РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Научная статья / Original article

BY-NC 4.0

УДК 657.4:336

JEL G32 L82 M41

EDN EQJAYZ

Чеглакова С. Г., Ныркова В. С.

УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНТРОЛЯ НАД ПОСТУПЛЕНИЕМ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОНЦЕРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Чеглакова Светлана Григорьевна
доктор экономических наук, профессор
Рязанский государственный радиотехнический университет имени В. Ф. Уткина (г. Рязань, Россия), заведующая кафедрой экономической безопасности, анализа и учета
Svetlana-cheglakova@yandex.ru
https://orcid.org/0000-0003-4121-557X
SPIN 1737-2468

Ныркова Виталия Сергеевна
ООО «Артисты и звезды» (г. Рязань, Россия), финансовый директор
Рязанский государственный радиотехнический университет имени В. Ф. Уткина (г. Рязань, Россия), аспирант 1 курса
akininav@inbox.ru
https://orcid.org/0009-0009-8852-8662
SPIN 4079-9374

В статье рассмотрены существующие особенности функционирования концертных организаций. Для проведения исследования применялись методы обзорного анализа, обобщения, сравнения, моделирования учётно-аналитического обеспечения контроля, аналитические методы исследования. Сформулированы причины возникновения убытков у компаний концертной сферы в периоды пандемии и введения санкций, которые до сих пор отражаются на результатах их финансовой деятельности. Проведён анализ результатов исследования, выполненных консалтинговой компанией OKS Labs по количественным и стоимостным показателям проданных билетов на офлайн-мероприятия за период 2019–2025 гг. Обоснована необходимость контроля за поступлением денежных средств как одного из важнейших элементов системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Разработаны учётно-аналитические инструменты контрольных процедур поступления денежных средств от билетных операторов за реализованные билеты, которые включают регламентирующие параметры объёма выручки, необходимой для обеспечения финансовой стабильности организации и формы управленческой отчётности.

***Ключевые слова**: экономическая безопасность, учётно-аналитические инструменты контроля, денежные средства, концертная организация.*

Svetlana G. Cheglakova
Doctor of Economic Sciences, Professor
Ryazan State Radio Engineering University named after V.F. Utkin (Ryazan, Russia), Head of Economic Security, Analysis and Accounting Department
Svetlana-cheglakova@yandex.ru
https://orcid.org/0000-0003-4121-557X
SPIN 1737-2468

Vitaliya S. Nyrkova
Artists and Stars, LLC (Ryazan, Russia), Chief Financial Officer
Ryazan State Radio Engineering University named after V.F. Utkin (Ryazan, Russia), PhD student
akininav@inbox.ru
https://orcid.org/0009-0009-8852-8662
SPIN 4079-9374

The article examines the existing features of concert organizations functioning. Methods of review analysis, generalization, comparison, modeling of accounting and analytical control support, and analytical research methods were used to conduct the study. The reasons of losses incurred by concert companies during the pandemic and sanctions, which still affect the results of their financial activities, are formulated. The analysis of the research results carried out on the quantitative and cost indicators of tickets sold for offline events in the period of 2019-2025 is carried out by consulting company OKS Labs. The necessity of controlling the funds flow as one of the most important elements of economic security system of economic entity is substantiated. Accounting and analytical tools were developed to control funds receipt from ticket operators for tickets sold, which include regulatory parameters of revenue amount necessary to ensure financial stability of the organization and form of management reporting.

***Keywords**: economic security, accounting and analytical control tools, cash, concert organization.*

© Чеглакова С. Г., Ныркова В. С., 2026

***Вклад авторов**: все авторы внесли равный вклад в проведение исследования и написание статьи; выразили согласие нести публичную ответственность за все аспекты работы, связанные с точностью или достоверностью любой части рукописи; одобрили финальную версию статьи перед публикацией.*

***Authors' contribution**: All authors contributed equally to the research and writing; agreed to be publicly responsible for all aspects of the work related to the accuracy or integrity of any part of the manuscript; approved the final version of the article before publication.*

Для цитирования: Чеглакова С. Г., Ныркова В. С. Учётно-аналитический инструментарий контроля над поступлением денежных средств в системе экономической безопасности концертных организаций // Экономическая среда. – 2026. – Т. 15, № 1. – С. 80-90. – EDN EQJAYZ.

For citation: Cheglakova S.G., Nyrkova V.S. Accounting and Analytical Tools of Controlling Receipt of Money in Economic Security System of Concert Organizations. *Economic Environment*, 2026, vol. 15, no. 1, pp. 80-90. (In Russ.). Available from: https://elibrary.ru/EQJAYZ.

