

структуре и способности обучаться и обобщать полученные знания. Под свойством обобщения понимается способность нейронные сети генерировать правильные выходы для входных сигналов, которые не были учтены в процессе обучения (тренировки). Эти два свойства делают нейронные сети системой переработки информации, которая решает сложные многомерные задачи, непосильные другим техникам.

#### **Список использованных источников**

1. *Владимирский, Б. М.* Нейронные сети как источник идей и инструмент моделирования процессов самоорганизации и управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/data/218/883/1219/journal4.4-15.pdf> М.Л.

*С. С. Евдокимова, С. А. Бондаренко*  
*Россия, Волгоград*

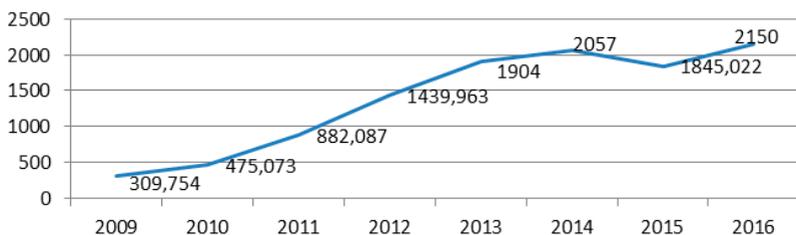
## **РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В современных условиях финансовой нестабильности предприятия остро нуждаются в оборотных средствах. Рост цен на сырье и материалы, увеличение продолжительности цикла оборачиваемости активов, возникновение дебиторской задолженности вынуждает компании использовать дополнительные источники финансирования с целью поддержания темпов экономического роста, ликвидности и платежеспособности. Особенно актуальна данная проблема для предприятий малого и среднего бизнеса, которые ощущают острую нехватку собственных источников финансирования, и экспортно-ориентированных предприятий, имеющих больший период оборачиваемости дебиторской задолженности по причине валютных и транспортных рисков. Логичным решением в данном случае выступает кредит в банке. Однако в кризисные периоды кредитные организации ужесточают кредитную политику и гораздо тщательнее подходят к анализу потенциальных клиентов, что затрудняет использование данного источника финансирования. Одним из альтернативных решений данной проблемы является факторинг, как эффективный инструмент управления дебиторской задолженности на предприятии. В целом использование факторинга позволяет решить несколько насущных проблем для любой компании, осуществляющей финансово-хозяйственную деятельность:

- сокращение финансовых и временных затрат;
- возможность обеспечить непрерывный оборот капитала независимо от регулярности платежей контрагентов;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- возможность предоставить покупателям более гибкие условия оплаты товара;
- отсутствие необходимости осуществления контроля за покупателями и ведения соответствующей документации.

В России данная финансовая услуга была внедрена на рынок около 20 лет назад, но только недавно начала активно развиваться и пользоваться популярностью у субъектов малого и среднего бизнеса. Тем не менее, все еще не так много предприятий используют факторинговые услуги в качестве инструмента управления дебиторской задолженности и пополнения ликвидными средствами оборотных активов. Отчасти это связано с относительной дороговизной факторинга, комиссия по которому в среднем составляет до 3 % от суммы и может достигать 20 % при возникновении затруднений с истребованием долга, трудоемкостью в подготовке необходимых документов и в целом недостаточной развитостью рынка факторинговых услуг.

В 2015 г. российский рынок факторинговых услуг продемонстрировал существенное снижение по сравнению с 2014 г. (около 11 %). Одной из причин падения стало снижение потребительского спроса, что вынудило компании сократить объемы производства и, соответственно, меньше взаимодействовать с контрагентами. Однако уже в 2016 г. оборот факторов увеличился и даже превзошел показатель 2014 г. (рис. 1).



*Рис. 1. Динамика оборота факторов в РФ, трлн руб.*

Источник: «Информационный обзор рынка факторинга» «Ассоциации факторинговых компаний» (АФК).

Основным продуктом факторингового рынка является факторинг с регрессом, при котором банк или факторинговая компания

в случае неплатежей покупателем продукции или услуг полностью списывает задолженность с клиента. Он занимает в структуре продуктового ряда факторинговых компаний около 55 %, поскольку в условиях повышенной неопределенности именно данный вид факторинга обеспечивает наибольшую надежность факторинговым компаниям, стремящимся нивелировать возможный риск неплатежей со стороны дебиторов (рис. 2).

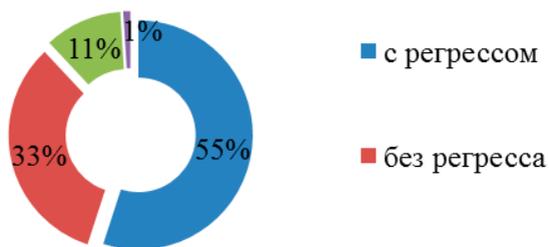


Рис. 2. Доля видов факторинга в обороте, в %

Источник: «Информационный обзор рынка факторинга» «Ассоциации факторинговых компаний» (АФК).

