

新理财杂志征订开始了  
最新会计课程开班了！  
2012年财会信报征订  
《税务规划》期刊优惠  
轻松搞定会计职称考试



企业利润筹划、经营活动筹划、成长路径筹划  
懂 ERP 的 ERP 筹划 企业未来  
Aisino 航天信息软件 | 网址: http://soft.aisino.com 电话: 010-88897666 传真: 010-88897558

2011年注会考试网络速  
中国CFO的梦想课堂  
陪小艾来一次会计长途  
会计继续教育辅导年检  
会计考试保通过只考一

财会文库  RSS

热词: 财会考试 财会师 会计资格证 财会信报订阅

在这里输入关键字...



搜索

高级搜索

财务 会计 税务 审计 评估 管理 内控 金融 统计 公告 其他 文档阅读 读者推荐



文档上传者

>>更多



用户: zhangshi\_bin

总文档: 2

2011-06-15 15:06

下载排行榜

>>更多

相关推荐

>>更多

互动社区

>>更多

中华财会网 > 文库 > 财务 > 正文



## 审计人员谈判绩效及影响因素研究

 下载  收藏  分享  加入文辑

摘要: 审计谈判的结果直接影响财务报告的质量, 进而影响资本市场的健康发展。审计人员作为审计谈判的一方, 他们的谈判绩效对审计谈判的结果有直接影响。本文在给出审计谈判绩效含义的基础上, 分别从审计谈判人员的个体因素、审计谈判双方的相互因素、审计谈判的任务因素和审计谈判的环境因素4个方面分析对审计人员谈判绩效的影响。

关键词: 审计谈判; 谈判绩效; 影响因素

审计是一个系统化的过程, 即通过审计判断客观地收集和评价审计证据, 然后通过审计谈判对有争议的问题进行协商处理, 最终发表审计意见的一个过程。审计谈判是审计过程的重要组成部分。审计谈判是指审计人员与被审计单位管理层就审计过程中双方存在的争议进行沟通和磋商并做出决策的过程 [1]。审计后的财务报表被看作是审计人员与被审计单位管理层谈判的产物, 所以, 审计谈判对财务报表质量、审计人员与被审计单位的利益以及资本市场的健康发展都具有重要影响。

### 一、审计谈判绩效

从字面意思分析, 绩效是绩与效的组合。关于绩效, 学者们有不同的理解, 总的来说, 分为3种: 第一种观点认为, 绩效是一种行为, 是个体控制下的与目标相关的动作, 而不是行动的后果。第二种观点认

为，绩效是指工作的过程及其达到的结果。陆庆平指出绩效是一项活动实施的结果，这种结果既包括实施活动投入与产出的对比关系，也包括投入资源的合理性和结果的有效性。第三种观点认为，绩效包含行为和结果两层含义，它是一个综合的概念，包含行为、产出和结果3个因素 [2]。综上所述，全面的绩效的含义包括效率性和效果性两方面。一般商业谈判绩效的评价有3个标准，包括谈判目标的实现程度、双方关系的维护程度以及谈判效率。由此可知，谈判绩效也包括效果性和效率性两个方面。审计谈判绩效也不例外。所以，审计谈判绩效是指审计人员通过审计谈判形成的谈判结果，对审计谈判目标的实现程度以及审计谈判中投入产出的关系。

## 二、审计人员谈判绩效的影响因素

谈判是一个双方或者多方的博弈过程，审计谈判是由审计人员和被审计单位管理层（客户）双方参与的博弈过程。所以，审计谈判绩效受到审计人员个体因素、审计谈判双方相互因素、审计谈判任务因素和审计谈判环境因素的影响。

### （一）审计人员个体因素

审计人员是参与审计谈判的主要人员，审计人员个体因素对审计谈判绩效有重要影响。

（1）职业判断能力。审计谈判发生在审计判断的基础上，职业判断所收集的审计证据是参加审计谈判的准备，同时也是形成审计意见的基础。谈判过程就是一个谈判信息的交流过程。谈判者对谈判信息的搜集、分析、识别和利用能力，对谈判绩效有着极大影响。而审计人员的职业判断能力决定了审计人员参与审计谈判前对证据和信息的收集、分析、识别的能力，较强的职业判断能力有利于审计人员收集更多的审计证据和客户信息，有利于在谈判中更方便灵活地运用谈判策略，提高谈判绩效。

（2）职业道德素养。明晰的道德观是正确运用谈判技巧的重要前提，所以道德观是影响谈判绩效的重要因素。审计人员要对社会公众提供鉴证性服务，自身必须具有较高的职业道德修养，否则难以赢得公众的信任。Windsor 和 Ashkanasy（1995）指出，当会计师的道德理想较低时，无法抗拒管理当局的协商谈判压力。所以审计人员在审计谈判时的立场是不是客观，是不是独立，是不是公正，对审计谈判结果有很大影响。如果审计人员无法保持客观、独立、公正的立场，就很难抵制来自客户的谈判协商压力，形成不符合实际的审计意见，对财务报告使用者的利益造成损害。所以审计人员职业道德素养对审计人员谈判绩效有很大影响。

