

## STANDARDUL INTERNAȚIONAL DE AUDIT 310

### CUNOAȘTEREA CLIENTULUI

#### CUPRINS

	Paragrafele
Introducere.....	1 -3
Obținerea cunoștințelor.....	4-8
Utilizarea cunoștințelor.....	9-12
Anexă – Cunoașterea clientului – Aspecte ce trebuie luate în considerare	

Standardele Internaționale de Audit (ISA) sunt utilizate în auditarea situațiilor financiare. ISA se utilizează, de asemenea, adaptate conform necesităților, la auditarea altor informații și servicii conexe.

ISA conține principiile de bază și procedurile esențiale (identificate după fontul literei cu care sunt tipărite, și anume, caractere aldine), precum și recomandările aferente, sub forma materialelor explicative și a altor materiale. Principiile de bază și procedurile esențiale trebuie să fie interpretate în contextul materialelor explicative, și al altor materiale care oferă îndrumări privind modul de aplicare.

Pentru înțelegerea și aplicarea principiilor de bază și a procedurilor esențiale, precum și a recomandărilor aferente trebuie să se ia în considerare întregul text al ISA, incluzându-se și materialele explicative și celelalte materiale conținute în ISA, și nu doar textul tipărit cu caracter aldine.

În situații excepționale, un auditor financiar poate considera necesară abaterea de la ISA, cu scopul de a realiza mai eficient obiectivul unui audit financiar. Când apar astfel de situații, auditorul financiar trebuie să fie pregătit să justifice această abatere.

ISA trebuie să se aplice doar aspectelor semnificative.

Perspectiva Sectorului Public (PSP) emisă de Comitetul pentru Sectorul Public al Federației Internaționale a Contabililor este stabilită la sfârșitul fiecărui ISA. Când nu este adăugată nici o PSP, ISA se aplică sectorului public sub toate aspectele semnificative.

## Introducere

1. Scopul acestui Standard Internațional de Audit (ISA) este să stabilească reguli și să furnizeze instrucțiuni referitor la ceea ce înseamnă cunoașterea afacerii clientului, de ce este importantă pentru auditor și membrii echipei de audit care lucrează în cadrul unui angajament, de ce este relevantă în toate fazele auditului și modul în care auditorul obține și utilizează cunoștințele respective.
2. **La efectuarea unui audit al situațiilor financiare, auditorul trebuie să aibă sau să obțină cunoștințe suficiente referitoare la afacerea clientului, care să-i permită să identifice sau să înțeleagă evenimentele, tranzacțiile și practicile care, potrivit raționamentului auditorului, pot avea un efect semnificativ asupra situațiilor financiare sau asupra examinării sau a raportului de audit.**
3. Nivelul de cunoștințe al auditorului, necesar pentru un angajament, trebuie să includă o cunoaștere generală a mediului economic și a sectorului de activitate în care operează societatea, precum și o cunoaștere specifică a modului de operare. Totuși, în mod obișnuit, nivelul de cunoștințe solicitate de auditor trebuie să fie mai scăzut decât acela deținut de conducere. O listă a aspectelor ce trebuie luate în considerare într-un anumit angajament este prevăzută în Anexa la acest ISA.

## Obținerea cunoștințelor

4. Înaintea acceptării unui angajament, auditorul va obține cunoștințe preliminare cu privire la sectorul de activitate, structura proprietății, conducerea și operațiunile entității ce va fi supusă auditului, și va lua în considerare dacă poate fi obținut un nivel adecvat de cunoaștere a clientului în vederea efectuării auditului.
5. După acceptarea angajamentului, se vor obține informații suplimentare și mai detaliate. În măsura în care este posibil, auditorul va obține cunoștințele solicitate la începutul angajamentului. Pe măsură ce auditul progresează, informațiile respective vor fi evaluate și actualizate, și se vor obține și mai multe informații.
6. Obținerea cunoștințelor cerute despre client este un proces continuu și cumulat de culegere și evaluare a informațiilor, și de corelare a cunoștințelor rezultate cu probele de audit și informațiile din toate etapele auditului. De exemplu, deși informațiile sunt culese în faza de planificare, în mod normal ele sunt îmbunătățite în etapele următoare ale auditului, pe măsură ce auditorul și asistenții săi află mai multe despre activitatea clientului.
7. Pentru angajamentele continue, auditorul va trebui să actualizeze și să reevalueze cunoștințele dobândite anterior, incluzând informațiile din documentele de lucru aferente anului anterior. Auditorul va trebui să aplice procedurile stabilite pentru identificarea schimbărilor semnificative care au avut loc de la ultimul audit.
8. Auditorul poate obține cunoștințe legate de sectorul de activitate și despre societate din mai multe surse. De exemplu:
  - Experiența anterioară în raport cu societatea și sectorul de activitate al acesteia.

