülesannetest, sõnastas autor järgnevad hüpoteesid:

1. Vigade tuvastamine ja parandamine ei ole alati raamatupidajate ja audiitorite tähtsaimaks ülesandeks.
2. Raamatupidajad on rohkem huvitatud juhatusele hea mulje jätmisest, kui vigade tuvastamisest.
3. Audiitorid on rohkem huvitatud kommertseesmärkide täitmisest, kui vigade tuvastamisest.

Bakalaureusetöö koosneb kolmest osast. Esimeses peatükis esitab autor ülevaate varasematest uuringutest, mis peegeldavad audiitorite ja klientide omavahelisi suhteid ja nende ning ühiskonna ootusi auditist. Teises peatükis on kirjeldatud uuringu läbiviimise metodoloogiat ning kolmandas peatükis on esitatud bakalaureusetöö tulemused.

Uurimismeetodina kasutab autor kvalitatiivset analüüsi. Autor viis läbi neli intervjuud raamatupidajatega ja audiitoritega. Cross-case analüüsi abil on autor testinud püstitatud hüpoteese.

Tehtud analüüsi tulemused näitasid, et esimene hüpotees on osaliselt tõene, teine on tõene ning kolmas hüpotees osutus vääraks. Audiitorid on rohkem huvitatud vigade tuvastamisest kui raamatupidajad, sest audiitorite eesmärk on finantsinformatsiooni kvaliteedi tõstmine. Raamatupidajate eesmärgid on tavaliselt piiratud ettevõtte eesmärkidega. Lisaks on raamatupidajad huvitatud juhatusele hea mulje jätmisest. Samuti näitas kvalitatiivne analüüs, et raamatupidajate ja audiitorite edukat koostööd soodustavad head pooltevahelised suhted. Intervjueeritavad isikud pidasid heade suhete aluseks vastastikust heatahtlikkust ning pingevaba kommunikatsiooni. Efektive koostöö takistusteks võivad olla raamatupidaja ja audiitori huvide konflikt ning eriarvamused aspektides, mis on seotud elukutselise tegevusega.

ИСТОЧНИКИ

- Barth, M. E., Landsman, W. R., Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. – *Journal of Accounting Research*, Vol 46, Issue 3, pp, 467-498.
- Beattie, V., Fearnley, S., Hines, T. (2015). Auditor-Client Interactions in the Changed UK Regulatory Environment - A Revised Grounded Theory Model. – *International Journal of Auditing*, Vol 19, pp 15-36.
- Beisland, L. A., Mersland, R., Strom, R. O. (2015). Audit Quality and Corporate Governance: Evidence from the Microfinance Industry. - *International Journal of Auditing*, Vol 19, pp 218–237.
- Brewster, B. E. (2016) The Effect of Client Lies on Auditor Memory Resistance and False Memory Acceptance. - *AUDITING: A JOURNAL OF PRACTICE & THEORY*, Vol 35, Issue 3, pp 33–50.
- Brown, S. V., Knechel, R. (2016). Auditor–Client Compatibility and Audit Firm Selection. – *Journal of Accounting Research*, Vol 54, Issue 3, pp 725-775.
- Carmona, P., Momparler, A., Lassala, C. (2015). The relationship between non-audit fees and audit quality: dealing with the endogeneity issue. - *Journal of Service Theory and Practice*, Vol 25, Issue 6, pp 777-795.
- Fontaine, R., Letaifa, S. B., Herda, D. (2013). An Interview Study to Understand the Reasons Clients Change Audit Firms and the Client’s Perceived Value of the Audit Service. - *American Accounting Association, Current Issues in Auditing*, Vol 7, Issue 1, pp A1–A14.
- Gold, A., Gronewold, U., Pott, C. (2012). The ISA 700 Auditor’s Report and the Audit Expectation Gap – Do Explanations Matter? - *International Journal of Auditing*, Vol 16, pp 286–307.
- Grenier, J. G., Pomeroy, B., Stern, M. T. (2015). The Effects of Accounting Standard Precision,

- Auditor Task Expertise, and Judgment Frameworks on Audit Firm Litigation Exposure. - *Contemporary Accounting Research*, Vol 32, Issue 1, pp 336–357.
- Habib, A., (2012). Non-Audit Service Fees and Financial Reporting Quality: A Meta-Analysis. – *A Journal of Accounting, Finance and Business Studies (ABACUS)*, Vol 48, Issue 2, pp 214-248.
- Hatfield, R. C., Mullis, C. (2015). Negotiations between auditors and their clients regarding adjustments to the financial statements. - *Business Horizons*, Vol 58, pp 203-208.
- Hurt, A., (2016). Eesti audiitorteenuste turg kasvab. – Äripäev.
<http://www.raamatupidaja.ee/uudised/2016/09/09/eesti-auditorteenuste-turg-kasvab>
 (09.09.2016)
- Johnstone, K. M., Bedard, J. C. (2004). Audit Firm Portfolio Management Decisions. – *Journal of Accounting Research*, Vol 42, Issue 4, pp 659-690.
- Lennox, C., Pittman, J. A, (2010). Big Five Audits and Accounting Fraud. – *Contemporary Accounting Research*, Vol 27, Issue 1, pp 209–247.
- Leuz, C., Wysocki, P. D. (2016). The Economics of Disclosure and Financial Reporting Regulation: Evidence and Suggestions for Future Research. - *Journal of Accounting Research*, Vol 54, Issue 2, pp 525-622.
- EY. Our Values.
http://www.ey.com/gl/en/about-us/our-values/2020-vision_our-values
 (20.12.2016)
- KPMG International. Our Values.
<https://home.kpmg.com/xx/en/home/about/governance/values-culture/our-values.html>
 (20.12.2016)
- Reheul, A. M., Caneghem, T., Verbruggen, S. (2013). Auditor Performance, Client Satisfaction and Client Loyalty: Evidence from Belgian Non-Profits. - *International Journal of Auditing*, Vol 17, pp 19–37.
- Salterio, S. E. (2012). Fifteen years in the trenches: Auditor–client negotiations exposed and explored. - *Accounting and Finance*, Vol 52, pp 233–286.
- Shapiro, D. M. (2011). Better Understanding Accounting Fraud. - *Journal of Corporate Accounting & Finance*, Vol 22, Issue 4, pp 61–64.

Терпалагул, N., Lin, L. (2015). Auditor Independence and Audit Quality: A Literature Review. –

Journal of Accounting, Auditing & Finance, Vol 30, Issue 1, pp 101–121.

Толкование слова «аудит». <http://www.dictionary.com/browse/audit> (20.12.2016)

Trotman, K. T., Tan, H. C., Ang, N. (2011). Fifty-year overview of judgment and

decision-making research in accounting. - *Accounting and Finance*, Vol 51, pp 278–360.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Вопросы для интервью

Вопросы бухгалтерам:

1. Какие пункты в годовом отчете обычно вызывают наибольший интерес аудитора?
2. Насколько часто аудиторы находят какие-то ошибки или прочие несоответствия в годовых отчетах вашей фирмы? В каких пунктах чаще всего? С чем это обычно связано?
3. Чего обычно ждут от вас аудиоры? По каким критериям они оценивают вашу работу?
4. Как вы обычно сами оцениваете качество проведенной вами работы?
5. Что способствует сохранению дружественных деловых отношений с аудиторами?
6. Что может послужить ухудшению отношений между вами и аудитором? Бывает ли такое, что аудитор откзывался предоставлять вам услуги? Почему это происходило?
7. Почему аудитор выбирает сотрудничество именно с вашей фирмой? Какие у вашего предприятия сильные стороны?
8. Как вы можете описать аудитора, с которым вам комфортно работать?
9. Какие цели вы преследуете, когда составляете годовой отчет? На что вы больше всего обращаете внимание, что для вас самое важное? Почему?

Вопросы аудиторам:

1. Какие пункты в годовом отчете с наибольшей вероятностью содержат риск мошенничества, исходя из вашего опыта? Когда его сложнее выявить?
2. Как происходит оценка вероятности возникновения рисков при проведении аудита?
3. Чего обычно ждут от вас бухгалтеры? По каким критериям они оценивают вашу работу?
4. Как вы обычно сами оцениваете качество проведенной вами работы?

Приложение 1. Продолжение

5. Что способствует сохранению дружественных деловых отношений с вашими клиентами?
6. Что может послужить ухудшению отношений между вами и клиентом? Бывает ли такое, что клиент отказывался от ваших услуг? Почему это происходило?
7. Почему клиенты выбирают именно вашу компанию? Какие у вашей компании сильные стороны?
8. Как вы можете описать клиента, с которым вам комфортно работать?
9. Какие цели преследует аудитор, проверяя годовой отчет?

Приложение 2. Интервью с бухгалтером малого предприятия

Дата: 14 ноября 2016

Автор: Здравствуйте, Елена.

БМП: Здравствуйте!

Автор: Я вам по телефону уже объясняла, что пишу дипломную работу на тему «Отличия ожиданий бухгалтеров и аудиторов от аудита». Я задам вам несколько вопросов и прошу вас отвечать как можно более развернуто. Ничего сложного я задавать не буду, вопросы, скорее, качественные и касаются взаимоотношений аудиторов и бухгалтеров и обычной проверки годового отчета. (..) В общем, ничего сверхъестественного не будет

БМП: Давай попробуем.

Автор: Начнем вот с чего. (..) Какие пункты в годовом отчете обычно вызывают наибольший интерес аудитора?

БМП: *(Задумалась)* Как и везде... (..) Аудитор проверяет обороты за год в балансе. По статьям баланса проверяет все документы, договоры, банковские выписки. (..) То есть, я отправляю запрос в банк, и уже банк высылает аудитору на почту заверенный документ. Если есть кредиты, то обязательно нужно (.) предоставить расшифровку по заемным средствам: (.) на какую сумму нам дали кредит или на какую сумму мы его выдали. (..) Кассу проверяют: (.) если завышена, то обязательно спросят, почему эти деньги не на счету. Конечно, если в кассе, (.) скажем, тысяча триста евро, то это нормально, (..) но если пятьдесят тысяч, то это уже (..) подозрительно. Это все видно в первичных документах. (.) Смотрят расход и приход по кассе. Всегда проверяют лизинги: это по (..) графикам погашения проверяют, правильно ли отражено. (.) Там ведь надо разделять долгосрочную и краткосрочную части. Краткосрочная – это за год, а долгосрочная – (.) оставшаяся часть. (...) А самое главное - это остаток товаров. То есть, (.) его проверяют очень тщательно. Это в том случае, если есть склад, (..) у нас он есть в Таллине. Для этого аудитор договаривается о ревизии (.) и сам (..) проверяет наличие товаров на складе. Как он это делает, это уже ему решать: выбирает он какие-то товары или все подряд считает. Обычно (.) выборочно. Ревизии нужны для того, чтобы убедиться, что (..)... Что вложенные деньги приносят доход.

