

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**REVIDIRANJE PRIHODKOV IZ POSLOVANJA IN Z NJIMI
POVEZANIH TERJATEV DO KUPCEV – PRIMER
PROIZVODNEGA PODJETJA**

Ljubljana, april 2009

MOJCA MARINKO

IZJAVA

Študentka Mojca Marinko izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Slavke Kavčič, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 16. april 2009

Podpis:

Kazalo

Uvod.....	1
1 Pomen prihodkov in terjatev iz poslovanja	2
1.1 Pomen prihodkov iz poslovanja	2
1.1.1 Opredelitev in razčlenitev prihodkov iz poslovanja.....	2
1.1.2 Merjenje prihodkov iz poslovanja.....	2
1.1.3 Prevrednotovanje prihodkov	3
1.2 Pomen terjatev iz poslovanja.....	3
1.2.1 Opredelitev in razčlenjevanje terjatev iz poslovanja.....	3
1.2.2 Pripoznavanje in merjenje terjatev iz poslovanja.....	4
1.2.3 Prevrednotenje terjatev iz poslovanja	5
2 Teoretična izhodišča revidiranja prihodkov in terjatev iz poslovanja.....	6
2.1 Opis revizijskih postopkov	6
2.2 Cilji revidiranja prihodkov in terjatev iz poslovanja.....	8
2.3 Revidiranje prihodkov iz poslovanja.....	9
2.3.1 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju prihodkov iz poslovanja	10
2.3.1.1 Analitični postopki	10
2.3.1.2 Postopki za zagotavljanje pravilnosti pripoznavanja prihodkov	11
2.4 Revidiranje terjatev iz poslovanja	13
2.4.1 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju terjatev iz poslovanja.....	13
2.4.1.1 Uskladitev analitičnih evidenc z glavno knjigo	13
2.4.1.2 Neodvisne potrditve stanj terjatev iz poslovanja s strani kupcev.....	14
2.4.1.3 Postopki za preverjanje pravilnosti časovne razmejitev terjatev iz poslovanja	16
2.4.1.4 Ocenitev ustreznosti popravka vrednosti dvomljivih in spornih terjatev.....	17
2.4.1.5 Preračun terjatev v domačo valuto	20
2.4.1.6 Analitični postopki za pregled kratkoročnih terjatev iz poslovanja.....	20
3 Praktični primer revidiranja prihodkov iz poslovanja in z njimi povezanih terjatev do kupcev	21
3.1 Kratek opis revidiranega podjetja	21
3.2 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju prihodkov in terjatev iz poslovanja	22
3.2.1 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju prihodkov iz poslovanja	22
3.2.1.1 Analitični pregled poslovanja tekočega s predhodnimi obdobji	23
3.2.1.2 Postopki za zagotavljanje pravilnosti pripoznavanja prihodkov.....	26
3.2.2 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju terjatev iz poslovanja.....	27
3.2.2.1 Analitični postopki za pregled kratkoročnih terjatev iz poslovanja.....	28
3.2.2.2 Uskladitev analitičnih evidenc z glavno knjigo	30
3.2.2.3 Neodvisne potrditve stanj terjatev iz poslovanja s strani kupcev.....	31
3.2.2.4 Postopki za preverjanje pravilnosti časovne razmejitev terjatev iz poslovanja	34
3.2.2.5 Ocenitev ustreznosti popravka vrednosti dvomljivih in spornih terjatev.....	37
3.2.2.6 Preračun terjatev v domačo valuto	39
3.3 Revizijska ocena uradnih trditev o prihodkih in terjatvah iz poslovanja.....	39
Sklep	40
Literatura in viri.....	42

Uvod

Računovodski izkazi so prikaz finančnega položaja in uspešnosti podjetja v določenem računovodskem obdobju, njihov namen pa je podati informacije o tem interesnim skupinam, uporabnikom računovodskih izkazov podjetja. Da bi bili lahko računovodski izkazi podlaga za odločanje uporabnikov izkazov in da bi odražali realen prikaz stanja podjetja, morajo biti pripravljene tako, da se lahko uporabniki nanje zanesejo. To pomeni, da morajo biti podjetja pri sestavljanju računovodskih izkazov natančna, da pri merjenju sredstev in obveznosti do virov sredstev ter pripoznavanju prihodkov in odhodkov upoštevajo pravila in dogovore, ki jih določajo računovodski standardi in drugi zakoni, ki opredeljujejo ravnanje podjetij.

Da bi se interesne skupine glede tega zavarovale, je treba zagotoviti, da so pripravljene računovodski izkazi v vseh pomembnih pogledih pošteni predstavitev finančnega stanja podjetja in njegovega poslovnega izida. To zagotovi interesnim skupinam pod zunanjo neodvisno revizijo računovodskih izkazov.

Cilj diplomskega dela je proučitev in predstavitev posebnosti postopkov revidiranja dveh izmed najpomembnejših postavk računovodskih izkazov katerega koli podjetja. To so prihodki iz poslovanja in z njimi povezane terjatve iz poslovanja. Od njihovega točnega, pravilnega in nedvoumnega prikazovanja je na eni strani odvisen poslovni izid, na drugi strani pa višina sredstev v bilanci stanja.

Presojanje poštenosti prikaza postavk prihodkov in terjatev iz poslovanja temelji na dveh večjih sklopih revizijskih postopkov: prvi je preizkušanje delovanja vzpostavljenih notranjih kontrol v procesih prodaje in denarnih vplačil, drugi pa je usmerjen v dejansko preizkušanje podatkov, ki so sestavina postavk računovodskih izkazov. V diplomskem delu so predstavljeni revizijski postopki preizkušanja podatkov postavk prihodkov in terjatev iz poslovanja.

Diplomsko delo je razdeljeno na tri večje vsebinske sklope. Slovenska podjetja morajo svoje finančne izkaze pripravljati po Slovenskih računovodskih standardih (SRS). Zato je prvo poglavje diplomskega dela namenjeno predstavitvi prihodkov in terjatev iz poslovanja ter opisu SRS, ki opredeljujejo splošna načela glede merjenja, razčlenjevanja in prevrednotovanja za omenjeni postavki računovodskih izkazov.

V drugem poglavju so opisana teoretična izhodišča revidiranja prihodkov in terjatev iz poslovanja. Vsebinsko je razdeljeno na dva dela: v prvem so opisani revizijski cilji, drugi pa obravnava postopke preizkušanja podatkov pri revidiranju prihodkov in terjatev iz poslovanja.

Osrednja tema diplomskega dela je tretji del, ki obsega aplikacijo teoretičnih izhodišč revidiranja prihodkov in terjatev iz poslovanja na primeru konkretnega podjetja.

Diplomsko delo je povzeto v sklepu, ki mu sledi seznam uporabljene literature in virov.

1 Pomen prihodkov in terjatev iz poslovanja

1.1 Pomen prihodkov iz poslovanja

1.1.1 Opredelitev in razčlenitev prihodkov iz poslovanja

Prihodki iz poslovanja so prodajna vrednost prodanih količin proizvodov, trgovskega blaga, materiala in storitev. V računovodskih izkazih so pripoznani kot povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev (kot denar ali terjatve zaradi prodaje blaga) ali zmanjšanj dolgov kot posledica opustitve njihove poravnave. V skupino prihodkov iz poslovanja sodijo tudi prejete državne pomoči (subvencije), državne podpore (dotacije) in podobni prihodki, če se nanašajo na prodane količine in njihove stroške (Turk, 2004, str. 492, 573).

Pomembno računovodsko načelo časovnega razmejevanja se nanaša tudi na pripoznavanje prihodkov, in sicer so prihodki povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju, ki se ponavadi nanaša na poslovno leto (Slovenski računovodski standardi, 2006, str. 101).

Bruto prihodki iz poslovanja izhajajo iz prodaje proizvodov podjetja oziroma trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju. Prihodki se v računovodskih izkazih prikazujejo v neto zneskih. Da bi določili znesek neto prodaje, bruto prihodke, ki so merjeni na podlagi prodajnih cen, navedenih v računih ali drugih listinah, zmanjšamo za morebitne popuste, odobrene ob prodaji ali kasneje, tudi zaradi zgodnejšega plačila in oblikovane rezervacije, če se prodaja z možnostjo vrnitve blaga (Siegel & Shim, 2006, str. 1–2). Obračunani davek na dodano vrednost, ki se obračuna pri prodaji (kot tudi drugi zneski, zbrani v korist tretjih oseb), ni sestavina prihodkov od prodaje.

Prihodki iz poslovanja se členijo na prihodke od prodaje proizvodov in storitev ter prihodke od prodaje trgovskega blaga in materiala. Poslovni prihodki se razčlenjujejo tudi na tiste, ki se pojavljajo v razmerjih do uskupinjenih podjetij in drugih.

1.1.2 Merjenje prihodkov iz poslovanja

Glavno skrb računovodski standardi pri obračunavanju prihodkov namenjajo pripoznavanju prihodkov. Prihodek je pripoznan, ko je verjetno, da bo podjetje deležno prihodnjih gospodarskih koristi.

Skladno z zakoni Evropske unije se prihodek v izkazu poslovnega izida pripozna, ko je realiziran. To pomeni, da denarni priliv ni predpogoj za pripoznanje prihodkov. Koncept

pripoznavanja prihodkov je bil dogovorjen skoraj v vseh državah (Alexander & Nobes, 2007, str. 159).

Po računovodski konvenciji pripoznavanja prihodkov se prihodek od prodaje pripozna, če so izpolnjeni vsi naslednji kriteriji (Kothari & Barone, 2006, str. 88–89):

- vsa pomembna tveganja in nagrade, ki so povezani z lastništvom proizvoda, so bili preneseni s podjetja na kupca;
- podjetje nima nadzora nad prodanimi proizvodi;
- znesek prihodkov je mogoče zanesljivo oceniti;
- stroške, ki so nastali ali bodo nastali v zvezi s prodajo, je mogoče zanesljivo izmeriti.

SRS posebej opredeljujejo merjenje prihodkov od opravljenih storitev. Po SRS 18.15. se prihodki od opravljenih storitev, razen od opravljenih storitev, ki vodijo do finančnih prihodkov, merijo po prodajnih cenah dokončanih storitev ali po prodajnih cenah nedokončanih storitev glede na stopnjo njihove dokončanosti, navedenih v računih ali drugih listinah.

1.1.3 Prevrednotovanje prihodkov

Prevrednotenje pomeni spremembo knjigovodske vrednosti prihodkov in se praviloma opravi konec poslovnega leta. Prevrednotujejo se poslovni prihodki in finančni prihodki. Kot prevrednotenje se ne šteje sprememba njihove knjigovodske vrednosti pri uporabi običajnih metod obračunavanja. Pojavi se kot prevrednotenje prihodkov zaradi spremembe ocen. Ponavadi se prevrednotijo finančni prihodki, poslovni le poredkoma. Poslovni prihodki bi se prevrednotili na primer takrat, ko je vsota odpisa dela ali celote terjatev v poslovnem letu skupaj s potrebnim popravkom vrednosti terjatev, ocenjenim glede na terjatve, ki so na koncu leta še odprte, takšna, da je treba odpraviti vnaprej vračunani popravek vrednosti terjatev, morebitno razliko pa pripoznati kot prevrednotovalni poslovni prihodek v zvezi s terjatvami (SRS, 2006, str. 103).

1.2 Pomen terjatev iz poslovanja

1.2.1 Opredelitev in razčlenjevanje terjatev iz poslovanja

Terjatve do kupcev so praviloma kratkoročne terjatve, ki se pojavljajo zaradi prodaj proizvodov ali storitev brez takojšnjega plačila, a jih bodo kupci po pričakovanju poravnali ob roku zapadlosti (Turk, 2004, str. 746).

Terjatve so po denarnih sredstvih in kratkoročnih naložbah tretja najbolj likvidna oblika sredstev podjetja. Celotna skupina terjatev se deli na dve večji vrsti. To so poslovne terjatve do kupcev, pridobljene s prodajo proizvodov in storitev, ter kratkoročne finančne terjatve, ki

predstavljajo terjatve do drugih iz naslova danih posojil. Obstaja še kategorija ostalih terjatev, ki predstavlja vse ostale terjatve, ki niso terjatve iz poslovanja ali finančne terjatve. To so na primer posojila, dana zaposlenim ali povezanim podjetjem (Harrison & Horngren, 2008, str. 264).

Terjatve lahko opredelimo tudi kot denarni dolg drugih podjetij ali posameznikov kot plačilo za prodano blago na kredit ali opravljene storitve. Dolgovi podjetja do zaposlenih, države ali do drugih niso vključeni med poslovne terjatve in morajo biti v bilanci stanja izkazani ločeno od poslovnih terjatev (Eskew & Jensen, 1996, str. 339).

SRS opredeljujejo terjatve kot pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo kakih stvari ali izpolnitev kake storitve. Pravice morajo biti zasnovane na premoženjskopравnih in drugih razmerjih.

Kratkoročne terjatve do kupcev nastanejo, če podjetje prodaja proizvode in storitve na kredit (z odlogom plačila). Če se plačilo opravi istočasno kot prodaja (primer gotovinske prodaje), terjatve ne nastanejo. Prodaja z odlogom plačila ima tako prednosti kot tudi slabosti. Podjetje se odloči za prodajo z odlogom plačila, da bi povečalo prodajo, saj s prodajo na kredit omogoči nakup tudi kupcem, ki so nezmožni takojšnjega plačila. Vendar je prodaja z odlogom plačila tudi dvorezen meč, saj se ob tem pojavi tveganje neplačila (Harrison & Horngren, 2008, str. 265–267).

Terjatve se lahko zastavijo kot poroštvo za posojilo ali podobno. V tem primeru je treba razkriti neposredne ali možne obveznosti, ki utegnejo nastati iz takih poslovnih dogodkov.

SRS opredeljujejo razčlenjevanje terjatev iz poslovanja. Terjatve se delijo na kratkoročne in dolgoročne glede na zapadlost v plačilo. Za kratkoročne podjetje ocenjuje, da so izterljive v enem letu, za dolgoročne naj bi veljalo, da bo potrebno več kot eno leto, preden bodo poplačane. Dolgoročne se prav tako kot kratkoročne terjatve v bilanci stanja prikazujejo med gibljivimi sredstvi. Poleg tega je v bilanci stanja treba dolgoročne terjatve, ki so že zapadle, a še niso poravnane, in dolgoročne terjatve, ki bodo zapadle v plačilo v enem letu po dnevu bilance stanja, izkazovati kot kratkoročne terjatve. Nadalje se po SRS 5.9. terjatve razčlenjujejo tudi na tiste, ki se nanašajo na stranke v državi, in na tiste, ki se nanašajo na stranke v tujini. Zaradi sestavljanja skupinskih računovodskih izkazov se po SRS 5.8. terjatve razčlenjujejo na tiste, ki se nanašajo na uskupinjena odvisna podjetja, pridružena podjetja, skupaj obvladovana podjetja in druge. Posebej se obravnavajo tudi deleži v skupnih terjatvah pri skupnih podvigih.

1.2.2 Pripoznavanje in merjenje terjatev iz poslovanja

Terjatev se pripozna kot sredstvo, če je verjetno, da bodo pritekale gospodarske koristi, povezane z njo, in če je mogoče njeno izvirno vrednost zanesljivo izmeriti, in sicer takrat, ko

se začnejo obvladovati nanjo vezane pogodbene pravice. Terjatev se odpravi, če se ne obvladujejo več nanjo vezane pogodbene pravice. To pomeni, da se terjatev odpravi, če se pravice do koristi, podrobno določene v pogodbi, izrabijo, če ugasnejo ali če se odstopijo (SRS, 2006, str. 39–40).

