

2. Buck Th. M., H. Das Konstanzer Konzil. Kirchenpolitik. Weltgeschehen. Alltagsleben / Th. M. Buck, H. Kraume. – Ostfildern: Jan Thibecke, 2013. – 390 S.
3. Keupp J., Schwarz J. Konstanz 1414–1418. Eine Stadt und ihr Konzil / J. Keupp, J. Schwarz. – Darmstadt: Theiss, 2017. – 181 S.
4. Сурта Е. Н. Хроника Ульриха Рихенталя о представителях восточно-европейских земель и греко-православной церкви на Констанцком соборе как отражение социально-политических и религиозно-культурных связей Западной, Центральной и Восточной Европы // Государства Центральной и Восточной Европы в исторической перспективе : сб. научн. ст по мат. II Междунар. научн. конф., Пинск 30 ноября – 1 декабря 2018 г. / Полес. гос. ун-т; под ред. Р. Б. Гага. – Пинск: Полес ГУ, 2018. – Вып. 3. – с. 45–53.

## **ФУНКЦИИ ФАКТОРИНГА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

**Ю. А. Шабаль,**

*кандидат экономических наук, доцент*

*кафедры социально-гуманитарных дисциплин исторического факультета*

*Белорусского государственного педагогического университета имени Максима Танка*

Вследствие ограниченных возможностей для своего развития малый и средний бизнес (МСБ) находится в относительно неблагоприятном положении по сравнению с крупными предприятиями. Ограничения являются следствием малых объемов деятельности, меньшей устойчивости к неблагоприятным изменениям и внешним шокам. Существуют также проблемы источников и условий финансирования и эффективного управления. В то же время однозначно признается роль МСБ в современном обществе как наиболее динамичного, гибкого и эффективного сегмента экономики. Так же практически однозначно признается актуальность задачи преодоления указанных ограничений и, соответственно, использования всех имеющихся для этого возможностей. В отношении МСБ важным представляется рациональное сочетание общих и специализированных, традиционных и новых, рыночных и нерыночных инструментов. Одним из таких инструментов является факторинг.

При рассмотрении факторинга важно представлять общие тенденции, которые свидетельствуют о высоких темпах его развития в мире, и за 2009–2015 гг. составил в среднем 110,8 % в год. Этот рост происходит в основном за счет международного факторинга, среднегодовой темп роста которого составил за тот же период 121,4 %, а его доля увеличилась с 12,9 % в 2009 году до 22,3 % в 2015 году. Отметим, что Международная сеть факторов является основным игроком в секторе международного факторинга, устойчиво занимая долю более 79 %.

Факторинг можно рассматривать с различных точек зрения – правовой и экономической, как инструмент финансирования бизнеса, как комплекс финансовых услуг, как источник финансирования компании и как средство управления дебиторской задолженностью, а также исходя из его роли для поставщиков, посредников и покупателей. В странах с переходной экономикой преобладает отношение к факторингу как источнику финансирования, а его сильные и слабые стороны в этом отношении часто сравнивают с банковским кредитованием, а также с предоставлением овердрафта [1, с. 67]. В экономической литературе факторинг чаще всего рассматривают как инструмент финансирования, который отчасти дополняет, отчасти заменяет другие инструменты финансирования. В более широком и более приближенном к реальности контексте факторинг представляет комплекс услуг, выполнение которой передается специализированным фирмам – факторам.

Международная унификация регулирования факторинговой деятельности произошла в 1988 году на конференции в Оттаве, на которой была подписана конвенция о международном факторинге, которая была подготовлена Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Несмотря на то, что процесс присоединения к конвенции идет медленно и число ее участников невелико, полагают, что она сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, а после её принятия ряд государств ввели факторинг в систему своего гражданского права. [2, с. 54]

Факторинг определяется как контракт, заключенный между поставщиком и фактором, согласно которому поставщик может или должен уступить фактору дебиторскую задолженность, возникающую на основе контрактов продажи поставщиком товаров своим клиентам. При этом фактор должен выполнять, по крайней мере, две из следующих четырех функций:

- финансирование поставщика, предоставляя ему кредиты или авансовые платежи;
- ведение счетов (бухгалтерских книг) по дебиторской задолженности;
- инкассация дебиторской задолженности;
- защита от неплатежей (protection against default in payment by debtors) [3].

Приведенное определение факторинга является по сути инструментальным, которое позволяет эмпирически выделить составляющие факторинговой деятельности. В нем факторинг рассматривается как комплексная услуга, в которой могут быть совмещены функции финансирования, учета, коллекторской и страховой деятельности. При этом финансирование, которое в литературе чаще всего выступает основой при обсуждении факторинга, не является обязательным элементом и может представлять комбинацию других функций.