Введение

Каждый хозяйствующий субъект осуществляет свою деятельность во внешних турбулентных условиях окружающей среды, что обуславливает необходимость применения современных инструментов контроля за ресурсным потенциалом для нивелирования потенциальных угроз в целях обеспечения стабильности своей деятельности. Поэтому вопросы управления денежными потоками с использованием учётно-аналитических моделей контроля за текущими активами организаций концертной деятельности в системе обеспечения их экономической безопасности актуальны и практически значимы.

Под учётно-аналитическими моделями мы понимаем совокупность процедур бухгалтерского учёта и аналитических методов, которые позволяют осуществлять контроль за определёнными процессами финансово-хозяйственной деятельности [14; 15]. Подобные модели выступают частью системы учётно-аналитического обеспечения экономической безопасности организации. Они базируются как на основании учётных данных, так и на основании внеучётной информации.

Сегодня много исследований сущности и содержания термина «экономическая безопасность». Некоторые учёные рассматривают её как свойство организации, другие – как характеристику системы, третьи – как возможность извлекать прибыль [5; 16]. Для целей настоящей статьи под экономической безопасностью организации необходимо понимать состояние хозяйствующего субъекта, при котором достигается его возможность бесперебойного обеспечения ресурсами своей деятельности, что выступает необходимым условием для извлечения им стабильной прибыли [7].

Экономическая безопасность является сложной категорией и состоит из нескольких элементов [2]. Среди них выделяются кадровая, информационная, правовая, экологическая, техническая, физическая и финансовая безопасность [6]. Все данные структурные составляющие играют важную роль для каждой организации. Однако, исходя из представленного выше определения исследуемой категории, необходимо отметить, что целью деятельности любой коммерческой организации является извлечение прибыли, которая и выступает основной характеристикой уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта [1; 13]. В связи с этим обеспечение финансовой стабильности является одним из ключевых приоритетов деятельности каждого хозяйствующего субъекта, и это непосредственно касается концертных организаций.

Цель исследования заключается в разработке учётно-аналитических инструментов контроля за поступлением денежных средств от билетных операторов за реализованные билеты для обеспечения экономической безопасности концертных организаций.

Результаты исследования могут быть использованы концертными организациями для формирования собственных регламентов и внутренних форм отчётности с целью обеспечения контроля за поступлением денежных средств от реализации билетов.

Достижение поставленной цели предполагает решение совокупности задач,

таких как:

1. Исследование истоков проблемы обеспечения экономической безопасности концертных организаций и обоснование необходимости осуществления контроля за поступлениями билетной выручки.

2. Разработка инструментов контроля за поступлением денежных средств от реализации билетов и алгоритма его осуществления.

3. Обоснование пороговых значений объёма денежных средств от реализации билетов, которые должны находиться в распоряжении организатора мероприятия.

4. Разработка инструментов и положений регламентов, которые позволяют осуществлять эффективный контроль за поступлением денежных средств от билетных операторов.

Материал и методы исследования

В 2020 году многие концертные организации столкнулись с кризисной ситуацией. В связи с введением ограничений на проведение массовых мероприятий более 80 % концертов было отменено, что привело к возникновению больших убытков у компаний. Многие организации в исследуемой сфере прекратили свою деятельность в период коронавирусной инфекции. Причин, по которым концертная сфера столкнулась с подобными проблемами, несколько.

Во-первых, специфика отрасли, заключающаяся в том, что большая часть расходов, в число которых входит аренда концертных площадок, проведение рекламной кампании, а также бронирование артистов и коллективов (частичная оплата гонорара), формируется значительно раньше, чем сам факт проведения мероприятия. Рекламные расходы – это расходы, которые невозможно вернуть ни при каких обстоятельствах, если размещение уже было осуществлено, то есть был факт оказания услуги. До событий 2020 года условия договоров с артистами и площадками не предусматривали возврат денежных средств в связи с форс-мажорными обстоятельствами, так как ранее подобного опыта в концертной сфере не было. В связи с данным фактом многие организаторы мероприятий, которые отменили концерты, попали на предусмотренные договорами неустойки и понесли значительные убытки.

Во-вторых, практически все организаторы мероприятий не занимаются самостоятельной реализацией билетов, а заключают агентские договоры с билетными операторами или владельцами программного обеспечения по распространению билетов. Наиболее крупными игроками данного рыка выступают Яндекс.Афиша, МТС Live, Kassir.ru, а также Intickets как владелец программного обеспечения для продажи билетов. Поэтому вся выручка на мероприятия при реализации билетов попадает не напрямую к организаторам, а аккумулируется у агентов. До 2020 года большая часть билетных операторов рассчитывалась с организаторами после проведения мероприятий, то есть концертным организациям приходилось самостоятельно искать финансовые ресурсы для обеспечения предварительных расходов. В период пандемии многие концертные организации столкнулись с тем, что билетные операторы вовсе не перечисляли им денежные средства за проданные билеты как по проведённым, так и по отменённым концертам, что также ухудшило их финансовое положение.

