

让数字说话

（奇客修订审核版）

——审计，就这么简单

金十七著

中国财政经济出版社

奇客 修订版

修订者声明

本书版权为原作者和中国财政经济出版社所有，修订者仅出于个人爱好对原作者手稿和前三章出版稿进行了整合修订，并非出版书籍 word 原稿，修订者享有相应的再创作的著作权。另外 CPA 课程等资料购买，请联系 QQ：239754333.

本修订版仅供审计爱好者学习、研究之用，任何组织及团体不得将其用于任何形式的商业用途，违者将承担一切后果。

以任何形式（下载或从他人处拷贝等）获得该文件的拷贝，代表读者接受以上协定；如若无法接受，请立即删除。

2010 年 3 月 3 日

奇客

审计是一个对数字进行再鉴定的行业，因此，也成了管理学科中相对枯燥的一个分支。如何从数字中找出乐趣，把握数字，捕捉数字背后的故事，从而用生活化的语言将专业化的知识展现给读者是本书作者独具匠心之处。

本书称得上是一次出品有趣的尝试，或者颠覆无趣的盛宴，有趣不是为了讨好，也算不上讨巧，有趣就如洗菜切肉之于大厨——不是一项了不得的技艺，却是变着法子让读者大快朵颐的后继材料。

——张连起



【作者简介】

金十七，中国注册会计师。曾在国际四大会计师事务所之一从事审计工作多年，位至高级经理，并在美国做了两年审计。现为某企业的财务总监。

本书特色

- 用通俗易懂的语言将枯燥的专业知识叙述出来
- 业务知识点与故事相映成趣
- 实用性、针对性、可读性强

适用读者对象

- 特别适合新入行的审计工作人员
- 已经参加会计工作的人员
- 会计、审计行业的科研、教学人员

【目录】

【作者简介】	1
本书特色	1
适用读者对象	1
【目录】	1
1 前言	5
2 审计的一些概念	5
2.1 关于审计的头版头条	5
2.2 什么是审计	6
2.2.1 审计就是查问题吗	6
2.2.2 审计与人性恶	7
2.2.3 独立审计是一种信任的背书	8
2.2.4 此“审计”与彼“审计”	8
2.3 审计工作的成果	9
2.3.1 审计意见说了什么	10
2.3.2 审计意见有几种	10
2.3.3 审计报告的使用者	12
2.3.4 审计是一门科学还是一门艺术	12
2.4 会计师事务所与注册会计师	13
2.4.1 会计师事务所与注册会计师个人的关系	13
2.4.2 会计师事务所不全是合伙制	14
2.4.3 审计师是专业人士	15
2.4.4 审计费是怎么定的	16
2.5 业务约定书	16
2.5.1 要先签业务约定书，后干活	16
2.5.2 业务约定书其实是一份标准合同	17
2.5.3 业务约定书和项目建议书的区别	18
2.5.4 会计责任和审计责任的区别	18
2.6 声明书	19
2.6.1 什么是“声明书”	19
2.6.2 驳“声明书无用论”	20
2.6.3 驳“声明书万能论”	20
2.6.4 不容易审计的内容才放进声明书里	21
2.6.5 审计师勤勉尽责要到什么程度	21
3 审计的理论	22
3.1 审计的逻辑	22
3.1.1 审计工作的开始：了解企业的经营情况	22
3.1.2 在外部审计师的眼里，内控系统是摄像机	24
3.1.3 审计师要检查内控系统是否设计合理和运转正常	24
3.1.4 审计师可以怎么问问题	25
3.1.5 审计师怎样检查内控系统是否设计合理和运转正常	26
3.1.6 内控测试工作最重要的是逻辑要完备——要做到两个凡是	26

3.1.7 审计师仍要检查每个科目的金额.....	27
3.1.8 做实质性测试时, 审计逻辑链条要严密.....	28
3.2 审计的思考方法.....	29
3.2.1 公众对审计的期望.....	29
3.2.2 审计思考的关键—预期.....	30
3.2.3 审计师要独立思考, 要比客户想得深远.....	31
3.2.4 审计师要考虑任何事情的合理性.....	32
3.2.5 审计师总是在“抓大放小”吗.....	32
3.2.6 审计师的“七种武器”.....	33
3.2.7 审计也是一个系统工程.....	34
3.3 对企业内控的关注.....	34
3.3.1 什么是“常规交易”、“非常规交易”和“会计估计”.....	34
3.3.2 风险基础审计比制度基础审计多了什么.....	35
3.3.3 经营控制与会计报表控制.....	37
3.4 工作底稿.....	38
3.4.1 写工作底稿也有理论吗.....	38
3.4.2 写内控测试的工作底稿要注意的问题.....	38
3.4.3 准备工作底稿的目的是什么.....	39
3.4.4 工作底稿索引是一个树状结构.....	39
3.4.5 写工作底稿时要学会自顶而下的思考方式.....	40
3.4.6 审计符号、注释和工作底稿相互索引.....	40
3.4.7 用表格来说明问题是一种有条理的思考方法的体现.....	41
4 按会计科目来谈一谈实质性测试.....	43
4.1 货币资金.....	43
4.1.1 主要关注货币资金的存在性 (Existance) 和所有权 (Ownership)	43
4.1.2 在现金和银行存款部分主要要做的步骤.....	44
4.1.3 发确认书时要警惕, 要严密控制全程.....	45
4.1.4 函证工作要注意的问题.....	45
4.1.5 不清楚做现金证明的目的.....	46
4.2 应收账款和坏账准备.....	46
4.2.1 主要关注应收账款的存在性 (Existance) 与估值 (Valuation)	47
4.2.2 在应收账款部分主要做的步骤.....	47
4.2.3 应收账款的明细能看出不少问题.....	48
4.2.4 应收账款一定要发确认书么?	49
4.2.5 确认书没回来的替代性措施.....	49
4.2.6 怎样选择函证的样本.....	50
4.2.7 企业如何将收到的款项与正确的客户及发票相对应.....	51
4.2.8 检查期后收到的款项.....	51
4.2.9 应收账款的周转天数可以怎么分析.....	52
4.2.10 应收账款的账龄是什么样子.....	52
4.2.11 应收账款的账龄可以怎么分析.....	53
4.2.12 坏账准备.....	54
4.3 其他应收账款.....	55
4.3.1 主要关注其他应收账款的存在性 (Existance) 与估值 (Valuation)	55
4.3.2 应收员工预借款.....	56

4.3.3 应收关联方.....	56
4.3.4 其他应收账款里还可能有什么.....	57
4.4 与关联方的往来账.....	58
4.4.1 与关联方的往来要做什么.....	58
4.5 预付账款.....	58
4.5.1 对预付账款的预期.....	58
4.5.2 能把应收账款或预付账款和应付账款对冲么.....	59
4.6 存货.....	59
4.6.1 主要关注存货的完整性（Completeness）、存在性（Existence）、准确性（Accuracy）和估值（Valuation）.....	59
4.6.2 存货是了解制造业企业的钥匙.....	60
4.6.3 存货的特殊性：金额=数量×单价.....	61
4.6.4 存货不是一个科目，是好几个科目.....	61
4.6.5 成本核算它是个难题，让人目眩神迷.....	62
4.6.6 盘点是一次拍照片的过程.....	63
4.6.7 有没有将存货明细的数字加总，与总账数核对呢？.....	64
4.6.8 存货的周转率.....	64
4.6.9 存货部分的主要审计步骤.....	65
4.7 待摊费用和长期待摊费用.....	65
4.7.1 主要关注待摊费用和长期待摊费用期末余额的估值（Valuation）和存在性（Existence）.....	66
4.7.2 在待摊费用和长期待摊费用部分主要的审计步骤.....	66
4.7.3 做长期待摊费用及待摊费用时要注意的问题.....	67
4.7.4 对于待摊费用、预提费用、应付工资等科目，仅仅做了一个年初数到年末数的变化表（movement schedule），但并未对年末余额做出进一步解释.....	68
4.8 固定资产.....	68
4.8.1 固定资产的特点.....	68
4.8.2 在固定资产部分主要做的审计步骤.....	69
4.8.3 只机械地完成了有关的工作，未能将所看到的数字与对客户业务的理解相联系.....	71
4.8.4 固定资产的减值准备的考虑要全面.....	71
4.8.5 固定资产的残值率是个历史遗留问题.....	72
4.9 租赁.....	73
4.9.1 租赁是一个容易被忽略的部分.....	73
4.10 在建工程.....	74
4.11 无形资产.....	74
4.12 应付账款.....	74
4.12.1 主要关注的是应付账款的完整性（Completeness）.....	74
4.12.2 在应付账款部分主要做的审计步骤.....	74
4.12.3 由存货暂估入库形成的应付账款.....	76
4.13 预收账款.....	77
4.13.1 审计师对预收账款的预期.....	77
4.14 其他应付账款.....	77
4.14.1 主要关注的是其他应付账款的完整性（Completeness）.....	77
4.14.2 其他应付账款里可能有什么.....	78

后记.....	78
让数字说话-审计就这么简单（原“审计一家言”）这本书可以怎么用	78
第一次听数字说话——读《让数字说话》有感.....	79
审计，原来这么简单——读《让数字说话》有感.....	80
我在所里跟人的故事.....	80
“国际化”了的会计准则如何推行- -	82

1 前言

这本书，写的是我自己对于审计的一些理解和想法，以及听到的和经历过的一些故事，写出来的目的就是为了跟大家聊一聊天。我的理想，也就是古有《聊斋志异》，今有《让数字说话》而已。所以，这东西写得不那么正规和严谨，请不要把它当成任何形式的正式培训材料或官方意见。要是有人这么做了，就好像有书生读了聊斋后打算遇着个美貌狐仙一样，柳泉居士或者我是不打算对此负责的。

我主要是通过讲故事来谈一些思想、想法和一些心得之类的东西。我也会谈不少审计工作中的具体细节，但谈这些细节更多的是为了引出背后的一些想法。所以，我并不能保证审计工作中的所有细节都会谈到。西谚有云“魔鬼存在于细节中”，这话的意思是说，细节的成败很可能是能否做成某件事情的关键点。

停下来问一句：上一段话里，前两句话和最后一句话之间的逻辑关系你弄懂了么？懂了？懂你个头啊！我写的时候就是乱写的，你可千万别把没有逻辑的文字读出逻辑来啊！我这是在提醒你，读书的时候，要自己动脑筋想，不要轻易被人“带到沟里去”了。

这里写的有些想法，是一般人不需要什么专业知识就能明白的；有的想法，则是会计审计经验丰富一些的人比较会有共鸣。我也没有认真分类哪些是简单的，哪些是复杂的。但我会尽量写得浅显易懂。其实，审计没有什么复杂的，无非是一些常识的反复使用，其中用到的逻辑知识和数学知识，是初中毕业就够的。审计这个行业，难度大概介乎搞导弹的和卖茶叶蛋的之间，主要混的是个经验，当然还要有一定的思考能力。很可惜的是，在这个世界上，以及在审计行业中，这个“一定的思考能力”有时比美洲旅鼠¹还稀缺。

这本书里涉及到的会计知识不算太多，所以，不懂会计的人也可以看得懂大部分内容，尤其是那些故事。说不定，通过读这本书，你还会不知不觉地学到一些会计知识呢。

还要说明的是，我在谈每个会计科目时，主要是立足于制造业企业谈的，当然这里的理论和思想对于一般的行业也都能适用。

2 审计的一些概念

2.1 关于审计的头版头条

“2004 年 12 月 28 日晚，被誉为中国经济界奥斯卡奖的 CCTV2004 中国经济年度人物各个奖项在北京饭店揭晓。众望所归、冲破重重障碍刮起审计风暴的国家审计署审计长李

¹ 美洲旅鼠据说是一种每年都要从美洲北端迁徙到南端的动物，后来地壳漂移，旅鼠仍然要沿原路迁徙，所以就灭绝了。姑妄听之。

金华，最终获得了分量最重的年度大奖。”

“2004 年 6 月，在十届全国人大常委会第十次会议上，国家审计署审计长李金华提交了一份让人触目惊心的审计‘清单’，中央一些部委赫然在榜。

长达 22 页的审计报告中有 19 页都是关于对各级财政审计后发现的违法违规问题，不仅披露了国家林业局、国家体育总局、国防科工委、科技部等中央单位虚报、挪用预算资金的违规事实，还披露了淮河灾区和云南大姚地震灾区有关地方政府虚报、挪用救灾款的事实，以及原国家电力公司领导班子决策失误造成重大损失的调查结果。”

“国务院国有资产监督管理委员会 2004 年 10 月颁布并实施了《中央企业内部审计管理暂行办法》。要求国有控股公司和国有独资公司，应当依据完善公司治理结构和完备内部控制机制的要求，在董事会下设立独立的审计委员会。企业审计委员会成员应当由熟悉企业财务、会计和审计等方面专业知识并具备相应业务能力的董事组成，其中主任委员应当由外部董事担任。”

“2001 年 12 月 2 日，美国能源交易商安然公司向纽约法院申请破产保护，创下美国历史上最大的公司破产纪录。由于该公司虚报盈利的行为被披露后股价急剧下跌，投资者及公司员工损失惨重，纷纷提出投诉。美国国会、司法部、劳工部和证券交易委员会先后介入调查，除了暴露出安然公司与政坛要员关系密切的丑闻外，承担审计工作的安达信公司自然难辞其咎，并因涉嫌故意销毁数千份有关资料而受到国会的质询。”

“2001 年 9 月 5 日，中国证监会发布新闻指出，已查明银广夏公司通过各种造假手段虚构巨额利润的事实，查明深圳中天勤会计师事务所及其签字注册会计师违反有关法律法规，为银广夏公司出具了严重失实的审计报告。2001 年 9 月 10 日，停牌一个月的银广夏以跌停板价格复牌，一路狂跌。经过史无前例的 15 个连续跌停后在 10 月 8 日止住跌停。股价从停牌前的 30.79 元跌至 6.59 元，近 68 亿元的流通市值无形蒸发，持有银广夏股票的投资者遭受重创。”

“2002 年某月某日，两位审计师在北京某餐厅用餐时，遇一当红女演员。这两位审计师像一般的追星族一样，激动地走上前去与这位女演员打招呼。女演员问道，‘你们是做什么的呀？’两位审计师回答，‘我们是做审计的。’这下子女演员感到很亲切了，‘原来你们是沈记的员工啊。我挺喜欢你们做的汤的。’原来，女演员把‘审计’误会成了‘沈记靓汤’这家以汤而闻名的餐馆。”

……

“审计”，这两个字，就是这样出现在我们每天的新闻和生活中。可是，我们谁又能说清楚，什么是“审计”呢？

2.2 什么是审计

2.2.1 审计就是查问题吗

一般老百姓听到“审计”这个词，可能最先联想到的，是一群穿着制服的人，紧张地翻看着一大堆资料在查问题。这其实不像是审计，更像是经济犯罪调查。老百姓之所以有这种联想，大概来自于将审计师称做“经济警察”的这一未必恰当的比喻。

其实大部分审计师的工作没有任何国家强制力做后盾，与“经济警察”这个词所代表的国家权威相去甚远。审计可以分为政府审计、企业内部审计和注册会计师审计三类。政府审计，就是国家审计署他们做的事情，主要是检查各级政府机构和国有企业的收支情况。国家审计署的人员可能是最像“经济警察”的一群人，做好老百姓和国家财产的“看门狗”，

是他们的职责。目前这些“看门狗”的“狗王”，名叫李金华。我这可不是调侃我们国家的审计长，是他自己在接受记者采访时称自己是“看门狗”的。

企业内部审计，则是企业内部设置的检查内部各部门经营管理情况的一项职能。很多不太大的企业，并没有设内部审计这样一个部门，但这种检查功能其实一样存在，往往就由总经理自己，或者是经理办公室、企业管理部之类的部门来完成了。

而注册会计师审计，也称独立审计，才是本书打算主要谈的内容。它是由于企业所有权与经营权的分离，以及人类道德上的普遍不健全和大脑功能的普遍不完善而产生的。这话听起来有点玄，而且肯定是有关于审计的教科书上没这么说过的。不过我有我的严密的逻辑，你等我在下面几节慢慢道来。

以上三种审计并不都是以“查问题”为主的。政府审计可能查问题的时候多一些，但也并不是查不出问题就不罢休。没查出问题，或者查不出大问题，也算是反过来证明这个政府机构工作比较合规。而独立审计，很多时候并不是以查问题为主，而更像是在解一道几何证明题。企业的经营情况和财务会计记录就是一道几何题的已知条件，要求证明的就是管理层所提交的会计报表是真实可靠的。这一个证明过程，要做到证据充分、逻辑清楚才行。有时，由于证据不充分，或者不能弄清楚的疑点太多，这道题证明不了，也只能放弃。而企业内部审计，则是做不同的项目可能有不同的目的，有时是“查问题”，有时则是在做证明题。

本书以后所讨论的审计，如果不是特别强调，都指的是注册会计师审计，也就是独立审计。

2.2.2 审计与人性恶

让我们来看看独立审计是如何产生的。

随着经济的发展，企业越做越大，企业管理越来越需要专门的技巧，企业的所有者开始打算请别人来管理这个企业。这可能是由于企业所有者自己并没有好的管理能力，因为这么大的企业并不是他做起来的，他只是从祖上继承下来了这个企业；也可能是由于他不想总那么忙了，想有更多的闲暇时间晒晒太阳什么的。

总之，企业所有者打算请别人来做企业了，于是，他聘请了几个管理者来替他管理运营这家企业。这时，如果全人类的道德水平普遍很高，那么作为全人类一员的管理者肯定会尽心尽力来管理企业，而企业所有者也肯定信任这些管理者。如果是这样，就没有审计师什么事了。可惜，人类历史在一遍遍地提醒我们：人类在道德上，不管是过去还是现在，都远不是那么健全。

那么，我们现在引入人类道德不够健全这一约束条件，则推论是管理者不会必然地全心全意管理这家企业，而所有者也必然不完全相信这些管理者。中国古语说“疑人不用，用人不疑”，这句话其实充满了赌徒气息，它除了用作收买人心，从而在个别关键时刻发挥一下看起来违背普遍人性和自然规律的神奇作用之外，最大的副产品就是古龙说的“你最大的敌人可能就是身边的朋友”这句名言。在现代经营管理中，“疑人不用，用人不疑”项多作为一种战术手段鼓舞一下士气，是没有多少战略指导意义的。所以，我们可怜的企业所有者，尽管不太相信这些管理者，还是得用他们。但是，不是说企业所有者就只好这样听天由命了。他们会寻求各种手段来保护自己的利益。从逻辑上说，最好的手段就是能够完全读懂管理者脑子里想什么。可惜的是，人类的大脑目前并无这种“联网”功能，除了极个别号称会心灵感应的人以外。这就是我前面说的“人类大脑功能的普遍不完善”的意思。

所有者是不会死心的。他们想到的下一个办法就是自己去定期检查管理者的工作。可

是，一来自己并不一定有足够的专业知识，二来自己去检查，总是站在对自己有利的立场上看问题，管理者往往不服气。那么，又能怎么办？

于是就出现了独立审计，就是说请另外一批独立的、公正的、有能力的人来检查一下管理者们的工作并报告检查结果。

这看起来是多么可悲的一件事啊——审计竟然是建立在人类彼此不信任的基础上，是基于人性恶的产物。但是，也正是由于审计的出现，使得所有权和经营权的进一步的分离，使得企业越发展越大，都成为了可能。

一个相反的例子是这样的：在我国的广东地区，在上世纪八九十年代，有一批农民，在将土地卖给房地产开发商后，赚了一笔钱，他们就用这笔钱办了一些企业。慢慢的，他们发现自己没有经营管理的能力，就想从外面请能人来把这些企业做好做大。几年过去了，他们也请到过一些能人来帮助他们经营这些企业。但让他们失望的是，每一个来这里的经营管理能人，在做了一段时间，掌握了局面之后，都卷了一笔钱跑了。最后，这些农民决定，不再办企业了，将剩下的钱存到银行里算了。

这个故事的暗淡的结尾并不是想指责管理者们的职业道德的缺乏，而是反过来证明了：一种好的监督机制，例如独立审计，是多么的重要²。

也许在将来的某一天，人类解决了上面提到的“道德不健全”或者“大脑功能不完善”的课题，独立审计存在的条件就少了一个，独立审计可能就不存在了。

2.2.3 独立审计是一种信任的背书

注册会计师审计是一种受托审计，就是说由某一方，一般是前面说的企业所有者，委托审计师按照事先约定的步骤和目标对被审计单位进行审计。同时，注册会计师审计是一种有偿审计，而另外两种审计都不是。把这两个特点，即“受托审计”和“有偿审计”放到一起，就可以这么通俗地概括注册会计师审计，它的工作就是“得人钱财，与人消灾”。

很多注册会计师看到我这么概括他们从事的审计工作，一定很不高兴：“这也把我们说得太俗了吧”。其实这世界上，原本也没有多少高雅的事，尤其是沾了钱的事。如果你觉得“得人钱财，与人消灾”这种说法太逆耳的话，可以看一看下面的另一种说法。

在独立审计这一所有者通过审计师监督管理者的机制里，有一个假设前提：审计师是值得信任的。正是基于这一信任，所有者会接受审计师的检查结果，这一检查结果一般通过一份审计报告来表达。只有在审计师检查过管理者的工作，认为会计报表是真实可靠时，审计师才会出具审计报告，就是对管理者所编制的会计报表做一个适当的保证，将别人对自己的信任，背书转让给管理者。只不过，这一背书不是免费的而已。这算是“得人钱财，与人消灾”的另一种理解吧。就是说审计师得了所有者付出的审计费，就有责任证实或者证伪所有者对于管理者的怀疑。

本来审计师是所有者请来对管理者进行检查的，可是在实际的审计工作中，往往是管理者和审计师在接触谈价格，管理者在解答审计师的各种问题。容易出现的局面是管理者和审计师混得很熟，审计师不知不觉站到管理者这边来了。俗话说“屁股决定脑袋”，审计师一旦有了这样的“屁股”，独立性和公正性就丢失了，各种各样的审计失误也因此出现了。

值得庆幸的是，近年来，由于一系列公司丑闻的曝光，监管机构的监管更严了，所有

² 事实上，独立审计主要并不是用来防止管理层携款潜逃这样的事情的。管理层可以有多种方式侵蚀所有者的财产，最没有技术含量的一种才是携款潜逃。好的独立审计能够在很多方面有效监督管理层，并向股东指出企业管理上的漏洞。比较明显的一种管理上的漏洞，就是缺乏对一把手的监督，而这正是方便管理层携款潜逃的一个漏洞。

者、管理者、审计师三方都对于自己的职责有了更清楚的认识，这三方的博弈开始向较为正常的状态回归。

也有人提出另外一种解决所有者、管理者和审计师三方博弈的方案，那就是引入保险公司。大致安排是这样的：由监管机构强制要求每家公司的管理者都要向保险公司购买会计报表错报保险。而保险公司也是无利不起早、趋利避害的，为了做这个险种，保险公司就要评估会计报表错报的风险有多高。这样，保险公司就会委托审计师来对每个企业进行审计，以评估其会计报表错报的风险高低，进而决定保险费率的高低。如果风险太高，那么，保险公司可能就决定不向这家企业提供这一保险了。要是有一家企业遍访各家保险公司，仍找不到愿意给它做会计报表错报保险的保险公司，这就好像企业没有信誉时跑遍了银行仍然弄不到银行贷款一样。这时，这家企业就会在自己不情愿的情况下，被所有的人注意到了。我把这种情形起名叫“裸奔”。

这样一种安排，将审计师的委托方由所有者改成了保险公司。但最关键的，是将付给审计师审计费的一方，由管理者改成了保险公司。这样，就切断了审计师与管理者之间的金钱关系，使得审计师要尽心尽力地为保险公司工作。

这种安排目前仅仅是一种理论探讨。说不定二十年后，这种模式真的会成为一种最普遍的安排。到那个时候，我会带着我一贯的低俗趣味，看一看谁会成为第一个“裸奔”者。

2.2.4 此“审计”与彼“审计”

所谓“此审计与彼审计”，是想将独立审计和政府审计做一个比较。其实做一个这样的对比是很困难的，原因很简单，要做对比，得对两边的情况都很清楚才行，可我主要了解的是注册会计师审计的情况，对于政府审计，并不是很熟悉。所以，只能试着谈两句。

注册会计师审计的一个局限性就是它不是由国家权威在背后做支持的，因此在取得审计证据时受限制较多，这样，审计师就要通过一些间接的手段来取得相对来说较为间接的证据。有的时候，更是用尽了各种办法也无法取得让人放心的证据。

而政府审计，是由国家权威支持的。一般情况下，对于取得审计证据，是“不怕做不到，只怕想不到”。只要能想到从某个渠道来取得证据，就可以通过合适的方式来获得，尤其是从不同单位和公司取得对同一事项的证据进行印证的时候。当然，如果在这个过程中有人恶意阻挠，就是另外一个问题了。

例如，造假中比较典型的一种情况是“大头小尾”发票³。对于从事独立审计的注册会计师来说，即使知道这种事情，也无法直接取得证据，只能通过发确认书⁴这种间接方式来了解情况。而很多时候，向另一方发确认书就像往太平洋里扔漂流瓶一样，是“肉包子打狗——有去无回”。而政府审计，以及政府的税务调查，就可以很方便地理直气壮地向另一方要求调阅另一联发票。

当然，不管是哪种审计，在取得审计证据时，都会受到同样因素的制约，那就是金钱和时间。有的证据要想取得，需要花很长时间；有的证据要想取得，只有花钱付费才能办到。是否舍得花这些钱和时间来取得证据，就要看取得的证据对所做的项目有多重要了。

³ 每一张发票都有若干联，正常情况下用复写纸开发票，各联的内容应该是相同的。“大头小尾”发票是将同一发票的各联的金额写成不同的。这样，会计入账的金额与实际业务发生的金额不一致，有关利益方可以从中牟取私利。

⁴ “发确认书”是一种获取审计证据的方法，比较正规但晦涩的说法叫做“函证”。按照我国审计准则第 27 号函证中给出的定义，函证“是指注册会计师为了印证影响会计报表认定的账户余额或其他信息，以被审计单位的名义向第三方发出询证函，获取和评价审计证据的过程”。在本书中，“发确认书”和“函证”这两个词代表同一个意思，将会视行文方便交替出现。

反过来说，那些想阻挠审计顺利进行的人，比较高明的“反审计”技巧也就是在金钱和时间上拖垮审计师。看起来，不仅仅现代战争打的是“后勤战”、“消耗战”，就连审计与反审计，也是在打“后勤战”与“消耗战”呢。在这一点上，独立审计由于没有国家权威在背后做支持，更是打不起这种“消耗战”。有时，注册会计师遇到这种情况，只好打不起还躲不起嘛，三十六计走为上，不做这个客户的审计了。

我们看到的一些政府审计的结果公布出来，往往是违规使用资金等等。这种审计更像是在检查内部规章制度的执行情况，而不是像独立审计那样，对一个企业的财务情况做一个整体判断。这种审计目的之不同，也就决定了两种审计的一些审计方法是不同的。例如，由于政府审计要检查内部规章制度的执行，审计署的审计员们，就要翻查大量的原始单据，以确定是否所有的支出都是合规的。而独立审计，在查阅原始单据的深度和广度上，一般是远少于政府审计的。

独立审计和政府审计又有很多手段和思考方法是相通的。例如，在查阅原始单据时，都要考虑金额大的要重点查，都要采用一些抽样的技巧。再如，在审计时，都要很好地运用思考能力、推理能力和想像力。独立审计中经常需要做一些合理性测试，比如根据企业的设备数量和设计生产能力估计企业的年产量和年销售量。而政府审计也会用到这些方法。例如，在审计署已经查处的长江堤防隐蔽工程偷工减料问题上，审计员们就是从港监部门的运输记录里，查出每天运送石料的船只名称和吨位及运送次数，由此推算出施工单位可能购买的石料的量。将这个推算的结果与施工单位虚报的工程量一核对，就发现其中的问题了。

与此同时，审计员们还检查了施工单位将买来的石料抛入江中的情况。在查抛石记录的过程中，审计员们查了气象日志，结果发现，有的时候气象日志显示是下着倾盆大雨，而抛石记录却说在长江抛石头，这显然是在造假。这样的审计方法，如果没有足够的想像力和思考能力，是想不出来的。独立审计过程中也有不少类似的例子，我们会在这本书里陆续讲到。

2.3 审计工作的成果

2.3.1 审计意见说了什么

对我这些还在现实物质世界混饭吃的凡人来说，做任何事情，都应该先搞清楚最终要拿出来的成果是什么（可能是自己想拿给别人的，也可能是别人要求我们做的），以及我们要为此承担怎样的责任。然后，我们做事才能像激光制导导弹那样，直奔目标而去。

审计工作要拿出来的成果是什么呢？是审计报告。

严格说来，注册会计师审计的审计报告只有一页纸，就是审计意见那一页。后面的会计报表及其附注等，都应该被审计企业的作品。所以，国家领导人的那句“不做假账”的题词，其实不是对审计师说的，是对在企业做账做报表的会计人员说的。审计师们应该去找国家领导人再要一份题词才是。

既然我们的成果就是审计意见那一页，那么，我来问你，那一页说了什么？

“那一页说了什么不太记得了，光记得企业为了那一页审计意见就得付出几万几十万元的审计费！真是一字千金。”

审计意见说的东西，概括起来就一句话：会计报表是真实公允的。这句话略微翻译得通俗一点儿就是：财务数字真实准确地讲出了企业的经营情况。

会计是一门语言，一门描述企业经营状况的语言。审计师对这门语言掌握得越好，就

越能把企业的故事讲准确。尤其对于一个上市企业，投资者要了解这家企业的情况，很大程度上是通过阅读经审计的会计报表。作为审计师，就是要保证企业用会计语言讲给投资者听的故事是真实准确的，而不是在编瞎话。审计师不能像企业管理层那样，跳到前台来直接讲企业的故事，审计师只能用经审计的会计报表来讲企业的故事。如果审计师不能全面了解这家企业的经营情况，就无法准确地讲这个故事；如果审计师对会计这门语言掌握得不好，也讲不好这个故事。

审计师要有这样一个信念：任何一个企业在经营上的大问题都一定能够用会计语言讲出来。

2.3.2 审计意见有几种

最常见的审计意见是这么写的：

“ABC 公司全体股东：

我们审计了后附的 ABC 公司某年某月某日的资产负债表以及某年度的利润表和现金流量表。这些会计报表的编制是 ABC 公司管理当局的责任，我们的责任是在实施审计工作的基础上对这些会计报表发表意见。

我们按照中国注册会计师独立审计准则计划和实施审计工作，以合理确信会计报表是否不存在重大错报。审计工作包括在抽查的基础上检查支持会计报表金额和披露的证据，评价管理当局在编制会计报表时采用的会计政策和作出的重大会计估计，以及评价会计报表的整体反映。我们相信，我们的审计工作为发表意见提供了合理的基础。

我们认为，上述会计报表符合国家颁布的企业会计准则和《企业会计制度》的规定，在所有重大方面公允地反映了贵公司某年某月某日的财务状况、某年度的经营成果和现金流量。”

这就是一个标准的无保留意见的审计报告。对于公司的管理层来说，只要看到第三段就放心了：这是一个无保留意见的报告，或者说是个“干净”的意见。

审计意见一般分为四种：无保留意见、保留意见、否定意见和无法表示意见。无保留意见就是“干净”意见，我们刚才见过了。那么，另外三种是什么意思呢？

“无法表示意见”的审计意见里会有这么一段话：“由于上述审计范围受到限制可能产生的影响非常重大和广泛，我们无法对上述会计报表发表意见”。这句话的意思是，由于证据不足，审计师无法对审计报告后面附的会计报表做出一个整体判断。不要以为这事听起来不严重，一般来说，如果企业的管理没问题而且肯配合审计师的审计工作的话，审计师是不会说证据不足的。这个意见几乎相当于是说“我不能说这家伙干了错事，只因为我

我没有拿到足够的证据。”
“否定意见”就是说审计师和企业对某些大的会计问题的处理意见不一致，而且企业坚持自己的意见。当然，审计报告后面附的会计报表是企业自己的会计报表了。这往往也是挺严重的事。社会公众一般总认为，审计师是专业人士，他们的业务能力应该比企业会计要高。企业一定要坚持自己的做法，就得冒着社会公众不信任的风险。

“否定意见”的审计意见里会有这么一段话：“我们认为，由于受到前段所述事项的重大影响，上述会计报表不符合国家颁布的企业会计准则和《企业会计制度》的规定，未能公允地反映了贵公司某年某月某日的财务状况以及某年度的经营成果和现金流量。”

“保留意见”其实就是**“无法表示意见”**或者**“否定意见”**程度较轻的版本。这个程度轻重，是有审计师的主观判断在里面的。它的措词是这样的：“我们认为，除了某事项可能产生的影响外，上述会计报表符合……，在所有重大方面公允地……”

如果审计意见不是“无保留意见”，而是上面三种的话，不仅相应的审计意见措词要改，

同时，审计意见里还要简要地说明是什么样的事项造成了这样的审计意见以及涉及的金额。具体怎么措词，我就不在这里写了，以免有凑字数的嫌疑。你可以自己去查一下《独立审计具体准则第 7 号——审计报告》，在互联网上一搜索就行。

这四种审计意见，不要说一般社会公众往往不清楚，很多刚从事审计工作的人也不清楚，甚至律师也搞不明白。

有一次，审计师审计一家企业，对于企业的一笔大额应付账款产生了疑问，为什么这么长时间还不付款呢？审计师做了各种检查和测试，还是对这笔应付账款不放心，最终，审计师认为，对于这个应付账款是否真实准确，无法取得足够证据，所以，审计师为此出具了“保留意见”的审计报告。

企业的管理层可不管这是个什么意见，只要见到审计师签了字的审计报告，就满意了。这也算是“无知才能无畏”吧。拿着这样的审计报告去做企业的年度纳税申报，竟然也过关了。不知为什么，税务局也不想管，要是这个应付账款不准确，与这个应付账款相联系的成本费用不也有问题了？利润不也就不准了？

俗话说“无巧不成书”。恰恰在审计师出完审计报告几个月以后，那一个应付账款的债权人找到这家企业，要求付款，金额还比这家企业自己会计账上的大很多。企业的管理层拿出审计报告说我们的会计账是经过审计的，我们只能按审计的数字付你钱。债权人一怒之下，把企业告上了法庭，还要把审计师也当成共同被告。

代表债权人的律师先是很客气地给审计师打电话联系，解释了一下这个前因后果。审计师一听是律师的电话，先是一紧张，你知道，审计师业内不成文的规矩是“千万不要和律师说话”的。

不过，等审计师听完了律师介绍的背景后，就放心了：“想把我装进去？没那么容易。我早就把那个窟窿补上了。”于是，审计师很坦然地介绍了一下出具的审计报告里对于那个应付账款所做的“保留意见”。通俗一点，就是说我审计师对别的数字都可以负责，就是不对这个应付账款负责。这事我早就在审计意见里说了，只不过说的不是大白话，而是以专业术语的方式说的。

这些知识对于那个律师来说，是“大姑娘上花轿——头一回”。于是，律师在听完审计师的解说之后，诚恳地问，“可不可以将您给我讲的，写成一个书面的东西发给我？”审计师想，我们业内的规矩，比“千万不要和律师说话”更厉害的，就是第二条“千万不要给律师留下文字证据”了。当然，还有第三条，也称安达信法则，就是“千万不要销毁文字证据”。我已经给你说了半天了，你还要让我写下来？这不是让我犯了第一条“千万不要”，又犯第二条吗？审计师微一沉吟，说，“写出来就不必了。你可以自己看一下《独立审计具体准则第 7 号——审计报告》，或者注册会计师考试用的《审计》书。我要是给你写的话，那属于写培训教材，是要另外收费的。”

不知道那个案子最后怎么结的，反正律师再也没找过审计师。

2.3.3 审计报告的使用者

审计师在审计报告上表达了自己的意见，那么，是谁在看这个审计意见并根据这个审计意见和会计数字来做决策呢？简而言之，谁是审计报告的使用者呢？

根据前面谈到的，审计是随着企业所有者和经营者的分离而产生的，审计报告的使用者就应该是企业所有者了。对于上市公司来说，这一点是正确的，不管在中国还是在美国，都是如此。

除了**上市公司的股东**是审计报告的使用者外，有些公司需要取得银行贷款，**银行**也会要求一份审计报告。所以，银行也可能是审计报告的使用者。

在国内，另外一个最常要求审计报告的机构是税务局。所以，一般老百姓也经常认为，审计就是税务局的检查。其实，税务局对于审计报告仅仅是要求而已，也就是核对一些数字，并不很看重审计报告，因为税务局征税的基础是根据税法的规定来的，税法上所讲的收入和利润与一般财务会计的收入和利润的口径并不一致。另外，即使向税务局交了审计报告，税务机关仍然有权在几年内自己重新检查这家企业。所以，独立审计和税务局的检查是两回事。

按照有关法律法规的规定，所有的外商投资企业和很多内资企业都要每年向**财政、工商、税务、外汇管理等部门**提交审计报告。这样说来，这些部门都是审计报告的使用者。而每一个政府部门，对于审计报告都有自己的想法。

所以，按照上面的讨论，在中国，审计报告的使用者有很多，每个使用者又都有些权力和有些要求，审计师的婆婆多了，工作就难做一些。为了便于讨论，我们在这本书里还是会假设审计报告的使用者就是企业的所有者。

2.3.4 审计是一门科学还是一门艺术

老有人在讨论这个话题：审计是一门科学还是一门艺术，或者是一门魔术？其实，这个话题的意思就是，审计到底有没有一套严谨的程序和理论是可以“放之四海而皆准”的。如果有这种像物理学中的牛顿三定律一样准确的东西，那审计就是一门以精确著称的科学；反之，如果审计中的做法像做中国菜放盐一样，多点儿少点儿都可以，全凭厨师自己的口感和发挥来做，那么，审计就是一门总会带着作者个人色彩的艺术。至于说审计或者会计是一门魔术，就完全是一种讽刺了。

其实这个话题没什么意思。我们同意可以问：管理是一门科学还是艺术？推而广之，面对几乎任何一门社会科学，我们都可以问出这样一个“科学还是艺术”的问题。

我们还是拿做菜与审计对比着来谈一谈吧。

做菜的终极目标只有一个，就是将菜做得色香味俱佳，既有营养，又能调动用餐者的食欲；同样的，审计的终极目标也是一个，就是证明会计报表的准确性。只要能达到这个目标，做事的方法可以是多种多样的。

尽管做菜的方法可以是多种多样，在长期的做菜过程中，厨师们还是总结了一些规律性的东西，例如，要让蔬菜炒得嫩一些就要大火快炒，做西红柿炒鸡蛋要先加糖后加盐，等等。这些规律性的东西背后，也都有其更基本的物理学、化学或生物学的道理。同样的，做审计的方法尽管也可以变化万千，但也有一些实践中总结出来的规律性的东西，例如，对抽样方法的研究，存货盘点要不重复不遗漏，等等。这些东西同样是有其内在的数理逻辑的。事实上，任何一门实践性的学科，厨艺也好，审计也罢，都是以基础学科的一些知识作为基础，不断应用这些基础知识并总结应用的技巧而形成了一门学科。

有人可能又会为“审计艺术论”提出新的佐证，就是那个略带神秘主义色彩的“专业判断”，英文叫做“**professional judgment**”。据说这种判断是只有经验丰富的审计师才会有的，而且越资深的审计师判断越准确。这其实就是一种由经验升华而成的直觉：第一眼看到某个问题，脑海里马上形成一个解决问题的思路，但又暂时说不清楚产生这个思路的逻辑过程，只是觉得只有这样做才对。这样的“专业判断”，其实我国古代就有。宋朝欧阳修笔下的卖油翁不是说过嘛，“无他，惟手熟尔”。

