

LA REVISIONE LEGALE DEI CONTI – Clienti e vendite

Novembre 2013

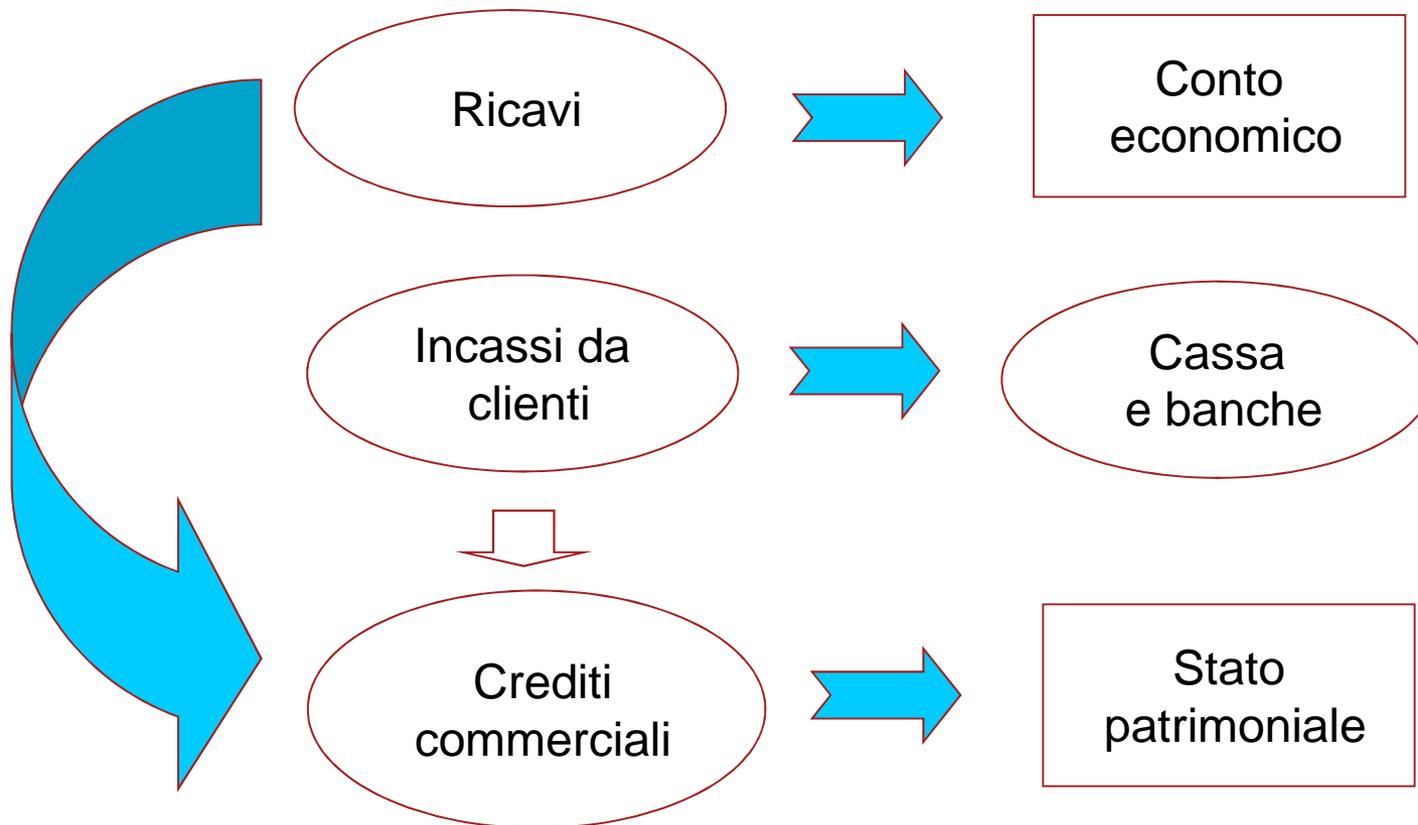
Indice

1. Crediti e vendite
2. Obiettivi di revisione
3. Pianificazione della revisione
4. La valutazione del sistema di controllo interno
5. Mapping del ciclo attivo
6. Procedure di revisione area crediti

1 *Crediti e vendite*

Con **AREA CREDITI E VENDITE** ci si riferisce alle transazioni relative alla vendita dei prodotti e servizi tipici dell'oggetto sociale dell'impresa e al sorgere del relativo credito nei confronti del cliente.