SRS ločujejo med začetnim računovodskim merjenjem terjatev in nadaljnjim merjenjem terjatev. Ob začetnem pripoznanju terjatev vseh vrst se terjatve izkazujejo v zneskih, ki izhajajo iz ustreznih listin, ob predpostavki, da bodo poplačane. Prvotne terjatve se lahko kasneje povečajo ali zmanjšajo za vsak znesek, utemeljen s pogodbo. Ob kasnejšem povečanju terjatev (razen danih predujmov) praviloma povečujemo ustrezne poslovne ali finančne prihodke, kasnejša zmanjšanja terjatev, ne glede na prejeta plačila ali drugačno poravnano, praviloma zmanjšujejo ustrezne poslovne prihodke ali finančne prihodke.

1.2.3 Prevrednotenje terjatev iz poslovanja

Terjatve se, kot vsa sredstva, prevrednotujejo zaradi ohranitve vrednosti. Zaradi oslabitve se prevrednotujejo, če njihova knjigovodska vrednost presega pošteno tržno vrednost. Terjatve se prevrednotijo zaradi njihove oslabitve ali zaradi odprave njihove oslabitve. Oslabitev se opravi preko oblikovanja popravka vrednosti terjatev.

Če podjetja prodajajo na kredit, se soočajo s tveganjem neplačila terjatev. Ob pričakovanju, da podjetje ne bo zmožno izterjati svojih terjatev, mora neizterljivost terjatev ustrezno obračunati v svojih računovodskih izkazih (Harrison & Horngren, 2008, str. 267).

SRS narekujejo, da če knjigovodska vrednost terjatev presega njihovo pošteno, iztržljivo vrednost, je treba terjatve prevrednotiti na podlagi oslabitve. Če obstajajo nepristranski dokazi, da je prišlo pri terjatvi, izkazani po odplačni vrednosti, do izgube zaradi oslabitve, se izguba izmeri kot razlika med knjigovodsko vrednostjo terjatve in sedanjo vrednostjo pričakovanih prihodnjih denarnih tokov, ki so razobresteni (diskontirani) po efektivni obrestni meri terjatve (to je po efektivni obrestni meri, izračunani pri začetnem pripoznanju). Knjigovodsko vrednost terjatve je treba zmanjšati s preračunom na kontu popravka vrednosti. Terjatve, za katere se domneva, da ne bodo poravnane oziroma ne bodo poravnane v celotnem znesku, je treba šteti kot dvomljive, če se zaradi njih začne sodni postopek, pa kot sporne.

Slabitev terjatev oziroma popravek vrednosti terjatev se računovodsko evidentira v breme prevrednotovalnih poslovnih odhodkov v zvezi s terjatvami. Ob celotnem odpisu posamezne terjatve, na podlagi ustreznih listin, se znesek pokrije v breme oblikovanega popravka vrednosti terjatev.

Popravek vrednosti dvomljivih terjatev mora zadoščati ne le za kritje izgub zaradi neiztržljivosti, temveč tudi za ocenjeno vrednost kratkoročnih terjatev, ki bodo kasneje

postale neunovčljive. Poleg tega mora znesek zadostovati za kritje popustov in drugih popravkov (Taylor & Glezen 1996, str. 714).

Če se v naslednjem obdobju izguba zaradi oslabitve zmanjša in če je mogoče zmanjšanje nepristransko povezati z dogodkom po pripoznanju oslabitve, je treba že prej pripoznano izgubo zaradi oslabitve razveljaviti s preračunom na kontu popravka vrednosti. Zaradi razveljavitve knjigovodska vrednost terjatve ne sme biti večja od vrednosti, ki naj bi bila odplačna vrednost, če oslabitev ne bi bila pripoznana na dan, ko je izguba razveljavljena. Vrednost razveljavitve izgube se obravnava kot prevrednotovalni poslovni prihodek v zvezi s terjatvami.

Druga vrsta prevrednotenja terjatev, ki jo opredeljujejo SRS, je prevrednotenje terjatev zaradi odprave njihove oslabitve. Odprava slabitve terjatev se opravi, kadar oblikovani popravki ne ustrezajo več ocenjeni vrednosti oziroma unovčljivosti terjatev. V takem primeru se odprava slabitve evidentira kot prevrednotovalni poslovni prihodek. Če podjetje neposredno določi znesek odpisa terjatve, v naslednjem letu pa ugotovi, da obstaja možnost delnega ali celotnega plačila odpisanega dela terjatve, povzroči ta ugotovljena razlika nastanek izrednih prihodkov.

Način oblikovanja popravka vrednosti terjatev mora biti podrobno opisan v računovodskem pravilniku podjetja in v razkritjih v letnem poročilu. Podjetje ga mora dosledno upoštevati.

O prevrednotenju terjatev govorimo tudi, ko podjetje prodaja kupcem v druge države v tuji valuti. Po SRS je treba terjatve, izražene v tuji valuti, na dan bilance stanja preračunati v domačo valuto. Povečanje terjatev povečuje finančne prihodke, zmanjšanje terjatev pa povečuje finančne odhodke.

2 Teoretična izhodišča revidiranja prihodkov in terjatev iz poslovanja

2.1 Opis revizijskih postopkov

Pri reviziji prihodkov in terjatev iz poslovanja (kakor tudi drugih procesov in postavk v računovodskih izkazih) se uporabljajo trije postopki revidiranja:

- spoznavanje in preizkus ustroja notranjega kontroliranja;
- postopki preizkušanja podatkov (analitični postopki in podrobni preizkusi podatkov);
- povzetek ugotovitev ter mnenje o poštenosti in resničnosti postavk (v okviru revizijskega mnenja kot celote).

Poznavanje in preizkus sistema notranjega kontroliranja sta poglobljena pri načrtovanju revizije ter pri določitvi narave, časovnega okvira in obsega postopkov preverjanja podatkov. Rezultati preizkusa delovanja notranjih kontrol imajo tudi velik vpliv na nadaljnje postopke

revizorja. Cilj preizkušanja učinkovitosti delovanja notranjih kontrol je namreč ugotoviti, v kolikšni meri se lahko revizor zanaša nanje. Učinkovito kontrolno okolje podjetja lahko zmanjša obseg preizkušanja podatkov in s tem poveča učinkovitost revizije.

Po zaključeni fazi spoznavanja in preizkusa ustroja notranjega kontroliranja ter oceni tveganja za pomembne napačne navedbe v povezavi z obravnavanimi revizijskimi cilji se glede na to oceno določijo narava, obseg ter časovno obdobje analitičnih postopkov in podrobnih preizkusov podatkov.

Faza zaključne revizije je namenjena postopkom preizkušanja podatkov. Cilj preizkušanja podatkov je odkrivanje pomembnih napačnih navedb v računovodskih izkazih, ki niso bile odkrite ne v fazi planiranja revizije ne v fazi spoznavanja in preizkusa delovanja notranjega kontroliranja. Pri izbiri potrebnih revizijskih postopkov za preverjanje posameznega salda v računovodskih izkazih revizor lahko izbira med tremi metodami revizijskega testiranja. To so analitični postopki, podrobni preizkusi podatkov (poslovnih dogodkov in stanj) ter kombinacija slednjih dveh (O'Reilly et al., 1990, str. 259–260).

Zaradi narave izkaza poslovnega izida se postavke v izkazu poslovnega izida ponavadi revidirajo z analitičnimi postopki; za preverjanje saldov bilance stanja se uporabljajo podrobni preizkusi podatkov. Poslovni izid namreč prikazuje poslovne tokove podjetja v določenem računovodskem obdobju. Za preverjanje poslovnih tokov v celotnem računovodskem obdobju bi se postopek podrobnega preizkusa podatkov izkazal za stroškovno in časovno neučinkovitega. Poleg tega se mnoge postavke poslovnega izida revidirajo v povezavi z njimi povezanimi konti sredstev ali obveznostmi bilance stanja. Tako se na primer gibanje finančnih odhodkov za obresti iz prejetih kreditov primerja s saldi prejetih kreditov konec mesecev. V veliki meri se revizor zanaša tudi na rezultate preizkusa delovanja notranjih kontrol, ko se odloča o zadostnosti postopkov, ki jih mora opraviti v zadnji fazi revizije za konte poslovnega izida.

V nasprotju z izkazom poslovnega izida je bilanca stanja prikaz finančnega položaja podjetja na presečni računovodski datum. S temi postopki revizor pridobi zagotovilo, da aktivne postavke bilance niso precenjene (višje, kot dejansko so) in da hkrati pasivne postavke bilance niso podcenjene.

Analitični postopki se uporabljajo med celotnim procesom revidiranja. Nepogrešljivi so že v fazi planiranja, to je pri načrtovanju revizije, pri spoznavanju revidiranega podjetja in pri identificiranju težavnih področij, ki jim bo treba nameniti posebno pozornost. Nadalje se uporabljajo pri preizkušanju podatkov za salde oziroma promet posameznih postavk računovodskih izkazov. Ponovno se analitični postopki uporabljajo pri celovitem pregledu računovodskih izkazov ob koncu revizije.

Najuspešnejši in najučinkovitejši način preverjanja resničnosti in poštenosti bilance stanja je postopek podrobnega pregleda posameznih podatkov znotraj postavk bilance stanja.

Za podroben preizkus podatkov se ponavadi izbere metoda vzorčenja, saj bi bil pregled celotne populacije postavke časovno in stroškovno neučinkovit. Revizijsko vzorčenje torej pomeni uporabo revizijskih postopkov na manj kot celotni populaciji obravnavane postavke. Na izbranih vzorcih revizor opravi predvidene revizijske postopke, prouči vrste in vzroke napak, sprejme ustrezne sklepe in prouči možne vplive na izražanje mnenja (Taylor & Glezen, str. 627–667).

Ob koncu druge faze revizije se nazadnje oblikuje mnenje o poštenosti ter resničnosti prihodkov in terjatev iz poslovanja.

V diplomskem delu sem se osredotočila na revizijske postopke pri revidiranju prihodkov in terjatev iz poslovanja v zaključni fazi revizije, in sicer na analitične postopke in preizkuse podatkov postavk.

2.2 Cilji revidiranja prihodkov in terjatev iz poslovanja

Osnovni cilj revizorja pri revidiranju prihodkov in terjatev iz poslovanja je oblikovati mnenje o resničnosti in poštenosti njihovega prikazovanja v računovodskih izkazih. Da bi lahko podal mnenje o resničnosti in poštenosti računovodskih izkazov, mora za vsak konto natančno določiti revizijske cilje. Le tako lahko poroča, ali so cilji doseženi, prav tako pa se lahko ogne odvečnemu delu, ki ne prispeva k doseganju pravilno določenih ciljev. Cilji se določijo za vsak konto bilance stanja in izkaza poslovnega izida, tako da se povezujejo z uradnimi trditvami¹, ki se nanašajo na posamezen konto. Revizorjev cilj je torej ugotoviti, ali so uradne trditve ravnateljstva veljavne, in sicer za vsak konto (Taylor & Glezen, 1996, str. 260–261). Za postavki prihodkov in terjatev iz poslovanja so pomembne uradne trditve:

- ***Popolnost***

Ali so bili vsi prihodki, ki bi morali biti evidentirani v računovodskem obdobju, dejansko pripoznani? Ali vsa prodaja v izkazu poslovnega izida predstavlja menjavo dobrin oziroma storitev s kupci za denarna sredstva ali za denarno nadomestilo v drugačni obliki? Vsi ostali prihodki, ki še niso bili zaračunani, vendar se nanašajo na obdobje (nezaračunani prihodki) v izkazu poslovnega izida, so upoštevani v bilanci stanja. Prihodki, ki se nanašajo na prihodnja obdobja, so bili odloženi. Vse terjatve, ki pripadajo podjetju, so vključene v bilanco stanja.

- ***Pojavitev ali obstoj***

Ugotoviti, ali se je transakcija oziroma dogodek, na podlagi česar se je pripoznal prihodek, vsebovan v računovodskih izkazih, dejansko opravil v obravnavanem računovodskem obdobju. Vse terjatve v bilanci stanja resnično pripadajo podjetju na dan bilance stanja.

¹ Uradne trditve so trditve o računovodskih izkazih, ki jih management oblikuje za posamezne konte in z njimi povezanimi razkritji. Splošne uradne trditve managementa so naslednje: obstoj ali pojavitev, pravice in obveznosti, popolnost, ovrednotenje ali razporeditev ter predstavitev in razkritje (Taylor & Glezen, 1996, str. 260-261).

- ***Ovrednotenje***

Prihodki iz poslovanja so v izkazu poslovnega izida objavljeni v pravih zneskih. Terjatve so merjene po njihovi čisti iztržljivi vrednosti. To pomeni, da so bruto terjatve, evidentirane na podlagi ustreznih listin, ustrezno prikazane s primernim popravkom vrednosti terjatev.

- ***Predstavitev in razkritje***

Ugotoviti, ali so prihodki in terjatve pravilno razporejeni po splošno sprejetih računovodskih načelih (standardih) ter ali so bile podane vse informacije o prihodkih in terjatvah. Ugotoviti, ali so razkritja (predvsem vse pravice do zaplembe premoženja in poročstva za terjatve), ki zadevajo prihodke in terjatve, ustrezna in skladna s splošno sprejetimi računovodskimi načeli oziroma standardi.

- ***Pravice in dolžnosti***

Podjetje je lastnik oziroma ima zakonito pravico do vseh terjatev v bilanci stanja na dan bilance stanja. Če so terjatve kakorkoli zastavljene ali dane kot poročstvo, so zastavne pravice nad terjatvami ustrezno identificirane.

Revizijski postopki, ki se bodo opravili med revizijo za posamezen konto, se oblikujejo odvisno od postavljenih uradnih trditvev. Njihov namen je potrditi in zbrati dokaze, ali uradne trditve veljajo oziroma ali so revizijski cilji za posamezen konto doseženi. Z revizijskimi postopki je treba pridobiti dovolj ustreznih in zanesljivih revizijskih dokazov, na podlagi katerih lahko revizor sklepa, da so trditve poslovođstva v zvezi s prihodki in terjatvami iz poslovanja resnične in poštene.

2.3 Revidiranje prihodkov iz poslovanja

Pri postavljanju ciljev in pri revidiranju prihodkov mora revizor upoštevati, kakšno uporabno vrednost ima izkaz poslovnega izida za njegove uporabnike. Uporabniki računovodskih izkazov podjetja zaupajo v izkaz poslovnega izida kot spričevalo poslovanja podjetja v nekem obdobju. Informacije iz tega izkaza pogosto uporabljajo kot vodilo pri projekcijah pričakovanega poslovanja v prihodnosti. Velja omeniti, da so tudi nagrade managementu velikokrat povezane z doseganjem določene ravni prihodkov ali dobička. Prav zaradi tega so prihodki in tudi odhodki velikokrat tarča manipulacije managementa. Zato je prednostna naloga revizorja, da ugotovi, ali so vse postavke odhodkov in prihodkov, ki se nanašajo na posamezno računovodsko obdobje, pripoznane v tem istem obdobju. Le tako je čisti dobiček podjetja izkazan pravilno.

2.3.1 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju prihodkov iz poslovanja

Pri revidiranju prihodkov se revizor močno zanaša na usmeritve in postopke ustroja notranjega kontroliranja v podjetju. Preden se loti analitičnih pregledov pomembnih kontov prihodkov, mora na podlagi eksternih in internih dejavnikov poslovanja revidiranega podjetja oblikovati pričakovanja o spremembah in gibanju prihodkov.

Primeri internih dejavnikov so: organizacija in delovanje procesa prodaje ter pripoznavanja prihodkov revidiranega podjetja, delovanje informacijskega sistema ter njegova integracija v proces prodaje in knjiženja prihodkov, začrtani cilji, plani in strategije managementa za prodajo in podobno. Eksterni dejavniki, ki vplivajo na revizorjeva pričakovanja, vključujejo sektor, v katerem podjetje posluje, sezonske vplive na poslovanje, makroekonomsko okolje podjetja ter ključne dejavnike, ki vplivajo na tržno okolje podjetja, in podobno.

Pri oblikovanju pričakovanj so revizorju v pomoč tudi splošne revizijske izkušnje in izkušnje pri revidiranju podjetij iz iste dejavnosti.

