

UNIVERZITET SINGIDUNUM

Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje

**PRIHVATANJE KLIJENTA,
GLOBALNI PROCES REVIZIJE,
IZVESTAJI REVIZIJE, PREVARE I
DRUGI NEZAKONITI POSLOVI**

- Seminarski rad -

Kandidat:

1. Prihvatanje klijenta

Sve ima svoj početak i kraj. Revizija može da se shvati kao neka vrsta putovanja. Koraci na tom putovanju mogu da se zamisle kao proces revizije. U tom slučaju početak ili prvi korak bi bio prihvatanje klijenta, završetak ili zadnji korak je izdavanje revizijskog mišljenja. Revizor mora da otvori četvoro očiju kada razmatra varijantu da prihvati ili odbije novog klijenta. Pre donošenja odluke prihvatiti ili ne prihvatiti novog klijenta revizor vrlo predano prikuplja informacije o njemu, njegovom poslovanju i svemu što dolazi u kontakt sa njim. Pre donošenja odluke ni u jednom trenutku se ne može sa sigurnošću tvrditi da ima dovoljno informacija da bi se rizik smatrao zanemarljivim. Rizik je neizbežan, posebno u savremenim uslovima zakonske i profesionalne odgovornosti revizora i njihovih firmi.

Poznavanje klijentovog poslovanja

Neophodna pretpostavka za izradu opsteg plana revizije je poznavanje poslovanja klijenta, pre svega iz razloga što može bolje da sagleda moguće izazove, stručni tim, da planira na koje oblasti ili aktivnosti treba obratiti posebnu pažnju i možda od svega bitnije procena potrebnog obima angazovanja za pokriće planiranog rizika revizijskog angazmana.

Sakupljanjem informacija o novom klijentu revizor procenjuje inherentni rizik, kontrolni rizik i mogući detekcioni rizik. Do informacija je moguće doći raznim kanalima kao što su:

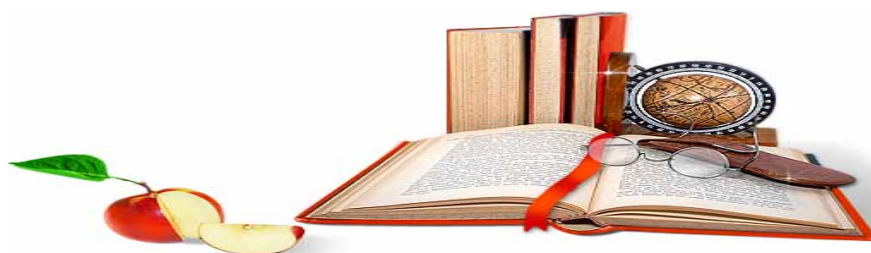
- Prethodno iskustvo s takvim i sličnim preduzecima i delatnostima
- Prethodni revizor
- Razgovor s rukovodećim osobljem u preduzeću novog klijenta
- Kontakti sa osobljem iz interne kontrole
- Pregled izveštaja interne revizije
- Razgovor s uglednim ljudima van preduzeća (kupcima, dobavljačima...)
- Publikacije vezane za datu delatnost (npr. Državne statistike, pregledi, tekstovi, trgovački časopisi...)
- Zakonodavstvo i propisi koji tangiraju poslovanje preduzeća klijenta, itd.

Dobar izvor informacija su razgovori s upravom i službenicima klijenta o temama kao što su:

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI
NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE

DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA maturskiradovi.net@gmail.com