1 *Crediti e vendite*



2 *Obiettivi di revisione*

Il principio di revisione Doc. 500 “Gli elementi probativi della revisione” stabilisce diverse tipologie di asserzioni con riguardo:

- al riconoscimento
- alla misurazione
- alla presentazione
- alla informativa

dei vari elementi di bilancio.

2 *Obiettivi di revisione*

ESISTENZA



Le vendite del periodo contabilizzate sono a fronte di merce effettivamente spedita o prestazioni effettuate a clienti non fittizi



I crediti esposti in bilancio derivano da spedizioni o prestazioni realmente effettuate. Tutti gli incassi e le rettifiche effettivamente avvenute sono rilevate in diminuzione dei crediti esposti in bilancio



Gli incassi di periodo contabilizzati sono a fronte di risorse monetarie effettivamente ricevute

2 *Obiettivi di revisione*

COMPLETEZZA



Tutte le merci spedite o le prestazioni effettuate sono fatturate e contabilizzate



Tutte le spedizioni o le prestazioni che originano crediti verso clienti sono esposte in bilancio. I crediti esposti in bilancio sono diminuiti per effetto di incassi e rettifiche effettivamente avvenute



Tutte le risorse monetarie effettivamente ricevute sono contabilizzate

2 *Obiettivi di revisione*

ACCURATEZZA



Gli ammontari delle vendite e delle prestazioni effettuate sono quantificati, valorizzati e contabilizzati secondo processi di calcolo aritmetico corretti



Gli ammontari delle operazioni da cui derivano i crediti esposti in bilancio sono valorizzati e contabilizzati, secondo processi di calcolo aritmetico corretti



Gli ammontari delle risorse monetarie ricevute sono quantificati, valorizzati e contabilizzati, secondo processi di calcolo aritmetico corretti.

2 *Obiettivi di revisione*

COMPETENZA



Le vendite sono contabilizzate nel periodo di competenza



I crediti esposti in bilancio derivano da operazioni rilevate per competenza, entro la data di riferimento del bilancio



Gli incassi sono contabilizzati nel periodo di competenza

2 *Obiettivi di revisione*

VALUTAZIONE



I crediti sono stati valutati in conformità ai principi contabili statuiti, tenendo conto dei fattori che possono influire sul loro valore.

2 *Obiettivi di revisione*

DIRITTI ED OBBLIGHI



L'azienda possiede diritti giuridicamente validi sull'ammontare dei crediti derivanti dalle transazioni di vendita



I crediti esposti in bilancio rappresentano diritti di incasso giuridicamente validi nei confronti dei clienti.



L'azienda possiede diritti giuridicamente validi sull'ammontare degli incassi derivanti dalle transazioni di vendita

2 *Obiettivi di revisione*

PRESENTAZIONE E INFORMATIVA



La rappresentazione in bilancio è adeguatamente supportata da informazioni di dettaglio sulle operazioni di vendita i ricavi sono correttamente classificati.