2.3.1.1 Analitični postopki

Pri reviziji prihodkov se močno poudarjajo analitični postopki. Cilj analitičnega pregleda kontov prihodkov iz poslovanja je ugotoviti, ali za poslovne rezultate v računovodskem obdobju obstaja razumna razlaga in ali so zneski, vsebovani v računovodskih izkazih, skladni s pridobljenimi razlagami. Postopke za pregled prihodkov je priporočljivo kombinirati skupaj s pregledom stroškov iz poslovanja in s kosmatim donosom iz poslovanja.

Analitični postopki se izvajajo z namenom testiranja vseh postavljenih uradnih trditev glede prihodkov iz poslovanja, obstoja, popolnosti, ovrednotenja ter pravic in dolžnosti. V nadaljevanju so navedeni in opisani najpomembnejši analitični postopki.

a) Pregled poslovanja

Najosnovnejša oblika pregleda poslovanja pravzaprav pomeni primerjavo zneskov v izkazu poslovnega izida za revidirano leto s predhodnim letom in ugotavljanje razlogov, iz katerih izhajajo pomembne spremembe ali njihova odsotnost. Analitični pregled prihodkov iz poslovanja naj vključuje:

- primerjavo prodaje tekočega s predhodnimi obdobji glede na ceno, in če je možno, prodajane proizvode oziroma storitve;
- primerjavo kontov prihodkov tekočega s predhodnimi obdobji s poudarkom na začetku in koncu obdobja, saj so predvsem tam možne napake časovnega preseka;
- pregled trendov v potrošnji, sprememb v ponudbi proizvodov oziroma storitev, sprememb v tehnologiji, ustanovitvi novih prodajnih asortimentov in opustitev zastarelih proizvodov oziroma storitev;

- ocenitev, kakšne posledice so imele ali bi morale imeti poslovne odločitve na prodajo v obdobju;
- primerjavo planirane realizacije z dejansko;
- opazovanje gibanja realizacije prodaje po mesecih in podobno.

Za našeta področja pregleda je treba od zaposlenih, odgovornih za področje prodaje, pridobiti razumne razlage, ki so skladne s pričakovanji, ki smo jih oblikovali že predhodno.

Vprašanja o spremembah mora revizor nasloviti na naročnikovo osebje, najbolje na zaposlenega, ki je strokovnjak na zadevnem področju. Pri analitičnem pregledu poslovanja je najprimernejša oseba manager prodajnega oddelka. Ta bo najbolje vedel, kakšni so razlogi za spremembe v prodaji, poleg tega pa je tudi z revizijskega stališča bolje, če razlago poda nekdo zunaj računovodskega oddelka.

Kritično vlogo v nadaljevanju nosi ocenitev podanih razlag. Čeprav naročnikova pojasnila ponavadi prihranijo precej časa, jih ne smemo sprejeti kot revizijski dokaz brez podkrepitev. Če se le da, se je treba prepričati o resničnosti pridobljenih pojasnil.

b) Preizkusi kazalnikov

Preizkusi kazalnikov so odvisni od panoge, v kateri podjetje deluje. Najpogostejši so na primer: stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov, stopnja prodajne stroškovnosti poslovnih prihodkov in koeficient odpisov dvomljivih terjatev na prihodke. Na podlagi preteklih let ali primerjave podobnih podjetij v panogi mora revizor prepoznati pomembna razmerja med zneski v računovodskih izkazih, da bi videl, ali so izstopajoča ali nedosledna (Taylor & Glezen, 1996, str. 852–853).

c) Preizkusi sprejemljivosti

Primer preizkusa sprejemljivosti za hiter in celovit preizkus prihodkov iz prodaje nekega proizvoda se lahko opravi tako, da se izračunana povprečna cena proizvoda pomnoži s številom prodanih enot proizvoda. Izračun se bo le redko natančno ujemal z evidentiranimi prihodki iz prodaje obravnavanega proizvoda, načeloma pa bi se mu moral približati. Če so rezultati preizkusa sprejemljivosti popolnoma nesprejemljivi, je treba za konto izvesti podrobne preizkuse podatkov (Taylor & Glezen, 1996, str. 854).

2.3.1.2 Postopki za zagotavljanje pravilnosti pripoznavanja prihodkov

Z revizijskega vidika predstavlja pripoznavanje prihodkov največje tveganje. Ena izmed najpogostejših napak, ki jih odkrije revizija računovodskih izkazov, je prav nepravilno oziroma neprimerno pripoznavanje prihodkov. Pri preverjanju pravilnosti pripoznavanja prihodkov se revizor v veliki meri zanaša na preverjanje delovanja notranjih kontrol že v fazi predhodne revizije.

Prva zahteva, ki ji mora revizor zadostiti, je oceniti primernost računovodske politike glede prihodkov in terjatev iz poslovanja. Področja, na katera mora biti revizor še posebej pozoren, so (Whittington & Pany, 2006, str. 460):

- Če imajo kupci pravico kupljeno blago vrniti, glede na politiko prodaje podjetja, mora podjetje za take primere oblikovati primerne rezervacije prihodkov. Primer take prodaje je komisijska prodaja.
- »Bill and hold transactions«² so lahko pripoznani kot prihodki obravnavanega leta, čeprav ne izpolnjujejo pogojev za pripoznanje prihodkov.
- Poslovodstvo lahko uporabi previsoko stopnjo dokončnosti za pripoznanje prihodkov in tako pripozna previsoke prihodke. Na take primere je treba paziti pri gradbenih podjetjih, v katerih prihodke pripoznavajo glede na stopnjo dokončnosti gradbenih situacij.
- Denarni prejemki iz franšiznih provizij pri dajalcu franšize so lahko pripoznani napačno, če dajalec najemniku dejansko ni zagotovil franšize.

Da bi lahko ocenili, kdaj je podjetje na kupca preneslo vsa pomembna tveganja in koristi, ki izhajajo iz lastništva, je potreben natančen pregled okoliščin posamezne transakcije. Najpogosteje prenos tveganj in koristi sovpada s prenosom lastninske pravice ali z izročitvijo blaga kupcu. Osnovni primer je večina trgovin na drobno. Vendar obstaja mnogo primerov, ko se prenos tveganj in koristi, ki izhajajo iz lastništva, ne zgodi istočasno kot prenos lastninske pravice oziroma izročitev blaga. Podjetje lahko obdrži pomembna tveganja in koristi, ki izhajajo iz lastništva, na številne načine, kot so (Kothari & Barone, 2006, str. 89):

- ko se podjetje zaveže za dodatno obveznost ob nezadovoljstvu kupca, ki ni del običajne garancijske politike;
- ko ima kupec pravico, da odstopi od nakupa, razlog za odstop pa je del prodajne pogodbe;
- ko je pomemben del prodajne pogodbe tudi montaža blaga, blago pa je že odpremljeno, vendar ga podjetje še ni montiralo.

Če podjetje obdrži le nepomembna tveganja lastništva, se transakcija obravnava kot prodaja in podjetje lahko pripozna prihodek. Na primer: podjetje lahko obdrži lastninsko pravico do blaga, da se zavaruje ob neplačilu kupnine.

Analitični postopki so prva stopnja ugotavljanja pravilnosti pripoznavanja prihodkov. Odstopanja od pričakovanih oziroma pomanjkanje pričakovanih odstopanj podajo revizorju splošno sliko glede problematičnih področij pripoznavanja prihodkov revidiranega podjetja. Izvedejo se analitični postopki združevanja podatkov. Tako se lahko analizirajo prihodki, razvrščeni po mesecih, prodajnih regijah, prodajnih linijah, segmentih in podobno. Pri takih

² Angleški termin »Bill and hold transactions« opisuje prodajne transakcije, ko prodajalec v računovodskih izkazih pripozna prihodke od prodaje, takoj ko izpolni večji del svojih pogodbenih obveznosti, vendar preden kupec oziroma prevoznik fizično prevzame blago.

postopkih je revizorju v precejšno pomoč računalniško obdelovanje podatkov. Hkrati pri naročnikovem osebju poizveduje o nenavadnih transakcijah, pregleduje pogodbeno določila prodajnih pogodb, preveri stimulacije za višjo prodajo in politiko naročnika pri vračilih oziroma pri reklamacijah blaga.

Podrobni pregledi podatkov, ki jih opravi revizor, so naslednji:

- Preveritev večjih in nenavadnih postavk na kontih prihodkov iz poslovanja. Za postavke se pregleda podporna dokumentacija (izdani računi, prodajne pogodbe, odpremnice, prejemnice) in se presodi upravičenost pripoznanja prihodkov.
- Pregled večjih izdanih dobropisov po datumu bilance stanja. Izdani dobropisi, knjiženi v naslednje leto, se ne smejo nanašati na prodajo, opravljeno v obravnavanem obdobju.

Opisani postopki sovpadajo s postopkom za preverjanje pravilnosti časovne razmejitve terjatev, ki je podrobneje opisan v nadaljevanju.

Ena izmed metod manipulacije prihodkov konec leta so »sell and buy back« transakcije. Pri teh transakcijah prodajalec konec leta proda kupcu blago in tako realizira prihodke v obravnavanem letu. V naslednjem letu pa prodajalec blago odkupi nazaj. Na prvi pogled lahko prodajna pogodba zgleda kot vsakdanja, vendar lahko vsebuje klavzulo za odkup blaga s strani kupca. V takih primerih zgolj pregled večjih transakcij in podporne dokumentacije na kontih prihodkov konec leta ne bo dovolj. Revizor mora pregledati tudi odlive z bančnega računa v naslednjem letu.

2.4 Revidiranje terjatev iz poslovanja

2.4.1 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju terjatev iz poslovanja

Podjetja ponavadi vodijo pomožne knjige terjatev do kupcev ločeno od glavne poslovne knjige. Pred izdelavo računovodskih izkazov morajo uskladiti izkazano knjigovodsko stanje terjatev do kupcev v analitični evidenci z glavno knjigo.

Revizija terjatev se začne s pridobivanjem podatkov. Od podjetja je treba pridobiti seznam terjatev do kupcev, izpisan iz analitične evidence, imenovan tudi saldakonti kupcev, in glavno knjigo (sintetični zbir vknjižb) za konte skupine 12. Sem sodijo tudi konti popravka vrednosti terjatev, ki so ponavadi knjiženi na kontu 129.

2.4.1.1 Uskladitev analitičnih evidenc z glavno knjigo

Na dan bilance stanja mora revidirano podjetje izpisati poimenski seznam odprtih stanj terjatev do kupcev, ki vsebuje začetno stanje, promet v breme in v dobro ter končni saldo terjatev do posameznega kupca. Seznam mora vsebovati tudi končni seštevek odprtih terjatev

do kupcev na dan bilance stanja po analitičnih kontih. Revizor najprej preveri, da so v analitični evidenci zajeti vsi kupci, s katerimi posluje podjetje, in da so konti terjatev izkazani ločeno skladno s SRS. Nato primerja seštevke odprtih terjatev iz saldakontov kupcev s stanjem terjatev v glavni knjigi. Seštevki po posameznih analitičnih kontih morajo biti usklajeni s sintetičnim kontom.

Postopek usklajevanja analitičnih evidenc z glavno knjigo je namenjen potrjevanju trditev o popolnosti in obstoju terjatev.

2.4.1.2 Neodvisne potrditve stanj terjatev iz poslovanja s strani kupcev

Eden izmed najpomembnejših postopkov pri reviziji terjatev iz poslovanja je neodvisno potrjevanje odprtih stanj terjatev s strani kupcev. Postopek je namenjen doseganju več revizijskih ciljev glede terjatev hkrati (obstoj, točnost, pravice in dolžnosti). S prejeto potrditvijo stanj terjatev iz poslovanja revizor dobi pisno izjavo posameznega kupca, da je na dan bilance stanja znesek, ki ga dolguje, pravilen in da terjatev obstaja. Pridobljene potrditve so že na prvi pogled zanesljiv revizijski dokaz, saj so pridobljene iz neodvisnega vira in jih je neodvisni vir dokumentiral v pisni obliki.

V praksi sta se uveljavili dve metodi pošiljanja zahtevkov za potrjevanje stanja terjatev: pozitivna in negativna. Pri pozitivni metodi se v spremnem besedilu kupec naproša, da na zahtevku za potrditev označi strinjanje ali nestrinjanje z navedenim stanjem terjatev in zahtevek za potrditev terjatev vrne neposredno na naslov revizorja. Pozitivna metoda je ponavadi bolj zaželena, ker poda jasne in določene odgovore, ter priporočljiva, kadar terjatve do posameznih kupcev predstavljajo velik delež v celotnih terjatvah iz poslovanja. Pri negativni metodi se kupec naproša, da zahtevek za potrditev vrne na naslov revizorja le, če se ne strinja z navedenim stanjem terjatev v naročnikovi evidenci. V vseh drugih pogledih je zahtevek za nikalno potrditev enak zahtevku za pozitivno potrditev. Pri pošiljanju zahtevkov za nikalno potrditev revizor ne more biti prepričan, da kupci niso vrnili nikalne potrditve zato, ker se strinjajo s stanjem v naročnikovi evidenci. Vedno obstaja dvom, da se je pošta na poti izgubila ali da kupci zahtevka za potrditev stanja terjatev ne jemljejo dovolj resno. Negativna metoda se lahko uporabi, kadar so terjatve vrednostno razpršene med več kupcev, ko je delovanje notranjih kontrol ocenjeno kot učinkovito in ko ima revizor dovolj zaupanja, da bodo kupci zahtevke obravnavali resno (Whittington & Pany, 2006, str. 452–453).

Pošiljanje zahtevkov za potrjevanje stanj terjatev iz poslovanja s strani kupcev mora v osnovi izvesti revidirano podjetje. To pa mora dopustiti revizorjevo sodelovanje pri postopku. Zahtevke za neodvisno potrjevanje stanj terjatev pripravi naročnik revizije, ponavadi na vzorčnem primeru zahtevka, ki ga je predhodno pripravil revizor. Pripravljeni zahtevki revizor pregleda in preveri, ali je naročnik natisnil zahtevke za vse izbrane kupce in ali je na zahtevkih navedel ustrezen znesek stanja terjatev. Sodelovanje revizorja pri pripravi in nadaljnjem odpošiljanju zahtevkov je bistveno, saj se le tako lahko zavaruje pred morebitno

manipulacijo zahtevkov. Da bi se izognili zlorabam, se je v večjih revizijskih hišah uveljavila praksa, da revizor sam poskrbi za odpošiljanje zahtevkov. Prav tako se kupec naproša, da izpolnjen zahtevek pošlje na naslov revizorja.

Kadar revidirano podjetje posluje z velikim številom kupcev in je stanje terjatev iz poslovanja sestavljeno iz velikega števila terjatev, ki so si vrednostno precej enakovredne, je časovno in stroškovno neučinkovito, da bi revizor zahtevke za potrditve stanj terjatev poslal vsem kupcem, s katerimi posluje podjetje. V takih primerih se uporabi metoda vzorčenja, kar pomeni, da se zahtevki pošljejo le skrbno izbranemu vzorcu kupcev. Za izbiro vzorca za pošiljanje zahtevkov za neodvisno potrditev stanj terjatev se največkrat uporablja metoda neverjetnostnega vzorčenja. Osrednja značilnost te metode vzorčenja je, da se vzorec ne izbira naključno, temveč se v vzorec izberejo terjatve z največjimi vrednostmi odprtega stanja terjatev, izbrane po revizorjevi presoji.

Postopki, ki jih mora opraviti revizor v nadaljevanju, so odvisni od odgovora kupca. Kupec se lahko strinja ali ne strinja s stanjem terjatev, navedenim na zahtevku. Če se strinja s stanjem svojih obveznosti do naročnika, je revizor prejel zanesljiv revizijski dokaz, da je stanje terjatev do kupca izkazano točno, da terjatve obstajajo in da ima naročnik pravice do terjatev.

