

в области агропромышленного производства, определено, что государственная аграрная политика является одним из направлений внутренней политики Республики Беларусь, обеспечивающим стимулирование повышения эффективности агропромышленного комплекса, его организационно-экономической структуры [1].

Государственная программа «Аграрный бизнес» соответствует приоритетам Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 29 июля 2021 г. № 292.

Реализация Государственной программы будет способствовать достижению на национальном уровне Целей устойчивого развития, содержащихся в резолюции Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций от 25 сентября 2015 г. № 70/1 «Преобразование нашего мира: повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», в том числе по ликвидации голода, обеспечению продовольственной безопасности и улучшению питания, содействию устойчивому развитию сельского хозяйства.

Финансирование инвестиционных проектов, реализуемых с государственной поддержкой в виде предоставления бюджетных трансфертов, осуществляется в рамках мероприятий подпрограмм Государственной программы «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы, за счет кредитов банков или открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь». В Государственную программу включаются инвестиционные проекты: по строительству, в том числе реконструкции, молочнотоварных ферм — по результатам проведенного открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» конкурсного отбора; из числа отнесенных к перспективным и значимым инвестиционным проектам в агропромышленном комплексе — по результатам анализа бизнес-плана инвестиционного проекта, проводимого банком или открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь», с учетом заключения заказчика [2].

Бюджетные трансферты предоставляются в размере: 15 % от стоимости капитальных затрат без учета НДС по инвестиционному проекту — одновременно по факту ввода объекта инвестиций в эксплуатацию в полном объеме (первый этап); 10 % от стоимости капитальных затрат без учета НДС по инвестиционному проекту — одновременно по факту выхода объекта инвестиций на полную проектную мощность (второй этап) [2].

Источники

1. О государственной аграрной политике : Указ Президента Респ. Беларусь, 17 июля 2014 г., № 347 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 04.07.2016 № 251 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2014. — № 1/15160.

2. О Государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 9 февр. 2021 г., № 59 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 29.11.2021 № 620 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2021. — № 5/49584.

*А. В. Лебедева, аспирант
lebedevanastya97@mail.ru
БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ СУБЪЕКТОВ

Существует множество показателей, с помощью которых можно проанализировать различные аспекты деятельности субъектов венчурной экосистемы. Чаще всего оценке подвергаются компании-стартапы, поскольку именно они являются самым рискованным звеном в венчурной экосистеме и к ним обращено основное внимание как нынешних,

так и потенциальных инвесторов. Следует отметить, что данные показатели отличаются от привычных показателей экономической эффективности, которые зачастую применяются при анализе предприятий реального сектора экономики. Кроме того, показатели, используемые западными коллегами, «оторваны» от отечественной системы бухгалтерского учета, что вызывает трудности с определением расчетной базы.

Ниже приведены самые распространенные показатели анализа деятельности венчурных субъектов.

Burn rate — это среднее количество денежных средств, которое ежемесячно теряет компания. Данный показатель иногда называют «скоростью сгорания бизнеса». В некоторых источниках ему дают следующее определение: это скорость, с которой компания расходует свои денежные резервы для финансирования текущей деятельности до получения положительного денежного потока. Проще говоря, данный показатель отражает, какова стоимость жизни компании в месяц. Например, если у компании имеется резерв в размере 250 тыс. ден. ед., а скорость их расходования (сгорания) равняется 50 тыс. ден. ед. в месяц, то суммы резерва хватит компании на 5 месяцев.

Customer Life Time Value — пожизненная стоимость клиента — это приведенная стоимость денежных потоков, которые генерирует один клиент в течение использования продукта, услуги. Подходы к расчету данного показателя разнятся. Так, например, по мнению российских специалистов в области венчурной деятельности, для расчета данного показателя необходимо из всех доходов, которые принесет клиент, вычесть затраты на его привлечение, а также себестоимость продукта, операционные расходы на одного клиента.

Runway — показатель, определяющий период (в месяцах), спустя который у компании закончатся деньги. Рассчитывается данный показатель следующим образом: необходимо разделить оставшиеся накопленные денежные средства на ежемесячные затраты. Минимально необходимый runway обычно составляет около 12 месяцев, но специалисты советуют компаниям-стартапам ориентироваться на 18 месяцев.

Average Revenue Per User (ARPU) — средний доход, который компания получает от каждого активного пользователя за период, — эта метрика помогает измерять ценность продукта, прогнозировать прибыль и принимать решения на основе полученных результатов. Для расчета данного показателя необходимо разделить общий доход за период (месяц, квартал, год) на количество пользователей, которые были активны в рассматриваемом периоде. При этом специалисты утверждают, что отсутствует какое-либо нормативное значение данного показателя и динамику можно сравнивать либо с предыдущими периодами, либо с аналогичными проектами и бизнесами.

Перечень показателей может быть расширен в зависимости от потребностей самой венчурной организации, а также потребностей заинтересованных внутренних и внешних пользователей.

*В. Н. Лемеш, канд. экон. наук, доцент
red55@mail.ru
БГЭУ (Минск)*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Термин «эффективная учетная политика» встречается в публикациях довольно часто, однако общепринятой его дефиниции в настоящее время нет. По мнению автора, увязка учетной политики должна осуществляться с тактикой и стратегией функционирования организации для достижения поставленных ее собственниками целей и задач на конкрет-