

Министерство образования и науки Кыргызской Республики
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б. Ельцина
Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына
Диссертационный совет Д.08.15.519

УДК: 336.15;336.64

Балтабаев Базарбай Кабдулович

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ
АУДИТОРСКИХ ФИРМ

08.00.12 – Бухгалтерский учет и статистика

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Бишкек – 2016

**Диссертационная работа выполнена в Университете экономики и пред-
принимательства**

Научный руко- водитель	доктор экономических наук, профессор Исраилов Мукаш Исраилович
Официальные оппоненты:	доктор экономических наук, доцент Узенбаев Расулбек Аширбекович
	кандидат экономических наук, доцент Сарыгулова Роза Калыгуловна
Ведущая органи- зация:	Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», адрес: 720033, Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул.Тоголок Молдо 58

Защита состоится « 31 »мая 2016 года в 14-00 часов на заседании Диссертационного совета Д.08.15.519 по защите диссертаций на соискание ученой степени доктора (кандидата) экономических наук при Кыргызско-Российском Славянском университете им. Б.Н. Ельцина и Кыргызском национальном университете им. Ж. Баласагына по адресу: 720022, Кыргызская Республика, г.Бишкек, проспект Чуй, 6.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина по адресу: 720000, г. Бишкек, ул. Киевская, 44.

Автореферат разослан «_30_» апреля 2016 года.

Ученого секретарь
диссертационного совета,
к.э.н., доцент

Абдиева А.И.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы диссертационного исследования. В настоящее время сектор аудита и консалтинга динамично развивается, предлагая услуги, востребованные участниками развивающегося рынка во всех отраслях и секторах экономики. Благодаря этому растет роль малых аудиторских фирм, формирующих предложения на Казахстанском рынке аудиторско-консалтинговых услуг.

Вместе с тем, предпринимательская деятельность малых аудиторско-консалтинговых компаний осуществляется в сложных условиях трансформации потребностей и спроса. Усиливается конкуренция при доминировании крупных предприятий «большой четверки». К этому необходимо добавить ограниченность теоретической базы по управлению предпринимательской деятельностью, отсутствие эффективной системы управления малыми фирмами и необходимость разработки методического обеспечения для принятия управленческих решений, основанных на принципах менеджмента и маркетинга и предназначенных для использования в практике отечественного бизнеса.

Все это требует от малых аудиторских и консалтинговых компаний постоянного совершенствования управления предпринимательской деятельностью, развития технологии разработки и осуществления управленческих решений по повышению прибыльности аудиторских фирм, организации системы взаимодействия предпринимательских структур крупного и малого предпринимательства, разработки методики исследования рыночной конъюнктуры в системе предпринимательства, совершенствования маркетинговых подходов к управлению аудиторскими фирмами.

Основная цель реформирования системы аудита в Казахстане – это гармонизация законодательства и нормативно-правовых актов в сфере аудита в соответствии с международной практикой. Основополагающими в данном направлении являются вопросы качества аудита путем снижения цены для заказчиков при сохранении высокого качества аудиторских услуг.

Аудиторская деятельность – предпринимательская деятельность, основная цель которой максимизация прибыли. Аудиторские услуги, как вид бизнеса, существуют в жестких рамках: доходы должны превышать расходы, что требует решения проблемы рационализации работы в аудиторско-консалтинговых фирмах.

Теоретические основы аудита и аудиторских услуг сформировали зарубежные ученые Р.Адамс, А.Аренс, Д.Лоббек, Д. Робертсон, Р.Монтгомери и другие.

Большой вклад в разработку теории, методологии аудита и аудиторских услуг внесли ученые стран СНГ: С.М. Бычкова, Е.М. Гутцайт, И.Н. Богатая, Ю.Л. Данилевский, В.И.Подольский, С.В. Пятенко. В.В. Скобара, Н.Н.Хахонова, А.Д. Шеремет, М.С. Ержанов, К.Ш. Дюсембаев, М.И. Исраилов, О.К. Курманбеков, М.М.Тулаходжаева, Д.О. Абленов, Э.О. Нурсеитов, С.Х. Кошкимбаев, В.Н. Радостовец и другие.

Оценивая по достоинству положительный вклад всех ученых в решении исследуемой проблемы, мы, рассматриваем различные методы, которые могут быть использованы для оптимизации процесса оказания качественных аудиторских услуг с целью повышения прибыльности аудиторских фирм. Для увеличения прибыльности аудиторским фирмам приходится постоянно изыскивать пути снижения издержек аудиторских услуг без снижения их качества. Невысокие издержки помогают аудиторским фирмам создать отличительные условия путем снижения цены для заказчиков при сохранении высокого качества аудиторских услуг.

В ходе исследования развития аудиторских фирм, специализирующихся на предоставлении широкого спектра аудиторско - консалтинговых услуг, нами выявлены как позитивные, так и негативные тенденции в организации систем корпоративного управления и их информационного обеспечения. Выигрыш от экономического кооперирования субъектов аудиторско - консалтингового бизнеса очевиден: расширение рынка, согласование ценовых параметров, регулирование спроса и предложений, обновление технологии управления и хозяйствования.

Однако одновременно усиливается и конкуренция компаний за заказчика аудиторско - консалтинговых услуг, порождающая проблемы межнационального корпоративного взаимодействия. Зачастую проблемы возникают как при согласовании условий заключаемых соглашений, так и при выработке конкретных условий договоров по оказанию аудиторско - консалтинговых услуг и контроля за их поэтапной реализацией.

В настоящее время такая проблема стоит особенно остро для компаний, специализирующихся на предоставлении интеллектуальных бизнес-услуг (аудит, консультирование, маркетинг, бенчмаркинг и др.) и только выстраивающихся в глобальный процесс кластерообразования. Эти малые компании вынуждены принимать условия функционирования таких аудиторско-консалтинговых компаний как Pricewaterhouse Coopers, Deloitte, ErnstYoung, KPMG, играющих ключевую роль на казахстанском аудиторско-консалтинговом рынке.

Таким образом, необходимость исследования проблем повышения прибыльности аудиторских фирм и усиления требований к повышению качества аудиторских услуг, необходимость разработки методик формирования стоимости аудиторских услуг с учетом практических возможностей снижения издержек предопределили актуальность выбранной темы диссертации, цель и задачи исследования.

Связь темы диссертации с крупными научными программами (проектами) и основными научно-исследовательскими работами.

Тема диссертационного исследования тесно связана с научно-исследовательской темой Казахстанского инновационного университета (г. Семей, Республика Казахстан) «Концепция, методология и методы налогового аудита и налогового консультирования» (государственная регистрация №0115 РК 01123) и с реализацией Плана развития ПАО «Палата аудиторов Республики Казахстан» на перспективу до 2020 года.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является системное рассмотрение теоретических проблем развития и совершенствования аудиторской деятельности, обоснование и разработка рекомендаций и предложений по повышению прибыльности аудиторских фирм.

Основные задачи, последовательное решение которых потребовалось для достижения поставленной цели, были определены следующим образом:

- исследовать теоретические аспекты сущности, классификации и видов аудиторских услуг;

- изучить существующее законодательство стран ЕАЭС в области аудита и предложить пути совершенствования регулирования аудиторских услуг;

- разработать ключевые показатели прибыльности аудиторских фирм и определить основные факторы его повышения;

- определить пути повышения производительности труда в аудиторских фирмах;

- разработать политику ценообразования аудиторских услуг, как фактор роста прибыльности;

- определить пути снижения себестоимости аудиторских услуг.

