

## References

1. Bondarovich, ZH. N Sportivnyj menedzhment i marketing : posobie / Zh. N. Bondarovich, T. A. Nikolajchik ; pod obshch. red. N. N. Trocevsckogo. – Minsk : BGUFK, 2020. – 115 s.
2. Bojkova, T. Yu. Predprinimatel'stvo v fizicheskoj kul'ture i sporte: ucheb. / T. Yu. Bojkova, E. Yu. Davydova. – M. : Akademiya, 2019. – 158 s.
3. Nosov, A. L. Instrumental'nye sredstva v upravlenii organizaciej / A. L. Nosov // Koncept – nauchno-metod. elektronnyj zhurnal. – 2016. – № 5. – Rezhim dostupa: <http://e-koncept.ru/2016/16089.htm>. – ISSN 2304-120X.
4. Serebryakova, T. A. Intellekturnye instrumental'nye sistemy prinyatiya reshe-nij / T. A. Serebryakova // Kreativnaya ekonomika – 2022. – № 2. – Tom 16. – S. 132–148.
5. Mitrovich, S. Osobennosti prakticheskogo primeneniya tekhnologii biznes-intellekta kak sredstva informatizacii ekonomicheskogo analiza / S. Mitronovich // Fi-nansy i upravlenie. – 2019. – № 2. – S. 17–26.

© Latenkova A.V., 2023

УДК 657

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОПЕРАТИВНОГО РАСЧЕТА ОСНОВНЫХ ОБОБЩАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А. В. Лебедева

УО «Белорусский государственный экономический университет»  
Республика Беларусь, г. Минск, Партизанский проспект, д. 26, 220070  
[lebedevanastya97@mail.ru](mailto:lebedevanastya97@mail.ru)

*В статье автором предложены рекомендации, связанные с совершенствованием методики расчета основных обобщающих экономических показателей субъектов венчурной деятельности. Данные предложения способствуют адаптации рассмотренных показателей под систему отечественного бухгалтерского учета и отчетности.*

*Ключевые слова: венчурная деятельность, венчурные организации, стартапы, анализ эффективности деятельности, бухгалтерский учет венчурной деятельности.*

## IMPROVING THE METHODOLOGY OF OPERATIONAL CALCULATION OF THE MAIN GENERALIZING ECONOMIC INDICATORS OF VENTURE ORGANIZATIONS

A. V. Lebedeva

Belarusian State University of Economics  
Republic of Belarus, Minsk, Partizansky av., 26, 220070  
[lebedevanastya97@mail.ru](mailto:lebedevanastya97@mail.ru)

*In the article, the author offers recommendations related to the improvement of the methodology for calculating the main generalizing economic indicators of venture entities. These proposals contribute to the adaptation of the considered indicators to the accounting and reporting subsystem.*

*Keywords: venture activity, venture organizations, startups, performance analysis, accounting of venture activities.*

## Введение

Венчурные организации ранних стадий развития являются одними из основных субъектов венчурной деятельности, поскольку именно с них начинается создание венчурных проектов, уникальных продуктов, новаторских бизнес-идей. Однако до сих пор отсутствует единый подход к оценке эффективности деятельности данных субъектов. Именно поэтому автором была разработана методика расчета отдельных обобщающих экономических показателей деятельности венчурных субъектов, основываясь на системе отечественного бухгалтерского учета.

Существует множество показателей, с помощью которых возможен анализ различных аспектов деятельности субъектов венчурной экосистемы. Чаще всего наиболее тщательной оценке подвергаются компании-стартапы на ранних стадиях развития, поскольку именно они являются самым «рисковым» звеном в цепочке венчурного финансирования и к ним обращено основное внимание как текущих, так и потенциальных инвесторов.

Изучив исследования отечественных и зарубежных авторов, можно отметить, что существует определенная сложность при расчетах показателей эффективности субъектов венчурной деятельности, поскольку изученные показатели «оторваны» от отечественной системы бухгалтерского учета, что вызывает трудности с определением расчетной базы [1, с. 49].

Именно поэтому задачей автора стало адаптировать специфические показатели эффективности венчурных субъектов под систему отечественного бухгалтерского учета и отчетности.

Ниже приведены самые распространенные у венчурных инвесторов показатели анализа эффективности деятельности компаний-стартапов.

*Burn rate* – показатель, демонстрирующий среднее количество денежных средств, которое ежемесячно теряет компания [2].

