

MOORE STEPHENS



Василий НИКИТИН: ДЕРЖИМ ВЫСОКУЮ ПЛАНКУ КАЧЕСТВА

Офис международной аудиторской компании MOORE STEPHENS («Моор Стивенс»), которая входит в ТОП-10 аудиторских сетей мира, работает в Казахстане 3,5 года.

ЛЕТОМ 2016 ГОДА МЫ УЖЕ РАССКАЗЫВАЛИ О СТАНОВЛЕНИИ КОМПАНИИ, ЕЕ УСПЕХАХ И ПЛНАХ РАЗВИТИЯ. С ТЕХ ПОР MOORE STEPHENS KAZAKHSTAN ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА – УВЕЛИЧИЛСЯ ШТАТ, ПОРТФЕЛЬ КЛИЕНТОВ, ДОХОДЫ КОМПАНИИ.

За счет чего произошел этот рост?
Об этом мы беседуем с управляющим партнером
MOORE STEPHENS KAZAKHSTAN Василием Никитиным.

— Василий, расскажите, какие изменения произошли в Moore Stephens Kazakhstan за два года, прошедшие со дня нашей последней встречи? Как нынешнее положение компании можно соотнести со временем начала ее деятельности?

Бренд Moore Stephens существует на рынке Казахстана не так давно, но все это время отмечено бурным ростом. Сейчас у нас работает уже более 50 сотрудников в трех офисах – в Алматы, Астане и Атырау. Значительно выросло число заказов, расширился и спектр предоставляемых услуг. Например, сейчас мы получаем много запросов на проведение внутреннего аудита, подготовку финансовых отчетов для Казахстанской фондовой биржи.

Следует отметить, что ни одна международная аудиторская компания в Казахстане, будь то «четверка» или компании второго эшелона, не возникла на пустом месте. Все они образовались в результате слияния с местными фирмами, которые знали специфику рынка. И Moore Stephens не исключение. Хотя было бы не совсем корректным называть «местной» аудиторской компанией, которая впоследствии вошла в сеть Moore Stephens International.

В свое время я сам почти десять лет отработал в «большой четверке», и у другого партнера – Серика Кожикенова – был опыт работы в международной аудиторской компании. Поэтому мы знали не понаслышке, что такое контроль качества и как он должен работать. Как результат, наши услуги были востребованы «большой четверкой», которая в то время буквально захлебывалась от заказов. Мы помогали их клиентам переходить на МСФО, проверяли дочерние компании крупных корпораций, готовили финансовую отчетность. Но сами при этом оставались в тени. И только после вывода крупной компании на Казахстанскую фондовую биржу, где мы по субподряду сделали большую часть всей работы, всерьез задумались о смене имени. Надо сказать, что мы

всегда держали высокую планку качества. Нам не хватало только бренда.

– Неужели роль бренда на рынке столь велика?

– Да, в нашей сфере деятельности это так. С началом работы под брендом Moore Stephens начался и качественный рост компании. Пошли совсем другие клиенты, признание и более интересные проекты.

К огромному сожалению, марка «сделано в Казахстане» воспринималась больше как клеймо, нежели знак качества. Поэтому лишь после смены имени наши дела реально пошли в гору. По большому счету, в компании, кроме названия, ничего коренным образом не изменилось – мы предоставляем такие же услуги с тем же высоким качеством, как и прежде. Даже формат финансовой отчетности не претерпел особых изменений. Но только с новым именем на нас начали обращать внимание.

– Почему была выбрана компания Moore Stephens?

– Мы рассматривали в качестве партнеров несколько крупных аудиторских сетей, с поставленной практикой в СНГ, но пока не представленных в Казахстане. Я поехал в Москву со списком целевых компаний, встречался с потенциальными партнерами, но именно в Moore Stephens ощутил дух фирмы, атмосферу профессионализма и высоких стандартов качества. В Казахстане нам довелось воочию видеть влияние «местного менеджмента» на качество аудита, поэтому иностранное руководство московского офиса, как залог качества, окончательно склонило наше решение в пользу Moore Stephens. Это было именно то, к чему мы стремились. Меня встретили с распростертыми объятиями. Сеть как раз планировала выход на рынок Центральной Азии. Вот так все удачно сложилось. Правда, вылилось в пять лет ожидания, но результат того стоил.