2.4 会计师事务所与注册会计师

2.4.1 会计师事务所与注册会计师个人的关系

独立审计这个行业在汉语里的用词是很有意思的。从事独立审计的专业人士，小名叫审计师，大名叫“注册会计师”，听起来像是会计，再问你懂不懂会计，你还得回答“我懂，我很懂”。结果是越描越黑，让社会公众越发以为你就是那个做账的会计，还老做假账。而一群审计师组合在一起组成的事务所，也叫“会计师事务所”，问问你们所做不做会计业务，很多所还会抢着回答“我们做代理记账的业务”，更让社会公众认为假账全都是你们这些专业人士做出来的，难怪总理都要亲自提醒你们“不做假账”。

看一看人家律师，从事的业务是与法律有关的，所以就叫“律师”，开的所，就叫“律师事务所”或者“法律事务所”，谁也不会搞错了。再看人家审计署，人家不叫自己是什么“注册会计师署”，而是就叫做“审计署”，也不会搞错了。

所以，我觉得，要让社会公众真正明白独立审计是干什么的，恐怕要先从改名开始。

以上只是开个玩笑，谈一下这个行业的一个小问题。审计这个行业，由于专业性较强，有很多一般社会公众搞不清楚的地方，很需要加强与社会公众的沟通。

就拿在审计报告上签字这件事来说吧。社会公众往往认为，能在审计报告上签字，是很有权威、很有面子的一件事。其实不然。很多事务所里，大家都不愿意签字，至少是对签字不感兴趣，以至于还要给肯在审计报告签字的注册会计师一笔签字费。

为什么会这样呢？这就涉及到会计师事务所和注册会计师个人的关系这样一个话题了。尽管审计师作为专业人士，是以个人身份出现的，但审计师要想开展审计业务，却必须加入或组织一家会计师事务所，然后以事务所的名义对外承揽审计业务。

传统上的会计师事务所都是合伙制。所谓合伙制，通俗一点儿说，就是几名个体户联合起来做生意。由于是联合起来做，所以赚了钱是大家分，赔了钱也是大家担着，“一损俱损、一荣俱荣”。这个合伙制的事务所与有限责任制及股份制的公司相比，区别在哪里呢？最大的区别就在于合伙制是无限责任。个体户是无限责任，所以很多个体户无法做太大的生意，因为你的生意伙伴担心你赔不起。传统的合伙制事务所也是无限责任，这就意味着一旦事务所出错了审计报告，不管是哪一名合伙人所出，每名合伙人都要将自己的全部身家拿出来赔偿损失。据说由于这个原因，在国外，很多会计师事务所的合伙人，都将自己家的存款和不动产登记在自己配偶的名下。这样，一旦事务所出了什么问题，两口子可以先离婚，合伙人要拿出来赔偿损失的资产就大大减少了。这一招，就叫做“金蝉脱壳”。

因此，几名审计师只有在彼此有了充分的信任之后，才会联合起来，成立一家会计师事务所对外承接业务。如果彼此间缺乏足够的信任，这个合伙制企业是建立不起来的。

一家事务所成立以后，这几名审计师就是最初的合伙人。他们要招聘人员、培训人员、承揽业务。并不是所有在事务所工作的人员都需要是注册会计师。行政人员、后勤人员就没有必要是注册会计师。即使是做审计业务的人员，很多从事基础的现场工作的人员也不需要马上成为注册会计师，只要他们的工作是在有经验的注册会计师的指导下进行，并且工作结果经过有经验的注册会计师的审查，也是可以的。但一家事务所在最终出具任何一份审计报告之前，都必须要有至少一名合伙人审阅批准。毕竟一旦出错报告，是合伙人们在负责嘛。

随着事务所业务的扩张，最初的合伙人们会扩大合伙人队伍的规模，从内部选拔一些他们信任的注册会计师，或者从外部引进一些他们信任的注册会计师，让他们成为合伙人。

看了上面的描述，我们就知道，一家事务所在某个项目上的审计质量，主要由三方面决定。一是项目工作人员，包括现场工作人员和项目负责经理的水平；二是最终审阅的合伙人的水平；三是整个事务所的项目管理和质量控制水平。这三点里，第三点又是最重要

的。

审计师和律师在做业务时的一个区别是：律师出动的规模较小，人少的时候是一两个人，人多的时候也就是三四个人；审计师则采用“人多好打狼”的战术，算上项目负责的经理及合伙人，可能至少要出动四个人，十人百人的队伍也时常会出现。所以，会计师事务所一般都要强调内部培训、工作中的配合以及整体的质量控制。

在审计报告上签字的人，一般是最终审阅的合伙人，但也可能不是。例如，遇到一个较大的项目，或者高风险的项目，某位资深的合伙人可能就会在最终阶段提出他要再审阅一下这个项目，这是出于控制风险的考虑，但他并不一定会在审计报告上签字。这倒不是说这名资深合伙人要逃避责任，对他来说，签不签这个字，风险应该都是一样的。

所以，对于一个审计项目，签字的注册会计师往往只是在按事务所质量控制的规矩做事，而事务所的合伙人们作为一个整体，是制定质量控制的规矩的，他们才是真正的应该对项目质量负责的人。注册会计师作为个人，对于一个具体项目质量的影响是有限的。

可惜，我们的有关监管机构好像不是这么看问题的。目前对于出错审计报告的处罚，仍然有“重师轻所”的倾向，即重重处罚签字的注册会计师，而从轻发落执行审计业务的会计师事务所。我看到过这样一个论述，是说这种“重师轻所”的规定，可以让签字的注册会计师更加重视自己个人执业的风险，并且会在觉得自身面临风险的时候，以个人之力对抗整个事务所的全体合伙人，拒绝在审计报告上签字。

可惜（又一个“可惜”），实际执行的效果，反而可能是签字的注册会计师自感个人力量微薄，不敢为了只是有可能的风险而对抗整个事务所，只好默默地将有风险的审计报告签了。而事务所就不太担心出错审计报告了，反正对事务所的处罚不重。作为事务所的合伙人，只要自己减少亲自签报告就行了。事务所的合伙人们，不再重视事务所整体的质量控制体系的建设，而是将风险控制的责任都推到了注册会计师个人的身上。这样下去，可能并不有利于中国会计师行业从骨子里发展壮大。

2.4.2 会计师事务所不全是合伙制

现代的会计师事务所，在组织架构上，比以前复杂多了，早已不再是以前简单的合伙制了。这也算是在不断发生针对会计师事务所的法律诉讼的环境下的一种“物竞天择”吧。以国际四大会计师事务所为例，他们每一家都通过一系列的合同，形成了一个全球网络，但每一家在风险承担上又是彼此独立的。据说，除非是四大内部的高级合伙人，还得是专门负责这方面事务的，否则没人能搞清楚各家之间的法律关系。而即使每一家，也不再是简单的合伙制，而是一种被称做“有限责任”的合伙制，英文叫做“Limited Liabilities Partnership”，简称叫“LLP”，也就是一种将有限责任公司与合伙制结合起来的组织形式。

在中国，由于法律规定的原因，绝大部分会计师事务所目前仍然是有限责任公司，并不是合伙制。在这样的安排下，会计师事务所即使被处罚，也不过承担一个有限责任，只要将设立公司时的注册资本赔完了就行了，伤不到合伙人个人的财富。这种制度安排与合伙制相比，似乎使得会计师事务所更容易为了利益出卖自己的独立性和公正性。因为即使失手被擒，也不一定会有伤筋动骨的影响，可能只是“牺牲我一个，幸福全家人”，连“金蝉脱壳”的计划都不必做；甚至更可能是“看成败，人生豪迈，只不过是从头再来”。如果是在合伙制下，审计师一旦出了问题，可是要倾家荡产的，很难再“豪迈”起来了。

中国的有关监管机构，也一直在探讨会计师事务所改制的问题。不可否认的是，如果没有一个合理的制度安排来让中国的注册会计师们增强风险意识，其审计质量的提高是缺乏动力的，这也是“自然选择，适者生存”的原理在起作用。一个合理的制度安排不出现，中国的独立审计这个生态环境就容易出现“劣币驱逐良币”的“逆淘汰”现象。

2.4.3 审计师是专业人士

在国外，传统上有三种人被认为是专业人士，英文叫做 professional。这三种人是：律师、医生和注册会计师，其中的注册会计师也就是审计师。当然，现在很多其他行业也都把自己称为专业人士，甚至连玩电脑游戏的也有专业人士。

这个专业人士的说法，主要是指这个行业需要大量的专业知识和从业经验。这个说法可能起源于资本主义工业革命的时期。那个时候，你要是仍然在家种地，是不需要什么专业知识的，人人曾经是农民，人人都会种地；你要是进工厂做工，也不过是接受几天的培训就行了。你也可以参军、驾马车、做文书什么的。但不管做什么，你作为个人的可替代性是很强的，随便找个人来，培训几天就可以顶替你的工作。你即使在同一个岗位上工作了十年二十年，你的工作经验也没有一种很明显的累积效应可以让你的个人价值变得更高。但是，律师、医生和注册会计师这三个行业就不同了。要想从事这个行业，你首先要受过几年的这方面知识的教育，然后，你的从业经验也很重要，从业时间越长，一般就意味着经验越丰富，也就意味着水平越高。中国古代早就有类似的专业人士，那就是悬壶济世的中医。

做一名数学家、物理学家或者化学家又与这个专业人士不一样。二者的相同之处是都要受几年相关知识的教育，但二者的不同之处是：作为一名科学家，从业经验经常显得不那么重要。诺贝尔奖从来都不是根据谁更加德高望重来评的。伟大的爱因斯坦甚至说过“经验不过是十六岁以前的成见”这样的话。科学家和专业人士，作为人类社会精英层的两极，分别负担着创新和守成这两大任务，有点儿好像中国古代“打天下”与“治天下”要靠两种思维和两类人的说法。

进入 21 世纪，这个专业人士的说法和分类其实已经有些过时了。随着社会分工越来越细，现在很多行业都需要有专业知识的教育和从业经验的熏陶。一百多年前，人们不认为管理一家工厂有什么专业知识，但经过泰勒等一系列管理学泰斗的努力，管理学已经成为一门显学。相信从事管理学的兄弟姐妹们完全有资格称自己是专业人士了。即使是做皮肤护理的，广告用词也是说“皮肤护理专家”，就是皮肤护理方面的专业人士的意思。我用百度这一个专业搜索引擎搜索了一下“专业人士”这个词，结果发现，“专业人士”们在评论股票，“专业人士”们在商量足彩，“专业人士”们在测试新款汽车，“专业人士”们在推荐高考志愿，也还真有“专业人士”在讨论 Mud 世界中的 pk（一个电脑游戏范畴内的话题，这是我这个“非专业人士”对此的解释）。我们这个时代，由于信息爆炸，已经是“三百六十行，行行都是专业人士”了。这还真不是夸张，我在美国拉斯维加斯赌城就遇到过一个玩赌博游戏的专业人士，他只和专业人士玩，不和我玩，说这是行规，不能破。

不管是在过去，还是在二十一世纪的现在，也不管是中国古代的中医，还是西方现代的律师、医生和注册会计师，专业人士的名声都是非常重要的。一名专业人士，将自己的几乎全部精力投入到一个专业里，先经过几年专业知识的学习，然后从业并积累经验，他的从业经验是有一种很明显的累积效应的。而这个累积效应，直接体现在他的知名度的提高、聘请他做业务的人越来越多和他的收费的提高上。到了这个地步，这名专业人士的人生就进入了一种良性循环，他只要认真工作，金钱和名声就会自动增加。

一旦这名专业人士由于某件事情处理不当毁了自己的名声，不仅仅是打破了这一良性循环，更是将这种累积效应一下子清零了。而且，他可能再也无法重新进入这一专业领域，因为在这个领域里，没有人愿意再信任他。从这个角度讲，这名专业人士以往从业经验的累积效应不仅仅是被清零，还是被清成负无穷大了。这意味着，这名专业人士，不得不另选一个行业，重新开始自己后半辈子的人生。这样一种代价，几乎是任何一名专业人士都难以承担的。所以，专业人士在处理专业问题时，一般都非常认真仔细和严谨，也从不撒

谎。专业人士的专业性的一个好的副产品就是他们严谨的职业操守。人们倾向于相信专业人士的意见，不仅仅是相信他们的专业能力，也是相信他们的职业操守。

2.4.4 审计费是怎么定的

审计费和任何一样商品的价格一样，需要通过“漫天要价，落地还钱”的谈判过程才能确定。这是一个基本原则，一定要牢记。

不过，理论上说，审计费是会计师事务所算出来的。怎么算的呢？

会计师事务所对于不同级别的员工都有一个费率，员工级别和经验越多，这个费率也就越高。这个费率是对外收费的一个基础。一般情况下，事务所是可以把这个费率表公布出去的。很多时候，这个费率与员工的工资有一定的比例关系，有兴趣了解自己所里其他人挣多少钱的审计师可以用自己所的费率表试算一下。

当会计师事务所接到一个项目，就会估计一下做这样一个项目，需要什么样级别的人和工作多少天。这样一个人员和时间的预算在搭配上费率表后，就得到了一个审计费的金额。这个金额是会计师事务所打折前的一个全额。一般会计师事务所把愿意按这个全额付审计费的客户看作是羊牯。“羊牯”这个词是我从韦小宝那里学来的，意思大概是待宰的羔羊。

实际工作中，只要客户在审计费上进行一下谈判，一般会计师事务所都会在全额的基础上给出一个折扣，这个折扣可能是 10%，也可能是 30%、50%，就看双方的谈判地位、策略和技巧了。

有的事务所是按照客户的资产规模及收入规模收费。这是很不科学的一种定价方法，因为审计工作量的大小，是一个多因素的结果，并不完全依赖于被审计单位的资产规模及收入规模。凭常识也可以知道，一个企业会计档案假如整齐有序的话，审计师的工作就会容易一些。除此之外，诸如企业的业务是否复杂，企业的组织架构如何，都可以间接影响到审计师的工作量。

很多时候，会计师事务所也并不是定下来审计费就不改了，因为会计师事务所总担心自己估计的工作量不准确，比如，对于企业里某些有难度的问题，自己在报价前初步了解情况时没有了解到。所以，会计师事务所一般总会提出，如果在审计过程中遇到特殊情况，会调整审计费，但会事先取得客户方面的同意。这也算是一个合理的要求。不过，我从来没见过会计师事务所因为客户的审计比原来估计的简单而往下调整审计费的，全都是遇到麻烦往上调整。这有点儿“赚了归自己，亏了大家摊”的味道。

这种按费率来收费的方式在国外的会计师事务所、律师事务所和咨询公司是很普遍的一种做法。有些“海归”在回国时，称自己在国外时一小时挣几百美金，忙得钱掉地上都没空拣，往往说得其实是这个费率，而并非自己真实的工资，这两者之间，是很容易就可以有十倍的差距的。

2.5 业务约定书

2.5.1 要先签业务约定书，后干活

如果在项目快结束、整理工作底稿的时候，你发现这个项目的业务约定书还没有被客户签回，项目合伙人、项目经理或现场负责人（in-charge）就得赶紧准备业务约定书并发给客户让客户迅速签回。我妈管这种做法叫作“现上轿现扎耳朵眼”，就是说老辈子时候的

新媳妇一边上花轿一边扎耳朵眼来戴耳环扮淑女的意思。

按照严格的项目管理要求，在一个项目开工之前，一定要先签好业务约定书。业务约定书是非常重要的，它规定了双方的责任和义务。对会计师事务所来说，就是干什么样的活和拿多少钱。如果活都快干完了（即现场工作已结束），还没跟客户约定好该干什么活和拿多少钱，照我姥爷的话说，这叫做“只管低头拉车，不管抬头看路”。

幸好即使到了这个时候，也还有补救办法，因为我们的审计报告还没出呢。你可以赶紧准备业务约定书并发给客户并让其迅速签回，但要注意，业务约定书的日期最迟也要早于审计工作的最后一天，因为一般情况下，审计报告的日期是审计工作结束的那一天，总不能弄成业务约定书签定的日期还晚于审计报告日期吧。

所以，如果你是项目负责人，你可能会协助起草业务约定书，别忘了提醒合伙人和经理，这只是草稿，还没发给客户呢。在开始项目现场工作之前，问一下经理，业务约定书签了么？如果你是项目经理，记得在现场工作开始之前将业务约定书搞掂。如果你是项目合伙人... ...合伙人还忘了这件事，就离出漏子不远了。

2.5.2 业务约定书其实是一份标准合同

审计业务约定书是什么样子的呢？

给出一个样本可能太长，也太啰嗦了，我仅仅抄一段审计准则里的要求吧。

“审计业务约定书应当包括以下基本内容：

- （一）签约双方的名称；
- （二）委托目的；
- （三）审计范围；
- （四）会计责任与审计责任；
- （五）签约双方的义务；
- （六）出具审计报告的时间要求；
- （七）审计报告的使用责任；
- （八）审计收费；
- （九）审计业务约定书的有效期间；
- （十）违约责任；
- （十一）签约时间；
- （十二）签约双方认为应当约定的其他事项。”

业务约定书其实是一份合同。在事务所内部，业务约定书是有标准模板的。在准备业务约定书时，只要不是太特殊的项目，你只要按照标准模板做一些小的修改就可以了。

如果你学过有关商业谈判的课程就应该知道，尽管合同条款是双方共同商定的，但一些大公司都尽可能地做出一些标准合同来让对方照着签。因为大公司可以请专业人员和律师花很大时间和精力将这份标准合同的条款做得尽量保护自身利益。这样，一旦将来在合同上出现纠纷，大公司就可以占更多的优势。

这就好像是：狗打架一般都是在自己的地盘上打，不到对方狗的地面上去。狗也追求“地利”啊，况人乎？大公司乎？

有时候，两条狗都不傻，都不想到对方狗的地盘里去打架，那会出现什么结果？就是两条狗都站在自己的地界边上，不肯冲过去打架，只是向着对方狂吠，“不！我就是过不去。”“不！我不签你的标准合同。要想达成协议，就按我的合同范本签！”

一般在审计行业，由于客户对于审计工作的具体内容不太熟悉，所以合同都是按照事务所的标准合同来签的，客户顶多就个别条款提出点意见。我还真遇到过一家大企业能拿

出自己的用于采购服务的标准合同，要求审计师按照它的标准合同签审计服务合同。你猜结果怎么着？审计师实在太担心它的标准合同里埋了太多的“雷”，而要找律师帮着“探一遍雷”得多花钱啊。所以审计师干脆撤了。——“不！我不签你的标准合同。要想达成协议，就按我的合同范本签！”

最后来一句免责条款：我只是追求一种不严肃的写作风格，断无将任何人或公司全方位地比喻为“狗”的意思，请勿对号入座。狗多可爱呀，很好的宠物。

2.5.3 业务约定书和项目建议书的区别

我发现有些人还分不清什么是业务约定书（Engagement letter），什么是项目建议书（Proposal），所以我觉得有必要唠叨两句。

怎么说呢？项目建议书好比是你在谈恋爱时说的话，业务约定书是你结婚后打算做的事。这两者是可以天差地别的。有意思的是，在英语里，求婚就是“proposal”，而定婚就是“engagement”。

有一个老汉打算娶一个年轻点儿的老婆。媒人帮他找了一个女人。老汉就问这个女人，

“你多大了？”

“二十...”

“不像啊？”

“...八 - ，二十八岁”

“还是不像啊？”

这时媒人说了，“她就是长得有点儿老相。”

以上就是项目建议书一般会写的内容，还包括了一点儿在客户进一步质询时的对项目建议书的解释说明。

老汉半信半疑地结了婚。婚礼的晚上，老汉问这个女人，“咱俩都已经结了婚了。你就给我说实话吧，你多大岁数？”

“比二十八岁大点儿。”

“那咱俩见面时，你咋说是二十八哩？”

“唉呀，那时候我不是想讨你欢喜嘛。那时候说得不算数啦。”（这句话证明了项目建议书的内容是可以不算数的。）

以上就是业务约定书一般会写的内容。

老汉仍有些怀疑。睡到半夜，老汉去了趟厨房，回来对这个女人说，“我看见一只猫在咱家厨房里偷吃了盐，变成燕巴虎儿（民间口语：指蝙蝠）了。”女人笑了，“我活了四十三岁了，只听说耗子会变成燕巴虎儿，头回听说猫也能变成燕巴虎儿。”

以上就是现场工作的情形。

当然，会计师事务所里的人都是专业人士，不会将项目建议书和业务约定书做得差别太大。不过，一般而言，在项目建议书这一不具备严格法律约束力的宣传性材料里，审计师可以介绍自己的经验和特长，将自己说成是一朵牡丹花都行；但到了业务约定书这一有严格法律约束力的文件里，说自己是一朵花就是欺诈行为了。项目建议书可以长，可以短，行文比较自由，重要的是在内容中突出自身的优点，但业务约定书就是标准合同形式的法律文件了。

2.5.4 会计责任和审计责任的区别

在业务约定书中，一般都会谈到审计师按什么审计准则来做审计和出具报告，也会谈到被审计企业应该按什么会计准则来编制其会计报表。我就对这个做一下解释。

首先说一下会计责任和审计责任的区别。所谓会计责任，就是说企业自己要能够做出一份完整的会计报表，包括按照会计准则要求做出的各种披露和注释，并且能提供有关的总账、明细账和其他会计记录。而审计责任，指的是审计师根据企业提供的会计报表和会计记录来验证其正确性。审计师的这种“验证”工作做到什么程度，保留什么样的检查记录，是由审计准则来规定的。审计师一旦负有审计责任，就不应该再担当任何会计责任，否则，就成了自己检查自己的正确性了。这种自己检查自己，从来都是“老鼠看仓，看个精光”。

理想中的审计，应该是客户将会计报表及附注都准备好，然后审计师开始审计。正因为如此，我们在前面审计意见一节（[2.3.1 审计意见说了什么](#)）中讲过，“注册会计师审计的审计报告只有一页纸，就是审计意见那一页，后面的会计报表及其附注等，都应该是被审计企业的作品。”现实中能这样做的客户不是太多，所以审计师只好既做裁判员，又做运动员，自己先把会计报表及附注做完，再开始审计。当然，做报表的原料都是客户的。这算不算“自己审计自己的工作”，因而违反独立性原则呢？

不同国家对此规定不同。美国的审计准则认为这样做是违反审计师独立性的，企业自己的会计人员应该将会计报表及附注做好。我国的审计准则，可能是考虑到国内会计人员的总体水平还不高，就没有禁止这种做法。也许正因为如此，国家领导人题词的那一句“不做假账”，就说不清楚是在提醒那些企业里做账的财务人员，还是在提醒不做账只审账的审计师了。要是让我给审计师题个词，我决定学习周星驰在电影《功夫》中向功夫片前辈致敬的手法，也模仿以前的题词给审计师题一句“不做账”，以此来强调审计责任和会计责任的区别。

由此，理解审计准则和会计准则的区别就很容易了。会计准则首先是规范企业做账和出报表的，审计师也要学习会计准则，这是为了能够检查企业的会计记录。而审计准则，是规范审计师的工作的。

有的企业因为海外上市的原因，要按照国际会计准则做会计报表。企业事实上没有能力遵守国际会计准则。但这是企业不得不完成的会计责任，不能一下子推给审计师了事呀。于是，企业就按照中国会计准则的要求，套用国际会计准则的格式，做一份非常粗浅、漏洞百出的所谓符合国际会计准则标准的会计报表给审计师来审计。审计师一旦指出这里不对，那里不对，企业就可以说，那你审计师就给我做审计调整呗！这事实上是变相地将会计责任推给审计师了。遗憾的是，在现实生活中，这样的情况还不少。最近，美国证交会要求，只要出现重大审计调整，就可以认为企业会计方面的内部控制有问题，就要将这一问题披露出来。这对于那些自己没有能力按照国际会计准则或美国会计准则做会计报表的上市企业是一个噩耗，不知道他们将如何应对这一挑战。

作为审计师，不光要学会会计准则，还要把审计准则掌握透。审计准则不仅规范了审计报告的措词，还规定了其他一些业务的执行标准，例如会计报表审阅、事先约定程序的审阅等工作应该如何做以及出什么样措词的报告。有了这些规定，审计师在做任何一件事时，就有章可循。在美国，法律观念更强，成立任何一个机构都要有章、有法可循才行。例如，大名鼎鼎的美国证交会（“SEC”），在它自己的介绍里，一上来就说 SEC 是按照美国 1933 证券法和 1934 证券交易法的规定成立的。

审计师平时做一般的业务，可能体会不到按审计准则做事、凡事有章可循的重要性。但一旦遇到特殊的业务，或者可能会跟人打官司的业务，就意识到自己做事有法可依的好

处了。比如，在 2003 年底，国家外汇管理局发文要求审计师要为被审计企业填写外汇情况表并对所填写表格发表审计意见。很多会计师事务所就照着外管局的要求做了。认真论起来，这个要求一是没有分清会计责任和审计责任（所以有必要让外管局的人也来看一看我这本书），二是所要求发表的审计意见不是审计准则任何一条规定过的，要发表这样的意见需要做什么样的检查工作，外管局也没有规定，审计准则也没有规定。所以外管局的这个文件，就是一个逻辑不严密、很难执行的文件。至于一些地方政府机构要求审计师出具意见的各种各样奇奇怪怪的报告，就更是没什么依法办事的精神，也没什么逻辑，纯粹是把审计师当成唐僧肉来欺负了。

我最新得到的消息是：2005 年 1 月份，中国注册会计师协会发布了《外汇收支情况表审核指导意见》。这个指导意见给出了这种审核报告的样本，审核要做的工作，等等。有了这样一个指导意见，审计师做工作，总算是有据可依了。

2.6 声明书

2.6.1 什么是“声明书”

先给出一个最简单的管理当局声明书给大家一点儿感性认识吧。

“鉴于贵所审计本企业 2003 年度会计报表的需要，兹对有关事项做出如下声明：

1. 本企业已按企业会计准则和《企业会计制度》的要求编制会计报表，并对会计报表的真实性、完整性负责；

2. 本企业已提供与年度会计报表审计有关的所有会计资料和其他资料；

3. 本企业已全部提供有关重要决议、合同、章程、纳税申报表等；

4. 本企业委托的审计期间发生的所有交易和事项均已入账；

5. 本企业不存在也没有隐瞒舞弊和违反法规行为；

6. 本企业没有隐瞒或有事项、期后事项、关联方关系及其交易；

7. 本企业已如实说明影响资产或负债账面价值及分类的计划和意图。”

管理当局声明书是审计师工作中一定会用到的一个东西，它是干什么用的呢？

声明书是审计师万般无奈下的终极武器。在任何一次审计中，审计师都会对于有些科目和有些事项无法取得完全放心和满意的证据。这时，就会将这件事写在声明书里。声明书是审计师拟好了内容的一封信，这封信以客户管理层的口气向审计师诅咒发誓说这些事项都是真实准确无误的。你看没看过美国电影里证人在法庭上作证之前宣誓说自己要讲出“truth, the whole truth, nothing but the truth”（中文大概可以翻译为“讲出事实，完整的事实，绝不说假话”），声明书跟那个是差不多的意思。

2.6.2 驳“声明书无用论”

我们要杜绝“声明书无用论”和“声明书万能论”两种错误倾向。声明书不是一点用处没有的，我就遇过到这样的情况：当我们把所有我们不太放心的事项放在声明书中要求客户签声明书时，客户的管理层一改先前对我们的审计敷衍了事的态度，将声明书的措词认真研究了半天，然后死活不签，一定要求将某些说法改掉才行。我们追问客户的管理层为什么这样改，管理层才开始告诉我们一些新的事情。所以，下次对于不太熟悉外部审计师的审计方法的客户，我们可以先把管理当局声明书这件事向客户的管理层讲清楚。君不见，美国警察在抓人时，都会先来两句著名的米兰达法则⁵——“子可缄言，言则为供”

；中国警察原来说的是“坦白从宽，抗拒从严”，现在不时兴这么说了，据说是有点诱供之嫌。

2.6.3 驳“声明书万能论”

反过来说，声明书也不是万能的。我见过一个经理，他一旦发现什么不好解决的问题，比如客户的存货跌价准备期末余额是 320 万，这个减值准备是多了，还是少了？这个经理的解决之道是把这件事写到声明书中——“我们（即客户管理层）认为，存货跌价准备期末余额是合理足够的”。一般客户都会同意写这句话。有了这句话，这个经理就觉得工作做到家了。在我看来，他就是受了“声明书万能论”的毒害。我曾经讽刺他说，可以把我们的审计意见也写进声明书里，只要客户管理层在声明书中说“我们认为，会计报表是真实公允的”，我们就不要做别的审计工作，可以收队回家了，审计原来是这么简单啊！

可是，如果半年后，这个客户的存货跌价准备真的有问题，审计师因此上了法庭，控方律师会质问审计师：你对于存货跌价准备做了什么工作？这位经理会拿出声明书说：

“看，我拿到了管理层的声明。”你猜律师会怎么说？“啊哈，我上小学的女儿也会做这件事。我想问你，你做了什么‘审计’工作？”

这让我想起一个老的民间故事——一个财迷拿着所谓的“隐身草”去偷东西，被人逮着了，他还拿着“隐身草”向逮他的人说，“我拿着隐身草呢，你看不见我。”

事实上，有时声明书上还真有这么一句话，“尽我们所知，我们认为，会计报表是真实公允的”。可这句话并不意味着审计师可以什么都不做，这句话仅仅是用来明确管理层的会计责任的（见 2.5.4 会计责任和审计责任的区分）。

说到这里，有人可能困惑了：声明书的内容与审计师做多少审计工作到底有什么互动关系呢？

2.6.4 不容易审计的内容才放进声明书里

我想，可以将所有审计事项大致分为“容易审计的”和“不容易审计的”。所谓“不容易审计”，是说取得恰当足够的审计证据较为困难。

哪些是“容易审计”的呢？一般来说，各类会计科目的存在性（Existence）是“容易审计”的。因为，测试存在性是检查已经记在账上的东西，这个范围是已经划定的。审计师总可以通过发确认书、抽查凭证和合同、现场盘点等工作来验证会计科目的存在性。

哪些是“不容易审计”的呢？负债类科目的完整性（Completeness）是“不容易审计”的。因为，测试完整性是要找到没有记在账上的东西，这个范围几乎是个无穷大。

对于“不容易审计”的项目，例如或有负债的完整性，审计师眼睛仅仅盯着账内那点东西是没有用的。因为你的目标是找出该记在账内但现在在账外的东西。有一个笑话不是说么，酒瓶里有酒谁不会喝，酒瓶里没有酒还能喝出酒来，这才叫本事呢！同样的，账里记的或有负债谁不会审啊，账里没有记的或有负债你能找出来，才叫本事呢。

审计师要与企业各个方面的关键人员面谈，要了解企业的业务情况，要阅读企业的有关资料和新闻，等等。做所有这些工作，都是为了尽量扩大搜索范围，以期发现账上没有

⁵ 为防止误导读者，以讹传讹，现将正确的说法写出来：著名的米兰达（Miranda）法则是：你有权保持沉默，否则你所说的一切，都可能作为指控你的不利证据。你有权请律师在你受审时到场。如果你请不起律师，法庭将为你指派一位。而美年达则是百事公司的一种汽水。至于这个古文版的米兰达法则，则是由网络写手马伯庸原创的（见 <http://read.hjism.net/book/3992/html/1002.html>）。

记的或有负债。当然，扩大搜索范围要注意成本效益原则，要在与这个企业最相关的方面来扩大，比如，天天晚上看新闻联播就不是很好的扩大搜索范围的方式，但也不能说一点都无效；但天天晚上看电视剧就几乎只是在扩大无效的搜索范围了。

事实上，对于任何科目的完整性，其审计方法都是要在“成本效益”原则下尽量扩大搜索范围。做这件事，既要有经验，还要有足够的敏感性，不能对已经出现的东西视而不见。

扯了这么远，还是要回到声明书上来。对于那些“不容易审计”的项目，可能尽管我们做了很多工作，但其效果总是不能让人非常放心。这时怎么办？我们的选择有：

出具保留意见或无法表示意见，原因是由于审计范围受限。例如：如果企业有重大未决诉讼，审计师也许可以说，我无法验证诉讼赔偿可能有多少。

在声明书中加上一段话，让管理层做出一个保证。

给审计助理出 Q，“你如何保证 XXX 的完整性”，逼着他/她选择瞎编、哭和/或辞职。

通常我会做第二种选择。

所以，如果你读一下一般的声明书模板的文字，你会发现，大部分内容都是“不容易审计”的项目。

还有一个问题是：我们在“成本效益”原则下，对于“不容易审计”和“容易审计”的项目，做多少工作就是足够的，做多少是不足的，做多少又是多余的、无效率的？如何判断？

2.6.5 审计师勤勉尽责要到什么程度

审计师做多少工作合适呢？要是个一般的职业，拿多少钱干多少活呗！可是审计师这个行业有其特殊性，它有“风险”。审计师做工作，第一位考虑的不是能拿多少钱，而是考虑风险是否能够被控制。

审计师的作用，主要就是资本市场的“看门狗”（英文叫 watch dog）。风险呢，就是被别人起诉，说你没做好“看门狗”的工作。

我们来设想一下，审计师一旦被别人起诉，上了法庭，怎么样为自己辩护才能脱身呢？

首先，既然是被起诉了，肯定是人家认为，审计师该发现的一些问题而没有发现。这时候，从逻辑上说，审计师可以做如下申辩：

一是贬低自己，说自己智障，所以没发现问题。这就好像很多犯罪嫌疑人都说自己是精神病一样的手法。但这一手大概过不去，法官也好，陪审团也好，社会公众也好，很难相信能考取注册会计师‘执照’的人是智障。

二是抬高对手，说我们已经尽力了，“不是我们不小心，实在是敌人太狡猾”。这样的说法，有点儿丢面子。不过，如果社会公众能接受这样的说法，这一个坎也算过去了。

怎么样才能让社会公众承认“不是审计师不小心，实在是敌人太狡猾”呢？这很大程度上取决于社会公众对审计师的期望。要是社会公众对审计师的期望是审计师个个都像 007 一样神通广大，像包拯一样铁面无私，那还真就麻烦了。“抬高对手”这一招就不灵了——你想啊，人家都把你当 007 了，还有谁比你还牛啊？

所以，在美国，美国注册会计师协会自己给自己设定的职能之一就是多与公众交流，调整公众对审计师的期望。得不断地告诉公众：审计师也是人，不是神呐！按照审计准则的不成文的假设前提，审计师也就是一些智商略高于社会一般水平的人，天天花大把大把的时间在财务会计和审计领域上，因此成为了专家。在执行审计项目的时候，审计师每天工作 8-10 个小时，认认真真，兢兢业业，把自己的专业知识和精力都用在工作上了。一般老百姓看了，会觉得，一个孝子给爹妈干活，也不过如此了。

要是已经这样做了，仍然被人家骗了，没发现问题，这也真不能怪审计师了。要是还怪审计师，他就该急了，“我给亲爹妈干活，也没这么尽心过呀？还起诉我？！你不看一看，这个骗局设计得多棒啊，都赶得上福尔摩斯探案集的水平了。再有名的医生治病，还有治不了的呐。有本事你来做一遍这审计，我就不信你比我强！”

在圣经故事里，耶稣曾对群情激愤要打死一个罪妇的众人说，你们谁要是自己身上没有犯过错，就上前来打死她。听了这话，大家都不再向前了。⁶

我估计，审计师要真那样嚷嚷出来的话，要起诉审计师的人也应该扪心自问了，“这个骗局设计得确实不错，让人大开眼界，比好莱坞大片还精彩。我去做这个审计，估计也发现不了这个问题，可能还不如这个可怜的审计师呢。看样子，不是审计师不小心，实在是敌人太狡猾”。

不过，要是控方律师能够轻易地拆穿企业的骗术，让社会大众觉得“不过瘾，不过如此”，而审计师还蒙在鼓里的话，社会大众就会觉得，“这个审计师，不是笨就是懒。天生笨或懒不是你的错，但这样子还出来混审计师这碗饭就是你的错了。那么简单的问题都发现不了，不起诉你太对不起社会了。”

3 审计的理论

3.1 审计的逻辑

3.1.1 审计工作的开始：了解企业的经营情况

我们在前面审计意见一节（[2.3.1 审计意见说了什么](#)）中讲过，“审计意见说的东西，概括起来就一句话：会计报表是真实公允的。这句话略微翻译得通俗一点儿就是：财务数字真实准确地讲出了企业的经营情况。”

既然审计师的任务是评价企业的财务数字是否真实准确地讲出了企业的经营情况，那么，极端地说，如果像神话里说得那样，审计师有一个水晶球并且能够通过它完全透彻地了解企业的经营情况，审计师就只需可以回过头来看一下会计报表及其注释是否符合审计师了解的情况，便可以发表审计意见了。

有了这么一个水晶球，审计师就不必再去做什么现场工作、翻什么凭证了，那多辛苦呀！可惜，现实世界中没有这么一个水晶球，审计工作还是没有什么捷径可走，只能在大体了解企业的经营情况的基础上，一步一步地做内控测试，做实质性测试。

“了解企业的经营情况”既是审计工作的起点，也贯穿于审计工作全程中，更是与审计结论紧密相连，怎么估计它的重要性都不算过分。

例如，在著名的银广夏一案中，一位记者在揭露银广夏问题的报道中指出，银广夏所编造的它自己的某种特殊化工产品的生产量和出口销售量，如果倒算一下所要消耗的原材料的话，已经远远超出了目前全球这种原材料的供应量。银广夏竟然伪造了海关出口单据以支持它所编造的出口销售量。有的审计师因此总结说，下次做审计，不仅要向银行发函证，还要向海关发函证来验证海关单据的真伪了。我的看法是：如果审计师仅仅这样子跟

⁶ 见《圣经新约》约翰福音第 8 章。我读过的后人编的一个有趣的结尾是这样的：当众人都退去时，耶稣拿起石头打死了这个妇女。并说道：“我也同样是罪人。但如果法律只能由毫无瑕疵的人执行的话，法律就只会死亡。”要是论起来，鲁迅先生说过的“我不是厨子，但仍可以评价菜做得好不好”与此有相通之处。

在造假者后面不断地补充自己的细节测试的步骤，终是“道高一尺，魔高一丈”，是跟不上造假者的步伐的。只有从“了解企业的经营情况”出发，将企业造假后必然会出现的不合理之处识破，才是以不变应万变之策。试想，假如银广夏的审计师多了解一下企业的经营，就很可能发现这种规模的出口销售量是不符合行业情况的，那样，不用向海关发函证也能看出问题。

再退一步说，审计师向海关发了确认书，如果海关不答复又怎么办？这不是说笑，中国人民银行曾经向各银行下发行政文件，要求各银行务必对审计师的函证予以答复。然而，当我们审计某一家银行，向中国人民银行某分行发确认书，确认该银行存放中央银行款项时，该中国人民银行分行拒绝给我们答复。我们向他们指出中国人民银行自己发给各银行的那份要求大家答复审计师函证的文件，对方竟回答说，那是约束各商业银行的，对中国人民银行自身无约束力。这绝对是一个现代版的“只许州官放火，不许百姓点灯”。

说起来，审计这个行业的一大乐趣，就是能够去不同的企业，了解不同企业的经营情况。话说一位审计师在审计客户的时候，与客户的销售部经理聊天。销售部经理说：“我们做销售的，工作很有意思，天天和不同的人打交道。你们做审计的，工作一定很枯燥吧？”：这位审计师说：“不，我们的工作也很有意思。我们天天和不同的数字打交道。”

这个回答也未免搞笑了一点儿。其实，天天和数字打交道并没什么意思，但天天和数字背后的经营故事打交道就很有意思了。如果你做审计的时候，不去了解企业的经营情况，不仅可能影响你审计的思考和审计工作的质量，更重要的是，你的审计工作就做得太无趣了。

怎么了解企业的经营情况？方法多了——上网查、看新闻、跟客户聊天、学 MBA 的系统化分析企业的方法。要强调的是，跟客户聊天不应该仅仅是跟企业的会计聊天，而更应该是跟企业的管理层、销售部、采购部、生产调度、工程师们聊天，聊一聊为什么变压器里面要装很多煤油，聊一聊羊绒为什么是从羊身上“梳”下来的，聊一聊联通的 CDMA 手机是不是真的比移动的 GSM 手机辐射低很多，这些知识，都可能帮助审计师更好地了解企业的经营。

