

Атака ведется и на продукт конкурента, и на его рекламу, и на цены. 2. Фланговая атака. Это проявление настоящего маркетингового чутья. Эффективная фланговая атака позволяет полнее удовлетворить нужды потребителей, завоевывая при этом рынки. Очевидно, что фланговая атака более эффективна, чем фронтальное наступление. 3. Окружение. Это ведение наступательных действий сразу на нескольких направлениях: и по фронту, и с фланга, и с тыла, когда атакующая сторона предлагает рынку все то же самое, что и ее оппонент, только немного больше, так чтобы потребитель оказался не в состоянии ответить отказом. 4. Обходной маневр подразумевает нападение на более доступные рынки, что позволяет расширить ресурсную базу компании. Данная стратегия заключается в диверсификации производства компании, ее рынков и внедрении новых технологий. 5. Партизанская атака подразумевает проведение небольшими силами множества атак по всей занятой противником территории, внезапных деморализующих противника нападений с заранее подготовленных баз с использованием всех методов ведения «войны». Множество компаний, действующих по всему миру, добились ошеломляющих результатов, придерживаясь стратегии прорыва. Использование наступательной стратегии, применение опыта таких лидеров бизнеса как Canon, Toyota, British Airways, Baskin-Robbins приводит к росту устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

УДК 336
ББК У50

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ.

Д.М. Корчагин

Научный руководитель: Е.З. Галиева

Самарский государственный аэрокосмический университет

им. академика С.П. Королева

Риски — неперемнная составляющая деловой жизни, а управление ими — часть той масштабной работы, которую любая компания ведет ради получения прибыли. Однако крах многих корпораций, происшедший в последние годы, свидетельствует о том, что многие компании не только не обладают системами адекватного

управления рисками, но и плохо понимают характер рисков, с которыми связана их деятельность. Судя по результатам исследования, деятельность каждой второй компании хотя бы раз подверглась серьезному риску. Значит, подобные явления — очевидный факт, и нужно научиться управлять рисками, а не надеяться на благосклонность фортуны.

Проблемы, связанные с рисками.

Компании, которым не удалось наладить процесс управления рисками, сталкиваются с различными трудностями. К ним относятся:

- 1) непредвиденные финансовые потери,
- 2) колебания денежных потоков и курсов акций,
- 3) подрыв деловой репутации компании в глазах клиентов, сотрудников и инвесторов.

Стремясь защитить себя и свои акции от нестабильности, компании, к сожалению, иногда переходят на бизнес-модели, предполагающие минимум риска. Но, не рискуя, нельзя получить доход! Поэтому оптимальна такая модель бизнеса, которая ограждает компании от тяжелых финансовых проблем и в то же время оставляет простор для деятельности. А для менеджмента должны быть созданы такие условия, чтобы он мог рисковать, изучая при этом соотношение дохода и риска для любого бизнес-решения. В таком случае компании защищают себя от непредвиденных рисков и получают конкурентные преимущества, принимая больший объем рисков на более безопасных условиях.

Что такое бизнес-риски?

Риски — любое событие, при котором финансовые результаты деятельности компании могут оказаться ниже прогнозируемых.

Выделяют 4 вида рисков.

1) **рыночный риск**, то есть подверженность негативному изменению рыночных цен, в том числе изменениям стоимости ценных бумаг, валютнообменных курсов, процентных ставок и цен на биржевые товары.

2) **кредитный риск**, то есть вероятность неисполнения заемщиком (контрагентом) обязательств, предусмотренных договором

3) **операционный риск**, то есть вероятность потерь в результате неадекватных внутренних процессов и систем, а также внешних событий. И, наконец,

4) **риск объема бизнеса**. Он связан с изменением динамики спроса предложения или конкуренцией и представляет собой зависимость финансового состояния организации от колебаний доходов.

Как повысить качество управления рисками?

Чтобы грамотно управлять рисками, компания должна знать, с какими рисками связана ее деятельность. Для этого нужно объективно оценить все основные риски и понять, какие конкретно риски и в каком объеме она готова взять на себя. Для каждой отрасли характерны свои особые виды риска, вернее, комбинации четырех рассмотренных выше видов. Поэтому компаниям нужно выработать системы управления именно «своими» рисками.

Методы управления рисками.

1. Создание стратегии риска.

