

Достоинства и недостатки упрощенного метода оценки бизнеса

Достоинства	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• доступность данных;</li> <li>• экономия фирмы на услугах оценщика</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• не имеет официального признания</li> </ul>

Достоинства и недостатки предложенного метода оценки представлены в таблице 2.

В результате оценки бизнеса упрощенным методом, мы определили, что стоимость ООО ПКФ «Фирма» равна 2 563 241 рублей. Это цена очень близка к полученным результатам по классическим методам оценки стоимости бизнеса. Предложенный подход определения стоимости бизнеса интегрирует в себе результаты, полученные разными методами оценки, и учитывает динамику развития фирмы, позволяющую производить оценку более объективно. В целом подобный метод может быть использован как один из способов установления цены на объект хозяйствования. Он может найти свое применение в оценке имущества при передаче его от одного субъекта собственности другому. Предложенный метод оценки стоимости активов компании является универсальным, так как может быть легко скорректирован для применения в различных отраслях экономики.

#### Список литературы

1. Эскиндаров М.А. Оценка стоимости бизнеса / М.А. Эскиндаров; под ред., Федотова М.А. под ред. М.: КноРус, 2018. 256 с.
2. Старюк П.Ю. Управление стоимостью компании как основная задача корпоративного управления 2017 // Корпоративные финансы. 2007. № 2.
3. Федотова М.А. Оценка бизнеса. М.: Просвещение, 2016. 298 с.

УДК 336.1:338.46

## ФАКТОРИНГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА РФ

*В. К. Лихобабин, А. С. Маринина, М. С. Сулинова*

*Астраханский государственный*

*архитектурно-строительный университет*

*(г. Астрахань, Россия)*

На современном этапе развития экономики страны факторинг представляет собой доступную альтернативу для субъектов малого предпринимательства, не имеющих качественных залогов и кредитных историй, необходимых для получения банковских займов. В рамках данного исследования будет определено влияние факторинга на развитие малого бизнеса РФ.

**Ключевые слова:** *кредитование, малый бизнес, факторинг, факторинговые операции, факторинговые компании.*

At the present stage of development of the country's economy factoring is an affordable alternative for small businesses that do not have high-quality collateral and credit histories needed to obtain Bank loans. Within the framework of this study there will be a certain influence of factoring on the development of small business in Russia.

**Keywords:** *lending, small business, factoring, factoring operations, factoring companies.*

На протяжении ряда лет в странах с развитой экономикой малый бизнес стал основным источником экономического роста, увеличения количества новых рабочих мест, стабильности развития государства. Именно поэтому в России государственная политика направлена на развитие и оптимизацию малого бизнеса.

В связи с этим, на современном этапе сформировано законодательство, содержащее четкие критерии отнесения субъекта хозяйственной деятельности к сегменту малого бизнеса. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели [1].

Традиционно большая часть предприятий малого бизнеса сосредоточена в сфере торговли и услуг в строительстве. Экономический рост и стабильное существование зависит от увеличения оборотного капитала и снижения дебиторской задолженности.

Испытывая постоянную необходимость увеличения количества покупателей продукции, торговые строительные предприятия сегмента малого бизнеса используют в своих операциях

коммерческий кредит с отсрочкой платежа. С одной стороны, данный инструмент позволяет предоставлять льготы своим клиентам, но с другой стороны предприятия малого бизнеса испытывают постоянный недостаток денежных средств. Обычный банковский кредит позволяет поддерживать функционирование бизнеса на достигнутом уровне и дает возможность систематически его наращивать.

В условиях нестабильной экономики малым предприятиям становится всё сложнее получить кредит в банке на осуществление своей деятельности. Больше всего данную проблему ощущают на себе малые предприятия. Тогда для привлечения средств они обращаются к такому финансовому инструменту как факторинг, который рассматривает компанию с точки зрения будущего, а не прошлого как кредитование (кредитная история).

Рассмотрим более подробно понятие и сущность факторинга. В классическом понимании факторинг (от английского factor- посредник, торговый агент) представляет собой комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую строительную деятельность на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) – покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). В некоторых случаях, здесь может быть и четвертая сторона-посредник, которая, например, предоставляет площадку или электронную платформу для совершения факторинговых сделок [2].

Факторинг – комплекс финансовых услуг, оказываемых факторинговой компанией поставщику в обмен на уступку дебиторской задолженности. Сущность факторинга состоит в финансировании поставщика под уступку его денежных требований к покупателям на условиях немедленной оплаты до 90-92% суммы уступленных требований за комиссионное вознаграждение с предоставлением оставшейся суммы требований в обусловленные сроки.

Таким образом, в общем виде факторинг используется так: поставщик продает товар покупателю, не требуя за него немедленной оплаты, то есть на условиях отсрочки платежа. За покупателя этого товара продавцу выплачивает финансирование специализированная факторинговая компания или банк, после чего получает долг с покупателя товара. В России операции по факторингу регулируются главой 43 Гражданского кодекса РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

В течение ряда лет рынок факторинговых услуг, предлагаемых субъектам малого бизнеса постоянно расширяется. На рисунке представлена динамика оборота факторинга в России по годам.