（3）谈判能力。影响谈判的3个关键因素是：力量、信息和时间。“力量”指的是谈判的能力。谈判能力是整个的谈判过程中最为重要的问题和影响因素。谈判的结果，主要取决于审计师与客户管理当局的相对谈判能力和独立性 [3]。谈判能力的高低对谈判结果的实现程度有很大影响。谈判过程是一个互动的过程，是参与谈判的人员对前期收集的证据及信息的运用能力，也是一个根据对方策略不断调整自身策略以实现谈判目标的过程。在审计谈判中，职业判断是获取谈判信息和证据的途径。而谈判能力则是在谈判过程中影响审计谈判绩效的重要因素，它是影响审计谈判绩效的过程因素。

（4）谈判策略。由于在审计谈判中，谈判双方的地位不同，所以，审计人员和客户双方在选择解决争议的方法和做出谈判决策方面存在明显的差异，被审计单位具有显著宽于审计人员的谈判方案集，能够更灵活地运用谈判策略，并能够更准确地预测审计人员的谈判目标和底线 [4]。针对不同的谈判内容选择不同的谈判策略，对于审计谈判绩效有很大的影响。

（5）风险偏好。审计人员在审计谈判过程中，不可避免地要承担谈判中不确定性因素带来的风险，但

承担的风险的大小在相当程度上取决于审计人员对待风险的态度。如果一个风险偏好者进行审计谈判，其谈判结果往往具有很高的风险性，从而将其自己、会计师事务所以及会计信息的使用者置于高风险的境地。风险厌恶者在进行审计谈判过程中往往会设法使审计风险降到最低，从而导致审计谈判的成本上升、效率下降。因此，审计人员进行审计谈判时，在保持应有的职业谨慎的同时要注意审计谈判的成本。因此，审计人员的风险偏好也会影响审计谈判绩效。

## （二）审计谈判的相互因素

谈判不只是单方面的决策问题，而是相互牵连、相互制约的活动，涉及参加谈判的各方。谈判目标的实现不仅取决于自身的努力和争取，也取决于对方的目标与合作的意愿、态度。所以审计谈判的相互因素也是影响审计谈判绩效的重要因素。

（1）审计谈判双方的历史关系。审计谈判双方的历史关系是指审计人员与客户的关系。审计谈判双方的历史关系会影响审计人员的独立性。而独立是审计人员的基本道德原则。只有保持其独立性，才能保证审计质量。独立是审计人员参与审计谈判时应有的立场。它影响审计谈判的结果，进而影响审计谈判绩效。审计任期是审计谈判双方历史关系的一种体现。审计任期控制在一定的时间范围内有利于提高审计谈判绩效。

（2）审计谈判双方的沟通。谈判过程就是一个谈判各方的信息交流过程，对于信息的沟通和分享程度是影响谈判绩效的重要因素。审计谈判双方的沟通是指审计人员与客户的信息的交流，主要是谈判的行动、目标的交流，是在合法的前提下进行的。审计人员与客户进行谈判，双方都有其要达成的谈判目标，也有其谈判底线。在审计谈判中，沟通过少，往往无法到达双方期望的谈判结果；过多的信息分享会产生审计合谋的可能，同时也可能带来审计风险。所以在审计谈判中双方只有把握好信息分享的尺度，才能真正提高审计谈判的绩效。

（3）审计谈判双方的构成。审计谈判双方不会只有一人参与谈判，双方都会派出由主谈人和协谈人等构成的谈判小组进行谈判。审计谈判双方的构成对审计谈判绩效的影响表现在两个方面：一方面，谈判小组内部人员之间的协调、配合状况与人际关系决定了谈判小组能否有效地统一行动、一致对外，对能否提升审计谈判的绩效有重要影响；另一方面，审计谈判双方谈判小组是否具有一致的思维框架和逻辑，也会在一定程度上影响审计谈判绩效。

## （三）审计谈判任务因素

审计谈判总是围绕一定的审计谈判任务展开。审计谈判的任务是指审计谈判的内容。谈判任务的特点不同，对审计谈判绩效的影响就不同。

（1）任务的复杂程度和任务风险对审计谈判绩效有影响。审计谈判任务决定了审计人员的谈判策略及策略组合。对于单一而又简单的审计谈判任务，风险小，谈判双方更容易达成一致，有利于提高谈判的绩效；谈判任务越复杂，即谈判任务是双方争论的焦点问题，审计人员投入的成本越大，风险程度也越高，越不利于双方达成一致，所以不利于提高审计谈判绩效。

