

Внедрение в отечественную практику предложенных показателей, позволит наиболее полно и объективно оценить степень достижения цели «обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения».

Литература

1. Государственная программа «Развитие транспортной системы», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012г. № 2600-р.
2. Транспортная стратегия до 2030 года (проект).
3. Сайт министерства транспорта Новой Зеландии: [http://www.transport.govt.nz/research and statistics](http://www.transport.govt.nz/research-and-statistics)
4. Сайт транспортного агентства Новой Зеландии: nzta.govt.nz
5. Accessibility Statistics 2012. Statistical Release. England, Department for transport, September 2013.
6. The Green Book: Appraisal and evaluation in central government. - London: TSO, 2004.

Анализ повышения эффективности работы страховых компаний при слиянии и поглощении

Лойко А.П., к.эн. доц. Ульянова Н.С.
ОАО «Акрон», Университет машиностроения
8 (916)170-94-25, fulcrum@mail.ru

Аннотация. Слияние и поглощение – это актуальный инструмент эффективно-го оперирования компаний на крупных рынках. Такие сделки с ухудшением роста экономик мира носят все более глобальный характер. Данный вид операций может быть причислен к протекционистским сделкам, так как позволяет неконкурентоспособным компаниям оставаться на рынке, но под эгидой другой компании. Смысл таких сделок для поглощаемых и поглощающих организаций кардинально различен: если поглощаемая компания вступает в процесс слияния для того, чтобы выжить на рынке, то для поглощающих эти причины разнятся.

Ключевые слова: рынок страхования, слияние и поглощение, повышение эффективности работы страховых компаний, инвестиции иностранных страховых компаний в российскую экономику

В последнее время ситуация в мировой экономике далека от стабильной. Кризис 2008 года, возможность его повторения, падение цен на энергоресурсы, «экономическая лихорадка» стран южной Европы, тяжелая ситуация в ряде стран Восточной Европы, заявления касательно возможного прекращения существования валюты евро говорят о том, что частной организации становится все труднее и труднее существовать на рынке.

Чем крупнее компания, чем большее число рынков она занимает, чем большим числом стран она представляет свой бизнес, тем легче ей искать клиентов и тем больше её «запас прочности». Данное высказывание применимо абсолютно ко всем видам деятельности компаний [4].

Одним из возможных выходов из тяжелых экономических ситуаций для различных компаний, одним из возможных способов улучшения ситуаций на рынке в её пользу может служить возможное слияние данной компании с другой компанией, равной, меньшей или большей по капитализации. При этом компания, не предпринимая особых маркетинговых усилий и затрат, может резко повысить эффективность своей деятельности, а также получить выход на международный рынок, если контрагент, с которым произошло слияние или поглощение, является резидентом другой страны.

На рынке страхования России происходят заметные перемены, которые заключаются в том, что крупные международные страховые компании все более явно обозначают свое при-

сутствие на российском рынке, сливаясь и поглощая мелкие и средние российские страховые компании. Также на российском рынке страхования существует тенденция слияния мелких страховых компаний в единые для возможности более эффективной работы в сегменте страхования. Хотя число страховых компаний со времени кризиса 2008 года не так сильно сократилось, как количество банков, все равно данная тенденция присутствует и обозначена на российском рынке теми фактами, что за последние 3-4 года несколько страховых компаний слились или вошли в состав других страховых компаний.

При поглощении страховой компании более крупной страховой компанией для мелкой открываются перспективы по возможности оперирования несколькими новыми страховыми инструментами, которые для мелкой страховой были недоступны, а именно возможность перестрахования и возможности выхода на международные рынки с возможностью страхования транснациональных перевозок и сделок по более низким конкурентным тарифам. Происходит это вследствие того, что у страховой компании появляется возможность за счет собственных ресурсов контролировать процесс выполнения контрагентами условий по контракту и, соответственно, нести меньшие риски «не уследить» за исполнением компаниями контрактных условий.

Поглощение примерно одинаковых страховых компаний происходит, как правило, при обстоятельствах резкого ухудшения положения страховых компаний на рынке и вытеснения данных компаний другими, более крупными игроками. Данное слияние происходит, как правило, как «оборонительное», т.е. направленное скорее не на расширение доли рынка новой более крупной страховой компании, а скорее для возможности хотя бы вернуть утраченные позиции для каждой из слившихся страховых.

Мотивы поглощения крупной компанией более мелкой диктуются, как правило, возможностью крупной компании обозначить свое присутствие на сегменте рынка, где она раньше не была представлена либо была представлена слабо, например при выходе на рынок другой страны либо поглощение мелкой страховой компании, которая практикуется на определенном сегменте рынка страхования, например страхование СМР или грузов.

