

В.Ф. Бадюков, д-р физ.-мат. наук,

И.А. Бабенко, аспирант

ХГАЭП (Хабаровск, Россия)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ В УСЛОВИЯХ КОНЦЕНТРАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА

Современные страховые рынки постсоветского пространства испытывают острый недостаток капитала. Национальные законодательства предусматривают меры, которые призваны способствовать повышению капитализации в страховой отрасли и снижению доли неэффективных участников страхового рынка. Таким образом, мелкие и средние страховые компании, которые не смогут самостоятельно эффективно действовать в условиях интенсивно развивающегося страхового рынка, вынуждены будут объединяться с равными или поглощаться более крупными страховщиками. Альтернативный вариант — продажа контрольного пакета акций стратегическим инвесторам, обладающим крупным капиталом, или зарубежным страховым компаниям. В свою очередь крупные страховые организации активно используют стратегию слияний и поглощений для увеличения стоимости объединенной компании за счет использования синергетического эффекта, расширения своего присутствия в регионах и устранения конкурентов.

В практике планирования M&A показатель инвестиционной стоимости является фундаментальным ориентиром для принятия решений в пользу выбора оптимального контрагента для слияния или поглощения. Очевидно, что разумные собственники (инвесторы) страховой организации исходят из предпосылки максимального прироста стоимости компании за счет внутренних или внешних источников. Причем рост за счет внутреннего потенциала организации более предпочтителен, так как с позиции инсайдера возможные риски в большей степени подвержены минимизации. Поэтому прогнозирование будущей стратегии фирмы выглядит менее «туманно».

Однако при тщательном планировании развития компании за счет внешнего роста посредством слияний или присоединений новых бизнес-активов, понимании реальных перспектив сделки и будущего объединенной организации, страховщик может достигать ряд целей, оказывающих положительное влияние на два ключевых параметра, определяющих показатель стоимости страхового бизнеса: риск и доходность.

Возможно следующее моделирование стоимости при осуществлении M&A:

А. Риск уменьшается, доход увеличивается = стоимость растет.

Б. Риск увеличивается, доход уменьшается = стоимость падает.

В. Риск увеличивается, доход увеличивается = стоимость растет / падает.

Г. Риск уменьшается, доход уменьшается = стоимость растет / падает.

В моделях А и Б определены однозначные оценки моделирования стоимости.

В моделях В и Г появляется неопределенность в оценке стоимости.

Для того чтобы оценить данные параметры необходимо детальное понимание финансовой природы меры риска и дохода, которые в теории и практике оценки олицетворяют чистый денежный поток для собственников капитала.

Таким образом, проблема прогнозирования риска и дохода в условиях концентрации страховых рынков достаточно актуальна и носит глубокий гносеологический смысл.

Исходя из поставленной цели, можно определить следующие задачи исследования:

- необходимо разработать модель оценки риска вложения в страховую организацию с учетом современных условий функционирования отрасли и инвестиционных особенностей сторон сделки (расчет ставки дисконтирования адекватной предполагаемым инвестиционным вложениям);

- необходимо разработать модель прогнозирования изменения величины страховых резервов с учетом их стохастической (вероятностной) экономической природы, так как это изменение наряду с таким показателем, как чистая прибыль в наибольшей степени влияет на стоимость страховой организации, являясь основной составляющей чистого денежного потока.

А.А. Билецкий, соискатель

*Национальный университет государственной
налоговой службы Украины (Ирпень, Украина)*

РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ К ПРАВИЛАМ ВТО

За годы независимости Украина сформировалась как экспортно-ориентированная страна с открытой экономикой. Стремительное наращивание экспортного потенциала происходило в период с 1998 г. по 2002 г. и обусловлено двумя причинами: налоговыми льготами, которые действовали для экспортно-ориентированного горно-металлургического комплекса, и значительной девальвацией курса национальной валюты (1998—2001 гг.).

К настоящему моменту всю экономику Украины можно условно поделить на две части. К первой относятся отрасли, которые не пользовались государственной поддержкой или использовали ее на ограниченном временном промежутке. Они активно завоевывали позиции на внутреннем рынке и постепенно осуществляли экспансию на внешний (ликеро-водочная, табачная, кондитерская, молочная, химическая и металлургическая). Ко второй части следует отнести отрасли, которые постоянно пользуются государственными преференциями (налоговые льготы, запретительные тарифы на конкурентную импортную продукцию, беспроцентные государственные кредиты, дотация из государственного бюджета). К ним относятся, в первую очередь, сельскохозяйственная, а также автомобильная, авиационная, машиностроительная отрасли. Все эти отрасли, а также банковский сектор и страховой бизнес не готовы к приходу на внутренний рынок иностранных компаний.

Следует подчеркнуть, что стратегия неограниченной поддержки национального производителя приводит к ущемлению интересов национального потребителя, который вынужден потреблять товары и услуги, далекие от мировых стандартов качества, по завышенным ценам. В качестве примера можно привести условия финансирования банковским сектором потребления населения и модернизации экономики. Первое происходит по завышенным ставкам (значительная маржа между ставками по депозитам и кредитам). Длительные кредиты вообще не практикуются. Поэтому проблема адаптация украинской экономики к вступлению в ВТО, которое наконец-то состоялось после 15-летнего периода подготовки, должна рассматриваться с позиций повышения благосостояния всего населения, а не защиты интересов групп

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>