

**ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
КОНЦЕРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ
ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ НАД
ПОСТУПЛЕНИЕМ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

Проблема обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов в условиях постоянной нестабильности осуществления ими своей деятельности становится все более актуальной. Особую важность вопрос поддержания устойчивого финансового состояния приобретает для субъектов реального сектора, поскольку именно эта сфера служит фундаментом национальной экономики и определяет ее конкурентоспособность.

Реальный сектор экономики представлен различными организациями. В последние годы одной из наиболее растущих сфер является концертная деятельность. Значительный толчок для развития данной отрасли дала отмена ограничений после ковида и санкционное давление в части отмены выступлений зарубежных артистов. В связи со значительным ростом количества мероприятий и объемов выручки у отечественных концертных организаций остро встал вопрос обеспечения собственной экономической безопасности [1].

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 [2]. Основным доходом концертных организаций выступает выручка от продажи билетов на мероприятия. Однако, большинство компаний самостоятельно не распространяют билеты, а заключают договоры с билетными операторами.

Типовые договоры с распространителями билетов на мероприятия подразумевают расчеты после проведения концерта и прохождения всех сроков на возврат билетов и предоставление документов, установленных федеральным законодательством. Однако, большую часть расходов, включая аренду площадки, гонорар артиста и обеспечение тех-

нического оснащения концертные организации несут до момента прохождения концерта. В связи с этим для компаний в сфере ивент-индустрии крайне важно обеспечить поступление денежных средств за проданные билеты авансом до проведения мероприятия.

Грамотная организация поступлений денежных средств в концертную организацию позволит не только обеспечить полноту и своевременность поступления доходов компании, но и положительно скажется на расходной части деятельности [3]. При наличии авансовой системы поступления денежных средств от реализованных билетов у концертных организаций отпадет необходимость в привлечении заемного финансирования. Следовательно, снизится кредитная нагрузка и уменьшатся расходы на проценты по плате за привлечённые ресурсы. Уменьшение расходов положительно скажется на финансовых результатах компании и приведет к росту ее прибыли, которая является основным показателем, характеризующим экономическую безопасность.

Кроме того, при наличии дополнительных финансовых ресурсов на счетах концертной организации она может извлекать из них дополнительную пользу. Например, компания может размещать свободные средства на депозитах и получить процентные доходы. Помимо прочего, хозяйствующий субъект, получив авансы по билетной выручке, может заранее бронировать площадки и артистов на наиболее выгодных условиях, то есть минимизировать расходы на будущие мероприятия. Все изложенные выше манипуляции также положительно скажутся на финансовых результатах концертной организации и приведут к увеличению прибыли компании, что обеспечит надлежащий уровень ее экономической безопасности [4].

Фактически, концертная организация может обеспечить регулярный приток денежных средств от проданных билетов посредством двух механизмов, которые должны быть закреплены в договорах с билетными операторами [5]. В первом случае, если договор с билетным оператором устанавливает отчетный период по факту проведения мероприятия, необходимо установить регулярные авансы за реализованные билеты. В зависимости от объемов можно предусмотреть авансы:

- ежемесячно;
- 2 раза в месяц за билеты, реализованные с 1-го по 15-е число и с 15-го до конца месяца;
- 3 раза в месяц за билеты, реализованные в первую, вторую и третью декады.

Периодичность авансов необходимо устанавливать исходя из реальной потребности компании в финансовых ресурсах, а также возможностей организации грамотно контролировать входящие потоки денежных средств, чтобы не допустить недоплаты за проданные билеты по мероприятиям, в отношении которых билетная выручка частично получена, так как каждое поступление будет необходимо разбивать по проводимым организатором концертам.

Второй вариант – заключить договоры с билетным оператором, где отчетным периодом является не момент проведения мероприятия, а календарный месяц. Преимуществом подобного механизма выступает возможность организации на ежемесячной основе контроля за поступлением денежных средств за проданные билеты посредством бухгалтерского учета, так как в момент проведения отчета за месяц в учете возникает кредиторская задолженность по поступлениям от билетного оператора. В то же время недостатком подобного механизма выступает тот момент, что финальную выручку по мероприятию, прошедшему в течение месяца, концертная организация узнает в следующем месяце в момент получения отчета.

Выбор одного из предложенных вариантов лежит на руководителе концертной организации. Здесь нужно руководствоваться текущими целями деятельности: что приоритетнее – видеть по факту мероприятия доход от его проведения или контролировать бухгалтерским методом поступления от продаж. Кроме того, ежемесячные отчеты от билетных операторов подразумевают увеличение трудоемкости бухгалтерских процедур, так как выручку по каждому мероприятию придется проводить не один раз, а каждый месяц в течение всего срока реализации билетов. Важно подчеркнуть, что продажа билетов на некоторые мероприятия начинается за год до момента его проведения, а, возможно, и больше. Так, при наличии большого числа мероприятий увеличение объема документации в десяток раз потребует большего числа сотрудников и повышения их квалификации. Следовательно, увеличение объема документооборота способно привести к росту объемов затрат на обеспечение эффективного функционирования деятельности концертной организации. Так, при управлении поступлениями денежных средств с целью оптимизации уровня экономической безопасности компании важно соблюдать баланс между выгодами и расходами, которые необходимо осуществить для их получения.

Таким образом, формирование системы контроля над поступлениями денежных средств один из наиболее эффективных способов оптимизации экономической безопасности концертной организации, так как благодаря грамотному распоряжению финансовыми ресурсами можно не только увеличить доходы компании, посредством размещения свободных средств на депозитных счетах, но и минимизировать расходы на осуществление своей деятельности. Обеспечение наличия авансов денежных средств на счетах компании улучшает ликвидность хозяйствующего субъекта, снижает его кредитную нагрузку, а также позволяет ему посредством авансирования расходов на новые концерты получать более выгодные условия сотрудничества и увеличивать прибыль от будущих мероприятий, которая и является ключевым показателем, характеризующим уровень экономической безопасности концертной организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование российского рынка билетов на развлекательные и спортивные мероприятия оффлайн-формата // OKS Labs – ноябрь 2024 г. URL: <https://adindex.ru/publication/analytics/search/329493/img/Исследование%20OKS%20Labs.%20Рынок%20билетов%20на%20развлекательные%20и%20спортивные%20оффлайн-мероприятия.pdf>
2. Ныркова В. С. Формирование системы мотивации персонала в аспекте обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Экономика и предпринимательство, 2025 №10 – с. 1274-1277
3. Баранова Д. Н. Совершенствование финансовой стратегии как элемента экономической безопасности организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. №6-1 (100)
4. Чеглакова С.Г. Индикаторы контроля над уровнем экономической безопасности хозяйствующего субъекта в цифровой экономике // Современные технологии в науке и образовании – СТНО-2023. Сборник трудов VI международного научно-технического форума. В 10-ти томах. Под общей редакцией О.В. Миловзорова. Рязань, 2023. С. 59-63.
5. Ткачук Н. В., Овчинникова Е. М. Влияние договорной политики предприятий на величину прибыли // ЕГИ. 2025. №2 (58).