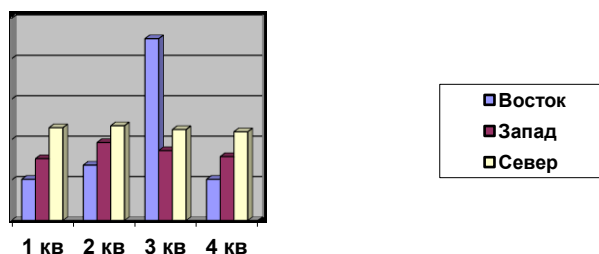


Рис. Динамика факторинга в России в 2011-2017 года, в % [4]

Аналитики сходятся во мнениях, что факторинг, один из наиболее перспективных финансовых инструментов, но сегмент малого бизнеса им охвачен недостаточно полно. Несмотря на имеющийся интерес к субъектам малого бизнеса со стороны фактор-агентов, удельный вес задолженности малого и среднего бизнеса в структуре факторингового оборота низок.

Тем не менее, данные статистики демонстрируют сложившуюся тенденцию снижения объемов деятельности фактор-агентов. Основными причинами, по нашему мнению, можно считать высокий не диверсифицируемый риск операций. Но, несмотря на сложившиеся пропорции рынка факторинговых услуг, аналитики АФК считают, что в перспективе можно ожидать рост данного сегмента рынка.

Предприятия малого бизнеса проявляют к факторингу активный интерес, поскольку данный вид финансирования был включен в стратегию развития малого бизнеса, разработанную правительством РФ. По мнению Д. Шевченко, исполнительного директора Ассоциации факторинговых компаний (АФК): «включение факторинга в проект стратегии – это позитивный сигнал не только

для малых и средних предприятий, но и для участников рынка факторинга, которые сегодня вынуждены преодолевать многочисленные барьеры на пути оказания поддержки своим клиентам» [4].

Данные Ассоциации факторинговых компаний говорят о том, что отечественными фактор-агентами выступают в основном кредитные организации. Поскольку этому виду финансирования сопутствует определенный риск (факторинг является беззалоговым финансированием) банки создают дочерние компании или факторинговые отделы в своей структуре. Но, на рынке факторинговых услуг успешно работают и специализированные компании, такие как ФК<sup>1</sup> «РОСТ» [3].

Статистика АФК<sup>2</sup> свидетельствует о том, что в сегменте малого бизнеса за 2017 г. услугами факторинга воспользовались более 5429 клиентов [4]. По данным ассоциации оборот российского рынка факторинга в сегменте малого бизнеса за 2014 г. составил около 401 млрд. руб., но в 2015г. происходит сокращение до 283 млрд. руб. [5]. Однако, несмотря на сложившуюся негативную тенденцию, кредитные организации и факторинговые компании проявляют интерес к деятельности субъектов малого бизнеса.

Любой финансовый инструмент, будь то кредит или факторинг, – это быстрое пополнение оборотного капитала. На сегодняшний день для малого предприятия, получить кредитование весьма сложно. Отсрочка с сетями-покупателями, по факту, может достигать до 60 дней, а за этот период необходимо осуществить 3 цикла поставок продукции. Поэтому факторинг для фирм малого бизнеса на сегодняшний день – это незаменимый и доступный инструмент пополнения капитала.

Несомненным плюсом факторинга для малого бизнеса является упрощенный электронный процесс взаимодействия с покупателями продукции через систему FactorPlat. Теперь без привлечения дополнительных сотрудников, а значит, снижая издержки, руководитель при этом может оперативно в онлайн-режиме изменять и контролировать все процессы реализации сделки: от заказа на финансирование поставки до последнего платежа по дебиторской задолженности».

Большинство факторинговых организаций на современном рынке имеют специальные условия обслуживания для малого бизнеса. Рассмотрим их средние показатели: факторинговая комиссия, в среднем, составляет 0,25–0,5% от суммы каждой поставки без НДС. Меньше всего денег тратится на комиссию за обработку документов, как правило, за один счет-фактуру берут по 50–100 рублей, залог не требуется, стоимость составляет 14-20% годовых. Типовые требования к контрагентам факторинговой сделки:

- бизнес поставщика должен находиться в активной фазе и существовать не менее 1 года;
- юридическое лицо поставщика должно быть зарегистрировано в России;
- поставщик должен быть готов к подписанию договора с правом регресса;
- дебитор должен быть согласен на открытую форму сделки.

В целом плата за факторинг для предприятия малого бизнеса будет зависеть от масштаба и показателей работы, характера и качества дебиторской задолженности, кредитной истории. Чем лучше репутация и прочнее финансовое положение у компании и её покупателей, тем ниже будут проценты за пользование заемными средствами.

