

Aspecte privind negocierea în contextul misiunilor de audit care au ca obiect informațiile nefinanciare

- **Prof. dr. Ovidiu Constantin BUNGET,**
Universitatea de Vest Timișoara, Facultatea de Științe Economice și Administrarea Afacerilor
- **Conf. dr. Alin-Constantin DUMITRESCU,**
Universitatea de Vest Timișoara, Facultatea de Științe Economice și Administrarea Afacerilor
- **Dr. Anca Diana SUMĂNARU,**
Universitatea de Vest Timișoara, Facultatea de Științe Economice și Administrarea Afacerilor
- **Asistent Drd. Cristian LUNGU,**
Universitatea de Vest Timișoara , Facultatea de Științe Economice și Administrarea Afacerilor

Conținutul prezentării

- **Introducere**
- **Metodologie**
- **Literatura de specialitate**
- **Standardele de audit pentru informații nefinanciare**
- **Rezultatele cercetării**
- **Concluzii**

Introducere

- Procesul de **negociere** în cadrul misiunilor de asigurare care au ca obiect raportările nefinanciare:
CONCEPTE și FACTORI
- Literatura de specialitate: **teorii** de cercetare
- Analiza **calitativă**: WOS și alte baze de date
- Determinarea **factorilor** care influențează negocierea dintre auditor și client în raportarea nefinanciară

Metodologie

- *Studiul calitativ*: revizuirea literaturii de specialitate
 - negocierea dintre auditor și client,
 - misiunile de asigurare,
 - raportarea nefinanciară;
- *Selecția publicațiilor* - criterii specifice (numărul citări și ranking)
- *Identificarea factorilor* care influențează procesul de negociere (raportarea nefinanciară)

Literatura de specialitate

- Jackson et al., 2020; Szabó & Sørensen, 2015; Knebel, S., & Seele, P., 2015; Aureli et. al., 2019: flexibilitatea standardelor
- Juma'h, A.H., 2009; Cerbone, D., & Maroun, W., 2020; Baag, P.K., 2021: sustenabilitate, mediu, responsabilitate socială, guvernanta corporativă versus performanță și raportare
- Gibbins M.S. (2001): model de negociere în audit

FACTORI care influențează auditul:

