

шинство организаций считают, что они знают своих клиентов, а также хорошо осведомлены о том, какие продукты и услуги им предложить. Но на самом деле они предлагают своим клиентам одинаковые стратегии: операционное преимущество; продуктовое лидерство; близость с клиентами.

Помимо выбора каждой из вышеперечисленных стратегий, для оценки этого аспекта в компаниях широко используются следующие измерения: удовлетворенность клиентов, лояльность клиентов, доля рынка, количество привлеченных и удержанных клиентов.

Категория внутренних бизнес-процессов фокусируется на вопросе: «Чтобы удовлетворить наших инвесторов и клиентов, в каких бизнес-процессах мы должны преуспеть?» В данном аспекте организации должны определить процессы, преобладание которых позволит продолжать создавать ценность для клиентов и, в конечном итоге, инвесторов. Например, каждая из целей, определенных в аспекте клиента, требует эффективного и действенного выполнения одного или нескольких операционных процессов. Эти процессы должны быть определены в аспекте внутренних процессов, и должны быть разработаны соответствующие измерения для их контроля. Для ряда новых процессов, таких как разработка и производство новых продуктов и услуг, послепродажное обслуживание и реинжиниринг, потребуется разработать и внедрить совершенно новый набор внутренних операций, чтобы оправдать ожидания клиентов и инвесторов. Категория обучения и роста фокусируется на ответе на вопрос: «Как мы будем меняться и совершенствоваться, чтобы реализовать наше видение?»

**Заключение.** Когда определены цели и измерения для клиентов и аспекта внутренних операций, компания сразу же понимает разрыв между необходимыми навыками и возможностями сотрудников, и текущим уровнем этих навыков и способностей. Более того, разрыв между необходимыми информационными технологиями и нынешним их уровнем в организации становится очевидным в течение короткого периода времени.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Balanced scorecard [Электронный документ]. – Режим доступа: <https://www.intrafocus.com/wp-content/uploads/2014/06/What-is-a-Balanced-Scorecard-Intrafocus.pdf>. – Дата доступа: 17.03.2021
2. Система сбалансированных показателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://proresult.by/?P=6063>. – Дата доступа: 17.03.2021

УДК 658.5

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ**

**А.В. Миналто, А.Ю. Пинчук** студентки группы 10507217 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – старший преподаватель **И.Г. Разумовская**

*Резюме – в статье представлены различные типы рисков, которым может быть подвержена компания, рассмотрены способы управления данными видами рисков.*

*Summary – the article presents the various types of risks that a company may be exposed to, and discusses how to manage these types of risks.*

**Введение.** В современном мире во многих компаниях необходимо использование экономических инструментов для управления рисками. В статье рассмотрены рыночный риск, риск изменения цен на товары, валютный риск, риск процентной ставки и способы управления ими на примере канадской горнорудной компании «Самесо».

**Основная часть.** Компании в той или иной степени подвержены различным рискам, связанным с использованием финансовых инструментов. Зачастую, руководство и совет директоров обсуждают основные риски бизнеса. Правление устанавливает политику внедрения систем для управления, мониторинга и снижения идентифицируемых рисков. Целью управления рисками в отношении этих инструментов является защита и минимизация волатильности денежных потоков. Типы рисков компании и способы управления каждым из них описаны ниже.

Различные виды деятельности компании могут подвергнуть её рыночному риску. В рамках общей стратегии управления рисками целесообразно использовать производные инструменты для управления некоторыми из факторов рыночного риска, возникающего в результате деятельности компании. Именно такой стратегией пользуется компания «Самесо». Производные инструменты могут включать финансовые и физические форвардные контракты. Такие контракты могут использоваться для установления фиксированной цены на товар, процентного обязательства или денежного потока, выраженного в иностранной валюте.

Фактическая подверженность «Самесо» этим рыночным рискам постоянно меняется по мере изменения портфеля контрактов компании с иностранной валютой и сырьевыми товарами.

Риск изменения цен на товары. Крупные производители и поставщики серьезно зависят от изменений цен на продукты. Существенное изменение цен повлияет на чистую прибыль и операционные денежные потоки компании. К примеру, цены на продукцию «Самесо» нестабильны и зависят от множества факторов, не зависящих от компании, таких как основные характеристики спроса и предложения, геополитические события и, в случае цен на электроэнергию, погода.

Стратегия заключения контрактов «Самесо» направлена на снижение нестабильности будущих доходов и денежных потоков, обеспечивая при этом как защиту от снижения рыночных цен, так и сохранение риска будущего роста рыночных цен. Чтобы снизить риски колебания рыночных цен на урановую продукцию, «Самесо» стремится поддерживать портфель контрактов на продажу урановой продукции с различными сроками поставки и механизмами ценообразования.

Валютный риск. Компания оценивает свою подверженность валютному риску по финансовым инструментам как изменение балансовой стои-

мости, которое может произойти в результате обоснованно возможных изменений валютных курсов, при сохранении всех остальных переменных постоянными. Чтобы снизить риски, связанные с иностранной валютой, компания заключает форвардные контракты на продажу, чтобы установить цену будущей поставки иностранной валюты.

В данном случае «Самесо» пытается обеспечить некоторую защиту от колебаний обменного курса с помощью запланированного хеджирования, предназначенного для сглаживания волатильности. «Самесо» также имеет естественную защиту от колебаний валютных курсов США, поскольку часть ее годовых денежных расходов, включая закупку урана и услуги по конверсии, номинирована в долларах США.

Риск процентной ставки. Компаниям следует придерживаться стратегии минимизации подверженности процентному риску за счет поддержания целевого уровня заимствований с фиксированной, переменной ставкой. Доли непогашенной задолженности с фиксированными и переменными процентными ставками проверяются высшим руководством, чтобы убедиться, что уровни находятся в пределах утвержденных политикой лимитов.

**Заключение.** Компания подвержена рыночному риску, риску изменения цен на товары и валютному риску. Для каждого вида риска существует свой способ управления, которого рекомендовано придерживаться компании, во избежание наихудшего варианта развития событий, ключевое место в арсенале методов занимают экономические.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Жуков П.Е., Лукасевич И.Я. Международный финансовый менеджмент. Учебник. – М.: КноРус. 2019. – 210 с.
2. Резник С.Д., Игошина И.А. Управление рисками. Учебное пособие. – М.: Инфра-М. 2017. – 240 с.
3. Дашкова И. А. Менеджмент. Методы принятия решений по управлению рисками. – М.: Юрайт. 2019. – 276 с.

УДК 330.332

#### **УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**О.А. Мороз**, студент группы 10507117 ФММП БНТУ,  
научный руководитель – канд.экон.наук, доцент **Н.В. Жудро**

*Резюме – в данной статье предоставлена информация об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, оценено влияние рисков на функционирование предприятий и предложены методы для управления инвестиционными рисками.*

*Summary – this article provides information on investment activities in the Republic of Belarus, assesses the impact of risks on the functioning of enterprises and proposes methods for managing investment risks.*