除此之外，审计师还可以要求审阅企业的各种文件，例如董事会的会议纪要、重要的管理会的会议纪要、企业的税务检查报告、企业签署的一些重要合同等等。通过阅读这些文件，审计师也能了解企业各方面的情况。比如，董事会会议纪要提到要裁员，那么审计师就可以了解一下企业裁员的原因，以及裁员的安排是什么样的。

不过，不管采用哪种办法，也不管怎么聊、怎么看文件，审计师对于企业了解的透彻程度都是有限的。也就是说，审计师对企业的了解，可能是有广度，有高度，但深度，无论怎样都是有限的。正因为如此，审计师才要运用一些其他的手段来完成审计工作，例如内控测试等。

3.1.2 在外部审计师的眼里，内控系统是摄像机

审计师必须全面了解一家企业的经营情况，才能有把握地评价财务数字是否真实准确地讲出了企业的经营情况。

可是，一家企业有多个部门，一年运营 300 多天。审计师总不能派一批人去，在每个部门安插上几个监视人员，天天比客户到得早走得晚，通过这种方式来深入了解企业的经营情况吧？这不成了 FBI（美国联邦调查局）了？再说了，这么做，谁付工钱呀？

审计师都是懒人，懒人总有懒办法，所以审计师决定，要想办法依赖管理层的管理机制。然后，审计师很高兴地发现，好的企业管理，有一个叫做“内部控制系统”的东西。

内控系统是什么呢？当然在学术上有多种定义和解释。我的实用主义的理解是这样的：

企业的内控系统好比是数学上的一一映射概念，应该能做到：所有经营上的动作，该在会计报表上做会计处理或披露的，就会摄下来，并触发财务做出相应记录；反之，经营上的动作没有或不充分、不合标准时，财务就不会有动作。

例如：美国会计准则里，收入确认的原则之一是一般要有书面的协议。好的内控系统就会要求：一旦有书面销售协议的签署，财务部就会将这一事件记录在案，意味着就这一个销售事项，该项条件已经得到了满足。事实上，完全从管理的角度讲，由于不同销售条款可能引起的财务处理不同，在销售协议签署之前，也应有财务的审阅。

接下来，当发货并取得了对方确认收货的签字后，财务部会立即根据这一发货及对方签字的记录来核对收入确认的原则是否已经完全符合，并准备确认收入。

看过“猫和老鼠”的动画片么？老鼠对付猫的好多机关都是这样设计的：猫碰了一个什么小东西，立即引起一串的连锁反应，最终让猫吃个大亏。内控系统有点像这种连动的机关，**经营上不动，财务也不动；经营上一旦动作，财务上立即可以有相应的动作。**

当然，用精确的词来说，上面说的内控系统是“与财务报告相关的内控系统”。还有一部分内控系统是为了提高经营管理的效率的，比如，对销售人员进行定期培训和考核。这样的内控，对企业仍然是必需的，但只有当它的效用体现出来时，例如，销售额上升了，财务上才会将这一效用反映出来。

还要补充说一句的是，这种将内控系统看作是摄像机的思想仅仅是外部审计师倾向于这么想。**企业管理层会认为，内控系统不仅仅是一个被动的摄像机，还是一个管理工具。管理层还要通过内控系统来调控企业，保证企业按照设定的轨道运行呢。**

所以，一个比较全面的概括是：**在外部审计师眼中，“与财务报告相关的内控系统”就是一个摄像机，一个信息系统，它要做到真实、及时。**

3.1.3 审计师要检查内控系统是否设计合理和运转正常

对于任何一个企业，审计师会检查测试内控系统是否设计合理及运转正常。如果一切满意，审计师就可以依赖这个内控系统了。这种依赖并不是说审计师的审计工作到此结束了，什么都不用多做了。再好的系统也可能偶尔有漏洞，再说了，**审计师测试内控系统是否运转正常也用的是抽样调查的方法，抽样也可能有疏漏的。**因此，审计师还会做少量的实质性测试工作，主要是对每个会计科目进行一些分析性复核，以进一步确保每个数字都是合理的。

如果审计师一路检查下来，发现内控系统有设计不合理或者运转不合规定的地方，总之，有不满意的地方，**审计师就不能完全依赖这个内控系统，只好多做一些实质性测试了。**这会让审计师感觉很不爽。懒人以懒为天职嘛。于是，审计师决定报复：给客户提管理建议书，越长越好！加审计费，越多越好！

客户看到了审计师的报复行动之后，开始改进自己的内部控制，这样，审计师下一年做审计时，就会爽一些了。

这就是在商业社会里的奇妙的自然选择和生态平衡。好像在自然界的大草原上，屎克郎以其他动物的排泄物为食物，从而间接地净化了大草原一样。

有时，客户看了审计师的管理建议书，觉得没什么用，也就不做什么改进，当然也拒绝提高审计费。这时，这种“生态平衡”就被打破了，其原因，要么是审计师太“事儿妈”，提的管理建议书不切实际；要么是客户太强硬。这时，审计师与客户的关系就会不太好了，好像是在大草原上，其他动物突然不排泄了，搞得屎克郎四处忙忙碌碌，但还饥肠辘辘一样。

3.1.4 审计师可以怎么问问题

对于企业的任何一个经营上或会计上的问题，如果审计师觉得不放心的，都不必自己想办法自己证实，可以直接先问管理层，让他们拿出证据来。

最大而化之的问题，当属这样一个：你们如何保证会计报表的准确性的？

我诚恳地建议你不要这么去问，否则挨了打不要怪我。这个问题其实也可以问，不过答案是早就有的，那就是企业已经建立了“与财务报告相关的内控系统”。问题和回答到了这个地步，审计师难以再问，只好自己想办法验证内控系统的可依赖性了。

其实，你要愿意问，仍可以问：“你们自己在管理中，如何确保这一内控系统是可靠的？”这是个好问题，不会挨打的，放心问吧，不骗你。管理层的回答大体上会是有关他们的内部审计机制的。

举个具体点儿的例子。例如，如何保证期末时存货入库正确的截止。这就可以直接问客户的管理层，你采取了什么措施保证这一点？没采取措施？当心我给你提管理建议书，甚至我审计师可以说在这个领域我无法取得足够的审计证据，审计范围受限，给你出保留意见的审计报告。

当客户告诉你他采取的措施之后，你作为审计师就必须想法子去验证他的措施了。

实际生活中的客户情况是什么样子呢？

一种是客户在撒谎。没办法，被你问得太急了。在审计中，不必太过于担心客户骗你。客户想把谎话编圆是非常困难的。审计师从各个角度问问题，实际上是“乱枪打鸟”。一个傻瓜提出的问题，十个聪明人都答不过来。而且这个傻瓜只是在提问题时反应跟不上趟，他把这些回答记下来回去研究时可不算傻。

其实一个人智商越低，越觉得撒谎容易。这样的谎话也越容易被拆穿。当一个人智商高到一定程度，可以有信心骗过一批“乱枪打鸟”的审计师时，这个人最理想的赚钱方式可能就是贩毒或倒卖军火了。所以审计师不太担心被骗。太高明的人不屑于骗审计师，水平低的人又骗不了审计师。

另外，关于真被骗了后果如何，请参看 2.6.5 审计师勤勉尽责要到什么程度。

实际生活中的另一种情形比较让人郁闷。客户对于你提的问题，也不撒谎，只会回答“我不知道”，或者“我们没有任何措施来保证”，或者也有东拉西扯回答一堆，其实根本与你所问的无关。这时，你可以有如下选择：

反复再问，与客户比谁气长；

自己去发现客户有没有这方面的控制。罗丹说过，这世界上不缺少美，只缺少发现美的眼睛。

自己做实质性测试，并给客户提管理建议。

我其实挺喜欢审计师的这种问问题的特权的。客户回答的好，你就从中学到了管理的知识和经验，并且可以做一些内控的测试，少做实质性测试；客户回答不上来，你就可以给他提管理建议书了。当然，代价是你要自己做实质性测试。不过，不问问题，你不是也要做这些实质性测试么？

3.1.5 审计师怎样检查内控系统是否设计合理和运转正常

审计师怎么检查内控系统呢？说它简单也简单，说它复杂也复杂。

说它简单，是因为手法简单。首先是了解客户的内控，说白了就是跟客户聊，问问题；问完了以后，把回答记下来，整理出来，自己静下心来考虑一下，这样的内控设计上有毛

病没有？如果有什么毛病，都可以是管理建议书的内容。然后，再做一些询问、检查凭证等测试，来验证内控的运转是否与了解记录的情况一致。

说它复杂，是因为这个过程思考要求很好的功力。企业的内控，往往是企业管理层经过长期的摸索逐步建立起来的。我们作为审计师，仅仅花几天或几周的时间，就要考虑清楚企业内控在设计和运转上可能存在的漏洞，谈何容易。要想做好我们的工作，首先我们自己心中应该有一个正确完善的内控的框架，然后才能将跟客户聊天所掌握的情况与心中正确的内控去对比，去试图发现客户的不足。如果我们自己心中并不知道什么是正确的，就很容易被客户介绍的情况带着走，根本不能发现客户的不足。

所以，审计师要想将检查内控系统的工作做好，必须先自己练好内功，熟悉什么是正确的内控制度。昔年，张三丰大师在跟着觉远和尚学九阳真经时，听过这么几句话：“他强任他强，清风拂山岗；他横任他横，明月照大江。”这几句话是说，不管客户对自己内控的解释是什么样子的，你心中的正确的内控的理解要像山岗和大江一样坚定，不能被客户介绍的情况带着走了。我建议没有读过金庸先生所著《倚天屠龙记》的审计师都读一读这一段。

形成正确的对内控的理解不是一件轻而易举的事，没有足够的经验以及对审计和对企业管理的理解，是无法形成正确的对内控的理解的。所以，一个新入行的审计人员一定要多下功夫，争取在两三年审计工作之后，能够对内控有较好的理解。

3.1.6 内控测试工作最重要的是逻辑要完备——要做到两个凡是

内控测试的最终目标是什么？是为了保证会计报表的正确性。也就是说，我们希望出现的理想状态是：企业的内控没有一点毛病，企业的会计报表完全是在内控的推动下产生的，因此也没有一点毛病。

要想达到这种理想状态，客户的内控就要做到两个凡是⁷：

“凡是经营上有动作，财务上一定要有反映；凡是财务上有反映的，经营上一定要有动作。”

这其实又是前面讲到过的——映射的思想（见 3.1.2 在外部审计师的眼里，内控系统是摄像机）。因为只有这样，逻辑严密性才有保证。为此，我们作为审计师，在进行内控测试的时候，就要检查客户是否做到了这两个凡是。

有一个客户，审计师对其主营业务销售做了详细的内控测试。可是，若干年后，客户仍然被发现有虚增销售收入的现象。原来，客户的全部销售收入中，有 30% 是其他业务销售，而虚增的销售收入正是来自这个领域。很可惜的是，审计师在对销售收入做审计工作时，只是笼统地说我们已经对销售收入做过内控测试了，没有注意到那 30% 其他业务销售是没有经过内控测试的。结果，审计师没有检查客户是否做到了两个凡是，客户也确实没有做到第二个凡是。对于虚增的其他业务销售收入，财务上是有反映，但经营上没有过任何动作，是虚假的。

再举一个例子：有一家企业，审计师对其存货成本核算及销售成本的流转做了详细的内控测试，觉得没问题了。可是，客户在每月月末，都会做一个会计分录：借：在建工程，贷：销售成本。这其实是一个很奇怪的分录，因为它背后没有好的经营事项做支撑。可惜，审计师也没有好好检查客户是否做到了两个凡是。

所以，内控测试不仅仅要顺着看，还要倒着看。既要检查客户是否将经营上的事情该

⁷ 对于 20 世纪 80 年代以后出生的人来说，可能以前没听过“两个凡是”。在历史上，“两个凡是”是在粉碎“四人帮”后，华国锋提出和推行的方针，即“凡是毛主席作出的决策，我们都坚决维护；凡是毛主席的指示，我们都始终不渝地遵循”。我在这里只是借用一下这个名词。

反映的都反映进会计报表了，还要翻阅一下客户的账，看一看记进账里的，是不是都是经营上发生过的事。

3.1.7 审计师仍要检查每个科目的金额

审计师对于客户的内控都测试完了以后，不论内控好坏，都要对每个会计科目再做进一步的实质性测试。

关于内控测试和实质性测试的关系，简单说来，我们首先对企业的内控进行“有罪推定”，认为其内控是不好的。然后，内控测试做得越多，收集的证据就越多，越有可能证明内控是好、很好、非常好的。内控越好，下一步要做的实质性测试就可以越少。内控测试和实质性测试的关系是制度基础审计的一个基本问题，几乎任何一本审计教材都对此有详细论述，我就不多说了。至于什么是实质性测试，简而言之，它包括分析性复核和详细测试两类。

有位大师说过，会计是“分类”的艺术。其实，会计就是使用自亚里士多德时代起就使用的分类学，将不同性质的东西不断进行分类。例如，将资产分为流动资产和长期资产，再进一步分为存货、固定资产、应收账款等。亚里士多德发明的分类学的精髓就是：直接对一堆水果进行分析是很困难的，你可以将水果分成苹果和桔子后再进行分析，也可以将水果分成新鲜的和腐烂的之后再进行分析。

带着以上这些形而上的理论，我们就可以开始审计工作的实质性测试了。

当客户将资产负债表、利润表给我们时，我们看到了每个一级科目的余额。例如，应收账款的余额是 530 万元人民币。但这还不太够，我们希望见到更明细的资料。

于是我们找客户要明细资料。客户将应收账款的明细表（按不同销售客户的名称）给了我们。现在，我们可以考虑进行下一步的工作了。

其实，就像前面我们举的关于水果的例子，对于一堆水果，既可以分成苹果和桔子，也可以分成新鲜的和腐烂的，还可以分成有核的和无核的。怎么分，全看你要进行什么样的分析。对于应收账款的明细，既可以是按不同销售客户的名称，也可以是按不同产品，还可以是按不同的账龄。常规的做法是首先拿到按不同销售客户的名称的应收账款明细，因为这是最自然的一种分类方法，也是被审计企业最常使用的一种分类方法。泛泛而言，我们在任何时候做任何分析，都应该首先使用被审计企业已经在使用的方法。因为只有这样，才能更顺畅地与客户沟通。在此基础上，再进一步使用一些新颖的分析角度。

审计工作的下一步是对这个明细表做测试。这种测试要么是对每一个明细数字都做测试，如果预计个数太多，就可以考虑抽查的办法。

再举一个特殊一些的例子来说明一下这种“分类”和“明细表”的思路：

在审计应付增值税这个科目的时候，审计师一般是将应付增值税期末余额分解成：

$$\begin{array}{r} \text{应付增值税期初余额} \\ + \\ \text{当期增值税销项税额} \\ - \\ \text{当期增值税进项税额} \\ - \\ \text{当期增值税实际支付金额} \\ + \\ \text{当期增值税进项转出金额} \end{array} = \text{应付增值税期末余额}$$

然后，审计师不是直接去验证期末余额，而是对销项金额、进项金额等分别做验证。只要这个公式里等号左边的每一项都验证过了，应付增值税的期末余额就应该没什么问题了。当然，严格说起来，在做完上述验证之后，审计师仍要了解一下这个余额代表了什么含义，比如说，这个余额究竟是代表了几个月的应付未付增值税？

这个例子说明，所谓进行“分类”和取得“明细”，本质上是在进行一种“代入”法的转换。在这个例子里，不是在“分类”或取得“明细”，而是通过一个等式来做“代入”法的转换，将我们对这个余额要做的审计工作，转换成对一些更明细的、或者更具体的项目要做的审计工作。

3.1.8 做实质性测试时，审计逻辑链条要严密

我们要注意审计时逻辑链条的严密性。这既是指内控测试时的两个凡是（见 3.1.6 内控测试工作最重要的是逻辑要完备——要做到两个凡是），也是指检查每个科目余额的实质性测试。在检查每个科目的余额的过程中，我们先将验证总资产余额这个问题转换成了验证每项资产的余额，也就是资产类的每个一级科目。我们接着将验证某个一级科目的余额转换成了对其明细表做验证。至此，逻辑链条是严密不间断的。但是，当我们要用抽查的方法验证明细表的时候，我们就有了一个逻辑链条断裂的风险。因为，抽查就意味着有些查，有些不查。

我曾经做过一个项目，在那个项目上我负责固定资产。固定资产余额有 50 亿元。我进行了大量的抽查工作，将 50 亿元中的 40 亿元的固定资产都看过了。我觉得我怎么着也是没有功劳也有苦劳吧，就在工作底稿上骄傲地写下了抽查覆盖率达 80% 这样一句话。合伙人看过后，批评我说，这句话是在告诉别人，你还有 20%，即高达 10 亿元的固定资产没有看过，没有取得任何审计证据。

这就是审计逻辑链条的断裂。要想不让它断裂怎么做？将那 10 亿元固定资产也都看过？那可是海量的工作啊，要知道，在社会学和统计学里都有一个 80:20 原则，用在这上面，就是说，前 20% 的大额的固定资产占了整体金额的 80%，就是 40 亿元。后面别看只有 10 亿元，在个数上可是整体的 80% 呀。要真这么做的话，我可就是“我以我血补天裂”⁸了。

此招不可行。

可行的办法是，将抽查的方法科学化，使得抽查的结果是对总体的一个测试和描述。例如，采用符合数理统计原理的抽查方法，并能将样本的误差推算到总体上去。这就可以避免逻辑链条的断裂。有关抽查所允许的方法，也是一般审计理论都有的东西，我就不废话了。对此有兴趣的人可以看一下 [4.2.6 怎样选择函证的样本](#)。

那么，这个审计的逻辑链条延伸到何处是个尽头呢？延伸到最原始证据，尤其是第三方证据。比如，第三方的确认函，第三方签字的收货单，等等。

如果审计师对于审计链条的断裂这个问题不敏感，客户就有可能在这里钻空子。据小道消息说，在美国世通公司的会计造假过程中，其中的一幕是这样的：审计师检查了固定资产的明细及固定资产购买入账的内控过程，都没有问题。但是，由于固定资产的明细是在电脑屏幕上显示的，审计师没有把全部明细都打印出来看一看合计数是否与总账金额相等，审计师以为电脑程序自然能保证总账数是由明细加总出来的，可惜这不是事实。总账数比固定资产的明细数的合计多出来一块，那就是不应该资本化的电缆租赁费。而审计师未能发现这一点。在这里，由于审计师没有特别关注审计逻辑链条的完整性，就被客户欺骗了。俗话说得好：“苍蝇不叮无缝的蛋”。当审计师的逻辑链条不严密的时候，也就是心怀不轨者有机可乘的时候。

3.2 审计的思考方法

3.2.1 公众对审计的期望

理论上说，审计师要保证每一个科目的 CEAVOP。即完整性（Completeness）、存在性（Existence）、准确性（Accuracy）、估值（Valuation）、权属（Ownership and Obligation）和表达与披露（Presentation and Disclosure）⁹。

所有以上的属性都是从会计报表出发来谈的，即报表上已经记录的，是否完整？是否存在？这两个属性是很好理解的。

至于准确性，理解起来是很奇怪的。何为不准确？不是多了，就是少了。那不就是完整性或存在性的问题么？我个人是有点儿搞不懂这个逻辑。不过，有一种说法说，准确性仅适用于特定科目的特定内容。例如，存货的成本核算，这主要是一个计算，所以完整性或存在性都有点儿不太搭界，因此用准确性比较合适；再如收入确认时用完工百分比法时的估计，这也是一个计算，也是准确性的问题。可能某些估计的预提费用，如预提产品质量保证，也算是准确性范畴的吧。

估值，主要指各项资产的估值，即减值准备是否合适。如果扩大点范围，还包括长期负债是否已经折现。

权属，这在资产，指实质上的所有权；在负债，指是否是企业自己的责任；在费用，则指费用是否是恰当的。在负债这里，似乎又跟完整性及准确性有点重复。一般权属不是

⁸ 改自鲁迅“自题小像”诗：灵台无计逃神矢，风雨如磐暗故园。寄意寒星荃不察，我以我血荐轩辕。

⁹ 这个东西，术语叫做“管理当局对会计报表的认定”，英文叫做“financial statements assertions”，是审计理论中很重要的一个概念。令人惊讶的是，我查遍了我国的审计准则，竟然没有找到对“会计报表认定”的详细解释，只在注册会计师考试辅导书上提到有“存在或发生（E）、完整性（C）、权利或义务（O）、估价或分摊（V）、表达与披露（P）”这五项认定，这也是美国审计准则的说法。而在国际审计准则（International Standard on Auditing）里，“会计报表认定”有七项，分别是“存在（Existence）、权利或义务（Rights and Obligations）、发生（Occurrence）、完整性（Completeness）、估价（Valuation）、精确性（Measurement）、表达与披露（Presentation and Disclosure）”。而我这里采用的 CEAVOP 的说法，是欧洲很多国家采用的说法。从内容的实质上说，和前两种说法没什么实质差别。

一个很要紧的问题，当然个别项目例外，比如融资租赁等。

表达与披露：这个很清楚，就是该流动的项目不要放到长期里，该与收入对冲的，不要记进费用里，该有注释的要有。

CEAVOP 是审计考虑的一个非常重要的出发点。有些审计师说，已经学了一些审计步骤，但自己做项目时心里没底，不知道做了这些步骤是不是就完整了，这就是没学会从 CEAVOP 出发，考虑和设计审计步骤。如果你的审计步骤能覆盖所有的 CEAVOP，那你的步骤就是完整的。

在实际工作中，对于每一个科目，都会有一些工作的侧重点，用不着平均使用火力。一般来说，

- 资产类是着重看存在性
- 负债类是着重看完整性
- 收入类是着重看完整性
- 费用类是着重看存在性

也就是说，

- 资产别高估
- 负债别低估
- 收入别记少了
- 费用别记多了

这样，既照顾股东对净资产的稳健性要求，又照顾税务上对不要隐藏利润的要求。

有人会问了，资产类的完整性，或者说资产被低估就不管了？这倒不必操心，借贷记账法天然保证了将两头都控制住了。如果资产被低估，由于“有借必有贷，借贷必相等”，必然有另一项资产被高估，或者一项负债被低估，或者一项收入被记少了，或者一项费用被记多了。而这几个“或者”，都是我们工作的侧重点，会被其他科目的审计工作拾起来的。

这只是一个简单的理论。在实践中，审计师会尽量往稳健的方向走。也就是说，审计师会自然而然倾向于“资产别高估，负债别低估”，对于收入，则有点儿矛盾的心态，既不想出现“少记收入”而引发的“小金库”和税务上可能的麻烦，也担心收入虚增欺骗股东。

这个非常基础的理论，是基于对公众期望的一个判断。在今天，审计师发现很多企业有虚增收入的倾向时，审计重点也在慢慢地变化，目前对收入的存在性及准确性有更多的关注，即收入确认的原则是否得到了很好的遵守。再有，当前社会公众对于上市公司资产的安全性关注增多，例如某上市公司未经全体股东批准就将一笔资金交给了自己的母公司——第一大股东。由于这种关注，审计师对于资产的保全这一领域，及有关交易是否经过恰当授权，也越来越重视。

3.2.2 审计思考的关键—预期

我们审计师根据对于被审计企业业务的理解，以及我们对于被审计企业与其供应商和其销售客户的关系、其生产过程的理解等，会在看到客户会计报表之前，先形成一些想法。例如，收入应该有一定的增长，维修费除以固定资产的比例会略微下降，预提费用中应该有关于质量保证的预提，等等。然后，在实际对每一个科目做工作时，我们来检查我们的预期与实际是否吻合，并不断根据在工作过程中了解到的新情况调整更新我们的预期。

例如，一般企业都会有应收账款，这是司空见惯的事。这就是我们的预期。但肯德基能有应收账款么？反正我去买 KFC 吃的时候，他们从来不让我欠账，不知道谁有没有那么

大的脸面能赔账吃鸡腿堡。所以，肯德基有应收账款就不符合我们的预期，而我们的预期又是由我们对客户业务的理解产生的。

审计师的思考能力和经验最终凝聚成的，就是这一个“预期”。这个预期，就是我们认为企业的经营故事应该怎样体现在会计报表上，因为会计报表就是用会计语言在讲企业的经营故事（见 2.3.1 审计意见说了什么）。

我去做过一个羊绒衫厂的十二月底的存货盘点。当我们把盘点结果汇总出来给合伙人看的时候，不出十分钟，合伙人就说，这个结果有错误，不可能有这么多原羊绒。所谓原羊绒，就是直接从牧民那里收购来的牧民直接从羊身上采下来的（事实上是拿梳子梳下来的）羊绒。我们本着对合伙人的崇拜，复查了整个盘点记录，果然发现有不少洗净绒被误记成了原绒。这主要是由于我们做具体工作的审计师不太熟悉客户的业务流程，不知道洗净绒与原绒尽管都是麻袋装着，但是成本是大不同的。

我们问合伙人为什么能不到十分钟就看出这个问题。他的解释是这样的。原来，羊绒都是在夏天天热时才能从羊身上梳下来的。也是，天不热，谁也不会把自己的贴身小棉袄脱了呀。所以，到了差不多九、十月份，原羊绒就收不到了。收来的原绒，混杂着各种杂质，包括羊的汗渍、泥土等，如果不尽快将原绒洗一遍形成洗净绒，放的时间长了，这些原绒就会发霉腐烂。所以，一个羊绒衫厂，到了年底的时候，一般都没有多少原绒了，因为已经洗得差不多了。基于同样的道理，羊绒衫厂的洗绒机的处理能力，往往是半年就能将全年生产要用的原绒洗完，否则原绒就坏了，所以，洗绒机往往是下半年忙上半年闲。

由于上述对企业业务的理解，一个好的审计师的预期就是，原绒在年底的余额应该很小或者为零。如果不是零，肯定有很特殊的原因，例如地球变暖什么的。

在做审计时，审计师会对很多数字的性质，也就是这个数字背后代表了什么含义，进行详细了解。在做这种了解的时候，并不简单地由于这个数字小就跳过去不做了解，因为只有了解了这个数字的性质，才能形成审计师的预期。有的时候，了解了性质，如果审计师的预期就是这个金额不会太大，而账上也是如此，这时审计师就可以将其略过其他的审计步骤了；也有的时候，在了解了性质之后，审计师的预期是这个金额应该较大，而账上显示的金额却很小，这时审计师就会继续跟进下去。

有很多时候，审计师翻看被审计企业的原始凭证这一审计步骤，不单纯是一个检查记账有没有记错的测试手段。通过看这些原始凭证，审计师可以更好地了解这个科目的具体核算内容，得到更多的感性认识，这也有助于审计师更好地形成对这个科目的预期。

3.2.3 审计师要独立思考，要比客户想得深远

审计最难做的，是想到客户该做而没有做的东西，而不是仅仅跟在客户身后。所以，一个好的审计师，会计水平要高于客户才行。

例如：在租赁准则中，要求企业考虑经营租赁和融资租赁，还要求企业将经营租赁整个租赁期内的费用按直线法摊销，而不是当期支付多少就记入损益多少。

很多客户并不是这样做的。他们仅仅简单地将实际支付的租赁费记入损益中。如果我们不动脑子，仅仅做一些低层次的核对原始发票、稍高一点层次的与租赁合同核对及与去年的租赁费做对比这样的工作，可能觉得一切都合理。

只有当我们自己先对租赁费的会计处理做到心中有数，才能想到客户可能忽略了经营租赁和融资租赁的差别，客户可能忘了将经营租赁整个租赁期内的费用按直线法摊销这些问题。

另外一个实例是有关收入确认的。在我国，制造业的客户最多，一般的收入确认原则都很简单，即按发货确认。我们在审计中，经常将这一收入确认原则当成是一种默认值，

很少再去对此提出异议。

有一个客户是经营加油站的。我们的工作底稿上也将客户加油（即发货）当做是默认的收入确认方式。因此，在工作底稿上，几乎没有对客户收入确认的会计政策的讨论。

为什么我们总强调要了解客户的业务？因为只有了解了客户的业务，才能想到更多的会计方面的问题。这是一个加油站，不管在中国还是在世界其他地方，加油站都有以下经营方式：

不仅加油，还开一个小卖部，卖一些零食和润滑油等。这些东西可能是自己采购来做销售，也可能是代销。该客户如何确认这个小卖部的收入，按代销确认，确认代销手续费还是销售收入和成本，就都是要讨论的问题。

先将油票卖给别人，以后凭油票加油。对于常客和一次购买油票较多的人，可能有优惠或打折，或积分奖励计划。收入确认是在售出油票时还是在凭油票加油时，油票有无有效期，如果过了有效期是否就不退钱了？这些优惠、打折和积分奖励计划如何记账，是记促销费用，还是作为变相降价，因此要冲减收入？

所有以上这些问题，都是当客户是一个加油站时要考虑的。客户的会计是做制造业的出身，从来没有想过这么“复杂”的事，所以他把账记得无比简单，就跟收付实现制差不多。如果我们审计师的头脑也那么简单，只会跟在客户后面想事情，客户想不到的，我们就想不到，那就太失职了。

远古时有两个原始人做游戏，比谁说的数字大。第一个说，“一。”第二个说，“二。”第一个又说，“三！”第二个想了半天说，“你赢了。”原始人简单的脑子怎么也想不出比“三”还大的数字，所有比“三”大的数字只能用“很多”来描述。如果客户思维简单，审计师也跟着思维简单，就跟这两个原始人差不多了。

有人说审计师没有想像力。请再看一下上面加油站那个例子，那些想法，**可得是既有常识，又有想像力才行。**

3.2.4 审计师要考虑任何事情的合理性

举个例子讲一下这个道理。

说到验证一个科目的存在性（E），一般的审计方法就是发确认书，看合同和发票等原始凭证。但是，也不是见到合同和发票就万事大吉的。这就是审计和会计的区别了，**会计讲究原始单据的齐全，所以只要单据齐全就行了；审计要比会计多想一层，更关注的不仅仅是一个单据齐全，还要考虑其合理性。**

我曾经跟着一个经理去做审计。有一次他让我去看一项固定资产的原始单据。我去查了一下发票，是美国一个公司开给这个中国公司的，是一辆进口奔驰 600 轿车，价值 55 万元人民币整。我看过了发票，核对了固定资产明细账，一切满意地回去向经理汇报去了。经理一听就笑了，说，“我给你 55 万元人民币，你给我再买一辆奔驰 600 回来。”我这才意识到：

□ 奔驰 600 怎么能价格这么低；

□ 我看的那张美国公司开给中国公司的发票，为什么是用中文写的，还是人民币价格，不是美元价格；

□ 如果是进口轿车，为什么完全没有海关关税支付或免税的任何记录。

这一圈问题问下来，才知道，这一切都是伪造的。

所以，说到底，**审计意见是财务数字真实准确地讲出了企业的经营情况。**为了能保证这一点，审计师必须考虑一件事情的合理性，不能仅仅是形式上手续完备就行。

3.2.5 审计师总是在“抓大放小”吗

我有一次做审计时，碰上一个会计，他跟我说，“你们审计的人水平不行，我们公司领导，经常多报销餐费，你们从来看不出来。”

我只好给他解释，这些东西，和整个公司的资产或者收入相比，所占比例太小，审计师做审计时，是有一个重要性水平做衡量尺度的，太小的数字我们审计师不操心，因为审计意见是说财务数字真实准确地讲出了企业的经营情况，只要这个大方向没错就行了。

打个比方说，我打算请你吃顿饭，估计要花 100 元左右，你问我兜里有多少钱，可我搞不准是 620 还是 630 元了，于是，我对你说，也就是 600 元出头吧。在这种情况下，你能说，我说的数字不真实准确么？就算差了一点，对于请你吃顿饭这事，又有什么影响呢？

可是，如果是我老婆要给我老婆买件衣服，导购小姐在旁边说，“先生，这衣服打 5 折，很值的，原价 1 260 元，现在只卖 630 元，给您太太来一件吧。”老婆深情款款地看着我，问我，“你带了多少钱？”，可我搞不准是 620 还是 630 元了，于是我笑笑说，“也就是 600 元出头吧。”在这种情况下，我的数字差一点儿，可就直接影响夫妻感情了。

所以，审计内容的重要性，术语叫做“**审计的重要性水平**”，这个东西也不是个死的，没有特殊情况的时候，审计师是在“抓大放小”；但是，当某个数字正处在临界点，将要出现“量变引起质变”的时候，再小的数字也不能放过了，关键就是这个“质”变。也就是说，审计师真正关注的，是这个“质”是否受到了影响。

3.2.6 审计师的“七种武器”

在这里简单汇总一下审计的基本方法，就好像打游戏的时候你要先检查一下自己的武器库一样。好，让我们来看一看审计师的“七种武器”¹⁰。

如果是对内控进行测试，也就是**系统测试**，可以有**实时实地观察、询问、交叉互证式询问、查看历史记录、重新执行等方法**。

实质性测试 (substantive test)包括**分析性复核** (analytical review) 和**详细测试** (test of details)。

分析性复核包括三种方法，最有效的无非是**合理性测试** (reasonableness test)，再其次是**比率分析** (ratio analysis) 和**时间趋势分析** (trend analysis)。做分析性复核最重要的是两点：

- 不要只算出数字和比率等，要有解释。
- 解释的各种原因要尽量能定量分析，不要只是做定性分析，泛泛而谈是不够的。你想啊，天气预报都由过去的“晴转多云，有时有小雨”改成了现在的“降水概率 30%”了，我们的分析也应该更多地做定量分析。

而**详细测试的方法**主要是**发确认书、现场盘点、询问、查看并核对原始记录**等方法。

由上面的汇总可知，固定模式的审计方法并不多。做不了几个项目你就都尝试过了。但如何将这方法用得有效和到位，并且将你的思考反映出来，是要下功夫的。武侠小说中经常有这样的描述：寻常的一招“黑虎掏心”，在他手里使出来竟显得如此威风凛凛...我

¹⁰ 按照古龙的武侠小说所言，“七种武器”明着是指长生剑、孔雀翎、碧玉刀、多情环、拳头、离别钩、霸王枪，实际是指微笑、信心、诚实、仇恨、勇气、亲情等等。我也记不得这许多了，不过好像是古龙从来没有写清楚过。话说回来，像微笑、信心、诚实、勇气这些武器，我觉得审计师在工作中还真应该多用一用。

们使用审计方法，也应该奔着这个境界去才是。

举个例子：确认书一般都是用在银行和往来账上。但有一次审计师竟然对销售收入做了确认，因为这家企业仅有一个客户。

所以，基本功就这么几手，但要得好不好就看你自己的道行了。戏法人人会变，各有巧妙不同。

那么，面对一个具体的会计科目，应该如何思考采用哪种测试方法呢？

首先当然是从完整性、存在性、准确性、估值、权属、表达与披露（即“CEAVOP”，有关 CEAVOP 的说明见 [3.2.1 公众对审计的期望](#)）出发，看我们要达到什么样的目的。根据这一目的，才能取舍我们要采用的测试方法。

其次我们也要考虑成本效益原则。这是审计时经常要考虑的一个因素。有的测试方法，效果显著，但可能要花较多的时间；而另一个测试方法，可能很快就能做完，但效果不一定很明显。这时，审计师就要判断采取什么样的方法。例如，某笔其他应收账款金额不是很大，审计师询问了客户这笔应收账款产生的原因，得到了一个听起来合理的解释，与审计师从其他方面得到的信息也吻合。这时，审计师还一定坚持要发确认书吗？答案是不一定，取决于审计师的综合考虑，看这个项目金额的大小，客户解释的合理程度等。但如果这笔其他应收账款金额很大，那么，即使客户的解释非常合理，为安全计，审计师可能仍然要发确认书。

3.2.7 审计也是一个系统工程

会计系统是一个完整的信息系统，各个科目之间存在着相互作用和勾稽关系。很多时候，审计正是利用这一点，由一个突破口拽出一连串的问题。所以，我在 [3.1.4 审计师可以怎么问问题](#) 里说过，审计师以“乱枪打鸟”的方式来问问题，往往能将客户的骗局拆穿。

但是，一般一个审计队伍出去，少则两三个人，多可以有十几个人甚至上百个人。审计工作是分工合作的，在实际工作中，由于时间紧或其他原因导致每个人所掌握的客户信息是局部的、零散的，审计队伍内部的信息沟通和共享也是随机的、任意性较强的。在这种情况下，就有可能导致在现场审计时某个人掌握了一个非常重要的信息，但由于这个信息本身对其所审计的内容没有影响，而他又不知道这个信息对于另外一个人的重要性，最后这个信息被忽视了。那么，如何加强项目成员间及时而有效的沟通呢？如何能使一个审计小组的工作成为一个首尾连贯的逻辑整体呢？

上面提出的这个问题其实就是如何把整个审计队伍捏合成一个多手多脚但有一个统一大脑的怪物。解决之道有这么几点：

- 期待人类的大脑能彼此联网。也许会计师事务所的合伙人应该为这类科研项目投点儿资金支持一下，也算是审计业特别用得着的一种高新科技嘛。

- 每个人都按照事先培训过的标准化的方式工作，这样可以有助于每个人判断自己掌握的信息对别人用处大不大。

- 整个队伍内部气氛融洽，正式的和非正式的沟通较多较容易，加强沟通。

- 项目现场负责人可以通过每天开总结会的方式把大家的信息聚拢到一起来。

- 项目现场负责人主动去了解不同人遇到的主要事件和主要问题，这样项目负责人可以在自己脑子里将所有的资料整理到一起，并判断是否有并要将某些资料和信息共享。

- 通过项目现场负责人、项目经理和合伙人的三级工作底稿复核制度，由项目现场负责人、项目经理和合伙人把握全局。

3.3 对企业内控的关注

3.3.1 什么是“常规交易”、“非常规交易”和“会计估计”

我刚开始做审计时，审计理论讲的是“制度基础审计”（system-based audit）。这一理论将企业的全部业务交易分为“常规交易”（routine transactions）和“非常规交易”（non-routine transactions）两大类。

“常规交易”对应的是可以机械处理的会计事项，这些会计处理由基层工作人员就可完成。如果设计好了记账规则，这些基层工作人员在不懂什么是“借”“贷”的情况下，就可以将明细账目处理好，只需要最后由一个总账会计或会计经理来做试算平衡表和做报表就可以。例如，在一个制造企业里，对于货物销售及应收账款的记录，就是一项常规交易。

“非常规交易”仍是企业实际发生的交易，但它发生的次数不多，或者/而且性质特殊，最好由资深人员来直接进行“借”“贷”的会计处理。例如，在一个业务稳定的企业里，固定资产的采购可能不是经常发生的，因此，固定资产采购就是一项非常规交易。

除上述两类外，还有一类是“会计估计”（accounting estimate），这是一个会计事项，而不是企业的实际业务交易。这指的就是提取坏账准备、资产减值准备、或有负债等。在++企业里，这是一定要由会计经理及其以上级别来直接处理的。

在英国和美国的簿记体系（bookkeeping system）里，“常规交易”是在明细账里记录的，记账人员往往只受过职业中专类型的培训，不懂“借”“贷”，但很守规矩。他们的职业中专教育里也给他们强调按规矩办事。在这个层次的记账，是没有国内所谓的记账凭证的，直接按原始凭证记入明细账，工作人员不涉及任何“借”“贷”。每个期末，将明细账的数字汇总记入总账。

例如，一个负责记存货明细账的职员小牛所收到的工作指示就是见到仓库保管员开来的入库单就增加存货明细账中的存货数量，见到开来的出库单就减少存货明细账中的存货数量。而另一个记应付账款的职员小杨，则见到仓库保管员开来的入库单就与采购部联系，搞清楚这是哪家供应商及多少钱之后，就增加应付账款明细账中的应付这个供应商的货款；当见到出纳传来的银行付款单时，就减少应付账款明细账中相应的供应商的货款。到了期末，小牛会将这一期存货明细账增加了多少，又减少了多少，做一个加总，然后将这个加总数登记到存货总账上。由于存货明细账和存货总账都有上期末的余额，加上当期的增加金额，减掉当期的减少金额，存货总账上也就有了当期期末的余额。

所以，可以看到，所有的“常规交易”的借贷分录都是最通常的，比如，借：存货，贷：应付账款；借：应收账款，贷：销售收入。而且每一个这种交易的支撑文件都是最普通的，如入库单、出库单、银行对账单等等。如果都是常规交易的话，是不可能出现奇怪的借贷分录的，比如像借：在建工程，贷：应收账款这样的分录是不可能出现的。

