



# world economics m a g a z i n e

№ 6 (10) - 2014

Ежемесячный экономический журнал



Аудит в мировой истории  
Независимость и объективность  
FATCA: вопросы и ответы  
Доверяй, но проверяй  
20 лет в Азербайджане



# Deloitte.

## ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

*Deloitte Touche Tohmatsu Limited, международная компания, оказывающая профессиональные аудиторские и консалтинговые услуги, входит в так называемую «большую четверку» аудиторских компаний.*

*Впервые офис компании Deloitte в Азербайджане открылся в 2002 году. Это время связано со значительным прогрессом местного рынка аудиторских и консалтинговых услуг. Подробнее о том, что происходит сегодня на рынке профессионального аудита и консалтинга, о проблемах и особенностях работы азербайджанского офиса Deloitte читателям We&World Economics рассказывает в своем интервью Эльнур Гурбанов, партнер департамента аудита и консалтинга в Баку.*



**Эльнур Гурбанов**  
партнер департамента аудита  
и консалтинга в Баку

*Расскажите, пожалуйста, об итогах финансового года. Какие изменения произошли по сравнению с предыдущим годом?*

Для нас год был очень успешным. Со времени открытия Бакинского офиса в 2002 году объем нашего портфеля ежегодно растет на 15-20%. Этот рост связан с ростом азербайджанского рынка, компаний, их показателей, доходности, а также с тем, что компании улучшают свое корпоративное управление. Прежде больше доверяли менеджерам бизнеса, сейчас этого доверия нет. Сегодня ясно, что в любом бизнесе есть немало менеджеров, которые обманывают акционера. Вопрос лишь — насколько? Иногда сумма бывает очень крупная. Поэтому и растет необходимость в аудиторских и консалтинговых компаниях, которые помогают правильно выстроить корпоративное управление, сделать его прозрачным.

Одним из главных изменений за последние годы является осознание акционерами того, что их могут обмануть. Для нас это осознание и есть самое важное, потому что оно дает толчок к развитию.

*С какими сложностями сталкивается компания в Азербайджане? В чем заключаются особенности работы Deloitte на местном рынке?*

Сложности были раньше, когда никто не понимал, для чего нужны аудит и консалтинг. Сегодня





все намного легче. Почти все компании используют в своей работе ключевые показатели эффективности (KPI), все чаще вводятся бонусные системы поощрения. В частном секторе происходит много позитивных изменений, что, конечно, связано и с усилиями государства. Потому что, если бы законы не появлялись вовремя, то частному сектору было бы тяжело расти. Все улучшения, происходящие за последнее время, все те шаги, которые осуществило государство за последние два года (например, с появлением ASAN Xidmət увеличился уровень прозрачности), дают компаниям понять, что жизнь меняется, и жить, как раньше, уже не получится. Государство содействует изменению отношения компании к своей деятельности. Акционеры хотят платить налоги, так как осознают, что это нужно, как минимум, для того, чтобы вести нормальную работу и обходиться без штрафов.

**Давайте поговорим о ваших клиентах. Кто они? Это представители всех профилей бизнеса или какой-то конкретной отрасли? Каковы основные потребности ваших клиентов?**

В основном мы имеем дело с банковским сектором. Мы работаем с ведущими банками страны. Это очень эффективные банки, которые зарабатывают больше, чем любой банк в СНГ. Мы предоставляем им как аудиторские, так и консалтинговые услуги.

Что касается небанковского сектора, то это, прежде всего, различные холдинговые компании. Такие компании, как правило, больше всего нуждаются в консалтинговых услугах, потому что управлять несколькими компаниями одновременно — задача сложная.

К нам также обращаются и мелкие компании — в основном, из-за потребностей в кредитах с меньшей процентной ставкой. Таких клиентов очень много в области аудита. Но из-за небольшого размера бизнеса особого спроса на консалтинговые услуги у них нет.

**За какими аудиторскими услугами и консультациями чаще всего к вам обращаются?**

В основном, мы делаем аудит на 90% по Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), также мы делаем шестимесячные обзоры. Других аудитов у нас мало.

А вот спектр консалтинговых услуг очень широкий. Это правильное построение модели управления компании, формирование KPI, автоматизация деятельности отдела кадров и т.д. В консалтинге перед нами ставят задачи акционеры.

