

# Бухгалтерский учет и анализ

## Учредители:

1. ООО «Бухгалтерский учет и анализ»
2. «Союз Сертифицированных Аудиторов и Бухгалтеров» (УСАА)

## Информационная и интеллектуальная поддержка:

3. УО «Белорусский государственный экономический университет»
4. ООО «РСМ Бел Аудит»
5. ООО «Грант-Торнтон»

## Главный редактор

Панков Д.А. Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в отраслях народного хозяйства», БГЭУ, Председатель правления УСАА

## Редакционная коллегия:

- Агабекова Н.В. Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой статистики БГЭУ
- Антипенко Н.А. Доцент кафедры менеджмента, учета и финансов Минского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, канд. экономических наук, доцент, сертифицированный аудитор
- Бусыгин Д.Ю. Зав. кафедрой менеджмента, учета и финансов Минского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, канд. экономических наук, доцент
- Быков А.А. Доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе БГЭУ
- Верезубова Т.А. Доктор экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения, сертифицированный аудитор со специализацией в страховании
- Каморджанова Н.А. Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Аудита и внутреннего контроля СПбГЭУ
- Кортаев С. Л. Доктор экономических наук, доцент БГЭУ
- Кутер М.И. Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной обработки данных Кубанского государственного университета
- Мезенцева Т.М. Доктор экономических наук, профессор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации
- Новиков М.М. Доктор экономических наук, профессор, профессор БГЭУ
- Папковская П.Я. Доктор экономических наук, профессор, профессор БГЭУ
- Рыбак Т. Н. Начальник Главного управления регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита – начальник управления методологии бухгалтерского учета, отчетности, канд. экономических наук, доцент
- Сангстер А. Professor of Accounting, The University of Sussex, UK
- Стефанович Л.И. Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры банковской экономики БГУ

# 8 (260)

# 2018

## НАУЧНО - ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Журнал издается с января 1996 г.  
Периодичность 12 номеров в год

Регистрационный номер № 1079 от 9 декабря 2010г.

## Адрес редакции:

220070, г. Минск, пр. Партизанский, 22а, к. 909  
Тел. (017) 209-79-10

*Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь № 94 от 01.04.2014 г. (в редакции приказа Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь 16.01.2018 № 16) журнал «Бухгалтерский учет и анализ» включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.*

*Согласно лицензионному договору № 356-09/2017 журнал «Бухгалтерский учет и анализ» включен в базу Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).*

## К сведению авторов:

Ответственность за достоверность информации, точность фактов, цитат, прочих сведений несут авторы. Рукописи, поступившие в редакцию, рецензируются.

Подписано в печать 22.08.2018 г.

Отпечатано в ЗАО «Оргстрой».

220034, г. Минск, ул. Берестянская, 16.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий № 2/182 от 15.02.2016

Офсетная печать. Бумага газетная.

Формат 60x84/8.

Усл. печ. л. 6,51. Уч. изд. л. 6,42. Тираж 64 экз.

Заказ № 344.

Цена договорная

## СОДЕРЖАНИЕ

---

Е.Е. Шарилова СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ВВП ПРИ НИВЕЛИРОВАНИИ ФАКТОРА «ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СТАРЕНИЕ».....	3
А.Н. Короб СОЗДАНИЕ ИНКУБАТОРА БУХГАЛТЕРСКОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ НА БАЗЕ УНИВЕРСИТЕТА .....	11
Ю.Н. Бусыгин ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ .....	19
С.Ю. Высоцкий СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РОСТА ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА .....	24
Л.С. Маханько ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	29
Я.О. Демидович СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТЫ.....	33
В. Семанюк ИНФОРМАЦИОННАЯ ТЕОРИЯ УЧЕТА: СТРУКТУРА, ПРИНЦИПЫ, ЗАКОНЫ .....	40
В.В. Данилов, Д.Ю. Бусыгин ФОРМИРОВАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НАУЧНО- ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ВУЗА .....	47

**Подписка в Российской Федерации осуществляется в следующих каталогах:**

ООО «Информнаука»  
АО «МК-Периодика»  
ООО «Прессинформ»  
ООО «НПО «Информ-система»  
**Подписной индекс 74826**