（2）任务的重要性不同，审计谈判人员在谈判中的投入，即审计谈判的成本就不同。谈判任务越重要，对谈判结果的影响越大，越容易形成审计风险，审计人员在谈判时就会投入更多的时间和精力。所以审计谈判任务的重要性会影响审计谈判绩效。

## （四）审计谈判环境

审计谈判环境也是审计谈判的背景，它是指审计谈判发生的内外部环境。内部环境是指被审计单位和

会计师事务所的环境，外部环境是指审计环境。

(1) 被审计单位的环境对审计谈判绩效的影响体现在被审计单位的会计信息质量、被审计单位的治理结构和内部控制制度等方面。被审计单位的会计信息是审计谈判信息的主要来源，所以被审计单位会计信息的质量会影响谈判信息的真实性和可靠性。以不真实、不可靠的信息为起点，必然不会达到谈判的目标。被审计单位的治理结构是否合理，内部控制是否有效会对其会计信息的质量产生影响。所以被审计单位的环境会影响审计谈判的绩效。

(2) 会计师事务所的组织文化和激励制度会对审计人员谈判绩效产生影响，每个组织都有其内部的组织文化，成员不可避免地会受到组织文化的影响。在一个重视审计质量和信誉的会计师事务所中，审计人员的谈判绩效和谈判质量一般会比较低；而在一个把经济利益放在首位的会计师事务所中，其审计谈判的绩效和质量则往往会比较低，容易因经济利益而降低谈判绩效和质量。外在的正向激励，也会促使审计人员在审计谈判中做出合理和符合职业道德的选择。因此，建立有效的激励与约束机制是促使审计人员坚定谈判立场，提高审计谈判质量，发表客观、公正、合法审计意见的有力措施。

(3) 外部环境主要是指法律环境、监管环境和时间限制对审计人员谈判绩效的影响。法律环境为审计人员的审计谈判过程提供必要的法律依据。评价标准越完备，越统一，就越有利于审计人员在审计谈判中保持独立的地位。审计监管机构的监管是指查出会计师事务所的违规审计事实并进行处罚的情况。监管机构监管和处罚的力度越大，审计人员在谈判中越能保持其独立性，坚守其职业道德，不会把审计谈判的过程变成一个与被审计单位合谋欺骗财务报告使用者的过程。监管环境也会从审计人员独立性、职业道德的角度对审计谈判的绩效产生影响。谈判不会无限期地延迟下去，审计谈判受限于某个期限，这个时间限制主要是来自定期报告的法定期限，而这个期限限制对双方策略选择和效用水平有重大影响。时间限制带来的时间压力会影响审计谈判中谈判双方的信息加工过程，对审计谈判的双方都会存在一定影响，当然对于审计人员的影响会更大。审计人员也要善于利用定期报告的期限，制订计划，采取相应的谈判策略，最终达到提高审计谈判绩效的目的。

### 三、结语

审计人员的谈判绩效受到其自身因素、谈判双方的相互因素、谈判任务、谈判环境等多种因素的影响。其中，审计谈判人员自身因素是最重要的因素。审计人员必须有较强的职业判断能力，坚持独立、客观、公正的立场，保持职业谨慎，不断提高自身的谈判能力。还要加强审计谈判环境建设，为审计谈判提供法律依据。除此之外，同时，还要多方面地找出提升审计人员谈判绩效的途径，提高审计人员的谈判绩效，进而提高审计质量，促进资本市场的健康发展。

主要参考文献：

[1] 孙岩，张继勋，周冉。审计谈判研究综述 [J]。审计研究，2010（4）：37—43。

[2] 赵学群。绩效评价和绩效预算研究述评 [J]。财政研究，2010（9）：76—79。

[3] 刘成立，张加祥。审计师讨价还价与审计质量评价 [J]。中国管理信息化，2008（6）：64—66。

[4] 张继勋，孙鹏，周冉。签字注册会计师轮换、会计师事务所轮换与审计谈判 [J]。当代财经，2010（3）：109—119。

## 文档简介

浏览人气： 104

下载次数： 4

收藏次数： 3

文档来源： 原创



上一篇：论战略、预算、目标管理与绩效考核的平衡协调

下一篇：科技院所绩效考核的思考

下载本文档需要登录，并付出相应财富值。 [如何获取财富值？](#)



大小： 176.9KB

所需积分： 1

### 我要评论

文明上网 理性发言

如果你对新闻频道有任何意见或建议，请到交流平台反馈。 [【反馈建议】](#)

发表评论

[关于我们](#)

[广告服务](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)

[网站律师](#)

[网站地图](#)

[合作伙伴](#)

电话：010-88155800 010-88155700 地址：北京市海淀区西四环北路146号三层(100142)

Copyright www.e521.com All Rights Reserved

北京未名集团 中华财会网 版权所有 京ICP证010498号