

тек мемлекеттің ғана міндеті емес, сонымен бірге мемлекеттің, қоғамның және азаматтардың бірігіп жүзеге асыруы арқылы ғана мүмкін болатынын түсіну қажет.

#### Әдебиеттер

1. «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 2010 жыл.
2. Қазақстан Республикасының “Міндетті әлеуметтік сақтандыру” туралы Заңы, 2003 ж.
3. Даутова А. “Потенциал роста” // Рынок страхования №2, 2007 ж.
4. Қазақстан Республикасының Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорының ресми сайты, [www.gfss.kz](http://www.gfss.kz)
5. Жуйриков К.К. “Страхование как специальное звено кредитно- финансовой системы”// Банки Казахстана №5, 2007 ж.
6. Омарова С. Әлеуметтік қолдау әлеуеті партияның көзі. // Егемен Қазақстан, 26.01.2008 жыл.
7. «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» // Дала мен қала, 08.02.2008ж.

\*\*\*

В статье рассматривается вопросы функционирования системы социального страхования в Казахстане, социальная защита граждан посредством Государственного фонда социального страхования.

\*\*\*

The problems of social insurance system functioning in Kazakhstan and citizen social security with help of Government social insurance fund are considered in the article.

*Л.А. Нургазиева*

### **СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДОЛОГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИКИ АУДИТОРСКО-КОНСУЛЬТАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

В контексте рассмотренных нами выше актуальных процессов и проблем функционирования отдельных объектов на рынке аудиторско-консультационных услуг Казахстана, сформировавшихся в том числе под влиянием финансового кризиса и характеризующих внешнюю составляющую экономики аудиторской деятельности и развитие в этой связи методологических основ, необходимым является также рассмотрение внутренней составляющей экономики аудиторского бизнеса компании, в не меньшей степени обеспечивающей фактор конкурентоспособности компании. В этой связи следует заметить, что грамотная постановка экономико-управленческого процесса внутреннего функционирования аудиторско-консультационной компании является необходимым, но недостаточным условием эффективности компании. После становления экономико-управленческой функции ключевым фактором дальнейшего успешного развития оказывается четкая организация процесса ведения аудиторского бизнеса, разработка или адаптация и соблюдение соответствующей методологии. По мнению экспертов и исследователей данного рода проблемы [1;2;3;4], в современном аудиторском бизнесе поддержанию конкурентоспособности в условиях актуального этапа развития национального рынка Республики Казахстан, в течение длительного времени будет способствовать достижение оптимального соотношения издержек и качества услуг, а также показатель маржи прибыли (отношения прибыли к продажам аудиторско-консультационных услуг). По мнению экспертов аудиторской компании Deloitte & Touche Regional Consulting Services Ltd [1, с.31], снижение издержек и достижение оптимального соотношения качества и доступности услуг в аудиторско-консультационном бизнесе РК сегодня возможно, но не благодаря абсолютному влиянию конкуренции или концентрации отрасли, а при наличии определенных, не только экономических, но и институциональных отношений в системе. Что касается показателя маржи, то он, по оценкам специалистов [1; 3]

свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности компании на рынке аудиторско-консультационных услуг при его достижении порядка 20-30%.

Обратимся более подробно к изучению данных процессов и методологии их осуществления.

На наш взгляд, любой аудитор-консультант, в том числе и рядовой специалист-исполнитель, должен в обязательной степени иметь определенные базовые знания в сфере экономики аудиторского бизнеса, поскольку на многие аспекты профессионального осуществления аудиторской деятельности значительное влияние оказывают факторы, связанные со спецификой экономики аудиторско-консультационной фирмы. В то же время клиентам фирмы, на наш взгляд, также необходимо иметь общее представление об особенностях аудиторского бизнеса, поскольку это может существенно повысить эффективность взаимодействия с аудитором и консультантом.