Дело в том, что сеть отличается предельно консервативным подходом, и попасть туда на раз-

ВАСИЛИЙ НИКИТИН

ОПЫТ РАБОТЫ:

- Moore Stephens (с 2008 – по настоящее время) – партнер по качеству, управляющий партнер
- KAZ Minerals PLC (2014–2018) – директор департамента автоматизации финансовых проектов
- Kazakhmys PLC (2006–2014) – директор департамента подготовки финансовой отчетности
- KPMG (1997–2006) – ассистент – старший менеджер
- КИМЭП (1996–1997) – преподаватель практических занятий по бухучету, экономике, корпоративным финансам
- Нефинансовый опыт (1988–1995) – инженер-электронщик, программист, аспирант

ОБРАЗОВАНИЕ:

- Казахстанский институт менеджмента, экономики и прогнозирования – магистр экономики (1995–1997)
- Томский институт автоматизированных систем управления и радиоэлектроники – инженер электронной техники (1983–1988)

КВАЛИФИКАЦИИ:

- Certified Information Systems Auditor (США, 2007)
- Certified Management Accountant (США, 2004)
- Сертифицированный аудитор РК (2001)

КОМПЕТЕНЦИИ И НАВЫКИ:

- Подготовка финансовой отчетности для Лондонской фондовой биржи
- Финансовый аудит крупных компаний добывающей и нефтегазовой отраслей, энергетики, производства, страхования
- Финансовый анализ и финансовое моделирование
- Риск-менеджмент
- ИТ-аудит
- Разработка специализированного программного обеспечения
- Автоматизация процессов подготовки финансовой отчетности

ПУБЛИКАЦИИ:

- Ряд статей о бухгалтерском учете компаний-недропользователей в специализированных бухгалтерских и финансовых журналах
- Авторское свидетельство о регистрации прав на программное обеспечение по компиляции финансовой отчетности



Кроме того, Moore Stephens входит в список аудиторских компаний, признаваемых Казахстанской фондовой биржей. Надо отметить, что аудит для первоначального публичного предложения акций (IPO) – одна из наших специализаций. В настоящее время Moore Stephens является аудитором целого ряда акционерных компаний, котирующихся на фондовой бирже.

Мы также входим в число консультантов клиентов Европейского банка реконструкции и развития в Казахстане по аудиторским и финансовым услугам.

Могу утверждать, что наши специалисты выполняют работу не хуже, чем аудиторы из «большой четверки». Если переводить на потребительские бренды, то я бы сравнил «Тойоту», абсолютного лидера продаж, и «Ниссан», занимающий в рейтинге устойчивую десятую строчку. При меньшей линейке выпускаемых автомобилей и более скромных объемах продаж по качеству «Ниссан» не уступает «Тойоте». И для каждой модели «Тойоты» найдется похожий аналог «Ниссана». Так и Moore Stephens. Мы можем абсолютно все, что и «четверка», и у нас не меньшие требования к качеству – толстенные файлы документов в обработке, департамент качества, двойная партнерская проверка...

– Что такое двойная партнерская проверка?

– По правилам у каждого проекта есть руководитель, которым может быть либо синьор, либо менеджер – в зависимости от величины проекта и объема работ. Он работает со всеми документами и готовит отчетность. Его контролирует ответственный партнер. Это первый этап проверки. Когда отчетность готова к выпуску, подключается еще один партнер – проверяющий, который перепроверяет все ключевые моменты, и особенно области повышенного аудиторского риска. Таким образом, к контролю качества работ привлечены два партнера, что сводит риск ошибки к минимуму. Кроме того, обязательным требованием для публичных компаний и новых клиентов является

два не получится. В течение пяти лет с момента обращения в Moore Stephens International мы проходили ежегодные проверки со стороны московского и лондонского офисов, преодолев путь сначала от кандидата, а затем корреспондентской фирмы до полноправного члена сети. Можно сказать, что доверие международной сети мы честно заработали.