**Подписка в Украине осуществляется в следующих каталогах:**

ГП «Пресса»  
**Подписной индекс 74826**

**Подписка в Республике Молдова осуществляется в следующих каталогах:**

ГП «Пошта Молдовой»  
**Подписной индекс 74826**

2. Агабекова, Н. В. Методология экономико-статистической оценки эффективности жизнедеятельности человека : моногр. / Н. В. Агабекова. – Минск : БГАТУ, 2015. – 326 с.
3. Валкович, Э. Экономические возрастные пирамиды [Электронный ресурс] / Э. Валкович // Демоскоп Weekly №661-662 2-15 ноября 2015 г.- Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0661/nauka02.php>. – Дата доступа: 01.09.2016.
4. Ермаков, И.С. Старение населения и его влияние на формирование и развитие государственной пенсионной системы : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И.С. Ермаков ; Рос. акад. наук, Ин-т соц.-полит. исслед. – М., 2005. – 25 с.
5. Звидриньш, П.П., Звидриня М.А. Население и экономика / П. П. Звидриньш, М. А. Звидриня. – М.: Мысль, 1987. – 126 с.
6. Осколова, О.Б. Социально-экономические аспекты постарения населения в развитых капиталистических странах : науч.-аналит. обзор ко Всемир. ассамблее по проблемам постарения населения / О.Б. Осколова. –М.: Ин-т науч. информ. по обществ. наукам, 1982. – 64 с.
7. Панкратьева, Н.В. Закон народонаселения при социализме /Н.В. Панкратьева. – М.: Наука, 1984. – 168 с.
8. Сорокин, А.А. Процесс старения населения и его социально-экономические последствия / А.А. Сорокин. – Минск : Белорус. науч.-исслед. ин-т науч.-техн. информ., 1988. – 44 с.
9. Чепулене, М.С. Постарение населения Литовской ССР и его социально-экономические последствия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.18 / М.С. Чепулене ; Моск. гос. ун-т. – М., 1980. – 23 с.
10. Шапиро, В.Д. Демографическое старение и проблемы социальной активности пожилого населения : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.18 / В.Д. Шапиро ; Ин-т соц. исслед. Акад. наук СССР. – М., 1983. – 39 с.
11. Демографический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / председ. редкол И.В. Медведева. – Минск : Нац. стат. комитет Республики Беларусь, 2017. – 441 с.
12. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / председ. редкол И.В. Медведева. – Минск : Нац. стат. комитет Республики Беларусь, 2017. – 506 с.

#### STATISTICAL ESTIMATION OF GDP DYNAMICS AT THE LEVEL OF THE DEMOGRAPHIC AGING FACTOR

Sharilova E.E., PhD, Assistant Professor of the Department of Statistics of the Belarus State Economic University, Minsk, Belarus

**Abstract.** The paper deals with the problem of assessing the impact of demographic factors, namely the transformation of the age structure of the population, on the most important indicator of the system of national accounts - the Gross Domestic Product.

As a basis of the classical model was used a representation of a gross national product as the product of two factors: the number of employed people and the social productivity of labor. Adjusting the value of GDP is produced by increasing the number of employed population, hypothetically possible in setting the standard of the economic support ratio over the age of working at the highest possible level.

**Key words:** *accounting, automation, primary documents, documentation, computer-communication accounting form.*

УДК 657

#### СОЗДАНИЕ ИНКУБАТОРА БУХГАЛТЕРСКОГО БИЗНЕСА ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ НА БАЗЕ УНИВЕРСИТЕТА

Короб А.Н., канд. экон. наук, заведующий кафедрой теоретической и прикладной экономики УО «Барановичский государственный университет»

**Аннотация.** В статье автором проведено научное обоснование реализации проекта инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе учреждения образования. Работа затрагивает рассмотрение организации бизнес-инкубатора, исследование маркетинговой стратегии функционирования проекта и инвестиционной составляющей, анализ финансовых потоков и рекомендации по распределению чистой прибыли.