Другое определение факторинга дается в аналитическом докладе ОЭСР, посвященного вопросам финансирования малого и среднего бизнеса. Факторинг характеризуется как механизм краткосрочного финансирования, который входит в группу инструментов финансирования, основанного на активах (Asset Based Financing). При факторинге специализированный институт (фактор) предоставляет наличность поставщику в обмен на дебиторскую задолженность покупателей. Другими словами, фактор покупает право сбора средств по счетам клиента путем выплаты поставщику номинальной стоимости по документам за вычетом дисконта. Затем фактор собирает в соответствующие сроки платежи клиентов. Разница между номинальной стоимостью задолженности и авансом поставщику составляет так называемый «резервный счет». Когда задолженность оплачена фактором, средства за минусом процентов и комиссионных выплачиваются поставщику. Величина процентов превышает базовую ставку на 1–1,5 %, а комиссия обычно составляет 0,2–0,5 % от оборота. [4, с. 23]

Таким образом, факторинг характеризуется как транзакция, при которой финансирование зависит от ценности соответствующего актива, а не от кредитоспособности фирмы. В этом отношении факторинг классифицируется как вид *финансирования* на основе активов, но отличается от кредитования на основе активов. Отличия состоят в том, что факторинг основан исключительно на дебиторской задолженности и что эта задолженность продается с дисконтом, а не является обеспечением.

Как известно, финансирование на основе активов на практике указывает на то, что обеспечением выступают такие активы, которые традиционно не являются обеспечением при кредитовании или считаются менее надежным или более сложно контролируемым видом обеспечения. Примерами такого вида обеспечения являются дебиторская задолженность, складские запасы, нематериальные активы. Этот вид финансирования подходит для начинающих компаний, рефинансирования существующих кредитов, финансирования роста, слияний и поглощений, а также при выкупе контрольного пакета акций компании ее администрацией (management buy-out, MBO) или администрацией другой компании (management buy-in, MBI) [5]. Исходя из этого, определение факторинга как инструмента финансирования на основе активов указывает только на способ обеспечения, что является важным, но не единственным и не определяющим признаком финансирования. Более важным признаком представляется источник финансирования, которым в случае факторинга являются фирма – фактор. Этим факторинг отличается от других видов финансирования с точки зрения его источников – банковского и коммерческого.

Проведенный анализ позволяет определить факторинг с экономической точки зрения как специализированный вид деятельности, который представляет собой комплекс финансовых услуг для обеспечения надежных расчетов и стабилизации денежных потоков между контрагентами торговых операций. Состав таких услуг может быть довольно широк, включая дисконтирование счет-фактур с регрессом или без регресса, инкассацию дебиторской задолженности, выполнение для клиентов некоторых функций финансового менеджмента, предоставление защиты и др. Характерно, что доля факторинговых услуг, не связанная с финансированием, достаточно высока и устойчиво растет. Об этом косвенно можно судить по данным

Международной сети факторов (FactorChainInternational), которая при отслеживании мировой динамики, выделяет четыре вида внутреннего факторинга: дисконтирование счет-фактур, факторинг с регрессом и без регресса, инкассацию.

Эффективность и область применения факторинга как вида деятельности объясняется асимметрией информации между поставщиком и покупателем. Такая асимметрия в большей степени присуща при работе на внешних рынках, при продажах новым покупателям, при выходе на новые или растущие рынки, а также при поставках в условиях кризиса или высокой неопределенности. В условиях глобализации, инновационного развития и волатильности рынков указанные факторы и условия могут сочетаться и их взаимное действие усиливаться.

Асимметрия информации оказывает влияние на предприятия любого масштаба, однако малые и средние фирмы имеют меньше возможностей для решения связанных с ней проблем. Следует отметить, что при более широком рассмотрении можно говорить об асимметрии не только информации, но и доступа к ресурсам, уровне менеджмента, институциональной среды и т. д. Поэтому при оценке влияния асимметрии информации на потенциал развития факторинга необходимо учитывать состояние и тенденции развития экономической среды конкретной страны и ее торговых партнеров, прежде всего, доступности и прозрачности информации о компаниях, условия торгового финансирования и т. д.

С учетом изложенного международный факторинг потенциально является достаточно емкой и эффективной областью факторинговых услуг, что подтверждается приведенными выше данными об объемах и тенденциях его развития. При этом можно предполагать, что они будут различны для однофакторной системы, при котором поставщик и экспорт-фактор являются резидентами одной страны, и двухфакторной системы, при котором операции осуществляются совместно экспорт-фактором и импорт-фактором различных стран.

Эксперты Международной сети факторов разделяют преимущества двухфакторного факторинга для экспортеров и импортеров.

Преимущества для экспортеров возникают за счет аутсорсинга кредитной и коллекторской деятельности. Комиссия фактору определяется на основе объема продаж, так что нет авансовых сборов, например, страхования кредита, или условно-постоянных операционных расходов при замедлении продаж. Эти преимущества включают:

- снижение затрат времени на получение и обслуживание кредитов;
- снижение риска, предлагая иностранным клиентам конкурентоспособные условия открытого счета;
- увеличение продаж за счет конкурентных условий;
- ускорение движения денежных средств в результате более быстрого получения платежей;
- повышение потенциала заимствования и возможность получения дисконта от поставщиков.