Приложение 2. Продолжение

В целом, (.) аудитор сам проверяет наличие товаров, чтобы убедиться в том, что этот товар, (..) который есть в регистре, (.) есть и в наличии и что сумма (..) соответствует. Что там еще было... (...) Еще всегда хорошо проверяют основное имущество. (..) Я пример приведу лучше. Вот, например, (.) купили мы аппарат какой-то копировальный за (.) десять тысяч. (.) Эту сумму сразу нельзя списать в затраты. Мы вместе с руководителем, (..) с директором - как тебе удобнее его называть - определяем срок службы этого аппарата. (.) То есть, (.) сколько лет мы будем им пользоваться, когда захотим его (.) продать (..) и так далее. Тогда эта сумма, то есть эти десять тысяч, делятся на этот период, который мы установили. (.) Аудитор проверяет наличие основного имущества и документацию, которая подтверждает, что (..) аппарат действительно принадлежит нашей компании. По основному имуществу, конечно, (.) много проверяют, вообще все, что только можно: договоры, соглашения, вот, (...) нотариальные договоры, как раз чтобы установить, кому принадлежит имущество. (..) Заработная плата – тоже важный пункт. На налоги, конечно, в основном обращают внимание. (.) Сумму сверяют с данными Maksuamet (*примечание автора: рус. «налоговый департамент»*). *Имеется в виду, что данные сверяются с данными налогового департамента*). (..) Если проводятся сделки с другими странами – со странами Евросоюза или любыми другими, – то по году (.) аудитор проверяет (.) оборот со сделками. Помесячно собирается käibedeclaratsioon... (...) Сейчас я тебе ее покажу. (*Ищет файл*). (...) Сейчас (.) покажу... (*Примечание автора: пауза длится около трех минут, пока бухгалтер ищет файл*). (*Показывает электронный файл*) Вот. (.) Käibemaksu kontrollitabel это называется. И аудитор сверяет его с Maksuamet (*примечание автора: рус. «налоговый департамент»*). *Имеется в виду, что данные сверяются с данными налогового департамента*). Смотрит, правильные ли данные в налоговый департамент предоставлены. (..) Ну, вот это все самое основное.

Автор: Спасибо за подробный ответ. (.) Перейдем тогда ко второму вопросу. (.) Насколько часто аудиторы находят какие-то ошибки или прочие несоответствия в годовых отчетах вашей фирмы и с чем это обычно связано?

Приложение 2. Продолжение

БМП: *(Смеется)* У меня больше двадцати лет опыта. *(Улыбается)* (..) Так что в мой адрес уже давно замечаний нет.

Автор: А в принципе вы можете предположить, ну... (..) Какие ошибки чаще допускаются?

БМП: В принципе, (.) могу. А вообще... (.) Начнем с того, что еще перед началом проверки аудитор присылает бухгалтеру опросник. (.) Я найду эту форму... (...) *(Ищет файл опроса)*
(Примечание автора: пауза длится около двух минут, пока бухгалтер ищет нужный файл).
Сейчас мне ее не найти, давай я тебе ее пришлю по почте.

Автор: Да, было бы прекрасно, спасибо. (.) А в чем в смысл этого опроса, можете вкратце рассказать?

БМП: Конечно. (.) Он нужен для того, чтобы аудитор (..) сразу знал, были ли какие-то сомнительные сделки. (...). Ну, понимаешь, (.) сомнительного содержания. По которым документов нет или подписи сомнительные... (..) И, опять же, установить, кто собственники предприятия, кто (.) связанные лица – все это из опроса видно. А, если говорить об ошибках, то (.) это все же от квалификации зависит. Часто неопытные бухгалтеры неправильно отображают лизинг, я уже про него говорила, краткосрочную и долгосрочную часть. Могут (.) не перенести краткосрочную в баланс. По заработной (.) плате неправильно (.) отразить могут текущие и будущие налоги, тогда резерв неправильно посчитан (.) и отражен. Основное имущество могут (.) неправильно списать. (.) Есть определенные предписания (..), вот до недавних пор это было так, (.) что до шестисот пятидесяти евро имущество (.) сразу списывается (.) в расходы, а если стоимость больше, то это уже накопления. (.) Нельзя списывать имущество без основания. Обязательно должны быть соответствующие (.) акты, (.) ревизии (.) и так далее и тому подобное. (..) Кредиты нельзя без процентов выдавать. (.) Потому что нельзя (.)... Нельзя расходовать средства фирмы без того, чтобы (..)... Чтобы они не приносили доход. Выдать кредит без интереса – это подозрительно, аудитор обязательно спросит, почему так. (.) Если нет процентов, то (..) это не относится к цели предпринимательства. И все интересы – (.) и полученные и выплаченные – должны быть отражены в отчете о доходах.

Приложение 2. Продолжение

Автор: Чего от вас вообще ждут аудиторы? По каким критериям они оценивают вашу работу?

БМП: *(Задумалась)* В первую очередь (...), как мне кажется, они ждут честности. (.) Поэтому они нам сначала присылают свой опросник (..) – да, который я тебе пришлю потом - чтобы убедиться в том, что фирма (.) честна (.) и предоставляет правдивую информацию. (..) В этом опроснике директор должен оценить работу своего бухгалтера. Плюс (..) он должен указать, может ли бухгалтер проводить операции без него, без (.) его ведома. (.) В общем, там вопросы руководителю и (.) бухгалтеру. Я обязательно тебе пришлю файл, как только найду, чтобы было (.) понятнее.

Автор: Как вы сами обычно оцениваете качество своей работы?

БМП: *(Задумалась)* Не совсем поняла вопрос. (..) Работу свою я оцениваю или (..) ... Или чью?

Автор: Да, свою.

БМП: *(Задумалась)* Все равно не поняла.

Автор: Ну, (..) как вы понимаете, что вы хорошо сделали свою работу? (.) Вам об этом сказал директор, или (.) вы сами как-то это чувствуете, или это зависит от... (.) от мнения аудитора?

БМП: Да, в общем-то, (..) все это вместе. (..) Директор всегда (.) в курсе того, что я делаю, и, насколько могу судить, (.) он мною доволен. Аудитор всегда (.) подписывает положительное заключение, что бухгалтерия соответствует (..) бухгалтерским стандартам по законам Эстонии. (...) Ах, вот, насчет замечаний как раз забыла сказать. Не было еще такого, чтобы мой годовой отчет не приняли. (.) И замечаний как правило, (.) нет. (.) Вообще, если есть какие-то замечания, аудитор пишет их в заключении. (..) Я пример приведу опять же. *(Задумалась)* (..) Например, аудитор может принять годовой отчет, (.) но при этом пояснить, что он не принимал участие в ревизии. (.) Бывает такое. (.) И делает он это для того, чтобы себя обезопасить. (..) Если – мало ли – фирма обанкротится, то к нему не будет вопросов, потому что он все замечания указал. (..) Или, например, (.) если в ходе аудита какой-то кредит вызвал сомнения... (..) То аудитор так и пишет, что выдан кредит,

Приложение 2. Продолжение

вызывающий сомнения, что (..) он не подтвержден документами. Тогда к нему потом претензий не будет.

Автор: Что способствует сохранению дружественных отношений с аудитором?

БМП: Ну, во-первых (...)... Как мы назначаем аудитора? Вначале собственник фирмы ходатайствует о том, что он (.) рекомендует такого-то и такого аудитора. (..) Хотя, (.) по своей сути, аудитор – он в (.) помощь бухгалтеру. Это в нашей фирме директор все сам делает, то есть (..) он знает, что у него в фирме происходит. А в больших компаниях собственники (.) могут и не знать, что у них творится. (..) И аудиторы им нужны для того, чтобы (.) общую (.) картину составить. Вот, (.) аудит дочерних предприятий очень важен, чтобы собственники были уверены, что (.) в общем, в консолидированном балансе все верно, что дочерние фирмы (.) не воруют, (..) не скрывают ничего. (...) И, если аудитор нас устроил, (.) если нам комфортно с ним работать, то мы (.) заключаем с ним договор на годовое обслуживание. (..) Это договор на (.) консультации по всем (.) трудным вопросам. Опять же, (.) аудитор – он помощь бухгалтеру. (..) Важно, чтобы он понимал, что делает.

Автор: Что может послужить ухудшению отношений между вами и аудитором; и бывает ли такое, что аудитор отказывался предоставлять вам услуги?

БМП: Такого у нас (.) не было, чтобы аудитор (.) отказывался. (..) Но, в принципе, (.) все это зависит от многого. (..) Большая задержка документов (.) и с одной и с другой стороны, или в цене не сошлись... (...) Если цена услуги необоснованно высока, (.) то мы ищем (.) на рынке (.) другого аудитора. И нужно, чтобы аудитор (.)... Как бы это сказать... (.) Чтобы он реально работал. Я скажу честно: (.) есть такие, которые не боятся просто подписать отчет (.). Вот, (.) без проверки. (..) С такими аудиторами лучше дел не иметь.

Автор: Вы сейчас больше говорите о том, что вам важно в аудиторе. (.) Но, как бы... (..) Почему аудитор должен выбрать сотрудничество с вашей фирмой? (.) Почему он должен (..) согласиться (.) предоставить вам свои услуги?

БМП: А все просто: мы выполняем обязанности перед аудитором. (..) Да, мы предоставляем (.) ответы на все его вопросы, у нас все сделки (.) подтверждены (.) договорами, мы вовремя присылаем данные. (..) Ничего особенного (.). Просто (..) с нами удобно сотрудничать.

Приложение 2. Продолжение

Автор: Хорошо. (.) Вернемся (.) к хорошим аудиторам. (.) Как вы можете описать аудитора, с которым вам комфортно работать?

БМП: Скажу честно: (.) желательно, (.) чтобы не было языкового барьера. (..) Я хочу хочу хорошо понимать аудитора и мне также нужно, чтобы (.)... Чтобы он меня хорошо понимал. (.) И от удобства работы многое зависит. Хорошо, когда (.) с аудитором можно работать дистанционно. (.) Я ему в начале какие-то (.) первичные документы собрала, если надо, то (.) отвезла. (.) А все остальное обсуждаем (.) по электронной почте. Это (.) экономит время, (..) так всем удобнее, (.) в том числе и аудитору, и мне, и директору – (.) всем.

Автор: Какие цели вы преследуете, когда составляете годовой отчет? (.) На что вы больше всего обращаете внимание?

БМП: *(Задумалась)* Знаешь, (..) для бухгалтера годовой отчет – это (.) просто необходимость. Я не преследую (.) никаких целей. (.) Для меня важно, чтобы аудитор одобрил отчет и чтобы (.) фирму в итоге не оштрафовали. (..) Я действую в интересах фирмы. (...) Еще, (.) мы сотрудничаем с (.) иностранными фирмами, поэтому нам важно (.) их доверие. Если отчет (.) не подтвержден, то мы (..) можем лишиться партнеров. (..) Мы обычно заказываем отчеты и на (.) английском языке.

Автор: Больше у меня вопросов-то и (.) нет. (.) Спасибо вам большое за то, что (.) уделите время. (.) Вы мне очень сильно помогли!

БМП: *(Смеется)* Очень рада помочь. (.) Если будут какие-то вопросы, (.) звони. (..) И я пришлю тебе этот (..) опрос аудитора (.) на почту.

