

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ АУДИТА В ПЕРИОД КРИЗИСА

**В период, когда в стране царит глубокий кризис, некоторым собственникам бизнеса кажутся неоправданными затраты на аудит финансовой и налоговой отчетности. Однако это заблуждение. Об этом мы беседуем с Любовью Погореловой, директором компании B2B Kazakhstan, и Энвером Мамлеевым, партнером компании по аудиту.**

**Почему вы считаете, что аудит – это не то, от чего надо отказываться в кризисе?**

**Л. П.:** Согласна, что в нынешнее время при отсутствии стабильности рынка нужно учиться эффективно расходовать средства, жить скромнее. Однако здесь необходимо руководствоваться здравым смыслом. Вряд ли существенное сокращение штата или уменьшение фонда оплаты труда автоматически выведет вас из кризиса. А вот к потере рынка и рейтинга это приведет несомненно.

Пересмотреть свои возможности на рынке и, может быть, даже изменить вектор развития – это и есть, на мой взгляд, грамотная реакция менеджмента компании на вызовы времени. Аудит в этом смысле поможет объективно оценить компанию и принять правильное решение. Пакет аудированной финансовой отчетности – это всегда некий вексель, который можно разместить, вложить, продать в конце концов. Отрадно, что крупный бизнес хорошо это понимает и использует. Что касается среднего бизнеса, то для него польза аудита, к сожалению, не всегда очевидна.

**– Однако аудит стоит не менее 1–1,5 млн тенге. Для многих компаний это существенная сумма.**

**Л. П.:** Надо понимать, что расходы на аудит – это своего рода инвестиция в развитие компании. При совместной работе с аудиторами вы научитесь правильному анализу, использованию либо применению международных стандартов финансовой отчетности, которые впоследствии лягут в основу представления о состоянии ваших дел и вашем положении на рынке для финансовых институтов, иностранных партнеров, признанных международных организаций. Если вы бизнес-ориентированный человек, то самое время пересмотреть отношение к тому, что вы делаете. И здесь на помощь приходят оценщики, аудиторы, юристы.

**Э. М.:** Аудит – это и комплексные услуги с учетом специфики и стратегии клиента, доступные понятные советы и рекомендации, и реальная практическая помощь. Без сомнения, все это повышает уровень конкурентоспособности клиента. Или взять, например, налоговый консалтинг. Здесь для предпринимателя будут ценны советы специалистов по снижению в рамках законодательства налоговой

нагрузки, по разработке и внедрению налоговой политики. Нередко бывают необходимы юридические услуги, связанные с аудиторской деятельностью. Возможно, нужно изменить структуру компании, ключевой персонал, а может, вообще найти другой рынок.

Я считаю, что многие предприниматели ввиду своей загруженности и недостаточно глубоких теоретических знаний действуют интуитивно, на ощупь и в итоге теряют возможности роста своего



бизнеса. Им ошибочно кажется, что они сами все знают, прошли, что называется, «Крым и Рим», а поэтому сторонние услуги им не нужны. Но на этом пути многих подстерегают ошибки и, как следствие, большие потери, которых можно было бы избежать, воспользовавшись профессиональной помощью.

**– Чем конкретно может помочь аудит «утопающей» компании?**

**Л. П.:** Среди круга вопросов, которые рассмотрит аудитор, будут вопросы, касающиеся ваших целей, стратегии и коммерческих рисков. Аудитор-практик всегда увидит, что у компании недостаточно квалифицированного персонала или средств для решения проблем. А клиент всегда ожидает, что аудитор поймет задачу, с которой он столкнулся, и профессиональным вмешательством внесет нужные коррективы. И здесь уже начинается работа профессиональной команды – это не только классический аудит, но и профессиональное консультирование.

У любого бизнеса бывают проблемы, которые влияют на его устойчивость, но, к счастью, можно вовремя принять меры и исправить ход событий, например создать новый товар, найти источник



**b2b KAZAKHSTAN**  
www.b2bkz.kz

финансирования, внедрить передовые инновации. И тогда удастся выстоять, работая над дальнейшим успехом компании.

**– Как вы оцениваете положение вашей компании на рынке?**

**Л. П.:** Компания B2B Kazakhstan имеет устойчивую репутацию и круг постоянных клиентов. Вопрос репутации для нас – номер один! У нас разработана система качества, которая позволяет давать оценку работы всего персонала независимо от позиции и нагрузки. В конечном итоге мы ориентированы на то, чтобы персонал имел мотивацию работать качественно. Мы постоянно учим сотрудников ценить и анализировать свое время, вести «бортовой журнал», чтобы детально представлять себе, на что уходит рабочий день. Мы ничего не откладываем и не затягиваем, работаем в правильном направлении и позитивном настроении.

Мы привлекаем к работе персонал с большим опытом и хорошей репутацией, потому как нацелены на умного и продвинутого клиента. Всегда всей командой обсуждаем свои планы и стратегию, стремимся соответствовать ожиданиям клиента, ведем себя открыто по отношению к нашим партнерам и заказчикам.

Уверена, что комфорт клиента и оправдание его ожиданий должны стать основой концептуального подхода в построении бизнеса. Если не будет этой основы, рынок этого не простит и ваша компания не сможет на нем удержаться.

**Э. М.:** Не могу не сказать о роли первого руководителя компании в такой сложный для рынка период. Особенно это касается организаций, оказывающих услуги в сфере аудита и консалтинга. Наша нацеленность на успех во многом определена личным опытом директора, который помимо 20-летней аудиторской практики имеет многолетний опыт работы во главе совета Палаты аудиторов Казахстана.

**Л. П.:** Да, это была хорошая практика как руководителя общественной организации. Но главное, за время работы получилось укрепить позиции предприятий среднего бизнеса. Ведь не секрет, что расходы клиентов при заказе аудиторских услуг у крупных международных организаций завышаются в разы. Но не всегда это оправданно. Ведь качество аудита и других услуг вполне сопоставимо с качеством работ, предоставляемых казахстанскими компаниями. Тем более что и те и другие работают в соответствии с международными стандартами.

**– Желаю дальнейших успехов вашей компании! Б.**