

Provenance – *"Every product has a story"*. Еще одним успешным проектом является решение стартапа Provenance, которое позволяет отслеживать весь путь продукта от производства до покупки. Платформа позволяет предприятиям сделать цепочки поставок более прозрачными и упрощает отслеживание. Разработанные инструменты собирают изображение продукта, данные о его происхождении, положении и создают профиль в котором отображается вся необходимая информация.

Yojee – *"Your Software. Your Network."* Сингапурская компания Yojee разработала логистическую блокчейн-платформу, оснащенную искусственным интеллектом и машинным обучением [5].

Таким образом, технология блокчейн, состоящая из цепочек транзакций, облегчает использование и ведение разного рода бизнеса и предпринимательской деятельности, без участия третьих лиц. Обеспечивает безопасность данных в виде шифра или кодовых знаков. Создает резервную копию документов (смарт-контрактов), во избежание потерь и взломов. Сокращает время использования системы, что позволяет охватывать больше процессов за день (очень важно для работников IT-компаний). Смарт-контракты не только позволяют совершать сделки быстрее, но и помогают избежать ошибок, которые возникают при заполнении большого количества фирм.

Что касается внедрения блокчейн-технологии в логистические фирмы нашей страны – вопрос довольно непростой. Поскольку в нашей стране нет таких крупных перевалочных пунктов или транспортных фирм, нет необходимости покупать данную технологию. Для средних фирм или же для малого бизнеса эта технология слишком дорогая, и её приобретение может привести фирму к большим убыткам, и здесь возникает ряд проблем, связанных с окупаемостью.

Список цитированных источников

1. Блокчейн. Схема новой экономики / Мелани Свон : [перевод с английского]. – Москва : Издательство Олимп-Бизнес, 2018. – 240с., ил.
2. Журнал «Дистрибуция и логистика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://logist.fm>. – Дата доступа: 27.03.2019.
3. Использование блокчейна в транспортной логистике: кейсы и применение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blockchain3.ru>. – Дата доступа: 13.04.2019.
4. Блокчейн и логистика: как новая технология изменит сферу грузоперевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://coinmania.com>. – Дата доступа: 13.04.2019.
5. Топ-5 блокчейн проектов в сфере логистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://digiforest.io/blog/blockchain-in-logistics> – Дата доступа: 11.03.2019.

УДК 336.71

Шеметюк Д. С.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кот Н. Г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФАКТОРИНГА ДЛЯ БИЗНЕСА

Введение. Одним из наиболее современных и эффективных способов, позволяющих получить финансирование для компании без использования кредитных услуг банков, является факторинг. Факторинг, как финансовая операция, выступает одним из наиболее оптимальных инструментов современной экономики.

Основная часть. Факторинг как метод финансирования предпринимательской деятельности используется в основном малым и средним бизнесом, работающим на условиях отсрочки платежей. Это обусловлено тем, что небольшие компании зачастую ограничены в получении банковских кредитов и испытывают финансовые проблемы из-за несвоевременного погашения дебиторских задолженностей. Факторинг наиболее выгоден для производственных предприятий и оптовых организаций, производящих и реализующих потребительские товары.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа [1].

Под факторинговыми операциями понимаются операции, посредством которых банки или небанковские кредитно-финансовые учреждения – резиденты по сделке, предусматривающей уступку денежного требования, могут приобретать денежные требования у нерезидентов, полученные по договору факторинга [1].

Участники факторинговой операции, представлены на рисунке 1.