Автор: Отлично. (.) Еще раз большое спасибо!

Приложение 3. Интервью с бухгалтером дочернего предприятия крупного концерна

Дата: 14 ноября 2016

Автор: Здравствуйте! Как я уже объясняла, я пишу дипломную работу. (.) И, (.) хотела бы взять у вас интервью.

БД: *(Смеется)* Это я уже поняла.

Автор: *(Смеется)* Тогда, видимо, (.) начинаем?

БД: *(Смеется)* Получается, что (.) начинаем.

Автор: Так. (.) Какие пункты в годовом отчете вызывают наибольший интерес аудитора?

БД: Ну, наверное, налоги (..); наверное (..), акционерный капитал, наверное, я думаю, что все-таки смотрят, кто, что и как, какие акционеры... Акционерный капитал, наверное. (..) И, наверное, дебиторы-кредиторы тоже, потому что, опять-таки, счета (..) *(смеется)* левые и правые... (..) И касса. Касса тоже. Конечно, деньги... (..) Конечно, деньги, потому что (.) выявление (..) «черной» кассы – это одна из задач аудитора, которая... (..) Ну, чтобы отразить налоги, чтобы все средства были уплачены, чтобы государство получало (..) налоги в соответствии со своими законами.

Автор: Насколько часто аудиторы находят какие-то ошибки или прочие несоответствия в годовых отчетах вашей фирмы и в каких пунктах чаще всего?

БД: У меня вот, если честно... (.) Я, как бухгалтер, испытывала трудности в составлении отчета денежных потоков. (..) Ну, вот (.), не помню, какие там были нюансы. Уже не помню. (..) С износом... (...) Или даже покупкой основных средств, что ли... (.) Где-то я путалась. Ну, в общем, денежные потоки. И с чем это было связано... (.) Вот эти вот «непрямые» денежные... (.) «вещи», отражение непрямых денежных (.) движений... (..) Вот, непрямые: связанные с износом и тому подобное – вот такие вещи. Они как-то, почему-то вызывали у меня затруднение. Так-то обычно у меня было расписано.

Автор: Но вы с аудитором разбирались с этим и приводили все в порядок, я правильно понимаю?

БД: Да, да, конечно. Помощь аудитора...

Приложение 3. Продолжение

Автор: То есть, исход был положительный.

БД: Да, да, безусловно! Она меня наводила на мысль. Она мне не делала, конечно, этот отчет от и до, но (.) находила, где я спотыкалась, где у меня была ошибка, и направляла меня в нужное русло. (..) Направляла меня, давай консультацию.

Автор: Что обычно ждут от вас аудиторы? Как они оценивают качество вашей работы?

БД: Трудно сказать, что она от меня ждала. Ждала, наверное, что я (..) знаю, чем занимаюсь, что я все-таки (.) специалист на своем рабочем месте. (..) И знаю... (.) Хорошо читаю баланс, ориентируюсь в бухгалтерских документах, (...) знаю основные положения бухгалтерского учета и законы, которые требуют (.) правильного ведения бухгалтерского учета. И по каким критериям они оценивают вашу работу... (.) Ну, наверное, тоже по компетентности, аккуратности, обязательности (.) все-таки. (..) Потому что видно. Вот я бы, если бы была аудитором, пришла и увидела, что бумаги, все документы и все прочее систематизировано и все аккуратно разложено, на все вопросы отвечает... (..) Аудитор спрашивала: «Лена, а что здесь?» А у меня на каждой бумажке, на каждом счете (..) у меня всегда было... (.) если какой-то счет такой, у меня было все написано. *(Смеется)* После меня еще начальник года три говорил: «Лена, ну, фантастика, мы тебя вспоминаем». Ну, всякие бывают ситуации, вопросы бывают. Бывают счета такие, неизвестно, за что, а у меня подписано, например *(смеется)*: «Юрий Барков сказал то-то, то-то и то-то». *(Примечание автора: слова начальника продолжаются.)* «Песня!» *(Смеется)* Они мне даже не звонили почти с вопросами, вроде: «А вот, Лена, а что там было по этому документу, что там было по этому поставщику?» *(Смеется)* Открывают мой *(примечание автора: документ)*. То есть, это обязательность, скрупулезность в работе, мне кажется, она (.) характеризует бухгалтера очень сильно. То есть, серьезность отношения к ведению (.) бумаг – это (.)... Я считаю, что это немаловажно, и даже основное такое положительное качество бухгалтера.

Автор: *(Дополняет)* Внимательность...

БД: Да, внимательность и (..) *(смеется)* трепетное отношение к бумагам... *(Смеется)* Когда все подколото, когда все сделано... Вот именно трепетное отношение. Именно трепетное. (.)

Приложение 3. Продолжение

К документам. Не к бумагам, к документам, потому что (..) документ есть документ, это самое главное в работе бухгалтера.

Автор: Так, как вы сами оцениваете качество своей работы?

БД: Ой, я всегда оценивала очень хорошо! *(Смеется)* Да, я любила бухгалтерию, поэтому я всегда оценивала себя очень хорошо, у меня действительно было все в порядке. (..) А где было не в порядке, то я знала и либо пыталась получить консультацию аудитора, либо сходить на курсы, повисить свой... (..)

Автор: Квалификацию?

БД: Да, квалификацию. Либо посоветоваться с какими-то другими бухгалтерами и (...) – да - в процессе разговора решить свою проблему.

Автор: Очень хорошо. Что способствует сохранению дружественных деловых отношений с аудиторами?

БД: Это, опять-таки, довольно расплывчатое понятие. Это, действительно, доброжелательное отношение аудитора к моей работе и к моей фирме, естественно. (.) Аудитор пришел меня не (..) поставить в неловкое положение или не выявить мою (...)... Меня не представить в глазах руководства... *(Примечание автора: имеется в виду «представить в дурном свете в глазах руководства»)*. А он пришел помочь, пришел меня проконтролировать, (..) исправить мои какие-то недочеты и дать квалифицированную консультацию, это во-первых. Ну, а во-вторых, дружественные деловые отношения, опять-таки... И аудитор ждет от меня... (..) Вот то, что я наговорила, в обе стороны вот это работает. И я от аудитора точно так же жду, и он от меня ждет хорошего. Ну, и потом, хороший человек есть хороший человек. *(Смеется)*

Автор: Что может послужить ухудшению отношений между вами и аудитором?

БД: Вот, если есть нюансы (.) финансовые (.) или способы отражения каких-то операций в бухгалтерских документах (..) и давление со стороны руководства компании (..) на бухгалтера, то (..) вот здесь будет (...) сложность предоставления этой информации аудитору. То есть, надо будет сделать так, чтобы не подвести руководство, и аудитор чтобы остался доволен предоставленной информацией... (..) Да, поэтому здесь могут быть

Приложение 3. Продолжение

сложности (.) и ухудшение отношений, поскольку (.) ну, аудитор хочет докопаться до правды, а бухгалтер должен вертеться...

Автор: Всем угодить

БД: Да, всем угодить. Здесь могут быть, конечно (.)... Не то что ухудшение отношений, (.) но нюансы в плане общения между...

Автор: Натянутость?

БД: Да.

Автор: Бывало ли, что аудитор отказывался предоставлять вам услуги?

БД: Нет, у меня этого не было. У меня была очень хороший аудитор (*примечание автора: называет имя аудитора*), и она была очень доброжелательная всегда и (..) всегда мне помогала.

Автор: Почему аудитор выбирает сотрудничество именно с вашей фирмой? Какие у вашего предприятия сильные стороны?

БД: Да, трудно сказать, как аудиторская компания выбирает и распределяет. (.) А, мы выбирали (..) аудитора... (.) Мы вообще не выбрали. А, (..) ну, Таллин выбирал. У нас был концерн – ну, много фирм – концерн был (*произносит название концерна*), и все дочерние фирмы, естественно, проверяла компания, проверяющая головную контору. А головная контора выбирала (.), ну, может быть, по хорошим (..) отзывам, по личным связям и по компетенции аудиторов тоже. Там же есть свой ранг. (.) У нашего предприятия сильные стороны... (..) Ну, я про то предприятие говорю, про (*произносит название концерна*), естественно. У нас были сильные стороны, что у нас было (...)... Исключительно официальная бухгалтерия (...), аккуратность и точность ведения бухгалтерского учета – абсолютно точно было, и позрачность (..) всех бухгалтерских операций.

Автор: И вы вели именно вот это (..) дочернее предприятие?

БД: (*Кивает*). (*Произносит название предприятия*) у нас был отдельно. У меня было дочернее предприятие отдельно. У меня было на балансе все: и дебиторы, и кредиторы, и акционеры, и основные средства, и износ, и зарплата, и налоги, и все-все-все – полный

Приложение 3. Продолжение

баланс я делала. И в коммерческий регистр предоставляла. То есть, я делала от и до, все у меня было.

Автор: Как вы можете описать аудитора, с которым вам комфортно работать?

БД: Ну, это... (...) Наверное, вот это вот: «Что способствует сохранению дружественных деловых отношений...?» Здесь, скорее всего, что... (..) Это (..), конечно, компетентность, доброжелательность, коммуникабельность, (..) быстрая ориентация в документах... (...) Правильное оценивание (..) предоставляемой информации от бухгалтера.

Автор: Какие цели вы преследуете, когда составляете годовой отчет? На что больше всего обращаете внимание, что для вас самое важное?

БД: *(Смеется)* Самое важное для меня, конечно, это был конец. Когда я видела баланс, видела все это... Какие цели? Ну, достоверное предоставление информации, соответствующее законом бухгалтерского учета, естественно, и всех к нему приложений (..). Вы цели преследуете.... (...) Ну, да, ну.... (.....) Потом еще что... (..) Чтобы обо мне судили (..) тоже (..) хорошо... (...)

Автор: В смысле, начальство?

БД: Да, начальство, что я компетентный работник. То есть, это тоже (...) правильно составленный бухгалтерский отчет (.) характеризует меня, как компетентного работника и знающего бухгалтера. Естественно, самооценка... (..) Ну, как бы тоже, это и не самооценка, ну как (..)...

Автор: Реклама, в общем.

БД: Да, в общем-то, да, реклама, (.) позиционирование себя, как нужного работника для фирмы, как специалиста – да – в бухгалтерском учете. Это безусловно. На что вы больше всего обращаете внимание, что для вас самое важное. Ну, конечно, эти (..) дебиторы. Которые не платят.

Автор: Которые должны. Вам.

БД: Которые должны (.) мне, да. Дебиторы, конечно... (.) Конечно, конечно (..) налоги, конечно, потому что вовремя уплаченные налоги – это значит нет штрафов и нет лишних

Приложение 3. Продолжение

расходов для (.) предприятия, да, и вопросов (..) тех же аудиторов к фирме, (.) да... (...) Что там еще может быть? (...) Ну, наверное. В общем-то и все: кредиторы...

Автор: Основное имущество какое-нибудь?