**Ключевые слова:** *аутсорсинг бухгалтерских услуг, бухгалтерский бизнес, бизнес-план, инкубатор бухгалтерского бизнеса, бренд.*

**Введение.** В настоящее время к аутсорсингу бухгалтерии прибегает все большее число организаций в виду того, что такая схема работы позволяет обеспечить функционирование даже самой сложной бухгалтерской системы, а также снизить издержки на ведение учета и значительно повысить его эффективность. Существует предубеждение, что сторонние бухгалтерские услуги в экономическом смысле выгодны только исключительно для малых предприятий. Отметим, что при грамотной организации бухгалтерский аутсорсинг вполне подходит и для среднего бизнеса.

Однако отчетливо прослеживается одна проблема — в учебных программах высших

учебных заведений не уделяется должного внимания изучению учета и функционированию процесса делопроизводства на малых предприятиях, аутсорсингу бухгалтерских услуг. Внимание студентов акцентируется на изучении отраслевой специфики (промышленность, торговля, строительство и т.д.) и организации ведения учета по специализированным учетным группам, т. е. подготовка ведется по участкам ведения учета. В бухгалтерии малого предприятия или аутсорсинговой бухгалтерской фирмы один бухгалтер может охватывать всю тематику ведения учета. Данное обстоятельство создает трудности по профессиональной адаптации молодого специалиста или узкоспециализированного состоявшегося бухгалтера в малом бизнесе. Поэтому целью данного исследования является научное обоснование проекта инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе университета. Поставленная цель обусловила выбор объекта, под которым понимается образовательная деятельность высшего учебного заведения. Предмет предполагает исследование коммерческих инициатив по созданию инкубатора бухгалтерского бизнеса на базе университета.

В научной работе решены следующие задачи:

- определен план организации бизнес-инкубатора;
- предложена маркетинговая стратегия функционирования проекта;
- исследована инвестиционная составляющая идеи;
- проанализированы финансовые потоки работы инкубатора бухгалтерского бизнеса и рассчитаны точки безубыточности проекта с учетом фаз развития проекта;
- рассмотрены варианты распределения чистой прибыли.

Научная новизна исследования заключается в разработке бизнес-плана создания инкубатора аутсорсинга бухгалтерских услуг на базе учебного заведения.

Проблемам аутсорсинга бухгалтерских услуг посвящены работы таких ученых и практических работников как Панков Д. А. [1], Королев Ю.Ю. [2], Черкес Т.А. [1], Панков В.В. [3], Наумова С.А. [3]. Однако до последнего времени остается неисследованным потенциал учебных заведений в сфере аутсорсинга учетных работ.

#### **Основная часть. План организации бизнес-инкубатора.**

Бизнес-модель проекта создания инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ высшего учебного заведения рассмотрена в предыдущей статье автора [4], в которой были предложены основные фазы развития:

- начальная — заключение партнерского соглашения с компанией-разработчиком бухгалтерского программного обеспечения с целью использования программного продукта для обучения студентов экономических специальностей, а также его распространение командой проекта среди заинтересованных пользователей;
- образовательная — обучение студентов экономических специальностей высшего учебного заведения ведению бухгалтерского учета в малом бизнесе на основе партнерского программного обеспечения на факультативах, дисциплинах по выбору и специализированных курсах с последующей аттестацией и выдачей сертификатов;
- франчайзинговая — менторская поддержка открытия собственного бухгалтерского бизнеса студентами экономических специальностей и слушателями специализированных курсов под франчайзинговым брендом проекта, поддержание соответствующего качественного уровня бухгалтерских услуг, оказываемых пользователями бренда, посредством сертификационных аудитов, проводимых командой проекта.

Организация проекта возможна на основе создания бизнес-инкубатора в составе факультета без права самостоятельного заключения хозяйственных договоров. В дальнейшем для реализации намеченных инициатив и обособления трудовых и финансовых ресурсов возможно создание обособленного структурного подразделения, функционирующего на правах самофинансирования на базе высшего учебного заведения, имеющего отдельный баланс и банковский счет.

По нашему мнению, инкубатор бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ предполагает взаимодействие трех сторон: команды проекта, пользователей проекта и партнеров проекта. Команда обеспечивает достижение целей проекта и состоит из преподавателей и студентов-организаторов. К пользователям следует отнести студентов учебного заведения и других лиц, участвующих в образовательных программах, реализуемых командой проекта.