Научная новизна исследования заключается в определении и обосновании факторов и путей повышения прибыльности аудиторских фирм, в частности:

- уточнено содержание понятий «аудит» и «аудиторская услуга»;

- предложены пути гармонизации изменения законодательства в условиях ЕАЭС;

- определены пути повышения прибыльности аудиторских фирм;

- даны предложения по совершенствованию ценообразования и снижению себестоимости аудиторских услуг.

Практическая значимость полученных результатов диссертационной работы направлена на создание действенного механизма повышения прибыльности аудиторских фирм. Основные результаты диссертации использованы:

- в пакете предложений, направленных в профессиональную аудиторскую организацию «Палата аудиторов РК»;

- при выполнении государственного задания по исследованию развития предпринимательства Республики Казахстан на тему: «Проблемы совершенствования системы бухгалтерского учета и аудита финансовой отчетности в РК»;

- в переданных аудиторским фирмам методиках анализа и выявления факторов путей повышения прибыльности и эффективности аудиторских организаций.

Экономическая значимость полученных результатов исследования. В диссертационной работе экономически обоснованы и доказаны факторы и пути повышения прибыльности аудиторских фирм. Внедрение результатов исследования помогут повысить производительность труда и снизить себестоимость аудиторских услуг.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту. Основные положения диссертационного исследования, отражающие сущность получен-

ных научных и практических результатов, отвечающие требованиям научной новизны, выносятся на защиту:

1. Уточнены и систематизированы категории, составляющие понятийный аппарат «аудит», «аудиторская деятельность», «аудиторские услуги». Сделан вывод, что аудиторские услуги – это весь комплекс услуг, который может оказывать аудиторская организация. Аудиторская услуга рассматривается как результат аудиторской деятельности по выполнению аудиторского задания и выражение различной степени уверенности, обеспеченной аудитором. Аудиторские услуги могут быть классифицированы по различным критериям (признакам).

2. Проведен анализ законодательства стран-членов ЕАЭС в сфере аудита. Выявлены проблемы ответственности аудиторов, оптимизации их выбора, а также вопросы отношений клиентов с аудиторами с учетом совершенствования законодательства.

Рассмотрены основные преимущества и проблемы участников рынка аудиторских услуг.

3. В диссертационной работе определены ключевые показатели прибыльности аудиторских фирм. Предложен показатель прибыли на одного партнера и дан расчет коэффициента преобразования и потенциальной прибыли аудиторской фирмы. Дан ряд показателей управления прибыльностью:

- изменение выручки отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- изменение численности специалистов отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- изменение среднего размера заработной платы специалистов отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- показатель объема выручки на одного специалиста в отчетном году;
- структура затрат аудиторской фирмы в отчетном году;
- объем затрат, направленных на методическое обеспечение деятельности в общей структуре затрат.

На основе анализа этапов жизненного цикла определены факторы роста прибыльности. К таким факторам относятся:

- ценообразование с учетом качества услуг;
- динамика выручки услуг;
- снижение затрат на аудиторские услуги;
- знания и профессионализм специалистов, приносящих доход;
- повышение производительности труда.

4. Предложена обобщенная модель стратегии развития организационной деятельности аудиторской фирмы с целью повышения прибыльности. Такая стратегия включает шесть основных рычагов:

- рычаг 1. стратегия привлечения и обслуживания клиентов;
- рычаг 2. набор аудиторских услуг со специализацией на клиенте или секторе экономики;
- рычаг 3. стратегия ценообразования аудиторско-консалтинговых услуг;
- рычаг 4. подбор персонала, стимулирование труда и гарантии их роста;

- рычаг 5. организационная эффективность составления технологических карт, специализация отделов по оказанию услуг, достоверный учет и отчетность;

- рычаг 6. финансовый и производственный контроль.

Главным показателем эффективной деятельности фирмы является процесс привлечения и обслуживания новых заказчиков. Важное значение имеют существенные вопросы:

- степень концентрации на клиенте;
- умение строить отношения с клиентом и извлекать при этом доход;
- развивать специализацию на услуге или продукте, на клиенте или секторе экономики.

Для развития стратегии привлечения и обслуживания клиентов необходимо развитие маркетинга на основе интернет-технологий.

5. Предложены расчет “мощности” организационного рычага и организационная структура аудиторской фирмы, принимающая форму “пирамиды”, “цилиндра” и “яблочного огрызка”. Использование рычага в форме “пирамида” дает преимущества: возможность извлекать высокие прибыли из выручки от оплаты заказов, а так же привлекать новых клиентов.

Рассмотрены пути повышения производительности труда и предложена модель оптимальной загрузки персонала аудиторской фирмы. Для повышения производительности труда рекомендованы технологические карты.

Важное значение имеет показатель полезной нагрузки, или “клиентоемкости”. Полная загрузка всех специалистов – это основной путь для максимального увеличения прибыльности аудиторских фирм. Определено, что наиболее эффективной является загрузка рядового специалиста на 100%, а ведущих менеджеров и партнеров на 30-40% при оказании аудиторских услуг каждому клиенту.

Произведение средней загрузки персонала на среднюю ставку оплаты и на число специалистов на каждом уровне структуры определяет валовые поступления аудиторской фирмы, а от сбалансированного соотношения этих трех показателей зависит потенциальная прибыльность фирмы.

6. Предложен прогноз выручки тремя методами:

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

Разработан алгоритм ценообразования аудиторских услуг в определенной последовательности:

- постановка задач ценообразования;
- определение спроса на аудиторские услуги;
- оценка затрат на услуги, анализ цен и услуг конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены на аудиторские услуги.

Проведен анализ всех статей затрат на аудиторские услуги. Определены постоянные и переменные издержки аудиторской фирмы, дан анализ показателя расходов на оплату труда к доходу, определены пути снижения

накладных расходов аудиторской фирмы. Уделено особое внимание анализу расходов: на создание, поддержку и развитие информационно-аналитической базы профессиональной деятельности сотрудников; на методологическую поддержку специалистов; на индивидуальное технологическое обеспечение специалистов; на обучение и повышение квалификации персонала; на поиск и привлечение высококвалифицированных специалистов.

Личный вклад соискателя.

Автор, имеющий квалификационное свидетельство аудитора, генеральную лицензию на оценку имущества и интеллектуальной собственности и, как член ПАО «Палата аудиторов Республики Казахстан», принимал участие в разработке проектов следующих Законов: «Об аудиторской деятельности», «Об оценочной деятельности», «О государственных закупках», «О саморегулируемых организациях», «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».

Отдельные предложения и рекомендации автора по повышению прибыльности аудиторских фирм были одобрены и приняты Палатой аудиторов Республики Казахстан.

Апробация результатов исследования.