БД: Основное имущество оно... (.) Оно есть и есть, за ним просто уже... Это чисто обязательная работа для бухгалтера, (.) за ним все равно следишь. То есть, списание, учет и (..) этот (.) контроль – это... (.) Ну, это прямые обязанности бухгалтера. В общем-то, для меня не было это, как бы, самое важное. Важно было, что (.) наличие денег и финансовое состояние фирмы, конечно, самое важное. Ну, почему, потому что финансовое состояние... Хорошее финансовое состояние компании – залог успеха, залог (..) развития на (.) рынке – да – удачного, (.) опять-таки, (.) спрос на твою продукцию или на твой вид деятельности, который ты предоставляешь, клиенты к тебе идут, тебя ценят, тебя любят и пользуются твоими услугами. (.) Ну, в общем-то, все. Вот, я тебе наговорила (*смеется*).

Автор: Все, супер, спасибо!

БД: Теперь ты, я так понимаю, как-то оформишь это красиво...

Автор: Естественно! (.) Да, и последнее, что я хотела бы узнать. Многие бухгалтеры ждут от аудиторов помощи. Какой помощи вы обычно ждете?

БД: Мы (.) не ждем от аудиторов помощи, как вот... В прямом смысле этого слова, потому что тоже понятно: ограничение во времени, ограничение... (.) Ты делаешь параллельно: аудитор у тебя сидит, а ты параллельно занимаешься текущей работой. От этого тоже не уйти. И это не (..)... Это не учеба. Аудиторский контроль – это не учеба для бухгалтера, конечно. Это просто выявление каких-то, может быть, сложных операций и помощь (.), ну, или оценка правильного отражения в бухгалтерском учете. В конкретной ситуации. Не учеба, вообще, в принципе, как работает.

Автор: Ну, просто консультации какие-то, да?

БД: Да. Может быть консультации какие-то. Ну, что я может, например, сделала какую-то операцию, но я не уверена. У меня было такое, что... (..) Что-то... (.) Не помню, какие у меня операции, и я была не уверена в правильности. Вот, правильно я это отразила или неправильно. Я даже в течение года могла ей написать, что вот у меня вот такая ситуация,

Приложение 3. Продолжение

что вы меня приедете проверять, что давайте мы решим это сейчас, чтобы потом мы не тратили на это время. Я ей послала, что я сделала вот так и так, она мне говорила, что да... То есть, это даже... У меня это было в процессе года, не так, чтобы, знаешь вот... Не во время (.) аудиторской проверки.

Автор: У вас договор был заключен с ней?

БД: Нет, это (*смеется*) доброжелательное отношение между аудитором и бухгалтером, да. (.) Это вот наше плодотворное... Она знала, что я (.) хороший бухгалтер и переживаю за свои дела, она понимала, что ей... Она не поможет мне сейчас, но она, значит, потом затратит на это время. Да, она это тоже понимала, поэтому, почему мне не помочь во время... Чтобы потом у нас с ней было все в порядке, все чисто, все красиво, она уже к этому вопросу бы не... (.) не возвращалась. (..) То есть, вот этот момент с дружественным отношением можно (*примечание автора: связать*) (.), что они помогают даже не только в процессе контроля, когда аудитор приехал, но и в текущем... (.) в течение года.

Автор: Что ж, теперь все. Большое спасибо!

БД: Да, пожалуйста (*смеется*)!

Приложение 4. Интервью с присяжным аудитором

Дата: 15 ноября 2016

ПА: Алло!

Автор: Алло, Катя, привет.

ПА: Приветик!

Автор: Я тебе насчет интервью звоню. Можешь говорить сейчас?

ПА: Да, да, могу.

Автор: Да. Я, в общем, тебя должна предупредить, что я записывать это буду - я программку установила на телефон. Мне чисто потом записать.

ПА: Записать. Да, давай. Надеюсь, что я смогу помочь тебе.

Автор: Да, думаю, да. Ну вот, я вопросы тебе присылала..

ПА: Так, а куда ты... Или ты будешь мне их задавать сейчас?

Автор: Да, да, я буду задавать

ПА: Ну, хорошо, давай.

Автор: В общем, какие пункты в годовом отчете с наибольшей вероятностью содержат риск мошенничества? (.) И когда его сложнее выявить?

ПА: Так. (.) Риск мошенничества, мне кажется, больше всего содержат те пункты отчета или те (..) kirjjed (*примечание автора: рус. «пункты годового отчета»*) – да? – скажем, так, которые связаны с расчетными оценками. То есть, по-эстонски, hinnangutega (*примечание автора: рус. «с расчетными оценками»*). То есть, это те моменты, которые (.) с точки зрения (..)... как бы (..)... правления – да? – легче всего манипулировать. Да. То есть, (.) например: там (..) справедливая стоимость – да – (...)... Давай я буду по-эстонски говорить, потому что я по-русски все это могу не знать.

Автор: Да, да, конечно.

ПА: Например, rõhivara kaetav väärtus (*примечание автора: рус. «возмещаемая сумма основного имущества»*), все вот эти impairment тесты (*примечание автора: рус. «тесты на обесценивание»*), (..) nõuete (.) laekumine (*примечание автора: рус. «начисление дебиторской задолженности»*) – да, - там, ebatõenäoline-не-ebatõenäoline... (*примечание автора: рус.*

Приложение 4. Продолжение

«вероятное, не вероятное» (начиаление)) (.) Вот такие вот. То есть, как бы, где, как бы, только связана какая-то расчетная оценка, то есть это (.) где, как бы, больше вероятности того, что, как бы, легче всего, как бы, этими данными «сманипулировать». То есть, сделать, как бы, более оптимистичную расчетную оценку, (...) чем на самом деле есть. Вот, это что касается, как бы, (.) манипуляций со стороны, например, там (.) правления. Да, да, вот. А, с точки зрения мошенничества, если мы говорим «мошенничество», как вот это «misappropriation of assets» (примечание автора: рус. «незаконное присвоение активов») - да – то есть, (.) там, связано с тем, что просто кто-то что-то украдет – да? – то, ну, понятное дело, что денежные все расчеты – да – то есть, там... (.) Да. Касса, допустим, если есть касса, то как устроено, какие контроли там вот с управлением денежными, там вот, да, средствами, какие права на подтверждение, как в банке, например – да. (..) Такие моменты, например. Плюс, конечно, физически, как бы, насколько защищены запасы и какие-то средства (.) основные; (.) основное имущество от того, что, там, может кто-то и украсть, кто-то из работников или (.)... или из внешних, как бы, людей, вот. (..) То есть, как бы, в принципе, все вот эти, как бы, мошенничества, они делятся, как бы, на две части: первая – это вот эта вот с финансовыми данными, да, то есть, с цифрами, да, а второе – это конкретно, ну вот (.), что кто-то что-то украдет, скажем так.

Автор: Понятно. А как вообще оцениваются эти риски? Ну, вот, перед аудитом вы же оцениваете их как-то?

ПА: Так. (.) Перед аудитом... (....) Так, ты спрашиваешь именно конкретно риск мошенничества, как оценивается.

Автор: Ну, да.

ПА: Ну, да, ты в общем должен: первое... (.) Вообще, риск мошенничества, ну, с точки зрения аудитора, оценивается, используя, так называемый (..) rettuse kolmnurk (примечание автора: рус. «треугольник мошенничества»). (.) Triangle (примечание автора: рус. «треугольник»). То есть, из трех элементов он состоит: то есть, первое – это мотив, возможность – это второе, и третье – это этические соображения. Да? Вот, и ты должен оценить, как бы предприятие (..) и, вот, правление и все, вот, в разрезе этих трех (.)... трех

Приложение 4. Продолжение

факторов. Первое – это какая мотивация для совершения какого-то мошенничества – да – под мотивацией обычно рассматриваются... (.) Не знаю, премии, бонусы, да, там (.) от результатов, да, то есть, вот такое. Насколько есть прямая мотивация (.) улучшить, там – да? – или - бывает в очень каких-то редких случаях – ухудшить какие-то показатели, да. Да, кстати, ухудшить тоже возможно. То есть, вот, такое тоже бывает, вот. Возможность – да – возможность (..)… Да, когда оцениваешь возможность – да? – чаще всего оценивается, какие... какие контроли построены – да – то есть, (..) насколько там – да – ну, опять, те же самые, там, (.) не знаю, контроль совета над правлением – да – там, внутренние контроли, которые касаются, там, инвентаризации, да, внутренние контроли, которые касаются segregation of duties (*примечание автора: рус. «разделение обязанностей»*) – да – kohustuste lahusus (*примечание автора: рус. «разделение обязанностей»*), вот такое вот, да. Ну, плюс, возможности рассматриваются, как... насколько... насколько, вот грубо говоря, если мы возьмем pettuse (*примечание автора: рус. «мошенничества», род. надеж*)... müügitulu pettuse risk (*примечание автора: рус. «мошенничество с прибылью с продаж»*) – да – ну, (.) если мы, например, не знаю... Если кто-то сдает в аренду, не знаю (..) Какую-нибудь (.) недвижимостью, да, и, (.) грубо говоря, знаешь, у нас будет тринадцать счетов, по одному счету в месяц, да, то есть, такими данными «сманипулировать», как бы, (.) в принципе, возможность очень маленькая, да. А если, там, например, куча продаж в маленьких суммах, то, опять-таки, больше. Это касается второго момента, возможности, да. (.) Третий момент это эти eetilised hoiakud (*примечание автора: рус. «этические соображения»*), да, тут оценивается больше... (..) Не знаю, насколько, как бы, ну, вот эта вот soft-сторона предприятия, да, и правления в частности.

Автор: Так, понятно. То есть, если риски слишком высокие, вы это оценили, то вы с ними не связываетесь, с этим клиентом?

ПА: (*Задумалась*). (...) Я бы так не сказала. (..) Я бы сказала, что эти вот риски мошенничества и всего, вот это ты уже оцениваешь тогда, когда ты начинаешь работу с клиентом, да. То есть, тогда, когда ты уже получаешь финансовое... Ну, там, финансовый отчет, ты делаешь вот этот вот planning, да, как бы (..) риски и acceptance всего этого

Приложение 4. Продолжение

немножко, как бы, (.) отдельная тема. То есть, acceptance клиента, конечно, в какой-то мере от этого зависит, вот, но... (.) Сейчас я больше – да – говорила о том, что, когда ты уже у клиента в аудите – да – и начинаешь уже конкретно планировать свою, как бы, работу.

Автор: А от чего этот acceptance зависит?

ПА: О (*смеется*)... (.) Про это, на самом деле, мне сложнее всего говорить, потому что у нас (.) отдельно к этому админ и (.) отдел, который этим занимался, да.

Автор: Понятно.

ПА: Вот. Но там тоже, как бы – да – (..) куча всего, что надо оценить: надо узнать, кто конечный бенефициар... (.) Вот. Конечно, ну, репутационные, там, эти риски, всякое такое. (.) Вот.

Автор: Так, понятно... (.) Ладно, дальше... (..) Чего обычно ждут от вас бухгалтеры и по каким критериям они оценивают вашу работу?