Преимущества факторинга для импортеров возникают из-за того, что в международной торговле импортеры стремятся снизить связанное с аккредитивами финансовое бремя. Эти преимущества включают:

- возможность покупать товары, используя удобные условия открытой счетов;
- устраняется необходимость открывать аккредитивы;
- расширение покупательной способности без использования кредитных линий;
- возможность быстрого размещения заказов и без необходимости оплачивать услуги открытия аккредитивов [6].

Факторинг представляет особый интерес для высокорисковых, информационно непрозрачных фирм, а также фирм с хорошей клиентской базой, но высокой долей нематериальных активов, которые не могут быть использованы в качестве обеспечения банковских кредитов. Это объясняется тем, что в первую очередь фактор оценивает кредитоспособность клиентов фирмы и надежность счетов, а не финансовую отчетность, ее принимаемые в обеспечение активы или кредитную историю. То есть, факторинг может быть выгоден в целом малого и среднего бизнеса, который имеет трудности в доступе к кредитованию, но поставяет продукцию крупным клиентам. Особенно это важно для фирм в области услуг.

Если теоретически и эмпирически эффективность факторинга не вызывает сомнений, то вопрос о возможностях и формах его развития в странах с недостаточным уровнем развития институтов и финансовых

рынков требует специальных исследований. Представляется, что наиболее перспективным для таких стран будет развитие международного двухфакторного факторинга и факторинговых услуг для сектора малого и среднего бизнеса. По этим направлениям факторинг имеет явные преимущества для быстрорастущих компаний, для компаний с малой кредитной историей и недостаточным для банков обеспечением, недостаточными знаниями клиентов и опытом в управлении рисками.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Саница Е. Факторинг как инструмент финансирования бизнеса. – Наука и бизнес: пути развития. – № 1 (43), 2015 – с. 67–70.
2. Симченко Э., Шабаль Ю. Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси. – Иппокрена, Научно-методический журнал Института парламентаризма и предпринимательства, № 1 (28), 2015. – с. 53–65.
3. Unidroit Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988) – Режим доступа: <http://www.unidroit.org/instruments/factoring> – Дата доступа: 20.12.2015.
4. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. OECD, 2015. – 119 p. Режим доступа: <http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-synthesis.pdf>. – Дата доступа: 20.12.2015.
5. Финансирование на основе активов. – Режим доступа: <https://ru.insider.pro/terms/Finansirovanie-na-osnove-aktivov>. – Дата доступа: 15.12.2016.
6. Benefits for exporters & importers. – Режим доступа: <https://fci.nl/en/about-factoring/benefits>. – Дата доступа: 20.12.2016..

### ВСПЫШКИ ПАМЯТИ: ФОТОДОКУМЕНТЫ ЖЕНСКОГО КОНЦЕНТРАЦИОННОГО ЛАГЕРЯ РАВЕНСБРЮК

*Е. С. Шевченко,  
магистрантка 1 курса  
факультета исторического и правового образования  
«Волгоградского государственного социально-педагогического университета»;  
Научный руководитель:  
Т. В. Евдокимова,  
доктор исторических наук, доцент,  
профессор кафедры всеобщей истории  
и методики преподавания истории и обществоведения  
«Волгоградского государственного социально-педагогического университета»*

Одним из значимых средств, способствующих сохранению культурно-исторической памяти народа, являются фотодокументы. Именно они наиболее точно визуализируют исторические события и способствуют рациональной оценке исторического прошлого, воздействуя на эмоциональную составляющую человека.

Многие исследователи отмечают важность фотохроники. Впервые теорию фотографии излагает американская писательница, литературный и художественный критик С. Сонтаг [12]. В своем сборнике эссе «О фотографии» она стремится разрушить стереотипы о фотографии, которые сложились в обыденном сознании людей, пытается определить отношение фотографии к реальности, времени и истории. Изучению фотографии также уделяется внимание в трудах В. М. Магидова [9], который рассмотрел основные проблемы, касающиеся историографии, архивоведения и источниковедения кинофотофонодокументов, в работах М. М. Гурьевой [8] и О. Ю. Бойцовой [3] по историографии любительской и повседневной фотографии, в исследованиях Е. В. Петровской [10], В. В. Савчука [11], посвященных анализу зарубежных трудов по теории и методологии фотографии.

Ввиду современных реалий, когда события Второй мировой войны все чаще подвергаются ревизии, считается необходимым дать наиболее объективные исторические сведения о прошлом. Этому активно помогает фотография. В рамках данной статьи пойдет речь о фотодокументах, позволяющих узнать реалии нацистского концентрационного лагеря Равенсбрюк.