Считаю, что сейчас Moore Stephens Kazakhstan еще в начале пути. С каждым годом увеличиваются темпы роста. Это касается и численности персонала, и объема услуг, и клиентской базы, и спектра предоставляемых услуг. Нас не только замечают – нас выделяют среди остальных компаний.

Это, безусловно, вселяет большую уверенность в завтрашнем дне.

– Какие составляющие успеха кроме громкого имени Moore Stephens вы можете отметить?

– Действительно, сила бренда – это полдела. Немаловажным фактором успеха является то, что мы работаем не просто по стандартам международного бизнеса, а с высоким качеством. Подтверждением тому являются наши клиенты. Наряду с тем, что мы из года в год сохраняем текущую клиентскую базу – с нами работают на долгосрочной основе, к нам приходят новые компании, прежде всего по рекомендации наших постоянных клиентов.

перепроверка со стороны российских офисов Moore Stephens. По сути, это третий уровень партнерской проверки.

– Бренд, высокое качество услуг – это неоспоримые плюсы для развития и завоевания рынка. А что можно сказать о ваших ценах?

– Цены на наши услуги – это еще одно из конкурентных преимуществ Moore Stephens. Несмотря на то что мы работаем под международным брендом, с предельным качеством и соблюдением всех принятых процедур, у нас весьма умеренные цены. Можно сказать, что это цены, по которым работают местные компании.

Наш клиент – это средний бизнес, который не может потянуть ценник «большой четверки», но при этом выбирает качество. С другой стороны, гиганты аудита, которые сконцентрированы на крупных клиентах, не всегда могут уделять достаточно внимания таким компаниям. У них может не хватить ресурсов и времени на них.

Но внимание необходимо каждому – в этом мы убеждены. Для нас любой клиент в приоритете. Считаю, что мы успешно заполнили нишу между «большой четверкой» и местными аудиторскими фирмами, предоставляя компаниям среднего бизнеса полный спектр качественных услуг.

Наш слоган «Международное качество по оптимальным ценам» является также нашей стратегией. При этом мы не заискиваем перед клиентом и не идем на компромисс с совестью. К сожалению, на нашем рынке есть случаи, когда желание клиента заставляет аудитора забыть об этике и профессиональных стандартах. У прежде всего, существует жесткий контроль качества со стороны сети. К тому же мы сами, партнеры компаний, твердо убеждены, что лучше потерять клиента, чем репутацию и бренд, которым мы очень дорожим.

Также хочу подчеркнуть, что кроме всего прочего у нас, наверное, лучший формат финансовой отчетности в Казахстане. Обычно



на этом никто не заморачивается, но для нас это встроенная внутренняя планка качества.

– Все эти положительные изменения происходят у вас, несмотря на кризис...

– В общем-то, да. Я уверен, что не будь кризиса, то мы были бы на сегодняшний день как минимум в два-три раза больше. 12 лет назад, когда я уходил из KPMG, там работало примерно столько же сотрудников, как у нас сейчас. А потом на волне спроса компания выросла почти в 10 раз. Безусловно, такой рост возможен и в Moore Stephens. Это просто вопрос времени.

Хочу отметить, что если многие компании в кризис просто держались на плаву, то мы активно росли. В некотором смысле сдерживаемый кризисом рост нам на руку, так как мы успеваем приступить к персоналу, что очень

важно. Проблемы с кадрами на нашем рынке всегда были и есть. Между тем мало набрать клиентов – нужно сделать работу на высоком уровне и без ошибок. А этого невозможно достичь без квалифицированных сотрудников.

– В Казахстане рынок аудита и консалтинга не очень большой. Хватит ли всем места?

– Начнем с того, что за последние 10–15 лет размеры аудиторских компаний выросли примерно в 10 раз, но работы по-прежнему хватает всем. И есть надежда, что отношение государства и бизнеса к аудиту и бухгалтерской отчетности будет постепенно приближаться к уровню, принятому на Западе. Например, в прошлом году во время командировки в Великобританию я видел трехэтажный офис Moore Stephens в городке Бат с населением всего 85 тысяч человек.

