

Hugo a Sally

Milí kolegové auditoři,

rozhodli jsme se pustit do seriálu. Proč? Protože by nás to mohlo bavit. A snad i vás by to mohlo bavit. Tím spíš, pokud si z něj něco praktického odnesete. O tom bude ten seriál. O praktických tipech, co dělat či nedělat při auditu. Pokud možno jednoduše, stručně a ilustrativně.

Ahoj. Já jsem Hugo.



Tímto vám představuji naše dva kolegy: Huga a Sally. Oba jsou auditoři. Hugo je zatím méně zkušený, licenci má čerstvou, je snaživý a přiměřeně chápavý. Jen si občas věci trochu moc zjednodušuje a sem tam v tom ještě nemá jasno. Ale rád se ptá a bez problému přijme přesvědčivou odpověď. Je radost s ním pracovat.

No a pak je tu Sally. Audity už dělá pěkných pár let. Má to v hlavě docela srovnané a baví ji předávat moudra mladším. Nevadí jí, když kolega přijde s problematickým nápadem. Ráda zapřede rozhovor a snaží se ho dovést ke správnému řešení. A občas se i sama něco přiučí. Sem tam má trochu učitelké manýry, ale jinak je fajn.

Ani ona nemusí mít patent na pravdu, i když většinou ji má. Hlavně proto, že se svých kontaktů a aktivit v Komoře auditorů ví, na co se auditoři ptají a kde dělají chyby, co se často zjišťuje při dohlídkách či nedejbože řeší na kárné komisi.

Tak odtud bude povětšinou přicházet inspirace pro náš seriál. Každý díl bude věnován jednomu tématu. Jejich výběr se krom jiného bude řídit i ročními obdobími.

Na podzim je zajímavější bavit se o plánování auditu a vyhodnocování rizik, na jaře naopak o provádění testů a vyhodnocování jejich výsledků.

V každém díle seriálu najdete vždy několik krátkých rozhovorů Huga a Sally na zvolené téma. Snad si v každém z těch rozhovorů něco najdete. Ať už to bude „Hm, to jsem si vždycky myslel.“ anebo „Hm, tak to mne překvapilo. Budu o tom přemýšlet.“

V tomto čísle Auditora zahajujeme dílem na téma Materialita. Jednotlivé rozhovory určitě bez problémů lokalizujete, postavy našich dvou kolegů jsou myslím nepřehlédnutelné. Další díly budou následovat. Hodláme pokračovat, dokud našemu autorskému kolektivu z Výboru pro metodiku auditu nedojde dech či inspirace. A v tom nám můžete pomoci i vy. Jsme připraveni čerpat z vašich otázek či námětů. Nebojte se nám proto napsat. Začít svůj dopis můžete třeba takto: „Milá Sally, ...“

Ahoj. Já jsem Sally.



Michal Štěpán jménem autorského kolektivu VMA

Hugo a Sally se baví o materialitě

1. Výběr základny



Ahoj Sally. Dokumentuji ve spisu materialitu. Myslím, že stačí napsat, kolik to je. Nemusím složitě vysvětlovat, z čeho jsem materialitu vypočítal.

Ahoj Hugo. Materialita je kritické rozhodnutí. Jak obhájíš její smysluplnost, když neuvedeš, podle čeho jsi ji stanovil?

Myslel jsem, že u obchodních společností je nejlepší počítat materialitu vždycky z výnosů anebo zisku.

Tak si představ realitního developera. Jeho činností je výstavba obchodního centra s cílem následného prodeje centra, resp. celé společnosti. Centrum je z 80 % rozestavěné. Z čeho budeš počítat materialitu? Z výnosů a zisku? Tahle firma zatím nic z toho prakticky nemá.

Hm, tak asi z majetku, když to je o realitách.

To vypadá rozumně. Ale pozor, firma je z 90 % financovaná externě, vlastní kapitál je jen 10 % rozvahy. Odvodit materialitu jen z aktiv bez přihlédnutí k vlastnímu kapitálu může být zavádějící.

A to můžu počítat materialitu ze dvou základen?

Ano, můžeš. Základny jsou jen pomůcka. Ale nakonec musíš stanovit jedinou částku materiality, která bude smysluplná vůči (oběma) použitým základnám. A hlavně musíš zdokumentovat, jak jsi uvažoval. Koneckonců materialita se nevypočítává, ale stanovuje.



