

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИЙ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА**¹Е.А. Кирова, ²Ю.Д. Зеленкова**¹ ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва, email: ea_kirova@guu.ru,² ООО «Моспромстрой Отель Менеджмент», Москва, email: y.zelenkova.1608@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается влияние становления экономики инноваций на трансформацию финансово-хозяйственной деятельности организаций гостиничной отрасли. Цель исследования – выявление проблем трансформации деятельности организаций гостиничного бизнеса в условиях развития экономики инноваций, разработка предложений по решению данных проблем на инновационной основе. Исследование проведено на основе крупных московских отелей. Выявлены проблемы по расчетным операциям, рост дебиторской задолженности, налоговые риски, связанные с применением различных ставок НДС. Одной из важных причин возникновения этих проблем является некорректное применение организациями программного обеспечения. В статье даны предложения по интеграции данных применяемых гостиничных программ. Сформулированы предложения по управлению дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: экономика инноваций, трансформация деятельности организаций, инновации, расчетные операции, дебиторская задолженность. НДС.

DEVELOPMENT OF THE INNOVATION ECONOMY AND TRANSFORMATION OF HOTEL BUSINESS ORGANIZATIONS**¹E.A. Kirova, ²Yu.D. Zelenkova**¹ State University of Management, Moscow, email: ea_kirova@guu.ru² Mospromstroi Hotel Management ООО, Moscow, email: y.zelenkova.1608@mail.ru

Abstract. The article examines the impact of the development of the innovation economy on the transformation of the financial and economic activities of hotel organizations. The purpose of the study is to identify the problems of transforming the activities of hotel organizations in the context of the development of the innovation economy, and to develop proposals for solving these problems on an innovative basis. The study was conducted on the basis of large Moscow hotels. The study identified problems with payment transactions, the growth of accounts receivable, and the tax risks associated with the use of different VAT rates. One of the important reasons for these problems is the incorrect use of software by organizations. The article provides suggestions for integrating data from the hotel software applications. Proposals for managing accounts receivable have been formulated.

Keywords: innovation economy, transformation of organizations' activities, innovations, settlement operations, accounts receivable, VAT.

Дата поступления статьи в редакцию: 09.07.2025

Дата принятия статьи в печать: 28.08.2025

Введение

Развитие экономики инноваций направлено на осуществление фундаментального сдвига, повышающего конкурентную способность и финансовую устойчивость организаций. Внедрение инноваций в деятельность организаций становится современным важным требованием, без которого невозможно перспективное развитие деятельности организаций, обеспечение их конкурентноспособности.

Под экономикой инноваций мы понимаем систему, в которой инновации в виде разработки и применения новых продуктов и услуг, процессов и моделей позволяют обеспечить экономическое развитие. Экономический рост организаций и повышение их конкурентноспособности достигается путем трансформации деятельности хозяйствующих субъектов. Сегодня организации вынуждены адаптироваться к меняющимся условиям хозяйственной деятельности и запросам клиентов. Поэтому инновационная трансформация экономической деятельности стала реальной необходимостью функционирования организаций.

Инновационные подходы к трансформации деятельности организаций с позиций оптимизации их налогообложения подробно рассмотрены в научной статье Кировой Е.А., Пономаренко Е.А. [1].

В настоящее время в России наблюдается активный рост внутреннего туризма. Тенденция сложилась с 2020 г. по причине коронавирусных общемировых карантинных ограничений и повышения спроса на российские маршруты отдыха. Устойчивому развитию гостиничного бизнеса также способствует государственная поддержка, направленная на создание инфраструктуры отрасли. По оценкам BusinessStat, в 2024 г. объем рынка гостиничных услуг в России увеличился на 10% до 242 млн ночевочек. Среди средств размещения гостиничного типа (гостиницы, мотели, хостелы) чаще всего для ночевки постояльца выбирают гостиницы – 57% рынка [2]. Растущий спрос на внутренний туризм создает благоприятные условия для развития гостиничного бизнеса и его инновационную трансформацию.