Основные теоретические и практические положения диссертационной работы докладывались на 8-ми международных и республиканских научно-практических конференциях:

- современные проблемы организации учета и аудита в хозяйствующих субъектах Республики Казахстан (г. Астана, 16 мая 2014 г.);

- проблемы интеграции в экономике Евразийского и Таможенного союза: экономические, учетно-информационные и правовые (г. Чолпан – Ата, 5-8 июля 2014 г.);

- развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке (Россия, г. Новосибирск, 31.07.2014 г.);

- проблемы и перспективы формирования конкурентоспособной модели экономики Казахстана в условиях ЕАЭС (Астана, 17 октября 2014 г.);

- Евразийский экономический союз: проблемы гармонизации систем учета, анализа и аудита (г. Чолпан – Ата, 5-8 июля 2015 г.);

- проблемы совершенствования системы бухгалтерского учета и аудита финансовой отчетности в Республике Казахстан (Алматы, 23 октября 2015 г.);

- роль учетно-аналитической информации в обеспечении безопасности страны (г. Бишкек, 20 ноября 2015 г.);

- «Шелковый путь и его влияние на социально-экономические, исторические и культурные аспекты развития Казахстана» (г. Семей, 25 ноября 2015 г.).

Полнота отражения результатов диссертации в публикациях.

Основные результаты диссертационного исследования опубликованы в 12 научных статьях, в том числе 7 статей в журналах рекомендованных ВАК Кыргызской Республики, 5 статей в зарубежных изданиях.

Структура и объем диссертации.

В соответствии с поставленными задачами диссертационная работа имеет следующую структуру: введение, три главы, выводы, список использованной литературы, включающий 149 наименований. Диссертация изложена на 167 страницах и содержит 12 таблиц, 12 рисунков и 10 приложений.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

В первой главе «Сущность, анализ и регулирование аудиторских услуг» на основе обзора и изучения специальной литературы изложены теоретические основы понятия и сущности аудита и аудиторских услуг, дана классификация аудиторских услуг.

В настоящее время регулирование аудиторской деятельности в Республике Казахстан осуществляется в соответствии с Законом РК от 20.11.1998 года № 304-І «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.11.2015 г.). Согласно этому Закону аудиторская деятельность – это предпринимательская деятельность по проведению аудита финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью, и предоставлению услуг по профилю деятельности.

Аудиторские услуги – это весь комплекс услуг, который может оказывать аудиторская организация. Аудиторская услуга рассматривается как результат аудиторской деятельности по выполнению аудиторского задания и выражение различной степени уверенности, обеспеченной аудитором. Аудиторские услуги могут быть классифицированы по различным критериям (признакам).

В работе проведен детальный анализ особенностей и перспектив развития предпринимательской деятельности аудиторских фирм, изучен Евразийский опыт регулирования их деятельности, а также раскрыты вопросы развития стандартизации аудиторских услуг.

Одной из важных методологических проблем, на которую обращают внимание ряд авторов, является уточнение места аудиторства среди отраслей рыночной экономики.

Формирование аудита должно быть аналогично другим инфраструктурным отраслям, т.е. сопровождаться созданием его экономики. При этом логично использование опыта такой отрасли как экономика информационно-вычислительного обслуживания, ибо она, как и аудит, относится к группе информационных инфраструктурных отраслей и создавалась в новейшие времена.

Оценивая ситуацию в целом, можно сказать, что сейчас остро стоит задача перехода от нынешнего фрагментарного состояния аудиторской статистики к созданию цельной ее системы. На базе материалов, поступающих от всех аудиторских организаций в статистические органы страны, целесообразно «выжать» максимум возможной информации типа основных показателей (выручка аудиторских организаций в стоимостных величинах, производительность труда и т.п.) в целом по стране и в различных разрезах.

Продукцией в сфере аудиторских услуг является предоставление компании-клиенту аудиторского заключения (отчета), в котором аудиторская фирма должна выразить свое независимое мнение о достоверности финансовой отчет-

ности компании. В продукцию отечественного аудита входит также и письменная информация руководству проверяемого предприятия. Аудиторское заключение (отчеты) составляется фирмой на основе результатов аудиторской проверки.

Сегодня на рынке Казахстана аудиторские фирмы делятся на несколько категорий. В первую входит четверка международных компаний, так называемая «Большая четверка»: PriceWaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte&Touch, Ernst&Young. Это международные аудиторские организации, практически захватившие рынок аудита во всем мире. Во вторую категорию входят крупные отечественные аудиторские организации с достаточным опытом работы. В третью – небольшие организации.

В 2015 году на отечественном рынке действовали 181 аудиторская фирма и более 500 практикующих аудиторов. Потребность в аудиторских услугах в РК распределена неравномерно: около 83 % всех аудиторских организаций находятся в городах Алматы, Астана и Шымкент.

Структура доходов аудиторских фирм в разрезе отраслей представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Структура доходов аудиторских фирм в разрезе отраслей (%)
Составлен автором на основе данных Эксперт РА Казахстан

По итогам 2014 года доходы аудиторских фирм увеличились на 3,9%, выручка выросла на 5%. В последние годы вырос спрос на налоговый консалтинг в связи со сложностью применения Налогового кодекса РК.

29 мая 2014 года в Астане президентами Белоруссии, Казахстана и России был подписан договор о создании Евразийского экономического союза. Позже присоединились Армения и Кыргызстан. В рамках работы по гармонизации законодательств государств-членов Таможенного союза и Единого экономического пространства и углубления экономической интеграции в работе проведен анализ национального законодательства государств-членов ЕАЭС в сфере аудиторской деятельности. Особую актуальность приобретает признание аудиторских заключений (отчетов), выдаваемых аудиторской фирмой одного государства на территории других государств-членов ЕАЭС.

Инструменты экономического механизма регулирования аудита – штрафные санкции за некачественный аудит, страхование гражданской ответственности аудитора, рейтинги аудиторских фирм, создание условий цивилизованной конкуренции на рынке аудиторских услуг и т.д. – работают сейчас в весьма слабо. Больше задействованы инструменты административного механизма в форме лишения лицензий, теперь разрешений.

Другое дело, что и эти инструменты зачастую не работают: например, за последние 7 лет Минфин РК не лишил лицензии ни одну аудиторскую фирму, тогда как число действующих лицензий по линии Минфина РК составило на 01 января 2015 г. более 180.

Во второй главе «Ключевые показатели прибыльности аудиторских фирм и факторы ее повышения» исследованы ключевые показатели прибыльности, изучены основные факторы ее роста, стратегия привлечения и обслуживания клиентов, а также оптимизация организационной структуры аудиторских фирм.

Аудиторские фирмы весьма успешно справляются с созданием денежного потока, обращая значительные объемы дохода в свободные деньги, которые могут быть распределены между участниками. Поскольку потребности аудиторских фирм в основных средствах крайне незначительны, чистая доходность капитала бывает очень велика. Поэтому важен показатель прибыли на партнера, что эквивалентно используемому предприятиями показателю прибыли на акцию. В аудиторских фирмах, имеющих организационную форму товарищества, капитал (доля участия в собственности фирмы) каждого из партнеров измеряется его рабочим временем (трудовым вкладом). Поэтому такие структуры нацелены на повышение прибыли в расчете на одного партнера.

Для максимизации прибыли на партнера в аудиторских фирмах существенным является гонорар за оказанные услуги. Умение зарабатывать гонорар на услугах зависит от количества работающих для клиентов специалистов на разных уровнях фирмы, от загрузки и от средней почасовой ставки, уплачиваемой клиентами за оказанные им услуги. Способность зарабатывать гонорар определяется как теоретически максимальная прибыль, которую аудиторская фирма может получить при данной профессиональной базе.

