

Tid for konklusjon og kommunikasjon

Statsautorisert revisor
Ingebrøt G. Hisdal
Styreleder i Revisorforeningen



Når denne utgaven av Revisjon og Regnskap går i trykken, er vi midt inne i en ny årsoppgjørperiode. En periode som ikke bare er travel, men som også betyr at vi skal konkludere og kommunisere resultatet av den revisjonen vi har utført.

Selv etter mange år i bransjen går jeg inn i en ny årsoppgjørperiode med en viss spenning og forventning i kroppen. Uansett om årsoppgjørprosessen er planlagt til minste detalj og identifiserte krevende vurderingstemaer er løst i god tid før jul, dukker det alltid opp noe uventet. Noe av det som virkelig gir energi, er å oppleve hvordan nyansatte ser frem til og gjennomfører sitt første årsoppgjør. Det er fasinende å være vitne til hvordan de håndterer en utrolig bratt lærekurve og hvordan denne perioden bidrar til utviklingen av den enkelte. Men den bratte lærekurven gjelder ikke bare for de nyansatte. Noe av det som kjennetegner vår bransje er behovet for å kunne forholde seg til nye problemstillinger uansett hvor lang erfaring man har.

Hvorfor først nå?

Mange har sikkert opplevet situasjoner i denne perioden hvor krevende og uventede temaer må håndteres innen korte tidsfrister. Ofte også forbundet med en følelse av at denne problemstillingen skulle vi som revisor ha tatt opp på et tidligere tidspunkt. Jeg antar at det er mange som har følt på den personlige belastningen når klienten ringer og starter samtalen med: «Hvorfor kommer denne problemstillingen først opp nå?». I slike situasjoner er det ofte helt avgjørende å kunne diskutere saken med gode kollegaer. En åpen og god konsultasjon med erfarne kollegaer fører ikke bare til en bedre løsning, men tar også bort mye av det personlige presset som kan oppstå i slike vanskelige situasjoner. Når regulatoriske myndigheter undersøker saker hvor det i ettertid stilles spørsmål om revisors arbeid, får vi ofte høre at revisor ikke har utøvd tilstrekkelig grad av profesjonell skepsis. Mon tro om ikke denne kritikken ofte kommer i situasjoner hvor revisor under tidspress har måttet konkludere på et vanskelig vurde-

ringstema og kanskje ikke har konsultert kollegaer i tilstrekkelig grad? Det er min erfaring at kombinasjonen av konsultasjoner og å vente med å gi det endelige svaret til morgenen etter, er en god oppskrift.

Belastende arbeidssituasjoner

Mange og ofte knappe tidsfrister i årsoppgjørperioden kan være belastende både for ansatte hos klient og revisor. På den annen side vil en nøye planlegging og gode prosesser hos både klient og revisor gjøre at det i de fleste tilfeller er mulig å håndtere arbeidsbelastningen på en forsvarlig måte. Dette er ikke minst viktig for at vi skal klare å beholde gode medarbeidere som selvfølgelig også ønsker en fornuftig balanse mellom arbeid og fritid. Det vil alltid oppstå situasjoner hvor både revisor og klient må forholde seg til tidsfrister som av forskjellige årsaker blir mer krevende enn forutsatt. I slike situasjoner hadde det vært behov for større fleksibilitet i gjeldende arbeidstidsbestemmelser. En annen problemstilling som sikkert en del kjenner seg igjen i, er den der klienten er forsinket med sine leveranser. Situasjonen der klienten typisk leverer sent på fredag i stedet for onsdag som avtalt, men samtidig forutsetter at revisor skal være ferdig med sitt arbeid mandag morgen. En slik holdning kan vitne om liten forståelse for det arbeidet som revisor skal utføre og manglende respekt for arbeidssituasjonen til medarbeiderne på revisjonsteamet. Dersom slike situasjoner er gjentakende, er det viktig at ansvarlig revisor tar ansvar for å avklare samspillet mellom klient og revisor slik at ikke urealistiske tidsfrister bidrar til dårlig kvalitet i revisjonen og frustrerte medarbeidere som forlater bransjen.

Viktigheten av tidsriktig informasjon

For noen er årsoppgjørperioden over i løpet av noen få hektiske måneder. Andre

opplever at klientene først har regnskaper og ligningspapirer klare for revisjon langt utpå våren eller enda senere. Dette fører til at mange reviderte årsregnskaper ikke blir registrert i Regnskapsregisteret før etter sommerferien. For en tid tilbake diskuterte jeg denne problemstillingen med en person som arbeidet med evaluering av leverandører. Vedkommende ga klart uttrykk for at de var veldig opptatte av at selv små leverandører kunne fremlegge reviderte årsregnskaper. Men vedkommende la samtidig til at når disse reviderte årsregnskapene ikke kunne fremlegges før nærmere ni måneder etter årets utgang, var de av liten interesse. Vi er opptatt av at revisjon gir verdi for brukerne av regnskapet. Da må vi også bidra til at klientene forstår verdien av tidsriktig ferdigstilling. Det sier seg selv at informasjonen i reviderte årsregnskaper som ikke er innsendt til Regnskapsregisteret før etter sommerferien, ikke fremstår som særlig tidsriktig og relevant for eksterne brukere.

Mer fleksible regler for avvikende regnskapsår?

Mange hevder at det av kapasitetsgrunner er viktig at fristen for offentliggjøring av årsregnskaper er lang. Men kanskje dette kapasitetsproblemet kan løses ved å åpne opp for innføring av mer fleksible regler for bruk av avvikende regnskapsår? En større mulighet for bruk av avvikende regnskapsår kan bety en bedre ressursutnyttelse hos aktørene som er engasjert i årsoppgjørprosessen, og kan også bidra til at fristen for offentliggjøring av årsregnskaper kan kortes inn. Dette er et tema som både administrasjonen og styret i Revisorforeningen har satt høyt på dagsordenen. Det skal bli spennende å se om dette forslaget får gehør hos myndighetene.

AKELIUS ARENA

TILBY DINE KUNDER EN **AHA**-OPPLEVELSE!

Med nye **Akelius Arena** kan du gi klientene dine en ekte aha-opplevelse – og samtidig enda bedre rådgivning. Akelius Arena er en webtjeneste som bearbeider data fra Årsavslutning (inkl. transaksjoner fra bokføringen) til en gjennomtenkt og lettfattelig grafisk presentasjon.

- tilgjengelig når som helst fra hver datamaskin som har tilgang til internett
- enkelt for kunden å følge utviklingen løpende
- gjør dine kunder mer intressert i bokføringen
- gjør samarbeidet med dine kunder dypere.
- gjør det lettere å selge mere gode rådgivningstjenester

Vi anbefaler varmt at du bestiller et gratis prøveabonnement allerede i dag!

Akelius' Verden – vi står bak deg.

www.akelius.no



Akelius

a Wolters Kluwer business