

Hugo a Sally se baví o auditu pohledávek

1. Výběr před koncem roku

Ahoj Sally. Chtěl bych se poradit o testování pohledávek. Mám klienta, kde je termín ukončení auditu 20. ledna. Podklady pro audit včetně saldokonta pohledávek budu mít 10. ledna. Bojím se, že nebude dost času na obdržení konfirmací. Napadlo mne, že bych vybral a připravil žádosti o konfirmace již před koncem roku.

Jak konkrétně si to představuješ? Bavíme se stále o ověřování zůstatku pohledávek k rozvahovému dni 31. prosince?

Ano. Prostě bych vybral vzorek odběratelů a nechal pro ně připravit konfirmace už během prosince. A ty bych rozeslal hned po Silvestru. Tím zvýším šanci, že odpovědi přijdou včas. To je ku prospěchu kvality auditu, ne? Ověření třetí stranou je jeden z nejspolehlivějších důkazů.

Ale odkud chceš vybírat ty odběratele pro konfirmace, když nemáš koncoroční saldokonto?

Použil bych listopadové. Skladba jejich odběratelů se moc nemění. Víím, že v konfirmacích nebudu moci uvést konkrétní částku pohledávky na konci roku, ale to nevadí, konfirmace může být otevřená. A tím, že odběratel bude muset danou částku sám doplnit zvyšují spolehlivost té odpovědi.

Otevřená konfirmace je v pořádku. Ale mám problém s výběrem před koncem roku. Přesněji s tím, že klientovi dopředu řekneme, které odběratele budeme obesílat.

A v čem vidíš problém?

V tom, že klient bude dopředu vědět, které odběratele konfirmovat nebudeme. To znamená, že až bude uzavírat rok, může u těchto odběratelů uvést v saldokontu jakékoliv částky, protože bude vědět, že my je ověřovat nebudeme. Tím se naše procedura stane pro klienta absolutně predikovatelnou, a to je špatně.

Máš pravdu, to mne nenapadlo. Takhle by klient mohl jednoduše podvádět. A i kdyby nechtěl vysloveně podvádět, může se při vlastní kontrole správnosti pohledávek zaměřit jen na ty odběratele, které plánujeme konfirmovat, a u ostatních kontrolu odbýt. To by zvyšovalo riziko nesprávnosti u těch neověřovaných odběratelů.

Přesně tak. V zásadě by to narušovalo celý princip reprezentativního vzorku. Správný postup by měl být, že nejprve dostaneme od klienta saldo-konto a pak teprve uděláme výběr.

Ale to nestíháme. Napadá tě řešení?

Ano. Já bych před koncem roku vybrala a připravila konfirmace pro největší odběratele. Tím možná pokryješ podstatnou část zůstatku pohledávek. Jen si musíš uvědomit, že to nebude reprezentativní výběr. Až dostaneš koncoroční saldokonto, zjistíš, kolik v něm zbývá pohledávek od ostatních odběratelů. Pokud tento zůstatek bude materiální, budeš na něm muset provést nějaké další postupy. To by ale mělo být již proveditelné.

To by šlo. Očekávám, že zůstatek bude relativně malý. I kdybych z něj vybral vzorek, bude to pár položek. Tam by šlo rychle připravit konfirmace a třeba se i telefonicky spojit s protistranami a požádat o urychlenou odpověď. Anebo uděláme alternativní postup. Jejich odběratelé většinou platí do 14 dnů, takže většina pohledávek by do data naší zprávy mohla být zaplacená.

A jen pro úplnost, mohl bys samozřejmě zvolit i strategii ověřit zůstatek pohledávek k předběžnému datu, například ke konci října nebo listopadu. Ale potom bys musel provést další procedury pro zbývající období do konce roku, což by mohlo být časově náročné. Chápu, že se touto cestou nemusíš chtít vydat, a proto jsme ji blíže nediskutovali.

-SpM-

Hugo a Sally se baví o auditu pohledávek

2. Kontrola nad odesláním konfirmací

Přiměla jsi mne hlouběji se zamyslet nad konfirmacemi. Zejména nad požadavkem podržet si nad konfirmacemi kontrolu. Určení ověřované informace a výběr protistrany je jasný. Ale přemýšlím o požadavku podržet si kontrolu nad návrhem konfirmace, jejím odesláním a adresováním odpovědi auditorovi.

Co tím myslíš? Že bys toto neměl pod kontrolou?

Ano. Mám klienta, který si sám konfirmuje pohledávky s odběrateli. Když přijdu na finální audit, už má zpátky odpovědi od naprosté většiny odběratelů. Přijde mi hloupé nutit ho, aby mnou vybraným odběratelům posílal konfirmace podruhé.