Вот уже пять лет, как мы сотрудничаем с Люксембургским офисом, причем Deloitte Luxembourg — один из лучших офисов Deloitte в мире по эффективности и прибыльности. Еще пять лет назад мы поняли, что нужно работать с лучшими офисами, чтобы привлекать в Азербайджан





**”** *Наша компания оказывает профессиональную и финансовую поддержку ряду некоммерческих общественных организаций в Азербайджане, а также принимает участие в различных благотворительных инициативах. Мы не ограничиваемся оказанием корпоративной финансовой помощи, наши сотрудники вносят свой личный вклад в полезные для общества проекты.*

байджан наиболее передовой опыт и приносить больше пользы азербайджанскому рынку.

***Вы привлекаете консультантов извне или пользуетесь услугами исключительно своих специалистов?***

Мы привлекаем много консультантов. В банковском секторе или в работе с холдинговыми компаниями мы тесно сотрудничаем со специалистами из Люксембурга и из Москвы. В области сельского хозяйства мы сотрудничаем с израильским и киевским офисами. Одним словом, мы работаем с теми странами, где лучше развито выбранное направление.

Сегодня мы сталкиваемся с такими бизнесами, в которых нельзя обойтись лишь услугами экспертов Deloitte. Тогда нам приходится привлекать консультантов со стороны. Например, то же сельское хозяйство — очень разнонаправленная область, где нужны разные специалисты. Здесь мы, в основном, пользуемся услугами агрономов, которых приглашаем из других стран.

***Сколько стоит и какое время занимает составление годового аудиторского отчета?***

Все зависит от размера компании. Например, для бизнес-центра аудиторский отчет будет стоить как минимум \$ 30 000. Если же услуги требуются банку или холдингу, сумма может доходить и до \$ 1 000 000.

Сроки выполнения зависят как от объема компании, так и от качества корпоративного управления. С улучшением управления уменьшаются сроки подготовки отчета. В банковском секторе эти сроки играют большую роль. Чем быстрее будут выявлены показатели банка, тем больше финансов можно будет привлечь в бизнес, тем быстрее акционеры начнут получать дивиденды. В целом, любой аудиторский отчет выполняется в срок от одного до шести месяцев.

***Как обстоят дела с электронным аудитом? Какие программы вы используете?***



Аудит в Deloitte уже 15 лет, как электронный. У нас нет бумажных документов, идет полностью электронное файлирование. Мы пользуемся своей программой AS2. Однако программа уже устарела, поэтому сейчас мы переходим на новую версию Deloitte Audit.

**Какова ситуация в регионах?**

В регионах мы работаем преимущественно в области сельского хозяйства: в сфере хлопководства, производства фундука, переработки молочной продукции.

**Какую долю в вашем клиентском портфеле составляют азербайджанские компании?**

95% наших клиентов — это азербайджанские компании. Крупных корпоративных глобальных игроков, представленных в Азербайджане, кроме компании BP, среди наших клиентов нет.

**Привлекаете ли вы ваших западных партнеров для аудиторских проверок на местном рынке, и наоборот, как часто приглашаются местные специалисты для проведения аудита за рубежом?**

Мы часто привлекаем сотрудников из-за рубежа. К примеру, сейчас мы берем директора по аудиту из Великобритании, часто приглашаем сотрудников из Москвы. Это делается для того, чтобы наши работники могли перенимать опыт и

навыки зарубежных специалистов и узнавать о новшествах бизнеса страны, из которой приглашается сотрудник.

Наших сотрудников также приглашают в зарубежные офисы, но скорее для получения опыта и обучения, поскольку потребности в наших кадрах пока нет. У нашей экономики сравнительно небольшие объемы, и пока нет такого направления, где зарубежным офисам понадобились бы эксперты из Азербайджана. Существуют единичные случаи, но говорить о массовой необходимости в азербайджанских кадрах не приходится.

**Кто ваши работники? На основании каких критериев вы принимаете людей на работу? Какое у них образование? Насколько важно для вас наличие европейского диплома при отборе кадров?**

Конечно, европейский диплом был и останется залогом качества. К сожалению, наши университеты пока не дают того качества образования, которое можно получить в Европе. Естественно, наличие европейского или даже российского диплома — это плюс.

Привлекаем мы сотрудников и из азербайджанских институтов. В первую очередь, мы заинтересованы в Азербайджанском государственном экономическом университете, а особенно — в специальном факультете под названием Special Talented Group. В основном, наши кадры оттуда.







