

Использование в управлении организации системы органически выстроенных бюджетов, отражающих движение финансовых потоков, способствует установлению жесткого текущего, оперативного и будущего перспективного контроля над входящими и исходящими потоками денежных ресурсов, а также созданию реальных условий для подготовки и практической реализации оптимальной финансово-экономической стратегии развития организации.

А. В. Лебедева
ассистент
БГЭУ (Минск)

СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Как и для любого вида деятельности, для венчурной деятельности характерны свои цели, субъекты, объекты и результаты деятельности.

По мнению автора, основная цель венчурной деятельности – это создание принципиально нового продукта (услуги), а также многократное приращение капитала венчурных субъектов.

К субъектам венчурной деятельности можно отнести фаундеров, венчурных инвесторов, менторов, отдельных бизнес-ангелов или их сообщества, а также управляющие фирмы венчурного капитала, венчурные фонды и др.

Объектом венчурной деятельности можно считать венчурный проект. Белорусское законодательство, а также отечественные авторы дают следующие определения данного понятия.

1. Венчурный проект – инновационный проект, финансирование которого осуществляет венчурная организация [1].

2. Под венчурным проектом понимается инновационный проект, т. е. комплекс работ, взаимоувязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления, способный обеспечить значимый экономический эффект и высокую доходность, в финансировании которых участвует венчурный инвестор [2, с. 115].

3. Венчурный проект – проект, направленный на разработку, создание, реализацию новых идей, нового продукта, новой технологии, техники и др., являющийся разновидностью инновационных проектов, обладающий очень высокой степенью новизны и повышенным уровнем риска его реализации [3, с. 16].

По мнению автора, с точки зрения бухгалтерского учета венчурный проект – это актив организации, имеющий или не имеющий материально-вещественную форму, основанный на принципиально новой идее, обладающий высоким потенциалом масштабирования и высокой степенью риска.

Результат венчурной деятельности следует рассматривать с точки зрения ключевых субъектов (которые осуществляют финансирование и которые данное финансирование получают): инвестора, фонда, фаундера.

Для инвестора положительным результатом осуществления финансирования будет увеличение в несколько раз суммы вложенных средств.

Для венчурного фонда результатом будет являться финансовый успех стартапов, в которые были направлены средства, и соответствующая выгодная продажа акций.

Для фаундера результатом венчурного финансирования станет многократный рост всех ключевых показателей экономической эффективности, выход продукта (товара, услуги) на крупный рынок, а также успешное IPO.

Таким образом, венчурная деятельность как достаточно новый для Республики Беларусь вид деятельности и его субъекты подлежат более глубокому изучению, чтобы сделать его понятным и адаптировать под экономику страны. Четкое понимание ключевых особенностей венчурной деятельности послужит для построения в дальнейшем системы бухгалтерского учета венчурных субъектов.

Список использованных источников

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2023.
2. Лапицкая, Л. М. Венчурное финансирование : пособие / Л. М. Лапицкая. – Минск : БГУ. – 2018. – 185 с.
3. Егоров, С. А. Формирование организационно-экономического механизма венчурной деятельности и системы управления венчурными проектами в Республике Беларусь : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. А. Егоров. – М., 2007. – 308 л.

С. О. Лебедева

*кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Приоритетным направлением государственной политики является инвестирование в здоровье людей, т. е. в сохранение и приумножение здоровья граждан как национального богатства любой страны.

Значительная часть бюджетных ассигнований, наряду с финансовой помощью банковского сектора и иных коммерческих организаций, направлена на оснащение учреждений здравоохранения современным высокотехнологичным оборудованием, постоянное обновление материально-технической базы, применение современных технологий, совершенствование кадрового обеспечения.

Следует отметить, что проблемам оценки инвестиционного потенциала бюджетных организаций как отдельного направления оценки их инвестиционной привлекательности уделяется недостаточно внимания, особенно таким социально значимым субъектам, как учреждения здравоохранения.

Предлагаем осуществлять оценку инвестиционного потенциала данных субъектов экономических, правовых, социальных отношений на основе комплексного подхода к формированию системы количественных и качественных показателей. Считаем, что инвестиционный потенциал учреждений здравоохранения может иметь следующую структуру:

- ресурсный потенциал (объединяет показатели наличия и использования основных средств, медико-организационных и лечебно-диагностических технологий, средств медицинского назначения, информационных ресурсов, что по различным критериям дает оценку обеспеченности, насыщенности, интенсивности, прогрессивности использования объектов материально-технического обеспечения в натуральном и стоимостном выражении);
- финансовый потенциал (объем и структура бюджетного и внебюджетного финансирования, доходы от экспорта медицинских услуг, целевые программы финансирования, расходы на содержание ресурсного, кадрового, инфраструктурного, инновационного потенциалов и др.);
- кадровый потенциал (высококвалифицированные медицинские, научные, инженерные кадры, научная квалификация кадров, уровень ротации кадров, социально-психологические и организационные параметры: групповая сплоченность, социально-психологический климат, организационная культура и ценности коллектива и др.);
- инфраструктурный потенциал (Министерство здравоохранения, медицинские ассоциации, союзы, гильдии, в т. ч. международные; рынок медоборудования, рынок лекарственных средств, рынок труда медработников; организации профилактики и рекреации; информационное обеспечение населения по вопросам здоровья, телемедицина и др.);
- инновационный потенциал (результативность исследований и разработок; число патентов на изобретения и авторских прав; количество диссертаций, защищенных сотрудниками