Главная проблема для партнеров и менеджеров при реализации данной способности – вопрос о том, какую долю теоретически возможного дохода удастся обратить в действительную, реальную прибыль. На это указывают истинная загрузка специалистов и адекватность почасовых ставок за их услуги (если предположить, что в фирме установлено разумное соотношение специалистов разного профессионального уровня).

Кроме того, аудиторские фирмы стараются не допускать роста дебиторской задолженности по счетам крупнейших клиентов, чтобы не ухудшить положение с оборотными средствами. Поэтому изменения чистого оборотного капитала из года в год бывают обычно крайне незначительными. Нет ничего удивительного в том, что в хорошо управляемых аудиторских фирмах величина свободного денежного потока составляет более 60%.

В составе активов чистых оборотных средств срок большей части дебиторских задолженностей составляет примерно шесть недель, но с крупнейшими клиентами спорить нецелесообразно и срок этот обычно увеличивается. Хорошим показателем умения аудиторской фирмы управлять своей дебиторской задолженностью является доля безнадежных долгов, или отношение общей суммы выставленных к оплате счетов к счетам, подлежащим списанию из-за невозможности получения по ним средств. У хорошей фирмы этот коэффициент обычно находится в диапазоне 1-3%, а у плохой он составляет 3-5%. В эффективно работающих аудиторских фирмах средний срок дебиторской задолженности составляет 40-50 дней. Когда этот срок вырастает до 60-90 дней, можно утверждать, что это проблемные аудиторские фирмы. Основными компонентами текущих активов являются дебиторская задолженность и незавершенная работа. Показатель незавершенной работы – еще более важная характеристика качества управления финансами, чем дебиторская задолженность.

Несомненный признак такого положения вещей – большой объем списаний, то есть процент незавершенных работ, который ежемесячно не находит отражения в дебиторской задолженности. В хорошо управляемых аудиторских фирмах процент списания не превышает 5%, а в плохо управляемых фирмах нормой оказывается 10-15%. Объем незавершенных работ не должен превосходить суммы дебиторской задолженности, а оптимальное соотношение между «незавершенкой» и дебиторской задолженностью составляет примерно 50% (при ежемесячном выставлении счетов клиентам).

Важной характеристикой финансового благополучия фирмы является также кредиторская задолженность. Большинство аудиторских фирм покупают услуги сторонних организаций и выставляют клиентам счета на их оплату. Расходы на приобретенные услуги образуют львиную долю кредиторской задолженности. Для избежания проблем с кассовой наличностью необходимо, чтобы срок оплаты приобретенных услуг был длиннее, чем срок получения соответствующих средств от организации-клиента. Впрочем, аудиторские фирмы намного чаще работают без использования кредита. Руководители аудиторских фирм совершенно правильно опасаются прибегать к кредиту, потому что у большинства фирм этого сектора способность выплачивать долги ниже, чем у производственных компаний.

Для оценки стабильности организации деятельности и повышения прибыльности аудиторских фирм мы считаем, что основными показателями их качественного управления являются:

- изменение выручки отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- изменение численности специалистов отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- изменение среднего размера заработной платы специалистов отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- значение объема выручки на одного специалиста в отчетном году;
- структура затрат аудиторской фирмы в отчетном году;
- объем затрат, направленных на обеспечение качества аудита, в общей структуре затрат в отчетном году.

Краткий анализ этих показателей по ТОО АК «Синергия-Аудит» за 2013 и 2014 годы дан в таблице 1.

Модель рынка аудиторских услуг включает шесть ключевых факторов, определяющих характер и уровень конкуренции в любом сегменте рынка:

- рост и цикличность;
- барьеры для вступления в отрасль и выхода из неё;
- зависимость от клиентов;
- методы привлечения и удержания специалистов;
- взаимозаменяемость услуг;
- воздействие государственной политики.

Эволюция отрасли аудиторских услуг в сторону консолидации сопровождается растущей специализацией. Важнейшим ресурсом рынка аудиторских услуг являются надежные отношения с клиентами, а потому вполне логично стремление иметь возможность предложить максимально широкий набор услуг – верный способ максимизации дохода.

Аудиторские фирмы при формировании своей стратегии развития могут выбрать одно из трех направлений:

- 1) глобальная сеть или работа на местном, национальном или региональном уровне;
- 2) интеграция или специализация;
- 3) специализация на клиенте или продукте (видах услуг).

Фирмы, решившие идти по пути специализации, оказываются перед выбором: специализироваться на определенном продукте или клиенте и знании определенного сектора. Специализация на продукте представляет собой внутренне ориентированную стратегию. Для достижения успеха фирма должна лучше владеть методами решения проблем, чем конкурирующие с ней интеграционные компании. Специализация на клиенте, напротив, имеет внешнюю направленность и ориентирована на клиента. Конкурентное превосходство возникает в случае, если аудиторская фирма знает отрасль, в которой работает ее клиент, лучше, чем он сам.

Лучшими характеристиками результата аудиторской фирмы являются приток и отток клиентов. Наиболее конкурентоспособные аудиторские фирмы очень редко теряют клиентов, потому что они умеют сделать себя неотъемлемым звеном их стоимостной цепочки. От выбора клиента зависят также жизнеспособность и потенциальная доходность аудиторской фирмы.

Таблица 1 – Показатели деятельности аудиторской компании ТОО «Синергия-Аудит»

Аудиторские организации	Выручка, тыс. тенге			Численность, чел.			Зароботная плата, тыс. тенге			Выручка на 1 работника, тыс.тенге			Итого- вый балл
	2013	2014	2014 в % к 2013	2013	2014	2014 в % к 2013	2013	2014	2014 в % к 2013	2013	2014	2014 в % к 2013	
ТОО АК «Синергия-Аудит»	54 330,0	47 118,0	86,7	13	13	100	22 938,0	23 756,0	103,6	1 764,5	1 827,4	103,6	-
Балл	-	-	4,3	-	-	5,0	-	-	5,2	-	-	-	14,5
В среднем по аудиторским организациям ПАО* «Палата аудиторов»	65 196,0	67 030,0	102,3	17	16	94	26 078,0	26 812,0	102,8	1 534,0	1 676,0	109,2	-
Балл	-	-	5,1	-	-	4,7	-	-	5,1	-	-	-	14,9
Составлена автором на основе годовых отчетов ТОО АК «Синергия-Аудит»													

Иерархическая пирамида дает в руки партнеров инструмент, или рычаг, увеличения размаха деятельности, «мощность» которого измеряется отношением числа партнеров или добытчиков новых заказов к числу исполнителей или рядовых специалистов. В отрасли аудиторских услуг развитие организационных структур опирается именно на принцип рычага. Использование рычага дает два следующих преимущества: возможность извлекать высокие прибыли из выручки от оплаты заказов, а также привлекать новых клиентов и, следовательно, получать новые заказы. В общем, норма прибыли в расчете на специалиста тем больше, чем ниже его положение в иерархической структуре. Это означает, что чем мощнее организационный рычаг, тем выше прибыльность каждого заказа как такового.

В третьей главе «Анализ и резервы роста прибыльности аудиторских фирм» предложены конкретные меры повышения производительности и оптимальная модель загрузки персонала аудиторской фирмы, определена политика ценообразования и пути снижения расходов аудиторских фирм и повышения их прибыльности.

Повышение производительности труда на 10% ведет к очень значительному росту прибыльности. Пренебрежение организационной деятельностью лишает аудиторскую фирму значительной части прибыли.