**Как часто и где проводятся тренинги для вашего персонала? Привлекаются ли лекторы из-за рубежа?**

В течение первого года работники проходят тренинги в Азербайджане. В последующие два года семинары проходят в Москве. В качестве лекторов в первый год выступают наши менеджеры, которые дают базовые знания новым сотрудникам, а в дальнейшем работников обучают московские специалисты. Кроме того, два раза в год в Азербайджан приезжают эксперты из Москвы, которые проводят семинары по аудиту и рискам для нашего персонала.

**Компания Deloitte известна своей широкой общественной деятельностью. Какие шаги в этом направлении были предприняты компанией в 2014 году?**

Наша компания оказывает профессиональную и финансовую поддержку ряду некоммерческих общественных организаций в Азербайджане, а также принимает участие в различных благотворительных инициативах. Мы не ограничиваемся оказанием корпоративной финансовой помощи, наши сотрудники вносят свой личный вклад в полезные для общества проекты. Особое внимание мы уделяем поддержке малоимущих семей и детей с инвалидностью.

За последние месяцы был осуществлен целый ряд благотворительных проектов. В сотрудниче-

стве с неправительственной организацией United Aid for Azerbaijan (UAFA) сотрудники Deloitte посетили поселок семей беженцев и вынужденных переселенцев Kimyachilar-I во время праздника Курбанбайрам осенью прошлого года. На собранные средства были куплены продукты питания, одежда для детей и подростков, хозяйственные товары и игрушки для детей.

В преддверии Нового Года мы запустили еще одну благотворительную инициативу совместно с UAFA. Каждый член команды Deloitte, выбрав одно имя, подготовил праздничный подарок для одного из детей, проживающих в Билясуваре и находящихся под наблюдением реабилитационного центра, действующего в рамках программы UAFA. В результате каждый ребенок получил персонализированный подарочный пакет. Кроме того, мы вручили центру кресла-каталки для детей, страдающих детским церебральным параличом.

В июне этого года совместно с администрацией бизнес-центра Landmark мы осуществили благотворительный проект к международному Дню защиты детей. В рамках благотворительной акции на территории Landmark были размещены коробки для денежных взносов. Всем желающим — как частным лицам, так и компаниям — предлагалось принять участие в этой акции помощи. Акция продолжалась до конца июня.



Собранные средства будут переданы в детские деревни-SOS и направлены на поддержание Проекта по усилению института семьи, целью которого является оказание всесторонней помощи детям, находящимся под угрозой утраты родительской опеки и семейной защиты. В рамках миссии корпоративной и социальной ответственности (КСО) Deloitte уже второй год спонсирует Программу карьерной готовности студентов (ПКГС), реализуемую нашей компанией совместно с Азербайджанской неправительственной организацией Junior Achievement Azerbaijan (JAA). Программа была успешно реализована нами совместно с JAA в 2012-13 годах, и, учитывая положительный опыт предыдущих лет, Deloitte решила продлить срок спонсорства на 2013-2014 учебный год включительно.

***В последнее время в социальных сетях очень часто можно встретить объявления о тренингах и конференциях, проводимых компанией Deloitte. Расскажите, пожалуйста, поподробнее о наиболее важных мероприятиях 2014 года.***

В июне мы завершили чрезвычайно плодотворный весенний сезон мероприятий и учебных программ, ежегодно проводимых компанией Deloitte. С осени 2013 года мы значительно расширили нашу образовательную платформу «Академия Делойт» на азербайджанском рынке.

С начала 2014 года мы провели 8 тренингов, в том числе 6 курсов для специалистов, работающих в различных отраслях бизнеса, и 2 программы для студентов в Баку и Гяндже, которые были организованы в рамках КСО. Вот лишь некоторые из тем проведенных нами обучающих программ: различные аспекты бухгалтерского учета, эффективные инструменты финансовой отчетности, теория и практика налогообложения (в том числе Закон о налогообложении иностранных счетов – FATCA), применение законодательства Азербайджана о миграции. Кроме того, наш традиционный круглый стол по налоговой тематике представил в этом году новую для азербайджанского рынка тему – трансфертное ценообразование, особенно важную для крупных транснациональных корпораций. Основная цель мероприятия заключалась в обсуждении концепции трансфертного ценообразования и повышении уровня информированности участников в сфере его применения в Азербайджане, с учетом опыта ряда стран Европы и США, а также ознакомление с практикой трансфертного ценообразования в соседних странах, таких как Россия, Украина и Грузия. Подробнее о мероприятиях «Академии Делойт» вы можете прочитать на веб-странице Академии <http://www.deloitte.com/>

