

- акционерами объединяемых компаний,
- бывшими и будущими акционерами одной компании,
- акционерами и кредиторами.

Акционеры могут получить положительный эффект и от вновь созданной стоимости за счет:

- экономии на масштабе,
- загрузки избыточных мощностей,
- снижения операционных издержек на привлечение капитала,
- распространения эффективного менеджмента вместо неэффективного.

Эффективность слияний для акционеров поглощающей компании можно определить по следующему алгоритму:

$$NAV = V_{ab} - [V_a - V_b] - P - E$$

где NAV – чистая стоимость поглощений;

V_{ab} – стоимость объединённой компании с учетом синергетических эффектов

V_a, V_b – стоимости компаний А и В

P – премия, выплаченная компанией А, акционерам компании В

E – издержки, понесённые компанией А, связанные с процессом поглощения.

Удачными являются сделки, создающие стоимости для акционеров поглощающей компании, при $NAV > 0$, независимо от того является ли стоимость результатом синергии или перераспределения.

Российский рынок слияний и поглощений, несмотря на неопределенность мировой экономики показывает устойчивость и положительную динамику. По итогам 2012 года его объем составил 139,5 млрд. долларов США, увеличившись на 21% по сравнению с 2011 годом. Положительная динамика продолжилась в 2013 году. Наряду с энергетикой и природными ресурсами все более активными на рынке слияний и поглощений становится сектор телекоммуникаций и медиа, финансовых услуг.

На металлургию, горнодобывающую промышленность, нефтегазовый сектор, энергетику и коммунальный сектор пришлось четверть сделок, но в общей сумме из объема снизился до 31 %.

В условиях жесткой конкуренции на внутреннем и мировом рынках корпорации стремятся использовать смешанную модель органического и неорганического роста, диверсифицировать свою деятельность, ориентированную на инновационные технологии и продукты.

Литература

1. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров /Т.В. Теплова – М.: Издательство Юрайт, 2013 г.- 665 с.
2. Корпоративные финансы: учебное пособие /И.В. Никитушкина, С.Г. Макарова, С.С. Студников – М.: ЭКСМО, 2009 г.- 576 с.
3. Особенности слияний и поглощений в России. П.А. Марков [Электронный ресурс] Режим доступа: http://lexandbusiness.ru/view-artikle.php?id_217
4. Агентство Финам [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.finam.ru>
5. Российская газета [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.Rg.ru>

ГАРАНТИИ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ

*Л.А. Зимакова, Д.В. Назаренко
г. Белгород, Россия*

Для любого вида бизнеса свойственна такая категория как риски. Вопросы неопределенности и рисков исследовались в течение длительного времени. За это время вырабо-

тались различные подходы к прогнозированию рисков и защите от них – это игнорирование рисков, стремление снижать риски, частичное или полное хеджирование и т.п.

Управление рисками опирается на комплексную оценку факторов риска, связанных с каждым видом деятельности, осуществляемым хозяйствующим субъектом. Самым важным является то, что риски, могут отражаться на имидже организации и ее стоимости. Источники риска: доходы, расходы, денежные потоки, поступления от продажи активов, стоимость капитала и т.п.

При принятии управленческих решений необходимо исходить из того, что каждое решение по разному влияет на стоимость фирмы и ему соответствует определенное соотношение риска и доходности, при этом в зависимости от целей, на достижение которых направлены действия руководства появляются различные риски и разные показатели подпадают под жесткий контроль.

Существуют показатели общей рискованности баланса фирмы: несвоевременное предоставление отчетов; резкое сокращение или увеличение остатков на счетах запасов, денежных средств и сокращение дебиторской задолженности; замедление оборачиваемости задолженности, уменьшение оборотного капитала, высокая концентрация активов в отдельных позициях, и т.д.

Выделяются различные подходы к страхованию рисков: обеспечения, хеджирование, передача, отказа и другие.

1.Обеспечение. Резервы, созданные в рамках системы финансового учета (через систему балансовых счетов финансового, управленческого стратегического учета и систему забалансовых счетов), должны обеспечивать определенный (низший) уровень безопасности.