Немаловажным условием проекта при отсутствии финансирования является заключение партнерских соглашений с компаниями-разработчиками бухгалтерского программного обеспечения о безвозмездном использовании их продукта для обучения заинтересованных лиц. Для целей проекта перспективным будет сотрудничество с разработчиками программного продукта, работающими на основе облачных технологий ведения бухгалтерского учета и создающими конфигурации бухгалтерских программ для малых предприятий. Интерес партнеров в описанном взаимодействии состоит в популяризации их программного обеспечения перед потенциальными пользователями, проходящим обучение по предлагаемым командой проекта образовательным программам. Также возможна для коммерческих пользователей установка и обслуживание командой проекта партнерского программного обеспечения. К партнерам целесообразно относить и бухгалтерские фирмы, дающие возможность подготовленным пользователям проекта пройти стажировку на своей материально-технической базе.

Перспективным направлением развития форм бухгалтерского учета является автоматизация на основе использования программного обеспечения, выбор которого весьма разнообразен и постоянно расширяется. Широкий спектр средств автоматизации предполагает потребности в обучении бухгалтерских работников, настройке конфигураций программ и трансформации баз данных в новое программное обеспечение. Все перечисленные функции выполнимы командой проекта, в состав которой должны входить следующие специалисты:

- руководитель проекта — реализует общую координацию проекта, разрабатывает и согласует учебные программы, обеспечивает взаимодействие с партнерами проекта, организует практическое обучение и стажировки, а также осуществляет менторскую поддержку открытия собственного бухгалтерского бизнеса для пользователей проекта;

- практикующий бухгалтер — проводит практическое обучение пользователей проекта с использованием партнерского программного обеспечения на платных образовательных курсах;

- PR-менеджер проекта — формирует и поддерживает положительное общественное мнение о проекте, осуществляет позиционирование проекта среди партнеров и пользователей проекта;

- менеджер по продажам — осуществляет реализацию бухгалтерского программного обеспечения партнеров проекта, ведет поиск заинтересованных пользователей проекта;

- IT-специалист — обеспечивает установку и настройку партнерского программного обеспечения в регионе, а также перенос бухгалтерских баз данных коммерческих пользователей при переходе на новые средства автоматизации.

#### **Маркетинговая стратегия функционирования проекта.**

Целевым сегментом проекта являются студенты экономических специальностей высшего учебного заведения различных форм получения образования, слушатели, проходящие переподготовку по экономическим специальностям. Весьма перспективным представляется вариант привлечения пользователей проекта, не задействованных в учебных программах учебного заведения — представителей бухгалтерской профессии, предпринимателей.

Приоритетным видом деятельности является практическое обучение пользователей проекта ведению бухгалтерского учета на малых предприятиях с перспективой открытия своего собственного бизнеса.

Основными конкурентами являются другие учебные заведения, реализующие учебные программы бухгалтерского профиля.

Для разработки маркетинговой стратегии нами использовалась методология SWOT-анализа как универсальный инструмент исследования без соотнесения перспектив и возможностей к конкретному учебному заведению. Обобщенная характеристика сильных и слабых сторон, возможностей и угроз по отношению к проекту представлена в таблице 1.

Предложенная авторская модель инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе университета сочетает в себе взаимовыгодное сотрудничество трех сторон — бизнеса, учреждения образования и учащихся. Бизнес рассчитывает на увеличение продаж программного обеспечения и конфигураций бухгалтерского софта, привлечение высококвалифицированных работников; учреждение образования — на рост платных услуг и практикоориентированное профессиональное обучение, а учащиеся получают возможность открыть собственный бухгалтерский бизнес. Ключевую роль должно сыграть

отсутствие конкуренции между сторонами бизнес-инкубатора, что послужит базой для создания бренда проекта, право обладания которым должно принадлежать инициатору проекта — учреждению образования.