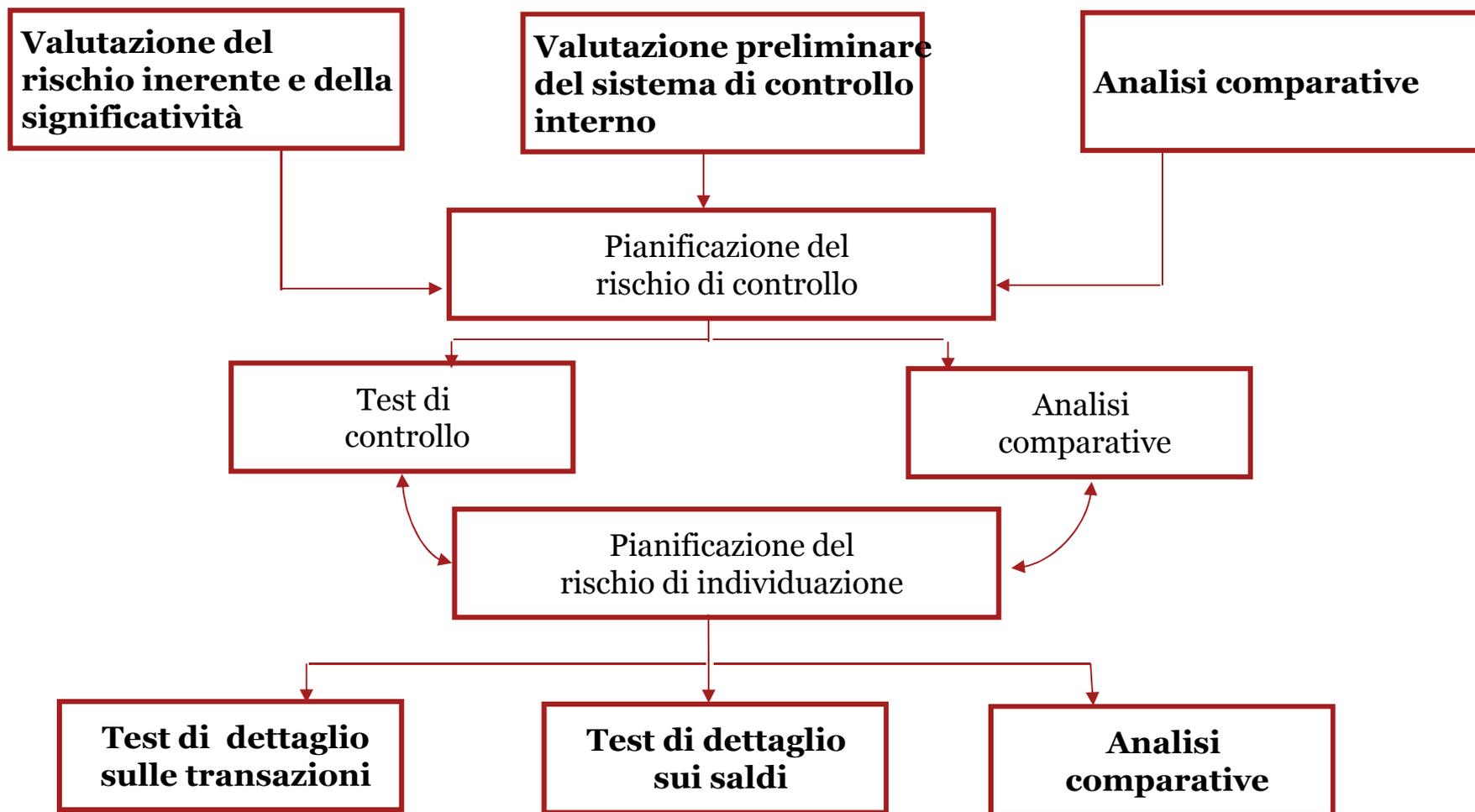


La rappresentazione in bilancio è adeguatamente supportata da informazioni di dettaglio sui crediti verso clienti. I crediti verso clienti sono correttamente classificati



La rappresentazione in bilancio è adeguatamente supportata da informazioni di dettaglio sulle operazioni di incasso

3 *Pianificazione della revisione*



3 *Pianificazione della revisione*

*Alcuni esempi
di fattori di rischio
inerente per
l'area crediti e ricavi....*

| Fattori di rischio | Errore potenziale |
|--|---|
| Importanza dell'affidabilità dei tempi di consegna della merce | Ritardo nelle consegne e conseguente richiesta e/o restituzione della merce spedita |
| Numerosità dei listini prezzi e delle scontistiche applicate | Sovra/sottofatturazione per errata applicazione dei listini |
| Varietà dei requisiti di conformità (specifiche) dei prodotti ceduti | Spedizione dei beni non conformi alle specifiche richieste dal cliente |

4 *La valutazione del sistema di controllo interno*

Il revisore deve considerare le direttive e procedure del sistema contabile e del sistema di controllo interno che influenzano direttamente la generazione dei dati di bilancio.