Выделение отдельного раздела «Забалансовые счета» необходимо для характеристики ресурсов организации, находящихся в их ведении, позволяющих получать доход, но не принадлежащих фирме на праве собственности. Данные счетов этого раздела дают возможность определить влияние забалансового финансирования на финансовое состояние. Их выделение имеет важное значение с точки зрения прогнозирования будущих событий, так как выданные гарантии могут превратиться из гарантий в обязательства. Имущество, переданное в залог, хотя и находится в пользовании у залогодателя, но в случае невыполнения или несвоевременного исполнения обязательств может перейти в собственность залогодержателя, следовательно, присутствует риск его лишения и оно требует особого контроля. Залогодержатель может оказаться владельцем имущества залогодателя.

2. Хеджирование обеспечивает следующий более высокий уровень страхования. Хеджирование-любая процедура, уменьшающая нестабильность и риск. Оно может быть представлено в виде деловой схемы, позволяющая исключить или ограничить риск. Хеджирующими могут быть в определенных ситуациях самые различные товарно-денежные операции.

Одним из основных направлений риска является валютный риск. Основная проблема состоит в том, что в соответствии с действующими стандартами, сделки в иностранной валюте пересчитываются на различные даты: первый раз, на момент совершения сделки (возникновения обязательства), второй раз – на момент погашения обязательства, третий раз- на момент составления отчетности, если на дату ее составления, имеется не исполненное обязательство в иностранной валюте. Немаловажное значение при этом имеет факт оценки сделки в валюте сообщения, которая может оказаться не устойчивой, с одной стороны, а если речь ведется о составлении консолидированной отчетности транснациональных корпораций, то консолидация может осуществляться только в одной валюте – валюте материнской компании.

Переводя стоимость активов (пассивов) или сделок из нестабильной валюты в оценку по стабильной валюте, предприятие определяет прибыль и убыток от факта сделки в устойчивой валюте и тем самым снижает риски не только текущие, но и перспективные.

3.Передача рисков.

Выпуск облигаций, акций предприятием и их продажа предполагает наделение ее владельцев способностью получать доход, с одной стороны, и наделение их рисками, относительно вложенных в ценные бумаги средств. Получение займа или кредита предполагает частичную передачу рисков, связанных с использованием средств.

Заключение форвардных и фьючерсных контрактов предполагает также передачу рисков.

4. Другие способы включают: приобретение активов, совпадающих по валюте с обязательствами, ускоренная амортизация, гарантии, брони, опции, фондирование, финансирование заемщика путем приобретения его товара в собственность, заимствование, валютный своп, кредитные свопы.

Фондирование – создание резервного фонда, из которого будут погашены убытки, возникшие в будущем. Таким образом, резервный капитал, создаваемый на отечественных предприятиях относится к категории фондирования, так как он образуется за счет чистой прибыли. Отличием фондирования является необходимость контроля над обеспечением сформированных фондов собственными оборотными средствами организации, т.е. той частью оборотных активов, которые не обременены краткосрочными обязательствами. В противном случае фондирование не будет иметь реального смысла[2,с.36].

В качестве страхования бизнес-проекта может использоваться фонд риска, который представляет собой финансовые, материальные и другие резервы, позволяющие в конкретных ситуациях с большей степенью уверенности принимать рискованные решения. Размер отчислений в зависимости от объема предстоящих капиталовложений в рискованное мероприятие составляет обычно 1-5, иногда 10%[1,с.211].

Одной из интересных схем страхования неуплаты кредита является финансирование заемщика посредством приобретения его товара в собственность. Первым из отечественных институтов апробировал эту схему «НИКойл». Реализуя схему нидерландского «Rabobanka», который в течение года выдал российским сельскохозяйственным организациям 1 млрд. дол. кредитов, «НИКойл» совершил сделку с ООО «Зерновая компания «ОГО» на 15 млн. руб на 3 месяца. Суть схемы состоит в том, что кредитор приобретает у заемщика его продукт на сумму, эквивалентную кредиту. Во время действия договора заемщик постепенно выкупает этот товар по заранее определенной цене, выше той которую заплатил кредитор[4,с.93].