Kadar se kupec ne strinja s stanjem terjatev, ki je naveden na zahtevku, mora revizor izvesti dodatno revizijsko delo, da ugotovi, čigavi podatki so točni, naročnikovi ali kupčevi. Prav zaradi tega je koristno, da kupec na zahtevku navede točen znesek terjatev, ki ga izpodbija. Na podlagi pregleda spornih izdanih računov, dobropisov ali podobno revizor presodi, kakšno je točno stanje terjatev naročnika na presečni dan (ACCA Paper F8 Audit and Assurance International study text, 2007, str. 275).

Če na poslani zahtevek za pozitivno potrditev revizor v razumnem času (od dva do tri tedne po pošiljanju) ni prejel odgovora kupca, kupcu pošlje drugi zahtevek. Če tudi takrat ne pridobi kupčevega odgovora, z dovoljenjem naročnika s kupcem naveže stik po telefonu. Če po dveh ali treh neuspešnih poskusih kupec še vedno ne posreduje odgovora, mora opraviti dodatne revizijske postopke za potrditev salda terjatev. Najprej pregleda podporno dokumentacijo, ki se nanaša na stanje terjatev na dan bilance stanja (izstavljene račune, pogodbe itd.). Dejansko pa se lahko saldo terjatev na dan bilance stanja potrdi tudi s kupčevim plačilom njegove obveznosti po datumu bilance stanja. Revizor mora od naročnika pridobiti vsa vplačila od datuma bilance stanja do datuma revizijskega pregleda. Za vsako odprto terjatev, ki je s postopkom neodvisnega potrjevanja stanja terjatev ni bilo možno potrditi, se preveri, ali jo je v tem obdobju kupec poplačal. Če je kupec v tem obdobju poravnal svoj dolg, je s tem tudi priznal svojo obveznost do naročnika.

Opisani postopek potrjevanja stanja terjatev s plačili po datumu bilance stanja se uporablja tudi, kadar ima naročnik preveliko število kupcev ter bi bila neodvisna potrditev stanj terjatev kljub vzorčenju časovno in stroškovno neučinkovita in bi hkrati potrdila le majhen delež

končnega stanja terjatev. Kadar je večina kupcev fizičnih oseb, revizorji v večji meri raje uporabljajo potrjevanja terjatev s pregledom plačil terjatev.

2.4.1.3 Postopki za preverjanje pravilnosti časovne razmejitve terjatev iz poslovanja

Z vidika popolnosti in obstoja je pomemben časovni presek terjatev. Namen postopka za preverjanje pravilnosti časovne razmejitve terjatev iz poslovanja je pridobitev zagotovila, da so prihodki in terjatve do kupcev evidentirani v računovodskem obdobju, v katerem se je transakcija zgodila, ter da so ustrezne protivknjižbe na kontih zalog in nabavne vrednosti prodanega blaga zavedene v istem obdobju. Prodaja mora biti evidentirana v tistem obdobju, ko je bila lastninska pravica do blaga prenesena s prodajalca na kupca. Preveriti je treba, ali računovodski izkazi vsebujejo vse terjatve, ki se nanašajo na obravnavano računovodsko obdobje, medtem ko ne vsebujejo terjatev, ki se nanašajo na predhodna ali prihodnja obdobja. Postopek preveritve časovnega preseka se lahko izvede že kot test kontrol pri ugotavljanju učinkovitosti delovanja notranjih kontrol. Kljub temu je v fazi končne revizije treba pregledati večje izdane račune na presečne datume. Preverjajo se računi, izdani neposredno pred računovodskim obdobjem in po njem. Pri pregledu se na izdanih računih primerja datum opravljene storitve in datum odpreme na odpremnicah z obračunskim datumom knjiženja v glavni knjigi. Tako se zagotovi, da sta bili prodaja in odprema zavedeni v istem obračunskem obdobju (Boynton & Johnson, 2006, str. 663–664).

Postopek za preverjanje pravilnosti časovne razmejitve terjatev iz poslovanja ponavadi poteka v naslednjih fazah (ACCA Paper F8 Audit and Assurance Global course notes, 2007, str. 12.5):

- Za pregled se izberejo vzorec odpremnih blaga pred datumom bilance stanja in po njem ter ustrezni izdani računi. Vzorec se ponavadi izbere glede na materialnost odpreme.
- Izberejo se tudi vzorec izdanih računov za prodajo blaga pred datumom bilance stanja in po njem ter ujemajoče se izdane odpremnice. Vzorec se ponavadi izbere glede na materialnost prodaje.
- Za izbrana vzorca se preveri, ali so izdani računi za prodajo blaga knjiženi v isto obdobje kot ustrezna odpremnica za prodano blago. Zagotoviti je treba, da so bile odpremnice evidentirane v isto časovno obdobje kot prodaja.
- Preveri se, ali je bila prodaja v analitično evidenco zavedena v pravilnem računovodskem obdobju.
- Pregledajo se plačila terjatev, knjižena po koncu obravnavanega obdobja. Cilj postopka je, da se preveri, ali bi morala biti plačila dejansko evidentirana v obravnavanem obdobju. V takem primeru bi bile terjatve izkazane v previsokem znesku.
- Iz analitične evidence se izbere vzorec postavk, ki so evidentirane kot prihodki od prodaje pred datumom bilance. Z ustreznimi odpremnici se je treba prepričati, da prihodki od prodaje niso bili realizirani za proizvode, ki niso bili odpremljeni pred datumom bilance.

Za večje postavke prodaje v zadnjih mesecih obdobja se hkrati preveri, ali postavke dejansko predstavljajo prodajo.

- Preveriti je treba materialne račune, ki so nastali po datumu bilance stanja, in zagotoviti, da so bili pravilno obravnavani kot prodaja naslednjega leta.
- V analitični evidenci prodaje po datumu bilance je treba identificirati vse večje popravke in ugotoviti, ali so ti popravki upravičeni in ali se resnično nanašajo na obdobje po datumu bilance.
- Testirati je treba pravilnost numeričnega zaporedja številke odpremnice. Numerično zaporedje se mora brez presledka nadaljevati v naslednje obdobje.

Prav tako se preveri pravilnost časovne razmejitev za izdane dobropise. Dobropisi, ki so evidentirani v obravnavanem obdobju, se morajo nanašati izključno na prodajo, realizirano v istem obdobju. Posebno pozornost je zato treba nameniti dobropisom, izdanim po datumu bilance stanja, in preveriti, ali se resnično nanašajo na blago, prodano in odpremljeno po zaključku obravnavanega obdobja.

2.4.1.4 Ocenitev ustreznosti popravka vrednosti dvomljivih in spornih terjatev

Cilj postopka ocenitve ustreznosti popravka vrednosti dvomljivih in spornih terjatev je vrednotenje terjatev. Treba je ugotoviti, ali izkazane terjatve v bilanci stanja predstavljajo njihovo iztržljivo vrednost. Poleg tega je treba preveriti, ali so terjatve v računovodskih izkazih razkrite ustrezno. Izvorna vrednost terjatev in popravek vrednosti terjatev morata biti v razkritjih prikazana posebej. Razkritja k računovodskim izkazom morajo razkrivati tudi politiko podjetja glede oblikovanja popravka vrednosti terjatev. S tem postopkom revizor preverja uradni trditvi, ovrednotenje ter predstavitev in razkritje glede terjatev iz poslovanja.

Oblikovanje popravka vrednosti terjatev vpliva na poslovni izid in na izkazovanje sredstev v bilanci stanja. Lahko ima pomemben vpliv na višino dobička v obravnavanem obdobju, zato mora revizor presoditi njegovo upravičenost. Namen revizorjev je preprečiti, da bi podjetja oblikovala popravke vrednosti terjatev glede na njihove trenutne potrebe. Popravek vrednosti terjatev mora biti oblikovan na podlagi dejanskih izkušenj in mora izražati realna pričakovanja (ACCA Paper F8 Audit and Assurance International study text, 2007, str. 279). Po eni strani je lahko podjetje zadržano pri oblikovanju popravka vrednosti terjatev, če si ne želi slabšati poslovnega izida. V razmerah gospodarske stagnacije pa bi imela podjetja motivacijo, da bi oblikovala previsoke popravke vrednosti terjatev. Z oblikovanjem previsokega popravka vrednosti terjatev bi si podjetja v poslovnem letu z dobrim poslovnim izidom naredila rezervo za naslednja leta. S sproščanjem previsoko oblikovanih popravkov iz preteklih let bi si v letih, ko pričakujejo slabši dobiček, povišala prihodke in s tem dobiček.

Za terjatve, pri katerih obstaja dvom, da bodo poplačane v njihovi izvorni vrednosti, mora podjetje oblikovati popravek vrednosti terjatev. Revizor mora za te terjatve preveriti, ali je popravek vrednosti terjatev oblikovan v dovolj visokem znesku. Pri preverjanju popravka

vrednosti terjatev igra pomembno vlogo revizorjeva strokovna presoja. Revizor ne more samodejno sprejemati zneskov, ki jih je naročnik ocenil za primerne (izračunanih na primer na podlagi odstotka prodaje ali odstotka v plačilo zapadlih računov in podobno), tudi če so se v preteklosti izkazali za ustrezne. Okoliščine se spreminjajo in postopki, ki so v preteklosti dajali zanesljive izsledke, tega ne dajejo več.

Med dejavniki, o katerih mora razmišljati revizor pri ocenjevanju ustreznosti popravka, so (Taylor & Glezen 1996, str. 723):

- ocena učinkovitosti naročnikovih trenutnih kreditnih usmeritev in postopkov za ocenjevanje popravka vrednosti dvomljivih terjatev;
- statistični prikazi, na primer: število dnevnih prihodkov od prodaje v terjatvah do kupcev, stroški odpisa terjatev v odstotku od prihodkov od prodaje, stroški popravka vrednosti dvomljivih terjatev v odstotku od prihodkov od prodaje in odstotek terjatev do kupcev v vsakem razredu zapadlosti v plačilo (to je najbolj uporabno, če je računov veliko in denarno izražena vrednost posameznih kontov majhna); ter
- razmislek o splošnih gospodarskih razmerah in razmerah v dejavnosti, poslovno ravnanje (na primer: revizor nagnosko pričakuje, da je popravek vrednosti dvomljivih terjatev pri kreditiranju potrošnikov večji v času gospodarskega zastoja in velike brezposelnosti, ker so mnogi kupci brez dela in ne bodo mogli vrniti dolgov).

Ocena ustroja delovanja notranjega kontroliranja lahko v precejšnji meri vpliva na obseg revizijskega dela na tem področju. Če se na primer vztrajno krši kreditna usmeritev ter je bilo blago prodano kupcem z vprašljivimi kreditnimi sposobnostmi in slabo zgodovino plačevanja obveznosti, mora revizor podrobneje pregledati terjatve, ki se plačujejo počasi (Taylor & Glezen, 1996, str. 723).

Terjatve, za katere se domneva, da ne bodo poravnane oziroma ne bodo poravnane v celotnem znesku, je treba šteti kot dvomljive, če se zaradi njih začne sodni postopek, pa kot sporne.

Podjetje ima za oblikovanje popravka vrednosti tri možnosti: pavšalni popravek vrednosti terjatev in popravek vrednosti terjatev za posamezne terjatve do določenih kupcev ter kombinacija obojega. V prvem primeru podjetje na podlagi izkušenj in pričakovanj v obravnavanem obdobju oblikuje pavšalni popravek vrednosti terjatev. V tem primeru se oslabi celotna skupina terjatev. V drugem primeru se oblikuje popravek vrednosti terjatev glede na stanje terjatve do posameznih kupcev. Tretja možnost je uporaba kombinacije prvih dveh možnosti oblikovanja popravka vrednosti terjatev. V mnogih državah so individualni popravki terjatev davčno priznani odhodki, pavšalni popravki pa davčno niso priznani. Razlog je v tem, da bi podjetja z manipulacijo pavšalnega popravka enostavno povečala davčno priznane odhodke in s tem znižala davčno osnovo (Alexander & Nobes, 2007, str. 219).

Revizor mora pridobiti poimenski seznam terjatev do kupcev po zapadlosti terjatev (starostna analiza terjatev) na dan bilance stanja, ki jo naročnik izpiše iz saldakontov kupcev. Taka

analiza terjatev se ponavadi avtomatično oblikuje iz sistema, v katerem se vodijo saldakonti kupcev. Da bi se revizor lahko zanesel na pridobljeno starostno analizo terjatev, mora prisostvovati oblikovanju starostne analize ali pa jo na podlagi saldakontov oblikovati sam.

Če podjetje oblikuje pavšalni popravek vrednosti terjatev, mora revizor:

- preveriti, ali je bil pavšalni popravek, oblikovan prejšnje leto, oblikovan v zadostni višini;
- preizkusiti, ali je naročnik pri izračunu pavšalnega zneska popravka upošteval pravilne podatke;
- preveriti, ali je izračun pavšalnega popravka smiseln in konsistenten s prejšnjim letom; ter
- pregledati, ali so bile iz izračuna izvzete posamezne terjatve, za katere je bil oblikovan popravek vrednosti.

Ocenitev izterljivosti terjatev, za katere je bil oblikovan popravek vrednosti za posamezne terjatve do določenih kupcev, je možno izvesti s kombinacijo različnih postopkov. Od naročnika mora revizor pridobiti seznam dvomljivih in spornih terjatev na dan bilance stanja. Od naročnika mora dobiti tudi razlago, na podlagi česa je bil oblikovan popravek vrednosti terjatev, in za posamezne primere preveriti, ali je razlaga skladna z oblikovanim popravkom.

Eden izmed preprostih, uspešnih, vendar časovno zahtevnih postopkov je pregled plačil po datumu bilance. Pomanjkljivost tega postopka je v tem, da mnogo unovčljivih računov v običajnem poslovanju morda ni plačanih pred koncem revizije. Dodatna vrednost postopka je to, da se uporablja tudi kot dokaz za preverjanje uradne trditve pravice in dolžnosti.

Ostali postopki ocenjevanja zadostnosti popravka vrednosti terjatev vključujejo:

- pregled kreditnega dosjeja in poteka plačevanja posameznih računov (zelo uspešen postopek, vendar verjetno ni praktičen, če je vključenih več kot le nekaj velikih računov in če je treba revizijsko mnenje izdati kmalu po datumu bilance stanja);
- pregled izdanih dobropisov po datumu bilance stanja;
- pregled sporov, ki so obstajajo glede kakovosti in količine proizvodov; ter
- pregled, ali podjetje opravlja vsa dejanja za izterjavo dvomljivih in spornih terjatev (opominjanje).

Pri preverjanju ustreznosti oblikovanega popravka vrednosti terjatev revizor uvodoma upošteva starost zapadlih terjatev. Končna presoja pa je odvisna tudi od ocene iztržljivosti posamezne terjatve, ki je povezana s poznavanjem kupca. Pri tem so pomembni zgodovina plačevanja obveznosti, morebitni spori glede dobavljenega blaga (oziroma opravljene storitve) in navsezadnje tudi odraz plačilne sposobnosti kupca preko analize računovodskih izkazov.

2.4.1.5 Preračun terjatev v domačo valuto

Vse terjatve iz poslovanja morajo biti v bilanci stanja izražene v domači valuti podjetja. Če podjetje posluje s kupci v tujini v tuji valuti, mora na dan sestave računovodskih izkazov terjatve v tuji valuti prikazati v ustrezni evrski protivrednosti. Revizor mora preveriti, ali je bil preračun izveden pravilno tako, da preveri, ali je podjetje uporabilo ustrezen srednji tečaj Banke Slovenije na dan bilance stanja.

Postopek je namenjen ocenitvi pravilnosti trditev o izkazih glede ovrednotenja ter predstavitve in razkritja terjatev iz poslovanja.