В условиях рыночной экономики все организации гостиничного бизнеса, осуществляющие свою хозяйственную деятельность, постоянно взаимодействуют с другими юридическими лицами. Это приводит к многочисленным хозяйственным операциям по расчетам с покупателями и заказчиками, приносящим организации прибыль для её дальнейшего функционирования и развития.

Однако если клиенты отелей не имеют возможности своевременно оплатить приобретаемые услуги, то вместо предполагаемой прибыли возникает дебиторская задолженность. В условиях осуществления финансово-хозяйственной деятельности, организация должна вести учёт и проводить анализ расчетов с покупателями и заказчиками, чтобы контролировать уровень дебиторской задолженности и применять меры для её погашения. Учет расчетов с покупателями и заказчиками имеет постоянное влияние на финансовые результаты от проводимой организацией деятельности. При продаже продукции, выполнения работ или оказания услуг возможно возникновение как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Данные задолженности значительно влияют на финансовое состояние и устойчивость юридического лица. Ввиду этого появляется острая необходимость в правильной организации, ведения надёжного бухгалтерского учёта данных расчётных операций, и постоянного проведения их анализа.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками регламентирован ФЗ «О бухгалтерском учете» [3] и Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [4]. Вопросы расчетов, образования дебиторской задолженности и управление ею рассмотрены специалистами Зоной А.В., Бачуринской И.В., Рогуленко Т.М. [5, с. 60].

Организации гостиничного бизнеса постоянно сталкиваются с проблемами в расчетных операциях, образованием дебиторской задолженности, которые требуют решения с позиций инновационного подхода. Применение различных ставок НДС в гостиничном бизнесе приводит к налоговым рискам и нуждается в совершенствовании практики исчисления НДС.

Объекты и методы исследования

Объектом исследования выступают организации гостиничного бизнеса. Предметом исследования является трансформация деятельности организаций гостиничного бизнеса в условиях становления экономики инноваций.

При проведении данной работы применялись методы индукции и дедукции, анализа и синтеза, а также метод экспертных оценок.

Результаты и их обсуждение

Исследование проблемы инновационной трансформации финансово-хозяйственной деятельности в гостиничном бизнесе и поиск путей их решения проводилось на примере московских гостиниц с условным названием «Меркурий» и «Плутон», которые являются сетевыми отелями холдинга. Эти отели считаются гостиницами международного класса и располагаются внутри Садового кольца. Гостиницы насчитывают более 300 номеров разных категорий: от стандартных до VIP-номеров. Управлением деятельностью этих отелей занимается ООО «Менеджмент».

Проведенный финансовый анализ ООО «Менеджмент» за 2020-2024 гг. показал, что организация имеет положительную динамику и значительно улучшила свои показатели. По состоянию на конец 2024 года в ООО «Менеджмент» наблюдается рост и стабильность финансового состояния. Однако, по сравнению с предыдущими годами, прослеживается определенное ухудшение показателей дебиторской задолженности. Поэтому необходимо разработать и провести мероприятия по совершенствованию учета, контроля и анализа расчетов с покупателями и заказчиками на инновационной основе.

Учёт расчётов с покупателями и заказчиками ООО «Менеджмент», занимающимся деятельностью отелей «Меркурий» и «Плутон», ведёт с помощью двух программ: 1С: Бухгалтерия и Opera PMS. Программа

Опера PMS предназначена для оптимизации управления отелем и обслуживания гостей. С помощью неё создаются бронирования и проверяется загруженность номерного фонда, предоставляется информация о клиентах (контактные данные, платёжные реквизиты, заметки по постоянным клиентам), упрощается система регистрации заезда и отъезда гостей. Немаловажным плюсом данной программы является её интеграция с другими системами, такими как 1С: Бухгалтерия и другими, и формирование отчетов о заполняемости и доходах отеля, что оптимизирует процесс учёта и анализа доходной деятельности организации.