这些“常规交易”是最符合我前边说过的“一一映射”的内控的思想的（详见 3.1.2 在外部审计师的眼里，内控系统是摄像机 和 3.1.6 内控测试工作最重要的是逻辑要完备——要做到两个凡是）。只要设计的完善一些，这些“常规交易”完全可以由机器人来完成。

在英国和美国的簿记体系里，“非常规交易”则往往是直接在总账里进行核算的，“会计估计”更是必然在总账直接核算。也就是说，如果财务经理老马觉得明细账记得不准确、不完整，或其他原因，他不能直接改明细账，而且前面提到的小牛和小杨在中专里所受的职业教育也要求他们恪守自己的职业道德，不能允许别人改他们的明细账。所以，财务经理老马只能自己直接在总账层面做一个借贷分录，并将这个分录直接记入总账，将总账的

余额做了修改。

比如，7月31日是个周六，财务人员都不上班。可是，有个客户急着要一批货，销售部只好打电话叫仓库保管员来开了门，将一批货运出去了。到了下个星期一，8月2日，财务经理老马知道了这事，就要把这笔发货记到7月份的销售收入中去。可是，小牛首先不肯改存货明细账，小杨也不肯改应收账款的明细账，还有另一个职员小朱也不想动销售收入和销售成本的明细账。结果，老马只能自己在7月份的总账里做一笔借：应收账款/贷：销售收入，同时借：销售成本/贷：存货。同时，在8月份的总账层面，还得将这笔分录冲回，并要求小牛、小杨和小朱将这笔交易记进8月份的明细账里。这就是老马处理一项“非常规交易”的做法。

另外，当财务经理老马打算对存货提取减值准备时，他会发现，不管是小牛、小杨还是小朱，都根本没有保存这样一份减值准备的明细账。老马只能将计算好的减值准备的金额直接在总账层面做一个分录记进去了事。

这样安排的结果，是经常在总账和明细账之间有调节项目。这样安排的好处，是各司其职，管理层可以将更多时间放在审阅这些调节项目上。而且，任何调账事项，一般都只能在总账层面做，这样任何调账就都会反映在这些总账明细账之间的调节项目上。这种安排，其实也是“分类”思想的应用（见3.1.7 审计师仍要检查每个科目的金额）。就是说，将最机械化的业务归成一类，将需要人工干预的业务和会计处理归成另一类，然后分而治之。

以上算是讲清楚“制度基础审计”和“风险导向审计” (risk-oriented audit/risk-based audit) 之前的背景介绍。

3.3.2 风险基础审计比制度基础审计多了什么

“制度基础审计”认为，对于与“常规交易”相联系的会计事项的审计必然是先评价及测试其内部控制制度，然后考虑是否可以依赖企业自己的内控制度来做下一步的实质性测试。而对于与“非常规交易”相联系的会计事项和“会计估计”，企业不一定有很好的内部控制，因此可以直接采用实质性测试，这包括分析性复核与详细测试。

由上可知，“制度基础审计”的一个重要基础是在簿记体系中将“常规交易”、“非常规交易”和“会计估计”有效区分开。在美国、英国等国的簿记体系确实是这么做的（见3.3.1 什么是“常规交易”、“非常规交易”和“会计估计”），但国内目前的簿记体系是这么做的么？就我翻看过的国内企业的账本而言，那些“银收”“银付”“现收”“现付”凭证也许能算是“常规交易”，但那些“转”字号凭证可就包罗万象了。而且，如果发现以前的一笔账记错了，只要做一个“转”字号凭证，由领导签字（甚至没有领导签字）就行了。审计师查账的时候要翻查所有这样的“转”字号凭证实在太花時間了。

我目前还想不好，在国内的簿记体系下，如何将“制度基础审计”有效并有效率地贯彻下去。

这几年，到处都在讲审计要转向“风险导向审计”了。我将有关这两者的教材做了一个比较，发现大部分是相同的。最大的不同主要是：

□ 在“风险导向审计”的理论里，不仅要求对于“常规交易”要先评价及测试企业的内控制度，对于“非常规交易”和“会计估计”，也强调说企业必然应该在这些领域有自己的内部控制，尤其是在“会计估计”领域。那么，我们对于这些会计事项，也要测试其内部控制制度，而不是按照“制度基础审计”说的，可以直接做实质性测试。也就是说，在“风险导向审计”的理论里，不管是“常规交易”、“非常规交易”还是“会计估计”，都要先了解、评价及测试企业的内部控制制度。

比如，对于存货跌价准备，企业应该不仅仅是每年年末让财务经理算一个数放进去了事，而是平时就有对存货水平和种类的监控措施，并且，在财务经理算完了存货跌价准备的金额后，企业自己也应该有审核机制来保证他算的与实际情况较接近。审计师的工作，应该是首先看企业的这些控制措施，而不是直接验算企业财务经理算的存货跌价准备对不对。

打个比方说，以前中国很多单位没有专门的机制和部门来查腐败分子，党的书记只好自己盯着，发现一个就让公安来抓一个；后来就成立了纪检监察部门，由他们来查处腐败分子。党的书记就更多地盯着纪检监察部门是不是工作有效了。

所谓**风险导向审计的风险二字**，指企业的**经营风险和企业的会计报表错报风险**。不是所有的经营风险都能导致会计报表错报风险。有的经营风险，如销售队伍不稳定，太容易被竞争对手挖墙角，这固然是企业管理者很头疼的事，但对于审计师和会计报表而言，不存在记错账的问题，就没有会计报表错报风险。对于这些与会计报表错报风险无关的经营风险，审计师不再进一步关注。关于这一点，我猜可能是审计师和管理咨询公司的一个不同之处了。

风险导向审计的理论认为，任何一个会计估计，都必然与一个经营风险相关联。例如，坏账准备与企业的客户信用风险相关联。反过来说，企业的任何一个经营风险，只要与财务数字有关系，企业都必然应该将这一风险量化（根据发生的概率和金额影响的大小），并将这一量化结果以恰当方式反映在资产负债表中。实在不能量化的，要进行适当披露。这就是为什么在□风险导向审计的理论中，往往用会计估计和披露这个词组，而不是只说会计估计的原因。

考虑到现代企业经营环境的复杂多变，风险导向审计理论既要求企业的会计报表全面反映企业在历史上已形成的经营成果，又要求量化及披露企业的经营风险（这些风险在未来可能变成真正的损失，从而影响经营成果）。

那么，实践当中怎么做呢？举个例子：以前，我去看一个企业的应收账款坏账准备，是要企业提供应收账款账龄等资料，然后先自己做分析，再与销售人员的各个余额回收的可能性高低，最后形成一个我认为适当的坏账准备期末余额数字，并与企业的会计经理讨论我的计算过程以取得他的认可。这就是我自己重新算一遍应收账款坏账准备，典型的实质性测试的路数。

现在呢，我要让企业的会计经理给我介绍他每个月末/季度末计提坏账准备的过程（注意：这就是在了解企业自己的内控制度）。他会告诉我，他如何向销售人员采集数据，如何计算，采用什么样的百分比，等等。我还要让销售部或信用控制部给我介绍他们如何管理客户的信用风险的。经过一些这方面的内控测试的工作，如果一切都很规范，很大程度上我可以说，这个企业的坏账准备的数字没有大问题。这时候，我可能并没有自己做太多的独立分析。

上面这个例子是比较理想的例子，我也只是偶尔能遇到这样的客户。多数客户是一问坏账准备怎么算的这种问题就乱扯，我还是只好回归到“制度基础审计”下的实质性测试中。

另外一个按照“风险导向审计”的要求我要做的事情是，在了解了企业的业务之后，撇开一切报表和数字，静下心来想一下，这个企业可能有哪些经营风险（对于一个制造企业，我一般是从六字真言“人财物、产供销”这几方面去考虑企业可能的经营风险）？由于这些经营风险，企业应该有哪些“会计估计和披露”？企业是不是已经做了这些“会计估计和披露”？我觉得这也是比“制度基础审计”考虑问题更全面的地方。

以上所谈，更多的是理论和理想主义。要用诸实践，还要看审计师自己对于理论的把握和变通能力，以及客户的基础工作水平。但是，如果审计师自己连什么是正确的都不知道，“变通”也就无从谈起了。

3.3.3 经营控制与会计报表控制

在这里介绍一下两个新的概念：经营控制和会计报表控制。这两个概念可能会随着美国的萨班斯法 404 条款¹¹的执行越来越流行的。

经营控制和会计报表控制都是企业的内部控制环节。所谓经营控制，是企业管理层用来理顺企业经营的一些控制点。例如，管理层要求所有的采购都要从至少三家设备供应商的报价里选择一个最合理的报价；管理层要求每笔超过万元的固定资产采购都要由总经理批准才行；管理层要求每次发货销售后，都要取得对方签字的发货单。这些，都是一个企业的经营控制。

而会计报表控制呢，也是由管理层设立的、用来保证会计报表正确的控制点。例如，管理层要求在每一期末编制银行存款余额调节表¹²；管理层要求原材料入库单的一联要在同一天内传给会计做账；等等。一般而言，经营控制点和会计报表控制点是不重复的。但也会有例外。比如，企业期末做存货和固定资产盘点，就可以既是一个经营控制点，也是一个会计报表控制点。

企业可以有非常多的经营控制点，有大的，有小的。企业也会有很多的会计报表控制点。但相对来说，会计报表控制点的数量是有限的。经营控制点的效果的好坏，也会影响会计报表控制点的效果。我们大概可以这样来考虑：一个经营上的事项，必然要有某种经营控制点来规范约束它。经过了这一经营控制点的控制，这一经营上的事项就是对企业有积极的经济利益的。但这一经营上的事项及其带来的经济利益要想合理准确地反映在企业的会计报表上，则要经过会计报表控制点的处理。

举个例子来说明一下：一家企业为了防止存货的积压，严格执行按订单生产，并且按照复杂的 MRP 计算来采购原材料。这些，就都是经营控制点。而会计报表上对于这一事项最关心的，则是存货跌价准备的计算和提取是否准确。所以，企业管理层会在每年年末，根据生产计划预测一下存货的使用情况，并对可能积压的存货计算并提取存货跌价准备。这就是一个会计报表控制点。这个会计报表控制点是否执行的有效，一定程度上要看企业的经营控制点执行的效果如何。假如企业的经营控制点执行的很好，那企业的存货也就不会有太多的积压；这样，即使会计报表控制点执行的不是太好也没关系，因为存货跌价准备的金额不会太大，有误差也差不了多少。反之，如果企业的经营控制点执行的不好，企业的存货积压可能很多，那么，企业的会计报表控制点就必须执行的很有效，才能产生一个相对准确的存货跌价准备。在确保企业会计报表准确性方面，企业的经营控制点和会计报表控制点，有这么一点玩跷跷板的意思。

这种把企业的控制点分类成“经营控制”和“会计报表控制”的分类法，是“风险导向审计”理论的一部分。我们在前面说过，“风险导向审计”的“风险”二字，指企业的“经营风险”和企业的“会计报表错报风险”。这里原“经营风险”，正好可以由“经营控制”来处理；而“会计报表错报风险”，则是由“会计报表控制”来减小或消除的。

这样一个分类方法，有助于我们透彻理解很多东西。例如，为什么国内很多民营企业，听起来控制的很好，经营的也很好，但财务数字乱得一团糟？表面上说来，是民营企业的老板不重视财务。但认真论起来，这样的企业，经营控制可能是设计和执行的颇为到位的，

¹¹ 针对安然等公司会计造假案件所暴露的会计、审计、公司治理、证券监管等问题，美国国会作出了迅速反应，制定了《2002 年萨班斯——奥克斯利法案》，简称“萨班斯法”。法案对会计行业的监管、审计独立性、财务信息披露、公司责任、证券分析师行为、证券交易委员会的权利和职责、违法违规行为的法律责任等方面进行了重大改革和重新规范。萨班斯法中的 404 条款主要是对于公司的内部控制的规定。

¹² 银行存款余额调节表，是为了核对本单位与银行双方存款账面余额而编制的列示双方未达账项的一种表，通常于月终接到银行对账单后编制。

但会计报表控制，就设计和执行的很差了。

这样一个分类方法，也为审计师按照“风险导向审计”开展工作指出了更清晰的方向。审计师在做审计工作时，首先要关注的，应该是会计报表控制点。而这也恰恰是美国的萨班斯法 404 条款要求审计师关注的东西。至于那些经营控制点，则是每个企业“仁者见仁，智者见智”，连美国证交会都觉得很难做出硬性的规定。但这也并不是说审计师就不管这些经营控制点了，只要这些经营控制点的结果能够间接影响到会计报表的准确性，审计师就可能要关注这些经营控制点。

3.4 工作底稿

3.4.1 写工作底稿也有理论吗

没有理论指导的实践是盲目的。据说，一只呆在笼子外面的黑猩猩在够不着笼子里面的香蕉时，会自己去找一根带钩的棍子来。因为黑猩猩已经总结出了一个理论，“带钩的棍子够香蕉较为容易”。你比黑猩猩要强吧？当然，据说人和黑猩猩在 DNA 上只有约 0.6% 的差距，所以也不能保证所有的人都比黑猩猩强。

要声明的是，这些关于工作底稿的理论其实算不得什么理论，只是一些实践经验的概括和总结，要照理工科的话说，也就是“经验公式”级别的，连推论或定理都算不上。

之所以要写这些所谓的工作底稿的理论，是因为我发现很多审计师都在互相抄袭一些工作底稿范本的固定格式。如此下去，工作底稿会变得像八股文一样僵化，我们审计的思考就会被这种僵化的表达方式束缚住了。我觉得，写工作底稿应该像散文写作一样，是“形散而神不散”，才能将我们的审计思考很好地表达出来。

3.4.2 写内控测试的工作底稿要注意的问题

内控测试（也称系统测试）的工作底稿主要分为两类：一是对企业内控的描述，二是我们做的测试。

对企业内控描述的工作底稿在实践中不是很统一。有人愿意用文字叙述，有人愿意用表格，有人愿意画流程图。文字叙述有时会不简洁，流程图则会过于简单，表格有时又太僵化。总之，见仁见智吧。不过，关于内控描述，不管用什么形式，都要注意以下几点：

1、尽量使用客户的名词来指称客户的表格、制度等。如果你为了让合伙人看起来容易，你可以加上一个注释。但如果你在工作底稿上不用客户的名词，几天或几星期以后，你自己都会忘了客户自己如何称呼这些东西。这时，你或者你的帮手再想跟客户沟通，就很困难了；

2、少用被动语态。一定要写出来是什么人、什么部门在执行这一项工作，而不要仅仅描述工作是如何进行的。这是内控中很重要的一环，因为“职责分离”本身就是内控的一项要求。所以，审计师有必要对任何内控环节都弄清是谁在执行内控；

3、要先了解一项业务的全貌，并将这种了解写成一个背景介绍，然后再描述内控。例如，要写关于客户对外付款的内控制度，就要先了解客户有哪几种对外付款方式。可能有现金、支票、电汇、网上银行等方式。然后，再具体谈每种方式的内控是什么样子的。我就遇到过一个企业，其 80% 的付款已经是通过电汇和网上银行来做了，而审计师写的内控描述还只谈支票付款。这就是不了解全貌的坏处。将一项业务的全貌写成背景介绍还有一个好处，就是让审阅者更好地了解环境是什么样子的。

至于在内控测试中如何用工作底稿表述我们做的测试，这主要看做的是什么样的测试，很难一概而论之。可以参看下面对于实质性测试工作底稿的讨论。

3.4.3 准备工作底稿的目的是什么

准备工作底稿的三个目的是：

对上，为了让经理及合伙人审阅。也就是说，将客户的不规范的信息、支离破碎的信息整理成一个逻辑体系，让经理及合伙人可以在很短的时间内理解全貌，找出问题。这就要求写得要简洁。

对同级，一旦别人继续跟进，或明年再做这个项目，就可以从工作底稿里找到足够的可以借鉴的资料，甚至于和销售部的哪个人谈的话等等。因此需要写清楚细节，这一点在中国尤其突出。因为在美国，客户的会计质量好一些，所以，客户提供的原始资料与最终工作底稿的数据格式差别不太大，细节少一些，后人仍可以做下去；在中国，如果客户的会计质量不太好，客户提供的原始资料与最终工作底稿的数据格式差别就会很大，这种中间处理过程的细节写少了，后人就很难跟进了。

对外，作为一个证据的记录。这一点我们审计师不如律师，律师的工作底稿是律师事务所的财产，审计师的工作底稿也是这么声称的，是会计师事务所的财产，但审计师的工作底稿会被法律要求检查，而律师的就不用，据说是为了保护委托人的隐私。这里还是因为，律师可以堂而皇之地声称他是站在委托人一头为委托人利益服务的，委托人也是付钱的人；而审计师就不能完全站在公司一头，最终审计师是为社会公众服务的，但又是由公司买单。“谁是审计师的客户？”这是关于这个行业的一个哲学问题。

话说回来，由于工作底稿有对外这一用途，所以书写上就要注意论述全面和前后一致，不能偏激；要掌握分寸，知道哪些该写，哪些不该写。

3.4.4 工作底稿索引是一个树状结构

工作底稿的索引，或者用土一点儿的说法——编号，是一个树状结构。打个比方说，就像生物学上的界、门、纲、目、科、属、种一样。比如，人就属于动物界—脊索动物门—哺乳纲—灵长目—人科—人属—智人种，而黑猩猩就属于动物界—脊索动物门—哺乳纲—灵长目—人科—黑猩猩属—黑猩猩种。同样的道理，比方说，我们将与损益相关的工作底稿都定为 D 类，将与长期资产相关的工作底稿都定为 E 类。则固定资产的主表就是 E1，好比是长期资产就是华山剑派，E1 就是华山大弟子令狐冲。在建工程的主表就是 E2，好比 E2 就是华山派二弟子劳德诺一样。无形资产是 E3。而新增固定资产明细就是 E1-1，好比是大弟子令狐冲的外套，我们针对某些新增固定资产项目所做的测试的工作底稿的编号可以进一步是 E1-1-1，好比是令狐冲外套上的一个扣子。依此类推¹³。

3.4.5 写工作底稿时要学会自顶而下的思考方式

实质性测试工作底稿的格式及其索引方式暗示，这是一种自顶而下的思考方式（英文叫 top-down），是做事情时很重要的思考方式。英文里面另有一个词是 bigpicture（中文直译做“大画面”），表达的也是相近的意思，就是说你只有先有了大局感，再往里补细节，

¹³ 注意，这里的 D、E 的规定只是打比方，不同的事务所的习惯是不同的，不要以为这是审计准则的规定。

才能做好工作，而不能“只管低头拉车，不管抬头看路”。

可以这样说，只要你在商业世界里，几乎不管做任何事情，你都要遵循这种方式。例如，稍微长一点的报告（超过 10 页的），就应该有一个内容概要（英文叫 executivesummary）。这样做的方式，是为了让读者能够迅速了解你想表达的内容的全局，然后读者可以挑自己感兴趣的部分再详细读。再如，在每个审计的工作底稿里，都应该有一份审计现场工作的总结，这个总结一般有 10 页—20 页，主要概括了客户的情况、现场工作的要点和主要发现。准备这么一个总结的主要目的，就是为了让项目经理及合伙人在审阅工作底稿时能够迅速了解整个审计的情况。

有一个说法，同样画一个人，有的画家是先详细画人的脸，再画身体，最后画完了仍然可以不失比例、栩栩如生；有的画家是先粗线条地勾勒出人的形状，然后再一步一步地补细节。作为画家，两种方式的选择都行，没有对错之分，“不管白猫黑猫，抓住耗子就是好猫”呗。但是，在商业世界里，做审计也好，做其他工作也罢，正确选择只能是第二种，即先画轮廓，再补细节。

所以，在审计工作中，时间预算是十天就有十天的做法，时间预算是一天就有一天的做法。不管时间预算是长是短，工作都可以做，区别只是最终的平均风险水平高或低。工作方法都是先看一下全局，判断一下风险最大的地方在哪里，然后先做那个领域。那个领域做到一定程度，风险不那么高了，就停下来，转而处理下一个高风险的领域。从准备工作底稿的顺序上来说，就是先准备每个部分的主表，如 D1，E1，E2，K1 什么的，然后再准备 D1-1，E1-3 之类的辅表。

套用同样的思路，由于工作底稿的目的有对上、对同级和对外三方面，为了兼顾这三方面的考虑，可以先将一个简明扼要的汇总写在前面，方便“对上”的审阅；同时，将对同级要交代的细节可以作为附注或补充说明写在后面，这样，既不妨碍“对上”的审阅，又满足了“对同级”的目的。

同样的，工作底稿中除了有每个科目的具体工作底稿以外，还有审计调整清单、审计调整试算平衡表（adjustedtrialbalance）等一些汇总所发现问题的底稿。这些底稿的信息来源都是具体的工作底稿，但准备这样一个汇总，也是为了方便掌握全局。好的项目负责人为了能够随时掌握全局，往往不是在工作快结束时才准备审计调整清单、审计调整试算平衡表等这些汇总的底稿，而是从现场工作一开始就准备这样的底稿并随时更新，以便动态掌握全局。这也是自顶而下的思考方法的一种体现。

3.4.6 审计符号、注释和工作底稿相互索引

工作底稿里写些什么呢？

首先当然是一些表格和数字。再就应该是，也只能是，审计师所做的工作。有三种表达所做工作的方法，分别是：审计符号、注释及工作底稿相互索引。

审计符号是对通用工作的浓缩。例如，一般对每个合计数字都要检查其加总是否正确，那么“对加总进行核查”这项通用工作就被简化成一个审计符号了，跟速记符号似的；审计工作中对很多数字都要核对到总账或明细账，则“核对到总账”及“核对到明细账”这两项通用工作就被简化成两个审计符号了。“函证”一般也有审计符号。而如果某项工作仅仅是在特定场合才要做，就不会使用审计符号，而仅仅是加一个注释，说明具体做了什么工作。

如果一个事务所内部有一些通用的审计符号，那大家直接用好了，除了在进所培训时讲一讲以外，谁也不用特意去说明，就好像计算机编程里的全局变量一样；但如果只是在某一个项目上用到的审计符号，那么就要在这个项目的工作底稿的开始，做一个“图例”

去说明一下；有时，对于只有是某个科目才用到的审计符号，则会在这部分工作底稿前面做个“图例”来说明。

注释是最直接地将做的工作讲出来。至于怎么样写注释，下一部分将作详细讨论。

工作底稿的互相索引也是很重要的。这种索引相当于不言自明地表达了这样一个意思——“我已经核对了这两个数字，它们是一致的”，很多时候，这种索引还同时表达了第二个意思——“针对这个数字所做的工作在另外一张工作底稿上”。所以，如果审计师针对某个数字做了很多工作，要展开比较多的讨论，为了避免写一个太长的注释，也为了避免和同一张工作底稿里的其他注释混在一起显得条理不清楚且重点不突出，可以先新开一个辅表，再通过工作底稿互相索引的方式将所做的工作间接表达出来。

要注意的是，不是所有的工作底稿互相索引都含有第二层意思，即“针对这个数字所做的工作在另外一张工作底稿上”。有不少时候，它仅仅是将在不同工作底稿上的两个数字进行核对的意思。

关于工作底稿的互相索引，要避免几个问题：

一是不要过度索引，也不要索引不够。索引不够当然是不好的，但有时也会出现索引过度。比如说，企业的销售收入，在很多工作底稿上，都会引用这个数字进行一些分析，这时，就用不着每次都做互相索引。否则，销售收入那张底稿岂不是满纸都是索引号了？当然，不做索引并不意味着不去核查数字对不对。

二是两个审计师不要互相只做索引，谁也不做测试工作。我就见过这样的情况，甲觉得利息费用的合理性测试应该归乙做，因为乙是做贷款的；乙觉得应该甲做这个工作，因为甲是负责财务费用这部分的。但两个人都知道应该做互相索引以证明“这个数字我们互相核对过了”。结果是甲和乙的工作底稿上利息费用这个数字都出现了，而且彼此索引过了，但谁也没有做测试工作，都以为自己在自己的工作底稿上做了这个互相索引后，就意味着将工作转嫁给另外一张工作底稿了。这是“踢皮球”的做法。

三是假索引，数字根本对不上。这一般都是由于两个审计师都比较懒，坐在座位上谁也不懒得站起来去看一眼对方的工作底稿，只是说一句“我跟你对这个数了，没问题吧！”“没问题。”结果两个人说得不是一回事，不是一个数。

3.4.7 用表格来说明问题是一种有条理的思考方法的体现

有这样一个问题，说某家旅馆今天有 20 个房间有旅客住，其中每天 100 元的房间有 8 间，每天 150 元的房间有 7 间，每天 200 元的房间有 5 间，请问这家旅馆今天的收入是多少？

这是一个很简单的题目。其要点不在于答案，而在于如何表达你的计算过程。我曾经拿着这个问题在近百名大学毕业生的教室里发问，得到的计算过程的表达方式全都是这样的：

$100 \times 8 + 150 \times 7 + 200 \times 5 = 2850$ （元）。

这不是一个令人高兴的结果。更好的表达方式是这样的（见表 3-4）：

表 3-4

房间单价	房间数量	收入
A	B	C=A × B
100 元	8	800 元
150 元	7	1 050 元
200 元	5	1 000 元
合计		2 850 元

谁都能看出来，这种表达方式体现了一种数据库结构，而且非常有利于另外一个人来复查整个计算过程。审计师在工作底稿里，要善于使用这样的表达方式。

不过，这也不能怪那些大学生，我随便在互联网上找了一段新闻，是这么写的：

“去年频频出台的宏观政策极大遏制了北京楼市的蹿升式发展，尽管现房和期房的全年供应量都有不同程度的增加，但却明显呈现出求大于供的态势。受此影响，去年本市住宅销售非常火爆，现房销售率以及期房的预售率分别高达 97.5%和 92.3%。

记者昨天从北京市建委了解到，去年本市商品住宅现房销售面积总计 2285.8 万平方米，同比增长 29.1%。由于供给增长明显小于需求，去年形成的现房市场已基本被消化完毕，销售率高达 97.5%，比 2003 年同期高出 12.4 个百分点。

本市的期房销售也进入黄金时代。在商品住宅期房批准预售面积仅增长 5%的前提下，预售登记同比增长接近 60%，预售率为 92.3%，比 2003 年高出 30.4 个百分点。

建委有关人士表示，上述数据证明目前本市房地产市场的消化吸收能力很强。这种销售、预售双走强的态势在今年还将持续。

《京华时报》(2005 年 2 月 18 日第 B34 版)”

(见 <http://www.people.com.cn/GB/jingji/1038/3184958.html>)

这一段文字，就是典型的可以改造成一个表格的文字叙述（见表 3-5）。

表 3-5

单位：万平方米	2004 年	2003 年	增长率/增长百分点
现房销售面积	2,285.80	1,770.57	29.1%
现房完工面积	2,344.41	2,080.57	12.7%
现房销售率	97.5%	85.1%	12.4%
期房预售登记面积	1.57	1.00	57.2%
期房批准预售面积	1.70	1.62	5.4%
期房销售率	92.3%	61.9%	30.4%

我自己试着将上面的文字叙述用表格表达了一下，发现这样做的好处真是多，不仅能够给读者提供更详细更丰富的信息，表达上也更清楚了。

另外，我还发现，从数学上讲，上面那段文字里关于期房销售的数据也很有意思，记者不知道出于什么考虑，并没有给出期房的任何具体数据，只给出了几个百分比，但这几个百分比之间是互相约束并且自恰的。所以，不管我假设期房销售面积是 1，还是 1000，都无所谓。我因此没有办法推算出面积的任何具体数字。用数学语言说：根据目前的已知

条件，期房的面积有无穷多解。

其实不仅仅是中国的记者很少用表格表达这些数字而宁愿用文字叙述，外国的记者也一样。你要是看华尔街日报的第一版，也经常有一大段文字是在讨论某些数字的。甚至连很多企业递交给美国证交会的上市文件里，也时常会用大段文字来描述一些数字。

我猜记者愿意用文字来表达这些数字是为了口头报道的方便。口头报道是一种单一维度的线性的信息输出，很难把一个二维的表格念出来。但对写工作底稿和出报纸杂志而言，则是一种两维的平面方式的信息输出，用表格来表达就是一种更清楚也更有效率的方式。

记者当然可以有他们的自由来选择他们喜欢的表达方式，但审计师为了让自己的思路尽量清楚，也为了让自己的工作能够让别人，例如合伙人，审阅起来简单易懂，还是用表格来表述自己的思路为好。

商业世界中的一个基本原则是“客户的时间是宝贵的”。为了能在几秒钟内让别人、让客户明白你的意思，你必须得多花几个小时的时间，想出最简洁明快的表达方式，让别人，哪怕这个人智商只有 50，也能一下子就明白你的意思。

这个原则的存在，是因为你要从别人那里赚钱或者取得资源。麦肯锡咨询公司不是提倡一个“电梯”法则嘛，就是说如果你不能在乘电梯的时间里说服对方，你就别费劲了，你永远无法说服对方，因为即使对方坐下来和你开会，他真正集中精力听你讲的时间也不会超过这个乘电梯的时间。

4 按会计科目来谈一谈实质性测试

4.1 货币资金

4.1.1 主要关注货币资金的存在性 (Existance) 和所有权 (Ownership)

让我们先来全面考虑一下货币资金这个科目的CEAVOP（有关CEAVOP的说明见[3.2.1 公众对审计的期望](#)）。

货币资金的完整性要不要关心呢？这其实就是指账外资金，或者说小金库。能关心到这一点当然最好，但一般情况下，账外资金，或者说小金库这个东西，确实不是做这个科目常规的审计步骤所能发现的。陆游说过“功夫在诗外”，就是说要解决一个问题，有时仅盯着这个问题本身是不行的。

很多不正常的交易，尤其是欺诈与舞弊行为，都是在货币资金上有反映的。这是必然的，因为欺诈与舞弊有两类：一是财务报表凭空造假，为的是业绩好看；二是骗钱。第一种不一定要通过货币资金这个科目，但也可能会利用货币资金和小金库来平衡科目，掩盖造假的痕迹。第二种则一定要通过货币资金了，否则，忙了半天，图什么呢？

但是，发现这些不正常交易，往往不是在货币资金科目的实质性测试就能解决的。所以，这部分工作一般不会要求在这里做。

存在性主要通过发银行确认书和审阅银行调节表来验证。这里就体现了审计理论中的几个概念：一是一直追到外部证据为止；二是逻辑链条要严密完整，从外部证据的银行确认的余额，通过银行调节表，一直到账面余额。（详见[3.1.8 做实质性测试时，审计逻辑](#)

链条要严密)

准确性 (Accuracy) 和 **估值 (Valuation)** 不是什么问题。所谓估值，不就是这项资产是否能变现的能力么，对于货币资金，都已经是估值所要求的最高境界了，自然不会再有问题了。

权属 (Ownership and Obligation)：货币资金可能有部分做了抵押，或者银行账户有最低存款要求，就是说你的存款余额不得低于某个值，其实就是变相的抵押。这两种都是要披露的。

表达与披露 (Presentation and Disclosure) 主要是看有无长期的定期存款，及用途受限制的存款。所谓长期，一是原存款期是三个月或三个月以上，这个分水岭决定了这是否是现金或现金等价物；二是到期日至期末是一年或一年以上，这决定了这应该是流动还是长期资产。要注意啊，在判断现金或现金等价物时，要看原存款期，不是看到期日。

4.1.2 在现金和银行存款部分主要要做的步骤

按照前面讲过的理论，要采用“自顶而下”的思考方式（详见[3.4.5 写工作底稿时要学会自顶而下的思考方式](#)）。所以，在做现金和银行存款部分，首先要考虑的是：

- 客户有几个银行账号，每个账号都是什么样的用途？
- 客户有哪些现金，都存放在哪里，各自是什么样的用途？
- 客户主要有哪几种收款方式，例如：现金销售收款、电汇收款、支票收款等，分别对应于客户的哪一类业务？
- 客户主要有哪几种付款方式，例如：现金付款、电汇付款、支票付款等，分别对应于客户的哪一类采购或支付？

按照我在[3.4.6 审计符号、注释和工作底稿相互索引](#)所说，以上这些都可以作为背景介绍性的东西写在工作底稿的注释里。你要有心就可以发现，以上几个问题都与客户的经营和业务联系起来了，所以说，了解企业的经营情况是随时随地都要做的（见[3.1.1 审计工作的开始：了解企业的经营情况](#)）。

在做了上面的背景了解之后，主要的内控测试是对于收款和付款的内控测试，包括企业是否定期和及时地做银行调节表并有人审阅和跟进那些调整项目。要注意，**至少要把企业主要的收款和付款方式都进行内控测试**。在收款上，最关注的应该是企业收的钱一定要收到企业并及时正确记账，不要收进了其它人/公司的钱包里；在付款上，最关注的是所有付款只有经过至少两个人的授权才可能付出，并及时正确记账。那种签支票的章都在一个人手里的管理方法是最容易出问题的。你不要以为这种事太简单，企业里的人不会这么笨，事实上，在内控领域，经常出现的，就是这种低级错误。

实质性测试包括以下主要步骤：

- 取得货币和银行存款的明细，制作lead schedule 主表；
- 取得银行对账单上显示的期末余额，然后函证全部银行账户。不要忘了，一定要收回确认书。确认书没收回，等于函证没有做；
- 对外汇资金的汇率用得是否正确做一个测试；
- 审阅全部银行账户的银行调节表，对于那些调节项目，要考虑原因是什么，是否要做调整，是否要与涉及到的其它科目的审计师沟通；
- 大额的调节项目最好做个审计调整，尤其是已经很长时间是调整项目的企业已收银行未收的，和银行已付款而企业未付款的。无它，稳健呗；
- 如果存款很多，是否是资金使用上有问题？是否应该用这些存款去还贷款，或者去做更好的投资而不是简单存在那里做活期。这是要考虑和问客户的问题；

- 和去年相比，为什么频繁更换银行及银行账号？假如真有这种情况的话；
- 别忘了要披露用途受限制的、抵押的银行存款，要区别一般资金，原存期在三个月以上的定期存款和一年以上到期的定期存款；

差不多就这些了。有时，当我们对客户不太放心时，审计师也会自己独立完成几个账户几个月的银行调节表，而不是仅仅审阅客户已经做的银行调节表。然后，再将我们自己做的调节表与客户的核对，看是否一致。这样做，主要是为了找出那些金额相等而符号相反的调节项目，客户可能会有意识或无意识地将这些漏掉，没有列进银行调节表中。

最后要说的是，在现金及银行存款这个部分，一般没有必要去对上年末和这年末的余额做比较，进行分析性复核。因为货币资金和别的科目不一样，影响其增减变动的因素太多，这就是为什么有一张报表叫做“现金流量表”，并且在那里分“经营活动”“投资活动”和“筹资活动”三大类来分析现金的增减变动。审计师不应该试图在现金及银行存款这个部分将整个现金流量表想表达的内容概括成文字写出来，这不是三句两句写得完的。有一句歌词说得好：

“不是你的，就不要勉强……”

4.1.3 发确认书时要警惕，要严密控制全程

确认书正在成为正直善良的审计师和心怀不轨的客户斗法的主要战场。

这不是危言耸听。企业造假的程度已经到了伪造银行对账单、与银行串通虚假答复银行确认书、与客户串通虚假答复应收账款确认书等。可以说，审计师的“七种武器”里，“了解企业的经营情况”是属于“无招胜有招”境界的，除它以外，最有利的武器就是“通过确认书取得第三方证据”这一招了，因为这招基本上是“一招制敌”，对就是对，错就是错，不容任何模糊领域存在的。可是，现在，造假者竟然要反制我们的一招制敌，我们要怎么办呢？

这就要求我们，**发确认书时要警惕，要严密控制全程，不能让客户“污染”函证的任何一个环节**。例如，由审计师将信寄出，要求对方将答复直接寄回给审计师，等等。在做银行函证时，审计师如果是派人去银行的话，客户往往会陪着审计师去。千万不要把这事变成了审计师陪着客户去。审计师一定要观察全过程，并且观察银行职员是否确实检查了银行的记录，然后才在确认书上盖章确认的。

另外，确认书，尤其是银行确认书的作用，不仅仅是为了让对方或银行肯定审计师写在确认书上的东西是正确无误的，还有一个非常重要的目的是为了**让银行或对方主动告诉我们客户自己没记在账上的东西，也就是审计师没有写在确认书上让对方确认的东西**。所以，已经取得银行对账单并不能替代函证这一步骤。通过函证，审计师是有可能发现客户未记在账内的贷款或其它未记账的存款账号。

最后值得说一句的是：审计师可以在工作底稿上简单写一句自己是如何控制全过程的。这样做，经理及合伙人会对函证这一步骤信心增强，也是保护审计师的一个手法。

4.1.4 函证工作要注意的问题

向我们的审计客户的一个供应商或销售商发确认书，也要注意完整性。有时，我们的审计客户与这一家企业，有应收账款、其他应收账款、应付账款、其他应付账款、预付账款、预收账款、预提费用、应付账款暂估（即货物到而发票没到的情况）等多种往来，最好在一个确认书里把这些都写全了。让审计师最尴尬的事情之一，可能就是一个审计队伍

里的两个人都发了确认书给同一家企业，确认的是不同的内容，这样只能充分暴露了审计师自己缺乏沟通。

发确认书还要注意的一些问题有：

- 如果可能，最好附上一份所确认金额的明细，这样如果有不一致时，对方可以帮助你核对；
- 发出之前，在工作底稿中留一份复印件；
- 对于与关联方的往来，最好都发确认书并取得对方的确认回答。这是因为，关联方的往来数字有问题，既可能影响合并报表，也是一个外人看起来很低级的错误。而且，关联方的确认书如果不回，是很容易让客户帮助催一下的。有的审计师就曾经遇到过这样的事情，关联方的确认书在催过后仍然回不来，于是，审计师就出了审计报告。出过报告后，投资各方根据这个报告进行了股利分配。之后不久，关联方就对有些款项提出了异议，于是，这个股利分配就不一定妥当了，审计报告也就被拿出来说了事。由此可见，对关联方都发确认书是很有必要的；
- 将对方的收信人尽量写清楚，不要写一些太笼统的称呼，如“财务负责人”之类的。象这种笼统的称呼，可能会让你的确认书无法被传到合适的人手里进行处理。在这个领域，可以请客户帮忙提供他们日常联系工作的人员。我见过的最笼统的确认书是发给“中华人民共和国国土资源部”的，这种确认书是不要指望有人回答你了。发这种确认书的人，其幼稚程度，大概可以比得上西方的学龄前儿童给圣诞老人写贺年卡这种行为。

确认书回来了之后怎么办？

- 与自己事先留底的那份确认书核对，看是否是同一份；
- 看是否是由第三方直接发给我们审计师的，还是由被审计企业中转的，希望整个函证过程不要被客户“污染”；
- 看对方是否无保留地确认了；
- 如果确认的结果是有差异的，一定要跟进。根据情况，与被审计企业，或者与第三方，进一步核对是什么原因导致了这一差异。

4.1.5 不清楚做现金证明的目的

很多时候，我们发了现金证明，企业也在上面签字盖章了。但这一审计证据往往是无效的。试想，如果仅凭企业的一个签字盖章就可以认定现金余额的准确性，那为什么不让企业也签章确认应收账款余额、应付账款余额呢？这样子，审计倒是很省事。

其实，现金证明的理论基础是：企业将现金托付给了出纳来管理。在企业这一边，有会计记录现金日记账；在出纳那一边，他/她也可以有自己的现金登记本来记录现金流入和流出。在每一期末，企业的现金日记账的余额应与出纳手里的现金是一致的（当然，出纳自己是否使用现金登记本纯粹是个人事务，只要他/她管好自己的现金就行）。这也就是为什么严格来说，企业里规定出纳不能记账的原因。

既然如此，对于企业而言，出纳相当于一个现金的受托方，期末的现金证明就类似一个应收账款确认书，应由出纳以个人名义来签字确认。企业当然可以也在现金证明上签章，但那个签章并不能证明现金在年末时确实有那么多。