ПА: (*Смеется*). Так, что ждут бухгалтеры. Я думаю, что бухгалтеры (...)... Ну, это мое видение – да? – очень часто, когда мы приходили, бухгалтеров, интересуют какие-то... (.) Очень часто, кстати, налоговые вопросы, да, то есть (.), это так сфера, в которой, как бы (.), от аудиторов ждется, как бы, какая-то помощь – да – в каких-то необычных, там, налоговых ситуациях, сделках, да. (.) Вот. (..) И (...)... И больше, такая, может быть – да – техническая помощь, да, вот, какие-то сложные (..) сделки, проводки сделать, как там, вот, да... (.) Именно, вот, по каким-то сложным моментам техническая помощь, как провести какие-то... какие-то сделки (.) в бухгалтерии именно. Конкретно, какие проводки сделать.

Автор: Вот, как ты считаешь, когда бухгалтер доволен работой с тобой и когда он недоволен? Как ты это видишь?

ПА: Ты знаешь, вот, мне, как бы, мне немножко сложно это знать, потому что я, как бы, уже (.) с бухгалтерами уже очень-очень давно не общалась. Да, когда последние годы работала, в принципе, на что я была нацелена, – это на то, чтобы был доволен клиент, который правление и акционеры. То есть, а это, все-таки, немножко, как бы, ну (.) разные, да. (.) То есть, разные области. То есть, в фирме могли быть ситуации, когда бухгалтер и не сильно доволен – да? – но, например, там... (.)

Приложение 4. Продолжение

Автор: Правление, да?

ПА: Да, да, да. То есть, это, как бы, две разные, как бы, группы – да? – и я, как projektijuht (*примечание автора: рус. «руководитель проектов»*), я была больше нацелена на то, чтобы, вот, конечный, как бы, заказчик услуги... Чтобы он был доволен. Да.

Автор: А он от тебя чего ждал? Чем отличаются его ожидания о бухгалтерских?

ПА: (*Задумалась*). Они больше ожидают (..) помощи в каких-то (..) общих таких вопросах. То есть, какое-то общее. (.) Там... (..) Общие советы – да? – там, как... (.) Ну, то есть, не настолько детально по конкретной проводке, а больше ждут, как бы (.) такого... (.) Ну, как бы, советы в более обширных, видных вопросах. (.) Вот, и (..), конечно же, (..) как правление и акционеры, они больше ждут от аудитора тоже оценку, как... (.) Ну, качества бухгалтерии, да. (.) Вот такого вот.

Автор: Понятно. Так...

ПА: Ну, и чтобы вовремя все было сделано, да, вовремя (.)...

Автор: Ну, да.

ПА: Вовремя (.) аудит закончен...

Автор: А сама ты как свою работу оценивала? Ну, то есть, какая-то самокритика все равно была, наверное?

ПА: (*Задумалась*).

Автор: Потом (.) анализ...

ПА: Так, ну (.), сама как свою работу оценивала... Ну, зависит, в принципе, (.)... Зависит от (..) (*смеется*) многого. Да, то есть, в принципе, конечно, самое главное – это чтобы был доволен клиент... (.) Да, твоей работой. Вот, то есть, работа должна быть выполнена в срок и хорошего качества работа. Это, ну... (.) Хорошего качества – ну – с точки зрения клиента, да. (.) Второй аспект – это, конечно же, качество работы с точки зрения международных стандартов аудиторирования (*примечание автора: «аудита»*) – да - то есть, (.) аспект, например, прохождения kvaliteedikontroll-я (*примечание автора: рус. «контроль качества»*) – да – то есть, он очень важен, да. То есть, одно то, что у тебя клиент доволен; клиент может быть доволен, если ты у него в два раза меньше спросишь, чем должен спросить по

Приложение 4. Продолжение

стандартам – да? (.) Но тогда придет kvaliteedikontroll (*примечание автора: рус. «контроль качества»*) , который будет недоволен – да? – что ты не выполняешь свою работу по стандартам, да, то есть... Это второй, как бы, пункт, что ты должен выполнить все международные стандарты аудиторирования (*примечание автора: «аудита»*) и обеспечить то, что при... при kvaliteedikontroll-е (*примечание автора: рус. «контроль качества»*) – да? – к тебе не будет вопросов. Вот. Это второй аспект, а третий аспект – это, конечно, (.) прибыльность твоей деятельности, как аудитора, для (.)... для аудиторской компании, да. То есть, (..) аудиторский проект должен быть прибыльным (*смеется*). (..) То есть, ты не можешь, например, для того, чтобы, (.) там (.) обслужить (..) очень хорошо клиента и (..)... И... (..) И выполнить все требования качества, а ты можешь, я не знаю, например, в три раза больше работников взять на свой проект, у тебя будет куча текстов – да – но твой собственник будет, в принципе, тобой недоволен, да, потому что у тебя будет неприбыльный проект. (.) То есть, это, как бы, третья сторона. Плюс, конечно же, аудит – это, как бы, работа в команде, да, и работа с... (.) Ну, как бы, если какие-то... Какой-то бизнес, там, работает на капитале, на чем-то, то тут капитал – люди – да? – то есть, (..) конечно же, четвертым аспектом я бы назвала все вот это, как бы, управление людьми, да, мотивирование команды, да, как ты даешь обратную связь, как ты (.)... как ты развиваешь людей, да, то есть, да, с этим аспектом я тоже, конечно же... (..) Ну, как (.)... как момент для оценки своего труда у меня был.

Автор: Хорошо. Так, дальше пойдем. Что способствует сохранению дружественных деловых отношений с клиентами?

ПА: (*Задумалась*). (..) Так. (.) Дружески-деловых... (*Смеется*). (..)

Автор: Ну, дружественных, да, потому что (.)... Конечно, я понимаю, что можно спросить в два раза меньше и он будет доволен...

ПА: Ну, какая-то дистанция... (.) Да, дистанция с клиентом какая-то должна быть. Да.

Автор: Да, да, да.

ПА: Так... (..) Ты должен быть в этом смысле – да – дружески... (.) Дружелюбный и (.) готов прийти на помощь, но все равно (.), как бы, стираться границы клиент-аудитор, как бы, не

Приложение 4. Продолжение

должны. Да, то есть, излишняя фамильярность, она в какой-то момент может (.) подействовать на твою независимость, да. Допустим, подружишься хорошо с клиентом, и не захочешь, там, например, (.) не знаю, быть более критичным, да, к нему. Да? То есть, (.) в этом смысле какие-то границы, как бы, точно переходить (.) нельзя. Мне кажется, тут, как бы, залог – это общение – да? – то есть, (.) communication, communication и еще раз communication (*примечание автора: рус. «общение»*). То есть, по возможности более, как бы, часто и выбирая подходящие каналы общаться с клиентом, вот, чтоб понять его потребности, да. То есть, потребности - это быть в помощь и все, то есть, быть... именно быть для клиента таким trusted adviser (*примечание автора: рус. «доверенный консультант»*). Да, то есть, чтоб клиент, как бы, в любой момент видел в тебе, как бы, такого вот p̄ustaja (*примечание автора: рус. «консультант»*).

Автор: То есть, в течение года тоже – да? – общаетесь? Не только в (...)

ПА: Да, конечно. То есть, по возможности – да – быть для клиента таким – да – человеком, с которым постоянно можно общаться, да. (.) Консультантом.

Автор: А отчего отношения могут ухудшиться? И вообще, было ли такое, что, ну, клиент отказывался от услуг вашей компании или твоих конкретно?

ПА: Ну, посередине аудита такого, в принципе, я, вот, не припомню, да, а (.) в среднем, чем клиент, прежде всего, недоволен: первое – это, конечно, невыполнение сроков, да, то есть, если были обговорены какие-то сроки, да, то есть, из-за этого, я знаю, возникает больше всего проблем, да (.), и недовольства клиентов. Что, когда ты не выполняешь сроки или, например, (.) ну, делаешь какие-то – да – несвоевременные предложения. Да, допустим, что-то мог бы сказать уже в промежуточном аудите, важные темы, а ты это говоришь, допустим, за неделю до выдачи отчета – да, что там много что-то надо исправлять, да, то есть, клиент, как бы, по возможности хочет, все-таки, как бы, предотвратить все такие важные моменты, предупредить их заранее, да. (.) Вот. Ну, вот это вот основное, что может портить отношения с клиентом. Плюс, конечно, какие-то несогласия с руководством или с бухгалтерией по каким-то, как бы, сложным моментам. Например, мы там... Аудитор говорит, что надо

Приложение 4. Продолжение

уценить основное имущество, а, там, менеджмент не согласен, да. Вот. То есть, на базе вот таких расхождений тоже могут возникать какие-то конфликты.

Автор: Так, понятно. Так, а если вы им сказали, что надо уценить, то они обязаны это сделать или...?

ПА: Нет, аудитор не может... Нет – это решение менеджмента. Нет, аудитор делает свои заключения, да, и, если аудитор уверен в своей правоте, а (..)… а исправление не производится, тогда просто аудитор пишет, например... (.) делает märkusega otsus (*примечание автора: рус. «решение с замечанием»*). Да.

Автор: Так, понятно.

ПА: И, конечно, вот, ну, на базе этого возможно... Дает разногласие.

Автор: А было такое, чтобы клиент уходил к другой... (.) Ну, к другому аудитору, а потом возвращался, например?

ПА: (*Задумалась*). Да, было, я думаю. (..) Ну, я не помню конкретно у себя – да – но, я думаю, в целом, как бы, в (*произносит название компании*) такое было, я думаю.

Автор: Так. (..) А почему клиенты выбирают именно вашу компанию? Какие сильные стороны у предприятия?

ПА: (*Задумалась*). Я думаю, что, прежде всего, это, конечно же, качество, который Big 4, да, ну... (..) дает, что большая аудиторская компания – да? – то есть, качественное (*примечание автора: качественное*) слово, это... (.) Это, то есть, такой reference (*примечание автора: рус. «рекомендация»*), да, то есть, знак качества, да, то есть, (.) «преподача», там, отчетов куда угодно, куда тебе надо: в банк, акционерам или что – это... Это знак качества. То есть, не знаю, если (.)... Если (*произносит название компании*) аудитирует (*примечание автора: проводит аудит*) (..), то это, ну, в сравнении, например, с маленькими... (.) маленькими фирмами... Плюс, конечно же, это непосредственное общение с клиентом, (..) ну и то, что, я думаю, то что (*произносит название компании*), как бы (.), ну... (.) по крайней мере, славилась и до сих пор, я думаю, славится тем, что это... (.) Мы получаем от клиентов обратную связь, что это близко к клиенту общение, да, много такого (.) на месте общения, да, то есть... (.) Вот такое вот.

Приложение 4. Продолжение

Автор: Хорошо. (.) Как ты можешь описать клиента, с которым тебе комфортно работать?
(.) Идеального клиента.

ПА: Как описать идеального клиента?

Автор: Да, да.

ПА: Прежде всего, это, должно быть... (..), очень хорошая подготовка к аудиту. Да, то есть, все мои там, например, из своего портфеля клиентов, которые у меня раньше были, я могу только, например, два-три клиента вывести, у которых была очень, (.) очень (.) хорошая подготовка к аудиту. То есть, все материалы готовы заранее, посланы (.) с разьяснениями. То есть, вот именно, как бы, подготовка материалов к аудиту, значит. (..) Для меня вот это было, как бы... (.) Для аудитора это с психической точки зрения очень важно.