- Discuții cu personalul din cadrul entității (de exemplu, cu directori și personalul operativ superior).
- Discuții cu personalul de audit intern și analiza rapoartelor de audit intern.
- Discuții cu alți auditori, cu juriști și alți consultanți care au prestat servicii entității sau în cadrul sectorului de activitate.
- Discuții cu persoane din afara entității, aflate în cunoștință de cauză (de exemplu, economiști din sectorul de activitate, autorități de reglementare din sectorul de activitate, clienți, furnizori, entități concurente).
- Publicații legate de sectorul de activitate (de exemplu, statistici guvernamentale, sondaje, texte, publicații de specialitate, rapoarte întocmite de bănci și asociații ale brokerilor, ziare financiare).
- Legislație și reglementări care afectează în mod semnificativ entitatea.
- Vizitarea clădirilor, construcțiilor și instalațiilor la sediul firmei.
- Documentele emise de entitate (de exemplu, procese-verbale ale întâlnirilor, materiale trimise acționarilor sau depuse la autoritățile de reglementare, materiale promoționale, rapoarte financiare și anuale ale anilor anteriori, bugete, rapoartele interne de gestiune, rapoartele financiare interimare, manualul politicilor adoptate de conducere, manualele sistemelor de contabilitate și control intern, planul de conturi, fișele posturilor, planuri de marketing și de vânzări).

#### Utilizarea cunoștințelor

9. Cunoașterea afacerilor unui client reprezintă cadrul de referință în care auditorul își exercită raționamentul profesional. Înțelegerea activității și utilizarea acestor informații în mod adecvat îl ajută auditorul la:
  - Evaluarea riscurilor și identificarea problemelor.
  - Planificarea și efectuarea auditului în mod eficient.
  - Evaluarea probelor de audit.
  - Furnizarea de servicii mai bune clientului.
10. Pe parcursul auditului, auditorul emite raționamente în legătură cu mai multe aspecte în care cunoașterea activității este importantă. De exemplu:
  - Evaluarea riscului inerent și a riscului de control.
  - Luarea în considerare a riscurilor activității și răspunsul conducerii la acestea.
  - Dezvoltarea planului general de audit și a programului de audit.
  - Determinarea pragului de semnificație și verificarea dacă nivelul pragului de semnificație ales rămâne adecvat.
  - Evaluarea probelor de audit în vederea determinării gradului de adecvare și validitatea aserțiunilor corespunzătoare din situațiile financiare.

- Evaluarea estimărilor contabile și a declarațiilor conducerii.
  - Identificarea domeniilor în care sunt necesare considerații și cunoștințe speciale de audit.
  - Identificarea părților afiliate și a tranzacțiilor cu părțile afiliate.
  - Recunoașterea informațiilor conflictuale (de exemplu, declarații contradictorii).
  - Recunoașterea circumstanțelor neobișnuite (de exemplu, fraude sau situații de neconformitate cu legi sau alte reglementări, relații neașteptate între datele statistice de operare și rezultatele financiare raportate).
  - Efectuarea de investigații documentate și determinarea caracterului rezonabil al răspunsurilor.
  - Luarea în considerare a politicilor contabile adecvate și a prezentărilor din situațiile financiare.
11. **Auditorul trebuie să se asigure că asistenții numiți într-un angajament obțin cunoștințe suficiente privind activitatea clientului, care să le permită desfășurarea activității de audit ce le-a fost delegată.** De asemenea, auditorul trebuie să se asigure că aceștia înțeleg necesitatea de a ține cont de informațiile suplimentare și de necesitatea de a transmite aceste informații auditorului sau altor asistenți.
12. **Pentru a folosi într-o manieră eficientă cunoștințele referitoare la afacerea clientului, auditorul trebuie să aibă în vedere modul în care acestea afectează situațiile financiare considerate în ansamblu, precum și dacă aserțiunile din situațiile financiare se găsesc în conformitate cu cunoștințele deținute de auditor despre afacerea clientului.**

**Anexă****Cunoașterea clientului – Aspecte ce trebuie luate în considerare**

Această listă acoperă o gamă largă de aspecte aplicabile multor angajamente; totuși, nu toate sunt relevante pentru fiecare angajament și din această cauză lista nu este neapărat exhaustivă.