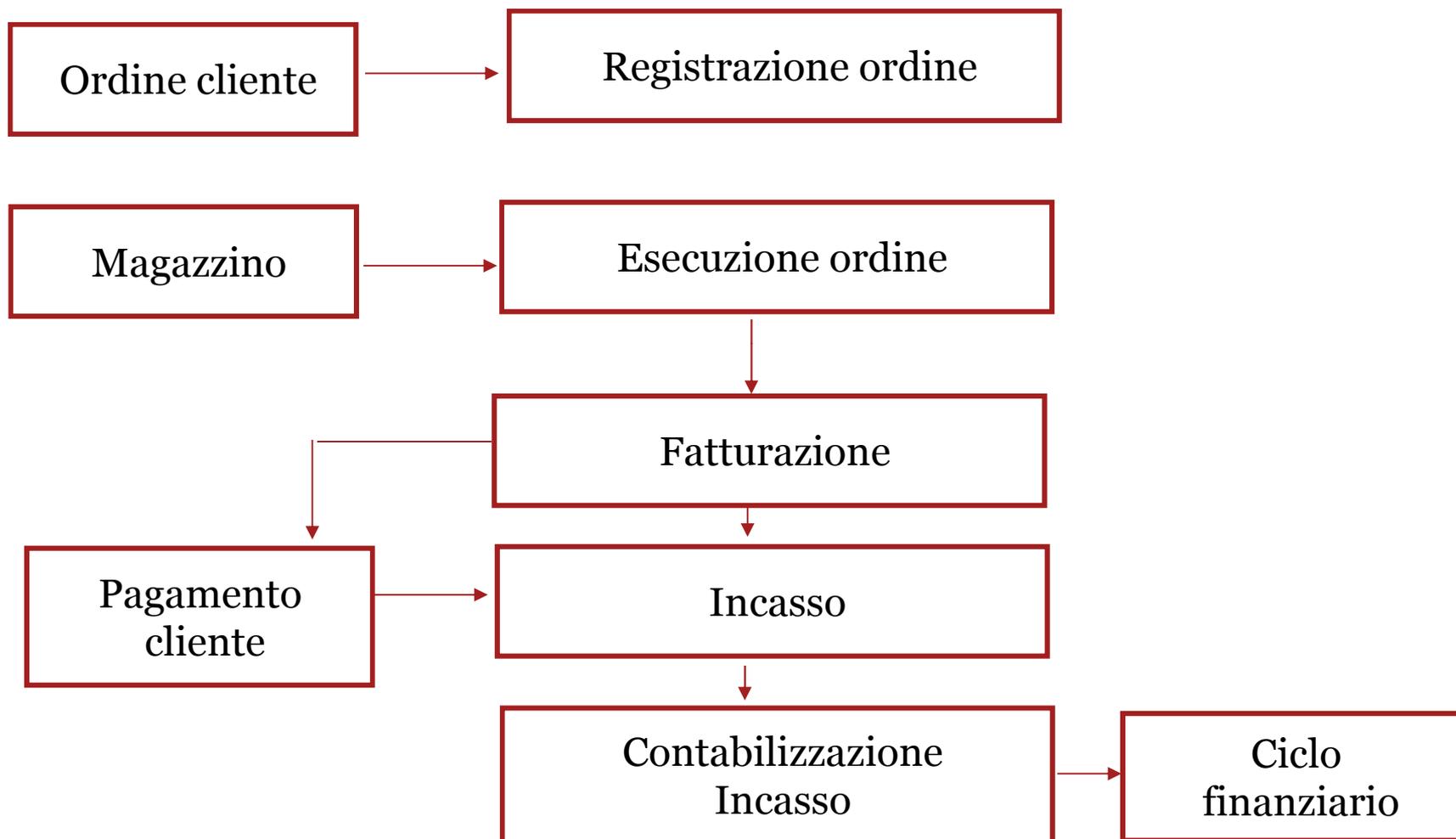
E' necessario dunque rilevare e documentare la procedura relativa all'area crediti e vendite ed identificare i controlli, insiti nella procedura stessa, su cui fare affidamento.

4 *La valutazione del sistema di controllo interno*

Un sistema di controllo che riguardi il ciclo crediti e vendite può generalmente essere considerato attendibile se:

- esiste una sufficiente separazione dei compiti nelle diverse funzioni aziendali;
- esistono adeguati controlli chiave da parte del management;
- la funzione IT ha messo in atto adeguati controlli che consentano la bontà dei dati contabili;
- ecc...