**Таблица 1 — SWOT-анализ проекта по созданию инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе университета**

<b>1 Сильные стороны</b>	<b>2 Слабые стороны</b>
1.1 Уникальность идеи проекта 1.2 Интерес партнеров к целям проекта 1.3 Реализация проекта на базе университета	2.1 Отсутствие внешних источников инвестиций для запуска проекта 2.2 Региональная ограниченность проекта 2.3 Отсутствие опыта в ведении бизнеса
<b>3 Возможности</b>	<b>4 Угрозы</b>
3.1 Создание бренда проекта 3.2 Распространение бухгалтерского программного обеспечения и конфигураций компьютерных программ партнеров проекта 3.3 Предоставление партнерам проекта мотивированных и подготовленных стажеров из числа пользователей проекта 3.4 Сочетание теоретического и практического обучения, стажировок и консультаций пользователей проекта с перспективой открытия ими собственного бухгалтерского бизнеса 3.5 Наличие платных и бесплатных форм получения образования с использованием технологий дистанционного обучения	4.1 Непостоянство состава команды проекта 4.2 Прекращение сотрудничества с партнерами проекта 4.3 Сезонность проекта 4.4 Отсутствие доверия к бизнес-инкубатору со стороны пользователей проекта

Преимуществом проекта является его реализация на базе университета, у которого есть все необходимые лицензии на право осуществления образовательной деятельности, соответствующая материально-техническая база, высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав, студенты и слушатели, а также инструменты по компиляции образовательных программ. Что касается образовательной деятельности, то в высшем учебном заведении имеется возможность проведения факультативных занятий и дисциплин по выбору, которые по инициативе команды проекта будут включены в учебные планы по экономическим специальностям. По результатам предполагается аттестация в форме зачета с выдачей сертификата. Преимуществом таких форм занятий является отбор мотивированных и подготовленных слушателей для платных практикоориентированных курсов по ведению бухгалтерского учета на малых предприятиях с перспективой дальнейших стажировок в бухгалтерских фирмах.

Не смотря на проработанную бизнес-модель, в проекте имеются слабые стороны и угрозы, над которыми необходимо постоянно работать руководителю бизнес-инкубатора. В первую очередь, это касается внешних источников инвестиций. Материально-техническая и интеллектуальная база университета (интерактивные аудитории, компьютерные классы, высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав) позволяют рассчитывать на успешное функционирование инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ, но необходимо учитывать потребность в специализированном программном обеспечении для бухгалтерских фирм и специализированных конфигураций компьютерных программ. Доступ к отдельному софту в рамках партнерских договоренностей можно получить на безвозмездной основе на условиях его популяризации среди потенциальных пользователей и активных продаж. Но необходимо учитывать, что зарекомендовавшие бухгалтерские программы и их специализированные конфигурации для бухгалтерских фирм не нуждаются в дополнительной рекламе, и, в лучшем случае, возможно рассчитывать на предоставление скидки в рамках договора о сотрудничестве с правообладателем подобного софта. В последнем случае целесообразно рассчитывать на приобретение программного обеспечения в рамках плана закупок университета.

Отсутствие постоянных источников финансирования проекта может привести к текучести кадров среди команды проекта, что скажется на замедлении темпов развития проекта и успешности взаимоотношений с партнерами.

Немаловажным фактором успешного функционирования инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ является территориальная расположенность

вуза — для регионального университета существует проблема ограниченной численности бухгалтерских фирм и их предвзятого отношения к подготовке потенциальных конкурентов, для столичного — присутствие острой конкуренции среди подобных учебных заведений, реализующих схожие проекты.

Создает угрозы оперативного развития бизнес-инкубатора и сезонность образовательного процесса в рамках ограниченности учебных планов двумя семестрами, что необходимо учитывать при проведении факультативных занятий, дисциплин по выбору, практикоориентированных курсов и стажировок студентов.

Исследованные сильные и слабые стороны, определённые возможности и угрозы позволили нам сформулировать базовые элементы маркетинговой стратегии проекта:

— участие команды проекта в конкурсах инновационных идей (стартапах), подача документов на финансирование научных исследований позволит не только привлечь дополнительные средства, но и найти инвесторов, ключевых партнеров;

— публикация научных исследований, участие в бизнес-форумах и конференциях принесет поддержку государственных органов, поможет обрести поддержку прочих учреждений образования и предпринимательского сообщества;

— использование инструментов дистанционного образования сделает проект более доступным и решит проблему территориальной ограниченности;

— использование различных форм получения образования (проведение семинаров, летних школ, мастер-классов) нивелирует вопрос сезонности работы бизнес-инкубатора и привлечет заинтересованных внешних пользователей;

— приглашение к участию в проекте представителей бизнес-сообщества, руководителей бухгалтерских фирм, проведение с их участием различных мероприятий;

— осуществление бесплатных консультаций и менторской поддержки пользователей проекта по открытию собственного бухгалтерского бизнеса не только со стороны команды проекта, но и представителей бизнес-сообщества.