2.4.1.6 Analitični postopki za pregled kratkoročnih terjatev iz poslovanja

Analitični postopki za pregled kratkoročnih terjatev do kupcev se pri reviziji terjatev iz poslovanja uporabljajo kot dopolnilo k podrobnim preizkusom podatkov. Revizor običajno uporabi kombinacijo le-teh. Nenavadne in nepojasnjene spremembe, ki se ugotovijo z različnimi analitičnimi postopki, so za revizorja znak, da izkazane terjatve iz poslovanja morda niso ovrednotene pravilno in lahko sprožijo vprašanja o ustreznosti oblikovanega popravka vrednosti terjatev. Kadar iz analitičnih postopkov izhajajo takšni dvomi, mora revizor povečati vzorce pri postopkih podrobnega preizkusa terjatev in se tako prepričati o točnosti saldov terjatev iz poslovanja.

Revizor ima na izbiro mnogo analitičnih postopkov za pregled terjatev iz poslovanja. Taylor in Glezen (1996, str. 716) omenjata naslednje:

- primerjava salda obravnavanega obdobja s planiranim saldonom za to obdobje;
- primerjava salda obravnavanega obdobja s saldonom predhodnega obdobja;
- odpravljene enote po prodajnih evidencah v primerjavi z odpravljenimi enotami po odpravnih evidencah;
- število dnevnih prihodkov od prodaje v terjatvah do kupcev v obravnavanem in v preteklem letu;
- koeficient obračanja terjatev do kupcev v obravnavanem in v preteklem letu;
- koeficient stroškov popravka vrednosti terjatev v primerjavi s prihodki od prodaje v obravnavanem in v preteklem letu;
- stopnja popravka vrednosti dvomljivih terjatev v primerjavi s terjatvami do kupcev v obravnavanem in v predhodnem obdobju ter
- stopnja zapadlosti terjatev iz poslovanja v plačilo v primerjavi s celotnimi terjatvami iz poslovanja v obravnavanem in v predhodnem obdobju.

Pri analizi kazalnikov ni dovolj samo izračun, temveč je bistvenega pomena, da revizor razume, kaj pomeni posamezni kazalnik. Za primer lahko vzamemo stopnjo popravka

vrednosti dvomljivih terjatev v primerjavi s terjatvami do kupcev, ki nam pove, kako zanesljivi oziroma nezanesljivi so kupci podjetja. Prav tako je pomembno, da se posamezni kazalniki proučujejo skupaj z drugimi kazalniki. Tako bi na primer povečanje koeficienta obračanja terjatev do kupcev v obravnavanem obdobju glede na predhodno pomenilo (če podjetje oblikuje popravek vrednosti terjatev glede na starost terjatev), da bi se morala povečati tudi stopnja popravka vrednosti dvomljivih terjatev (Hart, 2006, str. 263).

Nekateri analitični postopki za pregled kratkoročnih terjatev iz poslovanja se opravljajo v povezavi z analitičnimi postopki za pregled prihodkov iz poslovanja. Te analitične postopke sem opisala med analitičnimi postopki za revidiranje prihodkov iz poslovanja.

3 Praktični primer revidiranja prihodkov iz poslovanja in z njimi povezanih terjatev do kupcev

V prvem delu diplomskega dela sem predstavila teorijo revidiranja prihodkov iz poslovanja in z njimi povezanih terjatev do kupcev. V zadnjem delu sem teorijo in spoznanja uporabila na konkretnem primeru. Praktični primer revidiranja prihodkov iz poslovanja in z njimi povezanih terjatev do kupcev sem izvedla na računovodskih izkazih proizvodnega podjetja za poslovno leto, ki se je končalo 31. 12. 2007.

3.1 Kratek opis revidiranega podjetja

Podjetje želi ostati anonimno, zato ga bom v nadaljevanju imenovala zgolj podjetje. Zaradi zaupnosti podatkov so vsi zneski, navedeni v praktičnem primeru, spremenjeni. Prav tako so spremenjeni ali izpuščeni podatki, iz katerih bi se dalo sklepati o imenu podjetja,.

Revidirano podjetje je družba z omejeno odgovornostjo, katere glavna dejavnost je proizvodnja in trgovina na debelo. Vrednostno največ svojih proizvodov proda na domačem trgu, preostale pa izvaža na trge nekdanje Jugoslavije ter v Nemčijo, Italijo, Francijo, Slovaško in Češko. Glede na trend gibanja trga v zadnjih letih v proizvodnjo uspešno uvaja nove investicije. Strategija razvoja podjetja je še naprej razširitev programa s proizvodi z višjo dodano vrednostjo in zapolnitev prostih proizvodnih kapacitet.

Podjetje zaposluje 71 ljudi in je glede na določila Zakona o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD-1) srednje veliko podjetje (po višini prihodkov in povprečnem številu delavcev v poslovnem letu). Računovodski izkazi podjetja so pripravljeni v skladu s SRS in ZGD-1.

3.2 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju prihodkov in terjatev iz poslovanja

V fazi predhodne revizije smo ugotovili, da ima naročnik predpisane kontrole, ki zmanjšujejo pojavljanje napak za doseganje postavljenih ciljev, zato smo se odločili, da se bomo pri načrtovanju preizkušanj podatkov na kontih prihodkov iz poslovanja in kontih terjatev do kupcev zanašali na identificirane kontrole. Na podlagi našega pregleda so vse identificirane notranje kontrole, izbrane za testiranje, delovale učinkovito. Poleg tega smo ocenili, da je verjetnost pojava bistveno napačne navedbe minimalna, zato bo preizkušanje podatkov na kontih po obsegu majhno.

3.2.1 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju prihodkov iz poslovanja

Na osnovi bruto bilance smo pripravili vodilno tabelo za pregled prihodkov iz poslovanja (tabela 1). Prihodki iz poslovanja se navadno knjižijo na konte 76. Podjetje ima prihodke na kontih razdeljene na prihodke, ki izvirajo iz prodaje na domačem trgu, in na prihodke, ustvarjene na tujem trgu. Na ta način revidirano podjetje v izkazu poslovnega izida lažje razčleni čiste prihodke od prodaje na prihodke, dosežene na domačem trgu, in prihodke, dosežene na tujem trgu, kar je zahtevana dodatna razčlenitev prihodkov po SRS 25.11. za srednja in velika podjetja.

Tabela 1: Vodilna tabela prihodkov iz poslovanja, realiziranih v letu 2007, in primerjava s predhodnim obdobjem

Konto	Opis konta	2007	2006	Indeks
7601	Prihodki od prodaje A na domačem trgu	4.897.702	4.369.597	112
7603	Prihodki od prodaje C na domačem trgu	151.825	607.300	25
7605	Prihodki od prodaje E na domačem trgu	1.572.907	2.429.200	65
7606	Prihodki od prodaje F na domačem trgu	1.012.167	0	
7608	Prihodki od prodaje H na domačem trgu	664.583	0	
Skupaj prihodki od prodaje na domačem trgu		8.299.183	7.406.097	112
7611	Prihodki od prodaje A v tujini	527.336	111.077	475
7613	Prihodki od prodaje C v tujini	20.918	77.754	27
7615	Prihodki od prodaje E v tujini	110.683	328.337	34
7616	Prihodki od prodaje F v tujini	133.003	0	
Skupaj prihodki od prodaje v tujini		791.940	517.168	153
7611	Prihodki od prodaje A v tujini (izven EU)	3.311.042	2.582.752	128
7613	Prihodki od prodaje C v tujini (izven EU)	201.054	804.215	25
7615	Prihodki od prodaje E v tujini (izven EU)	690.269	1.066.053	65
7616	Prihodki od prodaje F v tujini (izven EU)	444.189	0	
Skupaj prihodki od prodaje v tujini (izven EU)		4.646.553	4.453.020	104
Skupaj prihodki od prodaje		13.737.676	12.376.285	111

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

3.2.1.1 Analitični pregled poslovanja tekočega s predhodnimi obdobji

Primerjali smo prihodke od prodaje, realizirane v letu 2007, s predhodnim letom. Podjetje je v letu 2007 ustvarilo 13,7 milijona EUR čistih prihodkov od prodaje, kar predstavlja 11-odstotno povečanje v primerjavi s predhodnim letom.

a) Pregled prihodkov glede na trg realizacije

Prodaja kupcem na domačem trgu je tako v letu 2007 kot tudi v predhodnem letu prinesla kar 60 % vseh prihodkov iz poslovanja. Prihodki s tujih trgov izven Evropske unije predstavljajo predvsem prodajo na trge bivše Jugoslavije, od katerih je najmočnejša Srbija. Delež prihodkov od prodaje na teh trgih predstavlja 34 % celotnih prihodkov od prodaje, vendar se je delež prihodkov nekoliko zmanjšal v primerjavi z letom 2006 zaradi porasta prodaje na trg Evropske unije. Revidirano podjetje je začelo prodajati v države Evropske unije v začetku leta 2006. Na začetku je pridobilo nekaj manjših kupcev v Nemčiji, Italiji in Avstriji, vendar so se ti izkazali za nezanesljive. Zato je v letu 2007 spremenilo pristop za prodor na trg Evropske unije. In sicer, nova strategija vključuje pridobitev ekskluzivnega distributerja v vsaki ciljni državi. Za začetek so kot ciljne države določili Nemčijo, Italijo, Francijo, Slovaško in Češko. Strategija se je ob koncu leta 2007 izkazala za uspešnejšo kot prejšnja, saj so se prihodki od

prodaje na trgu Evropske unije zvišali za 53 % glede na leto 2006. Poslovodstvo podjetja nam je obrazložilo, da so maja začeli sodelovati z distributerjem v Franciji, konec leta 2007 pa so uspešno zaključili pogajanja tudi z distributerjem za Nemčijo. Pri analitičnem pregledu največjih kupcev po prometu smo ugotovili, da je distributer iz Francije med dvajsetimi največjimi kupci v letu 2007. Prav tako smo kupcu iz Francije poslali in prejeli potrjen obrazec za neodvisno potrjevanje salda terjatev, s čimer smo potrdili razlago poslovodstva. V sklopu pregleda pogodb s kupci smo v vzorec zajeli pogodbi z distributerjema v Franciji in Nemčiji ter preverili pogodbeno določila.

b) Pregled prihodkov po proizvodih

Primerjali smo prihodke od prodaje po posameznih proizvodih v letu 2007 s predhodnim letom (tabela 2).

Tabela 2: Primerjava prihodkov od poslovanja po proizvodih

Prihodki po proizvodu	2007	2006	Indeks	Delež 2007	Delež 2006
Prihodki od prodaje A	8.736.080	7.063.426	124	64%	57%
Prihodki od prodaje C	373.797	1.489.270	25	3%	12%
Prihodki od prodaje E	2.373.859	3.823.590	62	17%	31%
Prihodki od prodaje F	1.589.358	0		12%	0%
Prihodki od prodaje H	664.583	0		5%	0%
Skupaj prihodki od prodaje	13.737.676	12.376.285	111	100%	100%

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Glavni proizvod podjetja je proizvod A, ki generira največ prihodkov. V letu 2007 so s prodajo proizvoda A ustvarili 64 % celotnih prihodkov od prodaje na domačem in na tujem trgu. V primerjavi s prejšnjim letom so v letu 2007 najbolj narasli prihodki od prodaje proizvoda A. Povečana prodaja proizvoda A gre na račun povečanega obsega prodaje na domačem in na tujih trgih. V maju 2007 so začeli izvažati v Francijo, kjer so sklenili ekskluzivno pogodbo z distributerjem, ki bo deloval na celotnem območju Francije. Kot odgovor na povečano povpraševanje je podjetje v letu 2007 povečalo proizvodne kapacitete za proizvodnjo proizvoda A. V prihodnjih letih podjetje načrtuje dodatne investicije za optimiziranje proizvodnje proizvoda A.

Prihodki od prodaje proizvoda E so od začetka leta 2007 začeli upadati in so dosegli le 62 % prihodkov, realiziranih v letu 2006. Proizvod E je zastarel zaradi osnovnega materiala, potrebnega za njegovo proizvodnjo (jeklo). Na trgu ga je zamenjal proizvod, katerega glavna sestavina je aluminij. Zaradi aluminija je proizvod veliko lažji, kar je tudi zaželena lastnost tega proizvoda pri kupcih. Podjetje je zato med letom začelo razvijati nov proizvod F, kot odgovor na zahteve trga po takih proizvodih. Proizvod F so na trg lansirali v avgustu, proizvod E pa so nehali proizvajati že mesec prej. Podjetje je za novi proizvod F v večji meri

samo obnovilo prodajne pogodbe, ki jih je imelo sklenjene z največjimi kupci za proizvod E. Da bi se izognili neuporabnim zalogam proizvoda E, so se z obstoječimi kupci v sklopu novih pogodb dogovorili za nižjo ceno proizvoda E do odprodaje zalog. Prodaja proizvoda F je začela naraščati šele v začetku jeseni zaradi odprodaje zalog proizvoda E. Med pregledom zalog na dan bilance stanja smo ugotovili, da je podjetje vse zaloge proizvoda E odprodalo.

Pri pregledu prodajnih pogodb smo ugotovili, da se je v pogodbah večinoma spremenila le prodajna cena. Zaradi uporabe dražje surovine se je povečala prodajna cena substituta proizvoda E. Gledano z vidika primerjave prodaje obeh proizvodov, so se prihodki od prodaje povišali za 4 % v letu 2007 glede na prejšnje leto.

Da bi potrdili razlago vodstva, smo na kontih stroškov preverili konsistentnost razlage. Stroški jekla so začeli znatno upadati med januarjem in avgustom 2007, medtem ko se je strošek za nakup aluminija znatno povečal v juliju, ko so začeli proizvodnjo proizvoda F.

Dodatna novost, ki je prispevala k povečanju prihodkov v revidiranem letu, je prodaja odpadnega materiala (proizvod H), ki nastane pri proizvodnji proizvoda A. In sicer, pri proizvodnji proizvoda A ostane približno 10 % uporabljenega materiala, ki ga podjetje ne more nadalje uporabiti v svoji lastni proizvodnji, lahko pa se uporabi pri proizvodnji kartona. Za celoten odpadni material, ki nastane pri proizvodnji proizvoda A, so aprila sklenili prodajno pogodbo s slovenskim podjetjem, ki proizvaja karton. Da bi preverili razlago vodstva, smo primerjali količino materiala, ki se uporablja v proizvodnji proizvoda A, s količino prodanega odpadnega materiala. V vseh mesecih, od aprila do konca leta 2007, količina prodanega odpadnega materiala predstavlja 10 % materiala, uporabljenega v proizvodnji proizvoda A.

Na drugi strani pa je upadla prodaja proizvoda C, prihodki od prodaje so se znižali za 75 % glede na predhodno leto. Proizvod C že od vsega začetka ni bil rentabilen, zato so ga v letu 2007 dokončno nehali proizvajati.

c) Preizkusi kazalnikov

Izračunali smo stopnje kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov za vsak proizvod v letu 2007 in jih primerjali z istim kazalnikom v preteklem obdobju (tabela 3). Stopnjo kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov smo izračunali tako, da smo kosmati dobiček delili s prihodki iz poslovanja za posamezen proizvod.

Najbolj rentabilen je proizvod A, ki je v letu 2007 dosegel 39,1-odstotno stopnjo kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov. Rahlo boljša je kosmata dobičkovnost poslovnih prihodkov proizvoda A v letu 2007 glede na leto 2006 in je posledica večjega obsega poslovanja. Zaradi večjega nakupa materiala si je podjetje pri dobaviteljnih izposlovalo nižje cene.

Stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov proizvoda C je negativna že od leta 2005, zato ga je podjetje v letu 2007 nehalo proizvajati.

Proizvod F še ne dosega kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov, primerljive proizvodu E, zato ker so šele v letu 2007 začeli poslovati z novimi dobavitelji aluminija, zato jim ni uspelo izposlovati najbolj ugodnih cen materiala.