5 *Mapping ciclo attivo*

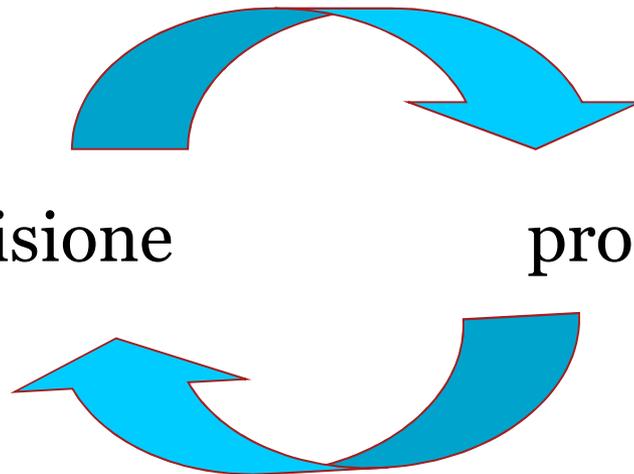


6 *Procedure di revisione area crediti*

Nella preparazione del programma di lavoro è importante comprendere la relazione tra

obiettivo di revisione

procedure di controllo



6 *Procedure di revisione area crediti*

Esistenza:

- Effettuare la procedura di conferma dei saldi selezionati (circularizzazione);
- Analizzare le risposte ed effettuare la procedura alternativa per le richieste di conferma rimaste senza risposta;
- Verificare le note credito emesse durante l'anno e all'inizio dell'anno successivo;
- Verificare l'esistenza di effetti attivi in portafoglio;
- Verificare la procedura incassi.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Effettuare la procedura di conferma dei saldi

- ottenere il partitario clienti e verificare che il totale corrisponda al bilancio di verifica e al bilancio d'esercizio;
- selezionare i saldi da confermare documentando i criteri di selezione che devono assicurare la ripetibilità della selezione;
- Scelta del campione da circolarizzare

Includere:

1. Clienti con i più rilevanti volumi di vendita;
2. Effetti attivi;
3. Saldi avere;
4. Saldi zero.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Effettuare la procedura di conferma dei saldi

Scelta della data cui riferire la procedura di circolarizzazione

La data può essere:

- *coincidente con la data di chiusura del bilancio*: si chiede al cliente di confermare il saldo risultante alla data di chiusura del bilancio dall'estratto conto allegato;
- *Antecedente alla data di chiusura del bilancio*: in tal caso è necessario svolgere il *bridging* ovvero una procedura che consente di riconciliare i saldi selezionati ai fini della procedura di conferma con i saldi dei medesimi clienti risultanti alla data di bilancio.
- La riconciliazione deve essere supportata da verifiche sulle nuove fatture emesse dopo la data di conferma e sugli incassi ricevuti.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Effettuare la procedura di conferma dei saldi

✕far predisporre su carta intestata della società una lettera di richiesta di informazioni ai clienti;

✕accertare che le lettere siano firmate da chi ha i necessari poteri di firma:

- le lettere devono essere firmate dal “legale rappresentante” della società

✕spedire le lettere:

- le lettere di conferma devono essere spedite sotto il controllo del revisore.

La lettera standard

6 *Procedure di revisione area crediti*

Analizzare le risposte ed effettuare la procedura alternativa per le richieste di conferma rimaste senza risposta

- per le risposte non concordanti chiedere la riconciliazione delle risposte;
- per i saldi per i quali non sono pervenute le risposte di conferma effettuare la procedura alternativa ovvero:
 - per gli incassi successivi verificare con le contabili di banca l'incasso delle fatture presenti in estratto conto;
 - per le fatture non incassate verificare gli ordini di vendita, le bolle di consegna, i documenti di spedizione o di collaudo.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Verificare le note credito emesse l'anno

- verificare l'adeguatezza della documentazione di supporto relativa alle note credito emesse nel corso del periodo;
- controllare se l'emissione della nota di credito è stata autorizzata da persona con adeguati poteri;
- verificare le tipologie di note di credito emesse, ottenere informazioni dal management dei flussi delle note di credito emesse;
- fare una stima della ragionevolezza delle note credito stanziata alla fine dell'esercizio.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Verificare l'esistenza di effetti attivi in portafoglio

Verificare la situazione degli effetti attivi in portafoglio alla fine dell'esercizio con le distinte d'invio alle banche nell'esercizio successivo e i relativi accrediti per gli effetti allo sconto o all'incasso.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Completezza e accuratezza

- verificare che tutto lo spedito sia stato fatturato;
- verificare che tutto il reso sia approvato e accreditato;
- verificare che tutti gli incassi da clienti siano identificati e registrati;
- verificare che tutti gli incassi da clienti corrispondano all'effettiva entrata monetaria.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Competenza

Tutte le “uscite” di merci avvenute prima della chiusura dell’esercizio devono figurare tra le vendite e le relative quantità devono essere “scaricate” dal magazzino; il relativo credito deve essere registrato in contabilità e compreso nel saldo clienti.

