

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

в Беларуси и за рубежом, сотрудничество с научными школами, инновационно-информационными центрами, промышленными предприятиями и др.).

Таким образом, раскрытие содержания понятия «инновационный потенциал учреждений здравоохранения» создает основу для исследований и реализации инвестиционных процессов в здравоохранении и оценки их результативности.

Д. И. Лисовкая
аспирант
БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМА МЕТОДОВ НАЧИСЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Любой субъект хозяйствования при осуществлении деятельности использует такие категории учета, как активы, обязательства, капитал, доходы и расходы. При этом хозяйственные операции можно разложить по формуле: активы равно обязательства плюс капитал плюс доходы минус расходы. При этом каждое значение формулы является основной категорией учета, которая состоит в действительности из подкатегорий.

НДС одновременно в учете можно отследить как обязательство перед поставщиком, так и в составе выручки, полученной от реализации, т. е. доход. При этом доходом он является условным, которым в реальности субъект хозяйствования не имеет права распоряжаться как реальным доходом. Доходом же в действительности является только разница между выручкой, себестоимостью товара и НДС.

Также важно отметить, что НДС, уплаченный поставщику, он же входной НДС и НДС, полученный от реализации, т. е. исходящий, сам по себе не существует и в итоге образует только разницу для налоговой базы. У организации не существует как таковых инструментов контроля потоков НДС. Также для бухгалтера не существует никаких инструментов дополнительного контроля различных вариантов поступления исследуемого налога.

Недостаточные методы стимулирования продаж, а также возможны внешние факторы: низкий уровень покупательской способности населения, нестабильность экономической ситуации и прочие внешние факторы. Отсутствие методов планирования налоговой нагрузки и контроля потоков НДС приводит организацию к затруднительному финансовому положению и лишает возможности в полной мере распоряжаться своими активами и доходами. Помимо этого, организации необходимо искать источники оплаты обязательств: кредит на уплату налогов, взыскивать сумму с должника для уплаты налога или вносить данную сумму учредителем на счет организации.

Важным моментом, кроме всего перечисленного, является то, что у компании нет возможности выбора метода отражения выручки по моменту начисления или оплаты. На законодательном уровне организации имеют право лишь использовать метод начисления, т. е. не имеет значения момент расчета по обязательствам между покупателями и поставщиками. И в данной ситуации у организации не остается так называемого выбора или отсрочки для исполнения обязательств перед бюджетом. Поэтому для организаций будет целесообразно вести регистры учета потоков НДС, например, в разрезе ставок, входящих и исходящих сумм, а также видов деятельности.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что контроль потоков НДС является важным для целей бухгалтерского учета, а также для конечного пользователя информации: инвестора или собственника. Кроме этого, важен источник и момент возникновения НДС. Закупки и продажи должны планироваться, и в их сумму должен быть заложен НДС, чтобы у организации не стоял выбор источника уплаты НДС и компания имела действительные показатели активов, доходов и прибыли.