Corso di Revisione aziendale

Lezione 11

Revisione del Ciclo VENDITE-CREDITI

Revisione Vendite-Crediti

1

Accertamento dell'esistenza

Accertamento dell'esistenza dei crediti verso clienti (procedura di circolarizzazione)

Programma di lavoro

1 Controllare il valore di bilancio dei crediti v/clienti al 31/12 con il saldo del conto di mastro alla stessa data

Esistenza crediti

2. Ottenere l'elenco dei clienti alla data di chiusura del bilancio

3. Verificare la somma dei saldi (dell'elenco dei clienti) ed effettuare la quadratura con la contabilità generale (mastro)

Esistenza crediti

4. Verificare a campione i saldi in rapporto ai partitari

5. Verificare a campione i saldi mediante circolarizzazione

Scelta delle unità campionarie

Principali metodi di selezione del campione

a) **Selezione casuale: si utilizza un generatore computerizzato di numeri casuali o tavole di numeri casuali**

b) **Selezione su "grappolo": scelta di un grappolo di unità campionarie contigue a quelle individuate su base casuale**

c) **Selezione sistematica: scelta delle unità campionarie sulla base di un dato intervallo numerico ovvero monetario di campionamento**

d) **Selezione accidentale: il revisore seleziona il campione senza alcuna tecnica particolare**

Circolarizzazione crediti

- Richiedere le lettere e gli estratti conto per i clienti selezionati
- Confrontare gli indirizzi con la corrispondenza del cliente
- Confrontare gli estratti conto forniti dall'azienda con i saldi contabili

Circolarizzazione crediti

- Riportare la data di spedizione sui fogli prestampati
- Controllare i timbri postali delle buste e l'indirizzo del mittente
- Confrontare i movimenti forniti dai clienti con quelli della contabilità

Circolarizzazione crediti

- Riconciliare i saldi dei clienti con quelli della contabilità
- Segnalare alla società le conferme non ricevute

Circolarizzazione crediti

- Ottenere le spiegazioni di tutti gli ammontari in contestazione
- Valutare le spiegazioni ed esaminare la documentazione giustificativa

Lettera di conferma saldi

Richiesta di informazioni

Estratto conto

Risposta del cliente

Data **Firma**

Richiesta di informazioni

"La presente non è una richiesta di pagamento. In relazione alla revisione della nostra società ci pregiamo accompagnare l'estratto conto della Vostra partita con noi chiuso al ……. con il saldo netto a Vostro debito di lire……."

Estratto conto clienti

"Come riportato sugli estratti conto allegati, le nostre risultanze contabili evidenziano i seguenti saldi:

	Credito	Debito
Conto corrente	……	……
Ricevute bancarie	……	……
Effetti	……	……

Risposta del cliente

"Vi preghiamo di volerlo esaminare e di ritornare il duplicato della presente lettera.

Distinti saluti

Siamo d'accordo con il suddetto saldo di lire ……..

Oppure

Non siamo d'accordo per i seguenti motivi……...

Riconciliazione clienti

Saldo della risposta del cliente

+ Voci registrate dal cliente ma non da noi

- Voci registrate da noi ma non dal cliente

+/- Altre voci

Nostro saldo contabile

Voci registrate dal cliente

A. Pagamenti fatti dal cliente

B. Sconti non accettati alla data di conferma

C. Note credito non accettate alla data di conferma

Voci registrate da noi

A. Fatture (con dettagli: data fattura e data consegna)

B. Note credito (con dettagli: data della nota di credito)

Sommario circolarizzazione

Società …….. Data Bilancio……

SOMMARIO CIRCOLARIZZAZIONE SALDI CLIENTI, RICEVUTE BANCARIE ED EFFETTI ATTIVI

Data prima richiesta……..
Data seconda richiesta……..
Data di riferimento dei saldi…….

Firma…….. Data……..

Sommario circolarizzazione

A	B	C	D	E

A. Nome del cliente e città
B. Saldi totali
C. Saldi confermati o riconciliati
D. Incassi successivi (%)
E. Fatture - bolle - ordini (%)

Statistica clienti

Caso SALIT

	Numero clienti	%	Valore	%
Richieste di conferma inviate	560	5%	10.675	75%
Richieste di conferma non inviate	9.900	95%	5.292	25%
Totali	10.460	100%	15.967	100%

Statistica clienti

Caso SALIT

	Numero clienti	%	Valore	%
Conferme in accordo con il saldo	418	75%	6.297	59%
Conferme riconciliate	24	4%	2.158	20%
Conferme non in accordo (impossibile riconciliazione)	3	1%	721	7%
Risposte non pervenute	115	20%	1.499	14%

Revisione Vendite-Crediti

2

Accertamento corretta valutazione

Corretta valutazione

- Esaminare i contratti più significativi
- Evidenziare i contratti che comportano impegni certi per l'azienda
  - vincoli per garanzie
  - sconti o premi quantità
  - prezzi inferiori a quelli di mercato

Corretta valutazione

- Ottenere l'elenco dei crediti giudicati di dubbia esigibilità ed esaminare a campione la relativa documentazione
- Ottenere una valutazione delle possibilità di recupero crediti ed analizzarla criticamente

Corretta valutazione

- Verificare i cambi utilizzati per la conversione dei saldi in valuta estera
- Determinare le differenze applicando il cambio alla data di bilancio ed i principi contabili di riferimento

Revisione
Vendite-Crediti

3

Accertamento corretta esposizione

Corretta esposizione in bilancio

- Identificare eventuali saldi avere (anticipi o note di credito)
- Evidenziare eventuali riclassifiche per ammontari significativi

Corretta esposizione in bilancio

- Accertare la corretta esposizione in bilancio dei crediti con scadenza superiore all'anno
- Verificare la necessità di procedere all'attualizzazione di tali crediti