Автор: Ну, и последний вопрос: какие цели преследует аудитор, проверяя годовой отчет?

ПА: *(Смеется).* Очень... (.) Очень... (..) Очень важные цели. В принципе, цели... Цели глобальные: повышение качества финансовой информации – да – то есть (...)... Цель аудитора – чтобы финансовая информация, на основе которой потом... (.) все, все huvigrupid *(примечание автора: рус. «заинтересованные группы»)* будут делать свои решения, чтобы она была правильная. Да, то есть, чтобы (.)... чтобы акционер, делая какие-то выводы, опирался на правильную информацию, чтобы банки, выбивая финансирование, опирались на правильную информацию, чтобы, там... любые другие (...) заинтересованные группы – клиенты, поставщики – да - имели для своих экономических решений качественную *(примечание автора: качественную)* информацию. (..) То есть, аудитор, в принципе, несмотря на то, что, как бы, заключение адресовано собственнику – да? – на самом деле, обслуживает (...) очень обширные общественные интересы, на самом деле.

Автор: Вот, в общем-то, и все. Больше у меня вопросов нет... (..) Большое спасибо.

ПА: Да. Ну, я надеюсь, что я помогла. *(Смеется).*

Автор: Очень помогла! *(Смеется).*

ПА: Да, ну, ладно, давай! Если надо будет, еще звони!

Автор: Хорошо, пока!

Приложение 5. Интервью с аудитором

Дата: 15 ноября 2016

Автор: Думаю, (.) нет смысла тратить время, потому что по телефону я уже все тебе объяснила...

А: Я поддерживаю.

Автор: Поэтому сразу и начнем.

А: *(Смеется)* Все еще поддерживаю.

Автор: *(Смеется)* В общем. (.) Какие пункты в годовом отчете с наибольшей вероятностью содержат риск мошенничества? И когда его сложнее выявить?

А: На самом деле, его достаточно сложно выявить, потому что, я помню, в универе какая-то девушка даже делала (.) какую-то статистику, что, на самом деле, аудитор выявляет... (.) не знаю, один процент fraud-а (*примечание автора: рус. «мошенничество»*). Очень много чего чего выявляют сами работники внутри фирмы. Но (.), с точки зрения аудита, (.) первое, ну, первое kirjje (*примечание автора: рус. «пункт отчета»*), в котором ожидается pettus (*примечание автора: рус. «мошенничество»*)– это müügitalu (*примечание автора: рус. «прибыль с продаж»*). (.) В общем-то, в аудите он заложен даже по умолчанию. То есть, мы, как минимум, должны его оценить. И, если мы считаем, что нет, ну, тогда мы описываем, приводим какие-то доводы, почему мы считаем, что его там нет. По умолчанию он, скорее, там есть. (.) А (.) какой именно fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) там может быть – ну, он может быть разный. Кто-то делает... Может сделать фиктивные счета, кто-то может с периодизацией что-то... поиграть. Предприятия, которые используют (.) valmidusastme meetod (*примечание автора: рус. «метод уровня готовности»*)– с этим можно, как бы, поиграть, (.) потому что там, кроме того, еще, как бы, hinnang (*примечание автора: рус. «оценка»*), (.) то есть, ну (.), очень трудно оценить, кто как там оценивает, поэтому... (.) Ну, это тоже связано с müügitalu (*примечание автора: рус. «прибыль с продаж»*). (.) Скажем, вот это, наверное, самые такие первичные... (.) Когда его сложно выявить... Ну, как бы, его всегда сложно выявить, потому что, ну (.), кто делает этот fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*), они предприятие знают хорошо и... (.)

Приложение 5. Продолжение

достаточно... (.) Ну, если он такой, какой-то глупый, его, конечно, легче выявить, вот. Опять же, что касается valmidusastme meetod-а (*примечание автора: рус. «метод уровня готовности»*), когда, ну... (.) hinnang (*примечание автора: рус. «оценка»*) (..), то (..) они говорят: «Ну, вот, мы считаем, что так». И его еще труднее, как бы (.), challenge-ить (*примечание автора: рус. «подвергать сомнению»*). Ну, ты не можешь сказать, что здесь вот обязательно так точно должно быть. Тут, скорее, нужно опираться на какие-то предыдущие периоды и смотреть, как они из года в год делают вот эту... (.) вот эту оценку, насколько она может быть достоверной. (.) Вот. (.) Ну, (..) то есть – да – скажем, müügitulu (*примечание автора: рус. «прибыль с продаж»*) и какие-то оценки, вот, самые такие с fraud-ом (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) связаны.

Автор: А это вы смотрите уже в ходе аудита или до работы начинаете это оценивать?

А: Ну, вообще, этот риск pettuse müügitulu (*примечание автора: müügitulu pettuse risk, рус. «риск мошенничества в отражении прибыли с продаж»*) – он заложен, вообще, по умолчанию. Дальше мы уже начинаем оценивать, насколько он в этом клиенте... (.) ну, (.) применим. (.) Ну, это, скорее, в процессе планирования, да. То есть, (.) ну, это тоже часть аудита. То есть, это не во время field work-а (*примечание автора: рус. «подготовительная работа»*), наверное, да, но, то есть, туда ты уже должен прийти подготовленный, знать... (.) знать, куда и что смотреть. (*Пауза около 30 секунд: официантка принесла кофе*). Да, ты должен знать, куда и на что смотреть. То есть, это на основании... (.) Ну, в процессе планирования, оценивания рисков ты оцениваешь, когда... где какие надо быть.... (.) Когда мы fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) оцениваем, мы, на самом деле, если тут посмотришь (*примечание автора: показывает заранее подготовленные распечатки*), есть тут такая табличка. Он состоит из трех частей, то есть, это, когда есть желание сделать fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*), ну, например, (.) давление какое-то – да? То есть, у руководства бонусы зависят от этого, ожидания большие от владельцев фирмы или, там, (.) от общественности. (.) То есть, достаточно большое желание что-то исказить, если желание есть... (.) Если есть возможность, она тоже, скажем, ну, у руководства... (..) Чем выше руководство, тем больше у них возможностей именно (.) fraud (*примечание*

Приложение 5. Продолжение

автора: рус. «мошенничество») сделать. У рядового работника меньше этой возможности. (.) И (..) это мы оцениваем еще даже до того, как какие-то контроли (.) оцениваем, потому что с руководством есть всегда возможность, что они каким-то образом (.)... По-английски это «override of control» (*примечание автора: рус. «'обход' контроля»*)... Ну, каким-то образом они переступят эти контроли. То есть, вроде бы, есть контроль, который должен предотвратить fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*), но, опять же, на уровне руководства достаточно... (.) Достаточно легко, не легко, но больше возможностей эти контроли переступить, обойти, да... (.) И (..) третье... (.) Третье – это что-то насчет (...)... Ну, насколько эти люди честные и (.) нечестные, да... (.) Ну, это такой, очень философский пункт, и (.) там даже написано, что (.) при большом давлении даже самые честные, в общем-то, могут... (.) могут сломаться.

Автор: То есть, в принципе, на их совести.

А: Да.

(....)

Автор: На второй, я так понимаю, ты тоже уже ответил. Про оценку вероятности.

А: Ну, (.) про оценку вероятности рисков... (.) Ну, на самом деле, fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) - это, вообще, не единственная (.) и даже не первостепенная задача аудита. То есть, со стороны – особенно вам, людям – часто кажется, что, вот, мы идем искать fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*). Не знаю, то есть, вот, прямо...

Автор: А на самом деле?...

А: На самом деле, нет... (.) Все, наверное, более скучно... (.) Дальше, вот, в принципе, мы оцениваем риски: fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) – это только одна часть, дальше мы начинаем смотреть, какие есть значительные (.) valdkond-ы (*примечание автора: рус. «области»*) или (.) места в предприятии, в которых может содержаться вероятность того, что потом может быть существенная ошибка. Такие... (..) Опять же, valdkonnad (*примечание автора: рус. «области»*) – да? – мы выбираем, как significant accounts (*примечание автора: рус. «важные счета»*). Ну... (.) Они и по сумме оцениваются и по, вообще, возможности возникновения там риска. То есть (..)... Не знаю, как по-русски

Приложение 5. Продолжение

(.), ну, как бы, есть inherent risk (*примечание автора: рус. «риск по умолчанию»*) такой. То есть, он, как бы...

Автор: Ты говори, как удобно, я потом все равно переведу.

А: Да. То есть, он встроенный, как бы, риск. Чем сложнее процессы, чем, там (.), больше каких-то разных (.) сделок и так далее, тем больше возможность, что там может возникнуть какая-то ошибка. Именно ошибка, не fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) – да? (.) Fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) тем и отличается, что fraud (*примечание автора: рус. «мошенничество»*) – он, как бы, tahtlik (*примечание автора: рус. «намеренный»*), (.) то есть, его кто-то хочет сделать, а ошибка – как бы, ну, (.) вот оно, получилось.

Автор: По незнанию.

А: Как бы, да. И, чем сложнее valdkond (*примечание автора: рус. «область»*), тем больше там вероятности существенной ошибки. И (.) это мы тоже оцениваем еще до того, как мы узнаем, какие есть контроли, которые должны предотвратить эту ошибку.

Автор: Так, и для каждого предприятия эти valdkonnad (*примечание автора: рус. «области»*) – они разные?

А: Они, конечно, могут меняться, конечно. (.) Ну, чаще всего, они, конечно, там – это müügitulud (*примечание автора: рус. «прибыль с продаж»*), varud (*примечание автора: рус. «запасы»*) и так далее, да. То есть, скажем, tööjõukulud (*примечание автора: рус. «расходы на оплату труда»*), tegevuskulud (*примечание автора: рус. «эксплуатационные расходы»*) – они по сути своей менее рискованные, потому что там должно быть очень много рутинных транзакций, да. Põhivara (*примечание автора: рус. «основное имущество»*) может быть очень большая, но там, опять же, когда-то купили много, все там уже проверили, ничего особо не добавляется, там нет вероятности того, что там на миллионы вдруг что-то случилось, как бы... (.) Ну, только если там нет какой-то вероятности, что их väärtus (*примечание автора: рус. «ценность, стоимость»*) упал, да. Но это ты тоже отдельно оцениваешь. И ты выбираешь такие valdkond-ы (*примечание автора: рус. «области»*) дальше, да, и ты (.) выбираешь (.) assertions (*примечание автора: рус. «утверждение»*). (.)

