

## Любовь ПОГОРЕЛОВА: АУДИТ – ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ БИЗНЕСА

Один из лучших специалистов на рынке аудиторских услуг в Казахстане Любовь Погорелова известна своим прямым характером и непримиримым отношением к тому, что мешает профессиональной работе и цивилизованному развитию рынка.

Для нее возможность быть собой очень важна. Компания Погореловой B2B Kazakhstan имеет безупречную репутацию на рынке.

Но какова ситуация на самом рынке? Об этом Любовь Погорелова говорит, как всегда, откровенно.

**Любовь, расскажите, пожалуйста, о том, как создавалась компания B2B Kazakhstan.**

– После окончания Алматинского института народного хозяйства (Нархоз) и Высшей школы права «Әділет» я стала работать в реальном секторе экономики и прошла все ступени в финансовых департаментах компаний – от бухгалтера до главного бухгалтера. Это было время начала развития аудита в нашей стране. В 1994 году был принят закон об аудиторской деятельности, а в 1995 году я уже получила квалификацию аудитора и соответствующий сертификат.

В международной практике профессия аудитора так и называется – практикующий профессиональный бухгалтер. Таким образом, в достаточно молодом возрасте я вошла на этот рынок, работала в крупных аудиторских компаниях, в том числе международных. На моих глазах аудиторская деятельность постепенно обрела привычные сегодня черты, внедрялись международные стандарты (с 2003 года).

Через некоторое время мне представилась прекрасная возможность возглавить профессиональную аудиторскую организацию – Палату аудиторов Казахстана. С 2010 по 2015 год я работала председателем совета Палаты. Пять лет честного и самоотверженного труда принесли хорошие результаты в плане опыта работы в общественной организации на благо частных аудиторских компаний. Ежедневно мы разбирали проблемы, с которыми сталкивается бизнес. Я оказалась вовлеченной в жизнь предпринимателей, помогая им по многим вопросам профессиональной деятельности. Возможно, это в какой-то мере подтолкнуло меня к созданию собственного дела. Так, после окончания срока моих полномочий в Палате аудиторов я создала компанию B2B Kazakhstan.

На момент запуска компании у меня было четкое понимание, что нужна сильная профессиональная команда. Я знала, что компетенции – это то, что дает уверенность, необходимую для построения успешного бизнеса.

Мне повезло: как раз в это время реформировались крупные игроки рынка – международные аудиторские компании, высвободились профессионалы, которых мне удалось пригласить в штат.

Конечно, я хорошо знала рынок – все острые углы и мягкие стульчики – и была известным в республике аудитором. Около 70% компаний, которые я вела, будучи наемным работником в аудиторских компаниях до перехода в Палату аудиторов, пришли обслуживаться в созданную мной частную компанию B2B Kazakhstan. Эти люди знали меня много лет и были уверены: если я что-то обещаю – сроки, результат, качество, то сделаю это. Важность профессиональной репутации в нашей стране сложно переоценить. Рынок маленький, все друг друга знают, и можно очень быстро потерять имя. С другой стороны, если ты делаешь свою работу честно и качественно, то это привлекает к тебе людей на долгие годы. Поэтому мой бизнес быстро набрал обороты, портфель клиентов вырос.





**ЛЮБОВЬ АЛЕКСАНДРОВНА ПОГОРЕЛОВА**

- Родилась в 1967 году в п. Мырзакент (бывший п. Славянка) Мактааральского района Южно-Казахстанской области.

**ОБРАЗОВАНИЕ:**

- 1988–1993 гг. – Казахская государственная академия управления  
Специальность: экономическое и социальное планирование
- 2002–2005 гг. – Высшая школа права «Әділет»  
Специальность: юрист-цивилист

**ТРУДОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:**

- Учредитель и руководитель аудиторской компании B2B Kazakhstan с 2015 года. Имеет общий стаж работы более 25 лет, из них 20 лет – в сфере аудита.
- С 2010 по 2015 год включительно занимала должность председателя совета ПАО «Палата аудиторов РК», который является главным исполнительным органом Палаты. Имеет звание почетного члена Палаты аудиторов, награждена нагрудным знаком «За вклад в аудиторскую деятельность».
- На сегодняшний день возглавляет учреждение «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов при ПАО «Палата аудиторов РК». Является председателем комитета по повышению квалификации ПАО «Палата аудиторов РК».

**– Компании какого профиля деятельности являются вашими основными клиентами?**

– Это компании нефтегазовой отрасли, а также торговые и производственные. Мы предоставляем услуги аудита финансовой и налоговой отчетности, консалтинговое сопровождение, оценку. Мы имеем лицензию, которая покрывает все виды услуг, обозначенных законом об аудиторской деятельности. Кроме этого с 2003 года я являюсь также сертифицированным оценщиком. Моя компания «Q3 Оценка» имеет генеральную лицензию. Это значит, что мы сертифицированы проводить все виды оценки: недвижимого и движимого имущества, интеллектуальной собственности, стоимости нематериальных активов, предприятия как имущественного комплекса.