Proizvod H je v letu 2007 dosegel 9,1-odstotno stopnjo kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov. Cena, po kateri podjetje prodaja proizvod H (odpadni material), je postavljena na nabavno ceno materiala, ki ostane pri proizvodnji proizvoda A, na katero je nato dodana 10-odstotna marža. Preračunali smo, kolikšna je bila nabavna cena za 10 % materiala, porabljenega za proizvodnjo produkta A, od aprila do konca leta 2007, in prišteli 10 %. Med našim izračunom in prihodkom od prodaje proizvoda H, pripoznanim v računovodskih izkazih za leto 2007, ni bilo materialnih odstopanj.

Tabela 3: Stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov po proizvodih

Proizvod	Leto	Kosmati dobiček	Prihodki iz poslovanja	Stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov
A	2007	3.418.428	8.736.080	39,1%
	2006	2.719.419	7.063.426	38,5%
C	2007	-23.213	373.797	-6,2%
	2006	-117.503	1.489.270	-7,9%
E	2007	722.365	2.373.859	30,4%
	2006	1.176.901	3.823.590	30,8%
F	2007	402.108	1.589.358	25,3%
	2006	0	0	
H	2007	60.417	664.583	9,1%
	2006	0	0	

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

3.2.1.2 Postopki za zagotavljanje pravilnosti pripoznavanja prihodkov

V sklopu pregleda za zagotavljanje pravilnosti pripoznavanja prihodkov je treba preveriti računovodsko obravnavanje računov in dobropisov, izstavljenih konec revidiranega leta in začetek naslednjega leta. Izstavljeni računi morajo povečevati prihodke, dobropisi pa zmanjševati prihodke od prodaje v tistem letu, v katerem je bilo blago dobavljeno. Postopek časovnega razmejevanja dobropisov smo opravili v sklopu preverjanja pravilnosti časovne razmejitve terjatev iz poslovanja. Pregledali smo vse materialne dobropise, izdane po datumu bilance stanja. Izdani dobropisi, knjiženi v naslednje leto, se niso nanašali na prodajo, opravljeno v revidiranem obdobju. Izdani dobropisi so pravilno knjiženi v breme prihodkov iz

poslovanja. Našli nismo nobenih materialnih nepravilnosti, ki bi se nanašale na napačno pripoznavanje prihodkov.

Pregledali smo tudi vse večje, nenavadne postavke na kontih prihodkov iz poslovanja. Za postavke smo pregledali podporno dokumentacijo (izdane račune, prodajne pogodbe, odpremnice, prejemnice). Pri pregledu prodajnih pogodb smo bili posebej pozorni na morebitna pogodbena določila, ki bi bila v nasprotju s prihodki, ki jih je podjetje pripoznalo v letu 2007, in na politiko naročnika pri vračilih oziroma pri reklamacijah blaga. Pri pregledu večjih postavk na kontih prihodkov in pregledu pogodb, sklenjenih z večjimi kupci, nismo našli nobenih znakov, zaradi katerih bi dvomili o upravičenosti pripoznanja prihodkov v revidiranem letu.

Rezultati opravljenih postopkov preverjanja pripoznavanja prihodkov niso razkrili nobenih materialnih nepravilnosti, zato menimo, da se prihodki, pripoznani v letu 2007, nanašajo na poslovne dogodke, opravljene v letu 2007. Dodatno zagotovilo o pravilnosti pripoznavanja prihodkov smo dobili pri preverjanju delovanja notranjih kontrol, katere smo ocenili, da delujejo učinkovito.

3.2.2 Postopki preizkušanja podatkov pri revidiranju terjatev iz poslovanja

Od proučevanega podjetja smo pridobili bruto bilanco na 31. 12. 2007. Kratkoročne terjatve do kupcev se ponavadi izkazujejo na kontih skupine 12. Podjetje ima v računovodskem pravilniku zapisano, da se terjatve na začetku izkazujejo z zneski, ki izhajajo iz ustreznih listin, ob predpostavki, da bodo poplačane. Če poslovodstvo oceni, da njihova knjigovodska vrednost presega pošteno tržno vrednost, se v sklopu skupine 12 oblikujejo popravki vrednosti terjatev (običajno na kontih 129). Iz bruto bilance smo izdelali preglednico kratkoročnih terjatev do kupcev na 31. 12. 2007, ki vsebuje tudi primerjalne podatke za predhodno leto (tabela 4). Primerjalne podatke za predhodno leto oziroma tvoritveno stanje obravnavanega leta smo uskladili z zneski iz revidiranega letnega poročila predhodnega obdobja.

Tabela 4: Kratkoročne terjatve do kupcev na 31. 12. 2007 in primerjava s predhodnim obdobjem

Konto	Opis konta	31.12.2007	31.12.2006	Indeks
12000	Kratkoročne terjatve do kupcev v državi	2.270.965	2.020.525	112
12001	Kratkoročne terjatve do kupcev v tujini	170.582	141.093	121
12002	Kratkoročne terjatve do kupcev v tujini (izven EU)	1.316.683	1.214.869	108
12100	Kratkoročne terjatve do kupcev - sporne	0	0	0
Skupaj kratkoročne terjatve do kupcev		3.758.231	3.376.487	111
12900	Oslabitev terjatev do kupcev - individualni popravek	-10.750	-8.814	122
12910	Oslabitev terjatev do kupcev - splošni popravek	-152.112	-128.908	118
12920	Oslabitev terjatev do kupcev - sporne	0	0	0
Skupaj popravek vrednosti terjatev do kupcev		-162.862	-137.722	118
Iztržljiva vrednost kratkoročnih terjatev do kupcev		3.595.369	3.238.765	111

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Proizvodno podjetje v bilanci stanja na dan 31. 12. 2007 izkazuje 3.595.369 EUR kratkoročnih terjatev do kupcev, kar predstavlja 38 % celotne aktive podjetja.

3.2.2.1 Analitični postopki za pregled kratkoročnih terjatev iz poslovanja

Da bi dobili celotno in splošno predstavo o terjativah do kupcev, smo revidiranje terjatev do kupcev začeli z analitičnimi postopki. Prav tako lahko pravilno izvedeni analitični postopki usmerijo revizorja k morebitnim nepravilnostim glede terjatev.

a) Primerjava salda terjatev s predhodnim obdobjem

Pregledali smo strukturo terjatev na dan bilance stanja in jo primerjali s prejšnjim obdobjem. 60 % salda kratkoročnih terjatev do kupcev na 31. 12. 2007 predstavljajo terjatve do kupcev v državi, ostale terjatve so do kupcev v tujini. In sicer podjetje izvaža predvsem v države bivše Jugoslavije, kar predstavlja 35 % salda kratkoročnih terjatev do kupcev na dan bilance stanja. V zadnjih dveh letih je podjetje začelo izvažati v države Evropske unije, vendar je delež terjatev relativno majhen v primerjavi z izvozom v države bivše Jugoslavije (tabela 4).

Iz primerjave salda kratkoročnih terjatev do kupcev na dan bilance stanja s predhodnim obdobjem smo ugotovili, da so se poslovne terjatve povečale za 11 %; povečala sta se tako osnovna vrednost terjatev kot tudi popravek vrednosti kratkoročnih terjatev do kupcev. Povečanje kratkoročnih terjatev do kupcev gre predvsem na račun povečanja poslovanja z domačimi kupci. Poleg povečanja poslovanja z domačimi kupci se je v proučevanem obdobju povečal tudi izvoz (tabela 4).

b) Pregled največjih kupcev in primerjava s preteklim obdobjem

Izdelali smo tabelo največjih kupcev po prometu in po stanju terjatev za revidirano leto ter jo primerjali s preteklim letom (tabela 5).

Tabela 5: Največji kupci po prometu, primerjava med letoma 2007 in 2006

Zap št	Šifra kupca	Konto	Naziv kupca	2007		2006		Indeks 2006/2007
				Debet 22	Delež v prometu	Debet	Delež v prometu	
1	001	12000	A	2.446.851	15%	2.253.101	15%	109
2	006	12002	F	2.274.658	14%	2.218.293	15%	103
3	002	12000	B	1.956.413	12%	1.903.721	13%	103
4	004	12000	D	1.538.023	9%	1.569.411	11%	98
6	003	12000	E	1.124.179	7%	1.079.414	7%	105
5	005	12002	C	1.095.793	7%	1.051.385	7%	106
7	009	12002	I	943.784	6%	925.278	6%	102
11	015	12001	L	797.499	5%	0	0%	104
20	018	12000	T	527.336	3%	0	0%	111
8	019	12001	G	522.815	3%	505.806	3%	0
9	007	12002	K	442.461	3%	409.687	3%	103
10	011	12002	O	380.012	2%	367.012	2%	108
13	016	12002	M	284.581	2%	258.710	2%	108
14	013	12000	U	243.337	1%	231.749	2%	110
15	020	12000	R	236.235	1%	196.863	1%	105
12	012	12000	P	205.649	1%	294.119	2%	0
16	017	12000	H	203.962	1%	238.737	2%	120
17	008	12002	J	190.795	1%	193.072	1%	98
19	014	12002	S	186.875	1%	168.356	1%	101
18	010	12002	N	176.914	1%	185.063	1%	104
Skupaj				15.778.173	94%	14.049.778	95%	

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Na osnovi izdelanega pregleda prometa kratkoročnih terjatev do kupcev (tabela 5) smo ugotovili, da poslovanje z 20 največjimi kupci predstavlja 94 % izkazanega medletnega prometa terjatev do kupcev. Tudi stanje terjatev do istih kupcev predstavlja kar 82 % celotnega salda kratkoročnih terjatev do kupcev na 31. 12. 2007 (tabela 8).

Struktura kupcev med letoma ostaja zelo podobna. V letu 2007 je revidirano podjetje začelo poslovati z dvema večjima novima kupcema. Podjetje L je proizvajalec kartona, ki od podjetja kupuje odpadni material pri proizvodnji produkta A. Pridobitev francoskega kupca T je rezultat usmeritve prodajne mreže na trge Evropske unije.

Zasledili smo odvisnost od kupcev A, F in B. Njihov delež v medletnem prometu namreč predstavlja kar 41 % celotnega medletnega prometa. Kljub temu menimo, da podjetje ni izpostavljeno večjemu tveganju na tem področju, saj je mogoče zaslediti porast prometa s kupcem T, kar je skladno s strategijo podjetja, ki je zadnji dve leti marketinško aktivnost usmerilo proti prodoru na trg Evropske unije. Zato se tudi v prihodnje pričakuje porast prometa s kupcem T, prav tako pa se pričakuje, da bo podjetje pridobilo še več novih kupcev

na omenjenem trgu Evropske unije. Ostali kupci imajo v medletnem prometu terjatev do kupcev dokaj enakovredne deleže.

V sklopu pregleda največjih kupcev smo pregledali tudi končna kreditna stanja terjatev po posameznih kupcih. Končna kreditna stanja terjatev so obveznosti do kupcev, zato je treba preveriti, da na dan bilance stanja ne zmanjšujejo terjatev, temveč da so te ustrezno prenesene na obveznosti. Na dan bilance stanja podjetje nima kupcev s kreditnimi stanji.

c) Koeficient obračanja terjatev do kupcev v obravnavanem in v preteklem letu

Izračunali smo koeficient obračanja in število dni vezave kratkoročnih terjatev do kupcev v obravnavanem in v preteklem obdobju ter ju primerjali (tabela 6).

Tabela 6: Koeficient obračanja in število dni vezave kratkoročnih terjatev do kupcev

Kazalnik	2007	2006	Indeks
Koeficient obračanja terjatev do kupcev	4,55	4,88	93
Število dni vezave	80	79	102

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Iz izračunanih koeficientov je opazno malenkostno poslabšanje izterjave terjatev do kupcev med opazovanima obdobjema, kar je skladno z nadproporcionalnim povečanjem splošnega popravka vrednosti terjatev glede na povečanje stanja terjatev (tabela 4). V letu 2007 so v povprečju potrebovali en dan več za izterjavo terjatev kot v letu 2006. Revidirano podjetje ima vzpostavljeno učinkovito kreditno politiko, zato ocenjujemo, da ni razloga za nadaljnje revizijske postopke.

č) Stopnja popravka vrednosti dvomljivih terjatev v primerjavi s terjatvami do kupcev v obravnavanem in v predhodnem obdobju

Postopek je opisan v sklopu ocenitve ustreznosti popravka vrednosti dvomljivih in spornih terjatev.

3.2.2.2 Uskladitev analitičnih evidenc z glavno knjigo

Za konta 120 in 121 smo iz analitične evidence pridobili izpisek odprtih postavk po posameznem kupcu na 31. 12. 2007. Odprta stanja po kupcih smo razvrstili po analitičnih kontih. Končne zneske po analitičnih kontih smo primerjali z ustreznim kontom v glavni knjigi. Seštevki po posameznih analitičnih kontih so bili usklajeni z ustreznimi sintetičnimi konti v glavni knjigi.

Tabela 7: Uskladitev analitične evidence z glavno knjigo

Konto	Opis konta	31.12.2007		
		Salda konti	Glavna knjiga	Razlika
12000	Kratkoročne terjatve do kupcev v državi	2.270.965	2.270.965	0
12001	Kratkoročne terjatve do kupcev v tujini	170.582	170.582	0
12002	Kratkoročne terjatve do kupcev v tujini (izven EU)	1.316.683	1.316.683	0
12100	Kratkoročne terjatve do kupcev - sporne	0	0	0
12900	Oslabitev terjatev do kupcev - individualni popravek	-10.750	-10.750	0
12910	Oslabitev terjatev do kupcev - splošni popravek	-152.112	-152.112	0
12920	Oslabitev terjatev do kupcev - sporne	0	0	0
Skupaj kratkoročne terjatve do kupcev		3.595.369	3.595.369	0

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

3.2.2.3 Neodvisne potrditve stanj terjatev iz poslovanja s strani kupcev

Ker podjetje posluje z relativno velikim številom kupcev za srednje veliko podjetje (81), bi bilo pošiljanje zahtevkov za potrditev stanja terjatev vsem kupcem časovno in stroškovno neučinkovito. Zato je bilo najprej treba določiti vzorec kupcev, ki so jim bili poslani zahtevki za potrditev njihovega stanja obveznosti do revidiranega podjetja (tabela 8).

Tabela 8: Vzorec za pošiljanje zahtevkov za neodvisno potrditev stanj terjatev do kupcev

Konto	Šifra kupca	Naziv kupca	Saldo na 31.12.2007
12000	001	A	590.949,72
12000	002	B	420.614,22
12000	003	C	366.375,84
12000	004	D	340.903,41
12101	005	E	281.569,91
12101	006	F	129.814,15
12101	007	G	107.135,44
12101	008	H	96.348,77
12101	009	I	87.564,45
12101	010	J	75.721,43
12101	011	K	72.930,34
12000	012	L	71.250,00
12000	013	M	65.185,93
12101	014	N	56.693,06
12100	015	O	53.448,40
12101	016	P	53.334,03
12000	017	R	50.687,91
12000	018	S	49.020,58
12100	019	T	48.643,07
12000	020	U	48.623,51
Skupaj vzorec			3.066.814,17
Celoten saldo terjatev			3.758.230,91
Delež vzorca			82%

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Z metodo neverjetnostnega vzorčenja smo v vzorec izbrali terjatve z največjimi vrednostmi odprtega stanja terjatev. Kljub temu da ima podjetje veliko število kupcev, izbran vzorec kupcev predstavlja 82 % celotnega salda terjatev na 31. 12. 2007. Pripravili smo obrazec za potrjevanje stanja terjatev, v katerem se kupec naproša, da izpolnjen zahtevek pošlje na naslov revizorja. Naročnik je izpolnil obrazce s podatki o izbranih kupcih, natisnil na svoji tiskovini in parafiral. Zahtevku so priložili tudi izpisek odprtih postavk, da bi se kupci lažje opredelili.