Взаимодействие системы гостиничного учёта Опера PMS и бухгалтерской программы 1С: Бухгалтерия осуществляется благодаря модулю загрузки данных. Модуль имеет возможность осуществлять предварительный анализ, поступивших в программу данных, контроль процесса загрузки в соответствии с существующими справочниками и фильтрацией цен по услугам и тарифам. Вместе с тем он может определять какие операции загружать и по каким схемам будут автоматически программироваться документы и обновляться справочники. Проблема заключается в том, что достаточно часто в отчетах двух программ не совпадает сумма выручки. Данная ситуация значительно усложняет работу бухгалтеров и аудиторов, поскольку надо вручную срочно выяснять, где и как произошла ошибка, устранить её путём внедрения согласованных в организации процедур ввода и обработки данных, что занимает у персонала много рабочего времени.

Данная проблема при учёте расчётов с покупателями и заказчиками может возникать по нескольким причинам: несоответствие номенклатурных услуг; расхождения при округлении стоимости услуг; разница в учете НДС; дублирование услуг; задержки обновления баз данных.

Причина несоответствия номенклатурных услуг в двух программах заключается в том, что периодически либо сами наименования, либо коды услуг различаются между собой, в следствие того, что программа Опера PMS является иностранным продуктом и интерфейс полностью на английском языке. Для примера можно представить ситуацию, когда клиент за 24 часа до даты заезда не предупреждает отдел бронирования об отмене своего заселения. В итоге гостиница теряет возможную прибыль и накладывает на клиента штраф в размере суммы первых суток проживания. В программе 1С: Бухгалтерия формируется счёт с наименованием услуги — услуга за фактический простой номера. А в Опера PMS данная услуга обозначается только в разделе статус с пометкой No Show, что значит отменённый, и не несёт за собой информацию о размере штрафа. Это вызывает трудности при сопоставлении операций и искажение отчётности в двух программах.

Устранение данной проблемы можно добиться, в первую очередь проанализировав текущие различия в названиях и кодах услуг. Для этого нужно провести инвентаризацию услуг в двух программах и составить таблицу, где уникальное обозначение и код услуги из Опера PMS будет сопоставимо с соответствующей услугой из 1С: Бухгалтерии.

Целесообразно составить таблицу согласно иерархической системе услуг по определённым категориям. Далее следует разработать правила переноса, при которых данные будут автоматически сопоставляться при выгрузке из одной системы в другую.

Для этого нужно использовать специальные модули и интеграционные решения, которые будут своевременно перекодировать наименования услуг. Существует системы API-интерфейсы, например, RESTful API, которые можно использовать для передачи и изменения данных между системами. С помощью неё можно создать механизм синхронизации и нормализации данных, устраняя неудобство с разным представлением одинаковых услуг.

Также данная система может помочь в решении проблемы с задержкой обновления баз данных, так как проводит постоянный мониторинг и использует компактные форматы представления данных, снижающих нагрузку на сеть.

Различное округление стоимости услуг являются частой причиной расхождения выписываемой выручки в двух программах. Так же эта проблема возникает при проведении взаиморасчетов между ООО «Менеджмент» и покупателями (заказчиками). В системе Опера PMS и учётной системой 1С: Бухгалтерия используются разные алгоритмы округления, что приводит к незначительным, но всё же важным отклонениям в итоговых суммах.

С целью минимизации расхождений финансовых показателей организации нужно сформировать единую политику округления в двух программах (банковские правила округления или арифметическое округление до ближайшего целого числа) и зафиксировать выбранный алгоритм в учётной политике. После чего проводить постоянные сверки поступающих данных. Для этого можно сформировать специальный внутренний отчет, который будет помогать анализировать и своевременно обнаруживать любые отклонения. Структура основных показателей отчета представлена в таблице 1.

В таблице следует отразить данные по перечню услуг, по которым проводится проверка, объём продаж по данным двух программ или же общую сумму выручки, абсолютное отклонение, то есть разницу между Орега PMS и 1С: Бухгалтерия, а также процентное отклонение.