Стандартным приемом планирования деятельности являются так называемые технологические карты. Они удобны для расписывания последовательности работы над проектом и выделения ключевых направлений деятельности. С помощью технологических карт, прежде всего, можно разграничить работы, проводящиеся с участием клиента и без него. Второе, что позволяет делать технологическая карта, – это разбивать деятельность фирмы на отдельные этапы, точно так же, как это делают при анализе производственных процессов в сельском хозяйстве. Кроме того, технологическая карта помогает узнать, какие этапы работы связаны с самыми большими затратами времени и где находятся узкие места.

Анализ процесса имеет смысл только в том случае, если он поможет выявить определяющую величину расходов. Лишь немногие аудиторские фирмы берутся за поэтапный анализ своих производственных процессов, и, соответственно, большинство из них не получают представления о факторах, определяющих структуру издержек и затрат рабочего времени.

Многие казахстанские аудиторские фирмы пользуются крайне примитивными информационными технологиями, представляющими собой книгу учета, на основании которой знания и рабочее время преобразуются в счета клиентам. Отчеты о затратах рабочего времени зачастую составляются в письменной форме: затем их собирают и в централизованном порядке вводят в компьютер.

В «Большой четверке» аудиторских фирм на одного партнера приходилось 30-35 сотрудников, в таких случаях неизбежно возникают проблемы с мотивацией и угроза утраты сверхвысокого качества работ. Во избежание этого компании, например, начали наделять теми же преимуществами, что и партнеров, своих специалистов, не превращая их при этом в полноправных совладельцев товарищества (местный партнер, старший менеджер).

У компаний с ограниченной ответственностью есть широкие возможности для создания стимулов, равноценных участию в собственности. В распоряжении аудиторских фирм есть много стандартных методов, создающих статус, эквивалентный положению собственника. Самый банальный из них – ежегодные денежные премии. Этот метод используют практически все аудиторские фирмы. Годовые премии хороши тем, что увязывают качество и результативность индивидуального труда с прибыльностью фирмы в целом, потому что такие премии, как правило, зависят от объема доналоговой прибыли.

Действительно хорошие фирмы находят механизмы мотивации, которые обходятся им дешевле, чем прямые выплаты деньгами, но при этом создают не менее сильную связь между фирмой и ее работниками. Важнейшим из таких механизмов является профессиональное обучение, рассчитанное на три-пять лет и предусматривающее как практическую учебу «на рабочем месте», так и занятия в аудиториях, и выполняет ту же функцию, что и опционы на акции, – чем дольше специалист работает в фирме, тем ему выгоднее.

Самый дешевый и распространенный способ стимулирования – должностной рост. Во многих аудиторских фирмах наблюдается избыток высоких должностей, потому что это удовольствие почти ничего не стоит. Для большинства аудиторских фирм предмет постоянного беспокойства – показатели полезной загрузки, или «клиентоемкости».

Следовательно, ключевую роль для доходности аудиторской фирмы играет правильное соотношение почасовой оплаты и загрузки специалистов, которое и определяет способность фирмы зарабатывать на своих услугах. Результатом оказывается чрезмерная загрузка партнеров в ущерб их основному назначению создавать задел роста бизнеса и недостаточная загрузка рядовых специалистов, чье время полностью должно быть занято обслуживанием клиентов.

В вопросах ценообразования в аудите существует ряд проблем:

1) приемлемость и применяемость на практике в аудите известных в экономике схем оплаты труда – аккордная, повременная, сдельная, комбинированная;

2) необходимо ли государственное регулирование цен в аудите;

3) насколько все вышеизложенное распространяется на сопутствующие аудиту услуги;

4) какие факторы влияют на формирование цены на аудиторские услуги;

5) ценовые конфликты на рынке аудиторских услуг;

6) динамика цен на аудиторские услуги и ее анализ, базирующиеся на статистике цен.

Прогноз выручки в аудите осуществляется тремя методами:

- на основе возможных поступлений средств от клиентов;

- на основе вероятных доходов от вида услуг;

- на основе предполагаемой загрузки персонала.

Еще один важный фактор – имидж аудиторской компании. Цены за аудиторские услуги примерно одинакового качества могут отличаться в нашей стране в несколько раз в зависимости от того, осуществляет их, например, оте-

чественная аудиторская фирма или аудиторская фирма с мировым именем типа «Большой четверки».

Чрезвычайно скупо описаны в литературе схемы оплаты аудиторских услуг: аккордная, повременная, сдельная, комбинированная (т.е. сочетание первых трех схем). К сожалению, и схемы оплаты исследованы в нашей аудиторской литературе явно недостаточно. Во всяком случае, здесь – как и в методах формирования цен – трудно назвать монографии и даже статьи, где эти вопросы излагались бы подробно и в качестве главной тематики. При многообразии схем оплаты аудиторской проверки основной является повременная оплата.

Алгоритм ценообразования в аудиторской деятельности выглядит следующим образом (рис. 2).

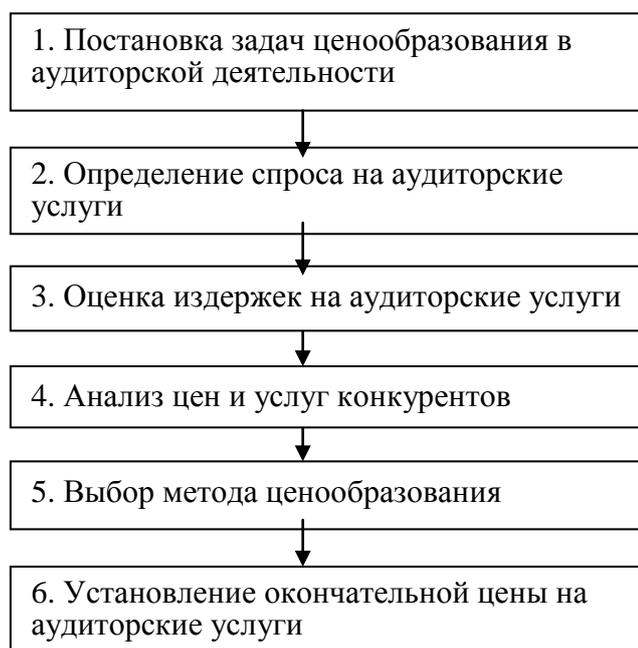


Рисунок 2. Алгоритм ценообразования в аудиторской деятельности
Составлен автором на основе изучения литературы

Проблемы формирования затрат аудиторских фирм, их учета, контроля и анализа являются малоизученными.

Крупнейшей статьей издержек у аудиторских фирм являются расходы на оплату труда, а значит, отношение расходов на оплату труда к доходу служит ключевым показателем для оценки деятельности таких фирм. В типичном случае, если величина этого коэффициента превосходит 0,60, можно утверждать, что фирма неэффективно управляет прямыми издержками и страдает одновременно и от избытка персонала, и от завышенной оплаты труда.

Обычно затраты, не связанные с оплатой труда, сводят в статью «прочие расходы», ее величина нередко доходит до 30-35% валового дохода. При этом бывает сложно понять, что за издержки и хорошо или плохо фирма управляет своими накладными расходами. Как правило, в этой статье присутствуют командировочные и представительские расходы, которые не включены в счета, выставленные клиентам. Затраты, не вошедшие в счета клиентам, – это класси-

ческий признак наличия проблем контроля за расходами и, быть может, неумения наладить деловые отношения с клиентами, что находит отражение в заниженных ценах на услуги.

