

**Об утверждении положения (стандарта) аудита 8 "Знание бизнеса клиента"**

***Утративший силу***

Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 19 мая 1999 года N 213. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 23.06.1999 г. за N 815. Утратил силу приказом Министра финансов Республики Казахстан от 15 апреля 2008 года N 179.

*Извлечение из приказа*
  
*Министра финансов РК*
  
*от 15.04.2008 N 179*

*"В соответствии с пунктом 1*
статьи 27
*Закона "О нормативных правовых актах" ПРИКАЗЫВАЮ:*
  
*1. Признать утратившими силу некоторые нормативные правовые акты Республики Казахстан согласно приложению к настоящему приказу.*
  
*2. Департаменту методологии управления государственными активами Министерства финансов Республики Казахстан (Айтжанова Ж.Н.) в недельный срок сообщить Министерству юстиции Республики Казахстан и в официальные печатные издания о признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Республики Казахстан.*
  
*3. Настоящий приказ вступает в силу со дня подписания.*

*Министр                                    Б. Жамишев*

*Приложение*
  
*к приказу Министра финансов*
  
*Республики Казахстан*
  
*от 15 апреля 2008 года N 179*

*Перечень утративших силу некоторых нормативных*
  
*правовых актов Республики Казахстан*

*1.  ........ .*
  
*2.  ........ .*
  
*3.  ........ .*
  
*4.  ........ .*
  
*5.  ........ .*
  
*6.  ........ .*
  
*7.  ........ .*
  
*8.  Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 19 мая 1999 года N 213 "Об утверждении Положения (стандарта) аудита 8 "Знание бизнеса клиента" (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов за N 815).*
  
*9.  ........ .*
  
*10. ........ .*
  
*11. ........ .*
  
*12. ........ .*
  
*13. ........ .*
  
*14. ........ .*
  
*15. ........ .*
  
*16. ........ .*
  
*17. ........ .*
  
*18. ........ .*
  
*19. ........ .*
  
*20. ........ .*
  
*21. ........ .*
  
*22. ........ .*
  
*23. ........ .*
  
*24. ........ .*
  
*25. ........ .*
  
*26. ........ .*
  
*27. ........ .*
  
*28. ........ ."*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

      В соответствии с пунктом 2 статьи 16 Закона Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года 
Z980304\_
 "Об аудиторской деятельности" и Указом Президента Республики Казахстан, имеющим силу Закона, от 26 декабря 1995 года № 2732 
Z952732\_
 "О бухгалтерском учете" приказываю: 
  
      1. Утвердить положение (стандарт) аудита 8 "Знание бизнеса клиента". 
  
      2. Управлению методологии бухгалтерского учета и аудита обеспечить регистрацию положения (стандарта) аудита 8 "Знание бизнеса клиента" в Министерстве юстиции Республики Казахстан в установленном законодательством порядке. 
  
      3. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на

первого вице-Министра финансов Ж.Д. Ертлесову.

     4. Установить, что настоящий приказ вступает в силу со дня

государственной регистрации в Министерстве юстиции Республики

Казахстан.

Заместитель Премьер-Министра

    Республики Казахстан -

      Министр финансов

                      Положение (стандарт) аудита 8

                         Знание бизнеса клиента

     Введение

      1. Целью настоящего положения (стандарта) аудита является установление стандартов и осуществление руководства о том, что понимается под знанием бизнеса клиента, почему оно важно для аудитора и аудиторского персонала, выполняющего обязательство, почему оно сопутствует всем стадиям аудита, а также, как приобретается и используется это знание. 
  
      2. Для проведения аудита финансовой отчетности аудитору необходимо иметь или приобрести знания о бизнесе клиента в достаточном объеме, позволяющем ему определять и понимать события, операции и практику, которые, по мнению аудитора, могут существенно влиять на финансовую отчетность, проверку или аудиторский отчет. Например, такое знание используется аудитором в оценке неотъемлемого риска и риска внутреннего контроля, определении характера, сроков и масштаба аудиторских процедур. 
  
      3. Уровень знания аудитора, необходимый для выполнения обязательства, включает основную информацию об экономике, отрасли, к которой относится субъект, а также углубленное знание о деятельности субъекта. Уровень знания бизнеса, необходимый аудитору, тем не менее обычно меньше нежели уровень знания, которым обладает руководство субъекта. Перечень вопросов, подлежащих рассмотрению в каждом конкретном обязательстве, приводится в приложении к настоящему положению (стандарту).

      Получение знания о бизнесе клиента

      4. До принятия обязательства аудитору необходимо собрать предварительные сведения об отрасли, праве собственности, руководстве и деятельности субъекта, на котором предполагается провести аудит, и взвесить, можно ли достигнуть уровня знания бизнеса клиента, требуемого для проведения аудита. 
  