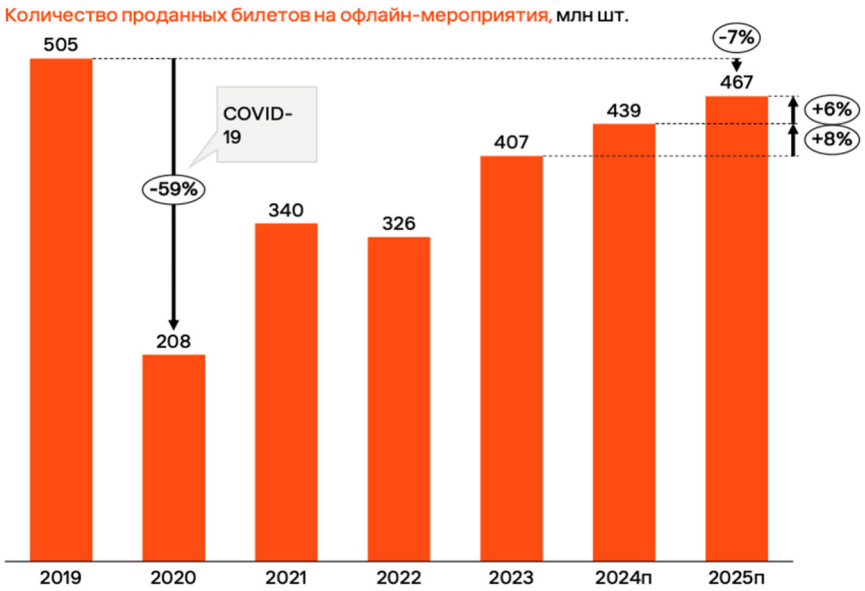
В-третьих, перенос концертов также был сопряжён с дополнительными расходами в части необходимости проведения повторной рекламной кампании, смены логистики (потери от сдачи билетов), удорожании стоимости аренды площадок и увеличении прочих расходов в связи с инфляционными процессами в обществе. Всё это сделало многие переносы мероприятий нерентабельными.

В-четвёртых, необходимость оплаты данных расходов за счёт собственного финансирования обуславливала потребность получения кредитов концертными органи-

зациями на пополнение оборотных средств, которые в дальнейшем погашались из билетной выручки после мероприятия. Увеличение цикла получения денежных средств привело к росту кредитной нагрузки на концертные организации и увеличение расходов на обслуживание займов.

Кроме пандемии, негативное влияние на деятельность конкретных организаций оказали и события 2022 года. Отмены концертов зарубежных исполнителей, запреты на проведение мероприятий некоторых отечественных артистов – всё это вновь привело к возникновению дополнительных убытков у организаторов, которые и так ещё не восстановили полностью свою деятельность после вводимых ограничений.

Последствия событий 2020 и 2022 годов в концертной отрасли заметны до сих пор. В натуральном выражении рынок офлайн-мероприятий не восстановился в полной мере. На основании исследования, проведённого в ноябре 2024 года консалтинговой компанией OKS Labs[1], необходимо отметить, что на конец 2019 года объём рынка офлайн-мероприятий составил более 505 млн штук проданных билетов. В 2020 году с распространением коронавирусной инфекции число реализованных билетов сократилось до 208 млн штук – более чем в два раза ниже аналогичного показателя предшествующего периода. В 2021 году рынок начал восстанавливаться, но в следующем году снова столкнулся с вызовом: введение санкций со стороны западного сообщества привело к отмене зарубежных концертов и снижению числа проданных билетов. В 2023 году число проданных билетов на офлайн-мероприятия снова начало расти. Однако за 2024 год по количеству проданных билетов рынок достиг лишь отметки в 87 % от значений 2019 года, а в 2025 году составит только 93 % от объёмов базисного года (рис. 1).