Успешная реализация перечисленных элементов маркетинговой стратегии инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе университета позволит не только обеспечить постоянство команды и коммерческий интерес партнеров проекта, но и сформировать его бренд, который будет позиционироваться на рынке в качестве дискаунтера бухгалтерских услуг. Товарный знак бренда подлежит регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности как объект интеллектуальной собственности. Это позволит осуществлять также коммерциализацию проекта на основе франчайзинга (коммерческой концессии), который предполагает предоставление права использования товарного знака бренда и разработанной бизнес-модели организации бухгалтерской фирмы при условии проведения ежегодных сертификационных аудитов качества бухгалтерских услуг, проводимых командой проекта с привлечением профессорско-преподавательского состава.

#### **Инвестиционный план проекта.**

Уникальной особенностью модели инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе университета является отсутствие необходимости в привлечении значительных инвестиций. С позиций капиталовложений проект состоит из трех фаз развития, рассмотренных ранее. Начальная стадия подразумевает поиск партнерского программного обеспечения для последующего обучения заинтересованных лиц работе в нем. Для реализации данной фазы развития проекта не потребуются капиталовложения.

Образовательная фаза представлена бесплатной и платной формами получения образования. Учебные планы по экономическим специальностям возможно дополнить образовательными дисциплинами «Финансовый учет в малом бизнесе и его программное обеспечение» и «Аутсорсинг бухгалтерских услуг». Для заинтересованных лиц из числа студентов и сторонних лиц возможно проведение платных образовательных курсов по двум направлениям:

1) бухгалтерский учет на малых предприятиях на основе перспективного партнерского программного обеспечения;

2) организация собственного бухгалтерского бизнеса.

Отличительной особенностью факультативных занятий и дисциплин по выбору студентов от платных образовательных курсов является практикоориентированный характер последних, что обеспечивается участием в образовательном процессе специалистов, оказывающих

бухгалтерские услуги.

Для осуществления образовательного процесса потребуется специализированный бухгалтерский программный продукт. Развивающиеся разработчики бухгалтерского софта, как правило, в целях популяризации предоставляют бесплатный доступ к программному обеспечению для образовательных проектов. Для приобретения брендового программного продукта необходимы первоначальные инвестиции, которые составят от 1130 до 6030 руб. (в зависимости от подключаемых модулей) с учетом скидки для учреждений образования. В случае выполнения ряда условий разработчика возможно открытие регионального представительства на базе учреждения образования и тогда первоначальные инвестиции для запуска проекта не потребуются.

Франчайзинговая фаза развития проекта по созданию инкубатора направлена на формирование бренда проекта посредством успешной реализации первой двух стадий и оказания менторской поддержки выпускникам образовательных программ по открытию своего бухгалтерского бизнеса. Для регистрации товарного знака бизнес-инкубатора в Национальном центре интеллектуальной собственности потребуются инвестиции в размере 245 руб. (10 базовых величин), которые возможно привлечь со стороны сторонних инвесторов или же заработать на основе распространения партнерского программного обеспечения.

В случае успешной реализации трех фаз проекта по созданию инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ привлечения инвесторов не потребуются.

**Анализ финансовых потоков инкубатора бухгалтерского бизнеса и расчет точки безубыточности проекта.**

Проанализируем доходы и расходы инкубатора бухгалтерского бизнеса на базе университета по фазам развития проекта. Исследование проводилось на основании усредненных данных, так как точные цифровые значения являются конфиденциальными сведениями. Анализ финансовых потоков проекта и расчет точек безубыточности за три года по фазам представлен в таблице 2. Все расчеты представлены в текущих ценах без использования инструментов дисконтирования.

На начальной стадии создания инкубатора бухгалтерского бизнеса на базе университета не потребуются осуществление расходов в виду того, что для нужд проекта будет использоваться материально-техническая база учебного заведения и интеллектуальный потенциал профессорско-преподавательского состава и студентов. В виду данного обстоятельства все средства от реализации партнерского программного продукта, за вычетом налогов, можно направить на материальное стимулирование команды проекта и продвижение идеи в виде открытого конкурса на получение грандов для оплаты образовательных курсов.

