

clienti, fornitori, ecc.) la cui inefficienza potrebbe avere un impatto diretto sugli importi o sulle informazioni di bilancio.

Le domande del verificatore devono essere intese a comprendere il pensiero della direzione in merito a possibili incrementi dei rischi o delle frodi tramite il sistema informativo, il possibile impatto sul bilancio ed eventualmente il rischio dell'insorgere di cause che possano portare al venir meno della continuità aziendale.

Qualora, sulla base della propria conoscenza del cliente e considerate le risposte della direzione, il verificatore dovesse ritenere esistente un elevato

rischio che i dati di bilancio possano essere influenzati dagli effetti delle modifiche conseguenti al cambiamento del millennio, deve valutare il piano aziendale volto a controllare il rischio, valutare l'impatto sul bilancio e fissare specifiche procedure di verifica per determinare il rischio.

Informazioni ai terzi

Il documento sottolinea l'importanza che nelle note al bilancio siano evidenziati gli effetti che l'anno 2000 può comportare e le azioni intraprese, giungendo a richiedere che il verifica-

tore inserisca un paragrafo di enfasi quando nelle note siano espresse incertezze significative o problemi di continuità aziendale, oppure esprimere un giudizio avverso quando vi sia un disaccordo con gli amministratori sul modo in cui l'impatto dell'anno 2000 è stato trattato in bilancio.

Poiché può sembrare paradossale che gli effetti del cambiamento del secolo possano giungere a creare un problema di continuità aziendale, il documento esemplifica situazioni in cui la gestione non possa operare oltre una determinata data in quanto non si sia in tempo per effettuare i cambiamenti o sostituire il sistema oppure i fornitori, dai quali l'impresa dipende, sia in tale situazione.

note

1 Exposure Draft, March 1998, che può essere prelevato dal sito Internet www.ifac.org.
2 E' interessante rilevare che questo eventuale

incarico non viene considerato, a livello internazionale, un'attività tale da far venir meno, in linea di principio, l'indipendenza del ve-

rificatore. La valutazione, pur necessaria, del sorgere di una situazione di incompatibilità è lasciata alla professionalità del verificatore.

I top five dei commercialisti americani

Stefano Marchese

L'Istituto degli US Certified Public Accountants (CPAs) ha sviluppato una tabella dei cinque principali valori, servizi, competenze e problematiche dei commercialisti americani.

Ne riportiamo qui di seguito la traduzione, convinti della significatività delle loro osservazioni.

I cinque principali valori	I cinque principali servizi	Le cinque principali competenze	Le cinque principali problematiche
Formazione permanente e apprendimento continuo: il più elevato valore per i CPA è la formazione continua e la capacità di acquisire nuove abilità e conoscenze	Assurance: fornire una gamma di servizi che migliorino la qualità delle informazioni o il loro contenuto	Abilità comunicative: abilità di fornire e scambiare informazioni in significative relazioni interpersonali	Il futuro successo della professione si basa sulla percezione del pubblico in merito alle capacità e al ruolo del commercialista
Competenza: l'abilità di svolgere prestazioni professionali di elevata qualità in modo efficiente e appropriato	Tecnologia: servizi applicativi della tecnologia, analisi di sistemi, gestione e sicurezza delle informazioni	Abilità di pensiero strategico e critico (capacità di collegare dati e conoscenze per fornire pareri di qualità)	Il commercialista deve diventare "guidato dal mercato" e non dipendente da normative per mantenersi in attività
Integrità morale: onestà e deontologia professionale	Consulenza aziendale: assistenza alle organizzazioni e al management per migliorare le performance	Focalizzazione sul cliente e sul mercato: abilità di anticipare e far fronte alle mutevoli necessità dei clienti e dei mercati meglio dei concorrenti	Il mercato richiede meno revisione e servizi contabili e più prestazioni di consulenza a valore aggiunto
Sintonia con i processi dell'economia: i CPA sono in linea con la realtà dell'ambiente economico	Pianificazione finanziaria: fornire una varietà di servizi che interpretino ed aggiungano valore ad un'ampia gamma di informazioni finanziarie, dalla pianificazione fiscale all'analisi di bilancio, alla ristrutturazione di portafogli di investimento, all'assistenza in complesse transazioni finanziarie	Interpretazione di informazioni convergenti: abilità di interpretare e fornire un'ampia visione utilizzando informazioni finanziarie e non	La specializzazione è un fattore critico per la futura sopravvivenza della professione del commercialista
Obiettività: i CPA sono in grado di trattare le informazioni senza distorsioni, opinioni personali o conflitti di interesse	Internazionali: fornire servizi nel settore internazionale, come la pianificazione fiscale internazionale, le fusioni transfrontaliere, le joint venture internazionali, ecc.	Abilità tecnologica: capacità di utilizzare opportunamente la tecnologia in modo da creare valore per i clienti	Il mercato richiede che il professionista sia competente nelle dinamiche e nelle strategie dell'economia globale