Chápu. Uvažuješ tedy o tom, že bys použil konfirmace provedené klientem jako důkazní informace?

Ano. Nějakou vypovídací schopnost přece mají, ne?

Ano. Ale spolehlivost takové důkazní informace je mnohem menší. Nevíš, kterým odběratelům konfirmaci poslali. Nevíš, co přesně bylo obsahem konfirmační žádosti. Nevíš, zdali odpověď předložená klientem je autentická. Co když by nějaký odběratel nesouhlasil a klient by ti nesouhlasnou odpověď zatajil?

Chápu. To jsou přesně důvody, proč ISA standard vyžaduje, aby odeslání i přijímání konfirmací měl auditor pod kontrolou. Taková konfirmace má potom vysokou spolehlivost.

Ano. A pokud v rámci plánování dospěješ k názoru, že potřebuješ takto silné důkazní informace, potom musíš provést konfirmaci tak, abys ji měl pod kontrolou. Pokud bys používal klientovu konfirmaci, nebude to konfirmace dle standardu. Její spolehlivost bude výrazně nižší a musel bys obhájit, že ti takto slabší důkazní informace stačí.

Chápu. Možná když zůstatek pohledávek bude relativně malý a riziko nesprávnosti nízké, tak by to stačit mohlo. Ale uznávám, že to bude spíš zřídka případ. A nešlo by nějak zkombinovat klientovo ověřování s mým?

Jak to myslíš?

Klient rozesílá konfirmace odběratelům mailem. Takže mne může dát do kopie a požádat, aby odpověď též v kopii poslali mně. To by nestačilo?

Myslím, že ne. Nedozevíš se, pokud by nějaká žádost nebyla doručena z důvodu nesprávné adresy. Nemusíš obdržet kopii všech odpovědí. Pokud by ti takovou odpověď následně přeposlal klient, nevyloučíš, že s odpovědí mohlo být manipulováno.

Rozumím. Takže i tato varianta by nebyla konfirmací ve smyslu standardu. Tak pak mne napadá už jen varianta opačná. S klientem se domluví, že mnou odeslané a obdržené konfirmace mu poskytnu v kopii pro jeho účely. A on sám si odkonfirmuje zbytek. Tím se vyhne dvojímu odesílání na jednoho odběratele.

To by myslím šlo. Prakticky to znamená, že klient musí počkat, až mu dáš svůj výběr. Ale pokud ti krátce po konci roku pošle saldokonto, ty mu oběma sdělíš tebou vybrané odběratele, můžete konfirmace rozjet.

Tak to se mi líbí. U většiny auditů je na to dostatek času.

-SpM-

Hugo a Sally se baví o auditu pohledávek

3. Alternativní postupy

Bavili jsme se o konfirmacích. Někdy je ale potřeba udělat alternativní postupy.

Myslíš, když nedostaneš na konfirmační žádost odpověď?

Nejenom. Někdy je historická návratnost konfirmací špatná. Tehdy se o ně ani nepokouším a rovnou volím alternativní postupy, to znamená následnou platbu.

Následná platba je silný důkaz. Ale sám o sobě obvykle nestačí.

Proč by nestačil? Když odběratel zaplatil, tak je přeci jasné, že ta pohledávka musela existovat.

To sice ano. Ale jak víš, že existovala k rozhovému dni? Mohla vzniknout až po něm.

Máš pravdu. Platba pokrývá existenci pohledávky, ale nepokrývá zaúčtování do správného období. Na to musím vidět další důkazy o tom, kdy pohledávka vznikla, fakturu, dokumentaci o dodání a podobně.

Přesně tak. A nezapomeň na dodací podmínky. Ani z faktury nemusí být zřejmé, kdy došlo k okamžiku realizace prodeje. Ten mohl nastat třeba až doručení zákazníkovi, což třeba u prodeje do zahraničí může trvat delší dobu.

Souhlasím. V rámci porozumění činnosti účetní jednotky a identifikace rizik je třeba dobře pochopit různé druhy prodeje. A to nejen pročtením směrnice o účtování výnosů, ale též posouzením vzorů standardních smluv, které klient uzavírá, a souvisejících obchodních podmínek.

Ano. A toto pochopení pak využiješ při volbě vhodných testů pohledávek. Zvolit alternativní testy namísto konfirmací je samozřejmě možné. Standardy nepřikazují používat konfirmace pohledávek ve všech případech, je to vždy volba auditora. Ale protože konfirmace obvykle představují jednu z nejspolehlivějších důkazních informací, rozhodnutí použít namísto nich alternativní postupy by mělo být ve spisu dobře zdůvodněno.