Образовательная фаза предполагает следующие расходы на проведение практического обучения ведению бухгалтерского учета в малом бизнесе:

- заработная плата преподавателей без ученой степени — 5,94 руб. за 1 академический час;
- отчисления на заработную плату в Фонд социальной защиты населения (34%) — 2,02 руб. за 1 академический час;
- отчисления на заработную плату в БРУСП «Белгосстрах» (0,1%) — 0,01 руб. за 1 академический час;
- амортизация зданий и оборудования по нормативам учреждения образования — 7,1 руб. на одного слушателя курсов;
- техническое обслуживание зданий и оборудования по нормативам учреждения образования — 2,1 руб. на одного слушателя курсов;
- административные расходы по нормативам учреждения образования — 0,57 руб. на одного слушателя курсов.

Для реализации проекта запланировано проведение образовательных курсов раз в семестр. При данной периодичности расходы за три года на их проведение составят 4144,55 руб. Точка безубыточности рассчитана по формуле 1:

$$\text{--- ВЕР} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (1)$$

где ВЕР — точка безубыточности в натуральном выражении; FC — постоянные затраты на

одного слушателя курсов; AVC — переменные затраты на одного слушателя.

**Таблица 2 — Анализ финансовых потоков и расчет точек безубыточности проекта за три года по фазам создания инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе университета, руб.**

Доходы		Расходы	
Начальная стадия проекта (1–3 годы)			
1 Комиссионное вознаграждение за реализацию программного обеспечения и конфигураций бухгалтерских программ (средний чек 55 руб. при 15 продажах) без НДС	825	Расходов не предполагается, командой проекта используется материально-техническая база учреждения образования	
Итого по начальной фазе	825	Итого по начальной фазе	–
Проект будет безубыточным даже при отсутствии продаж программного обеспечения			
Образовательная фаза проекта (1–3 годы)			
Доходы		Расходы	
Выручка от проведения платных образовательных курсов, 72 слушателя за 3 года	4320	Зарботная плата преподавателей без ученой степени	2566,08
		Отчисления на заработную плату в Фонд социальной защиты населения, 34%	872,47
		Отчисления на заработную плату в БРУСП «Белгосстрах», 0,1%	2,57
		Амортизация зданий и оборудования по нормативам учреждения образования	511,20
		Техническое обслуживание зданий и оборудования по нормативам учреждения образования	151,20
		Административные расходы по нормативам учреждения образования	41,04
Итого по образовательной фазе	4320	Итого по образовательной фазе	4144,55
Проект будет безубыточным при наборе, как минимум, 12 слушателей в группу			
Образовательная фаза проекта (3-й год)			
Доходы		Расходы	
Выручка от проведения сертификационных аудитов, 6 аудитов	2160	Регистрация товарного знака инкубатора бухгалтерского бизнеса	245
		Приобретение доменного имени сайта проекта	50,4
		Прочие расходы (командировочные, канцелярские)	600
Итого по франчайзинговой фазе	2160	Итого по франчайзинговой фазе	895,4
Всего	7305	Всего	5039,95
Проект будет безубыточным при проведении 2-х и более сертификационных аудитов			
Доход до налогообложения			2265,05

Учитывая продолжительность курсов равную 72-м академическим часам и их стоимость 60 руб., мы получим минимальное количество слушателей в группе — 12 человек. При данных параметрах рентабельность обучения одной группы составит 4,06%. С учетом набора слушателей раз в полугодие на протяжении трех лет и при минимальном количестве слушателей в группе выручка от образовательной фазы проекта составит 4320 руб.

Франчайзинговая фаза создания инкубатора бухгалтерского бизнеса на базе университета запланирована с третьего года развития проекта и предполагает расходы на регистрацию товарного знака в Национальном центре интеллектуальной собственности (245 руб.) и плату за

доменные имена в сети Internet в двух вариантах написания (латинским шрифтом и кириллицей) — 50,4 руб. При проведении сертификационных аудитов на соответствие качеству оказания бухгалтерских услуг под франчайзинговым брендом проекта предполагается наличие командировочных и канцелярских расходов из норматива 100 руб. на одну сертификацию. При цене услуге равной 360 руб. по формуле 1 мы получим минимальное количество аудитов для безубыточной реализации франчайзинговой фазы проекта. Как видно из проведенных расчетов, данная стадия является самой рентабельной (31,2% при двух сертификациях в год).