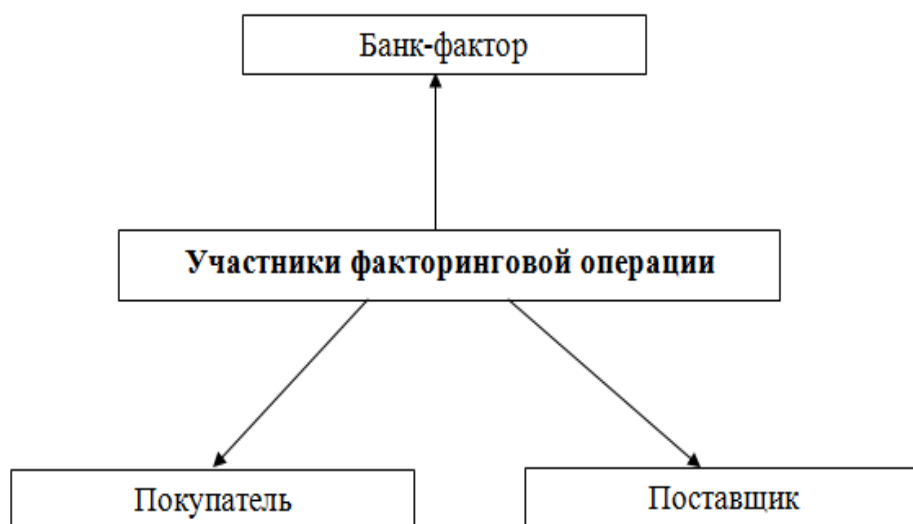


Рисунок 1 – Участники факторинговой операции

Источник: собственная разработка на основе [1]

Традиционно сторонами договора факторинга являются фактор и кредитор. Следует подчеркнуть, что белорусское законодательство предусматривает участие в качестве фактора специального субъекта – банка или небанковской кредитно-финансовой организации. В зарубежной практике в качестве фактора чаще выступают факторинговые компании.

Существует обширная классификация факторинга [2]:

- открытый факторинг (должник уведомлён о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят фактору);
- скрытый факторинг (должник не уведомлён о заключении договора факторинга).

В банковской практике зарубежных стран такие факторинговые операции иногда называют конвенциональными (открытыми) и конфиденциальными (скрытыми) [2].

Стандартным видом факторинга является открытый факторинг, который в большей степени отражает смысл факторинговой операции.

По месту проведения факторинга договоры факторинга подразделяются на:

- внутренние, если сторонами договора факторинга являются резиденты;

- международные, если одна из сторон договора факторинга является нерезидентом.

По условиям платежа между фактором и кредитором выделяют договоры:

- без права регресса, когда фактор несёт риск неоплаты должником денежных требований;
- с правом регресса, при котором кредитор несёт риск неоплаты должником денежных требований.

Существуют как преимущества факторинга, так и его недостатки, представленные на рисунках 2, 3.

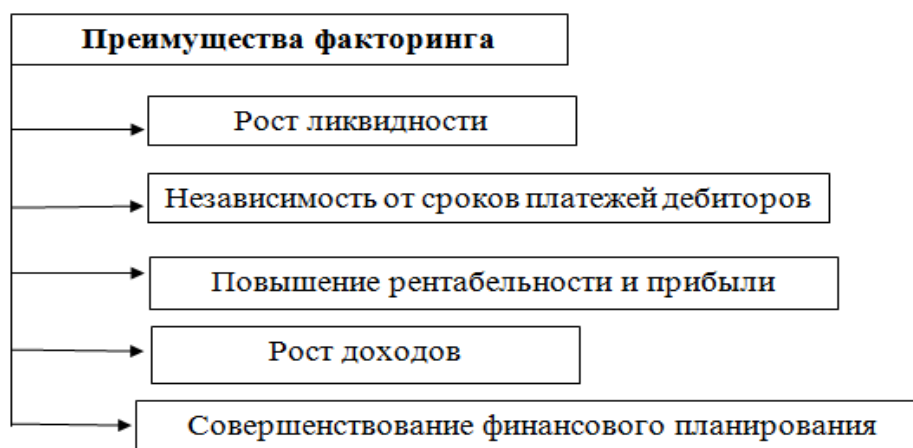


Рисунок 2 – Преимущества факторинга

Источник: собственная разработка на основе [2]

Особой разновидностью факторинга является реверсивный факторинг, который также называется закупочным факторингом или факторингом для покупателя. Он используется, например, когда покупатель, желая получить или увеличить отсрочку платежа, обращается к фактору за установлением лимита финансирования поставок .