如果我们愿意，也完全可以向出纳说明这一道理，并告诉他/她一旦出纳签字确认，将来如果证明现金数与确认数不符，出纳是有责任的。我猜有些出纳，如果明白了这一道理，恐怕会犹豫是否签字了，因为年末其实是有一些白条在手的。

最后想说明的是，如果企业期末现金量不大，简单地在工作底稿中说明一下这不是一

个零售企业，期末不需要大量现金就可以了。也可以让出纳出一个现金证明，但要按上述理论把现金证明做对。反之，如果企业期末现金量大，出了证明也没用，最好的方法就是立即做现金盘点，而且是事先不做准备的突击盘点（surprise count），然后与现在的账核对并做倒推（roll-back）。

4.2 应收账款和坏账准备

4.2.1 主要关注应收账款的存在性（Existence）与估值（Valuation）

让我们来全面考虑一下应收账款这个科目的CEAVOP。（有关CEAVOP的说明见[3.2.1 公众对审计的期望](#)）。

按照已经谈过的理论，一般而言，资产的完整性不是我们工作的着重点，资产的存在性才是我们的着重点。对于应收账款，似乎也没有太多值得考虑准确性的方面。

除了E之外，另外一个值得认真考虑的就是估值（V）了。应收账款总有可能收不回来，因此必然要讨论其估值。

应收账款好象也没有什么“权属”的问题，至于“表达与披露”方面，主要考虑以下几个方面：

- 应收账款里可能有一些款项是工程结束后的质量保证尾款，因此必然要在一年后，一年半后甚至两年后才能付。这些就应该算长期应收账款，而不是流动资产。如果有这种情况，要做一个调整；
- 要把与关联方的往来这样的数字从账上找出来，可以同时把与关联方的业务量，即销售金额也找出来，以备发确认书及披露与关联方的往来之需；
- 要把金额大的应收账款（一般也是大客户）和与大客户的销售收入这样的数字从账上找出来，这是一种业务集中（concentration）风险，很多时候也是需要披露的。

4.2.2 在应收账款部分主要做的步骤

按照前面讲过的理论，要采用“自顶而下”的思考方式（详见[3.4.5 写工作底稿时要学会自顶而下的思考方式](#)）。所以，在做应收账款部分，首先要考虑的是：

- 应收账款的性质，即所核算的内容是什么？一般来说，应收账款的性质是很明确的，就是由销售货物形成的要从客户那里收的钱。不过在做电信行业的时候，我们也有过不得不定义一下什么是应收账款的时候。对于电信行业，从用户收钱，是应收账款；从其它电信运营商由于电路租用、网间互联互通的结算款，也是应收账款，因为这些都是电信的主要业务收入。
- 企业的主要市场及主要销售客户都是什么类型的？付款安排是怎样的？信用期是多长？例如，国内销售主要是销售给大型国有企业，出口销售主要是偶尔出现的大的工程项目。对于国内销售，要求货到付款；对于出口销售的大的工程项目，一般是先付30%的预付款，发货后再付65%，最后5%为质保金，在发货一年后支付。

内控测试对于应收账款、销售和回款这个领域是很重要的。因为这里主要是一些

日常的常规交易，交易的数量和规模都很大，单凭一些抽样、发确认书这样的实质性测试，不足以发现可能的错误。

内控测试还应该包括企业如何提取坏账准备这一控制领域，这可能要延伸到企业的客户信用控制、如何产生账龄及分析账龄、如何根据客户的信用历史通过反馈机制来修正信用额度等控制领域。但最关键的，还是企业自己如何计算坏账准备并保证其准确性。

对于应收账款的实质性测试主要包括以下步骤：

- 取得应收账款的明细，看一遍明细，看看有没有特殊的东西，如余额是负数，余额是太整的数（像10,000,000这样的），奇怪的客户名称，等等。
- 为了验证存在性（Existence），最常规的办法是发确认书。这几乎是做应收账款必做的工作，但这只是验证应收账款存在性的第二有效的手段，前提还得是确认书能得到答复。关于发确认书时要注意的问题，请看[4.1.3 发确认书时要警惕，要严密控制全程](#)、[4.1.4 函证工作要注意的问题](#)、[4.2.5 确认书没回来的替代性措施](#)以及[4.2.6 怎样选择函证的样本](#)。
- 要验证存在性（Existence），最好的情形是企业已经收到钱了。则存在性与估值都解决了。所以，做应收账款，第一有效的手段应该是看一下在期后，针对期末余额已经收到了多少钱。如果担心这些钱会不会是从不正常渠道收的钱，可以在查原始凭证时检查汇款方。但如果是联合造假怎么办？不必太操心，请看[2.6.5 审计师勤勉尽责要到什么程度](#)。
- 在对应收账款的余额进行分析性复核时，单纯分析其绝对金额的本期上期变动是没有太大意义的，只有与这几期的销售额结合着看才行。所以，可以不必分析绝对金额的变动，而是直接计算周转天数，并对其进行分析和解释。
- 另一项常规的实质性测试工作是取得企业期末的账龄和最近期的账龄，然后对应收账款的账龄进行分析。账龄分析是一个承上启下的分析，它既是对应收账款周转期分析的一个深化和细化，又将直接引出坏账准备提多少合适这样一个话题。不长脑子的工作底稿，往往会把周转天数的分析、账龄分析和坏账准备的讨论三者割裂开来，甚至前后矛盾。这就是只会机械地干活，而不知道为什么这么干。
- 对于坏账准备，审计师要确保其合理性，就是说太少是不对的，太多也不应该。有时，即使客户按照其集团或总公司的政策提了，我们也不能就此罢休，还要问一下这个政策是不是就是合理的。要是不合理，一样可能要做审计调整。当然，如果我们要出的审计意见是说客户符合了集团政策，那我们就不用再深究了。但要是审计意见是一般的“真实公允”，则集团政策与“真实公允”可能还是有距离的。
- 注意收集披露所要求的有关信息。
- 收入的截止性测试，以确保应收账款的截止性也没有问题。其实，[由于应收账款是收入和销售回款两种业务共同作用的结果，要想保证应收账款的截止性没问题，既要看收入的截止测试，也应该看销售回款的截止测试](#)。那么，销售回款的截止测试是什么呢？其实就是审阅银行调节表。而收入的截止测试，往往在存货出库的截止测试中就包括了。

以上就是应收账款这部分常规要做的审计步骤了。不过，应收账款是制造业企业中，与经营和业务联系较多的一个科目，实际工作中，要思考和解决的问题会变化多端。我在这里谈的东西，只是一点儿基础性的东西，具体如何应用，还得看审计师在实际中的发挥。

4.2.3 应收账款的明细能看出不少问题

看一遍应收账款的明细，有时不仅仅是审计师自己看，而是坐下来问客户一些问题，例如，是否应收账款里核算的都是销售收入，不包括其它内容。做审计不能老担心客户骗你，你不问问题，是你的错；你问了问题，客户要是没骗你，你迅速地得到了很多信息；你问了问题，客户要是骗了你，很可能这是客户的错，不是你的错。而且，以我的经验，很多时候，客户并非有意要骗审计师，只是与审计师在沟通上发生了一点儿误解，回答得不正确而已。审计师只要再问细一点儿，或者换个问法，就能得到正确的回答。总之，多问客户问题，一般不吃亏。

审阅应收账款的明细时，主要关注这些问题：

- 有一些不属于应收账款性质的东西，记到这个科目里了。例如，应该记在其他应收账款里的东西最可能记到这里了，这时，就要做一个重分类调整；
- 看看有没有特殊的東西，如余额是负数，余额是太整的数（象10,000,000这样的），奇怪的客戶名称，等等。

有一次，审计师发现，在某公司（假设是AWA公司吧）的应收账款明细账上，有一些客戶的名称是“AWA天津”、“AWA北京”、“AWA深圳”等。审计师觉得很奇怪，因为AWA公司在外地并无分公司、子公司或关联公司，如果这些“AWA北京”之类的，是AWA的办事处的话，AWA公司向自己的办事处发货，不应该被看做销售和应收账款。于是，审计师不断向客戶询问这些“AWA北京”之类的公司是怎么回事，结果是挖出来一个大的舞弊事件。

另一个例子：审计师知道，这家生产炭黑的企业的主要销售客戶都是轮胎厂和橡胶厂，可是，在审阅应收账款的明细时，发现有不少名字是个人的名字，如“章治忠”、“张正直”等。细问下来才知道，这些都是公司的董事或高管，从公司提走了大量资金去炒股去了。

- 另外，在审阅明细时，一定要确保明细数的合计能对到总账上和报表上，这是保证审计的逻辑链条不断裂的很重要的一环。

4.2.4 应收账款一定要发确认书么？

做应收账款这部分时，一定要发确认书么？

审计准则是这么要求的：一般要发，如果不发确认书的话，也可以，请在工作底稿中明确说出不发的理由。

那么，不发的理由是什么呢？

一是全部收到款了，一是历史经验证明，发确认书从来都回不来。所以，从成本效益的原则出发，发确认书只是浪费时间，不如不发。

假如不发确认书，那怎样确保应收账款的存在性呢？

主要的方法就是检查期后收款和翻看原始凭证，跟确认书没回来时的替代措施差不多。

让我们闭上一只眼，改变一下我们看事物的角度来讨论一下如何验证应收账款的存在性。

应收账款的余额是由一堆明细项构成的，验证应收账款的存在性，就是验证这些明细项的存在性。但是，这些明细项是什么？不同的角度会给我们不同的答案：

- 一是应收账款余额是不同客戶余额的汇总。基于这一角度，我们要发确认书和/或

检查期后收款（此时谈的期后付款是针对一个客户的余额的付款）；

- 二是应收账款余额是不同发票余额的汇总。基于这一角度，我们可以选择一些发票（和出库单及其它第三方证据）来检查期后收款（针对一张发票的收款）和翻看原始凭证。这一角度的前提是销售客户每笔付款，都是与一张或几张销售发票明确对应的。
- 三是应收账款余额是期初余额，加上每笔销售的汇总数，再减去每笔付款的付总数。基于这一角度，我们可以先选择一些发票（和出库单及其它第三方证据）来翻看原始凭证，再选择一些收款的银行单据来检查。当然，假定期初余额已经是被审计过的，不被怀疑的了。

所以，不同的分析角度决定了要做的工作是不同的。审计师在工作中，应该保持清楚的头脑，不要不停地偷换角度，否则，就不能保持审计中逻辑链条的严密了。

4.2.5 确认书没回来的替代性措施

一般情况下，只要多加催促，确认书还是能回来不少的。在确认书不能马上回来的时候，**审计师最好自己与第三方联系催促第三方，这样能够与第三方有一些直接接触，了解实际究竟发生了什么情况。**如果通过催客户去追确认书来间接地催促第三方，就失去了了解实际情况的机会。

要注意的一件事是，**确认书的回复最好是由信件寄回，这是目前广泛认可的最有说服力的证据。**传真件、电子邮件甚至口头确认，都可以作为一定的证据，但在严格意义上，都不算是确认书的回复。如果审计师不想在这方面冒风险，最好要求第三方将已经做答的确认书通过信函寄回。

对于没得到回复的确认书一定要有其它替代性的测试。确认书没回复，等于函证工作的效果不存在。

- 一定要对所有发出但未收到答复的确认书做替代性测试，而不能是抽样做替代性测试。发确认书时，已经是在抽样了，做替代性测试时再抽样，“偷工减料”就未免太多了。
- **第一种替代性测试是检查期后的收款（对于应收账款来说）或付款（对于应付账款来说）。**这种方法有时限于条件，比如有时就是还没有收款或付款，不可能将所有未答复的确认书都测试到。但相对来说，这种方法所拿到的审计证据，是最强的。
- **另外一种替代性测试就是翻看原始凭证了，**翻看原始凭证时，可以在每一份确认书内部进一步采取抽样的方法进行测试。要翻看的原始凭证包括销售的出库单（有接收方签字的最好），或者是采购的到货单（同样是来自第三方的为最佳），有关销售或采购的发票，有时还要看以前的收款或付款记录。如果应收/应付账款的期末余额是明确地由某几笔采购或销售构成，可以只看销售或采购的有关记录，如果只是一个滚动下来的余额，不能分清是由哪几笔业务构成的，就不得不同时看一下收款或付款记录了。
- **最后一种措施，**严格从逻辑角度讲不算替代措施，**就是审计师自己判定，对于除了确认书已经答复的那部分余额以外的其它余额，函证这一招失败，然后转而采取其它措施验证存在性。**这样做的好处，是可以不再把自己的思路限制在那些没回复的确认书上，而是重新从整体上审视要测试的科目。

做过了替代性测试，一定要在工作底稿上写清楚具体做了哪些替代性测试，必要的时候还要将看过的收款/付款记录、销售/采购记录列出来，以便其他人可以检查。这样子做

工作，从发确认书开始，到确认书收不回，再到做替代性测试，才叫做“有来有去”。

在《西游记》第七十回中，孙悟空在保唐僧取经路上，在朱紫国遇到一个小妖，孙悟空问它的名字，小妖掏出一个腰牌，并说自己叫“有来有去”。后孙悟空一棒子打死小妖时说到“这回叫你改个名字，叫做‘有来无去’”。

我们做替代性测试也好，做其它审计步骤也好，都要在工作底稿上把做的工作交代清楚，不然，就成了“有来无去”了。下次你要是看到有人工作底稿上没有交代清楚来龙去脉，不妨呼他做“有来无去”。

4.2.6 怎样选择函证的样本

如果能够验证到某一个应收账款的余额在期后已经全部收到款了，就不要再费神发确认书了。这就好象坐飞机时，你买的是经济舱的票，人家航空公司给你了一个免费升舱，已经安排你坐头等舱了，你就不要再要求坐回经济舱了。注意，对于应付账款，这条原则不适用。因为，应付账款是否付款，选择权在被审计企业而不在第三方。

除了上述原则之外，可以有三种选择样本的办法：

一是全部都发函证。这法子没人感兴趣，就就好象治头疼病要把人的脑袋砍下来一样。

二是选择那些特殊的项目。怎么算特殊的项目？这个标准可以是审计师自己根据审计时要考虑的因素定的，例如，应收账款中金额大于一定数量的，账龄长过三个月的，应付账款中所有主要供应商的，等等。这个标准要公开地写在工作底稿上，并且，但凡符合这个标准的应收账款/应付账款具体明细项，就都要发确认书。也就是说，在选择什么项目发确认书时，我们要按一定标准来，要符合“公开”“公平”“公正”的三公原则，不能象某些选美比赛似的，搞暗箱操作。

三是“有代表性的抽样”，就是说一种符合数理统计原理的抽样方法，使得所选样本可以有效代表整体。我在前面说过，审计这东西，有初中的数学水平就可以，这里是个例外。所以，我就不在这多讲任何数学知识了。谁对此有兴趣，可以自己研究。

最后要说明的是，不管采取哪种选择样本的方法，对于整体来说，其完整性并不能得到证明，只能证明其存在性。这是显而易见的，即使全部发函证，这个“全部”还是以企业的账本为基础的，企业偷着没记账的，是几乎不可能选择为不管是函证还是别的测试样本的。

4.2.7 企业如何将收到的款项与正确的客户及发票相对应

这个话题，即“企业如何将收到的款项与正确的销售客户及发票相对应”，表面看来是个企业自己内部操作的细节问题，但是，“魔鬼存在于细节中”，这个细节恰恰是一个关键的细节。

最理想的状况，是销售客户每笔付款，都是与一张或几张销售发票明确对应的。这样，被审计企业就可以在自己的应收账款明细里，将付款与发票去核对，并将已经付款的发票剔出。这一个“核对并剔出”机制最好不要出错，否则会影响很多东西。那么，这个“核对并剔出”机制能出什么错呢？

一是销售客户名称就弄错了，所剔出的发票自然也错了。这样，应收账款明细是错的，账龄分析也可能是错的。根据这样的明细去发确认书，必然得不到正确的答复；根据这样的账龄分析去计算坏账准备，结果也很可能是错的。

二是销售客户名称没有弄错，但发票核对错了。这样，应收账款明细还是对的，但账龄分析很可能是错的。根据这样的账龄分析去计算坏账准备，结果也很可能是错的。

如果销售客户每笔付款，不是与一张或几张发票明确对应的，而是每次付一个大数，这就更麻烦了。一般默认的原则是“先结老账，再结新账”，也就是所谓“先进先出法”。但如果被审计企业与销售客户就某一笔销售有纠纷，也有可能会出现跳过那一笔销售，先结算排在后面的销售发票的可能性。这时，这个“核对并剔出”机制就要既能按“先进先出法”工作，又能掌握本企业与销售客户在哪些笔销售上存在纠纷，能对这些纠纷在做账龄时单独处理。否则，上述第二种错误仍然会出现。

这一个细节讲清楚了，做什么测试来保证客户的这个“核对并剔出”机制是设计完善并运转正确呢？专门针对它做内控测试呗。

4.2.8 检查期后收到的款项

审计工作总是在检查历史，而流动资产和流动负债类的科目，因为其“流动”，必然在期后发生变化。要是没变化，就是问题了。“流水不腐，户枢不蠹”嘛，如果没变化，是不是意味着要提减值准备了？所以，审计师的现场工作时间，与客户的资产负债表日，离得越远越好。因为，可以通过对期后所发生事项的检查，验证几乎所有的流动资产和负债类科目的存在性和真实性，以及部分验证其完整性。

对于所有的流动资产，包括应收账款，如果在资产负债表日以后，已经收到款了，就一下子一劳永逸地解决了存在性和估值两大问题。

检查期后收到的款项，要想得到一个总数，最快的方法，就是拿期后的账龄分析（按账项发生日准备的账龄）。例如，如果我们拿到了企业今年3月底的账龄分析，我们能看到账龄在3个月以上的总额是多少，这就是截止到去年12月底已经发生的应收账款至今仍未收到的，与去年12月底的应收账款余额的总额相减，就得到了已经收到的款项。

当然，这里有这样几个值得讨论的问题：

- 一是客户的账龄做得要正确；
- 二是这个账龄得是按照账项发生日准备的，而不是按信用期或其它标准来准备的，不然的话，账龄在3个月以上，并不一定代表3个月以前发生的账项；
- 三是没有其它非常规形式的应收账款减少，而只能是由于收款而引起的应收账款余额减少。如果有调整账项，坏账冲销，或者是三角账互相抵账，上述的倒减就可能不准确。

但实际工作中，仅仅得到这个总数往往用处不大。更有用的是，就具体某笔发票，或某个销售客户，期后收到了多少款项，这就需要被审计企业提供这种资料了。这时，还不能简单地将期后的收款都算到里面，而应该只算那些针对期末已存在的余额的收款。

4.2.9 应收账款的周转天数可以怎么分析

应收账款的周转天数的算法，可以有好几种：

一是将应收账款的期末余额除以相对应的销售收入，再乘以对应的天数。

二是将应收账款的平均余额除以相对应的销售收入，再乘以对应的天数。这个平均余额的算法又可以有不同，可以是简单的期初加期末除以2，也可以是全年各月的移动平均数。

三是将应收账款期末余额去和最后一个月、两个月、三个月的销售收入做比较，看一

下期末应收账款相当于最后几个月的销售收入。这种算法算出来的结果，有时也特别称为DSO, Days of Sals Outstanding。

有的算法里，销售收入是要刨除现金销售部分的，有的则不刨除。这个影响不大，只要保持一致就行。

很难说哪种算法最科学和标准，更重要的，是认识到每种算法都有其局限性，不要滥用。

这个周转天数代表的含义，大概就是说，平均而言，一笔销售发生之后，要过多少天才能收到钱。所以，将这个周转天数与企业销售客户的信用期对比着看，是可以看出一些东西的。例如，一家出口企业，其给国外客商的信用期是货到后30天，出口价格条款是CIF离岸港口（比方天津新港）价，因而在发货时即可确认销售收入和应收账款。平均运输时间是20天，国外客商一般采用电汇方式付款，电汇方式只要1天时间。因此，如果这家企业的国外客商都很有信用的话，其应收账款周转天数就会在50-55天左右。如果比这个时间长，就意味着有一些客户是付款不太及时的，可能会有坏账问题。

不过，在中国环境下使用这个比率，不要忘了有个增值税1.17的影响。也就是说，应收账款余额里，国内销售形成的部分是包括17%的增值税部分，而相对应的销售收入是不包括这17%的。

由于不同类型的销售客户，其应收账款周转天数可能很不一样，因此，在计算周转天数进行分析时，可以按不同销售客户群来计算和分析，甚至可以对一些大客户单独计算它们的周转天数并分析之。比如，出口与内销就可能周转天数很不一样，因此分开计算和分析会更好一些。

要注意的是，做这项应收账款周转天数的分析性复核工作，起因是针对应收账款的余额进行分析，但由于其余额变动总是与销售额密切联系在一起的，才会直接分析周转天数，而不是分析余额变动。这项分析的目的，是对应收账款的存在性和估值两方面的情况同时了解。如果其中有涉及到估值方面的讨论，还应该与账龄分析时的讨论能够呼应起来才是。

对于周转天数的分析、解释和讨论，除了前面提到的与信用期结合来看以外，很重要的另一方面，是和以前期间的周转天数做比较，看看被审计企业采取了什么样的措施或遇到了什么事件，才使得周转天数增加了或减少了。这同样是与企业的经营联系起来看问题。

4.2.10 应收账款的账龄是什么样子

先画一个账龄的格式给大家看一看：

截止至xxxx	信用期内	0-3个月内	4-6个月内	6个月以上	合计
ABM公司	300	200	100	0	600
CDX公司	600	0	200	50	850
POW公司	400	500	0	0	900
BDD公司	0	50	200	400	650
其它	1,000	300	100	100	1,500

合计	2,300	1,050	600	550	4,500
----	-------	-------	-----	-----	-------

一般审计师期望客户给出的，就大概是这样一个东西。

它代表什么含义呢？拿第一排 ABM 公司来做例子说明一下：

“信用期内”那一栏列出 300 元，意味着有 300 元的应收账款信用期尚未满，因此被审计企业并不期望这些应收账款会马上变现。

“0-3 个月以内”列出 200 元，那是已经超过信用期 3 个月以内的应收账款。以此类推。

这一个账龄分析，是以信用期为基础，并按不同笔销售发票来编制的。账龄分析还可以不以信用期为基础，而是简单地以发生日期为基础编制。另外，也可以不是按不同笔销售发票来编制，而是按同一客户最老的一笔发票来编制，结果如下：

截止至xxxx	信用期内	0-3个月内	4-6个月内	6个月以上
ABM 公司	0	0	600	0
CDX 公司	0	0	0	850
POW 公司	0	900	0	0
BDD 公司	0	0	0	650
其它	500	500	300	200
合计	500	1,400	900	1,700

你可以注意到，这种编制方法的原则是：只要某家销售客户最老的一笔应收账款的账龄落入了某一栏，其全部应收账款余额就都落入那一栏。这种方法与前一种方法各有利弊。例如，对于 ABM 公司，前一种方法会更准确地反映实际可能的坏账情况；而对于 BDD 公司，也许后一种方法才更能凸显出其坏账情况；至于 CDX 公司，我们很难判断，因为不知道更具体的情况。

一般在制造业，还是采用前一种方法来做账龄居多。

所以，当审计师从客户那里拿到账龄时，一定要先问一下，这个账龄是按照信用期还是发生日做的，是按不同发票还是最早的发票做的。

4.2.11 应收账款的账龄可以怎么分析

当被审计企业提供了他们做的期末的账龄表和最近期的账龄表时，审计师首先要做的是检查这份账龄是否正确。要是不正确，后面的分析可就是 GIGO 了（GIGO: Garbage In, Garbage Out，一个信息学的术语。中文可以考虑译做“吃什么，拉什么”）。

怎么检查呢？一个是内控测试，因为企业管理层自己也应该对账龄做分析，所以必然应该有一些控制点来保证账龄的准确性；第二个就是审计师自己的实质性测试了。

审计师分析企业的账龄，目的是为了找出那些潜在的坏账，而这些坏账主要是从账龄较长的那些栏里面找。因此，我们最担心的，是企业将实际上账龄较长的项目，填到了账龄较短的栏里。所以，我们的实质性测试，将集中在账龄较短的栏中。我们可以做这样的测试：

- 假如信用期是一个月的话，可以看一下最近一个月的销售收入是否仍小于“信用期内”这一栏。如果是这样，肯定有错误。在检查这个的时候，不要忘了可能有 17% 增值税的影响；
- 在账龄较短的几栏里，选取一些项目去核对其原始凭证，看其账龄分类其是否准

确。

当然，账龄表的合计数应该与应收账款的明细及总账余额一致，否则，逻辑链条就不严密了，审计师要是没有发现这个，就是笑话了。

检查完了账龄表的准确性，就可以开始做分析了：

- 与以前各期间的账龄表做比较，看一看在结构上变化的原因是什么，这些原因是否意味着要增加坏账准备；
- 把期末的账龄表中，期后已经收回的款项刨除掉，可以得到一个当前仍未收回款项的期末账龄表。这才是我们真正要考虑做专门坏账准备的金额。不过，有时做这个“刨除”工作较费时费力，往往可以用最近期的账龄表中的账龄较长的那几栏来代替，只要编制账龄表的逻辑是一致的而且没有什么特殊项目就可以。
- 对于那些账龄较长的项目，可以逐一与被审计企业讨论其未收回的原因，并评价提取多少坏账准备合适。
- 千万不要挑那些主要销售客户和大的余额来做账龄分析。这种想法是无头苍蝇在乱撞。之所以做账龄分析，前面说了，是为了讨论估值，也就是说，想通过账龄分析找出那些可能收不回来的应收账款。而主要销售客户和大的余额，从概率上讲恰恰是那些可收回性比较强的应收账款，所以不应该是审计师做账龄分析时主要研究的对象。主要研究的，应该是那些账龄期较长的项目。

4.2.12 坏账准备

前面说过，内控测试还应该包括企业如何提取坏账准备这一控制领域，这可能要延伸到企业的客户信用控制、如何产生账龄及分析账龄、如何根据客户的信用历史通过反馈机制来修正信用额度等控制领域。但最关键的，还是企业自己如何计算坏账准备并保证其准确性。

坏账准备既要包括一般准备，也要包括专门准备。专门准备是针对那些已经较为明确地知道可能产生坏账的应收账款项目所提取的，而一般准备则是不针对任何具体项目所提取的。

专门准备主要是通过与被审计企业交谈由他们提供线索，及审计师自己审阅应收账款明细及分析账龄时发现线索，然后将这些应收账款项目与被审计企业一一过筛子，根据被审计企业自己的估计和审计师基于账龄及付款历史的判断，对每个项目得出一个相对合理的百分比。

一般准备是针对所有剩下的还没有被讨论过的应收账款集体做的。做法既可以是给一个统一的百分比，例如5%；也可以是仍然按账龄来做，例如，账龄在3个月以上的提20%，在3个月以下的提3%，等等。这个百分比没有什么固定的规矩，只能根据企业的具体经营情况判断。比如，对于出口销售的国外客户，账龄在6个月以上的，就可以提90%到100%；而对于国内销售的客户，账龄在6个月以上而1年以下的，可能提20-30%就差不多了。这个比例，也可以通过分析历史上实际发生的坏账占相对应的销售收入的百分比，来得到一个大概的百分比。

被审计企业往往会只提专门准备，不提一般准备，这时，审计师就要通过审计调整来补提一般准备了。

一般的国内企业，可能有少提坏账准备的倾向，因为担心提取太大会影响利润。但是，也可能会有相反的情况，也有的企业或者是银行的管理层，会愿意多提准备，甚至很痛快地将收回可能有一定难度的应收账款作为坏账冲销，而并不是积极地去收回它。这里就可能有欺诈和舞弊的可能性，因为管理层可能会因此从客户那里暗中得到回扣，作为他们将

这个客户的应收账款从账上“抹掉”的报酬。

所以，计算和提取坏账准备应该不偏不倚，既不要多，也不要少；而是否将应收账款真正作为坏账冲销，更应该是管理层判断的事情，审计师不需要在这个领域发现什么意见。在经营管理中，则应该是，对某项具体的应收账款项目，在财务上不管是提取了专门准备，还是已经作为坏账冲销，都仍应该记录在备查簿上，并仍然尽力追讨。财务处理总是倾向于稳健和悲观一点儿，但经营管理上就不能轻易放弃任何一点努力。

最后，审计师应该从客户那里取得坏账准备在这一会计期间的增减变动表，也就是说，从期初余额开始，加上当期新提取的数额，减掉当期冲销的数额，就得到了期末余额。这里，当期新提取的数额应该与损益表中的坏账费用数字是一致的。

4.3 其他应收账款

4.3.1 主要关注其他应收账款的存在性（Existence）与估值（Valuation）

对于其他应收账款，与应收账款一样，同样是主要关注存在性与估值。

与应收账款有一定区别的是：在其他应收账款这个领域，非常强调每个明细项目的性质（nature）。为什么在应收账款那里不怎么强调呢？因为应收账款的性质一般都很明确，就是由销售形成的要从客户那里收的钱。而其他应收账款的性质就是五花八门了。一般在企业里做会计的也知道，“其他应收账款和其他应付账款是两个筐，什么都可以往里装”。

所以，在其他应收账款这个领域，也很难有什么常规的审计步骤，因为审计步骤是根据所审计科目的性质“随机应变”“见机行事”的，如果不管这个科目是什么性质，都一味强调标准的步骤，就是“无稽之谈”了¹⁴。

不过，其他应收账款这个领域的一般的思考方式还是有的：

- 首先，我们对于其他应收账款的“预期”是：它不是由企业的主要业务产生的，尽管它是个筐，什么都装，但一般不会装太大的东西，所以它的余额不会太大。如果余额大，就是不正常的，必然其中有一些特殊项目。遗憾的是，管理不好的企业这个科目的余额经常都很大。
- 与应收账款相同，一个有效检查其他应收账款的办法就是看是否在期后已经收到款。如果已经收到款，一般就比较放心了。
- 金额小的其他应收账款，可以不必管，因为在存在性上无论如何不会有大问题。除非被审计企业自己做的简介和注释让人觉得性质上有问题。
- 某个项目，去年有余额，并不能因此证明今年也应该有余额。其他应收账款的很多项目，其性质可能是独特的，因而也是一次性的。例如，去年有一笔应收处理废旧电脑的销售款，这是由于去年年底进行了一次电脑升级。今年年底，如果有同样性质的余额在那里，审计师不应该认为这是正常的，而应该感到诧异，要么

¹⁴中国民间笑话里有这么一个故事，说一个地主特别爱吃鸡。每年年底长工交地租时，一定要交上只鸡，否则地主来年就不将这块地再租给这个长农耕种了。有个长工叫张三，年底交租子的时候，将带来的那只鸡藏在自己身后向地主走来。地主一看张三没有带一只鸡来，就漫声吟道，“此地不与张三种——”。张三一听，赶忙将鸡从身后拿出来。地主一看，又眉开眼笑地吟道，“不与张三又与谁！”张三取笑地说，“东家，您怎么又改主意了？”地主说，“我这叫‘随机（鸡）应变’啊。”“那一开始您说的是？”“那是‘无稽（鸡）之谈’。”“那您最后说的是？”“那是‘见机（鸡）行事’啦。”

是账记错了，要么是去年的钱还没收回来，那就要提坏账准备了，要么是又做了一次电脑升级，连续两年做电脑升级，这里面肯定有故事了。

当然，对于那些性质正常的其他应收账款，例如员工预借款，是可以进行期初余额和期末余额的变动比较这种分析性复核的工作的。

正常情况下，对于其他应收账款，是没有什么内控测试好做的。在做其他应收账款的审计工作时，第一步就是取得其明细，了解每一个大的项目的性质，也就是核算内容。然后，才能根据了解到的性质，决定具体做什么样的实质性测试。当最终要测试某个项目的存在性和估值时，所使用的方法，与应收账款那部分的手段大体相同，也是发确认书、翻看原始凭证、检查并分析账龄这些方法。

4.3.2 应收员工预借款

在其他应收账款里，最常见到的，就属员工预借款了。

员工预借款一般是员工出差之用，所以审计师的预期是这个科目的余额不会太大。但是，审计师时常也会发现这个科目的期末余额是很大的，原因往往是以下几个：

- 员工预借款中还包括由采购员出差带给供应商的采购款。这样，金额就可能远远超出一般出差之用。这样的金额，严格说来，应该将其重分类至预付款或者与应付账款冲销；
- 有的员工一次性出长差，可能要几个月。所以，借的钱也多，也没有回来报销。这个解释本身就意味着，有一些费用已经发生了，但因为没有报销，所以企业没有记账入费用。这时怎么办？可以将这笔费用先通过预提费用的方式预提出来；
- 员工报销不及时，拖欠公司的钱比较多。有的员工还可能旧的钱没回上/没报销，就又借新钱出差去了。这也意味着有一些费用已经发生了，所以审计师应该建议将这笔费用预提出来；
- 被审计企业的会计不知道原因。这种行为，类似于“打死我也不说”，是很令审计师恼火的一种“非暴力不合作”行为。此时，审计师可以了解一下，这个企业的员工平均每次出差花多少钱（这个可以通过看以前的报销看出来），平均每次出差要花多长时间，以及大概有多少员工会出差。根据这些信息，总能大概估计一下多少员工预借款余额是合理的，那么超出部分可能就是该报销而没报销的了。

还有一个不太正规的办法。审计师可以翻一翻员工预借款的明细账，看一看平均每个月的贷方发生额，一般也就代表每月实际报销的金额。然后看一看期末余额是平均每月贷方发生额的几倍。这其实就是在算其他应收账款的周转天数。如果这个周转天数在1个月以上，一般就有点儿小问题了，因为很少有企业的员工出差总是在1个月以上。

在如何控制员工预借款这个问题上，我见过的企业有这样一些做法：有的是旧账不清就不准发生新的预借款；有的是预借款发生后一个月或两个月没有报销，就直接从工资里扣。在会计处理上，有的公司是每个月末，自动将一定比例的预借款，例如60%的，做一个预提记入费用，通过这种安排来保证遵守配比原则。

4.3.3 应收关联方

有一次，审计师在审计一家中外合资企业时，其他应收账款里有一笔应收中方股东，被审计企业对审计师的解释说这是临时帮中方股东垫付了一笔采购货物的钱，很快就会还

回来。我前面说过，只要是与关联方的往来，一定要发确认书，审计师果然发了确认书，也得到了中方股东的确认，审计师认为这就可以了。

审计师没有注意到的是，这笔其他应收账款的金额，与实收资本里，中方股东的资本一模一样。很难让人相信，这正好是一个巧合，采购货物的钱，金额正好与投入的资本相同。听起来更合理的解释是，中方股东在变相撤资。

在最后关头，审计师注意到了这种巧合，将这件事情与被审计企业的管理层进一步询问，管理层终于承认了审计师的猜测是正确的。

为什么审计师在最后关头才发现这个巧合呢？我猜，是审计队伍内部沟通不够，请看 [3.2.7 审计也是一个系统工程](#)。

这件事情倒不一定会引致什么审计调整，但它显然是一个合资企业的外方非常在意的事件，如果审计师那么轻易就被企业骗过了，是很丢面子的事。

其实，就算是那笔钱就是帮中方垫付的一笔款项，也会有被审计企业向中方股东出借资金的问题。按照中国的“贷款通则”的要求，只有被批准的金融机构才能对外贷款，一般的企业是不可以对外拆借资金的。

我听到过的另一件事情是这样的：一家企业的其他应收账款余额中，每年都有很大的应收母公司款项，而且这家企业年年盈利并有正现金流，相应的，应收母公司款项也年年在增大。

审计师询问管理层这笔应收母公司的性质。管理层坦率回答说，我们这个集团里，我们这家企业是个长子（就是“大儿子”的意思）。在我们成长过程中，我们母公司给过我们包括资金、人员、技术、市场等多方面的支持。现在我们长大了，要帮助母公司照顾那几个弟弟妹妹，所以我们将我们赚到的现金都交给母公司来统一使用，主要用在扶持那几个弟弟妹妹公司的成长了。

这故事我叙述的干巴巴的，要是换了倪阿姨来讲，你可能就要掉眼泪了。

言归正传。这个公司之所以找审计师做审计，是因为他们要海外上市！

我很难想象，一个普通的老外投资者，听了上面的“二十四孝”故事，能理解这种孝心，并愿意掏钱买这家公司的股票。每当我想象一下一个老外听了上面的故事后那种满脸困惑的表情，我就想偷着乐。

当来自国外的审计师真得搞明白这件事情之后，他们提了几点很专业的意见：

- 这笔应收母公司款项尽管被记在流动资产——其他应收账款里，但并没有被母公司归还过，而且，被审计企业和母公司都没有明确的偿还计划，因此，这不象一项流动资产，而可能是一项长期资产；
- 这笔款项的本质更象是对母公司分派红利，因此，可以考虑是否可以将其从资产里调整到利润分配中。但这样做，可能缺少分派红利所必需的有关法律文件；
- 即使不将这笔款项看作是分派红利，试问，母公司目前是否有足够的资金实力，能够还上这笔钱？如果有疑问，则要考虑对这笔应收账款提取坏账准备。

看到了吧，这些意见，都是围绕着“表达与披露”、“估值”、“实质重于形式”这些基本的审计思路产生的。但听起来，在分析这个问题时，分析得非常透彻。

这家公司至今也没有上市。

4.3.4 其他应收账款里还可能有什么

有时，其他应收账款里会出现应收保险公司。想想看，一个一般的制造业企业为什么会有应收保险公司的款项呢？

客户回答说是理赔款。这样，审计师就应该问一问企业出了什么事需要保险公司赔了，

是否是100%由保险公司赔偿，这里说不定有什么大鱼在后面等着你呢。

其他应收账款里也可能有一些工程物资或工程款，审计师一般的反应就会是做一个重分类调整，将其金额调整到在建工程及工程物资科目中去。如果审计师能够先问客户一句“为什么要把这些东西记在其他应收账款里”，有时会发现，这些其实可能是已经完工的固定资产，而且已经投入使用了。仅仅由于某种特殊原因，比如供应商的发票未开过来，客户就把它记在了其他应收账款里。如果是这样，这个重分类调整就应该是调整到固定资产并考虑相应补提折旧了。

其他应收账款里还可能有一些被审计企业交的押金。例如，为了进口免税原材料交给海关的押金、房租押金等等。对于这些押金，最好的方法是发确认书，其次是抽查原始凭证，并了解是否可能由于某些纠纷导致押金被扣收不回来。万一有某些纠纷，审计师就应该考虑对于这些押金提取坏账准备了。

有一个企业，在每次向其销售客户发货时，都要为自己提供的包装物收一笔押金。如果销售客户在收到货物后，不将包装物退回，则押金没收。所以，在其他应收账款这个科目里，就有一项是应收包装物押金。这一项让审计师犯了难，因为它和海关押金等是根本两回事。

海关押金是企业自己已经交了押金，将来可以从海关收回来，产生海关押金时的会计分录是：借：其他应收账款—海关押金，贷：银行存款。要想验证海关押金的存在性，一是向海关发确认书，二是直接翻看原始凭证，反正就几笔押金。

而这个应收包装物押金，不是企业已经交的，而是企业要向其销售客户收的，产生时的会计分录是：借：其他应收账款—海关押金，贷：存货—包装物。要想验证这种押金的存在性，可不是翻两笔原始凭证那么简单，企业有一笔销售，就可能产生一笔押金。企业有一百个客户，就可能有一百笔押金。

那么，做什么样的测试呢？考虑到这种押金与应收账款的一致性，我们应该在发应收账款确认书的时候，把这种应收押金也包括在确认书里（可以参考[4.1.4 函证工作要注意的问题](#)）。我们还可以将应收押金的余额与应收账款的余额做比较，这个百分比应该历年比较一致，而且可以通过计算企业的包装物单价（比如1,000元一件）与其可以包装的货物的价值（比如一件包装物可以盛装1吨货物，其售价为20,000元/吨）之比，看出这个百分比是否合理。

4.4 与关联方的往来账

4.4.1 与关联方的往来要做什么

最正宗的路数，是先向客户了解清楚，哪些是关联方，把这个范围定下来。可以找客户要一个关联方的名单，将其放进工作底稿中。这就好比是在“西游记”中，孙悟空时常拿金箍棒在地上画个圈，然后让唐僧呆在圈里，可防妖魔鬼怪侵扰一样，这个关联方名单，就是我们和客户画的这个圈。