      5. После принятия обязательства собираются дополнительные и более подробные сведения. В пределах практически возможного аудитору необходимо получить требуемый объем знаний в начале выполнения обязательства. В ходе аудита информация оценивается, обновляется и дополняется последними данными. 
  
      6. Приобретение требуемых знаний о бизнесе клиента является непрерывным и нарастающим процессом сбора и оценки информации и соотнесения итогов приобретенных знаний с аудиторскими доказательствами на всех стадиях аудита. Например, несмотря на то, что информация собирается на стадии планирования, обычно она уточняется и дополняется на более поздних стадиях, когда аудитор и помощники аудитора получают больше информации о бизнесе клиента. 
  
      7. В случае последующих аудитов аудитор обновляет и заново оценивает информацию, собранную ранее. Аудитору необходимо также выполнить процедуры, предназначенные для установления значительных изменений, которые произошли после последнего аудита. 
  
      8. Аудитор может получить сведения об отрасли и субъекте из ряда источников. Например: 
  
      1) предыдущий опыт работы с субъектом и в отрасли, к которой он относится; 
  
      2) беседы с сотрудниками субъекта (например, директорами и ведущими специалистами); 
  
      3) беседы с внутренним аудиторским персоналом и обзор отчетов внутренних аудиторов; 
  
      4) беседы с другими аудиторами, юрисконсультами и другими консультантами, которые оказывали услуги этому субъекту или другим субъектам данной отрасли; 
  
      5) беседы с компетентными людьми за пределами субъекта (например, экономистами отрасли, представителями контрольных органов данной отрасли, а также заказчиками, поставщиками и конкурентами); 
  
      6) публикации, имеющие отношение к отрасли (например, государственная статистика, обзорные материалы, статьи, коммерческие журналы, отчеты, подготовленные банками, дилерами по операциям с ценными бумагами, финансовыми газетами); 
  
      7) законы и положения, в значительной степени регулирующие деятельность субъекта; 
  
      8) посещение производственных объектов и административных зданий субъекта; 
  
      9) документы, представленные субъектом (например, протоколы заседаний, материалы, разосланные акционерам или контролирующим органам, рекламные материалы, предыдущие годовые и финансовые отчеты, сметы, внутренние управленческие отчеты, периодическая финансовая отчетность, руководство по внутренней политике управления, руководство по ведению бухгалтерского учета и внутреннему контролю, план счетов, должностные инструкции, материалы по изучению рынка и планы продаж).

      Применение знания о бизнесе клиента

      9. 3нание бизнеса клиента составляет основу профессионального суждения аудитора. Понимание бизнеса клиента и надлежащее использование этой информации помогает аудитору в: 
  
      1) оценке риска и выявлении проблем; 
  
      2) планировании и осуществлении аудита наиболее эффективно и квалифицированно; 
  
      3) оценке аудиторских доказательств; 
  
      4) обеспечении лучшего обслуживания клиента. 
  
      10. На всех стадиях аудитор делает суждение по многим вопросам, для которых важно знание бизнеса клиента. Например: 
  
      1) оценка неотъемлемого риска и риска внутреннего контроля; 
  
      2) рассмотрение рисков, возникающих в процессе деятельности субъекта, а также действий руководства в связи с ними; 
  
      3) разработка общего плана и программы аудита; 
  
      4) определение уровня существенности и оценка того, что выбранный уровень существенности остается соответствующим; 
  
      5) оценка соответствия аудиторских доказательств с целью установить достоверность соответствующих утверждений в финансовой отчетности; 
  
      6) оценка учетных оценок и информации, представленной руководством; 
  
      7) определение таких сфер аудита, которые потребуют особого аудиторского рассмотрения и навыков; 
  
      8) определение связанных сторон и их операций; 
  
      9) выявление противоречивой информации (например, противоречивых сведений, предоставленных руководством); 
  
      10) выявление неординарных обстоятельств (например, мошенничества и несоблюдения законов и положений, несоответствия между статистическими данными и данными в финансовой отчетности); 
  
      11) сбор информации и оценка обоснованности ответов; 
  
      12) рассмотрение соответствия учетной политики и раскрытий в финансовой отчетности. 
  
      11. Аудитор должен быть уверен, что помощники, которым поручен аудит,

владеет достаточным объемом знаний о бизнесе клиента, дающим возможность

выполнять порученную им работу. Аудитору следует убедиться также в том,

что они понимают необходимость быть готовыми к сбору дополнительной

информации и ее передаче аудитору и остальным помощникам.

     12. С целью эффективного использования знания о бизнесе клиента

аудитор должен учитывать влияние бизнеса на финансовую отчетность в целом

и соответствие утверждений в финансовой отчетности знанию аудитора о

бизнесе.

                                                         Приложение

        Знание бизнеса клиента - вопросы, подлежащие рассмотрению

     Этот перечень охватывает широкий круг вопросов, которые могут быть

использованы во многих обязательствах, однако не все вопросы следует

учитывать в каждом из них, так же, как указанный перечень не обязательно

считать полным.