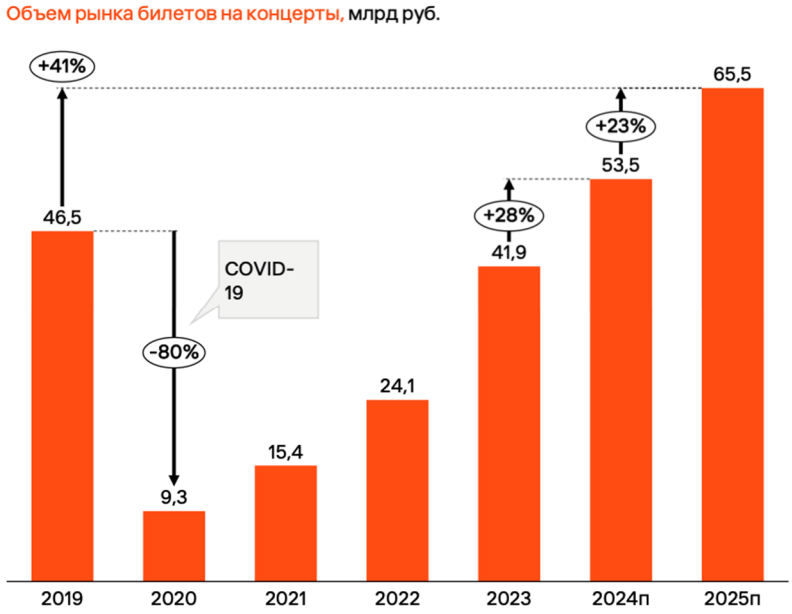


Источник: исследования консалтинговой компании OKS Labs

Рисунок 1 – Динамика количества проданных билетов на офлайн-мероприятия, млн шт.

[1] Исследование российского рынка билетов на развлекательные и спортивные оффлайн-мероприятия // OKS Labs, ноябрь 2024 г. – URL: https://adindex.ru/publication/analitics/search/329493/img/Исследование%20OKS%20Labs.%20Рынок%20билетов%20на%20развлекательные%20и%20спортивные%20офлайн-мероприятия.pdf.

В то же время в стоимостном выражении объём рынка билетов на концерты за последние годы значительно увеличился. В 2019 году совокупная стоимость реализованных билетов на офлайн-мероприятия составляла 46,5 млн руб. В период коронавирусной инфекции, в 2020 году, выручка от продажи билетов снизилась до 9,3 млн руб. Далее, начиная с 2021 года рынок билетов на офлайн-мероприятия начинает восстанавливаться и расти в стоимостном выражении. В 2023 году объём рынка по стоимости проданных билетов практически достиг значения 2023 года и составил 41,9 млн руб., а в 2024 году наблюдается увеличение совокупной стоимости проданных билетов на 15 %, что превышает значения 2019 года, а за 2025 год ожидается, что данная сумма увеличится ещё на 23 % (рис. 2).



Источник: исследования консалтинговой компаниеи OKS Labs

Рисунок 2 – Динамика объёмов рынка билетов на концерты, млрд руб.

Вышеизложенные факты, в особенности увеличение совокупной стоимости проданных билетов, а также необходимость повышения финансовой стабильности и прибыльности деятельности концертных организаций, обуславливают актуальность разработки механизмов контроля за поступлением денежных средств от проданных билетов непосредственно к организаторам. Особенно актуализируется данная проблема ещё и тем, что платежи за реализованные билеты до момента проведения мероприятия большая часть концертных организаций признаёт как кредиторскую задолженность.

Подобная особенность связана с тем, что многие крупные концертные организации применяют льготу в соответствии с пп. 20 п. 2 ст. 149 НК РФ в части освобождения выручки от реализации билетов от НДС. Для минимизации налоговых рисков моментом признания доходов в соответствии с учётной политикой компаний является дата мероприятия. Данный инструмент также удобен для определения финансовых результатов компании. Однако при получении денежных средств за проданные билеты до мероприятия от билетных операторов они отражаются в отчётности организации как кредиторская задолженность. Поэтому бухгалтерский учёт не позволяет осуществить контроль за полнотой поступления билетной выручки на счета компании. В

связи с изложенным возникает необходимость разработки аналитического механизма контроля за поступлением денежных средств от проданных билетов.

Современные методики улучшения финансового состояния компании и повышения её платёжеспособности в качестве одного из механизмов оптимизации данных показателей предлагают минимизировать объём кредиторской задолженности, что для исследуемых организаций не является целесообразным [4; 8]. В то же время Ю. С. Суркова, подчёркивая актуальность управления кредиторской задолженностью, в качестве одного из направлений повышения эффективности механизма управления ею выделяет мотивацию покупателей к досрочным оплатам за произведённые услуги путём внедрения гибкой ценовой политики [9]. Несмотря на то что данный механизм в части переоценки билетов в зависимости от спроса на мероприятие применяется концертными организациями, компании не работают с конечными потребителями услуги – посетителями концертов. Они получают аккумулированную выручку за вычетом агентских комиссий от билетных операторов. В связи с этим, несмотря на мотивацию покупателей «приобретать билеты заранее», важно учитывать, что не всегда денежные средства от реализованных билетов доходят до организатора.