Как показывают наши наблюдения, современные руководители аудиторских подразделений в Республике Казахстан, как правило, полагают, что их участки работы имеют наибольшее значение для экономики аудиторско-консультационной фирмы, однако для эффективного ведения бизнеса в условиях национального профильного рынка сегодня необходимо представлять целостную картину результатов работы. Формирование реального бюджета аудиторско-консультационной фирмы, позволяющего оценить существующее положение дел, в том числе реальный, а не потенциальный вклад каждого подразделения, является, с нашей точки зрения, одним из ключевых факторов стабильных достижений и конкурентоспособности аудиторской компании на рынке Казахстана на современном этапе его развития. В данной связи следует отметить, что бюджет аудиторско-консультационной фирмы формируется из нескольких основных составляющих: для планирования результатов деятельности необходимо максимально точное прогнозирование ее доходов и расходов.

Суть аудиторского бизнеса, на наш взгляд, состоит в том, что, как уже отмечалось нами выше, аудиторы-консультанты продают клиентам свое время. Чем выше квалификация специалистов-аудиторов, тем дороже себестоимость и соответственно стоимость данного времени. Аудиторско-консультационная деятельность существует в жестких финансовых границах, где доходы должны превышать расходы [5, с.22; 3, с.35]. Доходы аудитора и консультанта четко определяются двумя факторами:

- 1) числом дней (часов) работы на клиента;
- 2) размером дневной (часовой) ставки.

Умножение первой величины на вторую в данном случае дает сумму доходов аудитора и консультанта. Суммарный годовой фонд рабочего времени схематично рассчитывается по следующей схеме, представленной в таблице 1.

Таблица 1

**Схема расчета возможного времени работы одного специалиста в области аудиторско-консультационных услуг**

Наименование показателя	Величина показателя, дни
<i>Число дней в расчетном периоде — Всего</i>	260 (52 недели*5)
Из них: праздники	10
отпуск	24
дни болезни, время повышения квалификации, время на личные дела и пр.	15
<b>Итого возможное время работы</b>	<b>211</b>

Таким образом, один специалист будет работать 211 дней или 1688 часов (211\*8) и необходимо определить какое количество из этого времени оплатит клиент. Возможные решения находятся, на наш взгляд, между двумя крайними точками: работая по минимальным ставкам, можно обеспечить 100%-ную загрузку; работа по максимальным ставкам, в свою очередь, даст загрузку 1% времени. Очевидно, что в обоих случаях ведение аудиторского бизнеса не будет носить эффективный характер.

Важная задача для экономики аудиторско-консультационного бизнеса, с нашей точки зрения, состоит в том, чтобы определить оптимальное соотношение величины ставок и процента загрузки и постоянно контролировать динамику данных параметров. Ориентиром в

данном случае может служить мировая практика, которая демонстрирует, что в среднем 60% оплаченного клиентом годового фонда времени представляет собой достаточно хороший показатель для аудиторско-консультационного бизнеса [6, с.92].

Следует также отметить, что профессионально грамотные аудиторы и консультанты достаточно осторожно инвестируют свое время в неоплачиваемые усилия, поскольку время представляет собой самый ценный, но непрерывно расходуемый ресурс аудитора и консультанта, при этом объем неоплачиваемого времени имеет тенденцию многократно увеличиваться при утрате контроля над данным процессом.

По нашему мнению, можно выделить несколько основных направлений неоплачиваемых расходов времени в деятельности аудиторско-консультационной компании:

- административно-организационная работа;
- методическая работа (совершенствование предоставляемых услуг);
- аналитическая и предпринимательская работа (создание новых видов услуг);
- стратегический маркетинг;
- тактический маркетинг (продажа услуг).

Непрерывный и строгий контроль над расходом времени на любые неоплачиваемые усилия представляет собой, на наш взгляд, ключевой вопрос в экономике аудиторской фирмы. При этом необходимо учитывать, что человеческая энергия имеет ограниченный ресурс, поэтому, расходуя время и энергию, рекомендуется постоянно контролировать и учитывать, кто и как оплачивает расход этих ресурсов.