下一步，就是从客户处取得与关联方的往来余额，及这一年度的交易发生额。要注意的是，这里的交易不仅仅是指那些有定价的交易，一些免费的交易，也得算进来，比如免利息的资金拆借，无偿使用办公楼，等等。从客户处收集的这些资料，要和财务数据相吻合，否则披露出来前后矛盾，就现眼了。

与关联方的往来要进行函证，否则可能会后患无穷。因为如果这里真的有错，审计师会显得很蠢，这么轻易地就被骗过了也不多查一下。有关这件事，可以参考[4.1.4 函证工](#)

[作要注意的问题](#)以及[4.3.3 应收关联方](#)。

4.5 预付账款

4.5.1 对预付账款的预期

预付账款是被审计企业先付给原材料供应商的一笔钱，是一项资产。所以对这个科目的关注也主要是存在性（Existence）和估值（Valuation）。所采取的验证步骤也和做其他应收账款的类似，就是看看合同和付款凭证、看看账龄等等。

不过，在思考方向上还是有些差异的。审计师见到企业有预付账款，应该问的第一个问题是：为什么应该有预付账款？这就是前面说过的“审计师的预期”。一般只有在被审计企业的业务中，供应商地位较高时，被审计企业为了保证自己的原材料供应，只好先掏一部分钱，后领原材料。这时，才会出现预付账款。而且，这种预付账款一般是在合同里有规定的，往往还不是100%的预付，仅仅是一部分，比如说30%预付。款付出之后，原材料应该很快就会到货，因此预付账款的账龄一般不会太长，一两个月还可以，再长就不正常了。

有时，企业的会计核算不太仔细，可能会出现货到以后，会计忘了原来有过预付款，因此将全部货款都记成应付账款了。这时，审计师就要让会计找出来，有哪些预付款应该和应付账款对冲，然后做一个审计调整。

最后提醒一句，预付给大型设备供应商和工程承包商的款，在中国会计准则下，是算到在建工程里。

4.5.2 能把应收账款或预付账款和应付账款对冲么

一般来讲，要想对冲，总得是同一个客户的债权债务。不过，要是碰上清理三角债的情况，也可以不是同一个客户。

另一个要想对冲必须满足的条件是书面同意。没有一个书面的证据，即使是同一个客户，同一性质的业务，也不能对冲。

如果一家企业先付了预付账款从某公司买 A 产品，A 产品货到后，这家企业自然可以将这笔预付账款算做已经付出的货款，这和对冲是两码事，因为这是正常的采购和预付款业务。但如果这家企业也从同一家公司买 B 产品，而与 B 产品相关的应付账款还没有结清，在这种情况下，除非有书面证据，否则不能把 A 产品的预付款跟 B 产品的应付账款对冲，尽管是同一家公司。

为什么没有书面证据就不能对冲呢？这主要是出于破产清算的考虑。不管是哪一个公司，一旦进行破产清算，所有的资产，包括应收账款，都要先冻结，尽量收回全部的应收账款。然后看所有的债务，能赔个 100%当然最好，赔不了 100%，赔个 60%也可以，反正是有多少赔多少。在这个时候，某一个债权人不能说“我还欠这家公司一笔钱呢，那钱我也不还了，这家公司欠我的钱我也不要了”。其它债权人会要求，你欠这家公司的钱仍要还，因为一进入破产清算，所有的钱都是我们全体债权人的钱。至于这家公司欠你的钱，将来能赔你多少算多少。

4.6 存货

4.6.1 主要关注存货的完整性 (Completeness)、存在性 (Existence)、准确性 (Accuracy) 和估值 (Valuation)

按理说，存货和其它资产应该一样，都是主要关注存在性和估值。为什么会多了一个完整性和一个准确性呢？

先挑容易的说。准确性指的是存货的成本核算。因为存货的成本是计算出来的，所以要考虑其准确性。

至于为什么要特别关注完整性，这个讲起来复杂一点儿。我们先回过头来看一下，为什么应收账款不必太关注完整性？看一看这部分 [3.2.1 公众对审计的期望](#)，我们会发现，一般来说，一项资产的完整性可以自动地被另一项资产的存在性、某一项负债的完整性、某一项收入的完整性或者某一项成本费用的存在性所弥补和替代。这是借贷记账法的逻辑决定的。拿应收账款做例子。如果应收账款的完整性有问题，就是说少记了应收账款，那么，最大的可能是收入也少记了，而这恰恰是收入那一部分主要关注的。

那么，对于存货呢？如果存货的完整性有问题，就是说存货少记了，可能是其它哪个科目记错了呢？一是应付账款也少记了，这恰恰是应付账款那一部分会主要关注的；二是销售成本多记了，这应该是销售成本那一部分主要关注的，可是，在销售成本那一部分，我们的手段有限！

也就是说，我们表面上是在关注存货的完整性，事实上是在关注销售成本的存在性，这两者是一个事物的两面，是一回事。由于在销售成本那里，可做的工作太少，我们就将一部分工作挪到存货这里来做了。

对于很多费用项目，我们可以有直接的手段来检查这些费用的存在性，比如看发票，看合同，等等。只有对于销售成本，我们没有多少直接的手段，因为销售成本就是由存货—产成品转出去形成的，它事实上是个为了会计核算而内部产生的一个科目。

存货基本上是唯一一个有这种特殊性质的科目。

存货的估值也是值得讨论的。会计理论中，一直都在探讨的一个话题，就是资产应该用历史成本记账还是用现行市场价值记账。主张用现行市场价值记账的人认为历史成本不能反映真实的情况，而主张用历史成本记账的人认为只有历史成本才能减少会计核算中的主观判断因素。双方的一个折衷方案就是在存货里用历史成本记账，但同时按照成本与市价孰低的原则对已经实际上减值的存货提取存货减值准备。审计师在考虑存货减值准备时，要考虑的方面包括：

- 某种存货是否数量上太多了，在未来半年一年甚至两年都用不完/销售不完，其剩余部分会是要么技术上被淘汰永远没机会用了，要么是放的时间太长质量上出问题了；
- 某种存货是否在技术上已经被淘汰了；
- 某种产成品是否由于市场需求的改变，已经再也卖不动了。如果这样，这种存货及其相应的半成品、在产品 and 原材料都可能要提取减值准备；
- 某种产成品是否成本太高，要卖出去的话，只能以低于成本的价格出售了。如果是这样，相应的半成品、在产品、原材料是否价格也太高了，都要提取减值准备；
- 某种原材料是否成本太高，要用于生产的话，形成的产成品是负利润。如果是这样，这种原材料就要被提取减值准备。

总之，从任何一个存货项目上，只要企业绞尽脑汁，也无法从使用或变卖这种存货项目上赚到钱，这种存货就应该被提取减值准备了。

4.6.2 存货是了解制造业企业的钥匙

做一个制造业企业的审计，尤其是做存货和固定资产这两部分的人，一定要在被审计企业的现场走上一两趟。不去看一看企业的厂房和设备，不去看一看材料的堆放情况，不去看一看生产线和工艺流程，审计师永远是个睁眼瞎！所以，做存货审计的第一件事，应该是让企业安排参观仓库和生产车间，并了解生产过程。

我总结做制造业企业的审计，有个六字真言，就是“人财物、产供销”。这几个字，几乎都和存货有关系。因此，可以说，不了解存货，制造业企业的审计就不算进入核心，始终是瞎折腾呢。

所谓“人”，是要看企业有没有核心的一两个人，比如技术核心，或者营销天才，管理大师什么的。为什么看一个制造业企业要了解这个呢，因为只有了解了这个，你才有可能知道，这家企业和其它企业相比，为什么能赚钱。反过来说，这家企业的要害在哪里，最大的经营风险在哪里，你才能了解清楚。

所谓“财”，就是看其现金流，看其有多少银行存款和贷款，看其毛利率和净利率如何。

所谓“物”，主要是其存货和固定资产，有时也可能包括其无形资产，比如商标、专利之类的。要了解企业主要的产品有哪些，需要什么主要的原辅材料，企业主要的厂房设备是什么，是不是一个资本密集型的产业。

所谓“产”，是指生产。要了解企业大概的生产工艺是什么样子，有多少核心技术（可能是技术专利，也可能是技术诀窍），有没有在生产上和技术上的核心人员，研究开发是谁在做。

所谓“供”，是指供应，就是采购。要了解企业主要的供应商是谁，供应哪些原辅材料，有没有在某种原辅材料上，过分依赖一家供应商的现象。企业与供应商的关系如何。

所谓“销”，就是销售。要了解企业主要的市场和主要的销售客户，销售渠道，竞争对手。企业与这几方的关系是什么样的。

了解了一个企业的上述几个方面，审计师对这个企业的经营也就把握得差不多了，也就算是做好了存货审计的准备工作。

4.6.3 存货的特殊性：金额=数量×单价

审计其它的科目，一般都是直接看金额，只有存货，虽然也看金额，但更多的时候，是通过把金额分成数量和单价然后分别开展审计工作的。

看存货的数量，基本上就是两招：一是存货盘点，二是分析性复核，主要是分析产量、产能、收率这些东西。

- 存货盘点首先应该是企业自己的一个内部控制环节。审计师是去观察企业的存货内部盘点的整个过程，而不是替企业做盘点。审计师自己抽查一些盘点结果，也主要是为了验证企业自己的盘点是否运行良好。所以，本质上说，审计师去观察企业的存货盘点，首先是一个内控测试，而不是一个实质性测试。当然，很多时候，审计师也会考虑对于存货数量做一个实质性测试中的抽样检查，如果这样的话，审计师抽查企业的盘点结果，就带着双重目的了，既是内控测试，又是实质性测试。

不管是审计师对盘点做内控测试还是做实质性测试，都会做双向的抽样。就是说，从实物这个方向抽取样本核对到账上，也会从账上抽取样本核对到实物。这

是为了同时保证存货的完整性和存在性。

- 对于存货的数量做分析性复核，是做制造业企业的审计里，最能了解其生产过程的工作。很多制造业企业内部都有一个调度室，相当于一个编制、下达生产计划的部门。从那里，能得到很多生产方面的知识和数据。

对于存货的单价，首先得理解客户是如何进行成本核算的，比如说，在材料出库的时候，是用的加权平均，还是先进先出。在此基础上，再检查账上显示的单价是否符合所采用的方法，以及这样的方法是否能够真实准确地反映企业的经营情况。

存货成本核算是需要一点儿算术知识、一点儿常识加一点儿想像力的。

4.6.4 存货不是一个科目，是好几个科目

我们公司原来有一个资深的老外合伙人，满头白发，一看就特别德高望重那种。他来到中国也就一年。每次他和别的外国人会面的时候，人家一看他这么德高望重，就想跟他讨教一下，就问他，“您对中国是什么印象？”

他的回答令我印象深刻。“中国太大了，很难把中国看成一个国家。”

我理解他不是想对台海局势发表什么高见，只是对于中国各地的风土人情、经济状况、方言差距之大感到惊叹。跟中国面积差不多大的美国，全国基本上一个样；跟中国面积差不多大的欧洲，各地是有一定差距，但那是几十个国家。

扯远了。我其实仅仅是想套用我们那个资深合伙人的句式来评价一下存货：“存货内容太多了，很难把它看成是一个科目。”

为什么这么评价呢？因为存货包括原材料、在产品、半成品和产成品，以及辅料、包装物等。每一种的特点都可能不一样，思考方式也要变化。

原材料一般盘点起来也容易，检查其单价是否准确也不难，无非是加权平均等几种方法。但是，“冷次残背”的存货也最容易出现在这里，因为企业的生产计划很可能是“不见兔子不撒鹰”类型的，就是说“按订单生产”，所以在生产环节出现“冷次残背”的可能性会小一些。原材料的账龄分析一般是要做的。

严格区分的话，在产品和半成品是不同的。在产品指的是在期末截止时还在生产处理中的产品，而半成品是已经完成了某一道生产处理，正在等待下一道工序的产品。所以，只要在期末时稍微安排一下生产，很多制造业企业可以将在产品全部完工，或者只留极少量的在产品。如果是需要化学反应的生产，就不一定能做到这一点。有的化学反应一做就要几天，停不下来的。

如果企业真的有在产品的的话，往往是很难盘点的。不过，一般这样的企业都会有其生产上的特殊之处，审计师总能找到一些特殊办法来形成对在产品余额的期望。在古龙的楚留香系列中，楚留香说过一句他的信念“凡事有其利必有其弊”¹⁵。审计师只要坚信这一点，就可以在遇到困难时找到解决问题的方案。人生的很多事情也是如此。

我见过有的审计师，对于在产品和半成品的期末余额不做什么实质性测试，仅仅依赖与成本核算有关的内控测试，这是很危险的事情。在制造业里，在产品和半成品很容易成为一个无底洞，所有乱七八糟的花费都先扔到“生产成本”和“制造费用”这些成本核算科目里，然后再从里头把头面齐整的产成品捞出来记到存货里。这样，留在“生产成本”科目里的，就可能有各种各样的历史遗留问题了，象什么生产中的废品啦，质量有问题的

¹⁵见楚留香系列 蝙蝠侠第十八章 <http://www.oldrain.com/wuxia/gulong/clxxl/bfx/bfx18.html>。

顺便解释一句，我经常用脚注将一些引言的出处列出来，既是好玩，也是一种审计师的“凡所言皆有所凭”的严谨的学术态度。

原材料啦，等等。结果就可能是，“生产成本”科目的余额的总体趋势是不断增大的，跟中国的人口数量似的。所以，一定要想办法将“生产成本”这个科目理出一个明细或者说账龄来才能将“生产成本”理清楚。

半成品是可以盘点的，也可以检查其成本核算。不过，有时审计师会忘了对半成品做盘点，以为只做与成本核算有关的内控测试就可以了。

产成品一般盘点起来也很容易，其成本核算也不难，产成品在转出到销售成本时，也是要用一个加权平均、先进先出之类的方法的。产成品的账龄分析是不可少的。一般产成品的账龄只要一长，就是问题了。因为产成品不象原材料那样可以直接变卖，也可能可以用于不同的生产，产成品是一旦市场不欢迎就不好卖了，就跟大姑娘过了 2X 岁就不好嫁了是一个道理。如果折价出售呢，那现在就得提一个存货减值准备了。

4.6.5 成本核算它是个难题，让人目眩神迷¹⁶

有些头脑比较简单的审计师总把检查企业的成本核算当成了就是查一下原材料领用时的加权平均，这是非常错误的，至少还有产成品售出时的加权平均也要检查嘛！

当然，这也还是不够的。半成品的领用投入下一步生产时，有没有可能也要用加权平均或者先进先出呢？取决于企业是否对半成品单独做成本核算，这可能是有的。

但是，成本核算最核心的部分，也是最难的部分，是生产环节中发生的各项成本和费用是如何在不同的生产环节和不同的产品线之间分配，如何在未完成工序和已完成工序的产品之间分配。高度概括的话，成本核算就是在“排座座，分果果”，只不过这个分果果的工作规模是大尺度的而已。

简单说来，有关在产品、半成品和产成品的成本核算，首先是划定要考虑的成本费用范围。这个范围以外的费用，是直接记入损益中的营业费用、管理费用等费用科目的。而这个范围以内的成本和费用，在发生时并不直接影响损益，而是要先记入“生产成本”或“制造费用”科目，然后进行上一段说的“排座座，分果果”一样的在不同项目间进行分配，并一步步地向下流转，最终进入产成品，再通过产成品的销售，流进销售成本。

对于这种成本费用分配如何做，我举个例子来说明一下。有一个工厂，有两个车间都在生产，生产了一个月，发生了 10 万元的电费。那么，这个电费如何分配呢？

首先要将电费分到这两个车间上，然后再在每个车间内部往产品上分。那么，怎么分到每个车间呢？有人说了，按照每个车间的占地面积分配。

怎么样，听起来有点荒谬吧？不过，想想看，如果电费主要用于照明的话，一个车间的占地面积是和这个车间需要多少根日光灯管成正比的，而有多少根日光灯管，又很可能与用电度数成正比，所以，这个按占地面积分配电费的办法，可能真得不那么赖。

不过，一车间又说了，我们车间的生产都是上一班八小时，而二车间经常是上两班，甚至有时三班倒。他们一天开灯的时间比我们长多了，按占地面积分不公平，应该按开灯时间长短来分配。

怎么办？厂长说了，干脆给每个车间安个独立电表得了，以后就按电表上走的字多少来分配，省得老吵架闹心。由此可见，技术上的进步，和在新技术上的投资，是能够提高成本核算的精确性的。

相安无事了一段时间，二车间又嚷嚷上了。“不行啊，不行啊。我们亏了，现在电力公司收咱们的电费是分忙时价格和闲时价格的。别看我们的工人上两班，有一班的时间可是闲时的电费价格，不能直接按度数分配。”

¹⁶ 套用张国荣“当爱已成往事”的两句歌词“爱情它是个难题，让人目眩神迷”。不过，将“爱情”偷换成“成本核算”，实在是浪漫主义的审计师。

看到了吧，就这么简单的一个电费，仅仅是在两个车间之间进行分配，还没有往不同的产品线上分，不同的工序上分，每道工序的在产品 and 已完工的半成品上分，就能演一个小品了。一个现代化的制造业企业，费用项目可能有原材料、各种共用的辅料、水电汽费、折旧、工资等多项费用，可能涉及多个工序，其成本核算的工作只会更复杂。

审计师自己要是头脑不清楚，不能在宏观层面把握好成本核算及其会计处理，就不可能做好制造业的审计。审计师必须做到“胸中有丘壑”，才能将成本核算审计好。

4.6.6 盘点是一次拍照片的过程

前面我提到过，有位大师说会计是分类的艺术（见 [3.1.7 审计师仍要检查每个科目的金额](#)，这里算是给自己前面的段子做个小广告），这里我再来一句名言，“盘点是时间的艺术”。

为什么这么说呢？因为一个企业要做盘点，就要把存货的流动停下来，至少是基本上停下来。对一个不断移动的目标是无法瞄准的。可是，任何企业都要盈利，不可能一直停产。所以，盘点必须在尽量短的时间里，将存货的数量掌握好，然后重新开始生产。在晚一些时候，等到会计结账以后，再把盘点得到的存货数量与会计账做核对。所以，盘点的时间要求很强，这就是为什么说“盘点是时间的艺术”。

你也许会说，只要对存货多拍一些照片，从各个角度拍，要是有三维的照片就更好了（这再一次证明，科技可以在各方面改变我们的生活），别拍重复了，也别漏拍了，然后，拿着这些照片慢慢点数呗。什么“时间的艺术”，整得很深沉似的，不就是拿个照相机多咔嚓几下嘛。要这么说，我也可以说照相也是“时间的艺术”，因为被照的那个人不能一直不动弹。

是的，你说得对，这就是盘点。

不过，在盘点的时候，企业不是用照相机和底片，而是用盘点标签在做记录。一般盘点标签是连续编号的，至少一式两联，一联贴在刚点过的这一堆存货上，一联作为存根。

当所有的存货都被点过之后，盘点人员可以巡视一周，确保每一堆存货上都贴着一个盘点标签了。

这时，企业自己的检查人员和审计师就可以拿着所有的盘点标签存根联来随意抽查了。既从盘点标签存根联核对到实物，也从实物核对到盘点标签存根联，以确保这两者是一一映射的关系。这样，就把存货的物理状况，主要是数量这一物理量，成功地搬到了盘点标签上。这个“时间的艺术”的问题就解决了。

下一步，就是将盘点标签做汇总。将不同标签上记录的相同品种的存货合并同类项，汇总之后，就可以与财务的存货账核对了。

有的企业的盘点组织得不太好，不是用盘点标签，而是用直接用一个空白表格顺着写。碰上这样的情况也是很有可能的，审计师要做的，应该是了解这个盘点过程真正要控制的风险，而不要在乎这些形式。

审计师要注意的是，一定要先了解整个厂区的布局，以便知道存货都在什么地方有；一定要在抽查前先拿到一套完整的盘点标签，或者是关于盘点标签的一个汇总。这样，可以防止客户不向审计师提供全面的资料，比如隐瞒一个仓库，也能防止客户在审计师抽查后，再往盘点表里加减什么存货项目。

4.6.7 有没有将存货明细的数字加总，与总账数核对呢？

这是一个有关审计逻辑链条是否严密的问题。

有一个公司出过这么一个案例。一个公司职员，每次报销费用的时候都把自己每张发票的金额列在 EXCEL 表上，然后算出一个总数，并且，他还把这张 EXCEL 表打印出来附在报销单上。会计在审核他的报销单时，都不住口地夸他认真仔细。久而久之，会计不再检查他的合计数有没有算错，只是按照他算的总数报销就完了。这样过了好几年，直到一个内审人员无意中抽查到了他的报销凭证并做了一次核对，才发现他用 EXCEL 表打印出来的合计数是错的，他每次都故意多报销几十元或几百元，一直没被人发现。

这就是说，不要以为计算机显示出来的数据就一定是明细数字加总等于合计数，有人可以利用你的思维上的盲点来欺骗你。另外一个与此相关的故事是关于美国世通公司的，我在前面已经讲过了，见 [3.1.8 做实质性测试时，审计逻辑链条要严密](#)。

在存货这个领域，审计师也很容易犯这个错误。由于存货的明细项可能非常多，企业可能用一个会计软件来处理存货。如果要把存货明细打印出来，可能有成千上万条，几十页甚至上百页是有可能的。审计师也挺讲环保的，就说算了吧，我就在电脑屏幕上看看吧。于是，审计师在电脑屏幕上一条一条地看存货明细，并抽样检查。一切都挺好。但审计师就是忘了核对一下，电脑屏幕上所有的明细加起来是不是真的等于总账的数字。

这个要检查起来一般也不难。只要让客户帮忙，将存货明细数据下载到一个文件里，再用简单的 EXCEL 功能算一遍就行了。微软公司的 EXCEL 总不会也在计算准确性上糊弄我们吧。

4.6.8 存货的周转率

和应收账款周转率一样，存货的周转率也是做分析性复核时，很重要的一个比率。

存货的周转天数的算法，可以有好几种：

一是将存货的期末余额除以相对应的销售成本，再乘以对应的天数。

二是将存货的平均余额除以相对应的销售成本，再乘以对应的天数。这个平均余额的算法又可以有不同，可以是简单的期初加期末除以 2，也可以是全年各月的移动平均数。

存货周转天数的含义，就是从原材料购入开始，经过仓储、生产、再仓储到产成品售出那一天，大概是多少天。

如果按照前面讲的，[4.6.4 存货不是一个科目，是好几个科目](#)，我们只要将计算公式一改，就可以分别计算原材料的周转率/天数，每一个存货环节的在产品或半成品的周转率，和产成品的周转率。这每一个周转率所反映的，就是在原材料仓储、每一个生产环节、产成品再仓储所分别需要的平均时间。这些周转率加起来，应该大致等于总的存货周转率。

用这个或这些周转率能做什么分析呢？最直接的一个分析，就是看一看存货的量是不是过大了，要不要提存货减值准备。比如，我们家的早餐面包的周转天数是 20 天，速冻饺子的周转天数也是 20 天，你觉得哪一种该提减值准备，或者，预提买黄连素的费用？

存货周转率还有一个用处，就是分配一些公共费用。比如，某项材料采购成本差异要在存货和销售成本之间分配，其中一种分配方案就是按存货周转天数来算。如果存货的周转天数是 60 天，即 2 个月的话，则最近两个月产生的材料采购成本还记在存货中，超出部分都记入销售成本中。

4.6.9 存货部分的主要审计步骤

在存货部分，首先当然要了解存货的一些背景知识了。这部分可以看 [4.6.2 存货是了解制造业企业的钥匙](#)。

然后，是要做内控测试，这包括原辅材料的采购、生产环节的存货流转记录、产成品的销售、成本核算、企业的存货盘点，以及企业如何监控存货的状况和提取存货减值准备。要注意，存货盘点首先是企业自己的一项内部控制，所以，审计师去观察企业盘点时所做的工作，有的是内控测试，有的是实质性测试中的细节测试，有的还是一个测试带有内控测试和实质性测试双重目的。

再下来，就是实质性测试了：

- 首先当然要看一看企业提供的存货明细，看有没有异常的项目。比如说，存货红字。就是说，存货数量是负数。有的企业这种存货红字还能有很多。为什么呢？一般说来，是存货的实物已经入库了，但会计由于种种原因，没有将这笔入库记入存货账。稍后，这些实物又被领用或售出了，会计就在账上做了出库。这样没做入库而做了出库，必然形成一个亏空。这样的事情多一点，就造成了存货红字。为了解决这个问题，会计就要把当初未记入库的原因找出来，并相应地补记存货入库。
- 数量方面。将盘点结果与财务账上的数量做抽查核对。记得要双向核对啊！也不要忘了要核对所有类型的存货，包括在产品、半成品和产成品。如果盘点日与期末日不是同一天，还要将盘点结果向前或向后推，也就是盘点结果加上这个期间的出库和入库记录，看结果和财务记录的数量是不是一致；
- 单价方面。要检查存货流转时的方法（如先进先出、加权平均等）是否正确，还要检查费用分配和成本核算是否正确。这部分就不多说了，看一看前面的几部分好了。
- 减值准备方面。要从数量是否过剩、技术上是否过时、单位成本是否已经高过净售价等几方面来讨论是否要提减值准备。
- 截止测试。这个本来说起来很简单，不就是检查一下前后 5 张或 10 张出入库单，看一下其记账时间是否有错就完了呗！可是，很多人都疏忽了一件事情。我们知道，原材料有出入库，在产品、半成品和产成品都会有出入库。那么，是每个环节都要做截止测试么？一般的想法是只做原材料的入库（即采购）和产成品的出库（即销售），觉得其它的环节只是存货内部的分配而已，即使截止有错，也不会影响存货余额，只是内部分类不太准确而已。

很可惜，这种想法是错误的，至少是片面的。由于成本核算方法在半成品和在产品的各个环节不同，在任何一个环节少记一单位存货而在下一个环节多记一单位存货，仍然会造成成本核算与实际情况不符。所以，从严格的逻辑来说，存货流转的每个环节都应该做截止测试才是。

存货部分的主要审计步骤原则上就这么多，很难谈详细了，因为被审计企业的情况不同，要做的具体工作就不一样。

4.7 待摊费用和长期待摊费用

4.7.1 主要关注待摊费用和长期待摊费用期末余额的估值 (Valuation) 和存在性 (Existence)

首先要讨论一下什么是待摊费用和长期待摊费用。

待摊费用和长期待摊费用不同于预付货款，因为它买的不是货物，而是服务；它不同于其他应收账款或者押金，因为它一般是收不回来的，也就是说，最终必然是“费用”。但之所以今天没有记到费用里，而是记在资产里，是为了符合会计核算的一个基本原则，即“配比”原则。

其实预付和待摊这两者还是略有区别的，预付费，是钱已经先付了，但服务还没有提供；待摊费用和长期待摊费用，则是钱已经先付了，但服务是分期提供的，一部分服务已经提供了，一部分还没有，所以，这个待摊费用是在慢慢摊销中。

按照在前面应收账款和其他应收账款部分讲的，对于流动资产来说，关注的重点是存在性和估值。这对于待摊费用和长期待摊费用同样适用。如果说要强调什么的话，那就是估值被看做是更重要的。为什么呢？

按照上文说的，待摊费用和长期待摊费用的钱是已经收不回来了，但之所以还记做资产，是因为我们认为它还有未来的利益，也就是那些未提供的服务。这种资产已经是比之应收账款较为“虚”的东西了，不是看得见摸得着的真金白银。银行在审查企业的贷款申请时，要计算企业的净资产有多少。有的银行的计算方法是将会计上的总资产减去总负债，再减去无形资产，及待摊费用和长期待摊费用，可见这是比较“虚”的一种资产。

所以，一旦这种未来的利益不是很牢靠，变得较为虚无缥缈，相应的待摊费用和长期待摊费用就应该不再被承认为资产，而是记进费用了事。

怎么样就会不被承认为资产了呢？举几个例子说一下。

一定可以被认可为资产的是付出的房租或保险费。一般认为，这种未来的利益是很明确的。

一般不被认可为资产的是设备维修费。尽管设备维修肯定是在未来有好处的，但这个好处是大是小，这个维修费的发生是修复以前的问题，是修复当期的意外都不好讲，所以，为稳重起见，一般不将设备维修费资本化，而是直接记入当期费用。

装修费，一般是认为可以资本化。中国的会计准则还要求将资本化的装修费记进固定资产里，而不是在待摊费用和长期待摊费用里。不过，如果装修费仅仅是简单的修补，有些迹近对房屋的维修费，也可以重新讨论是否能资本化。

广告费分两种情况。一种是明确的广告，比如在中央电视台播三个月广告，那么，在广告播放完之前，未播放的部分所对应的费用当然应该资本化；另一种是一些市场推广费用，一次性的，已经发生完了，比如某化妆品公司在 5 月份向每个销售客户赠送一件新产品试用。这样的费用可不可以 6 月份至年底的 7 个月里摊销呢？一般是不可以的。企业当然可以说，这个赠送是为了“放长线，钓大鱼”，是会有未来的利益的。可是，从会计角度看，这种未来利益是比较不确定的。而且，当确实有客户来买你的新产品时，你又凭什么证明这一个就是你“钓”到的大鱼呢？如果一个客户本来就对你的新产品有兴趣，但意外地在 5 月份得到了你的赠送，因此推迟了购买你的新产品的计划，企业岂不是反而亏了？

所以，只有当未来的利益比较明确，而且很容易与今天已经发生的行为并付出的费用建立可靠的因果关系时，才可以将这些费用资本化，记入待摊费用和长期待摊费用。

4.7.2 在待摊费用和长期待摊费用部分主要的审计步骤

在这个领域，内控测试不一定会有，因为很多企业在这个领域不会有多复杂的控制，而仅仅是某一个会计在期末时的会计处理而已。

一般的实质性测试的审计步骤有：

- 很小金额、性质上也没有什么惹人怀疑的、符合审计师预期的项目就不必多看了。如有必要，可以将审计师如何形成的这种预期写在注释里。
- 验证发生的费用的存在性。这里，可能很难通过发确认书来验证，但可以通过看合同及原始凭证来验证。
- 研究每个项目的性质，看其是否符合资本化的要求。如果不符合，就要将其直接记入损益；
- 验证期末余额的估值。这里可以有两种方法来验证。一是看其摊销是否准确合理。包括从何时开始摊销，摊销期是否正确，摊销的计算是否正确。既然这笔待摊费用发生时是准确的，如果摊销也正确，余额就应该没问题了；二是看一看期末余额代表了未来几个月或几年的摊销，比较一下这是否与合同的安排是一致的。
- 如果个别的待摊费用是一年以上才会摊销完或者收到服务的，要考虑将超过一年的部分调整到长期资产里。反之，长期待摊费用中在一年内摊销完成的部分，也可以考虑重分类到流动资产里。我承认，这里的重分类有点无聊，象是茴香豆的“茴”字有几种写法一样。不过，这是财政部的一个老会计曾经提出的意见，从逻辑上说，不能说它不对。很多时候，我们可能可以说，金额不太大，就算了吧。
- 将今年年末的待摊费用和长期待摊费用余额与去年年末的余额做比较，并解释增减变动的原因。要说明的是，这个步骤更多的是一种宏观意义上的解释和说明，并不是一个很有效的审计步骤。因为待摊费用和长期待摊费用每年有每年的特殊性。这种年与年之间的趋势分析，用在这里，主要是为了将每年的特殊性解释清楚，也就是说，为什么去年这个项目特殊，所以要待摊，而今年没了这一项，同时，为什么这一项今年有而去年没有。

4.7.3 做长期待摊费用及待摊费用时要注意的问题

有些人特别愿意对摊销做合理性测试，还要把摊销数与损益表的费用对上，在很多情况下，这是没有必要的。如果企业的会计在使用待摊费用这个科目时，不是特别严谨，有时通过待摊费用摊销，有时觉得金额小就直接记入损益表，那么，损益表里的费用就会大过摊销数。

我就遇到过一个企业的会计，特别愿意使用待摊费用这个科目，但凡付款比实际费用发生在时间上早一点儿的，他就要将付款先记入待摊费用，然后摊销入损益表，甚至对一些时间上只差半个月左右的费用都这么做。到了年底审计的时候，审计师发现，这家企业的待摊费用多达 30-40 项，多数金额不大，而且是那种时间上就差半个月到一个月的待摊费用。

碰上这种情况，其实再验证摊销是否准确就意义不大了，可以直接去看一下期末的余额里，尤其是那些金额较大的项目，是否正确地代表了未来几个月的费用，可那个企业的审计师，偏要死抠书本的去做出这 30-40 项的全年变化表，然后再将每一项的摊销都与损益表去核对。本来挺简单的一个科目，做得死去活来。

我还碰到过的一个情况，是客户的会计账保留得很不好，没有哪个会计能说清楚每个长期待摊费用项目的全年变化和摊销是怎么做的了，只知道年底余额是这么多，代表了这么一个含义。此时，作为审计师，我们更是只能将注意力集中在年底余额的准确性，而不要去绕圈子查什么本年新增和本年摊销数了。

我曾经遇到过的奇怪的待摊费用，是年末在资产负债表上，有一个余额是待摊销的职工奖金——这是很奇怪的待摊，不是么？所谓待摊费用，就是付款早于实际的费用发生（按照权责发生制来考虑）。对于待摊销的职工资金来说，难道能给职工预发奖金不成？很难想象哪个企业会这么做。

我去问客户会计得到的答案是，上年末发了一大笔奖金，因为企业上年的经营业绩很好。总经理觉得这么一大笔奖金都算在上一年度的损益里会引起利润上下波动太大，就要求会计通过待摊费用，慢慢将其消化在损益表里。听完这个解释，我很痛快地将这项待摊费用的余额调整进上年损益表中。

4.7.4 对于待摊费用、预提费用、应付工资等科目，仅仅做了一个年初数到年末数的变化表（movement schedule），但并未对年末余额做出进一步解释

例如：某企业的应付工资科目的变化表（movement schedule）如下：

	应付工资（借方为正，贷方为负）
年初数	(2,500,000)
本年增加	(39,000,000)
本年支付	41,000,000
年末数	(500,000)

我们最常犯的错误是这样的：本年增加为 12 个月的工资和相当于一个月工资的奖金（将在来年春节发放），每月工资为 3 百万元左右，已做过合理性测试（reasonableness test），并且这一 39,000,000 与损益表核对一致。本年支付我们已全部检查了付款凭证，没有问题，完毕。

完毕了吗？那么为什么去年的余额是 2,500,000，而今年只有 500,000？年底余额代表了什么含义？

经进一步了解，我们知道，企业的工资均为当月预提，当月发放，因此正常情况下应付工资月末余额应为 0。但企业会每个月预提相当于月工资的 1/12 作为春节的奖金。因此，每年的年末余额应该正好是要在来年发放的奖金数。在上一年末，原来预提的奖金数为 2,500,000 元。在今年过春节时，董事会和管理层认为去年经营业绩好，因此奖金高了一倍，发放了 5,000,000 元。而这多发的 2,500,000 元却直接从预提费用的余额中减少了，并没有被会计再补做一个预提记入损益中。按理说，这是一个会计估计的变化，补记在当年的损益里是完全符合会计一般原则的。如果企业做账正确的话，今年的年末余额应为 3,000,000 元，正好是约一个月工资的年终奖。

所以，仅看这一年的新增和支付是远远不够的，甚至很多时候是较为无效的审计途径。

我们是在对资产负债表（balance sheet）做审计，我们一定要对所有的余额（balance）能做出合理的解释。

4.8 固定资产

4.8.1 固定资产的特点

固定资产这个部分主要关注的也是存在性和估值，这与其它的流动资产项目是相同的。

固定资产和其它流动资产项目在审计时不同的地方是：流动资产在一年内就全部“流动”了一遍，因此，去年的余额不会带到今年年底。由于这个“归零”的效应，审计师在今年年底只要将所有余额检查一下就行了。但固定资产没有那么强的“流动”性，今年年底的余额里，可能有一大部分是去年的东西。所以，审计时的重点就不一样了。

如果是审计师第一年做审计，审计师对于固定资产这个科目的内容什么都没做过，这个时候，固定资产可能是此次审计的第一重点。这是很自然的，对于制造业来说，一般情况下，金额最大资产的就是固定资产了。

第一年的审计完成以后，第二年再审计的时候，情况就完全变了。企业的固定资产的增加和减少可能都不大，这时，占固定资产主导地位的，是其“存量”，而不是其“增量”。审计师的审计重点，也就放在了审计固定资产的增减变动上。而这个审计工作量是比较小的，难度也不大，因此，固定资产这个部分就不再是审计的重点了。

这里也说明了一个道理：一个科目余额大并不一定就重要，交易量大和风险高才是最重要的。在常规的年复一年的审计中，固定资产这个科目尽管余额大，但每年的交易量都不大，风险一般也不高，因此不是一个重要的领域。

这也就给想在会计上做假的人提供了一个机会。试想想看，如果在流动资产或流动负债上做假，第一年做完了侥幸没被发现，以后年度还得想办法把那个做的假给清理好，或者另外找个科目藏起来，年年耽精竭虑去糊以前的窟窿，多辛苦啊！如果一上来就在长期资产或负债，尤其是固定资产这里做假，只要做假这一年蒙过去了，以后基本上就安全了，因为审计师不再会质疑自己以前已经看过的东西了，不管是这个审计师自己看过的，还是另一个审计师看过的。（唉，链条的强度取决于其最弱的一环，诸位审计师可都要尽职尽责才行呀。）以后每年，原来做的假会自然而然地随着折旧的提取进入留存收益，浓缩成一个“只往里吸收，不往外释放”的黑洞。宇宙里的黑洞有很多人，象霍金，去研究，会计上的黑洞是没人有兴趣去研究的。

据有关媒体报道，锦州港公司就是通过虚增固定资产做大利润的。

所以，审计师在做固定资产这个科目的时候，就不能仅仅是看“增量”，而是要通过对期初余额进行少量的抽查，对固定资产进行周转率分析，与同行业比较等手段来分析固定资产的整体水平是否合理。

有人可能觉得，就这些手段呀，太粗浅了吧。对这样的人，我不得不说，审计师的审计时间是有限的，审计师不可能对一个审计客户什么可能出错的地方都检查。对此有兴趣的人，请看 [2.6.5 审计师勤勉尽责要到什么程度](#)。

4.8.2 在固定资产部分主要做的审计步骤

固定资产这部分有一些非常常规的审计步骤，但恰恰是这些常规的审计步骤让审计师

的审计工作变成了一种程序化的行为而不愿思考了。审计，总是要保持一种在标准程序和机动灵活的思考之间的张力。

做一个制造业企业的审计，尤其是做存货和固定资产这两部分的人，一定要在被审计企业的现场走上一两趟。不去看一看企业的厂房和设备，不去看一看材料的堆放情况，不去看一看生产线和工艺流程，审计师永远是个睁眼瞎！所以，做固定资产这部分审计的第一个步骤，就是要求企业有工程师陪着参观工厂。这种参观可能在工作底稿上写不出东西来，但它是一种感性认识。

一般而言，固定资产这个领域不一定要做多少内控测试，因为当年的新增和减少可能很有限，不算什么主要交易。不过，一般的制造业企业，在固定资产的内部控制上往往有缺陷，最明显的，是以下这么几条。你要是记住了这几条，只要在做审计时跟客户稍微聊几句，就能发现一些很好的管理建议：

- 管理固定资产的部门，如设备科（主要管机器设备）和其它部门（主要管厂房及其它东西）并不与财务部定期核对各自的记录，这些部门也不定期做固定资产盘点；
- 每台固定资产上没有固定资产标签；
- 在建工程完工转固定资产的时间不是严格按照“达到预定可使用状态”来执行的，往往是有了竣工决算报告才转为固定资产，造成折旧的提取推迟；

我们下面主要谈一谈实质性测试的审计步骤。

这些常规的审计步骤是：

- 取得一份固定资产从期初到期末的变化表（格式见下表），其中会显示当年新增和减少的固定资产，当年提取的折旧和因为清理固定资产而冲回的累计折旧；

	厂房	机器	办公设备	合计
<u>原值：</u>				
期初余额				
本期新增				
本期减少				
期末余额				
<u>累计折旧：</u>				
期初余额				
本期提取				
本期冲回				
期末余额				