Застраховаться от инфляции можно путем привлечения заемных средств.

Гарантия, в гражданском праве – предусмотренное законом или договором обязательство, в силу которого какое-либо лицо (физическое или юридическое) отвечает перед кредиторами полностью или частично в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства должником.

- Банковская гарантия - форма обеспечения контрактов, при которой банк гарантирует исполнение своим клиентом обязательств перед третьей стороной.

Гарантия возврата авансового платежа служит для обеспечения обязательства продавца по возврату авансу в случае неисполнения продавцом обязательств, для которых аванс предназначался.

Гарантия исполнения контракта - банк принимает на себя обязательство выплатить покупателю определенную сумму, если продавец не выполнит свои обязательства по поставке или другие свои контрактные обязательства.

Гарантия платежа обеспечивает надлежащее исполнение покупателем его платежных обязательств по контракту.

Тендерная гарантия, ее целью которой является гарантирование исполнения участником торгов (тендера) предоставленной им оферты.

Банковская таможенная гарантия - письменное обязательство банка-гаранта, выданное по поручению клиента заплатить получателю банковской гарантии (таможенному органу) денежную сумму в соответствии с договором, заключенным между клиентом и таможенным органом.

Банковская судебная гарантия – применяется в судопроизводстве как один из способов обеспечения иска (арест имущества или финансовых средств ответчика). Ответчик, в таком случае, вправе предложить судебную гарантию в качестве основания для отмены ареста. Банк обязуется выплатить гарантию по факту представления судебного решения или мирового соглашения, являющегося подтверждением права истца на взимание с ответчика определенных денежных сумм, с целью удовлетворения искового требования.

- Гарантия паритета- это гарантия обменного курса с целью избежать потерь в момент оплаты из-за повышения либо понижения рыночного, биржевого курса обмена валюты.

- Гарантия риска инвестиций- это государственная гарантия риска капиталовложений, направленных за рубеж для инвестиций в государственный сектор

- Кредитная гарантия – форма страхования от убытков, возникающих в связи с долгами, которые, скорее всего, не будут возвращены

- Налоговая гарантия – это контрактная гарантия, выставляемая покупателю продавцом в случае, если у продавца возникнут налоговые обязательства в отношении сделок, предшествующих продаже

- Товарная гарантия это добровольное заверение производителя, продавца или представителя услуг о том, что товар или услуга, или их составные части, в течении определенного срока сохраняют свои качества, безопасность и исполнение, а также с гарантией производитель, продавец или представитель услуг берет на себя дополнительные обязательства по отношению к потребителю, которые не предусмотрены в нормативных актах.

Использование гарантий в своей деятельности позволяет снижать риски на различных этапах финансово-хозяйственной деятельности. Умелое сочетание различного рода страхования рисков создает условия для стабильной и наиболее эффективной работы хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Боровкова, В.А. Управление рисками в торговле[Текст]/В.А.Боровкова.-СПб.:Питер,2004.-288с.

2.Гончаров, Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний[Текст]/ Д.С.Гончаров.-Москва:Вершина,2008.-224с.

3.Дружиловская Т. Ю. Применение в учете и отчетности требований МСФО (IAS) 37 // Бухгалтерский учет. – №5. – 2012. – С.77.

4. Козлов, Н.Б. Банки и инвестиционные компании на российском фондовом рынке [Текст]/ Н.Б. Козлов //ЭКО.-2003.-с.80-125.

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ МОТИВИРУЮЩИХ СИСТЕМ ПРИТОКА ВАЛЮТЫ В СТРАНУ

М.В.Маркусенко

г.Минск, Республика Беларусь

В мировой практике выработана система мер по регулированию государством валютных отношений. Составной частью государственной валютной политики являются валютные ограничения – законодательное или административное запрещение или регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой или другими валютными ценностями. Валютные ограничения как элемент национальной валютной системы и мера валютной политики могут применяться с целью уравнивания платежных балансов, поддержания курса национальных валют и концентрации валютных ресурсов в руках государства.