При слиянии компаний вообще и страховых компаний в частности необходимо прежде всего учесть все последствия таких слияний и качественно проработать маркетинг данного мероприятия. Так как существует большая доля риска, что при слиянии или поглощении страховых компаний может возникнуть ситуация, при которой объединенная страховая компания не только не сможет уменьшить свои потери, но и окончательно разорится или уйдет с рынка страхования той или иной страны или того или иного сегмента рынка страхования вообще. Наихудшим сценарием является полное банкротство страховой, но за последнее время таких случаев на рынке страхования России выявлено не было [2].

Слияния страховых компаний в целом благотворно влияют на экономику страхования страны и оказывают небольшое влияние на общую экономику государства в частности, стимулируя развитие страхового рынка. На экономику России слияние и поглощение страховых компаний действует положительно, так как на территории России действует более тысячи страховых компаний, что не является нормой для общемировой практики. Как правило, страховой рынок развитой страны представлен 500-600 крупными и средними страховыми компаниями. Также стоит отметить, что при слиянии с иностранными страховыми компаниями мы получаем капитал, который приходит на территорию России для работы в её пределах, что, по сути, является инвестициями и также положительно влияет на экономическую ситуацию в стране вообще. Также это говорит о благоприятной экономической ситуации в стране, так как иностранные инвесторы ищут пути для перемещения капитала для работы в экономику Российской Федерации [3]. В тех случаях, когда Российская страховая компания поглощает иностранную, это также говорит о том, что страховой рынок Российской Федерации развивается и имеет достаточно запаса, чтобы оперировать на страховых рынках других государств, по сути становясь ТНК и получая все ощутимые выгоды, которые в экономиче-

ском плане получает компания, когда фактически становится ТНК.

В случае, если у страховой компании возникает ситуация максимально быстрого привлечения дополнительных ресурсов, то одним из возможных решений этой проблемы является слияние страховой компании, так как капитал и все ресурсы страховых компаний при слиянии или поглощении практически всегда сливаются, образуя единую, более крупную систему. При образовании такой системы возможно возникновение некоторых проблем при разграничении полномочных структур между бывшими страховыми компаниями, так как некоторые функции внутри объединенной компании фактически дублируются, и может возникнуть неопределенность. Чтобы не допустить данной ситуации, как правило, до слияния страховых компаний руководство заранее договаривается о том, какие структуры за что будут отвечать в новой объединенной компании. Очень часты ситуации, когда эффективность работы страховой компании заметно снижается вследствие того факта, что на один страховой полис приходится больше сотрудников, и его обслуживание проходит больше стадий документооборота внутри страховой компании. Как следствие, издержки страховой растут, а эффективность уменьшается. Для избегания данной ситуации, как правило, прибегают к полному слиянию структурных подразделений внутри новой страховой компании, которые до слияния выполняли фактически одни и те же функции. Также для решения данной проблемы возможно сокращение численности персонала новой объединенной страховой компании и увольнения части сотрудников для того, чтобы избежать дублирования различных делопроизводственных функций внутри объединенной страховой компании.

При слиянии страховых компаний процесс полного слияния требует от двух месяцев до нескольких лет. При этом он может проходить как поэтапно, так и одномоментно, по предварительной договоренности обеих сторон. То, как сможет новая объединенная компания показать себя и насколько удачным будет её ребрендинг в первые месяцы до слияния и от трех до шести месяцев после слияния, повлияет на вектор её дальнейшего развития в последующей работе. Удачный ребрендинг новой слившейся компании может вывести страховую на новый уровень развития, привлечь дополнительных клиентов и увеличить долю рынка, которую страховая компания занимала до этого. В случае, если компания не сможет перезапуститься как следует либо не уделит должного внимания маркетинговой подготовке перед слиянием, то рискует не только не преумножить клиентов, но и потерять уже имеющихся [2].

Рынок страхования России за последние несколько лет рос значительными темпами, привлекая внимание крупных иностранных страховых компаний типа Lloyds или Allianz. Присутствие данных компаний на российском рынке явно говорит о заинтересованности иностранными страховыми компаниями возможностей работать на российском рынке страхования. Немецкая компания Allianz в 2012 году завершила полное поглощение средней и крупной страховых компаний России «Прогресс-Гарант» и «РОСНО» соответственно. Данное слияние – результат многолетней работы по полному слиянию данных компаний. Allianz обозначил свое присутствие в активах «Прогресс-Гаранта» и «РОСНО» еще в 2002 году и только к 2012 полностью завершил поглощение данных компаний.