Далее следует провести анализ отклонений: по какой услуге произошло отклонение, причину отклонения (ошибка персонала, техническая неисправность, отличия в подходе учёта и т. д.). По результатам проведенного анализа рекомендуется разработать план мероприятий по предотвращению аналогичных ошибок. Целесообразно данный анализ проводить ежемесячно, сохранять историю отчетов и раз в год анализировать динамику. Такой подход поможет руководству организации получать точную информацию о состоянии финансового учёта, что снизит риски возникновения ошибок и потерь.

Таблица 1

Отчёт о сравнении оборотов по услугам системы Орега PMS и системы учёта 1С: Бухгалтерия ООО «Менеджмент»

Группа услуг	Продажи Орега PMS / Выручка Орега PMS (тыс. р.)	Продажи 1С:Бухгалтерия / Выручка 1С:Бухгалтерия (тыс. р.)	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Прожитание	456 900	456 900	0	0
Проведение мероприятия	327 040,50	327 040,60	0,1	1%
Фактический простой номера	24,536	24,535	-0,001	0,00%
Ранний заезд	64,80	64,80	0	0
Поздний выезд	36	36	0	0
Парковка	5 678	5 679	1	0,018%
Ресторан	150 000	149 990	-10	-0,067%
Спортзал	10 000	10 010	10	0,10%
...	...	...	...	...
Итого	949 743,836	949 744,935	1,099	1%

Примечание: составлено авторами на основании отчетности ООО «Менеджмент».

Следующей проблемой являются различия в учете налога на добавленную стоимость. Дело в том, что программа Орега PMS настроена на международные стандарты учёта, в то время как российские стандарты предусматривают определённые требования к организациям гостиничного бизнеса.

Так, услуга проживания в отеле подлежит налогообложению по нулевой ставке НДС, остальные сопутствующие услуги (дополнительное питание, обслуживание номеров, парковка и т. д.) учитываются по общей ставке 20%. Однако гостиничная система не осуществляет подобного разделения и в ней указана общая сумма оказываемых клиенту услуг, из-за чего интеграция данных о доходах из Орега PMS может сформироваться некорректно. Особенно увеличен риск возникновения такой проблемы, если клиент заказывает много дополнительных услуг при групповом заезде или же данные услуги доначисляются позже основной.

Для совершенствования учёта расчетов с покупателями и заказчиками и минимизации риска выгрузки данных с некорректной ставкой НДС, следует разработать механизм автоматической обработки счёт-фактур. При выгрузке из Орега данные суммы, названия услуг и т. д. должны соответствовать установленным в 1С: Бухгалтерии категориям. Для этого можно использовать готовый механизм обработки данных в Excel или другой модуль.

Проверить НДС по каждому виду услуги можно с помощью автоматического определения услуги на основании файла из Орега и дополнительной контрольной процедуры в виде визуальной проверки пользователя 1С.

Если проверка не выявила ошибок в учёте (сумма налога и статус покупателя), то система автоматически сможет сформировать необходимые строки в книге продаж в соответствии с регистрами, предусмотренными в системе 1С: Бухгалтерия. Если же алгоритм классификации неверно определил услугу или же возникла техническая неполадка, то пользователь получит уведомление о возможной некор-

ректности данных, после чего сможет вручную исправить выделенную ошибку. Для корректной работы системы необходимо настроить обработку импортированных данных, модуль расчёта НДС и механизм регистрации данных согласно проводимому учёту в организации.

Дублирование услуг тоже достаточно распространённая проблема, особенно если клиенты запрашивают групповое бронирование номеров на одно имя. Обычно при групповом заезде номера регистрируются на разных постояльцев в группе, однако в случае заезда иностранных гостей часто используют ФИО одного гостя.

При выставлении счета клиенту в наименовании услуги указывается фамилия, на кого зарегистрирован номер, и если несколько номеров забронированы на одного, то могут возникнуть ошибки при последующем учёте. Поскольку каждое бронирование имеет индикаторный номер в гостиничной системе Opera, то при выставлении счета в 1С: Бухгалтерии его также следует указывать, чтобы при интеграции данных не было расхождений.