MOORE STEPHENS

kazakhstan.moorestephens.com

- Moore Stephens Kazakhstan входит в международную сеть аудиторских, бухгалтерских и консультационных фирм Moore Stephens International.
- Основанное в 1907 году в Лондоне, объединение Moore Stephens имеет долгую и динамичную историю, часто предлагая новые идеи и открывая свои офисы там, где до них не присутствовала ни одна крупная аудиторская сеть.
- Moore Stephens входит в десятку крупнейших аудиторских организаций мира, охватывая 112 стран и включая более чем 30 000 сотрудников, работающих в 614 офисах с годовым оборотом выше \$2,9 млрд.
- Сеть управляет Международным комитетом по политической стратегии, в состав которого входят представители со всех частей света. Его задача – следить за тем, чтобы фирмы действовали как единая сеть и соблюдали одинаково высокие стандарты качества в каждой стране.
- В странах СНГ и Прибалтике компания Moore Stephens начала деятельность в 1991 году, став первой аудиторской компанией, проводившей аудит российского предприятия внебанковского сектора по международным стандартам.
- Moore Stephens Kazakhstan разделяет общие ценности международной сети Moore Stephens: верность профессиональным принципам, индивидуальный подход, высокое качество, глубокие знания и глобальное видение.
- Цель компании – быть для клиентов первыми, к кому они могут обратиться по всем финансовым, налоговым и консультационным вопросам. Мы достигаем этого, предоставляя индивидуальные решения и разумные советы, чтобы помочь клиентам в достижении их коммерческих и личных целей.
- Будучи частью международной сети Moore Stephens International, компания имеет возможность обмениваться с коллегами практическим опытом и знаниями, для того чтобы клиенты могли получать консультации самого высокого уровня и требовать высочайшего качества оказываемых услуг, в какой бы точке мира они ни вели свой бизнес.
- Офисы Moore Stephens Kazakhstan представлены в городах Алматы, Астане, Атырау.

– Расскажите, пожалуйста, о планирующемся разделении вашей компании. С чем это связано?

– Действительно, мы сейчас проходим этап реорганизации нашей компании по двум направлениям – аудит и консалтинг, что позволяет оптимизировать работу департаментов Moore Stephens Kazakhstan. Каждая из компаний будет нацелена на работу с теми рисками, которые возникают при оказании клиентам тех или иных услуг. Это сложившаяся практика для крупных международных компаний, в частности для тех, кто работает в Казахстане. И мы, таким образом, просто приводим свою работу в соответствие с лучшей практикой.

– С другой стороны, это, наверное, говорит о том, что

вы достаточно выросли и у вас развиты оба направления – не только аудит, но и консалтинг.

– Это действительно так.

Например, сейчас мы ведем ряд проектов по таким направлениям, как внутренний аудит, финансовое моделирование. Мы также оказываем услуги по сопровождению сделок по приобретениям, и хотя в Казахстане это направление пока недостаточно развито, такие проекты тоже есть. Все это – направления консалтинга. Правовые вопросы обычно решаются при участии юридического департамента атырауского офиса Moore Stephens, где работают самые сильные юристы, имеющие большой опыт защиты интересов иностранных недропользователей.

Аутсорсинг также является для нас серьезным растущим направлением деятельности. Общая тенденция такова, что руководителям бизнеса проще отдать бухгалтерию на аутсорсинг, так как в этом случае они вместо ведения учета одним человеком, возможно с квалификацией среднего уровня, получают слаженную работу целой команды профессионалов высокого класса. У нас каждый специалист занимается своим делом. Если возникает вопрос кадрового учета, то к его решению привлекается квалифицированный кадровик. Если речь идет о декларациях, то на помощь приходит наш налоговый департамент.