Высокая концентрация рисков — это не обязательно плохо. Все зависит от расположенности и готовности компании к риску. Но, к сожалению, у многих компаний вообще нет стратегии риска, хотя от нее зависят все инвестиционные решения и поэтому разрабатывать ее жизненно необходимо любой организации. Грамотная стратегия выделяет типы рисков, сулящие компании максимальную выгоду, указывает предельный объем рисков, который она может взять на себя, и необходимый при этом уровень доходов. Очевидно, казалось бы, что компании следует принимать только те риски, которые она способна предвидеть и оценивать, но в действительности так бывает не всегда.

Формулировать стратегию компании в отношении рисков должен генеральный директор при поддержке совета директоров, хотя часто это происходит хаотически, и стратегия появляется на свет сама собой как результат многих деловых и финансовых решений. Величина требуемого уровня доходности компании будет изменяться в зависимости от расположенности к риску генерального директора и совета директоров. Одни руководители предпочитают идти на большой

риск ради высокой прибыли; другие, более консервативные менеджеры, устанавливают предельный объем риска вне зависимости от уровня доходности.

2. Создание эффективной группы риск-менеджеров.

Задача групп риск-менеджеров — изучать и оценивать риски для компании и вырабатывать позицию по этим рискам. Эти группы должны подчиняться некоторым принципам.

Высококвалифицированные риск менеджеры. Группа риск-менеджеров должна быть независимым структурным подразделением компании, подчиняющимся непосредственно генеральному директору. Тем не менее, оно должно иметь возможность взаимодействовать с другими подразделениями компании. В группу риск-менеджеров надо стянуть мощные интеллектуальные ресурсы под управлением опытного профессионала, чтобы эти группы могли давать руководителям по-настоящему дельные советы и отстаивать свою точку зрения.

В группе должны быть четко разделены обязанности. Нельзя допускать, чтобы одни и те же сотрудники и определяли стратегию рисков и принимали бы решение об управлении рисками. *Каждый риск-менеджер должен нести ответственность за риск.* Но даже если в компании есть группа риск менеджмента, это не значит, что остальные подразделения организации не должны отвечать за принятые ими риски, тем более что они лучше других понимают природу этих рисков.

3. Совет директоров и риск-менеджмент

Совет директоров должен регулярно анализировать эффективность своего управления рисками и взаимодействовать с менеджерами по вопросам управления рисками.

4. Развитие культуры принятия рисков

Перечисленные элементы способствуют совершенствованию риск-менеджмента, но их недостаточно, чтобы защитить компанию от принятия неоправданно высоких рисков. Т. к., поскольку современный бизнес развивается очень динамично, невозможно разработать систему контроля, которая охватывала бы все решения, связанные с рисками. Поэтому компаниям нужно развивать у

себя культуру принятия риска. Тогда можно будет быстро выявлять тех, кто принимает рискованные решения, и это заставит каждого менеджера взвешивать доходность и рискованность своего решения.

Даже обладая самыми совершенными системами оценки и управления рисками, невозможно предотвратить все риски. Однако если компании освоят четыре элемента управления рисками, то обезопасят себя от многих неприятных сюрпризов и смогут лучше подготовиться к принятию рисков, необходимых для увеличения доходности и своего роста. Не имея эффективных программ оценки и управления рисками, организации могут непреднамеренно выйти на такой их уровень, при котором, в случае негативного развития ситуации, компания окажется на грани гибели. Вероятна и обратная ситуация: компании примут излишне консервативные стратегии и упустят возможности, которыми воспользуются конкуренты.

УДК 052.9 (2) 2

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РОССИИ И США

Ягудина Ю.М., Лукьянов А.В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Егорова Е.Б.

Самарский государственный аэрокосмический университет

им. акад. С.П. Королева

На сегодняшний день большое значение имеет сравнительный анализ систем бухгалтерского учета экономически развитых государств. Для успешного решения учетных проблем на международном уровне необходимо понять причины, по которым в разных странах аналогичные ситуации отображаются по-разному.

В ходе написания работы выявлены основные факторы, влияющие на построение национальных систем учета:

- общая экономическая ситуация в каждой стране;
- влияние нормативного и профессионального регулирования учета;
- основные пользователи учетной информации и степень ее раскрытия;
- влияние системы налогообложения;