В некоторых источниках данный показатель называют «скоростью сгорания бизнеса»: это скорость, с которой компания расходует свои денежные резервы для финансирования текущей деятельности до получения положительного денежного потока.

По мнению автора, недостатком расчета показателя *burn rate* является то, что его расчет невозможно использовать в прогнозах на долгосрочную перспективу – он меняется от месяца к месяцу на основании текущего уровня доходов и расходов.

Для расчета данного показателя в месяцах специалисты рекомендуют разделить имеющиеся денежные средства на счетах в банках на ежемесячные операционные расходы (за вычетом амортизации).

По мнению автора, расчет «скорости сгорания» будет наиболее полезен для недавно вышедших на рынок стартапов, например, находящихся на стадии *Seed* и *Start-Up*. Именно они чаще всего терпят регулярные убытки и должны справляться с потерями.

Если адаптировать расчет данного показателя к отечественной бухгалтерской финансовой отчетности, которая составляется ежемесячно (бухгалтерский баланс), то автором предлагается формула 1

$$Burn Rate = \frac{\text{Денежные средства и эквиваленты денежных средств}}{\text{Оборот по статьям, относящимся к разделу V бухгалтерского баланса}}. \quad (1)$$

При этом значение показателя «Денежные средства и эквиваленты денежных средств» рекомендуем брать на начало отчетного периода. В знаменателе при расчете следует отразить сумму кредитового оборота по статьям, относящимся к разделу V «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса за прошлый период (целесообразнее всего – месяц).

Следующий прогнозный показатель – *Run Rate* (с англ. «прогноз выполнения при текущих показателях»). Он отвечает на вопрос, на какую выручку в год выйдет компания при текущих темпах роста. Формула расчета данного показателя (формула 2) может быть представлена следующим образом:

$$Run Rate = \frac{\text{Выручка за период}}{\text{Количество дней в периоде}} \times 365. \quad (2)$$

Источником информации для числителя будет являться отчет о прибылях и убытках, который организация составляет ежеквартально и (или) ежегодно. При помощи этого показателя инвестор имеет представление, на какой уровень выручки компания выйдет, сохраняя текущие темпы роста. Однако показатель не учитывает такие факторы, как например, сезонность бизнеса [3, с. 135].

В данном случае можно рассчитать дополнительный показатель – постоянный ежемесячный доход (месячная возобновляемая выручка) (Monthly Recurring Revenue) по формуле 3

$$MRR = \text{Количество клиентов} \times \text{Средний доход от клиента}. \quad (3)$$

Если на одного клиента приходится несколько заказов, автор рекомендует в первую очередь рассчитать среднее значение данных заказов, а после – выполнять расчет среднего дохода от клиента [4].

Тогда инвестор может спрогнозировать, на какую выручку в год он может рассчитывать с учетом сезонности бизнеса и без учета нетипичных разовых доходов. Ежемесячный расчет данного показателя дает представление о темпах развития бизнеса.

Например, для целей бухгалтерского учета показатель MRR можно рассчитать, основываясь на данных оборотно-сальдовой ведомости по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в том случае, если клиенты – юридические лица, и счета 51 «Расчетные счета».

Показатель Run Rate также зачастую используется в отделе продаж, чтобы оценить, насколько эффективно выполняется поставленный план на текущий момент времени, и измеряться в процентах [5]. В этом случае формула (формула 4) имеет вид:

$$Run Rate = \frac{\text{Сумма продаж на текущий момент}}{\text{Количество прошедших рабочих дней}} \times \frac{\text{Количество рабочих дней за период}}{\text{План продаж на период}} \times 100\%. \quad (4)$$

Приведем пример: на момент прогнозирования было куплено 250 платных подписок приложения за 10 рабочих дней. План продаж до конца месяца: продать 600 платных подписок. До конца месяца осталось 22 рабочих дней. Рассчитаем, на какой процент выполнения плана продаж выходит стартап на конец месяца (формула 5)

$$Run Rate = \frac{250}{10} \times \frac{22}{600} \times 100\% = 91,67\%. \quad (5)$$

Следовательно, сохраняя тот же темп продаж, компания выйдет на процент выполнения плана, равный 91,67 %.