То есть выгоды аутсорсинга бухгалтерского и налогового учета для компаний малого и среднего бизнеса очевидны. Бизнес за сравнительно небольшие деньги получает безусловно выполненную работу, где вероятность ошибки минимальна. Что касается крупных компаний, то они предпочитают отдавать на аутсорсинг зарплатную часть бухгалтерии, чтобы избежать утечки конфиденциальной информации, касающейся такой деликатной сферы, как вознаграждение персонала.

Хотелось бы отметить такое перспективное направление деятельности Moore Stephens Kazakhstan, как ИТ-аудит. Как

правило, он проводится в рамках финансового аудита компаний, однако заказы на отдельные проекты поступают все чаще.

К слову сказать, у нас в компании автоматизировано все, начиная с компиляционного файла, который автоматически конвертирует данные из 1С в табличный формат финансовой отчетности, и заканчивая переводом раскрытий из Excel в Word. Все, что можно сдвинуть на компьютер, мы сдвигаем на компьютер, избавляясь от ненужных процедур. Это позволяет снизить не только стоимость аудита, но и риск ошибки, связанный с человеческим фактором.

По первому образованию я программист. В 90-е годы, когда я работал по первой специальности, айтишники были никому не нужны. Но даже став аудитором, я продолжаю работать на стыке двух специальностей.

– Василий, а как вы пришли в аудит?

– Я окончил КИМЭП, причем поступил туда, скорее чтобы пересидеть смутные времена. Это был 1995 год. Тогда я учился в аспирантуре, планировал защитить кандидатскую диссертацию, но все это было не востребовано. Вначале у меня было предубеждение против того, чтобы учиться на экономиста. Казалось, это не мужское. Но уже через год-полтора я полностью изменил свое мнение на этот счет.

Аудит – это чисто техническая специальность, а я был технарем, поэтому он мне давался очень легко. Бухгалтерия у нас зачастую ассоциируется со счетоводством, разноской данных по счетам. По-английски это так и называется – bookkeeping. Но есть еще одно обозначение этой работы: accounting – бухучет высокого уровня. Для того чтобы стать бухгалтером высокого уровня, нужен определенный склад ума. Если человек от природы гуманитарий, то ему будет очень сложно. И еще за что я благодарен КИМЭПу – там я выучил английский, который сегодня помогает мне в работе в международной компании.

– У вас в Moore Stephens Kazakhstan язык делопроизводства английский?

– Нет, русский. Это еще одно из преимуществ для наших клиентов. И это удобнее для нас с точки зрения эффективности работы. Конечно, мы все владеем английским и при необходимости выдаем клиенту отчетность на английском языке, особенно когда ведем сетевых клиентов Moore Stephens и отправляем отчетность на проверку в головной офис в Лондон.

Между тем в компаниях «большой четверки» в Казахстане до сих пор рабочим языком является английский и вся документация и внутренняя переписка ведутся на нем. Почему так сложилось? Когда я пришел работать в KPMG, у нас не было ни одного русского ворящего руководителя проекта. Казахстанские специалисты работали только ассистентами и были вынуждены говорить с руководством на их языке. С тех пор так и повелось. Однако даже в те годы на выездных тренингах за границей мы видели, что и в Польше, и во Франции, и в Германии аудиторские компании сети работают на своем языке. В России международные аудиторские компании законодательно перешли на русский язык с этого года.

– А как вы пришли в Moore Stephens?

– Я знаю Серика Кожикенова еще с «четверки», когда у наших компаний был совместный проект. Поэтому после перехода из KPMG в «индустрию» я откликнулся на его предложение войти в состав партнеров фирмы, которая впоследствии получила бренд Moore Stephens. До сих пор я совмещал работу в Moore Stephens со своей основной работой директора департамента автоматизации финансовых проектов в компании KAZ Minerals, а до этого – директора департамента финансовой отчетности в Kazakhmys PLC. Но сейчас Moore Stephens Kazakhstan настолько активно развивается, что я принял решение полностью сосредоточиться на аудите и уйти из KAZ Minerals.

