

БЛОКЧЕЙН КАК СРЕДСТВО ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Блокчейн — децентрализованная система хранения и передачи информации, в которой каждый участник сети имеет копию всей базы данных. Каждая транзакция в блокчейне записывается в блок, который связывается с предыдущим блоком и образует цепочку блоков. Эта цепочка называется блокчейном. Такая система обеспечивает надежность и безопасность операций, так как изменение данных в одном блоке приводит к изменению всей цепочки, что делает его крайне сложным для взлома [1].

Наиболее активное применение технологии блокчейн — криптосфера. Но блокчейн, кроме криптовалюты, интегрируется и в другие направления финансовой сферы.

На фондовых рынках внедрена технология смарт-контрактов, которая ускоряет и автоматизирует расчеты по ценным бумагам за счет уменьшения времени транзакций и операционных затрат. Децентрализация блокчейна делает процесс прозрачным и безопасным, так как каждый инвестор может увидеть, когда и какая сумма была выплачена.

В области банковских услуг блокчейн оптимизирует все виды услуг, делает их более прозрачными, уменьшает время транзакций и обеспечивает анонимность сторон. Блокчейн-технология облегчает проверку финансовых документов для кредитования, что ускоряет процесс получения кредитов. Использование блокчейна и смарт-контрактов позволяет автоматизировать выплаты и повышает уровень безопасности, который отсутствует в традиционной финансовой системе.

В страховой сфере блокчейн дает возможность клиентам и компаниям следить за обработкой страховых случаев в настоящем времени. Смарт-контракты автоматизируют страховые выплаты, делая транзакции более прозрачными и безопасными.

Говоря об управлении активами, блокчейн-технология дает возможность каждому участнику сети напрямую взаимодействовать с активами, автоматизировать управление фондом с повышенной безопасностью, точностью данных и сокращением задержек при проведении транзакций.

Отчет Trend Insight от компании Gartner выражает общую тенденцию популяризации технологии блокчейн как реформатора сфер деятельности во всем мире в целом. По прогнозам, к 2026 г. объем экономики блокчейна вырастет до 360 млрд долл. США, а к 2030 г. составит более 3,1 трлн долл. США. Следовательно, мы можем пред-

ложить рассмотреть технологию блокчейн как релевантную возможность решения проблемных задач внутри бизнеса [2, с. 523].

Однако отсутствие ясных правовых рамок и нормативной базы на данном этапе не позволяет повсеместно использовать блокчейн-технологию. Следует отметить наличие и других сложностей, например угроза хакерских атак, неготовность пользователей к переходу на новую технологию, разработка и внедрение такой технологии и т.д.

Таким образом, блокчейн-технологии имеют большой потенциал для развития финансовых услуг, однако их внедрение требует серьезных усилий и правильных подходов, чтобы обеспечить их надежность, безопасность и соответствие требованиям финансовой сферы.

Источники

1. Семенов, Р. А. Блокчейн-технологии и их применение в сфере финансовых услуг / Р. А. Семенов // Умная цифровая экономика. — 2023. — Т. 3, № 1. — С. 82–86.

2. Общество и экономика знаний, управление капиталами: цифровая экономика знаний : материалы XII Междунар. науч.-практ. конф., Краснодар, 27–28 мая 2022 г. — Краснодар : КГУ, 2022. — 752 с.

СНИЛ «Гандаль»

И. Н. Котик

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Е. А. Андрос

ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ВНЕДРЕНИЯ

Бизнес-модель — абстрактное представление организации, которое может быть концептуальным, текстовым и (или) графическим, составленное из всех основных взаимосвязанных архитектурных, операционных и финансовых механизмов, разработанных и разрабатывающихся организацией в настоящем и будущем времени, а также из всех основных продуктов и (или) сервисов, которые компания предлагает или будет предлагать, на основе механизмов бизнес-модели, которая нужна для достижения стратегических целей и задач [1].

В условиях глобальной конкуренции и быстро меняющегося рынка инновационные бизнес-модели становятся ключевым фактором успеха для компаний. Инновационные бизнес-модели обладают гибкостью и ориентацией на клиента, но их внедрение часто сталкивается с сопротивлением изменениям и недостатком ресурсов.

К основным направлениям приобретения бизнес-моделями статуса «инновационные» можно отнести: нахождение новых сегментов