Таким образом, затрачивая усилия на неоплачиваемые работы, аудиторы и консультанты должны быть предельно осторожными, поскольку существует вероятность выхода за пределы разумного соотношения оплачиваемого и неоплачиваемого времени и возникновения серьезных финансовых трудностей.

Прогноз выручки аудиторской компании при этом, по мнению исследователей И.Шуваловой, Д.Гришанкова [4], может быть осуществлен тремя перечисленными ниже методами:

- 1) на основе возможных поступлений средств от клиентов;
- 2) на основе вероятных доходов от видов услуг;
- 3) на основе предполагаемой загрузки персонала.

В данной связи рассмотрим более подробно каждый из прогнозов на условных примерах:

**1. Прогноз поступлений средств от клиентов.** При составлении данного прогноза необходимо тщательное изучение как существующих, так и потенциальных клиентов (табл. 2)

Безусловно, каждая отдельно взятая оценка перспектив развития ситуации может выглядеть ошибочной, но в целом, в качестве определенного ориентира, прогнозная величина выручки является в крайней степени важной.

Таблица 2

Образец прогноза на основе возможных поступлений средств от клиентов

Наименование клиента	Потенциальная выручка, тыс.\$	Вероятность получения, %	Реально ожидаемая выручка, тыс.\$ (гр 2*гр.3)	Примечания
Договор заключен: «Снежный мир»	100	80	80	Могут возникнуть проблемы, но клиент выполняет свои финансовые обязательства Клиент давний, оплачивает работу регулярно
«Агротех»	200	90	180	
Идут переговоры: «АВС-Банк»	100	60	60	Затянувшиеся и тяжелые переговоры Есть шанс на успех
«Югсталь»	200	50	100	
Предварительные контакты: «Энерготехстрой»	100	30	30	Руководство тщательно выбирает аудиторов Руководство сомневается
«Астанатехмаш»	200	100	20	
Итого	900		470	

В аудиторско-консультационном бизнесе, чем большее количество ситуаций с положением дел в отношениях с различными клиентами проанализировано, тем больше вероятность предотвращения и взаимного погашения ошибок.

**2. Прогноз на основе доходов от видов услуг.** В данном случае, как правило, требуется анализ статистики структуры доходов аудиторской компании за предшествующие периоды, после чего возникает необходимость изучения происходящих изменений, как в спросе, так и в способности предоставлять те или иные услуги. (см. Таблицу 3) Отметим, что, безусловно, в некоторых отчетных периодах могут существовать определенные отклонения от прогнозов, но чем более тщательно и регулярно прodelывается данная работа тем более точными становятся результаты: на квартальном и тем более полугодом или годовом отрезке времени ошибки имеют тенденцию взаимопогашаться.

Таблица 3

Образец прогноза на основе вероятных доходов от вида услуг

Вид услуг	Выручка, тыс. \$	Примечания
Аудит	900	
Консультации по бухгалтерскому учету	20	
Управленческие консультации	7	
Юридические консультации	5	
Финансовый анализ	8	
Прочие услуги	5	
Итого	946	

**3. Прогноз на основе предполагаемой загрузки персонала аудиторско-консультационной фирмы.** Для реалистичного предвидения поступлений денежных средств путем прогнозирования загрузки персонала необходимо достаточно точно владеть исходными величинами. Предположим:

- годовой фонд рабочего времени (часов) — 1680;
- реальное время, оплачиваемое клиентом (часов) — 840;
- реальный процент оплаты клиентами счетов фирмы — 80;
- реальный процент оплаты объявленных фирмой часовых ставок — 80.

Возможно, для подобных расчетов необходимо будет сделать и другие предположения, например, о размерах дневных (часовых) ставок, применяемых в конкретной аудиторской фирме.