     1. Общие экономические факторы:

     1) общий уровень экономической активности (например, спад, рост);

     2) процентные ставки и доступность финансирования;

     3) инфляция, валютные изменения;

     4) политика правительства:

     денежно-кредитная;

     бюджетная;

     налоговая;

     финансовые стимулы (например, программы правительственной помощи);

     тарифы, торговые ограничения;

     5) курсы иностранной валюты и валютные ограничения.

     2. Важнейшие отраслевые факторы, влияющие на бизнес клиента:

     1) рынок и конкуренция;

     2) циклическая или сезонная деятельность;

     3) изменения в технологии производства;

     4) риск в бизнесе (например, новейшая технология, высокая мода,

легкость доступа для конкуренции);

     5) сокращение или расширение деятельности;

     6) неблагоприятные обстоятельства (например, снижение спроса,

неиспользуемые производственные мощности, серьезная конкуренция цен);

     7) важнейшие коэффициенты деятельности и статистические данные;

     8) особенности бухгалтерского учета и проблемы;

     9) экологические требования и проблемы, связанные с ними;

     10) нормативные правовые акты;

     11) энергоснабжение и расходы;

      12) специфическая или уникальная методика (например, при

разработке трудовых контрактов, методов финансирования).

     3. Важнейшие особенности субъекта, имеющие отношение к его

        деятельности

     Менеджмент и право собственности - наиболее характерные особенности:

     1) форма собственности субъекта - частная, государственная (включая

любые недавние или запланированные изменения);

     2) подлинные владельцы и связанные стороны (репутация в бизнесе и

опыт внутри страны, за рубежом);

     3) структура капитала (включая любые недавние или запланированные

изменения);

     4) организационная структура;

     5) цели и философия и стратегические планы менеджмента;

     6) слияние, присоединение или передача видов деятельности клиента

(запланированных или недавно оформленных);

     7) источники и методы финансирования (текущие, использовавшиеся

ранее);

     8) органы управления (совет директоров):

     состав;

     репутация в бизнесе и опыт отдельных лиц;

     независимость и контроль за действующим руководством;

     периодичность собраний;

     существование ревизионной комиссии и объем ее деятельности;

     существование норм поведения в организации;

     изменения в составе профессиональных консультантов (например,

юристов);

     9) действующее руководство:

     опыт и репутация;

     текучесть кадров;

     ключевой финансовый персонал и его статус в организации;

     комплектование бухгалтерской службы;

     системы стимулирования или премирования как часть оплаты труда

(например, на основе дохода);

     использование прогнозов и бюджетов;

     давление на руководство (например, чрезмерная нагрузка на

руководство, доминирование одного лица, поддержка курса акций,

необоснованные сроки для публикации результатов);

     системы управленческой информации;

     10) функция внутреннего контроля (наличие, качество);

     11) отношение к внутреннему контролю.

     Деятельность субъекта (продукция, рынки, поставщики, затраты,

хозяйственные операции и др.);

     12) характер видов деятельности (например, производство, оптовая

торговля, финансовое обслуживание, импорт-экспорт);

     13) размещение производственного оборудования, складов, офисов;

      14) занятость (например, по критериям местонахождения, обеспечения

кадрами, уровню заработной платы, соглашения с профсоюзами, пенсионных

обязательств, государственного регулирования);

     15) продукция или услуги и рынки (например, основные заказчики и

контракты, условия оплаты, размер дохода, доля участия в рынке,

конкуренты, экспорт, ценовая политика, репутация продукции, гарантии,

портфель заказов, тенденции, рыночная стратегия и цели, производственные

процессы);

     16) основные поставщики товаров и услуг (например,

долгосрочные контракты, стабильность снабжения, условия снабжения,

условия оплаты, импорт, способы доставки);

     17) товарно-материальные запасы (например, размещение, количество);

     18) франшизы, лицензии, патенты;

     19) важные категории расходов;

     20) исследование и разработки;

     21) активы, обязательства и сделки в иностранной валюте - по типам

валюты, хеджирование;

     22) законодательство, которое в значительной степени влияет на

деятельность субъекта;

     23) существующие информационные системы, наличие планов по внесению

изменений в них;

     24) структура долга, включая договоры и ограничения;

     Финансовые результаты деятельности - факторы, имеющие отношение к

финансовому положению и рентабельности;

     25) основные коэффициенты деятельности и статистические данные;

     26) тенденции развития;

     Условия составления отчета - внешние факторы, которые оказывают

воздействие на руководство в процессе подготовки финансовой отчетности.

     Законодательство

     27) регулирующая среда и требования;

     28) налогообложение;

     29) измерения и раскрытия, характерные для данной деятельности;

     30) требования к аудиторскому отчету;

     31) пользователи финансовой отчетности.

© 2012. РГП на ПХВ «Институт законодательства и правовой информации Республики Казахстан» Министерства юстиции Республики Казахстан