**A. Factori economici generali**

- Nivelul general al activității economice (de exemplu, recesiune, creștere)
- Rata dobânzii și disponibilitatea de finanțare
- Inflația, reevaluarea monedei
- Politici guvernamentale
  - monetare
  - fiscale
  - de impozitare – la nivel de corporație și de altă natură
  - stimulente financiare (de exemplu, programe guvernamentale de ajutor)
  - tarife, restricții comerciale
- Cursul valutar și controlul acestuia

**B. Sectorul de activitate – condiții importante ce afectează afacerea clientului**

- Piața și concurența
- Activități ciclice sau sezoniere
- Schimbări în tehnologia produsului
- Riscul afacerii (de exemplu, tehnologie ridicată, acces ușor al concurenților)
- Activitate în extindere sau reducere
- Condiții adverse (de exemplu, cerere în declin, capacitate de producție în exces, competiție serioasă de preț)
- Indicatori cheie și statistici operaționale
- Practici și probleme contabile specifice
- Cerințe și probleme de mediu
- Cadrul de reglementare
- Furnizarea energiei și costurile aferente
- Practici specifice sau unice (de exemplu, referitoare la contractele de muncă, metodele de finanțare, metodele contabile)

**C. Entitatea****1. Managementul și forma de proprietate – caracteristici importante**

- Tipul entității – privată, publică, guvernamentală (inclusiv orice schimbare recentă sau planificată)

- Proprietarii de drept și părțile afiliate (locale, străine, reputația și experiența în afaceri)
  - Structura capitalului (inclusiv orice schimbare recentă sau planificată)
  - Structura organizatorică
  - Obiectivele, filozofia și planurile strategice ale managementului
  - Achiziții, fuziuni sau disponibilizări de componente ale afacerii (efectuate recent sau planificate)
  - Surse și metode de finanțare (curente, istorice)
  - Consiliul de Administrație
    - alcătuire
    - reputația și experiența individuală în afaceri
    - independența față de/și controlul asupra conducerii operaționale
    - frecvența întâlnirilor
    - existența unui comitet de audit și sfera de cuprindere a acestuia
    - existența unei politici de conducere a entității
    - schimbări ale consultantilor profesionali (de exemplu, juridici)
  - Managementul operațional
    - experiență și reputație
    - cifra de afaceri
    - personalul financiar-cheie și statutul lor în cadrul organizației
    - componența compartimentului de contabilitate
    - stimulente sau prime ca parte a remunerării (de exemplu, bazate pe profit)
    - utilizarea prognozelor și a previziunilor
    - presiuni asupra conducerii (de exemplu, dominația unei persoane, sprijinirea prețului acțiunilor, termene nerezonabile pentru anunțarea rezultatelor)
    - sisteme informaționale de conducere
  - Funcția auditului intern (existență, calitate)
  - Atitudinea față de mediul de control intern.
2. Activitatea entității – produse, piețe, furnizori, cheltuieli, operațiuni
- Natura activității(lor) (de exemplu, producție, comerț en-gross, servicii financiare, import/export)
  - Localizarea utilajelor și instalațiilor de producție, depozite, birouri
  - Angajare (de exemplu, în funcție de sediu, ofertă, niveluri de salarizare, contracte sindicale, obligații privind pensiile, reglementări guvernamentale)

- Produse sau servicii și piețe (de exemplu, clienții și contractele importante, termene de plată, marjele de profit, cota de piață, concurenți, exporturi, politici de prețuri, reputația produselor, garanții, registre de comenzi, tendințe, strategie de piață și obiective, procese tehnologice)
  - Furnizorii importanți de bunuri și servicii (de exemplu, contracte pe termen lung, stabilitatea furnizorilor, termenii de plată, importuri, metode de livrare, cum ar fi cea “la timp”)
  - Stocuri (de exemplu, localizări, cantități)
  - Francize, licențe, brevete
  - Categoriile importante de cheltuieli
  - Cercetare și dezvoltare
  - Active în valută, obligații și tranzacții – după valută, operațiuni de acoperire a riscului
  - Legislația și reglementările care afectează semnificativ societatea
  - Sistemul informațional – curent, planuri de schimbare
  - Structura datoriilor, inclusiv clauze și restricții
3. Rezultate financiare – factori privind condițiile financiare ale entității și profitabilitatea
- Indicatori-cheie și date statistice operaționale
  - Tendințe
4. Mediul de raportare – influențe externe care afectează conducerea în întocmirea situațiilor financiare
5. Legislație
- Mediul de reglementare și cerințe
  - Fiscalitate
  - Aspecte de evaluare și prezentare particulare ale activității
  - Cerințele de raportare privind auditul
  - Utilizatori ai situațiilor financiare.