Следует также учитывать, что ведущие специалисты аудиторской фирмы определенное количество рабочего времени заняты административной работой. Так, у руководителя фирмы или подразделения из 20-30 человек около 20-30% рабочего времени оплачено клиентом, тогда как остальное время уходит на административную, организационную и маркетинговую деятельность. Для рядового специалиста-аудитора фирмы (подразделения) оплаченное клиентом время должно составлять около 70%. В итоге получится среднее значение в 50-60%.

Используя приведенные выше показатели, можно сделать прогнозы выручки на каждого специалиста и по фирме в целом (табл. 4).

В результате использования трех различных методов прогноза выручки в аудиторско-консультационном бизнесе в итоге должны быть получены примерно одинаковые показатели предполагаемых доходов. При этом именно сопоставимость получаемых прогнозных цифр является дополнительным фактором, увеличивающим вероятность правильности выдвигаемых предположений. Очевидным также является тот факт, что значительное расхождение прогнозов будет свидетельствовать об упущении определенных аспектов в ведении аудиторского бизнеса.

Необходимо также отметить, что, при эффективном умении руководителя аудиторско-консультационного бизнеса прогнозировать доходы, гораздо более простым представляется процесс планирования расходов, поскольку основные статьи расходов в аудиторско-консультационном бизнесе очевидны: заработная плата персонала, налоги, содержание офиса, оргтехника, командировки, приобретение информации, научно-методологические разработки, и

большая часть перечисленных расходов при этом поддается достаточно точному прогнозированию.

Таблица 4

Образец прогноза на основе предполагаемой загрузки персонала

Фамилия сотрудника	Часовая ставка, KZT	Оплачено время, %	Выручка, тыс. KZT	
			С учетом годового фонда рабочего времени – 1800 час, тыс. KZT	С учетом 80% оплаты счетов и 80% оплаты объявленных ставок, тыс. KZT
1.	150	20	54	34
2.	120	40	86	55
3.	100	50	90	57
4.	100	60	108	69
...				
...	100	60	108	69
Итого		50		470

Важно подчеркнуть, что в аудиторско-консультационном бизнесе в Республике Казахстан, как показывает проведенный нами анализ, в сложившихся условиях действует жесткое правило: стабильное предоставление высококачественных аудиторских услуг требует существенных расходов по целому ряду направлений, в частности:

- информационная и общеметодологическая поддержка профессиональной деятельности сотрудников;

- индивидуальное техническое обеспечение специалистов;
- обучение и повышение квалификации персонала;
- привлечение высококвалифицированных специалистов;
- обеспечение соответствующего уровня коммуникаций;
- содержание офиса;
- командировки сотрудников;
- налоги;
- содержание инфраструктуры, обеспечивающей основную деятельность и пр.

Отмечая специфику аудиторско-консультационного бизнеса в Казахстане, следует подчеркнуть, что в соответствии с общепризнанной мировой практикой хорошим и достаточным уровнем загрузки персонала в аудиторско-консультационном бизнесе считается 50-60%, то есть около 40-50% времени специалиста уходит на подготовку к работе: сотрудникам необходимо регулярно изучать новые нормативные акты, повышать квалификацию, осваивать новые методики, программное обеспечение и т.д. Планирование хозяйственной деятельности на основе нормативной загрузки представляет собой общепринятую практику для аудиторского бизнеса, а невыполнение данного условия ведет к быстрому прекращению функционирования компании.

Безусловно, той или иной аудиторской фирме удастся экономить на определенных расходах и списка перечисленных нами ранее, что возможно в условиях краткосрочного периода. Однако стабильное оказание качественных услуг с сопутствующим получением высокого дохода без приведенных выше затрат, на наш взгляд, является невозможным.

Аудиторы, консультанты и мелкие фирмы могут осуществлять свою деятельность, экономя на определенных статьях расходов, без которых, в частности, не может функционировать крупная аудиторская фирма. Но важно осознавать тот факт, что например, одной из главных черт квалифицированной профессиональной аудиторской фирмы является наличие общих и частных методологий аудиторско-консультационной деятельности, позволяющих держать на определенной высоте планку качества предоставляемых услуг.