Для целей бухгалтерского учета сумму продаж на текущий момент времени можно взять из оборотно-сальдовой ведомости по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Очевидно, что оценка эффективности венчурной деятельности представляет собой комплексный процесс и не ограничивается расчетом одного показателя. Предложенная автором методика позволяет осуществлять оперативный расчет и анализ основных экономических показателей деятельности венчурных организаций, основываясь на данных, сформированных в системе бухгалтерского учета и отчетности венчурных организаций.

#### Список использованных источников

1. Лебедева, А. В. Совершенствование методики оперативного расчета и анализа основных обобщающих экономических показателей деятельности венчурных организаций с применением бухгалтерских инструментов / А. В. Лебедева // Бухгалтерский учет и анализ. – 2023. – № 4 (316). – С. 49–55.

2. Пучкова, Е. Е. Инструментарий оценки эффективности венчурных проектов / Е. Е. Пучкова, А. А. Тер-Григорьянц, В. В. Гарибов // Вестник Северо-кавказского гос. техн. ун-та. – № 4 – 2021. – С. 199–202.

3. Лебедева, А. В. Особенности анализа эффективности деятельности венчурных субъектов / А. В. Лебедева // Учет, анализ и аудит: состояние и перспективы развития: материалы VI Международной науч.-практ. конф., Луганск, 21 дек. 2021 г. / Луганск : Ноулидж, 2021. – 348 с. – С. 134–137.

4. Гулак, Е., Вы вложились в стартап. На какие метрики смотреть? [Электронный ресурс] / Е. Гулак. – Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/startup-metriki/>. – Дата доступа: 10.10.2023.

5. Федотова, Ю. Customer Acquisition Cost — стоимость привлечения клиента. Зачем нужен этот показатель и как его считать? [Электронный ресурс] / Ю. Федотова. – Режим доступа: <https://navika.pro/prakticheskij-marketing/posts/customer-acquisition-cost--stoimost-privlecheniya-klienta-zachem-nuzhen-etot-pokazatel-i-kak-ego-schitat>. – Дата доступа: 10.10.2023.

### References

1. Lebedeva, A. V. Sovershenstvovanie metodiki operativnogo rascheta i analiza osnovnykh obobshchayushchih ekonomicheskikh pokazatelej deyatel'nosti venchurnyh organizacij s primeneni-em buhgalterskikh instrumentov / A. V. Lebedeva // Buhgalterskij uchet i analiz. – 2023. – № 4 (316). – S. 49–55.

2. Puchkova, E. E. Instrumentarij ocenki effektivnosti venchurnyh proektov / E. E. Puchkova, A. A. Ter-Grigor'yanc, V. V. Garibov // Vestnik Severo-kavkazskogo gos. tekhn. un-ta. – № 4 – 2021. – S. 199–202.

3. Lebedeva, A. V. Osobennosti analiza effektivnosti deyatel'nosti venchurnyh sub"ektov / A. V. Lebedeva // Uchet, analiz i audit: sostoyanie i perspektivy razvitiya: materialy VI Mezhdunarodnoj nauch.-prakt. konf., Lugansk, 21 dek. 2021 g. / Lugansk : Noulidzh, 2021. – 348 s. – S. 134–137.

4. Gulak, E., Vy vlozhilis' v stratap. Na kakie metriki smotret'? [Elektronnyj re-surs] / E. Gulak. – Rezhim dostupa: <https://rb.ru/opinion/startup-metriki/>. – Data dostupa: 10.10.2023.

5. Fedotova, Yu. Customer Acquisition Cost — stoimost' privlecheniya klienta. Zachem nuzhen etot pokazatel' i kak ego schitat'? [Elektronnyj resurs] / Yu. Fedotova. – Rezhim do-stupa: <https://navika.pro/prakticheskij-marketing/posts/customer-acquisition-cost--stoimost-privlecheniya-klienta-zachem-nuzhen-etot-pokazatel-i-kak-ego-schitat>. – Data dostupa: 10.10.2023.

© Lebedeva A.V., 2023

УДК 338.22

## НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЦЕНТРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

О. Е. Макарук

Брестский государственный технический университет  
Республика Беларусь, г. Брест, ул. Московская, 267  
oemakaruk@g.bstu.by

*Рассмотрены основные направления цифровой трансформации потенциальных центров экономического роста Брестской области на основе создания «умных городов (регионов)».*

*Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровое развитие, умный город (регион), потенциальные центры экономического роста Брестской области.*