MOORE STEPHENS KAZAKHSTAN ОКАЗЫВАЕТ ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ:

- Финансовый аудит
- Налоговый аудит
- Внутренний аудит
- Аутсорсинг бухгалтерского учета
- Подготовка финансовой отчетности по МСФО и US GAAP
- Подготовка отчетов для Казахстанской фондовой биржи
- Сопровождение сделок
- Финансовое моделирование
- ИТ-аудит
- Юридические услуги

MOORE STEPHENS KAZAKHSTAN РАБОТАЕТ С КЛИЕНТАМИ МНОГИХ ОТРАСЛЕЙ:

- Природные ресурсы и энергетика
- Финансовые институты
- Машиностроение и инжиниринг
- Транспорт и логистика
- Строительство и недвижимость
- Производство и торговля
- Пищевая промышленность и сельское хозяйство
- ИТ и телекоммуникации
- Медицина и фармацевтика
- Гостиничный бизнес
- Образование и наука
- Реклама и дизайн



вершенствовать шаблоны Moore Stephens.

Помимо автоматизации и подготовки финансовой отчетности мне приходилось защищать свои цифры и дважды в год ездить на закрытие отчетности в Лондон (где я провел в общей сложности более двух лет). Опыт работы с британскими аудиторами и работа «по обе стороны баррикад» помогли переосмыслить и изменить определенные процессы в Moore Stephens. Так что это был тот самый случай, когда выигрывают все.

Хотя, конечно же, главным залогом успешного совмещения были люди, с которыми я работал и которые поддерживали меня во всех начинаниях.

– Расскажите о вашей команде, которую вы так стара-

тельно возвращаете и подбираете.

– Костяк команды, а это, повторюсь, уже более 50 человек в трех офисах в Казахстане, действительно составляют кадры, которые мы растили сами. Но сейчас мы уже можем себе позволить нанимать готовых специалистов с опытом работы в международных компаниях. Это дает возможность двигаться быстрее.

В компании царит полное взаимопонимание, в первую очередь между партнерами. Два партнера – Айдар Аитов и я – развиваем алматинский офис, а Серик Кожикенов – астанинский. Кроме того, у нас есть два директора с солидным опытом работы, это Айтольы Кошкарбаева (с которой я начинал работать в KPMG) и Асхат Лепесов (работающий у нас с самого основания). Они обладают всеми функциями партнеров компаний.

Команда – это, конечно, не только партнеры. Это и руководители проектов, и ассистенты, и другие специалисты, которые вносят большой вклад в работу компании. Коллектив у нас очень дружный. Все праздники и дни рождения мы обязательно отмечаем вместе, а также создаем свои корпоративные традиции. Например, пятница 13-е – это день яркой одежды, а первый понедельник каждого месяца – «черный понедельник», когда все приносят на работу сладости. Мы считаем, что в коллективе не должно быть никаких трещинок, поэтому периодически проводим так называемые перезагрузки – выезды на природу, в боуллинг и т. п.

Что человеку нужно от компании, в которой он работает? Составляющих три: финансовое удовлетворение, перспектива роста и хорошие взаимоотношения в коллективе. В Moore Stephens Kazakhstan они образуют «равнобедренный треугольник». У нас конкурентная оплата труда, каждый ассистент имеет возможность дорасти до партнера компании (как Асхат Лепесов) и, наконец, в коллективе – очень доброжелательная атмосфера. В прошлом году мы присоединились к программе ротации сотрудников с российскими офисами, потому что убеждены: нельзя компаниям вариться в собственном соку. Это беда абсолютного большинства казахстанских компаний. В этом плане политика Moore Stephens International нам очень импонирует – коллеги фирм сети постоянно обмениваются опытом и знаниями, для того чтобы клиенты получали консультации и отчетность самого высокого качества.

Наша цель – через несколько лет войти в пятерку самых больших аудиторских компаний Казахстана. У нас есть четкое понимание, что нужно делать для этого и как.

– Дальнейшего процветания Moore Stephens Kazakhstan! Пусть ваши планы станут реальностью. **Б**

Текст: Жамиля АБЕНОВА
Фото: Екатерина ЧИКУЛАЕВА