- 将期初余额与去年的工作底稿核对。如果这是第一年审计这个客户的话，可以假设期初是 1949 年，期初余额是零，全部都是本期增加；
- 简单讨论一下客户的固定资产应该包括哪些内容，例如，应该有土地、厂房建筑物、机器等。如果哪一样没有，原因是什么（可能是租赁的）。讨论一下客户确

认固定资产的标准，以及在建工程转固定资产的标准，以便了解转固定资产是否及时；讨论一下客户提取折旧的政策，包括折旧方法、年限、残值率等，看这些是否合理；

- 了解本期固定资产新增在经营上的原因；
- 对于新增固定资产，抽样检查其原始凭证，如发票、合同等；
- 对于期初余额中较大金额的和容易被移动搬走的项目，进行现场检查，确定其存在性。对于本期新增的固定资产，也用适当的抽样方法做同样的现场检查；
- 了解本期固定资产减少在经营上的原因；
- 如果有必要，检查本期减少的原始凭证，了解哪些东西被清理了，清理收入多少等等；
- 将本期固定资产减少的原值、累计折旧和净清理收入之差与损益表中的固定资产清理损益做核对；
- 对本期提取的折旧费用与损益表进行核对，并对其进行测试，一般是做合理性测试。关于折旧的提取，一般情况下，只要固定资产达到了预定可使用状态，不管是否实际在用，都要开始提取折旧，不能因为还没有开始使用或者暂时停用就不提取折旧；
- 考虑是否有融资租赁的固定资产，应记入固定资产，但客户做账错误未记入的；
- 考虑固定资产和在建工程是否要包括一部分资本化的利息，客户是否做了；
- 收集资本承担的有关资料做披露之用；
- 考虑是否需要提取固定资产减值准备。

4.8.3 只机械地完成了有关的工作，未能将所看到的数字与对客户业务的理解相联系

例如：在固定资产审计中，仅仅对固定资产的增加和减少的机械准确性做了验证，而未曾思考这样规模的增加和减少对于这一具体企业的经营而言是否太多或太少。

实际中的案例一：

某企业，固定资产原值变动如下：

	固定资产合计
年初数	40,000,000
本年增加	30,000,000
本年减少	0
年末数	70,000,000

对于本年增加的固定资产，我们已看到原始凭证，看过实物。了解到这是企业的第二条生产线，所生产的产品与第一条生产线相同。第一条生产线是去年正式开始生产的。但是，我们还应进一步解释固定资产增加的原因。

从了解企业的经营的角度讲，任何一个企业的固定资产的增加，必然是两个原因之一：

1) 扩大生产能力(expansion need)；2) 替换已到使用寿命的设备(replacement need)。

就这个企业而言，初看起来，很明显，两年上了两条生产线，今年的固定资产增加是扩大生产能力。但我们在审计时已经知道，企业去年的销售并未实现预算，截至目前第一条生产线的利用率只有 40%。于是，我们进一步问客户，在这样的情况下，为什么要上第二条生产线（没有合理的理由）？客户的回答是，第一条生产线有质量问题，无法产出合格产品！

由此，企业的固定资产减值准备等一系列问题浮出水面。

如果我们不是不断地询问固定资产增加的原因，这样一个重大问题就将被忽略过去。

实际中的案例二：

某企业，固定资产原值变动如下：

	固定资产合计
年初数	40,000,000
本年增加	2,000,000
本年减少	(8,000,000)
年末数	34,000,000

这是一个设立了两年的企业，所以，在完成了全部的常规的对固定资产的增加和减少的测试之外，我们对于一个设立不久的企业就有如此大的固定资产减少（占原值的 20%）是很有疑问的。客户的回答是：合资企业的外方投了很多二手设备，真正在生产中一用就只好报废。这是一个合理的解释，但显然也是一个合资企业的各方投资者希望审计师向他们报告的一件事。

4.8.4 固定资产的减值准备的考虑要全面

被审计企业一般不做固定资产减值准备，审计师也往往觉得这个问题不好处理。可是，这个领域其实是挺容易出事的领域。

要想看固定资产有没有可能减值，首先要看其产生的现金流够不够。这个现金流怎么计算呢？一般可以用经营利润加回折旧及摊销及加回财务费用。用这个不算太准确，但做个估算总是可以的。

至于对未来经营的估计，这就是见仁见智的事情了。假设每年销售收入增长 5%，假设每年销售收入不增长或负增长，这都要看企业前几年的经营趋势如何。总之，这些假设要在合理的范围内。审计师可以这样想想看，万一上了法庭，这些假设被公众和对方律师知道了，会不会显得我像个傻瓜一样？不会，那这些假设就还在合理范围内。

对于制造业企业来说，评价固定资产是否可能要提取减值准备，往往可以看另外一个指标，就是设备利用率。所谓设备利用率，就是企业实际生产量除以设计生产能力。一个企业的设备利用率可能高达 90%，甚至超过 100%，也可能低到 10%。这都不是最重要的。最重要的是，如果一个企业的设备利用率比同行业平均水平明显偏低，就可能有固定资产减值的问题。

要注意的是，在不同企业里，对于设备的设计生产能力的理解是不一样的。一个 24 小时设备连续运转的化工企业，它的设备的设计生产能力可能就是按照一天 24 小时、一年 365 天来算的。一个纺织企业，设备的设计生产能力就有上一班（一般是 8 小时）的生产能力，上两班的生产能力和三班倒的生产能力之分。影响设备利用率的因素有很多，例如工人上几班，每次开机生产的是大批量还是小批量，每年的设备维修安排，工人的技术熟练程度，原料的品质高低等等。这些，都可以在了解企业的经营时有所了解。

在估算固定资产减值准备时，还要注意两个字：

一是该“拆”则拆。例如，有一家企业，有两条生产线，一条生产的是明星产品，据称在同行业里也是首屈一指，毛利润率高达 50%；另一条是生产大路货。这家企业的综合净利润率是 6% 左右，在同行业里是中等水平。审计师就觉得这里面有问题：拿着同行业中人人羡慕的明星产品，只做出个中等水平的净利润率，是谁拖了后腿呢？只能是那条生产大路货的生产线。于是，审计师坚决要求客户将这两条生产线的盈利预测分开计算，并将所有的费用能分则分地分开。计算的结果是：明星产品的生产线一点儿资产减值的问题

都没有，但生产大路货的生产线，固定资产净值占到了全公司的 50% 左右，但净利润的贡献几乎为零，存在严重的资产减值问题。如果将这两条生产线混在一起计算，明星产品的利润就会“补贴”大路货，审计师就无法看出问题的所在。所以，在估算固定资产减值准备时，千万不能搞什么“一帮一，一对红”。要打单打比赛，不要打团体赛。

二是该“合”则合。有的企业，在对固定资产估算减值准备时，用净利润估算了一遍，结论是这些利润还够，固定资产不存在明显的减值问题。过了一会，要估算无形资产的减值了，再用净利润算一遍，结论是这些利润还够，无形资产也不存在明显的减值问题。这个，就叫做“一女嫁两家”。照我们家的话说，就好像是我爸爸戒烟省的钱似的。为什么这么说呢？因为我爸爸一向抽烟，在八十年代初突然决定戒烟，每月可省下烟钱若干元。那时候全国人民都不富裕，我们家每两周才吃一次红烧肉。我爸就决定，改为每周吃一次红烧肉。我妈问钱从哪里来，我爸就说可以用他戒烟省的钱来买肉。又过一段时间，我爸又想买别的东西，我妈又问钱从哪里来，我爸又说可以用他戒烟省的钱。以后，但凡我爸想买什么东西，我妈问钱从哪里来的时候，我爸总说可以用他戒烟省的钱。一份戒烟省的钱，顶了无数的窟窿。

对于审计师的长期资产减值问题来说，不能让企业的净利润成了我爸戒烟省的钱，既顶固定资产的窟窿，又顶无形资产的窟窿。要是碰上企业有多种长期资产要测算其减值情况，而每项资产的现金流又无法明确分开时，就要将这几项资产的净值合在一起估算其减值准备。

4.8.5 固定资产的残值率是个历史遗留问题

中国的很多企业都将固定资产残值率定为 10%，这是明显偏高的。所谓残值率，顾名思义，就应该是这个固定资产最后报废时还能卖出个什么价钱。要说能把迹近废品的东西卖出个原值的 10%，听起来象赵本山又在卖拐。

那么，为什么企业将残值率定在 10% 呢？这是一个历史遗留问题。和以前对外商投资企业的会计制度的要求有关。我就不在这里“白发宫女说玄宗”¹⁷了。

企业将残值率定为 10%，也就意味着每年提取的折旧少了一点儿。幸好这个差异不会太大。而且，一般说来，企业的折旧年限都会往较保守的方向去定，因此，往往有折旧已经提足，但固定资产能继续使用的情况。对于这种情况来说，在残值率是 10% 的情况下提取的折旧费用，倒也不算是少提了多少。

但麻烦出在那些已经提足折旧，但还在使用中的固定资产。这些固定资产，还顶着个高达 10% 的净值躺在账上，仍在使用中而不必做任何折旧。突然有一日，这些固定资产寿终正寝了，这 10% 的大部分是无法通过卖废品实现的，就只好变成营业外损失了。这就有点儿不符合收益和费用的配比原则了。

那么，真碰上了这样的企业，审计师能怎么办呢？

一是要求企业重新审阅自己的折旧政策，将残值率改了。有的企业会同意这么做的，不过多数企业可能会嫌这样做费时费力，不愿意这么做；

二是要求企业对于这部分残值为 10%、已经提足折旧、但还在使用中的固定资产，重新考虑它们的残值及剩余使用年限，然后将其差额在剩余使用年限中做进一步摊销（或曰折旧也可）。这一建议，很多企业都会接受，说服税务局难度也不大。

4.9 租赁

¹⁷唐朝的元稹〈行宫〉诗“寥落古行宫，宫花寂寞红。白发宫女在，闲坐说玄宗。”

4.9.1 租赁是一个容易被忽略的部分

租赁这部分很容易被审计师忽略，原因也很简单，不管在资产负债表还是损益表里，租赁并不是一个很常见的科目。

可是，事实上，几乎每家企业都有租赁业务发生。最简单的，也往往有办公楼的租赁。而关于租赁的会计处理，又往往有其特殊之处，如果将其忽略掉，是很容易出现失误的。建议审计师还是从了解客户的经营出发，在熟悉了客户的业务之后，静下心来想一想，这个客户可能在哪些地方出现经营租赁或融资租赁？然后再去问客户，才能把租赁这个领域考虑得较全面。

租赁这里容易出现什么样的失误呢？

- 首先是要看一下企业的租赁合同，看一看里面有没有什么特殊条款，可能引起关于这是经营租赁还是融资租赁的争议。不管有没有，都应该在工作底稿上将我们审阅租赁合同这一工作写出来；
- 如果是融资租赁，自然少不得去讨论有关的会计处理。我不想讲会计知识，就此打住；
- 如果是经营租赁，就要考虑有没有免租期、租金每年固定增加等安排。因为，按照有关会计准则的规定，如果每期的租金不一致，就应该将合同期内的总租金在整个租赁期内按直线法摊销，将每期摊销额与每期实际支付金额之差记在预提/待摊费用里；
- 看一看有没有或有租金的规定，看看这样的会计处理是怎么做的，可不是随便就能做预提入账的；
- 至于销售后回租这些安排，就更麻烦了。在中国，一般也遇不到。但你应该有一颗警惕的心，一旦见到这种情况，不要麻木不仁。

最容易有很多租赁问题要讨论的，是那些需要很多门脸儿做经营的企业，例如，KFC，迪亚天天，这样的做零售的公司。要是遇到这样的公司，不要轻易忽略租赁这一问题。另外，如果做固定资产的审计师多了解一下这家企业在生产经营中要用到哪些固定资产，再看看账上记录了哪些，这两部分之差，就可能是跟租赁有关的。

4.10 在建工程

4.11 无形资产

4.12 应付账款

4.12.1 主要关注的是应付账款的完整性 (Completeness)

应付账款作为一项负债，我们主要关注的是其完整性。

完整性并不是容易解决的。因为这意味着，被审计企业自己没有记在账上的，才是我们审计师最关注的。但是，审计师如何发现那些没有记在账上的呢？

- 一种做法是发确认书。当然，我前面说过，确认书并不能真正解决完整性的问题。但至少，如果企业确实有这么一个供应商，只不过企业将应付账款记少了，通过

发确认书还是可以把这样的少记的问题纠正的。

由此就引出一个怎么发确认书的问题，是挑那些余额大的应付账款发确认书么？审计师要是这么做，可就南辕北辙了。在当年美国西部的淘金热中，无数的淘金者在淘金实践中总结到，必须先找到金子比较富集的金砂，然后在这里淘金的收率会较高。审计师的好多工作也是如此。例如，由于在应付账款领域，我们主要关注的是其完整性，也就是少记应付账款。因此，我们首先要判断，哪些地方是最可能出现应付账款少记的。运用一点儿常识，我们就会意识到，那些账上余额已经很大的应付账款，好象没有太多少记的空间，而那些账上余额很小甚至为零的应付账款，倒可能是少记应付账款之后的结果。所以，选择发确认书的应付账款，应该是挑这一年主要的供应商。另外，如果某个供应商上年和这一年的年末余额波动很大，我们也担心有特殊事件，也会发确认书来验证一下。

主要供应商名单应该是从采购部及了解客户的业务后得来的，你可别去问会计要这么一份名单。十次有八次，会计可能会翻翻自己的明细账，将那些期末余额大的都挑出来，这是没用的。如果一个主要供应商，其期末余额越小，越可能是可疑的。而会计的那种挑法，是不会将这种可疑的应付账款挑出来的；

- 再一种做法就是做分析性复核。比如，和去年的余额做比较。这种比较更多的是证明没有问题，很难真的凭此发现问题。我见过的最好的一个有关应付账款的分析性复核是真正基于对客户的经营的理解做出的：审计师先了解到企业一般的付款频率是一个月一次，在每个月的月初付款。然后，审计师了解了应付账款的主要构成是原材料采购。审计师注意到，企业最后一个月的采购金额与应付账款存在着较为明确的 1: 1.17 的关系，因为应付账款中还含有 17% 的增值税。这是多么成功的一个对于应付账款的分析啊！

4.12.2 在应付账款部分主要做的审计步骤

按照前面讲过的理论，要采用“自顶而下”的思考方式（详见 [3.4.5 写工作底稿时要学会自顶而下的思考方式](#)）。所以，在做应付账款部分，首先要考虑的是：

- 应付账款的性质，即所核算的内容是什么？一般来说，应付账款的性质是很明确的，就是由采购原辅材料形成的要付给供应商的钱。如果遇到特殊行业，就要特别讨论一下了。
- 企业的主要原辅材料有哪些（这一般在存货那部分就可以了解到）？供应商是哪些？付款安排是怎样的？信用期是多长？有没有重要原辅材料的供应商只有一个的？如果是这样，这个供应商在讨价还价过程中的地位就会比较高，可能会要求企业预付货款而不是先发货后付款。一旦这个供应商停止供货，企业就会有麻烦。

对于应付账款来说，内控测试是比较重要的，因为应付账款所涉及到的业务流程也是制造业企业里重要的流程之一。

采购和付款这一业务流程最值得注意的是这么几点：

- 企业的供应商是否是经过招投标产生的，招投标是否做得比较规范和严格？其实这与企业财务报表的正确与否没有直接关系。不管供应商是质优价廉的金牌供应商，还是厂长的小舅子办的街道工厂，只要企业买了它的货，就要照合同约定的价格付款，所以，应付账款的正确性与供应商的质量高低是无关的。我讲这个道理，是因为我们有太多的审计师在做内控测试的时候，分不清楚哪些是与财务报告相关的内部控制，哪些与财务报告无关，以致于做了很多无用功。区分这个其实不难，你只要将这个内控延伸下去，看一看如果没有它，或者它的控制无效，

是否会导致财务报表错误。如果不会，它就是与财务报告无关的。

既然如此，为什么我还要说要看这个供应商是如何产生的呢？因为这里是最容易出管理建议的地方，这里的管理建议也是企业的管理层和股东最愿意听的。一般企业里，最容易出现舞弊问题的地方就在采购这里了，因为这里是大把地往外掏钱的地方。审计师不需要太仔细地去看企业的招投标程序等，只要问一问这方面的情况就可以了。如果企业没有招投标过程，或企业人员自己都能说出不足之处，就可以提管理建议了；如果有招投标过程而且听起来没什么问题，审计师也不必再追查下去，毕竟这是一个与财务报告无关的内控，审计师可以点到为止。

- 企业的对外付款多长时间付一次？是如何决定付谁不付谁的？比如，如果企业每半个月对供应商付一次款，每次是按什么原则决定付给张三而不付给李四呢？严格论起来，这又好像与会计报表的正确性无关。不过，这同样是一个检查管理层的资金管理水平的很简单的手段。而且，了解了这一点，对于判断应付账款的余额是否合理是有很大帮助的。
- 企业有没有定期与供应商核对应付账款的余额？这是与财务报表有关的，也是好的企业管理所要求的。
- 企业的存货暂估入库是如何处理的。这个问题，我会在下一部分详细讲（[4.12.3 由存货暂估入库形成的应付账款](#)）。

其它常见的有关采购和付款的内控测试我就不多说了。

说完了内控测试，下面说一下应付账款的实质性测试有哪些：

- 取得应付账款的明细，看一遍明细，看看有没有特殊的东西，如余额是负数（借方数），余额是太整的数（象 10,000,000 这样的），奇怪的供应商名称，等等。这和应收账款部分要做的工作是差不多的（见 [4.2.2 在应收账款部分主要做的步骤](#)和 [4.2.3 应收账款的明细能看出不少问题](#)）
- 发确认书。这几乎是做应付账款必做的工作。应付账款怎么发确认书，可以看前面的 [4.12.1 主要关注的是应付账款完整性（Completeness）](#)。关于发确认书时要注意的问题，请看 [4.1.3 发确认书时要警惕，要严密控制全程](#)、[4.1.4 函证工作要注意的问题](#)以及 [4.2.5 确认书没回来的替代性措施](#)。
- 对应付账款的余额进行分析性复核。可以将应付账款按不同的采购来分类分析，比如，国内采购和进口采购分开。主要的分析方法是和去年比较，以及了解被审计企业的付款周期和付款特征，然后将采购金额与应付账款余额做对比。
- 通常也会考虑看一下应付账款的账龄。有些账龄很老的，就应该问一下被审计企业，为什么这笔钱还不付出去。
- 注意收集披露所要求的有关信息，例如与关联方的应付账款。
- 采购的截止性测试，以确保应付账款的截止性也没有问题。其实，由于应付账款是采购和付款两种业务共同作用的结果，要想保证应付账款的截止性没问题，既要看采购的截止测试，也应该看付款的截止测试。那么，付款的截止测试是什么呢？其实就是审阅银行调节表。而采购的截止测试，往往是在存货的存货入库截止测试就做了。

4.12.3 由存货暂估入库形成的应付账款

所谓“存货暂估入库”，就是说，采购的存货已经到了，但是发票没有到，所以并不精确地知道货物的价值是多少。但按照权责发生制，货既然已经到了，总要先记账啊，所以只好按照采购订单或其它什么参考资料的价格将存货和应付账款记账，在以后收到发票

后再做调整。

有一个关于“存货暂估入库”的笑话是这么说的：

总经理问会计，“如果货物到了，发票也到了，怎么记账？”

“正常记呗！”

“如果货物到了，而发票没到呢？”

“那就先把存货暂估入库好了。”会计回答完，心说这也不难。

“如果货物没到，而发票到了呢？怎么记账？”

“可以先记在途存货和应付账款啊。”这个回答让会计觉得自己真是反应快。

“如果货物也没到，而发票也没到呢？”

“……”会计也糊涂了，好象没遇到过这种情况啊？！

其实，是否要暂估入库，或者是先记“在途存货”，思考的核心是货物的所有权及风险和报酬是否已经转移到买方，如果是已经转移，就应该记账了。

“存货暂估入库”形成了这样几个问题要解决：

- 是否要暂估进项增值税；
- 如何保证发票到的时候，能够将发票和原来的入库对应上；
- 如果发票长期未到怎么办。

我们下面一一讨论这几个问题。

- 是否要暂估进项增值税

应该不用暂估。这是因为企业只有在取得增值税进项发票时，才算取得了这种抵扣销项增值税的权利。在此之前，权利并未取得。退一步说，万一供应商无法开出增值税发票，企业的负债当然也就没有这部分增值税。

- 如何保证发票到的时候，能够将发票和原来的入库对应上

有两种办法来对应：好的办法和坏的办法。

坏的办法是这样做的。每次做暂估的记账凭证时，将入库单钉在了这个记账凭证后面。过了一段时间，当供应商的发票来了，会计就得去问仓库保管员，这批货是不是已经到了。如果仓库保管员记忆力比较好，会指出“这不就是两个月前的那批货？”于是，会计可以将两个月前做暂估的凭证找出来，将差额做一个调整。要是仓库保管员记忆力不太好，坚持说这批货还没到，会计就可能做一个“在途存货”，这样，应付账款和存货就都虚记了。

好的办法是这样做的。会计每收到一张入库单，就将其存放好。每收到一张发票，就将其与已存放的入库单做核对，如果核对上了，将这两者放在一起，做一个存货入库凭证。到了月底，会计将所有没有与发票核对上的入库单做一个汇总，列一个清单，做一个存货暂估入库的凭证，但并不把这些入库单都钉到凭证本里，而是仍然留在手边。第二个月月初，会计马上做一个相反的会计分录，将上月末的存货暂估入库冲回。然后，在第二个月里，和第一个月一样将收到的发票与手边的入库单核对。这样的做法，可以始终很清楚地知道，哪几笔存货还未收到发票。而且，由于有这种“月底暂估，月初冲回”的动作，自然而然地将暂估与实际发票金额之差就消除了。

- 如果发票长期未到怎么办

如果是这样，一方面是要催一下供应商，同时也要考虑，是不是自己这边曾经收到过发票，但忘了把发票与暂估入库去做核对，又入了一遍账。多检查一下为妙。

那么，对于存货暂估入库，审计师要关注什么呢？

审计师一是要关注企业会计记账的方法。一个好的方法可以大大降低犯错的可能性。

审计师还要关注这部分暂估引起的应付账款余额是否合理。是否大致为 1-2 个月的采购金额，因为一般发票比存货晚到也不会太长时间（不过有时供应商为了避免先交销项增值税，也会憋着不开发票，直到企业先付了款），还要想到不是所有的供应商的发票都会

晚到；另外，还要看账龄，就是有哪些入库单是较长时间发票未到的，因为这些可能不是发票未到，而是入账入重了。

4.13 预收账款

4.13.1 审计师对预收账款的预期

预收账款是被审计企业从其销售客户那里预先收到的一笔钱，是一项负债。见到企业有预收账款，应该问的第一个问题是：为什么应该有预收账款？按照“审计师的预期”，一般只有在被审计企业销售的产品较为紧俏时，才会出现预收账款。要么，就是生产产品的周期较长，行业惯例会要求从客户那里要一部分预付款。

所以，审计师可以通过了解企业的经营来判断是否应该有预收账款。同时，审计师也可以看一下销售合同，看是否有关于预收账款的规定。如果被审计企业的会计工作质量不太牢靠，还可能会出现预收账款和应收账款各自记了一遍，没有及时清理预收账款的情况。这时，审计师就要做一个审计调整，将这两个项目对冲。至于什么情形下可以对冲，什么情形下不可以对冲，可以参考 [4.5.2 能把应收账款或预付账款和应付账款对冲么](#)。

4.14 其他应付账款

4.14.1 主要关注的是其他应付账款的完整性（Completeness）

要讲起来，其他应付账款和应付账款的关系，与其他应收账款和应收账款的关系差不多。对于其他应付账款，与应付账款一样，同样是主要关注其完整性。

与应付账款有一定区别的是：在其他应付账款这个领域，非常强调每个明细项目的性质（nature）。为什么在应付账款那里不怎么强调呢？因为应付账款的性质一般都很明确，而其他应付账款的性质就是五花八门了。一般在企业里做会计的也知道，“其他应收账款和其他应付账款是两个筐，什么都可以往里装”。

所以，在其他应付账款这个领域，也很难有什么常规的审计步骤，因为审计步骤是根据所审计科目的性质“随机应变”“见机行事”的，如果不管这个科目是什么性质，都一味强调标准的步骤，就是“无稽之谈”了。

不过，其他应付账款这个领域的一般的思考方式还是有的：

- 首先，我们对于其他应付账款的“预期”是：它不是由企业的主要业务产生的，尽管它是个筐，什么都装，但一般不会装太大的东西，所以它的余额不会太大。如果余额大，就是不正常的，其中必然有一些特殊项目。
- 金额小的其他应付账款项目，仍然要管。这跟其他应收账款不一样。因为审计师主要关注的是一个完整性，就怕企业记少了，金额小反而是更担心的。但是怎么个“管”法呢？管得过来嘛？对于金额小的其他应付账款项目，重点在于了解其核算内容，也就是其性质是什么。一旦知道了其性质，就可以运用审计师的经验来形成一个预期，这个余额应该不应该是很大的？如果不应该，账上也确实余额不大，就可以放过了。工作底稿上可以简单谈一下这个项目的性质以及审计师的预期就行了。所以有的审计师觉得做其他应付账款比其他应收账款事情多，就是因为要“管”的项目多，不象其他应收账款里的小余额项目，未见异常就可以放

过了。

- 某个项目，去年有余额，并不能因此证明今年也应该有余额。其他应付账款的很多项目，其性质可能是独特的，因而也是一次性的。例如，去年有一笔应付报社的订杂志的款，这是由于去年年底订杂志订得晚，没能在年底前将钱付出去。今年年底，如果有同样性质的余额在那里，审计师不应该认为这是正常的，而应该感到诧异，为什么年年都延迟付报社款？要知道，一般订杂志，都是在年底前就将来年的钱交上了，然后报社才能量入为出地印刊物。
当然，对于个别性质正常的其他应付账款，是可以进行期初余额和期末余额的变动比较这种分析性复核的工作的。
- 在应收账款部分我就讲过，审计工作总是在检查历史，而流动资产和流动负债类的科目，因为其“流动”，必然在期后发生变化。要是没变化，就是问题了。
“流水不腐，户枢不蠹”嘛，如果没变化，是不是意味着原来就记错账了？所以，审计师的现场工作时间，与客户的资产负债表日，离得越远越好。因为，可以通过对期后所支付款项的检查，验证其他应付账款项目的真实性。要是发现支付金额比期末账上余额大，或者无意中发现期后某一笔支付是与这一期有关但期末余额为零，也算“搂草打兔子”地验证了一下完整性。

正常情况下，对于其他应付账款，是没有什么内控测试好做的。在做其他应付账款的审计工作时，第一步就是取得其明细，了解每一个项目的性质，也就是核算内容。然后，才能根据了解到的性质，决定具体做什么样的实质性测试。当最终要测试某个项目的完整性时，所使用的方法，与应付账款那部分的手段大体相同，也是发确认书、翻看原始凭证、做分析等方法。按照前面 [3.2.2 审计思考的关键—预期](#)里说的，翻看原始凭证在很多时候，也是审计师对所审计科目增加感性认识、更好地形成预期的手段。

4.14.2 其他应付账款里可能有什么

其他应付账款里有时可能有应付保险公司保险费。这种事我就遇到过一次。当时，我觉得很奇怪，这不太正常啊？保险公司的保费从来都应该是先付保费，然后才算保险期间开始，所以，保险费应该只是一项待摊费用，怎么会是应付呢？

我问了客户，答案很无聊。这种保险是保险公司通过财政局强制卖给企业的，企业不想参保，所以就拖着不付款，不过早晚也得付。

由上面这个例子说明，在其他应付账款里，当审计师了解到一个项目的核算内容后，不要轻易就让它过去，要想一想，这符合不符合常识。

其他应付账款里有时还会有向分销商收的押金。这时，就要了解一下按照合同规定，这种押金是否可以每次都抵应收账款。并且，可以考虑对余额是否可以做一个合理性测试。

4.15 预提费用

4.15.1 主要关注预提费用的完整性（CCompleteness）

一般认为，预提费用和其他应付账款的区别，在于还没有收到发票，因此是企业估计的数字。

预提费用同样是一项负债，因此审计师主要关心的，也是它的完整性。

在实际工作中，要想做好预提费用这个科目，审计师必须对企业的经营有很好的了解。审计师在做预提费用时，应该先抛开被审计企业的预提费用明细账，坐在那里凭空想一想，以这个企业的生产经营特点，主要会发生哪些费用？这其中，又有哪些费用是发生时间和付款时间明显不一致，可能要做预提的？

例如，对于几乎每一个制造业企业，水电等费用都是先使用，后抄表付款，所以水电费就可能要做预提；电话费也是这样，目前电信的收费截止日是每月 20 日，那么企业每月最后 10 天的电话费就应该做预提；贷款利息费用也是这样，一般银行的利息计算截止也是 20 日，甚至是每季度或每半年计算一次利息，那么企业在日常核算中，就要预提 10 天、1 个月又 10 天等的利息费用。

你看，我还没有看任何一家企业的报表，就可以数出这些可能要预提的费用。这就是“正确的思想武器一旦掌握了群众，就可以发挥出巨大的力量”¹⁸。对于以上的这些例子，有人可能会有这样一些疑问：

一种疑问是“为什么我以前见过的制造业企业都没有预提水电费呢？”。这倒也不奇怪，真理总是掌握在少数人手里嘛。这是开玩笑，实际情况可能是这样子的，对于某些制造业企业，主要是劳动力密集型企业，例如会计师事务所这样的，水电费并不是一项很大的费用。如果不做预提，金额上不会有很大的差异。但是，对于一些耗水耗电比较厉害的企业，例如一些电化企业，水费或电费就可能是一个费用大户，不做预提就太影响成本和费用了。

另一个疑问是“只要我从来不做预提，我每个月的成本和费用不也没错嘛。”。这意味着你犯了三个错误。错误一：在最开始的那一个月的损益是有错误的，不过我们审计师也就既往不咎了；错误二：现在每个月的成本费用并不是没有错，而是总是有一个滞后。如果企业的生产在月与月之间波动很大，这个错误就比较明显了；错误三：站在资产负债表和权责发生制的角度，这一部分水电费的负债在期末已经形成，但你没有将这部分负债记入，是一个漏记负债的错误。

有时，审计师会苦恼于这样一个问题：我坐在这里凭空想，怎样才能将可能要预提的费用想得很全呢？这个问题不难解决，你可以看一看企业全年的成本和费用明细，包括生产成本、制造费用、营业费用、管理费用、财务费用等。看看那些费用明细是什么，这可以帮助你考虑得更全面。

4.15.2 做预提费用的一些思路

我已经讲过好几次了，审计工作总是在检查历史，而流动资产和流动负债类的科目，因为其“流动”，必然在期后发生变化。要是没变化，就是问题了。“流水不腐，户枢不蠹”嘛，如果没变化，是不是意味着原来就记错账了？所以，审计师的现场工作时间，与客户的资产负债表日，离得越远越好。因为，可以通过对期后所支付款项的检查，验证预提费用项目的真实性。要是发现支付金额比期末账上余额大，或者无意中发现期后某一笔支付是与这一期有关但期末余额为零，也算“搂草打兔子”的验证了一下完整性。

另外，一定要注意的一件事是，对于预提费用，一定要将期末余额代表什么含义解释清楚。这个余额是代表了一个月的费用，或者是 10 天的费用，为什么会出现这个时间差。关于这个问题，可以看一下 [4.7.4 对于待摊费用、预提费用、应付工资等科目，仅仅做了一个年初数到年末数的变化表 \(movement schedule\)，但并未对年末余额做出进一步解释 \[0730\]](#)

¹⁸这句话的句式是套用黑格尔那种德国哲学家的语气。一种怪怪的，好象主语和宾语放颠倒了的感觉，但显得特别拟人化和有威慑力。

我见过的一个预提费用，是预提职工的年终奖金。这种年终奖金一般在第二年发放，因此做预提是正常的。审计师在工作底稿里做了一个合理性测试，员工人数乘以每人 500 元，最终计算结果与客户预提数是吻合的。我就问那个审计师，为什么是 500 元，而不是 5,000 元，或者是 800 元？他说，这个数字是人力资源部提供的。我猜，我要是直接去问企业的会计怎么做的年终奖金的预提，会计也会说是人力资源部提供的数据。审计师真正应该追问下去的，是这个 500 元有没有什么协议，或者董事会决议、管理层会议纪要、或者全厂书面公告等证据的支持。这才是真正的预提费用的基础和原由。

我还遇到过一个企业，每年年初都会开一个上年工作总结会议。一般都是去什么海南啊，新马泰之类的地方开，也算是一项职工福利了。于是，这家企业每年年底都把这项费用也预提出来。这个预提就有点儿打“擦边球”了。从会计的权责发生制的角度讲，只有实际发生的费用才能做预提，不能按照预算或计划将还没发生的费用做预提。象预提职工奖金这样的预提，表面上还没有发生，但由于职工已经完成了这一年的工作，已经向企业提供了劳务，企业事实上已经发生了这项费用。而这家到旅游胜地开总结会的企业，如果我们把这项费用看作是“开上年工作总结会”，尽管它是一个与上年有关的事件，但这个费用还没有发生，不应该做预提；但如果把这笔费用看作为主要是“职工福利”，那就和上一段说的职工奖金性质类似了，是可以做预提的。这个例子说明，会计不是那么黑白分明的，很多时候，是看企业和审计师如何做出一个合理的解释。合理的解释不会很多，但一般也不会只有一种。我的一个律师朋友说过，“我们律师是靠解释法律吃饭，你们注册会计师是靠解释会计准则吃饭。”这句话，虽不中亦不远矣。

4.16 其他负债类科目

4.16.1 审计其他负债类科目要注意的一些问题

一般而言，对于其他负债类的思考方式与对其他应付账款和预提费用的思考方式是相近的，都是要关注完整性，要先了解每个项目的核算内容，要将对企业的经营的了解与负债的完整性联系起来考虑。

对于应付工资的余额，不能简单地认为，如果企业全都发放了工资，则应付工资每月月末余额为零是正常的。有很多可以让应付工资月末余额不为零的因素。例如，是否要预提年终奖金或季度奖金，是否有加班费没有计算核对完，等等。反过来说，当应付工资月末有余额的时候，一定要将余额代表什么含义解释清楚，见 [4.7.4 对于待摊费用、预提费用、应付工资等科目，仅仅做了一个年初数到年末数的变化表（movement schedule），并未对年末余额做出进一步解释。](#)

关于应付福利费，有一个会计问题，就是在国内，现在不再要求外商投资企业按工资总额的 14% 提取福利费了，而是实际使用多少就记入成本和费用多少。工资总额的 14% 只是一个所得税税前抵扣的上限。

关于应交税金，一般采取的方法是先做一个变化表（movement schedule），即期初余额，加减本期新增税负和本期的税款支付，等于本期期末余额。然后，审计师的精力就放在验证本期新增税负和本期的税款支付是否合理上了。这是不够的，审计师还是要解释清楚，期末余额代表了什么含义，例如，每个季度过后 15 天交某某税，所以期末余额代表了最后一个季度的税款。要始终记住，对于任何一个资产负债表（balance sheet）科目，审计的最终目标是其期末余额（balance），而不是那些中间变化和过程。对那些中间产物做检查，只是一种手段，不是目标。

对于负债的完整性，还有一个测试是检查未入账的负债（Search for unrecorded liabilities），见 [4.18.4 检查未入账的负债（Search for unrecorded liabilities）](#)。

4.17 收入

4.17.1 做损益表科目的一般方法

在正式谈收入和费用科目以前，先在这里总结一下做损益表类科目的一般思路。

损益表类科目在会计处理上主要受两个原则的影响，一个是配比原则，一个是稳健性原则。这和资产负债表不一样，资产负债表的主要原则是历史成本和稳健性。

损益表类科目和资产负债表类科目的另一个不同之处在于前者是一种交易行为的累计结果，而后者是一个余额。所以，在前面谈资产负债表类科目的审计的时候，我总是在强调每个科目的余额代表什么含义。而在损益表类科目，每个科目的金额（严格说来，不是“余额”）都是这一年累计的结果。要想了解为什么这一年累计了这么多或这么少，只能从企业的经营上找答案。所以，要想做好损益表类科目的审计，要更加紧密地将对企业经营的了解与审计工作结合起来。

做损益表类科目审计的最高境界，是对任何一个数字都能做出一个合理性测试，要真能这样，就是修到“半仙”的程度了，可以不必到客户现场，就做到“秀才不出门，尽知天下事”。要想做到这一步，或者接近这一步，就要不断加深对客户经营的了解。在审计界，时不时地会有那么一两个传奇故事，讲某某人这一年从来没去过某企业，只看了两眼企业的报表，就铁口直断地说某个数字一定有错。这种事情，就好象“小李飞刀，例不虚发”的传说一样，听起来让人神往，但当事人在背后下的苦功，就没人知道，也没人有兴趣听了。只有踏踏实实地向客户请教他们的经营知识，一点一点积累，不浮躁，才可能创造出传奇故事来。

退一步说，做不到“半仙”的境界，不能对任何一个数字都做合理性测试，审计师至少应该对于每个数字做一些分析，比如不同产品线之间比较，或者与上一年的数字相比，为什么有这样的变化，给出一些好的解释。这样的解释，应该是在讲客户经营的故事，并且能够将一些关键因素用百分比和数字说话，也就是说，多做定量分析，少做定性分析。我见过的比较搞笑的对于销售收入增加的解释，是这样说的，“销售收入增加，是因为企业今年的销售数量增加了。”公平地说，这句解释不完全是废话，还是传达出了一点儿信息的，那就是销售数量在增加。但是，销售收入不就是等于销售数量乘以销售价格嘛。在中国现在这个经济有点过剩的时代，销售价格的增加不太容易，最大的可能就是销售数量增加。所以，这样的解释，基本上是一个同义反复，在逻辑上还不完备，因为没有说明销售价格是否增加。审计师应该做的，是解释清楚销售数量增加背后更深层次的原因，而这种原因，就必然与企业的经营有关系，要么是企业内部做了一些有效的市场推广工作，要么是外部环境发生了一些有利的变化。

另一个比较搞笑的解释，是这样说的，“销售收入增加，是因为企业今年的销售数量增加了，同时销售价格降低了”。这个解释，除了有上一个解释同样的毛病以外，还凸显出另一个毛病，就是没有做定量分析。由于没有做定量分析，这样一个解释，可以用在“销售收入没有变化，是因为企业今年的销售数量增加了，同时销售价格降低了”上，或者“销售收入减少，是因为企业今年的销售数量增加了，同时销售价格降低了”。这属于算命先生说囫圄话、模棱两可的手法，是当不得真的。

我也见过有做了定量分析的。“销售收入增加 10%，是因为企业今年的销售数量增加

了 30%，同时销售价格降低了 20%，所以收入增加了 $30-20=10\%$ 。”你要是见到了这样的解释，我会建议你查一查这小子的大学毕业证及初高中毕业证书是不是伪造的，这样的计算错误也敢拿出来现眼？！为了让你，敬爱的读者，能够看出来错在哪儿，我来解说一下，正确的计算应该是 $(1+30\%) \times (1-20\%) = 1.04$ ，也就是说，这样的原因只能解释 4% 的收入增加，而不是 10%！我就知道，你早就看出来了。

按照前面讲过的（见 [3.2.1 公众对审计的期望](#)），对于收入，主要关注的是其完整性，以及准确性，也就是说收入确认原则是否得到了遵循；对于费用，主要关注的是其存在性。主要的审计步骤有：