Таким образом, можно сказать, что факторинг для малого бизнеса – один из самых действенных методов финансирования. Сегодня нередко можно услышать, что за малым бизнесом стоит будущее всей страны. Для некоторых секторов экономики (например, агропромышленного) такая форма деятельности является чуть ли не единственной опорой. Поэтому вполне естественна разносторонняя поддержка представителям данной сферы бизнеса, как со стороны государства, так и со стороны финансово-кредитных институтов. В частности, значительному расширению бизнеса и увеличению его оборотов способствуют услуги факторинга, предоставляемые банками или специализированными фактор-компаниями, которые активно адаптируют свои программы финансирования под малый бизнес. На данный момент факторинг необходимо распространять для малого бизнеса, потому что о нём мало знают. Факторинг нужно внедрять, так как он имеет определённые преимущества для малого бизнеса: отсутствие залогового обеспечения; лояльность требований к компании-поставщику; гибкость схемы работы; отсутствие рисков неплатежей со стороны дебиторов; прозрачный алгоритм взаимодействия; быстрое зачисление денежных средств на счёт.

---

<sup>1</sup> ФК – факторинговая компания.

<sup>2</sup> АФК – ассоциации факторинговых компаний.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Российская газета, N 164, 31.07.2007
2. Грачова Е.И., Бородавка А.В. Факторинг, как альтернативный способ финансирования деятельности предприятий малого и среднего бизнеса // Аллея науки. 2018. Т. 8. № 5 (21). С. 299-305.
3. Михайлова Е.А. Факторинг как альтернатива банковскому кредитованию // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2016. № 7. С. 43-44.
4. Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний. Режим доступа: <http://asfact.ru>.

УДК 69.003

### ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК НА ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**В. К. Лихобабин, Е. М. Голубничева, К. С. Якубова**

*Астраханский государственный  
архитектурно-строительный университет  
(г. Астрахань, Россия)*

Осуществление государственного заказа является необходимым для удовлетворения потребности таких структур, как: федеральных, территориальных и муниципальных. В данной статье исследуются особенности организации и размещения закупок от государства в инвестстроительном комплексе, а также рассмотрены особенности проведения государственных закупок, раскрывается сущность и механизм проведения подрядных торгов в строительстве, описывается их нормативно-правовая база.

**Ключевые слова:** экономика, государственный заказ, подрядные торги, регион, государственный контракт, закупка, начальная цена, открытый аукцион в электронной форме, подрядные торги, подрядчик, саморегулируемая организация, инвестиции, конкурс, тендерная документация, бюджет.

Implementation of the state order is necessary to meet the needs of such structures as federal, territorial and municipal. This article explores the features of the organization and placement of procurements from the state in the investment complex, and also considers the features of public procurement, reveals the nature and mechanism of contracting in construction, describes their regulatory framework.

**Keywords:** economy, state order, contract bidding, region, government contract, purchase, starting price, open auction in electronic form, contract bidding, contractor, self-regulatory organization, investment, tender, tender documentation, budget.

Одним из значимых элементов системы государственного регулирования можно считать оптимизацию расходов бюджета государства. Внушительное влияние на экономику государства оказывает система государственных заказов и закупок продукции, работ или услуг для государственных нужд. С целью их удовлетворения осуществляются государственные закупки (ГЗ) за счет бюджета. ГЗ представляют собой реализацию государством различного рода функций, которые направлены на повышение процессов управляемости на более высокий уровень, устранение не поддающемуся контролю скачка расходов, уменьшения затрат государственного бюджета, контроль материальных потоков при условии их соответствия рыночным отношениям.

В связи с тем, что ГЗ имеют значимое положение в затратной части бюджета их можно отнести к инструментам управления экономикой. Для решения государством ряда проблем в социально-экономической сфере применяются государственные контракты, которые направлены на обеспечение проведения научных исследований, создание новых методик и технологий, а также их внедрение. Поэтому проблемы проведения и организации ГЗ всегда являются актуальными.

Поскольку государство, являясь покупателем, заинтересовано в том, чтобы процесс являлся максимально производительным большинство аспектов в области регулирования закупок со стороны государства оказываются под тщательным контролем со стороны законодателя. Для контроля используют существующие меры улучшения системы ГЗ, направленных на борьбу с коррупцией и злоупотребление должностными полномочиями в сфере размещения заказов. В настоящее время изменения механизма в сферах государственных и муниципальных заказов формируются в двух направлениях: переход на электронные аукционы, повышение качества ГЗ. Заказчиком при размещении заказа на выполнение работ в сфере строительства необходимо обратить внимание на все факторы, которые влияют на цену (конъюнктура рынка, условия и сроки выполнения работ, порядок платежей, обязательства сторон по контракту, риски, связанные с повышением уровня цен), т.к. цена, по которой заключается контракт, является твердой и не может увеличиваться. Учитывая эти факторы, целесообразно своевременно разработать смету с использованием понижающего коэффициента (в разумных пределах). Следовательно, инфляционные риски при контрактах с твердой ценой относятся к коммерческим рискам подрядчика, которые он должен изначально предусмотреть в своем предложении.