Iz izbranega vzorca za pošiljanje zahtevkov kupcem smo sestavili rekapitulacijo za potrjevanja stanja terjatev do kupcev (tabela 9). Stanje, ki so ga potrdili kupci, smo primerjali s stanjem v evidenci revidiranega podjetja. Kjer se stanje, ki ga je potrdil kupec, ni ujemalo s stanjem v evidenci revidiranega podjetja, smo vodjo računovodstva prosili za pojasnilo in podporno dokumentacijo.

Obrazci so bili odposlani kmalu po datumu bilance stanja, kar je kupcem zagotovilo dovolj časa, da odgovorijo na zahteve. Iz tabele 9 je razvidno, da smo od 20 poslanih zahtevkov do dneva revizije prejeli 18 odgovorov: svoje stanje obveznosti je v celoti potrdilo 16 kupcev, stanju sta oporekala 2.

Tabela 9: Rekapitulacija neodvisnih potrditev stanj terjatev iz poslovanja

Odprto stanje terjatev na 31.12.2007					
Šifra kupca	Naziv kupca	Stanje pri naročniku	Stanje pri kupcu	Razlika	Potrjeno
001	A	590.949,72	590.949,72	0,00	da
002	B	420.614,22	420.614,22	0,00	da
003	C	366.375,84	366.375,84	0,00	da
004	D	340.903,41	340.903,41	0,00	da
005	E	281.569,91	281.569,91	0,00	da
006	F	129.814,15	129.814,15	0,00	da
007	G	107.135,44	61.250,00	-45.885,44	da
008	H	96.348,77	96.348,77	0,00	da
009	I	87.564,45	87.564,45	0,00	da
010	J	75.721,43	75.721,43	0,00	da
011	K	72.930,34	72.930,34	0,00	da
012	L	71.250,00	65.845,13	-5.404,87	da
013	M	65.185,93	54.435,93	-10.750,00	da
014	N	56.693,06	56.693,06	0,00	da
015	O	53.448,40	53.448,40	0,00	da
016	P	53.334,03	53.334,03	0,00	da (potrjeno z vplačili)
017	R	50.687,91	50.687,91	0,00	da
018	S	49.020,58	49.020,58	0,00	da
019	T	48.643,07	48.643,07	0,00	da
020	U	48.623,51	48.623,51	0,00	da (potrjeno z vplačili)
Skupaj		3.066.814,17	3.004.773,86	-62.040,31	

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Za kupce, ki so stanju terjatev oporekali smo od vodje računovodstva prejeli pojasnila in prišli od naslednjih ugotovitev:

a) Kupec G

Razlika med potrjenim stanjem je izdan račun za prodajo blaga v višini 45.885,44 EUR. Kupec ima račun knjižen v leto 2008, čeprav je bilo blago odposlano v letu 2007. Ogledali smo si izdan račun in odpreme dokumente, iz katerih je razvidno, da je bilo blago res odpremljeno že v letu 2007. Stanje terjatev je izkazano pravilno.

b) Kupec L

Razlika, za katero oporeka kupec, je izdan račun v višini 5.404,87 EUR. Kupec je račun plačal v januarju 2008, zato si je znižal svoje obveznosti, ne glede na datum potrjevanja stanja terjatev, naveden na obrazcu za potrjevanje. Po pregledu izdanega računa in odpremnih dokumentov smo zaključili, da je stanje terjatev s strani revidiranega podjetja izkazano pravilno.

c) Kupec M

Kupec je potrdil saldo terjatev, ki je manjši od stanja terjatev revidiranega podjetja za 10.750 EUR. Razlika se nanaša na reklamacijo blaga, ki je bila odpremljena v letu 2008, vendar še ni bila uspešno rešena. Revidirano podjetje je zato za celoten znesek oporekanega stanja oblikovalo 100-odstotni popravek vrednosti terjatev.

Ker na poslane zahtevke za neodvisno potrditev stanj terjatev nismo dobili odgovorov dveh kupcev, smo za potrditev stanja terjatev opravili dodaten revizijski postopek za potrjevanje stanja terjatev. Stanje terjatev do kupcev P in U smo potrdili s postopkom pregleda vplačil po datumu bilance stanja.

Najprej smo pregledali izstavljene račune, ki sestavljajo stanje terjatev na dan bilance stanja. Pridobili smo tudi podporno dokumentacijo (odpremnice, dobavnice, pogodbe), na podlagi česar smo ugotovili, da ima revidirano podjetje podlago za evidentiranje terjatev na 31. 12. 2007, saj je bila odprema opravljena v letu 2007.

Nato smo preverjali, ali so bili odprti zneski terjatev poplačani s strani kupcev po datumu bilance stanja. Če sta kupca poravnala svoj dolg, sta s tem tudi priznala svojo obveznost do naročnika. Za vsak odprt račun smo zato z bančnimi izpiski preverili vplačila omenjenih kupcev. S tem postopkom smo potrdili celotni odprti terjatvi v skupni vrednosti 101.977,01 EUR do kupcev P in T.

S postopkom neodvisne potrditve stanj terjatev iz poslovanja s strani kupcev smo potrdili obstoj 82 % celotnega salda terjatev na dan bilance stana. S postopkom smo tako preverili revizijska cilja glede obstoja, točnosti in pravice ter dolžnosti terjatev.

Za potrjevanje stanj terjatev do posameznih kupcev opravljamo in se zanašamo le na postopek neodvisnega potrjevanja stanj s strani kupcev.

3.2.2.4 Postopki za preverjanje pravilnosti časovne razmejitve terjatev iz poslovanja

Da bi se prepričali, da se terjatve do kupcev in s tem tudi prihodki iz poslovanja, ki so zajeti v računovodskih izkazih za leto 2007, dejansko res nanašajo na prodajo, opravljeno v letu 2007, smo opravili postopke preverjanja pravilne časovne razmejitve za izdane račune. V okviru postopkov smo preverjali tudi pravilnost časovnega evidentiranja izdanih dobropisov za naknadno odobrene popuste in morebitne reklamacije, ki zmanjšujejo vrednost prihodkov obravnavanega obdobja.

Za izvedbo postopkov smo uporabili knjigo izdanih računov in glavno knjigo za obravnavano računovodsko obdobje, knjigo izdanih računov in glavno knjigo za naslednje računovodsko obdobje. Opravili smo naslednje postopke:

a) Pregled numeričnega zaporedja številke izdanih računov in dobropisov

Podjetje vodi knjigo izdanih računov, v kateri vodi tudi evidenco izdanih dobropisov. Oznaka izdanih računov se začne s črkami »PFA«, nadaljuje z letnico, na katero leto se račun nanaša, in konča z zaporedno številko izdanega računa. Dobropisi so v evidenco zavedeni z oznako »D«, letnico, na katero leto se dobropis nanaša, in zaporedno številko izdanega dobropisa.

Najprej smo preverili, ali številke izdanih računov tečejo po pravilnem zaporedju in da nobena številka ni izpuščena. V letu 2007 je podjetje izdalo 3.692 računov za prodajo proizvodov. V evidenci za leto 2007 so navedeni vsi računi, od številke 1 do 3.692. Ob zaključku računovodskega leta 2007 je podjetje zaključilo niz oštevilčenja in za leto 2008 začelo nov niz številčenja, ki vsebuje letnico 2008. Zadnji izdan račun v 2007, zaveden v knjigo izdanih računov, je tudi zadnji račun, knjižen v glavno knjigo za leto 2007. Glavna knjiga za leto 2007 pa ne vsebuje oznak izdanih računov, ki vsebujejo letnico 2008.

Enak postopek smo ponovili za izdane dobropise. V knjigi izdanih računov so po zaporedju evidentirani vsi dobropisi od številke 1 do 91 z letnico 2007. Podjetje je odprlo nov niz oštevilčenja za leto 2008. Zadnji dobropis, knjižen v glavni knjigi za leto 2007, ima zaporedno številko 91, medtem ko dobropisi z letnico 2008 niso zajeti.

b) Pregled izdanih računov v obravnavanem (2007) in v naslednjem obdobju (2008)

Za podroben pregled izdanih računov smo iz knjige izdanih računov za leto 2007 izbrali zadnjih 15 izdanih računov v letu 2007 (tabela 10) in iz knjige izdanih računov za leto 2008 prvih 15 računov, izdanih v letu 2008 (tabela 11).

Tabela 10: Računi, knjiženi konec obdobja (december 2008)

zaporedna številka	številka računa	znesek računa v EUR	datum knjiženja	datum dobave	račun je knjižen v pravilno obdobje
1	IRA2007003678	13.566,54	december 2007	27.12.2007	da
2	IRA2007003679	25.548,30	december 2007	11.12.2007	da
3	IRA2007003680	24.417,88	december 2007	21.12.2007	da
4	IRA2007003681	22.796,59	december 2007	27.12.2007	da
5	IRA2007003682	22.784,61	december 2007	7.12.2007	da
6	IRA2007003683	21.181,00	december 2007	14.12.2007	da
7	IRA2007003684	20.877,68	december 2007	27.12.2007	da
8	IRA2007003685	19.325,53	december 2007	14.12.2007	da
9	IRA2007003686	19.288,09	december 2007	7.12.2007	da
10	IRA2007003687	17.682,37	december 2007	31.12.2007	da
11	IRA2007003688	16.338,11	december 2007	14.12.2007	da
12	IRA2007003689	72.563,15	december 2007	23.12.2007	da
13	IRA2007003690	72.563,15	december 2007	23.12.2007	da
14	IRA2007003691	98.639,95	december 2007	28.12.2007	da
15	IRA2007003692	100.119,82	december 2007	27.12.2007	da
Skupaj		567.692,78			

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Tabela 11: Računi, knjiženi v naslednjem obdobju (januar 2008)

zaporedna številka	številka računa	znesek računa v EUR	datum knjiženja	datum dobave	račun je knjižen v pravilno obdobje
1	IRA2008000001	110.910,91	januar 2008	6.1.2008	da
2	IRA2008000002	24.751,93	januar 2008	6.1.2008	da
3	IRA2008000003	18.969,78	januar 2008	5.1.2008	da
4	IRA2008000004	24.510,30	januar 2008	7.1.2008	da
5	IRA2008000005	24.368,79	januar 2008	7.1.2008	da
6	IRA2008000006	21.337,33	januar 2008	7.1.2008	da
7	IRA2008000007	15.768,42	januar 2008	8.1.2008	da
8	IRA2008000008	17.000,00	januar 2008	7.1.2008	da
9	IRA2008000009	18.803,88	januar 2008	6.1.2008	da
10	IRA2008000010	16.453,87	januar 2008	9.1.2008	da
11	IRA2008000011	16.308,26	januar 2008	9.1.2008	da
12	IRA2008000012	15.956,06	januar 2008	11.1.2008	da
13	IRA2008000013	60.625,25	januar 2008	11.1.2008	da
14	IRA2008000014	81.119,99	januar 2008	12.1.2008	da
15	IRA2008000015	28.047,01	januar 2008	13.1.2008	da
Skupaj		494.931,77			

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Za izbrane račune smo pridobili in preverili podporno dokumentacijo (originalen račun, dokumente o odpremi, dobavnice, morebitne carinske dokumente). Na podlagi podporne dokumentacije smo preverili ustreznost knjiženja računov v leto 2007 in 2008.

Vsi pregledani izdani računi so bili knjiženi v ustrezno obdobje. To pomeni, da je bila prodaja knjižena v obdobje, ko je bilo blago dejansko odpremljeno. Prihodki in terjatve so bili v glavno knjigo evidentirani na ustrezne konte terjatev, prihodkov in davka na dodano vrednost, v ustreznih zneskih.

č) Pregled izdanih dobropisov

Iz kontov prihodkov iz poslovanja v glavni knjigi smo si sami izpisali vse izdane dobropise v decembru obravnavanega obdobja. Naredili smo tudi izpis izdanih dobropisov za januar 2008 iz glavne knjige za naslednje obdobje (leto 2008). Za pregled smo si izbrali 15 dobropisov, izdanih konec leta 2007 in na začetku 2008 (tabela 12).

Za izbrane dobropise smo pridobili in preverili podporno dokumentacijo (račun, na katerega se nanaša dobropis, dokumente o odpremi, dobavnice). Na podlagi podporne dokumentacije smo preverili ustreznost knjiženja izdanih dobropisov v leto 2007 in 2008.

Tabela 12: Izdani dobropisi, knjiženi konec obdobja

zaporedna številka	številka dobropisa	znesek dobropisa v EUR	datum knjiženja	datum dobave na katero se nanaša dobropis	dobropis je knjižen v pravilno obdobje
1	D2007000084	-3.939,02	december 2007	22.11.2007	da
2	D2007000085	-4.632,54	december 2007	1.12.2007	da
3	D2007000086	-10.181,00	december 2007	13.12.2007	da
4	D2007000087	-5.180,34	december 2007	7.12.2007	da
5	D2007000088	-5.029,81	december 2007	7.12.2007	da
6	D2007000089	-3.255,14	december 2007	15.12.2007	da
7	D2007000090	-6.632,54	december 2007	17.12.2007	da
8	D2007000091	-6.384,67	december 2007	21.12.2007	da
9	D2008000001	-7.121,11	januar 2008	28.12.2007	ne
10	D2008000002	-9.754,76	januar 2008	4.1.2008	da
11	D2008000003	-8.409,76	januar 2008	4.1.2008	da
12	D2008000004	-11.182,61	januar 2008	10.1.2008	da
13	D2008000005	-5.772,85	januar 2008	11.1.2008	da
14	D2008000006	-7.632,54	januar 2008	13.1.2008	da
15	D2008000007	-2.409,76	januar 2008	7.1.2008	da
Skupaj		-97.518,45			

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Pregledani dobropisi se nanašajo izključno na odobrene popuste pri dobavi in ne na reklamacije. 14 pregledanih dobropisov je bilo knjiženih v ustrezno obdobje; obdobje, v katerem je bila opravljena odprema.

Med pregledom smo ugotovili, da se je dobropis z zaporedno številko D2008000001 v vrednosti 7.121,11 EUR knjižil v napačno obdobje, in sicer v leto 2008. S pregledom podporne dokumentacije smo ugotovili, da se dobropis namreč nanaša na izdan račun v letu 2007 za blago, ki je bilo odpremljeno v 2007, zato bi moral omenjeni dobropis zmanjševati

prihodke v letu 2007. O napaki smo govorili s poslovodstvom, ki je brez zadržkov popravilo napako in preknjižilo dobropis v pravilno leto.

Na podlagi pregleda izdanih dobropisov ocenjujemo, da gre za osamljen primer napake, zato nadaljnji revizijski postopki niso potrebni. Ostalih napak s postopki pravilnega časovnega razmejevanja nismo našli, zato ocenjujemo, da podjetje evidentira prodajo v pravilno računovodsko obdobje ter da se terjatve do kupcev in s tem tudi prihodki iz poslovanja, ki so zajeti v računovodskih izkazih za leto 2007, dejansko res nanašajo na prodajo, opravljeno v letu 2007.

3.2.2.5 Ocenitev ustreznosti popravka vrednosti dvomljivih in spornih terjatev

Revidirano podjetje dela individualne popravke vrednosti terjatev in splošni popravek vrednosti terjatev. Individualne popravke dela za večje kupce, s katerimi posluje že vrsto let in za katere lahko naredi zelo dobro realno oceno popravka vrednosti terjatev. Drugi kriterij za oblikovanje individualnega popravka je višina salda terjatev, saj oblikovanje individualnih popravkov za manjše kupce prinese več stroškov kot koristi. Popravki spornih terjatev so oblikovani posamično, 100 % vrednosti terjatve, splošni popravek je oblikovan na osnovi izkušenj, in sicer z uporabo odstotkov:

- za terjatve, ki so starejše od 30 do 60 dni, se oblikuje 20-odstotni popravek;
- za terjatve, ki so starejše od 60 do 90 dni, se oblikuje 50-odstotni popravek;
- za terjatve, ki so starejše od 90 do 120 dni, se oblikuje 90-odstotni popravek;
- za terjatve, ki so starejše od 120 dni, pa 100-odstotni popravek, in
- za vse terjatve, ki so v tožbi oziroma je dolжник šel v stečaj, se oblikujejo 100-odstotni popravki.

