

2. Проблемы доступности товаров и услуг для населения с низкими доходами. По данным ООН, более 700 млн людей живут за чертой бедности и имеют ограниченный доступ к базовым товарам и услугам.

3. Рост цен на товары и услуги и инфляция. В 2022 г. инфляция в США достигла рекордного уровня — 9 %, что привело к увеличению цен на основные товары.

4. Проблемы обеспечения качества товаров и услуг. Около 30 % потребителей столкнулись с проблемами качества при покупке товаров в 2021 г.

Рекомендации по улучшению регулирования потребительского рынка:

- разработка программ поддержки населения с низкими доходами для повышения доступности товаров;
- ужесточение контроля за качеством товаров и услуг для защиты прав потребителей;
- создание эффективных механизмов защиты прав потребителей через законодательные инициативы;
- мониторинг влияния геополитических факторов на рынок;
- поддержка инновационных решений.

Источники

1. Nielson : [website]. — URL: <https://www.nielsen.com> (date of access: 16.12.2024).

2. eMarketer : [website]. — URL: <https://www.emarketer.com> (date of access: 16.12.2024).

3. World Trade Organization : [website]. — URL: <https://www.wto.org> (date of access: 16.12.2024).

СНИЛ «Гандаль»

П. А. Окулич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А. В. Кармызов, канд. экон. наук

ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ СТРАХОВАНИЯ ОТ НИХ

Валютный риск — опасность возникновения убытков вследствие неблагоприятных изменений курса валюты платежа при совершении торговых, кредитных, валютных и других операций [1]. Наиболее популярным методом расчета валютного риска является параметрический метод VaR (дельта-нормативный или дельта-гамма). Рассмотрим дельта-нормативный, так как он обладает следующими преимуществами: быстрота расчетов и простота реализации. Значение VaR, согласно дельта-нормальному методу, рассчитывается по формуле

$$VAR = K \sqrt{\sum_{i,j=1}^N \delta_{ij} D_i D_j},$$

где K — коэффициент, зависящий от выбранной доверительной вероятности и показывающий, во сколько раз потери для заданной доверительной вероятности больше стандартного отклонения нормального распределения; N — количество факторов риска; δ_{ij} — ковариация i -го и j -го факторов риска; D_i — чувствительность портфеля к i -му фактору риска; D_j — чувствительность портфеля к j -му фактору риска.

Для расчета величины валютного риска методом VaR используется предположение о логарифмически-нормальном распределении случайных величин, характеризующих отношение значений факторов риска в текущий и предыдущий периоды (темп роста факторов риска). Факторами риска являются официальные курсы иностранных валют и цены драгоценных металлов (за исключением мерных слитков), установленные Национальным банком Республики Беларусь. Глубина периода может быть установлена исходя из целей расчета VaR: для однодневного VaR — 90 дней; для 30-дневного VaR — один год; для годового VaR — три года.

Стоит отметить, что для анализа уровня валютных рисков и управления ими используется страхование. Распространенными являются следующие варианты страхования валютных рисков:

- валютные оговорки (дополнительные условия в договоре, которые позволяют пересчитать сумму платежа пропорционально изменениям курсов валют);
- заключение валютного контракта, или фьючерса (представляет собой договор по купле-продаже валюты, в котором фиксируется взаимное обязательство по совершению сделки в будущем по цене или курсу валют, действовавшему на момент заключения договора);
- профессиональные услуги страховых организаций (например, «Белгосстрах», «Ингосстрах», «Евроинс», «Белнефтестрах» и т.д.);
- осуществление форвардных операций (при заключении контракта поставщик, представляя график осуществления платежей, заключает со своим банком договор о переуступке ему будущих поступлений по заранее сформированному срочному курсу) [2].

Грамотный выбор способа страхования валютного риска увеличивает для бизнеса или частного инвестора вероятность получения планируемого дохода, а также снижает затраты и риск. Используя современные подходы страхования валютных рисков, торговые организации, работающие на мировом рынке, могут существенно увеличивать эффективность своей деятельности.

Источники

1. Сидоренко, Ю. Ю. Основы хеджирования валютных рисков в РБ / Ю. Ю. Сидоренко // Национальный банк Республики Бела-

путь. — URL: <https://www.nbrb.by/finsector/forexhedging/Sidorenko-osnovi-hedzirovaniya.pdf?ysclid=m3f0jyuj5w379468850> (дата обращения: 13.11.2024).

2. *Комлацкая, А. Р.* Валютные риски и методы их страхования / А. Р. Комлацкая, Е. И. Васильченко // КиберЛенинка. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/valyutnye-riski-i-metody-ih-strahovaniya/viewer> (дата обращения: 13.11.2024).

СНИЛ «Гандаль»

П. А. Окулич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Е. В. Андрос

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТРАТЕГИЮ

Корпоративная социальная ответственность — концепция, согласно которой организации учитывают интересы общества и окружающей среды в своей деятельности и принимают на себя обязательства по улучшению социального, экономического и экологического состояния. Она включает в себя следующие направления: активная социальная политика в сфере развития персонала (справедливая заработная плата, возможности профессионального роста, обучения и развития, социальные пакеты, обеспечение комфортными рабочими местами, соблюдение внутрикорпоративной этики); этическое рыночное поведение (участие в развитии рынка, этичность конкуренции и рекламы, например рекламные акции с вовлечением организации в благотворительность); активная социальная позиция (акции в поддержку культуры, науки, социальных групп и проектов); защита окружающей среды; частно-государственное партнерство; благотворительные пожертвования и спонсорская помощь; денежные гранты и т.д. [1].

Внедрение корпоративной социальной ответственности в деловую практику дает устойчивые конкурентные преимущества: улучшение имиджа организации, рост репутации приводят к позитивным финансовым последствиям; повышает лояльность общества и органов власти; снижает репутационные риски и риски конъюнктурных или стратегических ошибок, позволяет избежать опасных для бизнеса конфликтных решений; является мощным инструментом корпоративного строительства, сплачивает коллектив организации, повышает лояльность и заинтересованность персонала; повышает инвестиционную привлекательность корпорации; развитие человеческих ресурсов позволяет избегать текучести кадров и привлекать лучших специалистов на рынке труда [2].