Приложение 5. Продолжение

Там, juhtkonna väited (*примечание автора: рус. «утверждения руководства»*) и... (.)
Помнишь, наверное: СЕА... (*примечание автора: Completeness, Existence, Accuracy, рус. «целостность, наличие, точность»*) (.) В общем, там, completeness (*примечание автора: рус. «целостность»*), existence (*примечание автора: рус. «наличие»*) и так далее. То есть, где именно может возникнуть ошибка, и дальше ты уже начинаешь их проверять. (..) Как эта оценка происходит... Ну, опять же, в зависимости от деятельности предприятия, в зависимости от того, насколько там сложные valdkond-ы(*примечание автора: рус. «области»*), насколько там (...)... Ну, какая у нас там существенность – да? – то есть, да, вот... С этого начинаем подходить тоже на стадии планирования, потом уже, во время аудита... (.) А, и, кроме этого, есть еще significant risks(*примечание автора: рус. «значимые риски»*). То есть, это какие-то зоны, которые требуют повышенного внимания. То есть (..)..
Ну, и получается здесь, как бы, significant account (*примечание автора: рус. «значимый счет»*), то есть, какие-то assertions (*примечание автора: рус. «утверждения»*), и, возможно, ну, грубо говоря, если у тебя там... (..) Не знаю, запасы есть – да? – и есть риск, что их väärtus (*примечание автора: рус. «стоимость»*) упал, потому что они, там, долго стоят или потому что они уже устарели морально и физически, то (.) вот это (.) «varude V» (*примечание автора: varude väärtus, рус. «стоимость запасов»*) - varude väärtus (*примечание автора: рус. «стоимость запасов»*) – будет такой... (.) такой зоной, которая требует большего внимания, что... (.) ну, что его нужно лучше проверить. Поэтому с этим может ассоциироваться какой-то существенный риск. (.) Как-то так.

Автор: Да. Чего обычно ждут от вас бухгалтеры? По каким критериям они оценивают вашу работу?

А: Ну, как ты и сказала (*примечание автора: эта тема обсуждалась еще вне рамок интервью*), наверное, ждут (.) помощи... В принципе, это тоже часть нашей работы, да. Если есть, там, какая-то проблема, то мы помогаем бухгалтерам. (.) Здесь (.) есть, ну, такие, некоторые (.)... некоторые расхождения, потому что, ну, бухгалтер сам по себе не является нашим первостепенным (.) клиентом, что ли – да - то есть, по сути.

Автор: Правление, да?

Приложение 5. Продолжение

А: Правление и дальше даже владельцы, акционеры и, если есть внешние... Ну допустим, у биржевого предприятия достаточно много заинтересованных лиц, которые могут быть вообще вне предприятия, которым интересно получить информацию, как бы, о клиенте. И поэтому, если есть, ну, (.) как бы... Конечно, бухгалтер – это первый человек, с которым мы общаемся, вот, но для некоторых бухгалтеров немного странно, что, если мы находим какую-то ошибку, то, ну, вот, что мы должны ее куда-то донести. Да... Что (.), ну, вроде как, исправили – и все, да. Нужно спрятать и забыть, как бы про нее. *(Смеется)*. Но тут вопрос в том, что, если, скажем, ошибок много, что, если есть какие-то слабые места в бухгалтерии и, в том числе, в работе бухгалтера, то, вполне возможно руководству или акционерам или там, совету предприятия тоже, как бы, интересно об этом знать. (.) Но (.) бухгалтеры... (.) Тут, наверное, еще отличаются, например, фирмы поменьше: они, действительно, может быть, хотят больше помощи. Если бухгалтер послабее, опять же, они хотят больше помощи. Бухгалтеры в предприятиях побольше, которые очень хорошие бухгалтеры – они, в принципе, знают о том, что у них все хорошо. Мне кажется, у них каких-то искренних желаний, чтобы мы сидели и помогали, нет, у них, наверное, желание, чтобы, конечно, все это прошло безболезненно, быстро, чтоб мы не мешали, чтоб...

Автор: *(Смеется)*. ...поскорее ушли.

А: Да, *(улыбается)* чтоб мы поскорее закончили свою работу. И тоже, бухгалтеры очень разные, и кто-то, ну, как бы, очень по-деловому все делает... Мы должны сделать свою работу, они должны сделать, кто-то реагирует более, там, (.) явно, что, вот, *(смеется)* опять аудиторы что-то спрашивают. То есть, очень много чего завязано от таких человеческих отношений. Ты проверил – там нет ни ошибки, ничего, ну, как бы, она знала, что все в порядке, мы проверили, что все в порядке, и...

Автор: Ну, понятно.

А: На этом все. Все и заканчивается.

Автор: Для галочки.

А: Вот. Ну, мы – да – в помощь, и, как бы, чтобы меньше... меньше мучались. Наверное, как-то так.

Приложение 5. Продолжение

Автор: Как ты сам понимаешь, что ты свою работу провел хорошо? Как ты сам себя оцениваешь?

А: *(Задумался)*. Ну...

Автор: *(Смеется)*. Я, конечно, понимаю, что по-другому быть не может...

А: Ну, абсолютно. *(Смеется)*. Ну, тут тоже несколько граней. Но, с одной стороны, (.) работа должна соответствовать стандартам, то есть, ты должен все хорошо задокументировать. С другой стороны – это то, насколько клиент тобой доволен, насколько (.) partner тобой доволен – да? – насколько команда тобой довольна... (.) Ну, вот, я говорю, скажем, с точки зрения projektijuht-a *(примечание автора: рус. «руководитель проектов»)*. И (.), опять же, скажем, клиент может быть очень доволен, а, скажем, ну, (.) partner – нет, или, там, наоборот. (.) К тому же, ну, бывают такие вещи, ну, когда ты находишь какую-то ошибку или какую-то проблему, и, ну (.), и ты все сделал правильно, то есть, все задокументировал, то есть, как аудитор, все сделал правильно, но клиент может быть недоволен, потому что ему не нравится, что у него нашли ошибку, он не хочет исправлять ее, он не согласен, (.) поэтому (.)... Спросишь клиента – он вообще не доволен. Спросишь partner-a *(примечание автора: рус. «партнер»)* – все правильно. Ну, и потом еще приходит kvaliteedikontroll *(примечание автора: рус. «контроль качества»)*, который тоже доволен – не доволен, у него свой взгляд на вещи. (.) Ну, по внутреннему чувству, наверное, что (.), ну, если ты видишь, что все-таки ты все задокументировал правильно, как тебе кажется, что ты определил нужные риски, не сделал лишнего (.) – да? – то есть, но в то же время... (.) Ну, то есть, не «переаудитировал» *(примечание автора: переусердствовал)*, но в то же время проверил все, (.) все основные вещи, то (.)... И клиент при этом остался доволен – ну, наверное, ты сделал хорошую работу.

Автор: Логично, да.

А: Да.

Автор: Что способствует сохранению дружественных деловых отношений с вашими клиентами?

Приложение 5. Продолжение

А: (*Задумался*). (...) Ну, (.) наверное, клиенту, все-таки, приятно, когда ты показываешь интерес, что ты хочешь именно понять, что ему нужно. Ну, это, прежде всего, конечно, руководство, (.) меньше – бухгалтер... (.) Руководство, пѳикого, если есть какой-то контакт с акционерами, то есть, ну, не всегда он очень такой (.) плотный. (.) То есть, наверное, когда подход более индивидуальный. Да. Ты именно ищешь, что интересно клиенту, что он хочет получить. Конечно, важно, когда все по срокам, да. (.) Никому не нравится, когда все происходит позже, опаздывает, то есть, когда ты успеваешь, как договорился – ну, опять же, это способствует хорошим отношениям с клиентом. (.) Наверное, (..) им нравится, когда аудитор (.) более гибкий, но вот тут главное (.), все-таки, держать такую линию, что ты не прогибаешься слишком сильно. Да, когда ты уже просто, ну...

Автор: Остаться независимым?

А: Ну, остаться, все-таки, независимым и сделать все так, как, ну, предусматривают RTJ и (.) там, эти, аудиторские стандарты. (.) Вот. Но, в то же время, все-таки, какая-то гибкость, то есть, когда ты не как робот: то есть, «нет, нет, здесь надо исправить!» Когда ты, все-таки, ну, проявляешь какую-то человечность. Многим клиентам нравится, ну, общение, когда ты общаешься, не только, там, по имейлу пишешь. И, что клиенты тоже отмечают, им нравится, когда аудитор, все-таки, появляется, вообще, (.) в их пространстве чаще, чем, вот, Interim (*примечание автора: рус. «промежуточный аудит»*), Year End (*примечание автора: рус. «аудит в конце года»*) и подписание. То есть, когда он где-то там после аудита какое-то kokkuvõte (*примечание автора: рус. «заключение»*) делает, когда он, может, между делом что-то там узнает. Многие отмечают то, что аудитор пришел, неделю там посидел, ушел, потом еще неделю - что делал, зачем делал, чего хотел, как бы... (.) Вот. Наверное, какие-то такие факторы.

Автор: Бывают какие-то крупные клиенты, которых (.) жалко потерять, очень уж жалко.

А: Бывают, бывают.

Автор: Идете на какие-то уступки?

А: (*Смеется*). В рамках закона!

Автор: (*Смеется*). В рамках закона – это правильно, это хорошо.

Приложение 5. Продолжение

А: Ситуации бывают разные. Чем более нестандартная ситуация, тем сложнее может быть найти, ну... (.) Там, может быть, нет такого «да», «нет». Да? Те же IFRS (*примечание автора: International Financial Reporting Standards, рус. «международные стандарты финансовой отчетности»*) есть стандарты, есть еще, там, трактовка (*произносит название компании*), потому что, если ты читаешь только стандарт, там, как бы, может быть, вроде, и так, и так... Есть еще трактовка, потому что нужно еще трактовать их. Трактовка может иногда быть еще толще, чем сам стандарт. (.) Чем сложнее и «нестандартнее» ситуация, тем, возможно, сложнее там найти какое-то, ну, именно «да или нет» решение. Поэтому, вполне возможно, что в таких местах действительно нужно проявить... Ну, больше общаться с клиентом, проявить какую-то, ну, гибкость, нестандартное мышление. В каких-то вещах, где, все-таки, ну, либо «да», либо «нет» - да – то есть, там, как бы ты ни старался. То есть, в этом смысле клиент тоже должен понимать, что, если, ну, совершенно черным по белому написано, что это вот только так – да? – то, как бы он ни спорил... Ну, то есть... И тут в этом смысле очень важно, как ты до него донесешь это не значит, что ты указываешь ему на ошибку: «Вот, как так, вы ничего не понимаете!» (.) Просто ему надо, наверное, самому как-то, ну, дать понять: «Вы прочитайте, что здесь написано». Да. (.) Поэтому... (.) А где-то, наверное – да – надо больше общаться с клиентом, и (.) какая-то гибкость, наверное, где-то должна быть. Но, опять же, да, чтобы она была не во вред качеству и каким-то там стандартам.

Автор: Что может... (.) Ну, из-за чего отношения могут ухудшиться?

А: Ну, вот от всего того, что я говорил, только если наоборот, как бы, да. (*Смеется*).

Автор: А было такое, что клиент отказывался от услуг, вот, конкретно твоей компании или от твоих конкретно?

А: Ну, (.) в моей личной практике (.) не было чего-то такого, ну, вот, чтобы прямо был очень недоволен. Нет, были, что недовольны (*смеется*), какой-то там моей работой, но прямо чтобы из-за этого отказались – такого не было. Ну, конечно, бывает, когда (..) ... Бывают моменты, когда именно... (.) у клиента все-таки есть какие-то неточности, какие-то ошибки, что-то они делают неправильно, они получают, соответственно, какое-то замечание и, там, ну, модифицированный аудиторский, этот, otsus (*примечание автора: рус. «решение»*), и...