**– Есть разные мнения по поводу аудита. Но все же мировая практика показывает, что расходы на аудит – это инвестиции в развитие и репутацию компании. В чем это выражается?**

– Конечно, бывают случаи, когда говорят о том, что от аудита надо отказаться, так как это дополнительная нагрузка на бизнес. Часто аудиторские компании демпингуют на рынке в погоне за клиентом. Однако надо по-

нимать, что аудит – это залог успешной работы бизнеса. Это действительно вопрос репутации, которую можно выгодно вложить на рынке, в том числе международном. Аудиторское заключение можно сравнить с тем, как если бы кто-то из уважаемых в обществе людей открыто поручился за вас, подтвердил, что ваши дела идут хорошо, именно так, как вы всем заявляете. После этого вы можете разместить свои акции где угодно и получить дополнительный капитал для развития, что для бизнеса очень важно.

**– Согласно законодательству аудит является обязательным лишь для некоторых видов юридических лиц – акционерных обществ, недропользователей и так далее, но даже они нередко относятся к аудиторским заключениям как к формальности. Почему? И как вы можете охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию на рынке аудиторских услуг?**

– К сожалению, ситуация такова, что бизнес в Казахстане загнан в угол, и вопрос цены на услуги того же аудита превалирует над требованиями качества. И можно сколько угодно говорить, что дешево можно купить только дешевое, но многие компании в стране после череды девальваций

национальной валюты оказались поставлены на колени, на грань выживания и потому просто не могут заказать качественные услуги, которые стоят достаточно дорого, так как предполагают большой объем работ.

Сегодня аудиторы могут заработать деньги только в рамках обязательного аудита компаний. Количество заказов на инициативный аудит последние годы вообще стремится к нулю. А тем компаниям, для которых проведение аудита является обязательным по закону, иногда легче и дешевле заплатить штраф за отсутствие аудиторского заключения, чем заказывать его и проходить все процедуры проверки и консультирования. Или, пока не пришла налоговая проверка, закрыть компанию и открыть новую.

Такая ситуация складывается не только в сфере аудита – можно говорить об общем спаде экономики. Все мы за пару лет стали в два-три раза беднее. Если раньше многие свободно передвигались по миру и получали от этого удовольствие, то сейчас наши деньги в пересчете на мировые валюты превратились в несерьезные суммы. Мы же не стали зарабатывать в тенге больше. Конечно, это очень грустная всем известная история...

Что касается B2B Kazakhstan, то оставаться на плаву нам помогают высокий авторитет нашей компании на рынке, который складывается из авторитета членов команды профессионалов. Дилетантов и временных сотрудников у нас нет и быть не может. Я сейчас вообще не принимаю на работу молодых специалистов – нет времени и ресурсов заниматься их подготовкой, позволять им учиться на своих ошибках. Сейчас при такой ситуации на рынке ошибок быть не может.

**– А как обстоит дело с дилетантами на рынке аудита?**

– В нашей среде их деликатно называют хулиганами. Не секрет, что в нашей стране, к сожалению, многое продается и покупается. Судя по всему, эта тенденция не обошла и такую консервативную

сферу, как аудит. Представители регулятора нашей деятельности – Министерства финансов РК всегда говорят о важности прозрачности и здоровой конкуренции на этом рынке. Однако достаточно зайти на сайт депозитария финансовой отчетности, где выложены балансы всех компаний, подпадающих под обязательный аудит, – разброд и шатания! Специалист сразу видит, насколько «неприличные» компании делают аудит у приличных компаний. Налицо безграмотность и поверхностность работы. Абсолютно непонятно, как они пробиваются на этот рынок. Такое ощущение, что это никто не контролирует. Я, конечно, сейчас говорю не о крупных международных компаниях, которые являются флагманами на нашем рынке, – на них мы равняемся. Это молодые казахстанские компании, которые активно расталкивают всех локтями, используя какой-то только им известный ресурс. Они как раз таки и добиваются хороших результатов по доходной части.

**– Они берут низкими ценами?**

– Я думаю, речь идет о каком-то мощном лобби, которое проталкивает их на рынке. Все понимают, что это не заслуга самих компаний – влияние их репутации и профессионализма, а просто нужные связи и вследствие этого дерзкое и даже, можно сказать, наглое поведение на рынке.

