

## Poznavanje klijentovog poslovanja

Neophodna pretpostavka za izradu opsteg plana revizije je poznavanje poslovanja klijenta, pre svega iz razloga sto moze bolje da sagleda moguće izazove, strucni tim, da planira na koje oblasti ili aktivnosti treba obratiti posebnu paznju I mozda od svega bitnije procena potrebnog obima angazovanja za pokrice planiranog rizika revizijskog angazmana.

Sakupljanjem informacija o novm klijentu revizor procenjuje inherentni rizik, kontrolni rizik I moguci detekcioni rizik. Do informacija je moguće doci raznim kanalima kao sto su:

Prethodno iskustvo s takvim I slicnim preduzecima I delatnostima

Prethodni revizor

Razgovor s rukovodecim osobljem u preduzecu novog klijenta

Kontakti sa osobljem iz interne kontrole

Pregled izveštaja interne revizije

Razgovor s uglednim vjudima van preduzeca (kupcima, dobavljacima...)

Publikacije vezane za datu delatnost (npr. Drzavne statistike, pregledi, tekstovi, trgovacki casopisi...)

Zakonodavstvo I propisi koji tangiraju poslovanje preduzeca klijenta, itd.

Dobar izvor informacija su razgovori s upravom I sluzbenicima klijenta o temam kao sto su:

Promene u upravi, organizacionoj strukturi I aktivnostima klijenta

Uticaj pozitivne zakonske regulative na poslovanje klijenta

Tekuće ili potencijalne finansijske poteskoce ili racunovodstveni problemi

Povezana lica

Novi kapaciteti I druge promene obima poslovne aktivnosti

Promene proizvodnog ili usluznog programa

Promene informacionog sistema

Promene racunovodstvenog sistema I sistema interne kontrole, itd.

Na osnovu svih raspolozivih informacija I na bazi procene svakog od pobrojanih rizika revizor pravi plan angazovanja I odredjuje cenu angazovanja.

Uslovi angazovanja revizora

ISA 210, nalaze da "revizor I klijent treba da se dogovore o uslovima angazovanja". Pod uslovima se podrazumeva dogovor o sledecim elementima:

Sta treba uraditi

U kom roku

Koji strucni tim treba to da uradi

Koliko ce to kostati, i

U kojim rokovima treba obaviti placanja

Oko predmeta rada treba obaviti precizan dogovor. Pitanje je da li se radi o statutarnoj reviziji ili nokon posebnom angazmanu koji je srodan reviziji,. Rok je bitna komponenta jer od toga zavisi pored ostalog I visina naknade. Ako klijent insistira da se posao završi u kratkom roku nakon izdavanja finansijskih izveštaja cena moze biti bitno veca zato sto se radi o spicu sezone kada je velika potraznja za revizorskim uslugama.

U nekim slucajevima je strucni tim veoma vazan. Klijent nekada nece da prihvati neke revizore zbog ranijih nesuglasica. U takvim okklnostima treba razmotriti opravdanost tog zahteva. Kada je u pitanju naknada za vršenje revizije na Zapadu se uglavnom radi po tarifi na bazi planiranih ili ostavarenih casova rada. Ponekad klijent nece da prihvati rizik promene obima angazovanja pa trazi da se na bazi planiranih aktivnosti obavi I palti revizijski angazman. I dinamika placanja moze biti bitna komponenta dogovora.

Nekada je odlaganje placanja vazna konkurentna poluga.

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

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)