Приложение 5. Продолжение

(.) Ну, они не согласны, они недовольны, они на эмоциях решают поменять аудитора, как бы, но не факт, что они там получают что-то новое – да? – то есть, такое возможно. А так, конечно, да, если, там, (.) все не в срок, если – да – ты что-то делаешь, но потом оказывается, что, в общем-то, совершенно не интересовался, что им интересно, да. (.) Много чего и на личностном общении, да. Кому-то не позвонил, кому-то не написал, кого-то не назвал по отчеству, и вот, они могут быть, как бы, недовольны. (.) Вот. (.) Много клиентов таких, нейтральных. Ну, аудит - он должен быть аудит. *(Смеется)*. Аудит, то есть, как бы (.), ничего сильно не требует, но и никто сильно не обижается. Конечно, может быть полегче, кто-то хочет больше общения, кто-то меньше.

Автор: А у вас договоры, вообще, заключаются на годовое сотрудничество? (.) Или конкретно на Year End *(примечание автора: рус. «аудит в конце года»)*?

А: Они тоже разные бывают... (.) Нет, они заключаются на проверку годового отчета. То есть, обычно это два этапа: Interim *(примечание автора: рус. «промежуточный аудит»)*, Year End *(примечание автора: рус. «аудит в конце года»)*. Может быть только Year End *(примечание автора: рус. «аудит в конце года»)*, может быть больше этапов, если надо. Но они предусматривают именно проверку годового отчета. Сколько ты будешь в рамках этого договора с ними общаться – ну, хоть каждый день, если, как бы, это нужно. (.) Но...

Автор: Я имею в виду, консультироваться они с тобой могут...

А: Они могут консультироваться...

Автор: ... в любой момент в течение года даже без договора или что, или как это работает?

А: Ну, обычно, получается так, что заключается он в начале сезона, то есть, где-то, осенью.

(.) Консультироваться ... (.) Ну, многие клиенты – они по умолчанию получают у нас, как бы, из года в год, если нет каких-то других индикаций, конечно, они могут проконсультироваться. Если это, опять же, связано более-менее с аудитом, то это идет в рамках аудита. В договоре, по-моему, это даже так и прописано, что какие-то консультации небольшие в рамках аудита. Конечно, если они выходят за рамки аудита, то тут уже нужно им как-то дать понять, что это уже за отдельные деньги. Ну, клиенты., понятное дело, хотят получить как можно больше внутри аудита...

Приложение 5. Продолжение

Автор: Ну, понятно.

А: Мы (...) ну, (...) достаточно неправильно все включать в этот аудит. Всегда есть риск, что, если у них есть какой-то вопрос, и мы посоветуем так сделать, то мы сами себя будем проверять. Там есть риск self-control (*примечание автора: рус. «собственный контроль»*) или что-то такое по-английски. То есть, они спрашивают: «Вот, какой мне метод выбрать лучше?» - «Выбирайте вот этот метод». Потом сам будешь проверять, да, этот метод правильный. Поэтому, в принципе, очень сильно советовать мы тоже не можем. Мы можем им сказать, как правильно, (...) и мы можем им сказать, если есть несколько опций, какие эти опции. Да? (...) Выбрать за них нельзя, потому что иначе, потом, если какая-то проблема будет, они скажут: «Ну, вы же нам сказали». (...) Вот. (...) Как-то, как так.

Автор: Почему клиенты выбирают вашу фирму?

А: (*Смеется*). Потому что мы самые лучшие...

Автор: (*Смеется*). Очень глупый вопрос!

А: Не знаю... (...) Ну, клиенты разные есть. Есть referred clients (*примечание автора: рус. «привлеченные клиенты»*) – это клиенты из группы, где на уровне группы (...) - в Германии, в Америке, в Швеции, в Финляндии – аудитором был выбран (*произносит название компании*), и тогда, чаще всего, легче, если дочернее предприятие тоже аудитруется (*примечание автора: на предприятии проводится аудит*) (*произносит название компании*). И тогда они выбирают нас, потому что (*смеется*) им сказали нас выбрать, и мы репортируем. Тут есть плюсы, минусы. Так можно выиграть клиента, ну... (...) Но так можно и проиграть, если на уровне группы что-то произошло. У тебя могут быть великолепные отношения с местным клиентом, но ты, как бы, ничего не сделаешь. А дальше уже (...) местные клиенты. Там... (...) Ну, там разные, у кого есть какие-то... какой-то опыт уже с нами, им нравится, они остаются. (...) Ну, цена, конечно, важна. Кто-то делает выбор только на основании цены, как бы... (...) Вот. Для кого-то важно – да – общение, для кого-то важны какие-то дополнительные услуги предоставить, поэтому... (...) То есть, ну, кроме аудита возможны, там, какие-то проблемы, но у нас есть и другие... (...) osakond-ы (*примечание*

Приложение 5. Продолжение

автора: рус. «отделы»): там, tax (примечание автора: рус. «налоги»), legal (примечание автора: рус. «право»), бухгалтерия – которые, ну, тоже могут помочь.

Автор: То есть, в принципе, конкретно как-то сравнить (*произносит название компании*), там, с (*произносит название другой компании из Big Four*) ты не можешь?

А: Прямо, почему они или почему мы? Я думаю, ну, тут очень много факторов, как бы. (.) Ну, такие, да, те, что referred (*примечание автора: рус. «привлеченные»*) – понятно, а которые местные... (.) Я думаю, это какие-то личностные отношения, потому что, ну, внутренне стараешься с клиентами общаться, даже если они... Ну, если они не твой клиент, все равно они какой-то твой target. (.) Цена... Ну, конечно, опять же, какие-то... (.) Какой-то твой имидж, потому что, ну... (.) В кругу общения, может, у кого-то есть (*произносит название компании*), как бы, да, или другой клиент, с которым, может... (.) Ну, какие-то личностные, может, есть у тебя с ним, заодно и в другую компанию перешел, потому что знаешь кого-то из (*произносит название компании*). (.) Может, какие-то бывшие работники разных компаний, тоже, они, как бы, примерно знают, как, что, где происходит. (.) Вот. (.) (*Улыбается*). Это надо спрашивать у клиента.

Автор: Я уже спрашивала (*смеется*). (.) Так. Опиши идеального клиента, с которым, вот, вообще-вообще комфортно работать. (.) Прямо нравится.

А: (*Смеется*). Ну, на самом деле, (..) большинство клиентов нормальные. Там, нет такого, что прямо, вот... Очень редко, когда тяжело работать, к тому же... (.) Так или иначе, к любым людям учишься находить подход. Прямо идеальный... (..) Ну, наверное, тот, который все вовремя предоставляет, который не показывает каких-то негативных эмоций, который готов к сотрудничеству... (..) Хотя, на самом деле, иногда, если очень дружественные отношения с клиентом, это тоже немножко мешает, потому что, ну, у тебя появляется тоже какая-то такая зависимость, может быть, даже какая-то предвзятость к нему... Такая, позитивная предвзятость (*смеется*). Поэтому, наверное, ну, если отношения просто, вот, такие хорошие деловые, вежливые, то с таким, как бы, легче работать. Но... (.) Ну, вот у тебя какой-то, ну, с клиентом сложность, ну, конфликт, в этот момент кажется, ну, что, вот, тяжело... Но, если начинаешь вспоминать, то нет ничего такого прямо страшного, что нельзя преодолеть. К

Приложение 5. Продолжение

тому же, возможно, где-то ты «накосячил», то, что сложно сейчас стало (*смеется*). (.) Вот. (.) Поэтому, ну, все клиенты важны. (.) Идеальный – это – да – где нет проблем, где все в порядке (*смеется*). (..) А какой идеальный аудитор?

Автор: А какой идеальный аудитор? Это, кстати... (.) Одна из опрошенных (*примечание автора: интервьюируемых*) бухгалтеров мне сказала, что: «Идеальный аудитор – это тот, которого я вообще не видела, который сидит в Таллине и никогда в жизни за четыре года не приезжала». Тот аудитор, который общается дистанционно.

А: (*Смеется*). Понятно. Какой-то компьютерный бот, который присылает письма... Да, кому-то, вот нравится, общение...

Автор: Да, кому-то нравится.

А: Кто-то прямо обижается, если ты не приходишь.

Автор: Да, потому что вторая говорила наоборот, что: «Мне так нравилось...»... Да.

А: Да, чтоб все начальство пришло...

Автор: Да, все пришли посмотреть...

А: Да, сели, там...

Автор: Да, «как тут у вас дела?» или что еще... Так, ну, и последний вопрос... (.) Какие цели преследует аудитор, проверяя годовой отчет?

А: (*Задумался*). (..) В общем, цель аудита, как наш продукт, - это вот эта auditor's report (*примечание автора: рус. «аудиторский отчет»*), который выдается к годовому отчету. И (..) наша цель – чтобы, ну, (.) пользователи этого отчета, чтобы они смогли на основании этого сделать какие-то свои (..) решения (..) относительно предприятия. Это звучит немного странно для маленьких предприятий, где, там один бухгалтер, один (*смеется*)... (.) один omanik (*примечание автора: рус. «владелец»*), как бы, да... (.) Который сам все знает, это, как бы, ему еще... Что ты там ему такого скажешь. Но, чем больше фирма, тем больше (.) именно (.) aruande lugejad (*примечание автора: рус. «читатели отчета»*) – да? – каких-то пользователей отчетности, которые занимаются... заинтересованы. Аудитор дает им, как бы, это kindlustunne (*примечание автора: рус. «чувство уверенности»*), что это цифры верны и на основании них можно принимать какие-то решения. Как бы, картина правильная. (.) И

Приложение 5. Продолжение

цель аудитора – именно дать вот это *kindlustunne* (*примечание автора: рус. «чувство уверенности»*) пользователям годового отчета. (.) А они могут быть и внутри предприятия и вне предприятия, то есть, это такой (.) знак качества, что... (.) что на этот отчет можно опираться. Или нельзя. Да, то есть, если там что-то неправильно... (.) Вот. (.) И сейчас, например, меняют стандарты, ну, как бы, аудиторские реформы, что аудиторское заключение будет длиннее, более детальное... (.) И (.) сейчас это больше касается биржевых предприятий, где ты должен будешь уже описывать немножко риски...

Автор: Это уже сейчас, за 2016-ый год?

А: По-моему, даже да. По-моему, даже уже биржевые предприятия, может быть, даже с 2016-го. Семнадцатый уже точно, и... (..) То есть, это значит, ну, вообще, инвестор хочет еще больше получить, ну, какой-то информации, если проблемы были какие-то там, риски... (.) Ну, а так, да, в общем, дать знать пользователям отчетности, что все в порядке или не в порядке.

Автор: Собственно, и все. ЗдОрово!

А: Вот так, коротко об аудите.

Автор: Супер, спасибо!

А: Да, обращайся!