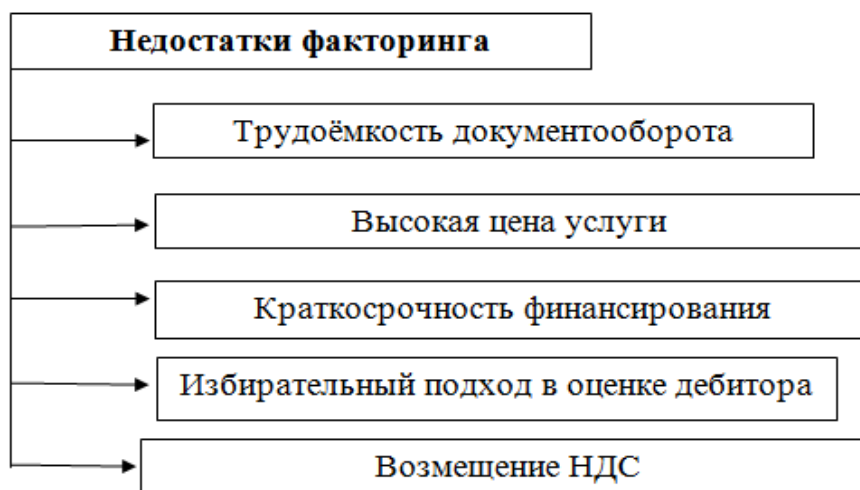


Рисунок 3 – Недостатки факторинга

Источник: собственная разработка на основе [2]

Заключение. В заключение отметим, что факторинг, являясь одним из способов финансирования, имеет ряд преимуществ перед другими кредитными операциями банков. Он прост в использовании, не требует обеспечения,

позволяет в значительном объёме пополнять оборотные средства субъектов хозяйствования, экономя при этом на работе с дебиторами.

Кроме того, факторинг превращает постоянные затраты по кредитованию в переменные, чётко привязав их к реализации и оплате товаров. В банковской практике факторинг постепенно развивается в универсальную систему обслуживания клиента, включающую бухгалтерское, информационное, страховое и иное обслуживание.

Все эти достоинства позволяют всё более активно использовать факторинг в белорусской практике.

Список цитированных источников

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2011. – 283 с.

2. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. / Е.Ф. Прокушев. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 452 с.

УДК 336.71

Шеметюк Д. С.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кот Н. Г.

ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Введение. Проблема роста неплатежей и высокой дебиторской задолженности актуальна для предприятий Республики Беларусь. Справиться с этими трудностями можно, прибегнув к одному из самых перспективных видов банковских услуг, наиболее приспособленному к современным процессам развития экономики, который носит название факторинг. Факторинг один из наиболее перспективных видов банковских услуг, рискованный, а также высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики.

Основная часть. В Республике Беларусь имеются все необходимые условия и предпосылки для применения факторинговых операций при осуществлении сделок между субъектами хозяйствования как внутри страны, так и на международной арене. Целесообразность и экономическая эффективность применения договора факторинга в условиях новой экономики определяется возможностью повысить рентабельность коммерческих операций. Банки и небанковские финансово-кредитные организации расширяют с помощью договора факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. В свою очередь предприятия, продающие денежные требования (кредиторы), пытаются ускорить оборот своих средств путем получения досрочной оплаты за поставленные товары (оказанные услуги). Быстрорастущим компаниям, стремящимся завоевать рынок, для увеличения объемов продаж часто приходится соглашаться на поставки товаров с отсрочкой платежа. В результате у них возникает большая дебиторская задолженность, а денег для расчетов со своими поставщиками и на иные текущие нужды уже не хватает. Чаще всего такие предприятия прибегают к использованию кредитов. Однако, если у предприятия их много, то банки отказывают в выдаче очередного. В этом случае у предприятий один выход — факторинг.