В аудите, как и в любой другой сфере бизнеса, действует жесткое правило: стабильно высокое качество услуг требует существенных расходов по целому ряду направлений. Стоимость услуг во многом зависит от этих качеств. Аудит не является исключением. Для стабильного обеспечения своих клиентов услугами высокого качества каждая компания должна регулярно совершать весьма значительные расходы. Поэтому необходимо изучение основных составляющих, обеспечивающих высокое качество услуг.

Прежде всего, это информационная поддержка, поскольку современная аудиторская компания вынуждена постоянно инвестировать существенные средства в создание, поддержку и развитие информационно-аналитической базы профессиональной деятельности.

Важным фактором непрерывного совершенствования качества услуг являются расходы на обучение и повышение квалификации персонала. Наряду с этим постоянно возникает необходимость привлечения высококвалифицированных специалистов, поскольку любой руководитель знает: проблема квалификации персонала – одна из ключевых в отечественном бизнесе. В настоящее время фирмы-лидеры в области персональных услуг ведут достаточно острую борьбу за светлые головы настоящих профессионалов. Для привлечения высококвалифицированных специалистов необходима достойная оплата их труда.

Оказание качественных услуг невозможно без содержания офиса, оснащенного высокотехнологическим оборудованием, что требует расходов на коммуникации и содержание офиса (лучше всего в деловом центре города). В офисе желательно иметь современные средства связи, позволяющие оперативно реагировать на запросы и осуществлять коммуникации в удобной для клиента форме, компьютерную сеть, построенную на принципе лицензионной чистоты программного обеспечения, что даст сотрудникам доступ к необходимым базам данных, Интернету, справочным системам и пр. Расходы на коммуникации, эксплуатацию и своевременное обновление современной офисной техники носят постоянный характер. Важной статьёй являются расходы на командирование сотрудников.

Еще одна статья затрат – налоги. Аудиторы и их клиенты должны быть законопослушными налогоплательщиками. Придерживаясь принятых во всем мире норм профессиональной этики, аудиторы должны не только советовать это клиенту, но и сами обязаны не нарушать законов при уплате налогов.

Вместе с тем нельзя не учитывать также специфику аудиторского бизнеса. В соответствии с общепризнанной мировой практикой очень хорошим уровнем загрузки в аудиторском бизнесе считается 50-60%, т.е. около 40-50% времени специалиста уходит на подготовку к работе: сотрудники должны изучать новые нормативные акты, повышать квалификацию, осваивать новые методики, программное обеспечение и т.д. Все аудиторские фирмы должны учитывать это обстоятельство при определении стоимости своих услуг.

В качестве примера представим структуру расходов аудиторской фирмы АК ТОО «Синергия-Аудит» (табл.3.3).

Таблица 3.3 - Структура расходов АК ТОО «Синергия-Аудит» за 2014 год

Виды расходов	%
Информационно-техническое обеспечение	5
Содержание офиса	4
Операционные расходы	8
Повышение квалификации	8 и выше
Заработная плата	40 и выше
Налоги	35 и выше

Как уже было сказано, второй крупнейшей расходной статьёй аудиторских фирм являются расходы на аренду помещений. Большинство фирм офис рассматривается как важный признак растущих доходов, производящий благоприятное и притягательное впечатление на клиентов и специалистов. Бывает, расходы на аренду офисов составляют до 15% дохода, и часто фирмы, особенно те из них, которые находятся на второй и третьей стадиях жизненного цикла, тратят на это слишком много.

ВЫВОДЫ

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы:

1. В разделе 1.1 на основе изучения специальной литературы нами предложена трактовка понятия «аудиторская услуга». Аудиторская услуга – нематериальная услуга, и является конечным продуктом аудиторской деятельности по выполнению аудиторского задания и выражению различной степени уверенности, обеспеченной аудитором. В этом же разделе нами дана классификация аудиторских услуг и систематизированы её виды.

2. В разделе 1.2 рассмотрены основные достоинства и проблемы участников казахстанского рынка аудиторских услуг. Мы считаем, что целесообразно рассматривать современный рынок аудиторских услуг как комплекс предложений аудиторских и консалтинговых услуг.

Рынок аудиторских услуг является одним из самых развитых в плане саморегулирования – на нем действует вертикаль профессиональных объединений аудиторов от международного до регионального уровня, активно участвующих в процессе законоотворчества и регулирования аудиторской деятельности. Для совершенствования управления аудиторскими фирмами необходимо развитие различных направлений маркетинга.

3. Мы считаем, что локомотивом развития аудиторских фирм в ближайшем будущем станут ЕАЭС, а также вступление в ВТО. Автором проведен анализ законодательств стран-членов ЕАЭС в сфере аудиторской деятельности. В разделе 1.3 выявлены проблемы реальной ответственности аудиторов, оптимизации их выбора, а также рационализации отношений клиентов с аудиторами на основе совершенствования регулирования аудиторской деятельности.

4. В разделе 2.1 определены ключевые показатели прибыльности аудиторских фирм. Мы отмечаем, что для аудиторских фирм важен показатель прибыли на одного партнера. В работе предложен и дан расчет коэффициента преобразования и потенциальной прибыли аудиторской фирмы.

5. Для оценки стабильности развития и организации деятельности аудиторских фирм мы считаем, что основными показателями их качественного управления и при анализе рейтинга являются:

- изменение выручки отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- изменение численности специалистов отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- изменение среднего размера заработной платы специалистов отчетного года по сравнению с прошлым годом;
- показатель объема выручки на одного специалиста в отчетном году;
- структура затрат аудиторской фирмы в отчетном году;
- объем затрат, направленных на методическое обеспечение деятельности в общей структуре затрат.

6. На основе анализа этапов жизненного цикла аудиторских фирм (раздел 2.2) определены основные факторы роста прибыльности. К таким факторам относятся: ценообразование с учетом качества услуг; динамика выручки услуг; снижение затрат на аудиторские услуги; знания и профессионализм специалистов, приносящих доход; повышение производительности труда.

7. В разделе 2.2 предложена обобщенная модель стратегии развития организационной деятельности аудиторской фирмы с целью повышения прибыльности. Такая стратегия включает шесть основных рычагов:

- 1) стратегия привлечения и обслуживания клиентов;
- 2) набор аудиторских услуг со специализацией на клиенте или секторе экономики;
- 3) стратегия ценообразования аудиторско-консалтинговых услуг;
- 4) подбор персонала, стимулирование труда и гарантии их роста;
- 5) организационная эффективность составления технологических карт, специализация отделов по оказанию услуг, достоверный учет и отчетность;
- 6) финансовый и производственный контроль.

Пренебрежение организационной деятельностью лишает аудиторскую фирму значительной части прибыли.

8. В разделе 2.2 нами отмечено, что главным показателем эффективной деятельности аудиторской фирмы является то, как она справляется с привлечением и обслуживанием новых заказчиков. Важное значение имеет решение трех существенных вопросов: степень концентрации на клиенте; умение строить отношения с клиентом и извлекать при этом доход; развивать специализацию на услуге или продукте; на клиенте или секторе экономики.