Н. Д. Эриашвили выделяет в качестве одной из основных целей управления кредиторской задолженностью минимизацию процентных затрат, что является наиболее актуальным вопросом для каждой концертной организации [цит. по 9]. Как было отмечено ранее, значительная часть расходов организатором осуществляется до момента проведения мероприятия. При отсутствии на его счетах в достаточном объёме выручки от реализованных билетов компания вынуждена привлекать заёмное финансирование на платной основе. Как подчёркивает С. М. Гвоздева, кредиторская задолженность выступает бесплатным источником финансирования деятельности компании и формирования её капитала [3]. В. В. Петрушевская выделяет в качестве основной задачи управления задолженностью ускорение платежей со стороны клиентов компании [5]. Следовательно, грамотное управление кредиторской задолженностью не только не приведёт к снижению платёжеспособности компании, но и позволит оптимизировать финансовые результаты хозяйствующего субъекта посредством снижения расходов на привлечение заёмного финансирования, а также к образованию дополнительного процентного дохода от инвестирования полученных средств [8; 12]. Всё это в совокупности положительно скажется на уровне экономической безопасности организации, так как приведёт к увеличению её прибыли.

Результаты исследования

На основании изложенного подчеркнём, что для формирования модели учётно-аналитического обеспечения контроля за поступлением денежных средств в организациях концертной деятельности предлагается учитывать специфические особенности их деятельности:

– авансы по билетной выручке – это деньги за фактически проданные билеты клиентам (то есть билетные операторы уже оказали посетителям услуги в момент реализации билетов, а вот датой оказания услуг организатором считается дата проведения мероприятия);

– продажа билетов начинается за несколько месяцев до даты мероприятия, и в идеальных условиях к дате проведения концерта все билеты должны быть проданы, а большая часть расходов осуществлена.

В этой связи преследуемая цель и решаемые задачи необходимо соотнести с внешней и внутренней средой функционирования организаций данной отрасли:

1. Максимизация прибыли компании до налогообложения;

2. Снижение процентных расходов;

3. Снижение расходов на деятельность организации посредством раннего заключения договоров с фиксацией цены и выплатой авансов на будущие периоды;

4. Повышение собственной финансовой стабильности за счёт сохранения выручки от проданных билетов на своих счетах;

5. Содействие развитию региону.

Контрольные процедуры поступления денежных средств от билетных операторов и их содержание отражены на рисунке 3.



Источник: составлено авторами

Рисунок 3 – Механизм контроля за поступлением денежных средств

1. Пересмотр условий договоров с билетными операторами [11]. Большинство договоров с билетными операторами подразумевает расчёт за проданные билеты после проведения мероприятия. Фактически с момента запуска концерта в продажу до его прохождения деньгами за проданные билеты распоряжаются агенты, хотя и данные средства являются собственностью организаторов. В договорах необходимо предусмотреть регулярные авансовые платежи за объём реализованных в течение определённого периода билетов. Авансы должны перечисляться организатору не реже одного раза в месяц;

2. Формирование механизма контроля над правильностью исчисления и полнотой поступления авансов за реализованные билеты. В связи с тем что датой признания выручки для целей бухгалтерского учёта является дата мероприятия, авансы за проданные билеты в учёте будут отражаться как кредиторская задолженность, на которую не будет бухгалтерских документов. Следовательно, для контроля над правильностью исчисления и полнотой поступления авансов за реализованные билеты необходимо создать специализированные управленческие механизмы;

3. Составление форм управленческой отчётности для определения полноты поступления денежных средств за реализованные билеты. Поскольку бухгалтерский учёт до момента проведения мероприятия не решает проблему контроля за поступлением авансовых платежей, необходимо разработать формы управленческой отчётности, благодаря которым можно эффективно осуществлять контроль над полнотой по-

лучения сумм за реализованные билеты по разным билетным операторам и компании в целом;

4. Установление пороговой величины выручки, которая всегда должна находиться на счетах организатора. Ввиду того что обычно крупные организаторы работают не с одним билетным оператором, а с несколькими, в условиях договоров с которыми предусматривают разные размеры авансов, необходимо определить процент денежных средств за проданные билеты, который, находясь на счетах организатора, будет поддерживать не только нормальный уровень его экономической безопасности, но и впоследствии из данной величины можно будет распределять денежные средства по каналам продаж;

5. Реализация контрольных процедур для обеспечения полноты поступления денежных средств. Контроль за поступлением денежных средств должен осуществляться регулярно. В организации необходимо разработать регламент и стандартизировать процесс контроля за поступлением финансов.