Se la fattura non è ancora stata emessa, la spedizione in esame deve comparire tra gli stanziamenti a fattura da emettere.

Al contrario tutte le merci “uscite” nell’esercizio successivo non devono essere comprese tra le rimanenze di magazzino dell’esercizio in corso.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Competenza

La verifica del rispetto del principio della competenza per l'area crediti è di solito effettuata in connessione con il test “**cut-off**”:

- selezionare un numero definito di bolle di uscita (documenti di trasporto) per il periodo antecedente e successivo alla data di cut-off;
- esaminare la relativa contabilizzazione dei beni spediti per verificare che le fatture di vendita siano state contabilizzate;
- selezionare un numero definito di note di credito per il periodo antecedente e successivo alla data di riferimento, esaminare la relativa contabilizzazione dei resi da clienti.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Valutazione

- valutare l'adeguatezza del fondo svalutazione crediti;
- verificare l'esistenza di crediti a medio-lungo termine che necessitano di attualizzazione.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Valutazione

Valutare l'adeguatezza del fondo svalutazione crediti

- ottenere una copia dell'elenco dei crediti verso clienti per anzianità (ageing)
- verificare che il saldo dell'ageing sia corretto quadrandolo con il totale del saldo clienti (partitario e scheda contabile)
- ottenere la lista dei saldi per cui è stato effettuato un accantonamento al fondo. Analizzare il processo usato dal management per sviluppare la stima della solvibilità.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Valutazione

Valutare l'adeguatezza del fondo svalutazione crediti

Se sono stati fatti accantonamenti sulla base di formule applicate all'ageing valutare se:

- la stima è coerente con gli anni precedenti;
- adatta alle peculiarità del business e nel rispetto delle politiche contabili;

Procedura di circolarizzazione dei legami ai fini della valutazione del fondo svalutazione crediti.

Lettera standard

6 *Procedure di revisione area crediti*

Valutazione

Verificare l'esistenza di crediti a medio- lungo termine che necessitano di attualizzazione

Analizzare la composizione del saldo dei crediti verso clienti e verificare l'inclusione di crediti commerciali o finanziari con scadenza superiore all'anno. Nel caso in cui esistano i motivi per ritenere che il credito contenga una componente di interessi non esplicitata, si deve verificare che l'impresa abbia attualizzato il credito sulla base delle tecniche previste dal principio contabile OIC 15.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Diritti e obblighi

- verificare gli impegni che comportino vincoli o garanzie:

attraverso l'esame dei contratti più significativi e/o ricorrenti, attraverso l'esame della contabilità generale nonché attraverso discussione con gli appropriati responsabili, evidenziare significativi contratti che comportano impegni futuri certi per l'azienda es: vincoli per garanzie, sconti o premi di quantità ecc. oppure contratti che espongono la società a significative passività in caso di inadempienza.

- verificare l'esistenza di accordi con i clienti ad esempio per la concessione di premi e sconti:

tramite discussione con il management o con i responsabili del marketing verificare l'esistenza di accordi con i clienti per concedere loro premi, bonus, note di credito, in base al raggiungimento di identificati quantitativi di fatturato o in base ad altri indicatori.

Nel caso di accordi di tale tipo, verificare l'adeguatezza degli accantonamenti per premi da emettere, avendo riguardo al principio di competenza.

6 *Procedure di revisione area crediti*

Presentazione e informativa

- Verificare la classificazione dei crediti verso controllate e collegate;
- Verificare la correttezza delle informazioni per la corretta esposizione in bilancio;
- Verificare l'esistenza di crediti a medio-lungo termine;
- Identificare i crediti verso clienti sostituiti da effetti o da altri titoli di credito.