Popravki se oblikujejo enkrat letno in so oblikovani v breme prevrednotovalnih poslovnih odhodkov obratnih sredstev.

Podjetje ima relativno malo kupcev oziroma 82 % salda terjatev na dan bilance stanja je sestavljenega iz terjatev do dvajsetih različnih kupcev. Vsi večji kupci so stranke podjetja že vrsto let, z njimi ima revidirano podjetje vzpostavljen dolgoročen, uspešen poslovni odnos in zato tudi relativno malo slabih terjatev. Iz saldakontov kupcev smo naredili analizo največjih kupcev po prometu in jih primerjali s predhodnim obdobjem. Struktura kupcev se med letoma ni spremenila. V letu 2007 se je med največjimi pojavi en nov kupec, za katerega pa podjetje oblikuje splošen popravek, zato ker z njim še nima izkušenj. Glede na to, ocenjujemo, da je izbrana metoda oblikovanja popravkov vrednosti terjatev ustrezna.

Politiko oblikovanja vrednosti terjatev ima podjetje zapisano v računovodskem pravilniku in razkrito v letnem poročilu. Iz razgovorov s predstavniki revidiranega podjetja, pregledov

letnih poročil prejšnjih obdobj in oblikovanj popravkov smo ugotovili, da se metoda oblikovanja popravkov ni spreminjala.

Pri pregledu smo analizirali gibanje popravkov vrednosti terjatev do kupcev in primerjali stanje popravka v revidiranem letu s predhodnim obdobjem. Ugotovili smo naslednje:

- a) Stanje popravka vrednosti terjatev na 31. 12. 2007 znaša 162.862 EUR.
- b) Oblikovan popravek je sestavljen iz individualnega in splošnega popravka:
 - individualni popravek znaša 10.750 EUR;
 - splošni popravek pa 152.112 EUR.
- c) Na 31. 12. 2007 oblikovan popravek vrednosti terjatev predstavlja 4,33 % vrednosti terjatev do kupcev.
- č) Saldo popravka vrednosti terjatev je glede na predhodno obdobje višji za 18 %.
- d) Oblikovan popravek vrednosti terjatev je bil pravilno knjižen v breme prevrednotovalnih poslovnih odhodkov obratnih sredstev in dobro konta popravkov vrednosti terjatev.
- e) V letu 2007 proučevano podjetje ni odpisalo nobenih terjatev.
- f) Prav tako v letu 2007 niso izterjali nobenih odpisanih terjatev.

Nato smo preverili, ali se politika oblikovanja popravkov terjatev dosledno uporablja pri sestavljanju računovodskih izkazov. Od revidiranega podjetja smo pridobili specifikacijo oblikovanih popravkov vrednosti terjatev iz poslovanja na 31. 12. 2007 in jo uskladili s konti 129 v bruto bilanci (tabela 7). Ustreznost oblikovanih popravkov smo preverjali posebej za individualne in za splošni popravek.

Najprej smo preverili ustreznost oblikovanih individualnih popravkov terjatev. Od podjetja smo prejeli analitiko oblikovanih popravkov po posameznih partnerjih, iz katere so razvidni prvotna terjatev, oblikovan popravek, starost terjatev ter razlog in utemeljitev za višino oblikovanega popravka terjatev. Med individualne popravke je podjetje uvrstilo tiste kupce, ki smo jim poslali neodvisne potrditve salda terjatev. V sklopu individualnih popravkov je podjetje oblikovalo popravek terjatve za kupca M v višini 10.750 EUR, zaradi kupčeve reklamacije dobavljenega blaga v letu 2008. Reklamacija še ni bila ustrezno preverjena in razrešena, zato je podjetje za znesek reklamacije oblikovalo 100-odstotni popravek.

Drugih individualnih popravkov revidirano podjetje ni oblikovalo, ker na podlagi izkušenj s kupci za to ni imelo razloga. Da bi ocenili ustreznost pojasnila, ki ga je podalo revidirano podjetje, smo preverili starostno strukturo in ugotovili, da terjatve do kupcev, za katere se oblikujejo individualni popravki terjatev, na 31. 12. 2007 še niso zapadle. Nadalje smo si naključno izbrali 10 kupcev in preverili, ali redno plačujejo terjatve do revidiranega podjetja med letom 2007. Postopek pregleda plačevanja terjatev nam je dal dodatno zagotovilo, da za omenjene terjatve ni potreben popravek vrednosti.

Preverili smo tudi splošen popravek vrednosti terjatev. Iz saldakontov kupcev smo naredili starostno analizo terjatev (tabela 13) in jo uskladili z analizo, ki jo je pripravilo podjetje.

Tabela 13: Starostna struktura terjatev do kupcev na 31. 12. 2007 in splošni popravek terjatev

Kategorija terjatev glede na zapadlost	Višina popravka terjatev	Znesek odprtih terjatev	Oblikovan popravek terjatev	Delež terjatev glede na zapadlost v celotnih terjatvah
Nezapadle terjatve	0%	279.054	0	40%
Zapadle terjatve od 0 do 30 dni	0%	106.132	0	15%
Zapadle terjatve od 30 do 60 dni	20%	112.434	22.487	16%
Zapadle terjatve od 60 do 90 dni	50%	117.398	58.699	17%
Zapadle terjatve od 90 do 120 dni	90%	54.732	49.259	8%
Zapadle terjatve starejše od 120 dni	100%	21.667	21.667	3%
Skupaj		691.417	152.112	100%

Vir: Revizijska dokumentacija za revizijo obravnavanega podjetja za leto, končano 31. 12. 2007.

Podjetje je dosledno apliciralo politiko oblikovanja popravka. Glede na to, da se je stanje terjatev do kupcev na 31. 12. 2007 povečalo za 11 % v primerjavi s prejšnjim letom, oblikovan splošni popravek terjatev pa za 18 %, in glede na to, da med pregledom nismo našli nobenih znakov o slabši izterljivosti terjatev (na primer finančnih težav kupcev), ocenjujemo, da je splošni popravek terjatev na 31. 12. 2007 oblikovan v zadostni višini.

3.2.2.6 Preračun terjatev v domačo valuto

Podjetje z vsemi podjetji iz tujine posluje v evrih. Na dan bilance stanja podjetje nima odprtih terjatev v tuji valuti, zato preračun v domačo valuto ni uporaben.

3.3 Revizijska ocena uradnih trditvev o prihodkih in terjatvah iz poslovanja

Da bi lahko podali mnenje o računovodskih izkazih, smo morali preveriti, ali so uradne trditve posloводства glede prihodkov in terjatev iz poslovanja resnične. Na podlagi opravljenih revizijskih postopkov smo ovrednotili uradne trditve, postavljene za konte prihodkov in terjatev iz poslovanja.

- **Popolnost**

Vsi prihodki, ki bi morali biti evidentirani v poslovnem letu 2007, so bili dejansko pripoznani. Vsi prihodki, ki še niso bili zaračunani v letu 2007, vendar se nanašajo na računovodsko obdobje (nezaračunani prihodki), so upoštevani v računovodskih izkazih. Prihodki, ki se nanašajo na prihodnja obdobja, so bili primerno odloženi. Vse terjatve iz poslovanja, ki pripadajo podjetju, so vključene v bilanco stanja.

- ***Pojavitev ali obstoj***

Transakcije, na podlagi katerih so se pripoznali prihodki v letu 2007, so se dejansko izvedle v obravnavanem računovodskem obdobju. Vse terjatve iz poslovanja v bilanci stanja obstajajo in resnično pripadajo podjetju na dan bilance stanja.

- ***Ovrednotenje***

Prihodki iz poslovanja so v izkazu poslovnega izida objavljeni po njihovi prodajni vrednosti. Zneski v računovodskih izkazih se skladajo z analitičnimi evidencami. Kratkoročne terjatve iz poslovanja so merjene po njihovi čisti iztržljivi vrednosti. Ob začetnem pripoznanju v knjigovodskih knjigah so evidentirane na podlagi ustreznih listin, nato pa ustrezno prikazane s primernim popravkom vrednosti terjatev.

- ***Predstavitev in razkritje***

Prihodki in terjatve iz poslovanja so pravilno razporejeni po splošno sprejetih računovodskih standardih. Podjetje ločuje prihodke, ustvarjene na domačem trgu, in prihodke, ustvarjene na tujem trgu. V računovodskih izkazih so podane vse potrebne informacije o prihodkih. Prav tako so razkritja, ki zadevajo prihodke, ustrezna in skladna s splošno sprejetimi računovodskimi standardi. Terjatve iz poslovanja na dan bilance stanja niso dane kot poroštvo in tudi na kakršenkoli drug način ne zahtevajo dodatnih razkritij (podjetje nima povezanih podjetij).

- ***Pravice in dolžnosti.***

Podjetje ima na dan bilance stanja zakonito pravico do vseh terjatev iz poslovanja v bilanci stanja. Terjatve niso zastavljene ali dane kot poroštvo.

Sklep

Poslovodstvo je odgovorno za pripravo in pošteno predstavitev računovodskih izkazov po SRS in zahtevah ZGD-1, ki se nanašajo na pripravo računovodskih izkazov. Ta odgovornost vključuje vzpostavitev, delovanje in vzdrževanje notranjega kontroliranja, povezanega s pripravo in pošteno predstavitvijo računovodskih izkazov, ki ne vsebujejo pomembno napačne navedbe zaradi prevare ali napake, izbiro in uporabo ustreznih računovodskih usmeritev ter pripravo računovodskih ocen, ki so utemeljene v danih okoliščinah.

Revizorjeva odgovornost je izraziti mnenje o računovodskih izkazih na podlagi revizije. Revizija je opravljena v skladu z mednarodnimi standardi revidiranja. Ti standardi zahtevajo od revizorja izpolnjevanje etičnih zahtev ter načrtovanje in izvedbo revizije za pridobitev sprejemljivega zagotovila, da računovodski izkazi ne vsebujejo pomembno napačne navedbe.

Revizija vključuje izvajanje postopkov za pridobitev revizijskih dokazov o zneskih in razkritjih v računovodskih izkazih. Izbrani postopki so odvisni od revizorjeve presoje in

vključujejo tudi ocenjevanje tveganj napačne navedbe v računovodskih izkazih zaradi prevare ali napake. Pri ocenjevanju teh tveganj revizor prouči notranje kontroliranje, povezano s pripravljanjem in poštenim predstavljanjem računovodskih izkazov podjetja, da bi določil okoliščinam ustrezne postopke. Revizija vključuje tudi ovrednotenje ustreznosti uporabljenih računovodskih usmeritev in utemeljenosti računovodskih ocen posloводства ter tudi ovrednotenje celotne predstavitve računovodskih izkazov.

V diplomskem delu sem teoretično podlago mednarodnih standardov revidiranja glede revidiranja prihodkov in terjatev iz poslovanja aplicirala na konkretni primer. Na primeru proizvodnega podjetja sem izvedla določene analitične postopke in podrobne preizkuse podatkov za zgoraj omenjeni postavki računovodskih izkazov.

V fazi preizkušanja podatkov smo izvedli določene revizijske postopke preizkušanja podatkov v zvezi s prihodki in z njimi povezanimi terjatvami iz poslovanja. Z analitičnimi postopki, izvedenimi na ravni celotnega poslovnega leta, smo proučili pomembnejše spremembe oziroma pomanjkanje pričakovanih sprememb omenjenih postavk. Pri tem smo si pomagali tudi z izračuni posameznih kazalnikov, kot so na primer dnevi obračanja terjatev, stopnja kosmate dobičkovnosti poslovnih prihodkov in delež popravka vrednosti terjatev v celotnih terjatvah. Pomemben del analitičnih postopkov je vključeval primerjavo postavk v revidiranem obdobju s predhodnim obdobjem. Tako smo na primer primerjali pomembnejše kupce in gibanje popravka vrednosti terjatev med letoma. Z omenjenimi postopki smo ugotovili številna odstopanja, za katera smo od odgovornih oseb zahtevali pojasnila. Analitičnim postopkom so sledili podrobni preizkusi podatkov, kot so na primer neodvisna potrjevanja stanj terjatev s strani kupcev, usklajevanje analitičnih evidenc s sintetičnimi, postopki za preverjanje pravilnosti časovne razmejitev terjatev in prihodkov.

S postopki, opravljenimi v fazi predhodne revizije, ter s postopki preizkušanja podatkov smo zbrali zadostno in ustrezno dokazno gradivo v zvezi s prihodki ter z njimi povezanimi terjatvami iz poslovanja, da lahko ovrednotimo postavljene uradne trditve glede postavk in s tem dosežemo postavljen revizijski cilj.

Na podlagi opravljenih revizijskih postopkov ugotavljamo, da so prihodki in kratkoročne terjate iz poslovanja v računovodskih izkazih revidiranega podjetja na 31. 12. 2007 z vidika obstoja, popolnosti, točnosti, predstavitve in razkritja v vseh pomembnih pogledih resnična in poštena predstavitev finančnega stanja in poslovnega izida revidiranega podjetja.

Literatura in viri

1. *ACCA Paper F8 Audit and Assurance Global course notes* (2007). London: BPP Learning Media.
2. *ACCA Paper F8 Audit and Assurance International study text* (2007). London: BPP Learning Media.
3. Alexander, D. & Nobes, C. (2007). *Financial Accounting: An International Introduction*. (3rd ed.) Pearson Education.
4. Arens, A., Elder, J. & Beasley S. (2005). *Auditing and assurance services – an integrated approach*. (10th ed.) New Jersey: Pearson Education International.
5. Boynton, C. & Johnson, N. (2006). *Modern Auditing: Assurance Services and the Integrity of Financial Reporting*. (8th ed.) New York: John Wiley & Sons.
6. Eskew, K. & Jensen, L. (1996). *Financial Accounting*. New York: McGraw – Hill.
7. Guy, M., Alderman C. & Winters, J. (1993). *Auditing*. (3rd ed.) Fort Worth: The Dryden Press.
8. Gray, I. & Manson, S. (2005). *The audit process : principles, practice and Cases*. (3rd ed.). London: Thomson Learning.
9. Harrison, T. & Horngren, T. (2008). *Financial accounting*. (7th ed.) Upper Saddle River: Prentice Hall.
10. Hart, A. (2006). *Accounting Demystified, A Self-Teaching Guide*. New York: McGraw-Hill.
11. Kothari, J. & Barone, E. (2006). *Financial accounting: an international approach*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
12. *Mednarodni standardi revidiranja*. (2008). Ljubljana: Slovenski Inštitut za revizijo.
13. Needles, E. (1992). *Financial accounting*. (4th ed.) Boston: Houghton Mifflin Company.
14. O'Reilly, V. et al. (1990). *Montgomery's Auditing*. (11th ed.) New York: John Wiley and Sons, Inc.
15. Ricchiute, N. (2006). *Auditing*. (8th ed.) Mason (Ohio): South-Western/Thomson Learning.
16. Siegel, G. & Shim, K. (2006). *Accounting handbook*. (4th ed.) Hauppauge (NY): Barron's Educational Series.
17. *Slovenski računovodski standardi 2006*. (2006). Ljubljana: Slovenski Inštitut za revizijo.
18. Turk, I. (2004). *Pojmovnik računovodstva, financ in revizije*. Ljubljana: Slovenski Inštitut za revizijo.
19. Whittington, R. & Pany, K. (2006). *Principles of auditing and other assurance services*, (15th ed.). Boston: McGraw-Hill/Irwin.
20. *Mednarodni standardi računovodskega poročanja 2004 z mednarodnimi računovodskimi standardi in pojasnili strokovnega odbora za pojasnjevanja (neuradno prečiščena besedila)*. (2006). Zbirka predpisov. Ljubljana: Slovenski Inštitut za revizijo.
21. Zakon o revidiranju. (2008). *Uradni list RS*. (Št. 65/2008, 30. junij 2008).