**– Насколько широк рынок аудиторских услуг в Казахстане? Какие требования предъявляются к желающим получить сертификат профессионального аудитора?**

– В списке практикующих профессиональных аудиторов, которые подписывают аудиторские отчеты в Казахстане, всего 400–500 человек. В те годы, когда я возглавляла Палату аудиторов Казахстана, таких профессиональных организаций было две – Палата аудиторов и Коллегия аудиторов. С 2016 года их количество резко увеличилось, теперь профессиональных аудиторских организаций целых пять! При



www.b2bkz.kz

**КОМПАНИЯ B2B KAZAKHSTAN**

- В соответствии с п. 1 ст. 3 Закона РК «Об аудиторской деятельности» ТОО «B2B Kazakhstan» осуществляет аудиторскую деятельность на основании государственной лицензии от 29.12.2015, выданной Комитетом финансового контроля Министерства финансов РК.
- Согласно п. 1 ст. 22 Закона РК «Об аудиторской деятельности» ТОО «B2B Kazakhstan» заключило договор страхования гражданско-правовой ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения имущественного вреда при осуществлении аудита.
- ТОО «B2B Kazakhstan» с 12 января 2016 года стало ассоциированным членом профессиональной аудиторской организации «Палата аудиторов Республики Казахстан», которая является действительным членом Международной федерации бухгалтеров с мая 2000 года.
- В апреле 2016 года компания прошла внешний контроль качества со стороны профессиональной аудиторской организации «Палата аудиторов РК», по итогам которого выдано заключение о том, что данная аудиторская организация соблюдает требования международных стандартов аудита и Кодекса этики профессиональных бухгалтеров (IFAC).
- В конце 2016 года ТОО «B2B Kazakhstan» получило награду «Лидер отрасли – 2016».
- Компания сотрудничает с государственными органами, отраслеобразующими предприятиями, а также с малыми, средними и крупными предприятиями различных форм собственности и следующих видов деятельности: недропользование, нефть и газ, лизинг, торговля, производство, управление инвестициями, общественные фонды, транспорт и логистика и так далее.
- Команда ТОО «B2B Kazakhstan» работает в профессиональной сфере более 20 лет.

этом каждая профессиональная организация имеет свою квалификационную комиссию, которая обеспечивает прохождение экзаменов кандидатами и присваивает квалификацию. Если учесть, что все они проводят аттестацию кандидатов в аудиторы дважды в год, то можно себе представить, насколько возросла скорость «штамповки» аудиторов, каждый из которых может открыть свою компанию и выдавать заключения. При этом процедура прохождения экзамена сегодня никто не контролирует. Представляете, какая свобода действий?

Недавно был случай, когда за одну аттестационную сессию сдавали и получили 60 сертификатов. Это, бесспорно, вопиющий факт, который широко обсуждался в нашей профессиональной среде. Все понимают, что уровень квалификации на казахстанском рынке аудита снижается. Стать аудитором теперь проще простого!

И что интересно, все в курсе творимых безобразий, наблюдают, как профессия скатывается вниз, но боятся открыто говорить об этом. А регулятор каждый год обещает внести поправки в законы, но не делает этого.

**– А если учесть, что аудиторское заключение представляет собой совершенно небольшой по объему документ, где просто фиксируется, что финансовые документы компании соответствуют представленной в государственные органы отчетности...**

– Да, документ – на три страницы. И вы знаете, к сожалению, на рынке сегодня есть компании (и все участники рынка их знают), которые выдают аудиторские заключения, даже не прикоснувшись к папкам в бухгалтерии аудируемой компании. Просто рисуют заключение об аудите! Их спасает то, что



ответственность за финансовую отчетность компании по закону разделена. По стандартам деятельности существует ответственность руководства компании за те данные, которые они предоставляют аудиторам. На самом деле аудиторов как внешних проверяющих всегда можно обмануть. Руководство может скрыть какую-то информацию, финансовые документы, недостоверно отразить данные в бухгалтерском учете, предоставить неверные цифры в силу незнания или халатности – здесь много нюансов. Это наши профессиональные риски. Говорить о том, что за все отвечает аудитор, нельзя.

Аудиторы стали удобными. Как говорится, не выносят мозг – не задают лишних вопросов, не придираются к документам. Между тем аудит – это не визит строгих ревизоров и уж тем более не выдача формальных заключений без проверки. Это прежде всего помощь руководству компании, которое стремится навести порядок в своих финансовых документах. Если в ходе проверки мы видим несоответствия, то всегда предлагаем ряд возможных корректировок. Мы обсуждаем стандарты финансовой отчетности, их применение, пытаемся понять, почему клиент хочет, чтобы какая-либо операция была отражена именно так, а не иначе, объясняем риски в случае, если несоответствия не будут устранены. Это большая скрупулезная работа. И если компания покупает услуги у B2B Kazakhstan, то она может быть уверена: все слабые звенья в финансовой отчетности будут выявлены, рекомендованы пути устранения ошибок, оказана помощь в приведении документов в соответствие со стандартами и правилами налогового учета.

