

# Dialog gir forståelse og innsikt

Statsautorisert revisor  
Ingebrigt G. Hisdal  
Styreleder i Revisorforeningen



En god dialog med våre oppdragsgivere gjør oss bedre i stand til å forstå virksomhetene samtidig som det gir oss en mulighet til å skape forståelse hos oppdragsgiverne for de kravene som stilles i regnskapsstandardene.

Når denne utgaven av Revisjon og Regnskap går i trykken, er mange av oss midt i den travleste tiden på året. Så å si alle norske virksomheter skal i løpet av noen hektiske måneder avlegge årsregnskap og selvangivelser. Spesielt de delene av norsk næringsliv som er tilknyttet olje- og gassvirksomheten kan se tilbake på et godt år. Andre deler av næringslivet, og spesielt de virksomhetene som er avhengige av markedene i Europa og andre deler av verden hvor det er økonomiske nedgangstider, opplever en annen hverdag.

## Den økonomiske krisen

Noen hevder at vi har det verste av krisen i verdensøkonomien bak oss, og at oppgangen i aksjemarkedene den siste tiden gir bud om bedringer i økonomien. Andre mener at den økonomiske krisen i mange land i Europa er så dyp at det vil ta mange år før økonomien i disse landene kommer på fote. Myndighetene i mange land forsøker etter beste evne å iverksette tiltak som skal stimulere til vekst. På den annen side pågår det også et omfattende arbeid med nye reguleringer innen bank- og forsikringsnæringen for å sikre en mer robust finanssektor. Motivet for dette er å unngå en ny finanskrisen, men noen vil mene at nye rammebetingelser for disse næringene kan føre til at den helt avgjørende veksten i økonomien uteblir.

## Innsikt legger grunnlaget for dokumentasjon

For mange virksomheter betyr dette bildet at de må forholde seg til mange og til dels nye usikkerhetsmomenter når de nå skal

avlegge sine årsregnskaper. Denne usikkerheten, både med hensyn til opp- og ned-sider, skaper selvfølgelig også utfordringer for oss som revisorer. Hvordan skal vi så forholde oss til en stadig mer usikker verden? Er svaret å bruke enda mer tid bak PC-en for å passe på at vi har dokumentert alt som skal dokumenteres og at alle sjekklister er fylt ut? Eller er svaret at vi må bruke mer tid i dialog med våre oppdragsgivere for å forstå de utfordringene virksomhetene står overfor og hvordan de forsøker å styre virksomhetene på en best mulig måte. Kanskje det ikke er et dilemma her? Kan det være at jo bedre innsikt vi har, jo enklere er det å dokumentere våre vurderinger knyttet til skjønsmessige vurderingstemaer med usikkert utfall?

## Å tilføre verdi

En konstruktiv, åpen og profesjonell dialog med virksomhetens ledelse om krevende vurderingstemaer gjør oss bedre i stand til å gi gode råd til våre klienter. De aller fleste setter stor pris på en revisor som gjennom gode råd bidrar til å øke kvaliteten i virksomhetens prosesser og hvordan krevende regnskapsmessige vurderinger kan kommuniseres på en god måte. Det skaper ingen konflikt i forhold til vår uavhengighet at revisor forstår verdien av å være tett på klientens problemstillinger og bidrar med gode råd innen områder hvor vi har erfaring og kompetanse. Revisors evne til å stille kritiske og vel funderte spørsmål om krevende vurderinger, er avhengig av både en god forståelse av virksomheten og en god profesjonell relasjon med ledelsen i den virksomheten man

reviderer. En slik relasjon kan kun etableres dersom den oppgaven vi er satt til å utføre oppfattes å tilføre verdi for et seriøst næringsliv.

## Standardens ånd – ikke bare bokstav

Gjennom et årsoppgjør får vi høre mange uttalelser om «information overload» i den finansielle rapporteringen og ikke minst mange kritiske bemerkninger om IFRS. Noe av kritikken er uten tvil berettiget, men kanskje noe av kritikken også skyldes manglende forståelse for formålet med de forskjellige standardene? Er det også slik at vi revisorer er blitt for opptatt av å kommunisere den korrekte tekniske løsningen uten å bruke tid på å gå inn i en dialog med klienter og brukere om hva som er formålet og bakgrunnen for de løsningene som er valgt i en standard? Jeg tror dessverre svaret på dette spørsmålet er ja. I en travle hverdag er det lett å gå rett på løsningen uten å bruke nødvendig tid på å forklare tenkningen som ligger bak den løsningen som er valgt. En god forståelse for formålet med de kravene som stilles, bidrar til en bedre forankring, og er også viktig for å fremme en holdning hvor etterlevelse også er basert på standardens ånd og ikke bare bokstav.

Avslutningsvis ønsker jeg dere alle et godt og spennende årsoppgjør i nærkontakt med alle de flotte virksomhetene som norsk næringsliv består av. Og husk, den viktige jobben du gjør som revisor gjennom å skape tillit til økonomisk informasjon, bidrar til å redusere kostnadene for både næringsliv og samfunnet for øvrig.



www.sticos.no/oppslag

aksjer  
arbeidsgiveravgift lån diett  
telefon representasjon  
lønn  
mat  
firmabil • næringsseiendom KANTINE  
leasing forsikring  
feriepenger pensjon  
utbytte ferie kurs



## Du trenger ikke vite alt så lenge du vet hvor du finner svaret



Sticos Oppslag er et komplett oppslagsverk for alle som jobber med regnskap, lønn og personal.

Et enkelt søk i programmet gir deg den informasjonen du trenger – raskt og nøyaktig.

Sticos Oppslag har vært et uunnværlig verktøy for regnskapsførere og revisorer i snart 30 år, og brukes som en kvalitetssikring i det daglige arbeidet. Sticos Oppslag er et nyttig verktøy for alle som har økonomi- og personalansvar internt i egen bedrift.

Se [www.sticos.no](http://www.sticos.no) eller ring 07356 for mer informasjon.

**sticos**  
gjør jobben lettere



# unimicro

- økonomisystemer

## Moderne regnskapssystem for moderne regnskapskontor



### Kontroller regnskapet fra "a til å" med Uni Økonomi®.

Som regnskapsførere får dere et topp moderne program, kundene får muligheten til å føre regnskap og hente rapporter på web, og effektiv håndtering av både inngående og utgående faktura .

Ta kontakt idag for å benytte systemet som for tredje år på rad er kåret til Norges beste!

Vi har også løsninger på web, se: [uni24.no](http://uni24.no)

Du finner oss i Modalen, Bergen, Oslo, Trondheim og Haugesund



Tlf.55 38 77 77 - web:[www.unimicro.no](http://www.unimicro.no) - e-post:[salg@unimicro.no](mailto:salg@unimicro.no)