Можно выделить три основных типа договоров с билетными операторами в зависимости от подхода к расчётам с организаторами:

1. Договоры, предусматривающие перечисления денежных средств не реже одного раза в месяц на основании предоставляемого отчёта о реализованных билетах за период (это наиболее удобный вариант, так как предоставленный отчёт позволяет сравнить данные с имеющимися у организатора в программном обеспечении для реализации билетов, а также при проведении данного отчёта в бухгалтерских программах можно проверить полноту поступления денежных средств от билетных операторов);

2. Договоры, предусматривающие перечисления денежных средств не реже одного раза в месяц, при этом отчёт от реализованных билетов формируется в момент проведения мероприятия (в данном случае полноту поступления денежных средств посредством бухгалтерских механизмов проверить до получения отчёта о мероприятии невозможно, здесь необходимо вручную сравнивать сумму поступлений за реализованные билеты в конкретном месяце с данными программного обеспечения, в котором организатор заводит мероприятие);

3. Договоры с местными билетными операторами, которые не предусматривают авансов (расчёт осуществляется на основании подписанного отчёта о реализованных билетах после мероприятия).

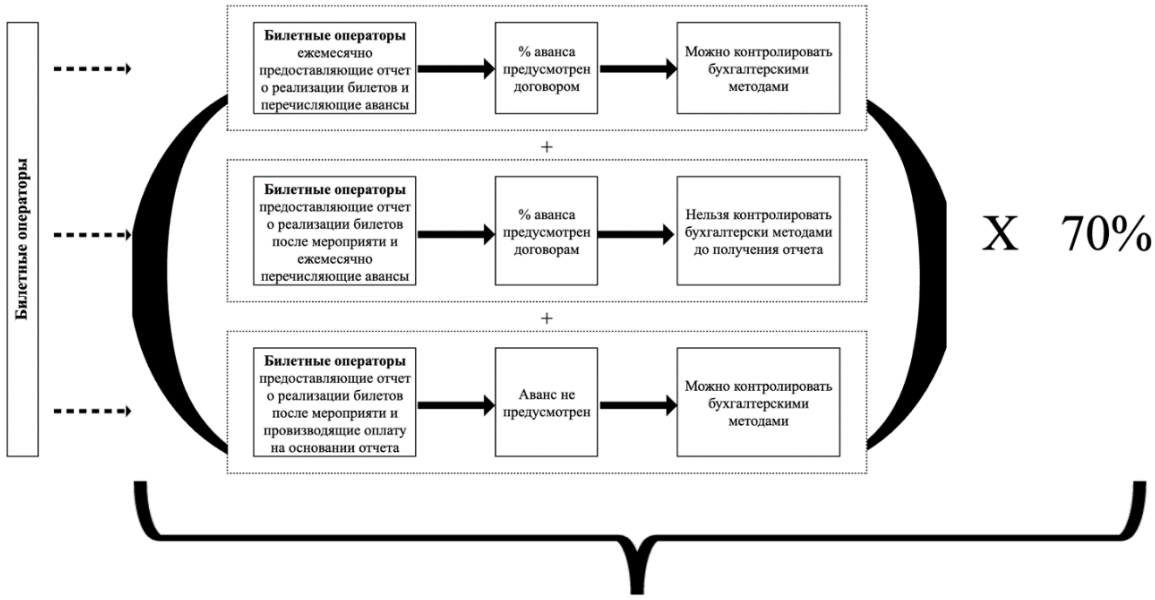
Учитывая данные критерии договорных обязательств, на рисунке 4 схематично представим модель контроля за поступлением денежных средств от проданных билетов.

Для гарантии получения авансов по билетной выручке вовремя и в установленные сроки данные условия должны быть чётко прописаны в документах. В договоре обязательно указывать количество авансовых платежей в месяц, сроки их осуществления и процент от суммы проданных билетов, подлежащий перечислению организатору. Установление порогового значения в 70 % от суммы реализованных билетов за месяц, которые должны поступить к организатору не позднее 15 числа месяца, следующего за отчётным месяцем, обусловлено тем, что билетные операторы удерживают собственную комиссию за продажу билетов, осуществляют возвраты реализованных билетов в соответствии с действующим законодательством, а также есть часть агентов, договоры на реализацию билетов с которыми не предусматривают авансов. Оставшиеся 30 % распределяются следующим образом:

– 10 % комиссии билетных операторов;

– 10 % заложены на возвраты билетов зрителям;

– 10 % выручки находится у местных билетных операторов, по договорам с которыми не предусмотрены авансы.