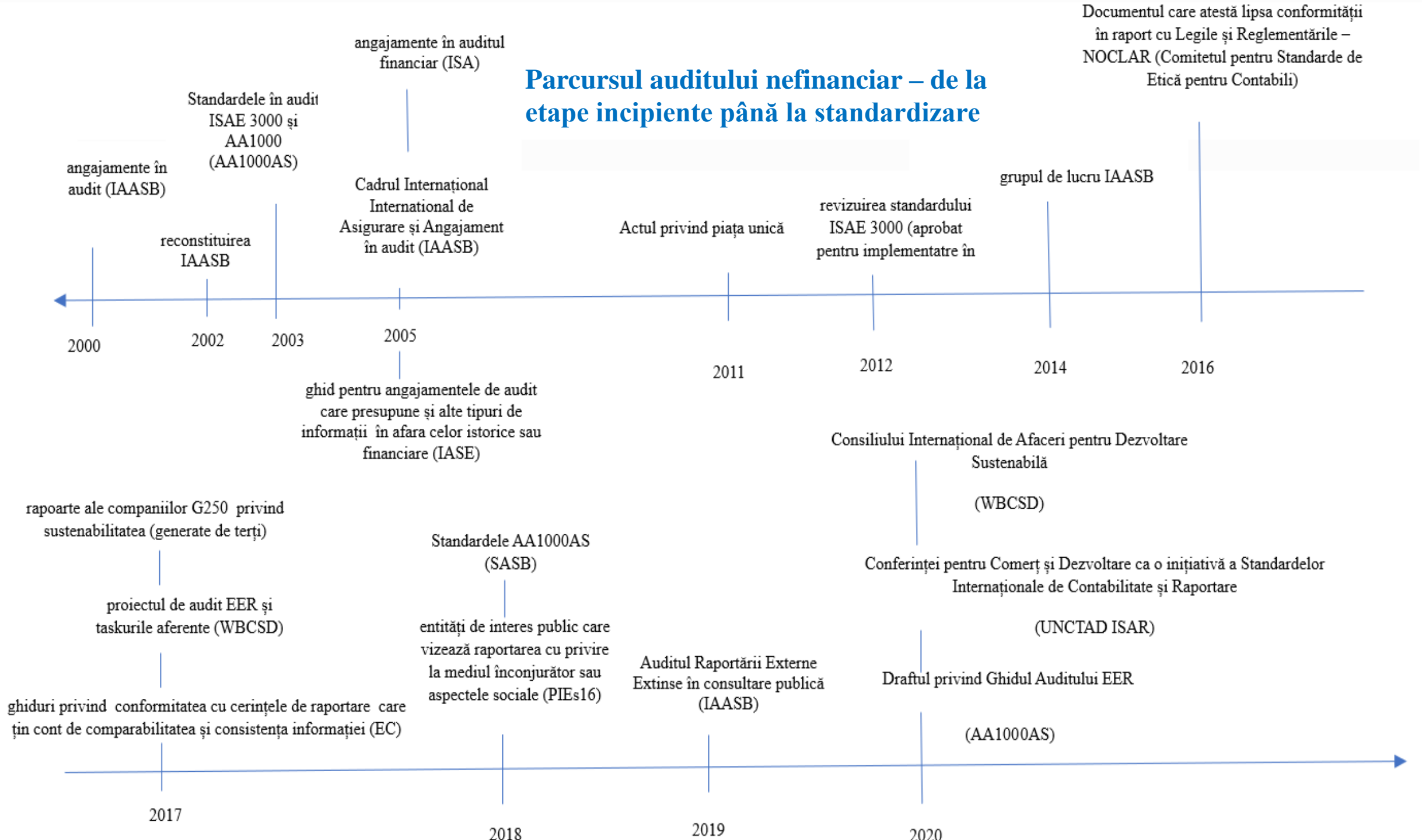
- Iyer (2004): **mandatul auditorului, importanța și valoarea clientului, servicii care nu sunt legate direct de auditul**
- Fisher (2015) și Felix Jr. (2005), Gibbins M.S. (2001), Sun (2015), Brown H.L., 2009, Trotman, 2005; Brown H. L., 2009, Moroney, 2007: **experiența în negociere**
- Gangl, 2019, Iyer, 2004, Brown & Fanning (2016), Ewing (2021), Trotman, 2005: **specializarea pe domenii de activitate versus obiectivitate și independență**
- Trotman (2005), Bame-Aldred (2007): **erori și ajustări în audit versus nevoile clienților**
- Brown H.L., 2009, Nelson, 2006; Hartl, 2015: **scepticismul profesional**
- Nelson, 2006: **presiunea clienților**
- Shadish, 2002, Brown H.L., 2009: **riscul de angajament**
- Dopuch (2001), Wang (2009): **rotația auditorului**

Standardele de audit pentru informații nefinanciare

Analiza comparativă a standardelor privind auditul raportării nefinanciare

	ISAE 3000- 2015	AA1000AS- 2008
Data publicării	decembrie 2013 (aplicabilitate începând cu 2015)	2008 (republicare în formă actualizată 2020)
Regim (taxă/gratuit)	gratuit	redevențe
Norme de aplicare (obligatoriu/ voluntar)	caracter obligatoriu	caracter voluntar
Utilizatori vizați	auditorii, membrii ai organismelor de control intern și control al calității	auditorii licențiați în auditarea informațiilor din sfera sustenabilității
Criterii	orice criteriu aplicabil din cadrul angajamentului de audit	principiile răspunderii calitatea raportării informațiilor privind sustenabilitatea
Riscuri și niveluri de asigurare	rezonabil (risc scăzut) sau limitat (risc ridicat)	grad ridicat (risc scăzut) sau moderat (risc ridicat) de asigurare
Controlul calității	membrii ai organismelor de control intern și control al calității	fără cerințe specifice