Важно подчеркнуть, что в условиях специфики функционирования рынка аудиторских услуг в Республике Казахстан существуют два принципиальных момента, которые необходимо понимать и учитывать для правильной организации контроля над расходами аудиторско-консультационной фирмы:

1. постоянные, легко прогнозируемые издержки (затраты на заработную плату и

содержание офиса и офисного оборудования);

2. значительный промежуток времени между предоставлением аудиторских услуг и перечислением оплаты за оказанные услуги.

В данной связи возникает необходимость серьезного контроля как за дебиторской задолженностью, так и за расходованием любых ресурсов в процессе выполнения работы.

#### Литература

1. Рынок аудиторских услуг в СНГ (по материалам исследований экспертов Deloitte, 2008 г.). - М.: Литера-М, 2009. - 110 с.

2. Скала Н.В., Скала В.И. Проблемы применения МСФО и МСА в национальной системе учета Республики Казахстан//Институт проблем предпринимательства.- 11.08.2009. - URL: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=006764> (дата обращения 23.06.2009)

3. Абаева Н.П. Анализ рынка аудиторских услуг стран СНГ. - Ульяновск: изд-во УГТУ, 2009. - 143 с.

4. Шувалова И., Гришанков Д. Испытание конкуренцией. - М.: Сервис, 2008. - 109 с.

5. Подольский В.И., Савин А.А., Сотникова Л.В. и др. Аудит. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 583 с.

6. Аудит Монтгомери /Дефлиз Ф.Л., Дженик Г.Р., О'Рейлли В.М., Хирш М.Б./Пер. с англ. под ред. В.Я.Соколова. - М.: ЮНИТИ, Комитет по основным концепциям аудита Американской ассоциации бухгалтеров, 2008. - 542 с.

\*\*\*

The essence of auditor business consists that, auditors-advisers sell their time to clients. The higher qualification of experts-auditors, the more expensive cost price and accordingly cost of given time. Audit-consulting activity exists in rigid financial borders where incomes should exceed expenses. One of the main lines of the qualified professional auditor firm is presence of the general and private methodology of the audit-consulting activity, allowing to hold at certain height a lath of quality on given services.

\*\*\*

Аудиторлық бизнестің негізі сонда, аудиторлар-кеңесшілер клиенттерге өздерінің уақытын сатады. Маман-аудиторлардың біліктілігі неғұрлым жоғары болса, өзіндік құны және сәйкес түрде осы уақыттың бағасы солғұрлым қымбат болады. Аудиторлық-кеңестік қызмет табыс шығыннан артық болуы тиіс қатал қаржылық шекте өмір сүреді. Білікті кәсіпқойлық аудиторлық фирмалардың маңызды ерекшеліктерінің бірі ұсынылатын көмектің сапа белдеуін белгілі бір биіктікте ұстап тұруға мүмкіндік беретін аудиторлық-кеңестік қызметтің ортақ және жеке әдіснамасының қолда бар болуы болып саналады.

*Г.С. Каипова*

#### **МЕТОДИКА НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ СТАТИСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

В данной статье предлагается методика налогового планирования прибыли организации на базе статистической модели бухгалтерского учета. Данная методика внесет определенный вклад в решение научной проблемы развития теории и методологии налогового учета в современных экономических условиях.

Задача прогнозирования финансового результата и управления прибылью организации тесным образом связана с проблемой налогового планирования. Налоговое планирование представляет собой интеграционный процесс, заключающийся в упорядочивании хозяйственной деятельности в соответствии с действующим налоговым законодательством и стратегией развития организации.

В настоящее время существует много публикаций, посвященных проблеме налогового планирования. Среди них работы таких авторов как В.Я. Кожин [1,2], А.Н. Медведев [3], Д.Ю. Мельник [4], А.В. Брызгалин и др.[5,6]. Эти авторы предлагают разнообразные методы