- **内控测试。**注意，内控测试一定要围绕着一个中心，那就是“会计报表是否正确”，和两个基本点-“企业资产的安全”和“防止舞弊行为”，而不要太操心管理上的效率等其它问题。这两个基本点其实也不是外部审计师的重点目标，但是，由于公众总认为审计师应该注意到这些问题，所以，只要我们尚有余力，都会大致看一下这方面。内控测试还要注意的一个方面，就是逻辑链条的严密，详见 [3.1.6 内控测试工作最重要的是逻辑要完备——要做到两个凡是](#)；
- **取得各种明细，了解核算内容，并将加总对到总账数字；**
- **抽查凭证及合同。**对于费用来说，抽查凭证及合同是为了检查其存在性。对于收入来说，抽查凭证及合同，是为了检查其收入确认的准确性，以及得到更多的感性认识以便形成预期（见 [3.2.2 审计思考的关键—预期](#)）；
- **做分析性复核**，包括最有效的合理性测试，以及计算各种比率，如毛利率分析，根据不同产品的明细进行分析，对于收入和费用进行月与月之间的趋势分析，再到与上年数字进行比较，等等。这些分析性复核的手段可以有很多，就看你对企业的经营了解得有多深。；
- **收入和费用的截止性测试**，包括 [4.18.4 检查未入账的负债（Search for unrecorded liabilities）](#)。
- 可以发确认书来确认销售收入的金额，是否货物已到，或者是有关销售的条款来确保销售确认的正确性。这种做法在以前属于“捞偏门”，但现在逐渐开始变得普遍。

4.17.2 收入确认(revenue recognition)

这是一个近几年来都很热门的话题，估计还会一直热下去。

很多企业对收入确认的会计政策仍然不够重视，我们作为审计师，既要自己重视这件事，也要督着客户自己重视这件事。一旦客户在这里有问题，管理建议书是少不了的，涉及金额较大的话还会有审计调整。

中国会计准则下的收入确认的一般原则是：

- 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施控制；
- 与交易相关的经济利益能够流入企业；
- 相关的收入和成本能够可靠地计量。

以上四条规定与国际财务报告准则（IFRS）基本一致，与美国会计准则相比，略有出入。美国会计准则有一条是说要有足够的证据证明这一交易的安排存在。这句话听起来很绕人，其实就是要事先签有书面协议，除非你的惯例是通过口头确认订单。

在我们做审计的时候，对于任何一个客户，我都建议在工作底稿中有专门的注释或专

门的工作底稿来讨论客户实际的销售过程是否符合上述收入确认原则。

你可千万不要认为简单的产品销售没这么复杂。下面我会通过实例告诉你，这里面“坑”多着呢。

1 号坑：销售合同中对于退货是如何规定的？

这应该是你的收入确认工作底稿中一定要谈的内容。如果合同规定是对方只要无法将货再售出就可以退还给我们的客户，这意味着“商品所有权上的主要风险”并未转移。这本质上就是寄售代销了。

2 号坑：在将货物从卖方运至买方的过程中，运费和保险费是由谁支付的？保单上的受益人是谁？卖方何时确认收入？

这也应该是你的收入确认工作底稿中一定要谈的内容。在中国，大多数情况下，卖方会在货物发出时确认收入。但遗憾的是，同样在大多数情况下，运输是由卖方安排的，运费和保险费是由卖方支付的，保单上的受益人也是卖方。一旦货物在运输过程中受损，与保险赔偿有关的收益或损失都归于卖方。这样看来，在货物发出时，“商品所有权上的主要风险和报酬”并未从卖方转移给买方。直到货物抵达买方时，“风险和报酬”才可能算是转移过去了。这就意味着很多客户可能提早确认收入了。

你是不是在审计你的客户时已经掉进这个“坑”了？

我猜最可能的回答是：我不知道是不是掉进去了。我也不知道这个运输时间引起的差异大不大。

可悲啊，山上的野猪对于“自己是否掉进坑里”的回答都会比你更肯定，如果野猪能言的话。

3 号坑：在销售合同里，有提供附加服务的条款么？例如，一年免费维修？累计购货量超过多少可以有返利？

这同样是你的收入确认工作底稿中一定要谈的内容。也就是说，在你的收入确认工作底稿中，你必须谈到你已经看过了该客户各种类型的销售合同。注意！是全部各种类型的合同，只要其代表的收入金额足够大，你就不能忽略掉。有时，这可是不小的工作量呢。

你应该看过了这些合同，真正弄明白按照合同规定，卖方要付出什么东西才能得到全部货款。要付出的东西并不一定仅仅是一件产品，它可能还包括产品里的软件，可能有安装调试，可能有培训，可能有三年免费维修，还可能有一些不确定的折扣和返利等等。那么，这些要付出的东西中，任何一样还未交付，都意味着“商品所有权上的主要风险和报酬”可能并未全部从卖方转移给买方。

怎么样，是不是有不少“坑”值得你注意？下次做审计时，记得一定要有收入确认的工作底稿来谈一谈你是如何绕过这些“坑”的，以及你的客户的业务和收入确认方法是如何符合全部规定的。

4.17.3 收入的分析性复核

在这里谈一谈做收入的分析性复核有哪些思路。

- 尽管我在前面举例子时，总将销售收入的变化分解成销售数量和销售价格，这其实只是对于业务很简单的企业适用。这种分析方法，其实是对存货的分析一脉相承的（见 [4.6.3 存货的特殊性：金额=数量×单价](#)）。但是，在存货那里可以这么做，在收入这里，当一个企业的产品很多时，总销售收入的变化，往往更多地是因为明星产品的出现，或者传统主打产品的没落。审计师们可以去看一下“产品生命周期”的理论，这对于分析产品会很有帮助。其它一些管理理论，例如 PEST 模型分析、波特的五种竞争力模型（“five forces”）、市场营销的

4P、6P、4C 理论，都可以帮助我们更理性地分析一个企业的经营。

所以，在现实工作中，更多的时候，我们是在对企业的不同产品组合做分析，在每一种产品组合内部，才可能进一步谈其数量和价格。

- 要注意营销渠道及分销商对于企业销售行为的影响。这种影响主要有两个方面，一是企业的销售增减变化，有时可能与最终消费者的行为或市场大势没有密切关系，反而与企业与分销商的博弈有密切关系。所以在做分析时，要考虑这个因素；二是由于企业与分销商这种既合作又竞争的“共生”关系，他们会创造出一些新的合作模式和销售条款，这对于销售确认是一个挑战。

例如，在中国的手机销售市场上，象摩托罗拉、西门子、波导等，都与分销商有一个“价格保护”协议。就是说，尽管手机已经卖给了分销商，分销商也不允许无故退货，但如果在分销商出清这些货之前，手机零售价格下降导致分销商要以低于进货成本价出货，则手机厂家将会把这一差额补贴给分销商。你说说看，在这种“价格保护”协议之下，手机销售的风险是已经转移给分销商了，还是仍然留在手机厂家那里？对于手机厂家来说，到底应该怎样确认手机销售收入？

再介绍一个名词，叫“channel stuffing”。这是在美国的一个著名的 IT 设备公司这么做的。他们与分销商签订协议，让分销商在年底前超出市场需求地大量吃进他们的货物，造成他们销售额很高的样子。这样，在第二年，分销商就要花很长时间才能将这些进货清掉，所以很长一段时间不会从他们进货了。不过，他们要的效果就是这一年的销售看起来很好。这也是一种不正当的行为，已经被美国证监会明确禁止了。

- 还可以对收入按月分析，这样可能会找出客户在年末增加或减少收入来粉饰报表的行为。
- 除了按产品组合分析和按月分析之外，也可以对收入进行按地理区域分析，按主要客户进行分析，按出口和内销进行分析等等。
- 不管做哪种分析，审计师应该先和企业销售部的人聊一聊，看他们怎么分析自己的业务。如果能够利用企业自己的一些分析资料，当然会事半功倍。反过来说，如果企业自己没有这些分析，审计师也可以问一问销售部的人员，这样的角度做分析是否会很有意义。有了一线工作人员的帮助，审计师做的分析工作，就可能不仅仅对审计工作有帮助，还能揭示出企业自己一直没有注意到的问题。

4.18 成本和费用

4.18.1 销售成本的调节表

除了前面讲的做损益表类科目要注意的问题和要执行的步骤以外，在做销售成本时，审计师一般还会要求客户做一个销售成本的调节表（reconciliation）。当然客户有时不会做、不肯做、不屑于做，这时审计师还是得自己来做。这个调节表的格式大概是这样的：

	期初存货余额
减：	期末存货余额
加：	采购的原辅材料
加：	生产中发生的工资
加：	生产中发生的折旧和其它间接费用
加/减：	其它存货流入或溢出

等于=	销售成本

我前面说过，审计没什么难的，所用到的逻辑知识和数学知识，是初中毕业就够的。这里再一次证明了这一点。只不过我应该多说一句，不要被一些形式上很复杂的东西给唬住了，好象黔之驴中的老虎在一开始见到驴的时候那样。

上面这个表格是什么意思？从逻辑上说，它的意思就是说，假设存货的期初余额是一口缸，在这一年里，采购的原辅材料会被扔到这口缸里，生产中发生的工资、折旧和其它间接费用也会被扔进去，搅拌一下，就是成本核算。然后，从这口缸里拿出来的，是销售成本，剩下的，就是存货的期末余额。所以，如果把刚才说的那个等式做一下移项处理，把销售成本移到等式右边并由减号变成加号，将存货期末余额由右边移到左边并由加号变成减号，就得到了上面的销售成本调节表。

理解了 this “大缸” 的原理（以前我把这个原理叫做“黑箱”原理，后来觉得这太抬举这个调节表了，“黑箱”理论远比这个的思想性强，所以我把它改成咸菜缸了），你就肯定能把这个调节表做平了。如果不平，不妨想想看，还有哪些形式的存货流入或溢出是你没有考虑到的，只要企业做账没有把借贷做得不平，这口“大缸”就不会漏，这个调节表肯定可以做平。

那么，审计师要求客户做这个调节表或者自己做这个调节表干什么用呢？仅仅是为了再次验证“有借必有贷，借贷必相等”么？这不是自己逗自己玩么？

不是的。通过这张表，审计师能够更好地理解企业的生产和成本核算中有哪些费用在发生，有哪些存货流入和溢出的因素。另外，将这张表中各个项目的相互关系进行比较，就能看出在生产过程里，有多少是材料成本，有多少是折旧，有多少是人工，能够更好地了解企业的成本构成。如果再与去年的这张调节表做比较，就可以看到成本构成是否有什么变化。

也就是说，这张表提供了丰富的、可以对生产成本进行分析的素材。

4.18.2 审计费用时一些要注意的问题

对于费用项目，主要应该做的工作在 [4.17.1 做损益表科目的一般方法](#) 里已经谈了。除了内控测试，也就是翻看凭证和合同，做合理性测试（例如对于房租、利息费用等），做趋势分析等分析性复核。

对于有些费用，它们是与销售收入有较明显的正相关性的，例如销售佣金、运费等。对于这些费用，要注意看它们的变动与相对应的销售收入的变动是否一致。

而另外一些费用，是比较固定的，例如房租，办公用低值易耗品等等。对于这些费用，就要更多地看其绝对值与去年的比较，而不要将其与销售收入相联系。

有几个费用项目是要将记在“生产成本”、“制造费用”、“营业费用”和“管理费用”中的金额合起来做合理性测试的，例如折旧费用、工资、各项有关的福利费。对于这些，既要看看其总额是否合理，也要看其在各项费用中的分配是否是合理的。

有一个费用项目，企业的保险费，有时会有调整。有些企业在会计核算上比较懒，不把保险费按保险期间做摊销，而是直接全部记入费用中。这种费用如果金额比较大，就要考虑将其调整出来。

对于保险，审计师也可以了解一下企业都保了什么险。一般制造业企业，应该对自己的固定资产（包括房屋、设备和车辆）和存货投保，有的还会针对企业情况，投一些别的险，例如雇主责任险，等等。如果发现企业有某些明显的保险没有做，也可以提一条管理建议。

一般审计师也应该看一下律师费、咨询费、审计费、中介机构费等都是因为什么原因花的，尤其是律师费的明细。这当中说不定就能揭示出企业现有的法律诉讼，或者其它的特殊事情。一旦有这样的事情，审计师顺藤摸瓜，说不定就会有重大发现。

审计师还可以了解一下企业的高层管理人员的费用报销要经过谁批准，尤其是总经理的费用和财务一把手的费用。这里是一个很容易出管理建议的地方。从严格的内控要求来说，任何人的费用报销都应该由别人来审批。对于总经理和财务一把手，就得要求由另外一名高级管理人员来审批他们的费用，而不能由他们自己批自己的费用。否则，很容易出现舞弊行为。

关于费用，有时还要考虑一个问题，就是这是否是一项真正的费用，还是应该与收入对冲，或者是记在销售成本里。比如，某企业在销售中有一个“买十送一”的促销策略。企业送的这一个“一”，有两种会计处理方法。一是认为这就是促销，所以直接将其成本记在销售费用里；二是认为实际销售了十一件货物，将十一件的成本都记在销售成本中，将十一件的标准售价记在销售收入里，但是，由于有一件的销售收入事实上是收不到的，是“送”给客户了，所以，将这一份应收款记到销售费用中。哪种做法对呢？

都不对。

所谓“买十送一”，实质上就是降价。所以，按照实质重于形式的原则，这十一件货物都是销售，其成本都应该记在销售成本里。而其销售收入，就是那十件货物的标准售价。所以，不存在什么销售费用。

这里谈的，是会计上按照实质重于形式的原则考虑这类“送”或其它促销活动的会计处理，与税收规定里的“视同销售”不是一回事。

4.18.3 截止性测试

每一类交易都有截止性测试要做。所谓截止性测试，就是说审计师担心企业在年底一不留神，将临近年关的一些交易记串了年份，所以要做测试来保证这个没错。

那么，一般审计师做的截止性测试是一个内控测试还是一个实质性测试呢？

一般来说，审计师做的那个查“前五张、后五张”单据的测试，是个实质性测试。因为，如果是内控测试的话，审计师首先应该问企业自己是如何保证截止正确，然后去测试企业的控制措施，而不应该在这里替企业检查截止有没有错。

对于收款和付款这两个交易循环，其截止性测试事实上就是审阅银行调节表。所以没有什么特别要做的了。

对于各级存货的入和出（这包括采购、领用、再入库、再领用、……、销售，详见 [4.6.9 存货部分的主要审计步骤](#)），审计师一般就要检查截止时间线前面的最后五张单据和后面的最开始五张单据是否在财务账上记在正确的期间了。

这里面有这样几个问题可以讨论一下。

一个问题是为什么是最后和最开始的五张，而不是十张？其实这是无所谓的。只不过由于在截止性测试里，审计师是担心有记串年份的错误，所以最容易出错的就是这最后和最开始的若干张。如果这五张都没有错，后面的发生错误的可能性就非常小了。

如果在这前后五张里发现有错怎么办？扩大抽样呗！

我们担心不担心在这前后五张里没有错误，但是第八张反而记错了呢？这哪有不担心的呢。不过，要知道意外总是难免的，你又何苦一直担心。如果因为这个缘故，我们就要检查前十张后十张的话，那假如第十二张又出错了怎么办？唉——呀——，这可叫我怎么办呢——！

其实这种担心是没有必要的。我们这个截止性测试，并不是用来防止那种非正常错误

的。试想，如果一个企业的会计，能够清醒地处理好前后五张而没有一丝一毫错误，为什么他要在第八张、或者第十二张上犯错误？假如他是故意的话，他完全可以提前半个月这样做，甚至提前几个月做假。要是这样的话，可能审计师查上前后一百张也发现不了他的错。关于这个话题，可以进一步看“[2.6.5 审计师勤勉尽责要到什么程度](#)”。

再一个问题是什么我们在检查时，只是从业务单据查到会计账，而没有从会计账查到业务单据的反向抽样？我们不是在检查存货盘点时，都做这种双向抽样嘛。从概率上说，为了查到截止性测试的错误，只要抽样的样本个数固定，双向抽样和单向抽样的准确性是一样的。不信你可以自己建个数学模型算一算，我没事干的时候是算过的。

最后说一句，截止性测试主要是为了防止在年底时的大额交易记错，从而对企业的报表有“猪羊变色”¹⁹的影响。这主要是针对那种“半年不开张，开张吃半年”的企业。如果一个正常经营的企业，每天的交易量都不会对全年有重大影响，截止性测试一般就不会发现什么大问题。

4.18.4 检查未入账的负债 (Search for unrecorded liabilities)

既然是检查未入账的负债，为什么会写在“成本和费用”这一部分里？

原因很简单，为了和截止性测试做对比，同时，这个测试也起到了费用截止性测试的作用。

这个测试的主要目的，是为了保证负债的完整性。怎么检查呢？做起来很简单，就是从资产负债表日后到现场工作最后一天里企业收到的发票都拿来，看一下里面有没有日期是年前的。这样的发票，如果年前的负债科目里没有记，就应该做调整了。

这个做法当然是从国外传过来的了，把它用在中国企业身上的有效性其实是大打折扣的。因为，在国外，公司之间的往来，大概都能做到及时开发票。所以，发票上的日期就代表了负债实际产生的日期。而在国内，出于晚交流转税和所得税的考虑，很多企业开发票不及时，要么是负债早已产生，但没有发票开出，要么是发票上的日期仅仅是开发票的日期，根本不是负债实际产生的日期。所以，在国内做审计，检查未入账负债的方法，就不应该是仅仅看发票时间，而应该是将性质上可疑的、金额较大的发票都挑出来，去跟被审计企业了解这个发票代表的含义，看其是否应该是年前就有的负债，以及年前是否已记在负债里。

最后一个问题是，这个测试是一种截止性测试么？不完全是的，截止性测试仅仅是怕年底那几笔交易中有大额的，且这个大额的交易还记串年份了。除此之外，都不是截止性测试的范畴。而这个“检查未入账负债”的测试，是特别设计来保证负债的完整性的，同时也兼顾了费用的截止性测试而已。

在实际工作中，这个测试一般都要做到现场工作的最后一天。因此，工作安排上，往往是先做一次这个测试，再在最后一天追加检查这几天收到的发票。

如果截止到审计师的现场工作结束时，仍有一些负债所对应的发票还没有被企业收到，那审计师就无能为力了。只能希望预提费用中已经包括了这些东西。

4.19 其他

¹⁹这是扑克牌游戏“拱猪”里的规则。猪是负分，羊是正分。很好玩的游戏，所以我在这里做个广告。

4.19.1 内含的金融衍生工具

这是一个会计问题, 不过象个很有趣的物理问题。所以我愿意在这里谈一谈。

有人看了这个题目就觉得跟自己没关系, 那你就错了。不要以为金融衍生工具离你很遥远, “间谍就在你身边”!

我这里主要想讨论一种金融衍生工具, 就是内含在普通购销合同里的外汇套期保值工具。我也不想谈什么金融衍生工具的定义这些理论上的东西, 只是借这个话题宣泄一下这种思考的乐趣。

在金融衍生工具及其会计处理出现以前, 一个一般的合同本身只是一个承诺, 在合同被执行、有商品或服务提供之前, 不管对于买方企业还是卖方企业, 并不形成实际的资产和负债, 也不形成费用或收入。只有在商品或服务被提供时, 由于一个普通的合同总是有买有卖的, 是双向的, 才会对企业形成资产、负债、费用及收入。

但一个金融衍生工具合同是单向的, 它实质上是一个赌博, 就好象我跟人赌 100 万元, 说中国足球队能赢得下一届世界杯一样, 我说的是男子足球。这样, 如果有一个公开市场的话, 事实上是有的, 就是赌场开的赌球的盘。假设按照这时公开市场的报价, 中国队有 99% 的机会是得不了世界杯, 有 1% 的机会是赢得世界杯。于是, 我就按照这个盘口和人家赌了, 赢则赢 9900 万元, 输则输 100 万元。也就是说, 按照这个赌约合同, 我有两种可能, 要么形成 100 万元费用, 而没有任何经济利益流入; 要么是得到 9900 万元的收入, 而没有任何经济利益流出。这是一个单向的合同, 但它的结果是不确定的。一个普通的购销合同则是双向的, 而且结果是确定的。

从概率角度讲, 在我与别人正式达成这个赌约合同时, 我的输赢的净值为零。计算过程是 $100 \text{ 万元} \times 99\% - 9900 \text{ 万元} \times 1\% = 0$ 。

但是过了两个月, 情况发生了变化, 某中国球员又出了车祸了 (我为什么说“又”呢?), 某中国球员又泡吧了。于是, 公开市场的报价变成了我是 99.5% 的机会输, 而只有 0.5% 的机会赢。这时, 我的这个赌约合同又值多少钱呢? $100 \text{ 万元} \times 99.5\% - 9900 \text{ 万元} \times 0.5\% = 50 \text{ 万元}$ 。这就是说, 按照概率, 经过这两个月, 我已经单向地答应给别人 50 万元了。这就是我的费用, 我应该立即记到损益里, 同时记一项 50 万元的负债。这个费用, 就是为这两个月来我对中国男子足球队的信心的代价。

假设从这以后, 情况一直没有什么变化, 直到有一天, 中国男子足球队又没有在世界杯预选赛上出线, 这时, 公开市场的报价变成了我是 100% 输了。原来“测不准”的薛定谔猫²⁰现在终于死了, 我也就应该在那一天再往损益里记上 50 万元费用, 同时将原来记的 50 万元负债提高到 100 万元。

因为金融衍生工具的历史成本为零 (赌场的管理费很小, 可以忽略不计), 所以不可能用历史成本原则来记账, 只好用市价法来记账。这是国际会计准则和美国会计准则要求的, 中国会计准则对此还没有规定。

在中国企业里, 最典型的内含的金融衍生工具就是两家国内企业用外币签购销合同。正常情况下, 两家国内企业签购销合同, 当然应该用人民币报价和结算。如果舍人民币而用外币, 这背后就必然有经营上的原因。世界上“没有无缘无故的爱, 也没有无缘无故的恨”。这种合同, 意味着至少有一方对于人民币有顾虑, 想回避这种风险。所以, 这样一个

²⁰量子物理学中有个著名的理想实验, 叫做薛定谔猫实验。在一个完全密封的容器里, 有一只猫, 和一个由量子系统控制的释放毒剂的装置。在人不开这个容器时, 由于测不准原理, 这个装置是否已经将毒剂释放出来, 是一个概率事件。所以, 猫的生死也是不确定的。但一旦有人打开这个容器, 在观察者的观察下, 这个概率事件就坍缩为一个确定事件, 猫的生死就是确定的了。由于是物理学家薛定谔先提出来这个理想实验的, 所以那只猫就叫做薛定谔猫了。

两家国内企业用外币签的购销合同就相当于一个用人民币签的合同，绑上一个按事先约定汇率在未来买卖外汇的远期外汇合同。而这个远期外汇合同，是典型的金融衍生工具。

4.19.2 一些常用的比率分析

审计不仅仅是将每一个科目都做检查完工作就行了，为了保证整个会计报表的合理，审计师还应该在最后阶段，将报表从整体上看一下，看是否确实反映了企业的经营情况。审计师在做这样的整体检查时，最常用的几个比率有：

- **流动比率和速动比率。**流动比率如果低于 1 的话，就是说流动资产小于流动负债。在这种情况下，审计师就会考虑企业是否有持续经营的问题了。
- **资产负债率。**这个比率能够看出企业是否过于依赖负债经营。
- **毛利率。**这是在分析企业的盈利能力时必然要看的比率。
- **应收账款周转率和存货周转率。**这两个比率在前面已经讲过了。
- **总资产周转率。**这个比率能够看出企业的资产利用的好坏。对于制造业来讲，这个比率，就是总收入除以总资产，一般在 1 左右。如果是轻工业，会比 1 高一些，但也很少超过 2。如果是重工业，一般会低于 1，但也很少低于 0.5。
- **净利润率。**一般低于 5% 的净利润率就很薄了。
- **净资产回报率。**这个净资产回报率至少应该高于银行贷款利率，否则，股东们还不如把钱去做委托贷款呢。

以上这些比率，在同行业里做分析的时候，用处会更大。审计师可以很容易就看出来，和同行业相比，这家企业的长处、短处在哪里。

后记

让数字说话-审计就这么简单（原“审计一家言”）这本书可以怎么用

侥幸写出来这么一本书，并且能够在 2005 年 5/6 月间出版发行，本来就是出乎我意料的事。我也难免曾经因此有点儿觉得自己是那么个人物了，但每每在那时，就会遇到某位高人，给我指出书稿里的某个问题，让我明白：我能出这么本书，不证明我的业务水平有多高，只是因为我愿意总结愿意把自己的总结说出来还愿意考虑怎么才能说得清楚明白。套用当年邱吉尔评价他的政敌的话来评价一下自己：我谦虚是因为有不得不谦虚的理由。

但毕竟是自己花了几个月写出来的一本书，好象自己的孩子一样，总还是有点儿“敝帚自珍”的感觉。所以，我在这里就带点儿自吹自擂地谈一下这本书可以怎么用，或者说披露一点儿我当时写这本书的一个设计思路。

如果你有兴趣认真读这本书，慢慢将它从头读到尾，理解其中的意思，这很好。

如果你只打算看看热闹，你可以快速地把这本书翻完，只要你能将里面讲的那些故事及每个故事要表达的想法理解并记住，这本书你也就看了个七七八八了。我在书的后记里提到过，我个人的经验是：记住几个有趣的故事是很容易的事情。

当你自己做审计工作的时候，你可以把这本书当作一个工具辞典，可以随时查一下每个科目要做哪些审计步骤。基本上，你不必看其它与你无关的科目，就可以把自己要做的

科目的审计工作完成。

以上算是一个比较朴实的为自己的书做个软性广告吧。

金十七的出处——

笔名的由来：其实起笔名就是不想让一些闲杂人等一下子知道书的作者是谁。

“金十七”其实是“斤十七”。

罗秀才：一个油桶斤十七，连油带桶二斤一，

若是你能猜得中，我把香油送给你。

刘三姐：你娘养你这样乖，拿个空桶给我猜，

送你回家去装酒，几时想喝几时筛。

这是在古时一斤等于十六两时的唱词。当年我父亲给我讲解古时一斤等于十六两时，就引用了这段。我觉得挺好玩的，就记忆至今。

所以，我的笔名的意思是说“我就是一只空桶，肚子里没什么内容，只是叫得响一些而已”。这倒不完全是谦虚，其实不少人对审计和会计的认识很深的，但不象我那么爱说爱写而已。

第一次听数字说话——读《让数字说话》有感

很偶然的机会，看到了这本以“让数字说话”这样一个饶有情趣，颇具浪漫主义色彩为名的书，虽然心里忍不住暗自在笑作者拟人手法运用的极至，但是还是会比较好奇：前几天刚刚听了首歌，叫做《寂寞在唱歌》——很好听的说，推荐！现在又出来了一个《让数字说话》，当然也不能错过啦。

读罢此书，感觉简直就是一个温柔陷阱，我这么说作者也不要不爱听。你想想看啊，能把一个常人眼中看似枯燥乏味的审计知识包装的如此浅显生动。尤其是文章在体例的安排上，由浅入深，在前面的知识的铺垫过程中，作者极尽潜能地用轻松诙谐的语言给我们讲述和审计有关的故事和笑话，让一个初识审计的读者真的会去相信作者所“鼓吹”的“审计，就是这么简单”，而且，可能就在不知不觉中就对审计有个感性的认识，并且慢慢的，有点喜欢上了它，甚至会觉得对于审计已经略知一二了。因为在看新闻，听故事，品笑话的同时，你发现你知道了审计到底是干什么的了，知道了干审计的那帮人为什么叫会计师了，知道会计师到底是在扮演“经济警察”还是“看门狗”了，知道了会计师是怎么来“得人钱财，与人消灾”的了，知道了作为一名审计人员如何摆正“舵位”才是最安全的；你甚至也对会计师事务所里的人员结构和座位安置机制有所了解，对项目建议书、业务约定书和管理建议书的区别了然于胸了，对声明书和会计师的勤勉职责之间的微妙关系更加明确了。正是循着这样一种曲径通幽的写作路径，作者成功的把我们引入了审计的殿堂，而且他会让你相信，在这里，一切神秘但是又并非不可知，你懂了一点但你又不全明白，没办法，且听作者慢慢道来。对于审计理论和审计过程中的实质性测试，可能就不能像前面的知识铺垫那么能够施展浓郁的艺术手法和小品风格了，当然了，该严肃的时候就严肃嘛。到了这个阶段，对于初识者来说，挑战领悟力的机会来了，你不是觉得你对审计懂了很多了么？光说不练可不行，看了这部分，对于审计人员平时的工作内容就能有个更全面的了解了。而且这下你就会明白了，“汝果欲学诗，工夫在诗外”的道理，所以审计其实并非是原本想象得“一个具备基本的数学功底的初中生就可以胜任的”，这只是做好审计工作的一个必要非充分条件。而其他的诀窍，作者已经用最浅显的语言向我们和盘托出了，用范伟的那句经典的广告词来说，就是：一般人我不告诉他！不过，师傅领进门，修行在个人啦。

到现在你该清楚这是怎样布局的温柔陷阱了吧？不过，掉进去的人都会像一个幸福的小女人那样捶胸顿足的向老公嗔怪：哼！都是你把我给骗来的。老公不吱声也就罢了。如

果老公辩解一句：能让你偏进来才是我魅力的验证嘛，那么，小女人等着的一定是：嗯，如果上天可以给我一个机会再选择一次的话，我愿意再掉进来。如果非要在这个选择上加一个期限，我希望是一万年！

审计，原来这么简单——读《让数字说话》有感

我是一名财务管理专业的学生，参加了 2004 年度注册会计师全国统一考试审计科目的考试。不幸的是，最终以 58 分的成绩败北。分析失败的原因，我觉得自己没有实务工作经验是个很重要的原因。考试辅导用书虽然看了三四遍，但还是有种雾里看花、丈二和尚的感觉。

看了《让数字说话》这本书，怎么说呢，相见恨晚啊！作者笔下的审计工作是如此的饶有兴趣，在轻松愉快的氛围下寓教于乐，让我发现：啊？审计，原来这么简单！而且，不得不佩服作者那丰富深厚的工作阅历，幽默诙谐的行文风格，旁征博引的文学功力。偶尔借“我妈”“我姥爷”之口，用最最通俗的生活语言来表达，让你觉得审计其实离生活很近，而且让你觉得作者就是个孩子，从而摆脱了说教的嫌疑，更能拉近和读者的距离；“求婚”与“订婚”的比喻把项目建议书和业务约定书的区别描述得贴切生动；“老汉娶妻问年龄”的故事再现了项目约定书内容的不可信；“独立审计是一种信任的背书”，“管理建议书好比是买一送一”这些经典的语句让人惊叹。从神话、寓言、圣经，到《大话西游》的台词、美国人的漫画、生活中的例子，行文往来于如此之间，恐怕你要想让它枯燥乏味都难。不要以为你在看一个休闲小品文，生花的妙笔处处都在讲述着和审计有关的故事，听故事的同时你把待摊费用和预付费用的区别搞懂了，也把预提费用和其他应付账款的差异弄明白了，也知道了在做实质性测试时都有哪些需要注意的坑坑了。

如果可以把审计也认为是一部“经”典的话，同样是念经，你看作者念的效果和《大话西游》里唐僧念的可真是天壤之别啊，而且人家作者也不是“外来的和尚”。于是我们不得不感慨：人和人的差别咋就那么大呢？

当然，书中也不全是故事和笑话，尤其书的后半部分更多的是关于审计工作细节的叙述和描绘，但是其实这些细节背后所引出的作者的感悟和成败得失才是最精华的部分，这些东西，恐怕是课堂中学不来，书本中找不到的，可谓是作者多年出道经验的一次“倾情奉献”。

我想，我有理由相信，在这本书的点拨下我将会顺利通过 05 年的注会审计考试；也更有理由相信，这本书将会带给已学者以共鸣和震撼，带给初学者以兴趣和思考。想起了那句广告词：（浪莎，）不只是吸引！

我在所里跟人的故事

讲一讲我自己“跟人”的故事吧。

我进 firm 第一年没有多久，就做上了一个出名难缠的经理的项目。但我这人一向不是完全相信其他人的传言。我总是自信满满地认为，什么事情到了我手里能解决。其实，对于新毕业的小朋友来说，这是很重要的一个积极工作态度。所以，一开始我做这个经理的项目，并没有躲着他或者对付完这个项目闪得远远的这些想法，而是想认认真真地做好他的项目，让他了解我，也让我了解他。

做了一段时间，体会是两方面的：一方面是他确实有比别的经理思考细致的一面，他会对一些大家做事的习惯提出疑问“为什么我们一定要这么做？”，尽管有些人把这个看作是“难缠”，但我觉得他逼着我思考得更深入；另一方面，他确实比较笨，经常会对别人一下子就能理解的事情傻傻地问“为什么”。这两方面有时很难区分开，他可能是对一个常

识提出自己卓尔不凡的质疑引发你的思考，也可能只是大脑短路想不明白一个简单的东西，更多时候可能还是后者。所以，别人觉得他难缠是有道理的。

身在其中的我，每次给他做一件事情，能够得到他无数的提问（Q）。我的纪录是一次作为审计师去观察存货盘点并抽样，我回来照猫画虎地填一个存货监盘的 checklist 就完了。结果，那一个 10 页纸的 checklist，被他给我出了同样 10 页的 Q，大概有 150 个问题！别人做一本 audit file 可能也没有这么多 Q 要清。我不知道在四大里这么多年，有谁打破过我这个纪录。

我花了一个星期的时间（幸亏那一周没有其它事情），仔细琢磨他问的每一个问题，然后反复研究那个 checklist，并向其他人请教。这一个星期下来，我得到了以下几点收获：

一是我这时候才完全明白了那个 checklist。如果这时候的理解是 80-90% 的话，之前可能仅仅是 30-40%；

二是我发现我周围那些人对这个 checklist 的理解，不管他们是做了两年还是五年审计了（我当时只做了半年），其实也都只不过是 40-50%。直到今天，我也敢说，大部分人仍然只是 40-50% 的水平。你在 firm 里面随便抓几个人来，我拿那个 checklist 问他几个问题，他保证答不好。在金庸的《碧血剑》里，袁承志曾经用华山剑法的起手式教训了他二师兄的几个徒弟，而那几个徒弟以为起手式仅仅是一个对打时的亮相动作。袁承志当时说，不要以为祖师爷辛辛苦苦创出来的招式没有大用。我对那个 checklist 的想法也是如此，不要以为 firm 里面的精英设计出来的 checklist 没什么用处，你要真的把里面每个问题是在为什么搞明白了，你就已经是牛了。

三是关于那个经理，尽管给我出了 10 页 Q，他对那个 checklist 的理解，大概是 20-30%！还低于一般人！但他敢乱问啊。我也就是一开始以为他是经理，肯定比我懂得多了去了，所以没敢怀疑他。等到我自己的水平达到了 80-90% 了，我的眼光就能高明到直接从他的 Q 里看出他的水平太有限了。

不过，我太感激他了，没有他这么把我往死里整，我哪能进步那么快呢。

他大概也看出我和别人不一样了。别人老躲着他，对付他的 Q，我是真的傻乎乎地认真回答他的 Q。所以，他觉得我很好，决定下一个项目接着用我。

弟兄姊妹们听到这个消息，看着我的时候都带着一种“在老友坟前上香”的表情。我呢，也没什么想法，觉得“生活就象被强奸，既然躲不开了，就好好体会”吧。看见了吧，小朋友们，这也是一个积极的工作态度。

就这样，第二个项目做完了，又有第三个，第四个。我从他那里学到了非常重要的一项能力，就是如何将一件复杂的事情表达得简明易懂。他总是向我强调，你自己没有搞明白的事情，先不要写出来给别人看，去把它真正搞懂了，再写出来给别人看。我经常被他搞得很郁闷，TMD，老子觉得这件事情就像 $1+1=2$ 那么简单啊，我搞得很明白了，才写在 memo 里给你看的。你自己笨，看不懂，理解不了，为什么要怪我呢。但是，我的积极的工作态度又挽救了我。腹诽归腹诽，我还是向他认真请教，我写的 memo 里，哪里你觉得没写清楚，哪里你不太懂？你给我指出来，我好改啊。于是，他就会一二三地问我问题。

你还真别说，他这人由于比较笨，思维的跳跃性远低于常人，所以思维上一环扣一环的能力就比常人要强。只要我在写的 memo 里，逻辑上稍微出现一点儿不清楚或者说跳跃性，他就看不懂了，就要问我问题。但这要换了一般人，可能自己思维上就自动把那点跳跃给补全了，谁还没点儿联想能力和推理能力？可就没有。中国画讲究留白，赶上他就全白废了。所以，不管多么复杂的事情，如果我写的 memo 他能读懂了，别人再读的话，这件事情就真的是 $1+1=2$ 那么简单，根本不复杂。只有遇上真正复杂的事情，我实在没法子写得更简单了，也就意味着他是不可能懂了。但这样的情况，我跟他做了三年，没碰上过两回。

我从他这里练出来的 presentation skill，后来是在任何一个经理/合伙人手里都受用。我甚至觉得，真要是把四大的人抓到一起进行一个将复杂事情表达清楚的 presentation skill 的比赛，我很有信心拿第一。你想啊，我都绑着几十斤的沙袋跑长跑，跑了几年了，一旦解除了这个沙袋，我跑得那速度，你们谁能比啊。

所以，在我看来，“跟人”其实不太有跟对跟错之说的，只要你的态度正确，你总能有很多收获。

至于我的升级呢，应该说前两年的时候，我的 rating 并不太高，因为这个经理的话，在高级经理和合伙人那里不太管用，这是可以想像的，他的水平，唉！大家都不是傻瓜。

但是，当其他经理发现我总能将他的问题回答得较为圆满之后，其他经理就开始对我感兴趣了，他们也就想找机会让我做一个他们的项目试试。这时，我已经锻炼出来的能力就开始发挥作用了。尽管其他经理也会指出，我有些做法是不符合惯例的野路子（这没办法，因为我跟的那个“老大”经常 challenge 那些惯例，其实有不少 challenge 也是有道理的，为了解决他的 challenge，我的不少野路子其实也是有道理的），但其他经理仍然对我的思考能力、解决问题的能力 and presentation skill 很满意。

所以，尽管“跟对人”是你的运气，但“跟人不淑”，也可能让你练出通天的本领的。想想欧阳锋吧。

态度决定一切。

“国际化”了的会计准则如何推行--

会计准则国际化之后，会执行得怎么样呢？

在会计人员的实际工作中，我国的会计准则远远不如税务规定重要。

春秋时宋国有个大夫（官名）叫子产的，向国君说，以后但凡奖励人的事情，是让大家高兴的事，由国君您出面做；但凡处罚人的事情，是得罪人的事，由我出面做。这样，国家得到了治理，国君您也得到了人民的爱戴。国君觉得这个主意不错啊，就照这个来做吧。结果，三个月以后，宋人人人畏惧大夫子产，以至于在宋国，只知道有子产，不知道有国君。不久，子产就把国君废了。

我觉得我国目前的广大会计人员就好比是宋人，会计准则就好比是宋国国君，而税务规定就好比是大夫子产。按会计准则做报表，做对了也好，做不对也好，没有人操心。

我在美国做审计的时候，发现美国的法律并没有要求企业要按照美国的一般公认会计准则来做财务报表，而且，美国的税法规定也有很多地方是按收付实现制规定的，与会计准则的要求并不一致。但这并不妨碍那些按照会计准则做会计报表的企业认真地做会计报表。

在美国，很多企业也是只按照税务的要求做报表，并不按会计准则做报表。但是，如果企业要申请银行贷款，就要提交经审计的，按照一般公认会计准则准备的报表；如果企业要出售给别的大公司，也要能提交经审计的，按照一般公认会计准则准备的报表；企业有几个股东时要分利润，有时也要这样的报表；至于企业上市，就更需要这样的报表了。所以，审计师的主要审计工作，也集中在这几个领域。而在这几个领域，审计报表的使用者，都会很认真地看报表。假若审计师工作质量不行，风险是很高的。

这也许能给我们提供一个思路，考虑如何将文字上实现了国际化的我国的会计准则，真正有效地推行下去。那就是：银行和其它金融机构要钻研会计准则和审计准则，并将审计过的财务报表作为审批贷款的重要依据；证监会要钻研会计准则和审计准则；国资委要钻研会计准则和审计准则…对于一般的企业，我们也许没有必要逼着他们也执行新的会计准则。