



**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"  
П Р И К А З Ы В А Ю :*

*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*

*П р и л о ж е н и е  
к приказу Министра финансов  
Республики Казахстан  
от 15 апреля 2008 года N 179*

*Перечень утративших силу некоторых нормативных  
правовых актов Республики Казахстан*

<i>1 .</i>	<i>. . . . .</i>	<i>.</i>
<i>2 .</i>	<i>. . . . .</i>	<i>.</i>
<i>3 .</i>	<i>. . . . .</i>	<i>.</i>
<i>4 .</i>	<i>. . . . .</i>	<i>.</i>
<i>5 .</i>	<i>. . . . .</i>	<i>.</i>
<i>6 .</i>	<i>. . . . .</i>	<i>.</i>
<i>7 .</i>	<i>. . . . .</i>	<i>.</i>

*8. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 19 мая 1999 года N 213 "Об утверждении Положения (стандарта) аудита 8 "Знание бизнеса клиента"*



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. Знание 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) подлинники 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.