

О.И. Тодорова, к.э.н.

ООО «БДО Юникон Ростов-на-Дону»

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЧЕСТНОСТИ РУКОВОДСТВА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА

Принятие нового клиента на обслуживание в аудиторскую компанию почти всегда сопряжено со многими рисками. Правило (стандарт) № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 19.11.2008) отводит этой процедуре специальный раздел. В частности в нем предусматривается необходимость установления в аудиторской организации специальных принципов и процедур, регулирующих порядок решения вопроса о принятии на обслуживание нового клиента (п. 23 Правила).

Эти установленные принципы и процедуры должны обеспечивать разумную уверенность в том, что принятие на обслуживание клиента будет осуществляться только в отношении заданий, для которых выполняются одновременно три условия. Первое условие связано с оценкой честности руководства предполагаемого аудируемого лица, которую обязана провести аудиторская компания. Второе условие — это потенциальные возможности аудиторской компании для выполнения задания. Третье условие предполагает соблюдение этических требований.

Если выполнение второго и третьего условий, в основном, связано с деятельностью аудиторской компании и сравнительно легко может быть зарегламентировано, то выполнение первого условия, касающегося честности руководства потенциального клиента, требует особого подхода.

Такая ситуация обусловлена, в первую очередь, недостатком информации о клиенте до заключения договора на оказание аудиторских услуг. Именно на этой стадии, стадии принятия решения об обслуживании потенциального клиента, можно допустить ошибку, которая приведет к нежелательным последствиям для деятельности аудиторской компании, в частности,

значительному увеличению объема работ после подписания договора, выдаче отрицательного аудиторского заключения или отказа от мнения.

Правило (стандарт) № 34 довольно подробно указывает основные позиции, которые следует учитывать при оценке честности руководства потенциального клиента (пункт 25 указанного Правила) и возможные источники информации (пункт 26 Правила № 34).

Однако, использование таких источников информации как общение с аудиторской организацией, оказывающей услуги потенциальному клиенту в текущем или предшествующем периоде, запросы в адрес третьих сторон или не всегда доступны, или требуют определенного времени, что часто влечет за собой потерю клиента.

Вместе с тем, Правило № 34 предусматривает применение и иных открытых источников информации, среди которых особое место занимает бухгалтерская отчетность потенциального клиента за прошедшие периоды. Такая отчетность обладает значительным информационным потенциалом, который может быть использован и в целях предварительной экспресс-диагностики финансово-хозяйственной деятельности потенциального клиента, и в целях оценки честности руководства потенциального клиента. Для реализации этих целей применяются методы экономического анализа.

Проведение экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности по данным бухгалтерской отчетности, имеющимся в открытом доступе или предоставленной клиентом, позволяет выявить закономерности взаимосвязи основных показателей и динамику их изменения.

Мировой опыт свидетельствует, что искажения в финансовой (бухгалтерской) отчетности, в основном, связаны с фальсификацией выручки, прибыли и валюты баланса.

Если речь идет о финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, то вышеуказанные показатели почти всегда завышаются. В бухгалтерской отчетности, подготовленной по РСБУ, эти показатели могут иметь различное направление, как в сторону завышения, так и в сторону

занижения.

На этом этапе принятия клиента аудиторская организация может предпринять попытку оценить признаки возможного мошенничества. В исследованиях, посвященных данной проблематике, выделяют несколько признаков, в том числе, частое изменение организационной структуры, отсутствие комитета по внутреннему аудиту и отдела внутреннего контроля, частая смена топ-менеджеров компании, родственные связи между ними, снижение доли выручки от продаж в совокупном доходе потенциального клиента, существенная величина непокрытого убытка, высокая доля дебиторской задолженности в активах компании, отсутствие собственных оборотных средств при наличии достаточно высокой прибыли, частая ротация внешних аудиторов¹.

Среди этих признаков особо следует выделить признаки, определяемые на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В международной практике существует так называемая «Карта нормативных отклонений финансовых индикаторов», разработанная американским ученым Мессодом Бенишем.² Показатели, представленные в этой системе применяются с целью выявления мошенничества в консолидированной отчетности. Состав и содержание этих показателей позволяет применять их для этих же целей в индивидуальной отчетности коммерческой организации. Многие из этих показателей используются в анализе финансовой отчетности, составленной по РСБУ, однако некоторые требуют комментариев, а их применение для российской отчетности — экспериментального исследования.

По мнению американского ученого М. Бениша, заслуживает внимания «качество» выручки или динамика доли маржинального дохода. Исследователь считает, что если темп роста выручки растет, а доля маржинального дохода в выручке снижается, то это свидетельствует о признаках мошенничества в финансовой отчетности.

1 Брюханов М. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество. - Финансовый директор, 2006, № 6, стр. 51.

2 Брюханов М. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество. - Финансовый директор, 2006, № 6, стр. 53.

Другим показателем, заслуживающим внимания, является темп роста качества активов. Качество активов, по мнению автора, определяется путем вычитания из общей суммы активов величины текущих активов и остаточной стоимости основных средств. Если темп качества активов превышает единицу, то это, вероятно, связано с увеличением удельного веса внеоборотных активов. Однако рост внеоборотных активов, не связанный с увеличением стоимости основных средств, может свидетельствовать о необоснованной капитализации расходов.

О мошенничестве может свидетельствовать резкий рост или снижение оборачиваемости дебиторской задолженности, а также существенное отличие темпов роста доли расходов в выручке клиента от темпов роста продаж.

В случае, если темп роста доли амортизационных отчислений в полной (первоначальной) стоимости основных средств за период превышает единицу, может быть сделан вывод о вероятном мошенничестве.

По расчетам М. Брюханова, значения шести из семи признаков (индикаторов Бениша) по состоянию на 2000 год свидетельствовали о том, что отчетность энергетической компании Enron фальсифицируется³. Поэтому пользователи финансовой отчетности этой компании могли бы предотвратить ущерб, вызванный банкротством компании, если бы своевременно ее анализировали с помощью предложенных индикаторов.

На таком серьезном этапе аудита, как принятие нового клиента, одной из процедур подтверждения может быть расчет и анализ рассмотренных индикаторов.

³ Брюханов М. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество. - Финансовый директор, 2006, № 6, стр. 53.