Основные проблемы предоставления факторинговых услуг в России:

1) Несовершенство нормативно-правовой базы. В настоящий момент не существует самостоятельного закона, регулирующего исключительно вопросы факторинговой деятельности, а также государственного органа, осуществляющего надзор за предоставлением факторинговых услуг. Отдельные моменты регулируются Гражданским Кодексом РФ и Федеральным законом № 395-ФЗ «О банках и банковской деятельности», однако и в данных документах существуют противоречия, например, в отношении лицензирования деятельности факторинговых компаний. Присоединение РФ к конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям в мае 2014 г. должно в перспективе решить часть правовых проблем и нестыковок.

2) Основными поставщиками факторинговых услуг в России являются банки, для которых данный вид деятельности не приоритетен. Проблема банковского факторинга заключается в иной методике принятия решений относительно факторинговых рисков. Кроме того, кредитные организации мало заинтересованы в разработке новых факторинговых продуктов и специальных акционных пред-

ложений, поскольку конкуренция с факторинговыми компаниями практически отсутствует.

3) Сложившаяся неблагоприятная инвестиционная и финансовая ситуация на рынках товаров, услуг, финансовых продуктов. Факторинг как специфический инструмент страхования возможных рисков неплатежей зависит от экономической ситуации. Несмотря на медленное восстановление российской экономики в 2016 г., продиктованное жесткой политикой Банка России в отношении инфляции, у российских компаний пока нет стимула для использования факторинговых продуктов.

Снижение количества факторинговых компаний и ухудшение их рискованного портфеля также не способствует формированию целостной структуры факторингового рынка в России. Немногочисленные факторинговые компании не могут на данном этапе развития факторинга конкурировать с банками по причине отсутствия должного размера ликвидных активов и собственного капитала. В результате кредитные организации, обладающие более мощной ликвидной базой, могут предлагать более выгодные условия факторинговой комиссии клиентам. Все это приводит к раздроблению конкурентной среды на рынке факторинга, в результате которого факторинговые компании стремятся удовлетворить интересы в основном малого бизнеса, что ведет к снижению оборотов и потере выручки.

Тем не менее, несмотря на трудности развития факторинга в России, можно говорить о существенном потенциале роста факторинговых услуг, увеличении спроса на них, а также роста числа факторинговых компаний. Перспективы развития данного финансового инструмента сопряжены со стабилизацией внешних экономических условий, валютного курса и повышением ресурсной обеспеченности финансовых институтов. В сложных российских экономических реалиях факторинг выступает одним из немногих финансовых инструментов, который позволяет существенно снизить риски неплатежей и высвободить оборотные средства для предприятий.

#### **Список использованных источников**

1. *Алиев, Т. А.* Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса / Т. А. Алиев // Молодой ученый. – 2016. – № 7. – С. 755–758.

2. *Домарацкая, Т. Ф.* Факторинг как перспективный вид банковских услуг / Т. Ф. Домарацкая // Молодой ученый. – 2011. – № 12. Т. 1. – С. 148–150.

3. Информационный обзор рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2016 / Ассоциация факторинговых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asfact.ru/analitika/reports/>.

*Т. А. Ермакова, В. А. Бартош, Е. П. Слабодник  
Республика Беларусь, Бобруйск*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИСТОВ- ИНФОРМАТИКОВ НА ИТ-РЫНКЕ**

В данный момент российская и белорусская экономика испытывают дефицит высококвалифицированных ИТ-кадров и ИТ-менеджеров низового и среднего звена. Потребность в ИТ-кадрах уже несколько лет превышает возможности выпуска профильных образовательных учреждений, «перетягивая» кадры из других отраслей экономики.

Причины дефицита профессиональных работников всех уровней в любой отрасли ИТ:

- межотраслевое замещение кадров. Отток кадров из ИТ-отрасли может быть спровоцирован предложениями более высоких доходов со стороны других отраслей. К примеру, наибольший спрос на ИТ-специалистов проявляют банковская сфера, промышленность и смежная сфера телекоммуникации, что приводит к работе «не по специальности»;
- высокие требования к кадровому составу;
- снизившиеся уровень и объемы подготовки новых специалистов;
- отсутствие системы распределения выпускников профессиональных учебных заведений в ИТ-организации.

Для ИТ-отрасли особо остро стоит вопрос узкой специализации кадров, для чего необходима гибкая система их подготовки по востребованным ИТ-направлениям, в настоящее время это JAVA-программисты, 1С-программисты.

В основных ключевых показателях регулирования процесса воспроизводства кадрового потенциала ИТ-отрасли учитываются:

- показатели приема абитуриентов в бакалавриат, магистратуру, аспирантуру, докторантуру;
- результативности и сроков обучения;
- опыта работы (неформальное обучение);