Источник: составлено авторами

Рисунок 4 – Модель контроля за поступлением денежных средств от проданных билетов

После перезаключения большей части договоров на авансовый механизм платежа необходимо было обеспечить наличие данных, на основании которых может быть осуществлена проверка полноты поступлений от реализованных билетов в конкретном периоде (месяце). Для реализации билетов концертные организаторы используют специализированное программное обеспечение, где в режиме реального времени есть возможность контроля за продажей билетов по отдельным мероприятиям и агентам. Для проверки полноты поступлений авансов из подобного программного обеспечения необходимо получить данные о количестве реализованных билетов по каналам продаж за конкретный период. Для эффективного функционирования разработанного механизма контроля за полнотой поступления авансов в течение трёх рабочих дней после месяца, следующего за отчётным, из используемого программного обеспечения необходимо выгрузить отчёт по реализации билетов всеми агентами, который далее необходимо преобразовать для эффективности осуществления контроля. В изменённом отчёте объёмы продаж агентов, имеющих небольшой процент от общего объёма реализованных билетов, могут быть сгруппированы в одну строчку. Важно отметить, что подобная группировка должна позволять проанализировать поступления, то есть общая доля мелких агентов не должна превышать 10 % от общей суммы реализации билетов за отчётный месяц. Большинство мелких агентов представлено местными билетными операторами, которые отличаются в зависимости от городов проведения концертов. Подобные договоры отличаются друг от друга условиями расчётов, а также могут носить единоразовый характер или перезаключаться под каждое отдельное мероприятие. Сверка по поступлениям с местными билетными операторами проводится в ручном режиме. Далее по результатам обработки данных программного обеспечения должен формироваться отчёт о реализованных билетах агентами. В таблице 1 представлен разработанный фрагмент внутренней формы отчётности для осуществления контроля за поступлением денежных средств от реализованных билетов.

Таблица 1 – Отчёт о реализованных агентами билетах за период

Агент	Кол-во проданных билетов, шт.	Сумма реализации, руб.	Аванс по договору, %	Аванс по договору, руб.	Аванс перечисленный, руб.	Аванс перечисленный, %
1	2	3	4	5	6	7
Агент 1	1 000	5 000 000	90 %	4 500 000	4 600 000	92 %
Агент 2	500	3 000 000	80 %	2 400 000	2 350 000	78,3 %
…						
Агент n	300	2 000 000	85 %	1 700 000	1 700 000	85 %
Прочие агенты		2 600 000	X	X	200 000	7,7 %
Итого	**5 000**	**27 000 000**	**70 %**	**18 900 000**	**19 000 000**	**70,3 %**

Источник: составлено авторами

В столбце 4 заполняется процент аванса, который билетный оператор должен перечислять в соответствии с условиями договоров. В столбце 5 рассчитывается сумма аванса, которая должны быть перечислена агентом на основании условий договора (столбец 3 х столбец 4). Данные в столбце 6 заполняются по фактическим поступлениями денежных средств на основании информации из банковской выписки. Значения столбца 7 рассчитываются как отношение фактически перечисленного аванса к сумме реализации (столбец 7/ столбец 3). В строке итого рассчитываются общие показатели по компании и определяется совокупная доля поступлений за реализованные билеты, перечисленная организатору. Данное значение не должно быть ниже 70 %.

Ежемесячно ответственным сотрудником проводится сверка поступлений в два этапа:

1. Первично данные заполняют не позднее 5 (пятого) числа месяца, следующего за отчётным, на основании фактически поступивших денежных средств;

2. Данные актуализируются 15 (пятнадцатого) числа месяца, следующего за отчётным, когда уже все авансы, предусмотренные договорами, должны быть перечислены.

Выводы

Таким образом, в рамках данной статьи сформулированы причины убыточной деятельности компаний концертной сферы в 2020 и 2022 годах.

Результаты анализа по исследованиям, выполненным консалтинговой компанией OKS Labs по количественным и стоимостным показателям проданных билетов на офлайн-мероприятия за период 2019–2025 гг., позволили выявить неоднозначные тенденции в поведении их результативных значений, что доказывает необходимость разработки контрольных процедур за поступлением денежных средств непосредственно к организаторам, учитывающих внешнее и внутреннее факторное воздействие.

Предложена авторская модель контроля за поступлением денежных средств от проданных билетов, интегрирующая регламент осуществления контрольных процедур с пороговыми значениями выручки, которая должна находиться у организаторов мероприятий, и фрагмент управленческой отчётности. Её функциональная направленность – обеспечить не только финансовую стабильность и повышение уровня экономической безопасности посредством оптимизации структуры и величины расходов компаний концертной сферы, но и гарантировать приток дополнительных ресурсов региону, а также рост налоговых платежей, поступающих в бюджет Российской Федерации.