Hugo a Sally se baví o materialitě

2. Zdůvodnění použitého procenta



Když stanovuji materialitu z výnosů, vždy ji vypočítám jako 2 % z výnosů. Do spisu pokaždé napíšu, že to procento je v pásmu uváděném příručkou k provádění auditu. To stačí, ne?

A jak obhájíš, že ve tvém konkrétním případě 2 % výnosů vedou k rozumné částce materiality?



A proč by nevedly, když to je tak v příručce?

Představ si třeba velkoobchod. Ten pracuje s nízkou marží. Dvě procenta z výnosů mohou být blízké celoročnímu zisku. Opravdu si myslíš, že taková částka stále neovlivní ekonomické rozhodování akcionáře?

To je pravda. U velkoobchodu by materialita ve výši 2 % výnosů mohla být moc vysoká. Asi bych měl jít níž. Ale u jiného byznysu to může být naopak. Třeba společnost poskytující služby může mít vysokou marži. Tam by materialita ve výši 2 % výnosů mohla klidně představovat pouhý jednoměsíční zisk. Tam by se možná dala obhájit i vyšší materialita.

Přesně tak. Proto nikdy nestačí říct, že jsi použil nějaké procento z příručky. Musíš vysvětlit a obhájit, že dané procento v konkrétním případě dává smysl. A ta použitá procenta se mohou případ od případu lišit.

Hugo a Sally se baví o materialitě

3. Použití materiality při testování



Já ze zkušenosti vím, které zůstatky mám testovat. Třeba takové testování mezd dělám vždy, to je pokaždé stejné. Na to nepotřebuju materialitu.

Opravdu? A jak určíš, jak rozsáhlé testy mezd budou potřeba. Co když jsou mzdové náklady 700 tisíc Kč při materialitě 1 milion? Budou vůbec potřeba nějaké testy?



Copak můžu vydat zprávu auditora a nemít žádné důkazy o mzdách?

To neříkám. Jde o to, zda už ty důkazy náhodou nemáš. Představ si, že audituješ obchodní společnost. Celá sídlí v jediné budově. Logicky musí mít nějaké zaměstnance. Odhadneš i kolik, viděl jsi jejich kanceláře. Analytickým porovnáním jsi viděl, že letošní částka mezd je obdobná jako v předchozích letech. Ředitel ti říkal, že v počtu zaměstnanců stagnují. To odpovídá i tomu, že mají obdobné tržby. Ukázal ti statistiku zaměstnanců. Spočítal sis průměrnou mzdu a vyšla ti velmi smysluplná částka. Stále vidíš riziko materiální nesprávnosti ve mzdách, když jejich celková roční částka je pod materialitou?

Hm, významná chyba tam určitě nebude. To by bylo fajn, nemuset se hrabat v mzdových výkazech, pracovních smlouvách a tak. A to fakt jde jen takhle vyhodnotit riziko a dál už netestovat?

Ano, může to stačit. Pokud posbíráš a hlavně zdokumentuješ důkazní informace, na jejichž základě nevidíš riziko materiální nesprávnosti. Když je to přesvědčivé, pak nemusíš dělat další procedury. Ušetřený čas můžeš strávit na jiných, rizikovějších oblastech.

Hugo a Sally se baví o materialitě

4. Přehodnocení materiality na závěr auditu



Někdo mi říkal, že materialitu mám znovu vyhodnocovat na konci auditu. Nechápu proč.

Tak si představ, že máš nového klienta. Materialitu jsi stanovil ve výši 1 milion, a to na základě provozního zisku (očekávaný zisk 15 milionů, materialita 7 % zisku). Skutečný zisk na konci roku byl nižší (pouze 9 milionů). Zároveň jsi identifikoval nutnost vytvoření rezervy 5 milionů na reklamované zboží. Klient rezervu zaúčtoval, takže konečný zisk po auditu spadl na pouhé 4 miliony. Celý audit jsi provedl s původní materialitou 1 milion. Je tato materialita ve světle konečného zisku stále obhajitelná?



Hm, to by materialita byla čtvrtina zisku. To je asi problém.

No právě. Proto musíš na konci auditu vždy vyhodnotit, zdali použitá materialita je i nadále obhajitelná. Pokud si stále myslíš, že ano, musíš své argumenty napsat do spisu. Pokud ne, musíš materialitu upravit (snížit) na rozumnou úroveň. A pak musíš vyhodnotit a případně rozšířit již provedenou práci, aby byla dostatečná i vzhledem k upravené (nižší) materialitě.