Важное значение для развития стратегии привлечения и обслуживания клиентов имеет развитие маркетинга аудиторских фирм на основе Интернет-технологий. При этом получение положительного результата от использования Интернет-технологий возможно только при комплексном подходе. Особо пристальное внимание следует обратить на возможности применения Интернета в

маркетинговых коммуникациях по обмену информацией, в первую очередь, с потребителями.

9. В разделе 2.4 с целью повышения прибыльности аудиторских фирм предлагается расчет «мощности» организационного рычага. Наиболее эффективной, на наш взгляд, является организационная структура аудиторской фирмы, принимающая форму «пирамиды», нежели формы «цилиндра» или «яблочного огрызка». Использование рычага в форме «пирамида» дает следующие преимущества: возможность извлекать высокие прибыли из выручки от оплаты заказов, а также привлекать новых клиентов.

10. В разделе 3.1 рассмотрены пути повышения производительности труда и предложена модель оптимальной загрузки персонала аудиторской фирмы. Важное значение для повышения производительности труда имеют рекомендованные, так называемые технологические карты. Они удобны для расписывания последовательности работы над проектом и выделения ключевых направлений деятельности. Также технологические карты позволяют разбивать деятельность аудиторской фирмы на этапы и технологические процессы.

Для аудиторских фирм постоянной проблемой и предметом беспокойства являются показатели полезной загрузки, или «клиентоёмкости». Полная загрузка всех категорий специалистов – это верный путь для максимального увеличения прибыльности аудиторских фирм.

В результате анализа было определено, что наиболее эффективной является загрузка рядового специалиста на 100%, а ведущих менеджеров и партнеров на 30-40% при оказании услуг каждому клиенту.

Произведение средней загрузки персонала на среднюю ставку оплаты и на число специалистов на каждом уровне структуры определяют валовые поступления аудиторской фирмы, а от сбалансированного соотношения этих трех показателей зависит потенциальная прибыльность фирмы.

11. В работе предложен прогноз выручки аудиторской фирмы тремя методами: на основе возможных поступлений средств от клиентов; на основе вероятных доходов от вида услуг; на основе предполагаемой загрузки персонала фирмы. В разделе 3.2 разработан алгоритм ценообразования аудиторских услуг в следующей последовательности: постановка задач ценообразования; определение спроса на аудиторские услуги; оценка затрат на услуги, анализ цен и услуг конкурентов; выбор метода ценообразования; установление окончательной цены на аудиторские услуги.

12. В разделе 3.3 проведен подробный анализ всех статей затрат на аудиторские услуги. Определены постоянные и переменные издержки аудиторской фирмы, дан анализ показателя расходов на оплату труда к доходу, определены пути снижения накладных расходов аудиторской фирмы. Особое внимание в работе уделено анализу расходов: на создание, поддержку и развитие информационно-аналитической базы профессиональной деятельности сотрудников фирмы; на методологическую поддержку специалистов; на индивидуальное технологическое обеспечение специалистов; на обучение и повышение квалификации персонала фирмы; на поиск и привлечение высококвалифицированных специалистов для фирмы.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

В диссертационной работе дан ряд практических рекомендаций, который может быть использован аудиторскими фирмами:

- ряд трактовок и формулировок в части аудиторских услуг может быть использован при дополнении Закона РК «Об аудиторской деятельности», они приняты ПАО «Палата Аудиторов РК»;

- предлагаемый ряд показателей прибыли может быть использован при оценке и анализе деятельности аудиторских фирм: прибыль на одного партнера, коэффициент преобразования, потенциальная прибыль;

- модель стратегии развития рынка аудиторской деятельности, включающая шесть основных рычагов может быть использован в практической деятельности аудиторскими фирмами;

- предлагаемый расчет «мощности» организационного рычага и организационная структура в форме «пирамида» могут быть использованы аудиторскими фирмами при планировании повышения прибыльности фирм;

- рекомендованные технологические карты и расчет показателя полной загрузки могут быть использованы аудиторскими фирмами в практической деятельности;

- разработанный алгоритм последовательности ценообразования аудиторских услуг рекомендуем использовать аудиторскими фирмами при расчете окончательной цены на аудиторские услуги;

- методы организации анализа расходов аудиторской фирмы в разрезе статей затрат могут быть использованы аудиторскими фирмами в повседневной работе.

СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Научные статьи:

1. **Балтабаев Б.К.** Методы прогнозирования выручки аудиторских компаний [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международный теоретический и научно-практический журнал «Известия» И.К. Форума БАЦА». Чолпан-Ата, №1(8), 2015. - с. 58-63.

2. **Балтабаев Б.К.** Роль и задачи ПАО «Палата Аудиторов» в развитии аудиторской деятельности [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международный теоретический и научно-практический журнал «Известия» И.К. Форума БАЦА». Чолпан-Ата, №1(8), 2015. - с. 10-15.

3. **Балтабаев Б.К.** Вопросы трактовки понятий аудит и аудиторская деятельность [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международный теоретический и научно-практический журнал «Известия» И.К. Форума БАЦА». Чолпан-Ата, №3(6), 2014. - с. 59-67.

4. **Балтабаев Б.К.** Анализ, особенности и перспективы развития предпринимательской деятельности аудиторских фирм РК [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международный теоретический и научно-практический журнал «Известия» И.К. Форума БАЦА». Чолпан-Ата, №3(6), 2014. - с. 48-59.

5. **Балтабаев Б.К.** Ценовая политика и выбор клиентов в аудиторском бизнесе [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международный теоретический и научно-практический журнал «Известия» И.К. Форума БАЦА».Чолпан-Ата, №2(5), 2014.- с. 162.

6. **Балтабаев Б.К.** Уровень контроля и факторы воздействия на качество аудита [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международный теоретический и научно-практический журнал «Известия» И.К. Форума БАЦА».Чолпан-Ата, №2(5), 2014. – с. 166.

7. **Балтабаев Б.К.** Концептуальная основа и постулаты в аудите [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ) II международная научно-практическая конференция «Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке». Новосибирск, 2014. – с.169-172.

8. **Балтабаев Б.К.** Противоречия в аудиторской деятельности [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Ежеквартальный журнал «Статистика, учет и аудит».Алматы, №3 (54), 2014.- с.17-21.

9. **Балтабаев Б.К.** Становление и развитие аудиторской деятельности в Республике Казахстан [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Современные проблемы организации учета и аудита в хозяйствующих субъектах Республики Казахстан. Материалы научно-практического семинара, Круглый стол, посвященный 50-летию кафедры «Учет и аудит». – Астана, 2014. – с. 27-32.

10. **Балтабаев Б.К.** Евразийский опыт и совершенствование регулирования деятельности аудиторских фирм в Республике Казахстан [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы формирования конкурентоспособной модели экономики Казахстана в условиях ЕАЭС». Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. – Астана, №4, 2014.- с. 129-135.

11. **Балтабаев Б.К.** Методология оценки эффективности аудита как предпринимательской деятельности [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Вестник Университета «Туран». – Алматы, №1(65) 2015. – с.62-68.

12. **Балтабаев Б.К.** Качество аудиторских услуг и проблемы его оценки [Текст]:/ Б.К. Балтабаев //Международный теоретический и научно-практический журнал «Известия» И.К. Форума БАЦА». Чолпан-Ата, №2(9) 2015.- с. 229-235.