Список источников:

1. Баранова, Д. Н. Совершенствование финансовой стратегии как элемента экономической безопасности организации / Д. Н. Баранова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 6-1(100). – С. 35-37. – DOI 10.24412/2411-0450-2023-6-1-35-37. – EDN MWKWXO.

2. Боташева, Л. С. Экономическая безопасность на микроуровне / Л. С. Боташева, А. Р. Гочияева // Журнал прикладных исследований. – 2024. – № 3. – С. 58-61. – DOI

10.47576/2949-1878.2024.3.3.009. – EDN ISITYW.

3. Гвоздева, С. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в целях ускорения оборачиваемости оборотного капитала строительных организаций / С. М. Гвоздева // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2009. – Т. 9, № 2. – С. 43-46. – EDN MMBUGX.

4. Даренская, А. В. Повышение экономической безопасности хозяйствующего субъекта на основе анализа и прогнозирования финансовой устойчивости / А. В. Даренская // Форум молодых ученых. – 2024. – № 6(94). – С. 189-200. – EDN POECKS.

5. Долонина, Е. А. Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Е. А. Долонина, А. А. Самигуллина, И. В. Шерчков // Естественно-гуманитарные исследования. – 2025. – № 3(59). – С. 154-160. – EDN JWROMR.

6. Линко, И. В. Понятие и элементы экономической безопасности предприятий / И. В. Линко // Экономика и социум. – 2022. – № 9(100). – С. 447-454. – EDN MHGKBU.

7. Ныркова, В. С. Формирование системы мотивации персонала в аспекте обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта / В. С. Ныркова // Экономика и предпринимательство. – 2025. – № 10(183). – С. 1274-1277. – DOI 10.34925/EIP.2025.183.10.211. – EDN FUOJAQ.

8. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью / А. П. Соловьева, А. В. Скрябина, Л. А. Эверстова, Ф. Н. Петрова // Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова. Серия: Экономика. Социология. Культурология. – 2021. – № 4(24). – С. 7-13. – DOI 10.25587/SVFU.2021.24.4.010. – EDN BGWIGO.

9. Суркова, Ю. С. Подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия / Ю. С. Суркова // Актуальные исследования. – 2024. – № 43-2(225). – С. 43-45. – EDN NLPWHU.

10. Пастухова, Д. Д. Актуальные методы анализа расчетов с поставщиками и покупателями / Д. Д. Пастухова, В. С. Плотников // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 10. – С. 835-842. – EDN KBJEAH.

11. Ткачук, Н. В. Влияние договорной политики предприятий на величину прибыли / Н. В. Ткачук, Е. М. Овчинникова // Естественно-гуманитарные исследования. – 2025. – № 2(58). – С. 474-478. – EDN HTKGVQ.

12. Сулейманова, Д. А. Направления оптимизации и повышения эффективности управления денежными потоками в организации / Д. А. Сулейманова, Е. С. Мезенцева, А. А. Адибалова // Прикладные экономические исследования. – 2023. – № 2. – С. 68-74. – DOI 10.47576/2949-1908_2023_2_68. – EDN JBNNKW.

13. Чеглакова, С. Г. Индикаторы контроля над уровнем экономической безопасности хозяйствующего субъекта в цифровой экономике / С. Г. Чеглакова // Современные технологии в науке и образовании - СТНО-2023 : Сборник трудов VI международного научно-технического форума. В 10-ти томах, Рязань, 01–03 марта 2023 года / Под общей редакцией О.В. Миловзорова. Том 8. – Рязань: Рязанский государственный радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина, 2023. – С. 59-63. – EDN JTKWCC.

14. Гугкаева, С. С. Управленческий учет как инструмент повышения эффективности бизнеса / С. С. Гугкаева // Общество: политика, экономика, право. – 2025. – № 6(143). – С. 117-123. – DOI 10.24158/pep.2025.6.16. – EDN CENLGB.

15. Купрюшина, О. М. Применение учетно-аналитического инструментария в целях обеспечения налоговой составляющей экономической безопасности организации / О. М. Купрюшина, Т. А. Пожидаева, А. А. Романов // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2023. – № 3. – С. 86-100. – DOI 10.17308/econ.2023.3/11389. – EDN TYSHCD.

16. Yuzue, N. Defining economic security through literature review / N. Yuzue, T. Sekiyama // Frontiers in Political Science. – 2025. – Vol. 7. – P. 1501986. – DOI 10.3389/fpos.2025.1501986. – EDN YWHAMZ.

Статья поступила в редакцию / Received: 23.12.2025
Доработана после рецензирования / Revised: 22.01.2026
Принята к публикации / Accepted: 02.02.2026