Перечисленные решения могут помочь в усовершенствовании учёта и уменьшить риски расхождений в выручке в сформированных отчётах между программами 1С: Бухгалтерия и Opera PMS.

Следующей важной проблемой гостиничного бизнеса является возникновение дебиторской задолженности, которой необходимо грамотно управлять. Работая с крупными клиентами, с которыми имеется договор на формирование кредитных линий, или же договор о проведении постоплаты, стоит регулярно проводить анализ доходности контрагентов с целью минимизации риска возникновения задолженностей. Для этого стоит использовать специальные информационные системы «Контур.Фокус», «Спарк», «За честный бизнес» и т. д., а не запрашивать необходимую информацию у самого контрагента. Проведя необходимый анализ можно сделать обоснованный вывод о необходимости пересмотра условий договора.

Рост дебиторской задолженности и появление новых корпоративных клиентов, даже если анализ не показал их неплатежеспособность, увеличивают риск непогашенных обязательств. Вместе с этим риск появления сомнительной задолженности несут такие крупные корпоративные клиенты, как туроператоры, которые периодически бронируют номера на длительный срок с отсрочкой платежа, а также клиенты, приобретающие услуги нерегулярно. Поэтому организациям гостиничного бизнеса целесообразно формировать резерв по сомнительной задолженности.

Учитывая особенности гостиничного бизнеса, в котором часть клиентов платит сразу, часть имеют краткосрочную отсрочку, а часть крупных клиентов имеют кредитную линию с продолжительным периодом времени, целесообразно использовать комбинацию двух методов формирования резерва по сомнительным долгам — интервальный (процентный) и экспертный.

Интервальный (процентный) метод формирования резерва основан на расчёте суммы резерва в зависимости от дней просрочки дебиторской задолженности. Обычно берётся расчётный период за месяц или квартал и вычисляется сумма резерва путем вычисления процента от суммы задолженности. Каждая организация самостоятельно принимает решения по периоду просрочки платежа и соответствующему проценту, в соответствии с которым будет формироваться резерв.

Экспертный метод формирования резерва по сомнительным долгам, применяемый для постоянных крупных заказчиков, позволяет организации провести точный расчёт резерва, учесть обоснованные риски невозврата денежных средств за предоставленные услуги, а также улучшить финансовое состояние организации. Однако метод требует трудоемкого процесса анализа, в котором задействовано несколько подразделений, и регулярного мониторинга ситуации по клиентам.

Таким образом сочетание процентного и экспертного методов формирования резерва по сомнительным долгам позволит ООО «Менеджмент» создать оптимальный размер резерва.

Выводы

Становление экономики инноваций настойчиво требует трансформации финансово-хозяйственной деятельности организаций гостиничного бизнеса путем внедрения инновационных решений. Для оптимизации процесса учета расчетов с покупателями и заказчиками и решения проблемы интеграции данных гостиничной программы Opera PMS и 1С: Бухгалтерия предлагается устранить несоответствия номенклатурных услуг, расхождения при округлении стоимости услуг, исключить разницы в учете НДС, а также дублирование услуг и задержки обновления базы данных.

С целью управления дебиторской задолженностью ООО «Менеджмент» может сформировать резерв по сомнительным долгам, используя сочетание процентного и экспертного методов, сократить лимит или срок погашения кредитных линий для крупных клиентов.

Литература

1. Кирова Е.А., Пономаренко Е.А. Инновационные подходы в оптимизации налогообложения организаций // Вестник университета. 2024. № 4. С. 145-154.
2. Анализ рынка гостиничных услуг в России в 2020-2024 гг, прогноз на 2025-2029 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://businessstat.ru/catalog/id1871/> (дата обращения: 02.07.2025).
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 30.06.2025).
4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению». [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения: 30.06.2025).
5. Зонова А.В., Бачуринская И.Н., Рогуненко Т.М. и др. Бухгалтерский учет и аудит: учебник. М.: КноРус, 2022. 567 с.