#### **Распределение чистой прибыли.**

Для устойчивости функционирования инкубатора бухгалтерского бизнеса на базе университета все права должны принадлежать учреждению образования. Рациональное распределение чистой прибыли позволит стимулировать развитие проекта. Наилучшим вариантом нам представляется вложение заработанных средств в команду проекта и его популяризацию. Предлагается вариант обязательного резервирования средств из валовой прибыли на продвижение и позиционирование проекта на основе следующих нормативов:

- 1 продажа партнерского программного обеспечения — 10 руб. на изготовление презентационных материалов (визиток, листовок, брошюр, плакатов);
- 5 продаж партнерского программного обеспечения — 1 образовательный грант на прохождение курсов;
- 10 сертификационных аудитов — проведение бизнес-форума;
- 20 сертификационных аудитов — проведение международной научно-практической конференции по вопросам бухгалтерского бизнеса.

Все остальные средства после уплаты налогов подлежат распределению между членами команды проекта на основе коллективного обсуждения трудового вклада каждого сотрудника. Решение оформляется протоколом собрания и утверждается деканом факультета.

Для поощрения отдельных членов команды бизнес-инкубатора рекомендуется ежегодно советом факультета устанавливать фиксированный процент вознаграждения из чистой прибыли за особые заслуги в реализации проекта.

**Заключение.** Результатом реализации проекта по созданию инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе университета является:

- для студентов экономических специальностей — возможность освоить передовые технологии ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях, пройти стажировку в бухгалтерских фирмах с перспективой последующего трудоустройства, а самое главное — открыть свой бухгалтерский бизнес в виде индивидуального предпринимательства или фирмы;
- для профессорско-преподавательского состава — коммерциализация своего интеллектуального потенциала посредством распространения бухгалтерского программного обеспечения партнеров проекта и проведения сертификационных аудитов качества оказания бухгалтерских услуг под франчайзинговым брендом проекта.

Социальный эффект от реализации проекта заключается в возможности бесплатного обучения для студентов экономических специальностей ведению бухгалтерского учета на малых предприятиях с использованием передового программного обеспечения, прохождения стажировки и открытия своего дела.

Экономический эффект проекта заключается в том, что для его реализации не требуется привлечения дополнительных финансовых средств, а лишь необходима увлеченная команда преподавателей и студентов, которые верят в свои силы и стремятся коммерциализировать свой интеллектуальный потенциал через перспективное направление взаимосочетания науки, производства и образования.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Панков, Д. А. Аутсорсинг бухгалтерских услуг : Д. А. Панков, Т. А. Черкес. — Минск : БГАТУ, 2011. — 88 с.
2. Королев, Ю. Ю. Аутсорсинг — новый этап ведения бухгалтерского и налогового учета / Ю. Ю. Королев // Экономика. Финансы. Управление. — 2005. — №7. — С. 102–106.
3. Панков, В. В. Аутсорсинг в бухгалтерском учете / В. В. Панков, С. А. Наумова // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — №1. — С. 37–44.
4. Короб, А.Н. Бизнес-стратегия осуществления предпринимательской деятельности на кафедре бухгалтерского учета / А. Н. Короб // Бухгалтерский учет и анализ. — 2017. — №8 (248). — С.9–14.

CREATION OF AN INCUBATOR OF ACCOUNTING BUSINESS FOR GRADUATES OF EDUCATIONAL PROGRAMS ON THE BASIS OF UNIVERSITY

Korob A.N., Ph.D. in Economics, Head of the Department of Theoretical and Applied Economics, Baranovichi State University

**Abstract.** *In the article the author carried out a scientific substantiation of the project implementation of the incubator of accounting business for graduates of educational programs on the basis of an educational institution. The work touches upon the consideration of the organization of the business incubator, the study of the marketing strategy of the project and the investment component, the analysis of financial flows and recommendations for the distribution of net profit.*

**Key words:** *outsourcing of accounting services, accounting business, business plan, incubator of accounting business, brand.*