Já vím. Ale když doložím, že v minulých auditech se podstatná část konfirmací buď nevrátila anebo částky uváděné protistranami se ukázaly být chybné, tak to může být dostatečným důvodem pro alternativní postupy, ne?

Souhlasím. A samozřejmě v určitých typech podnikání konfirmace ani nejsou běžné. Například tam, kde pohledávky jsou převážně za fyzickými osobami, například u spotřebitelských půjček, není reálné očekávat, že konfirmace budou fungovat. Tam jsou alternativní postupy nutné. Ale u pohledávek za právníky osobami bych konfirmace vždy zvažovala.

-SpM-

Hugo a Sally se baví o auditu pohledávek

4. Opravná položka

Sally, celou dobu jsme se bavili o pohledávkách jako takových. Ale co opravné položky? Tam typicky bývá riziko materiální nesprávnosti vyšší než u existence či úplnosti pohledávek.

Ano. A co konkrétně tě u opravných položek trápí?

Přijde mi, že někdy podceňujeme smysluplnost samotné metody tvorby opravných položek. Klienti je obvykle dělají na základě věkové struktury. Například 0 % u pohledávek do 90 dnů, 50 % u pohledávek do 180 dnů a 100 % u pohledávek starších půl roku. A k tomu individuální opravné položky k odběratelům v konkursu.

To je pravda, to je nejčastější metoda. Při ní je relativně jednoduché ověřit přepočtem, že to spočítali v souladu se svojí směrnicí. Samozřejmě je nutné mít jistotu, že ta podkladová věková struktura je správně.

Jasně. To typicky dělám vzorkem. Vyberu konkrétní pohledávky v jednotlivých věkových kategoriích a ověřuji si správnost zařazení do dané kategorie podle data na příslušné faktuře. Ale o to mi nejde. Jde mi spíš o ta procenta a posouzení jejich smysluplnosti.

Máš pravdu. Když se nad tím zamyslíš, tak tato metoda je vlastně podivná. Nějaká malá část pohledávek, i těch dosud nesplatných nebo do 90 dnů po splatnosti, vždy zůstává nesplacena. Tudíž nulové procento v této kategorii není vlastně rozumný předpoklad. Na druhou stranu, nějaká část z pohledávek nad půl roku je obvykle vymožená. Tudíž opravná položka 100 % v této kategorii taky není správná.

Přesně tak. Tato běžně používaná metoda je vlastně nepřesná a používá se spíš jen proto, že je jednoduchá. Ale otázkou zůstává, zdali dobře odráží realitu daného klienta.

Souhlasím. A to je přesně to, co bychom v rámci auditu měli hlavně posuzovat. Nejen ten matematický přepočet.

Já to obvykle dělám tak, že se dívám na historickou zkušenost s vymáháním pohledávek. V delším časovém období by částky nevymožených, a tudíž odepsaných pohledávek měly aproximovat částky tvorby opravné položky.

Správně. A to je taky jeden z nejlepších testů, kterými můžeme podložit smysluplnost těch procent. Samozřejmě to platí pro byznys, který je relativně stabilní. Někdy se tam mohou objevit jednorázové výkyvy, které je třeba řešit individuálně.

To je dobrý postřeh. Mnohokrát mi obchodní ředitel argumentoval, že neudělali 100% opravnou položku k určitému odběrateli, byť podle interní politiky měli, neb daná pohledávka byla starší než půl roku. Argumentoval tím, že stále probíhají jednání a jsou přesvědčeni, že část té pohledávky určitě vymůžou, tudíž 100% opravná položka je přehnaná.

A co jsi mu na to říkal?

Že tomu rozumím. Ale není to argument porušit jejich vlastní politiku. Pokud budou pohledávky nad půl roku posuzovat individuálně a snažit se odhadnout jejich skutečné procento vymožení, tak potom by museli úplně stejně začít přemýšlet nad pohledávkami do splatnosti a do 90 dnů po splatnosti a začít tvořit opravné položky určitým malým procentem i k nim.

Dobrý argument. V podstatě jsi jim připomenul, že ta přehnaně pesimistická 100% opravná položka na staré pohledávky supluje naopak přehnaně optimistickou nulovou opravnou položku u mladých pohledávek. Proto je nutné hlídat vyváženost, zdali celková opravná položka počítaná tímto způsobem dobře odráží realitu a historickou zkušenost.

Ano. A taky si myslím, že takové retrospektivní posouzení by měl v první řadě dělat pravidelně sám klient, aby obhájil vhodnost jím používané metody tvorby opravné položky.

Michal Štěpán (-SpM-)
člen Výboru pro metodiku auditu KA ČR