**– Что, на ваш взгляд, является конкурентным преимуществом компании B2B Kazakhstan?**

– Безусловно, это высокий уровень профессионализма нашей команды. Сегодня продвинутый клиент не просто хочет твоих заверений о том, что у него все верно и ровно, а



рассчитывает на компетентное мнение по спорным вопросам и возможностью компании, что поможет ему улучшить работу и даже диверсифицировать бизнес, открыв новые направления. Мы являемся для клиента внешними консультантами в том, что касается экономических факторов, которые могут повлиять на развитие компании в ближайшее время. Мы строим доверительные отношения, которые не заканчиваются с выпуском аудиторского заключения по финансовой отчетности, а продолжаем сотрудничать с клиентом в течение всего года, до начала следующей проверки. Ведь предотвратить ошибку всегда легче, чем пересдавать налоговую. Кроме того, мы предлагаем всем нашим

клиентам сопутствующие услуги – консалтинг и оценку.

Мы хотим быть нужными, полезными и считаем, что это важная составляющая взаимоотношений, когда клиент нас ждет, дорожит нашим опытом, знает, что мы, скорее всего, ответим на все его вопросы. А для этого приходится очень много читать, постоянно учиться, обмениваться опытом с коллегами, в том числе из других компаний. То есть держать руку на пульсе.

Большой выпуск аудиторских заключений идет у нас до 31 марта каждого года. Следующий выпуск, вторая волна – до 31 августа. Осенью мы выполняем сопутствующие услуги и готовим компании к новому сезону проверок. Практически все клиенты, которые из года в год заказывают у нас

аудиторские проверки, пользуются такой нашей услугой, как консалтинг бухгалтерских услуг. В течение всего года мы прорабатываем вопросы, связанные с финансами и налогами, сопровождаем крупные сделки, отслеживая их влияние на отчетность, которая складывается на конец периода.

**– Любовь, вы также занимаетесь преподавательской деятельностью. Расскажите об этом.**

– На протяжении нескольких последних лет я являюсь директором Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов. Я сама также читаю лекции. Это некоммерческое учреждение, созданное при Палате аудиторов Казахстана. В этой деятельности я вижу свою социальную ответственность. На фоне того регуляторно созданного хаоса, о котором я говорила выше, интерес к серьезному обучению профессии падает. Потому что сегодня по договоренности можно в той или иной профессиональной аудиторской организации получить сертификат аудитора без каких-либо усилий, практически без подготовки. Это приводит к оттоку кандидатов в аудиторы из нашего института, так как они ищут более короткий путь и уходят туда, где можно получить

сертификацию быстро, дешево и безболезненно. Конечно, есть те, кто хочет серьезно обучаться, и в этом плане для профессии не все еще потеряно. Но это не тот интерес, который был еще несколько лет назад.

**– Как вы оцениваете место своей компании на рынке? Каковы ваши планы на будущее?**

– Могу сказать, что положение у нас устойчивое, клиенты верные. Но я решительно настроена на дальнейший рост, так как всегда задираю планку на максимальную высоту. В 2018 году мы хотим попасть в список аудиторских компаний, которые допущены к работе с теми организациями, которые листингуются на Казахстанской фондовой бирже (KASE). И уверенным шагом иду к этой цели, может быть, проявляя определенную самоуверенность, которую внушает мне мой профессионализм и опыт работы. При этом не имея страхов и сомнений. Я просто открываю двери и захожу, не ожидая удобного момента. У меня нет времени на раздумья, потому что на бирже нас ждет совершенно другой уровень клиентов.

Это серьезный рынок, более ответственный, но и более доходный. Конечно, кроме требова-

ний законодательства есть еще дополнительные требования, которые раньше выставлял Национальный банк РК, а сейчас прорабатывает биржа. Нужно будет доказать, что мы соответствуем этим дополнительным требованиям к квалификации компании. Прежде всего необходимо иметь в штате специалистов, у которых есть различные международные сертификаты, пройти внешний мониторинг, представив выпущенные ранее аудиторские отчеты, получить заключение профессиональной аудиторской организации о прохождении внешнего контроля качества. Кроме того, компания должна проработать три года на рынке (в следующем году нам и будет три года, я ждала этого срока). Собрав все необходимые документы, надо показать бирже свою профессиональную компетенцию. И тогда мы сможем войти в список двух десятков избранных компаний, которые работают в высшей лиге аудита. И я верю, что мы этого достойны.

**– Удачи в осуществлении ваших планов!**

Текст: Жамиля АБЕНОВА  
 Фото: Ирина ПАУЭЛЛ  
 Интерьер: OLIVIER RESTAURANT & BAR