Parcursul auditului nefinanciar – de la etape incipiente până la standardizare



Rezultatele cercetării

Factorii care influențează negocierea în procesul de audit nefinanciar

Factori	Categoria/grupul de factori în cadrul auditului nefinanciar	Tipul factorului (intern/extern) în cadrul auditului nefinanciar
<ul style="list-style-type: none"> - conformitatea cu regulamente și standarde, cadre legale și de reglementare, metodologii și standarde privind auditul, conținutul informațiilor prezentare; raportarea integrată; - analize specifice industriei; măsurători și praguri de performanță; indicatori cheie de performanță (KPIs); comparabilitate; performanța nefinanciară și profilul de risc; - angajamentul cu privire la părțile interesate, impactul asupra investitorilor; focus pe impact și rezultate; colaborare cu profesioniști; - verificarea materialității; raportarea clară și concisă; contextul în care e prezentată informația; comunicarea, calitatea raportului, furnizarea informației; - independența și obiectivitatea auditorului, încrederea și scepticismul profesional, raționamentul profesional, procesul de luare a deciziilor, riscul în afaceri al companiei auditate versus riscul de audit; - categoria firmei auditate și gradul de complexitate, transparența și integritatea managementului, influența caracteristicilor clientului, provocări din partea managementului entității auditate, expertiza personalului firmei auditate cu privire la raportarea nefinanciară, riscul de afaceri pentru auditor, practici de governanță corporativă; - discuții incipiente între auditor și client, rezolvarea conflictelor prin negociere, dinamica puterii în strategiile de negociere, tactici de negociere, puterea în negociere, experiența în auditarea clientului; - calitatea auditului, scopul și procedurile privind auditul; grad ridicat de încredere, perspectivă echilibrată, reducerea părtinirilor, gestionarea conflictelor, decizii imparțiale, evitarea influențelor, asertivitate, cooperare, redobândirea încrederii în client, ghidare profesionistă, comunicare eficientă; atitudinea față de recomandările auditorului; strategii privind concesiile 	publicarea voluntară versus obligatorie a informațiilor și flexibilitatea standardelor	extern
	caracteristica sectorială sau specificul industriei	extern
	rezultatele procesului de audit	extern
	pragul de semnificație	intern
	calitățile auditorului în cadrul procesului de negociere (expertiză, abilități și competențe)	intern
	calitățile clientului în cadrul procesului de negociere	intern
	caracteristicile intrinseci ale procesului de negociere a auditului nefinanciar, care descriu în același timp aspecte legate de relația auditor-client	intern

Concluzii

- **Factori** care influențează misiunea de audit a raportării nefinanciare: *dezvăluirea informației nefinanciare, caracteristicile clientului, calitățile auditorului, flexibilitatea standardelor, materialitatea în audit sau pragul de semnificație, procesul de negociere, industria.*



- Calități pentru auditorul care se angajează în misiunea auditului nefinanciar: *independența, obiectivitatea, încrederea versus scepticismul, raționamentul profesional și capacitatea de luare a deciziilor*
- **Relația dintre auditor și client** (de la începutul misiunii de audit): discuții preliminare.
- **Proces de negociere auditor-client:** soluție pentru gestionarea conflictelor
- **Negocierea auditor-client:** determinată de experiența clientului în audit, dimensiunea și complexitatea firmei auditate, integritatea și transparența managementului, influența conducerii entității auditate respectiv istoricul privind auditul și relația anterioară auditor-client, expertiza în raportarea non-financiară a personalului clientului.
- **Auditul nefinanciar:** performanța și riscul din domeniul nefinanciar, cumulum redus de resurse și utilizarea unor proceduri simplificate, riscul de afaceri al auditorului versus riscul de audit / riscul de afaceri al auditorului
- **Efectele** asupra rezultatelor negocierii: controlul sporit, rezistența la constatările auditului, ajustările în audit, gradul de încredere în conducerea entității, scepticismul profesional, presiunile asupra auditorului, îmbunătățirea practicilor de guvernare corporativă, creșterea calității auditului, sfera și procedurile auditului, și a gradului de încredere în procesul de audit, imparțialitate în luarea deciziilor, evitarea influenței nejustificate, asertivitatea, cooperarea, construirea încrederii în relația cu clienții prin consiliere și îndrumări profesionale, comunicare eficientă, rezistență la recomandările auditorului, strategii de concesiune etc.



Mulțumesc pentru atenție!