РЕЗЮМЕ

диссертационного исследования Балтабаева Базарбая Кабдуловича
на тему: «Анализ и пути повышения прибыльности аудиторских фирм»

**на соискание ученой степени кандидата экономических наук
по специальности 08.00.12-Бухгалтерский учет, статистика**

Ключевые слова: аудит, аудиторские услуги, финансовая отчетность, гармонизация изменения законодательства в аудиторской деятельности, повышение прибыльности аудиторских фирм, ценообразование аудиторских услуг, снижение себестоимости аудиторских услуг, бухгалтерский учет, стандарты в аудиторской деятельности, международные стандарты финансовой отчетности, жизненный цикл.

Цель исследования. Системное рассмотрение теоретических проблем развития и совершенствования аудиторской деятельности, обоснование и разработка рекомендаций и предложений по повышению прибыльности аудиторских фирм.

Объект исследования. Аудиторские услуги, предоставляемые аудиторскими организациями, функционирующими в условиях рыночных отношений.

Методы исследования. Правовой и методической основой явились законодательные акты РК, регулирующие аудиторскую деятельность, внутренние методики оценки качества профессиональных аудиторских организаций, а также международные стандарты аудита и сопутствующих ему услуг, положения по международной аудиторской практике издаваемые Международным комитетом по аудиторской практике Международной федерации бухгалтеров. Рассматриваются методы, которые могут быть использованы для оптимизации процесса оказания качественных аудиторских услуг с целью повышения прибыльности аудиторских фирм. В работе использованы теоретический, аналитический, расчетно-конструктивный, статистический, математический и другие методы исследования.

Научная новизна и теоретическая значимость полученных результатов. Разработка и теоретическое обоснование комплекса мероприятий, позволяющих повысить прибыльность аудиторских фирм.

Полученные результаты. Дополнено содержание понятий «аудит» и «аудиторская услуга», предложены пути гармонизации изменения законодательства в условиях ЕАЭС, определены пути повышения прибыльности аудиторских фирм, даны предложения по совершенствованию ценообразования и путей снижения себестоимости аудиторских услуг.

Степень использования. Использование его основных положений с одной стороны, руководством аудиторских фирм для управления эффективностью оказываемых аудиторских услуг, а с другой – профессиональными аудиторскими организациями для разработки мероприятий по повышению прибыли от аудиторских услуг.

SUMMARY

**Of Baltabayev Bazarbay Kabdulovich's Dissertation research
on the theme: "Analysis and ways to improve the profitability of audit firms"**

**for the degree of Candidate of Economic Sciences
the specialty 08.00.12, Accounting and Statistics.**

Keywords: audit, audit services, financial reporting, harmonization of legislation changes in audit activities, audit firms increase profitability, pricing audit services, reducing the cost of auditing services, accounting standards in the auditing activity, international financial reporting standards, the life cycle.

Purpose of the study. System consideration of theoretical issues of development and improvement of audit activity, study and develop recommendations and proposals to improve the profitability of audit firms.

Object of study. Audit services provided by audit firms operating in market conditions.

Research methods. Legal and methodological basis were legislative acts regulating audit activity, the internal methodology for assessing the quality of professional auditing organizations, as well as international standards of audit and accompanying services, the provisions of the International Auditing Practices issued by the International Auditing Practices Committee of the International Federation of Accountants. The methods that can be used to optimize the provision of high-quality audit services in order to increase the profitability of audit firms. We used a theoretical, analytical, computational and structural, statistical, mathematical or other methods.

Scientific novelty and theoretical significance of the results. Development and theoretical justification of a package of measures that improve the profitability of audit firms.

Results. Complemented by the concept of "audit" and "audit services", the ways of harmonization of legislative change-tion under the EAEC, identified ways to improve the profitability of audit firms, given proposals to improve pricing and ways to reduce the cost of audit services.

The degree of use. Using its main provisions, on the one hand, the leadership of audit firms for performance management provides audit services, and the other - professional auditing organization for the development of measures to improve profits from audit services.

Балтабай Базарбай Кабдуловичтин «Аудиторлук фирмалардын кирешелүүлүгүн анализдөө жана жогорулатуусунун жолдору» темасы боюнча экономикалык илимдеринин кандидаты деген илимий даражасын алуу үчүн диссертациялык изилдөөнүн резюмеси.

Негизги сөздөр: аудит, аудиторлук, тейлөө, финансылык отчеттуулук, аудиторлук иштерде мыйзамдуулуктун өзгөрүүлөрүн гармонизациялоо, аудиторлук фирмалардык кирешелүүлүгүн жогорулатуу, аудиторлук тейлөөлөрдүн баа жасалуусу, аудиторлук тейлөөлөрдүн өздүк наркын төмөндөтүү, бухгалтердик эсеп, аудиторлук иштердеги стандарт, финансылык стандарттары, жашоо-циклы.

Изилдөөнүн максаты. Аудиторлук иштин теориялык маселелеринин өөрчүшүн жана жакшыртуусун системалык түрдө териштирүү, аудиторлук фирмалардын кирешелүүлүгүн жогорулатуу боюнча сунуштарды иштеп чыгуу.

Изилдөөнүн объекти. Рынок байланышындагы шарттарда иштеп жаткан аудиторлук мекемелер берүүчү аудиторлук тейлөөлөр.

Изилдөөнүн методдору. Укуктук жана методикалык негизди КР(?) -нын аудиторлук ишти, аудиторлук мекемелердин адисттик сапатын баалоочу ички методикаларды, мыйзамдуу акттар, ошондой эле эл аралык аудиттик жана аны коштогон тейлөөлөрдүн стандартын, дүйнөлүк аудиторлук практикада эл аралык комитет тарабынан чыгарылуучу аудиторлук практика боюнча бухгалтерлердин эл аралык федерациясынын жобосу болду. Аудиторлук фирмалардык кирешелүүлүгүн жогорулатуу максатында сапаттуу аудиторлук тейлөөлөрдү көрсөтүү процессин оптимизациялоодо мүмкүн боло турган методдор каралган. Бул иште теориялык, аналитикалык, эсеп-конструкциялык, статистикалык, математикалык жана башка изилдөө методдору колдонулган.

Илимий жаңылыгы жана иштелип чыккан натыйжалардын теориялык манилүүлүгү. Аудиторлук фирмалардын кирешелүүлүгүн жогорулатуу үчүн мүмкүндүк берүүчү чаралар комплексин иштеп чыгуу жана теориялык жактан негиздөө.

Иштелип чыккан натыйжалар. «Аудит» жана «Аудиторлук тейлөө» деген түшүнүктөрдүн мааниси толукталган, ЕАЭС шарттарында мыйзамдардын өзгөрүүлөрүнүн гармонизациялоо жолдору сунушталган, аудиторлук фирмалардын кирешелүүлүгүнүн жогорулатуу жолдору белгиленген, баа түзүлүүнү жөнгө салуу жана аудиторлук тейлөөлөрдүн баанын өздүк наркын төмөндөтүүчү жолдору боюнча сунуштар берилген.

Колдонуу деңгээли. Мунун негизги жоболорун, бир жагынан, аудиторлук фирмалардын жетекчилери аудиторлук тейлөөлөрдүн эффективдүүлүгүн башкарууда, башка жагынан – профессионалдуу аудиторлук мекемелер аудиторлук тейлөө көрсөтүүсү боюнча кирешесин жогорулатуу чараларын иштеп чыгышында колдонушат.