Corretta esposizione in bilancio

- Accertare che nel conto clienti non siano inclusi significativi crediti verso consociate
- o crediti derivanti da operazioni diverse da quelle oggetto di attività caratteristica dell'azienda
- Evidenziare eventuali riclassifiche

Corretta esposizione in bilancio

- Verificare la situazione degli effetti dichiarati in portafoglio alla fine dell'esercizio con le distinte di invio alle banche e relativi accrediti per gli effetti rimessi all'incasso o allo sconto
- Verificare la documentazione per gli effetti ceduti a terzi

Revisione Vendite-Crediti

4

Accertamento competenza

Competenza di periodo

- Evidenziare eventuali interessi inclusi nel valore dei crediti e verificare l'applicazione del principio della competenza
- Verificare a campione la rilevazione a conto economico

Cut-off vendite

A	B	C	D	E	G	H

A. Numero e data bolla di uscita
B. Descrizione merci
C. Nome cliente
D. Numero e data fattura
E. Ammontare fattura

Cut-off vendite

A	B	C	D	E	G	H

G. Quantità scaricata dalla contabilità di magazzino prima della data di chiusura dell'esercizio

H. Ricavo e credito in contabilità generale prima della data di chiusura dell'esercizio

Corso di Revisione aziendale

Lezione 12

Introduzione alla Revisione Gestionale

Approcci alle revisione

- Ampliamento giudizi qualitativi
- Analisi dei dati in un'ottica prospettica
- Ottica globale delle verifiche
- Dagli effetti alle cause
- Dalle procedure ai processi

Obiettivi di revisione

- **Verifica dell'efficienza**
- **Verifica dell'efficacia**
  - **a livello operativo**
  - **a livello "strategico"**
- **Verifica dell'economicità**

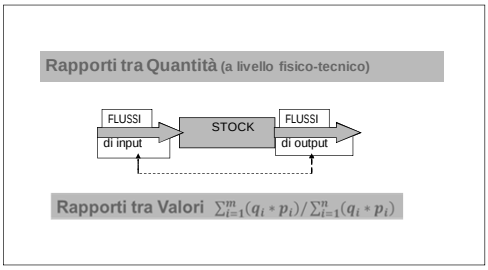
Verifica dell'efficienza

Misurazioni/1

- **Input/Output**
  (Indicatori di Consumo/Incidenza)
- **Output/Input**
  (Indicatori di Produttività/Rendimento)

Verifica dell'efficienza

Misurazioni/2



Verifica dell'efficienza

Determinanti dell'efficienza

- Quantità fisico-tecniche
- Prezzi di mercato
- Mix di produzione/vendita

Misurazioni di sintesi dell'efficienza

Produzione Totale	Input	Output	Input/Output
Periodo 1	1.000	30	1.000/30 = 33,33
Periodo 2	1.100	30	1.100/30 = 36,66

Diminuzione di efficienza

Misurazioni di analisi dell'efficienza (A)

Produzione Tipo A	Input	Output	Input/Output
Periodo 1	400	20	400/20 = 20,00
Periodo 2	300	16	300/16 = 18,75

Aumento di efficienza

Misurazioni di analisi dell'efficienza (B)

Produzione Tipo B	Input	Output	Input/Output
Periodo 1	600	10	600/10 = 60,00
Periodo 2	800	14	800/14 = 57,14

Aumento di efficienza

Verifica dell'efficienza

Aspetti da tenere sotto controllo

- **Quantità e qualità degli input**
- **Quantità e qualità degli output**
- **Fattori ambientali**
- **Metodologia di calcolo**

Verifica dell'efficienza

Misurazioni/3

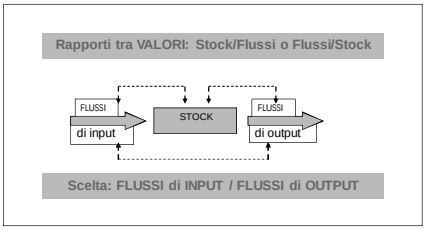
- **Stock/Flussi**

  (Indicatori di Durata: quale tempo)
- **Flussi/Stock**

  (Indicatori di Rotazione: quante volte)

Verifica dell'efficienza

Misurazioni/4



Verifica dell'efficacia

Misurazioni/1

- **Scostamenti o Rapporti tra output effettivi e output previsti o programmati**
- **Scostamenti o Rapporti tra output effettivi e output massimi (potenziali)**
- **Altri Indicatori di IMPATTO (servizio fornito agli utenti)**

Verifica dell'efficacia

Misurazioni/2

- **Scostamenti o Rapporti Risultati su Obiettivi di BUDGET (in valore assoluto e in percentuale)**
- **Quota di mercato**
- **Quota di capacità produttiva**

Verifica dell'efficacia

Misurazioni/3

- **Indicatori del servizio fornito agli utenti**

  (Es. rapporti tra output realizzati e numero di utenti, effettivi o potenziali)
- **Soddisfazione degli utenti (sondaggi)**

Verifica dell'efficacia

Condizioni di efficacia operativa

- **Obiettivi realistici e valutabili**
- **Risorse finanziarie, tecniche e umane coerenti con gli obiettivi**
- **Variabili di controllo coerenti con la struttura organizzativa**

Verifica dell'efficacia

Condizioni di efficacia "strategica"

- **Coerenza e chiarezza obiettivi**
- **Relazione output-impatto**
- **Fattori esterni non controllabili**
- **Effetti inattesi - positivi e negativi**

Verifica dell'economicità

Condizioni di economicità

- **Minimo costo dei fattori, fissata la soglia minima di qualità**
- **Relazione con efficienza**
- **Relazione con efficacia, operativa e "politica"**