На примере Allianz и Lloyds можно наглядно рассмотреть эффективность поглощения как варианта выхода на рынок другой страны. Компания Lloyds даже в среде страховщиков России мало известна и занимает очень малую долю российского рынка страхования. Allianz же, использовав поглощение как инструмент выхода на рынок другой страны, сейчас занимает одно из ведущих мест по доле рынка страхования в России за счет грамотной политики и увеличения количества бывших клиентов «РОСНО» и «Прогресс-Гаранта» и за счет грамотно построенной системы осуществления своей деятельности по поглощению двух крупных российских страховых компаний. Пока рано говорить о том, что «Альянц» после полного поглощения занимает большую долю рынка, чем занимали «РОСНО» и «Прогресс-Гарант», но по крайней мере он точно не стал занимать меньшую долю рынка по итогам работы за 2 отчетных периода 2012 года. В то время как Lloyds сейчас, открыв филиал в Рос-

сии, борется за существование, Allianz борется за возможность вхождения в пятерку крупнейших страховых компаний России.

При слиянии или поглощении страховых компаний надежность и рейтинг единой страховой компании, как правило, повышается, что также благосклонно влияет на её дальнейшую деятельность на рынке страхования, общий объем доступных ресурсов компании как в плане капитала, так и в плане трудовых ресурсов. И если капитал увеличивается в количестве, то трудовые ресурсы, как правило, увеличиваются как количественно, так и качественно, вследствие чего повышается качество взаимоотношений между страховой компанией и её клиентами. Это в свою очередь позитивно сказывается на благосклонности клиентов компании к страховой, в конечном итоге увеличивая эффективность продаж страховых продуктов и увеличивая количество привлекаемых клиентов.

Финансовая стабильность страховой компании заключается в финансовой стабильности и возможности урегулирования наступивших финансовых рисков. Причем многие рейтинги оценивают стабильность страховой компании, вычисляя процент страховых выплат по тем или иным видам страхования. На практике в западных компаниях процент выплат от полученных страховых взносов составляет от 80 до 95 процентов, и это считается нормальным показателем, в то время как на молодом, развивающемся страховом рынке Российской Федерации этот показатель колеблется в пределах 50 процентов, тем самым характеризуя страховую систему нашего государства как довольно молодую, во-первых, и довольно рисковую, во-вторых.

Чем выше процент выплат у страховой компании, тем выше рейтинг её благонадежности и тем выше доверие страхователей к данной страховой компании вследствие понимания, что в случае наступления страхового случая страховая компания не откажет в материальном возмещении риска и не будет уклоняться от исполнения своих обязательств, принятых на себя при выдаче страхового полиса в пользу данного страхователя [1].

Также существует определенный рейтинг страховых компаний по капитализации на рынке страхования, и чем больше средств имеется у страховой организации, тем больше вероятности, что в случае наступления страхового риска данная компания выполнит свои обязательства по полису.

Также этот рейтинг показывает, до какой планки по стоимости рисков страховая компания может принять на собственное удержание и какой процент стоимости страхового риска может взять при распределении страхового риска при помощи инструмента перестрахования, когда страховой риск оценивается в большие суммы. При слиянии страховой компании доля эта повышается, и она становится более конкурентоспособной на рынке страхования, на котором она представлена. При выборе страховых компаний для страхования своего имущества крупные компании пользуются в первую очередь рейтингами капитализации страховых компаний, как правило выбирая страховую компанию из числа первых 10-20 страховых компаний по данному рейтингу. Страховые компании крайне заинтересованы в повышении своего рейтинга по данной системе для получения доступа к страхованию имущества техники и людских ресурсов крупных компаний, если только страховая компания не является чьей-то «дочкой» и не заинтересована в повышении своего рейтинга, работая исключительно с материнской компанией, которая специально создавала под себя данную страховую компанию, либо в случае, если страховая компания является теневой и работает по некоторым серым схемам и предпочитает «не светиться» в верхних строчках рейтинга страховых компаний.

Эффективность работы страховой компании за счет увеличения капитала резко повышается, позволяя компании выходить на более дорогие рынки покрытия страховых рисков, риски, которые компании по отдельности не могли взять на себя из-за недостаточности средств. Речь идет прежде всего об облигаторном перестраховании страховыми компаниями «неудобных страховых рисков», таких как перестрахование имущественных рисков в сфере техники, эксплуатируемой при повышенных рисках, например перестрахование подземной

техники. Так как риски и стоимость данной техники относительно велики, практически ни одна страховая компания не может взять данный вид риска на 100% в собственное удержание и вынуждена искать другие страховые компании для размещения облигаторного перестрахования части страхового риска на их удержании. Чем больше капитал у страховой компании, тем больший объем таких рисков она может принять. Данные риски более опасны для страховой вследствие повышенной возможности наступления страхового случая, но и доходы они приносят также большие, так как процентные ставки по данным тарифам намного выше, чем по простым рискам.

Возможное повышение эффективности страховой компании в случае, если компании, подвергшиеся слиянию, являются представителями рынка страхования разных стран, так как данное слияние позволяет каждой страховой, во-первых, обнаружить свое присутствие на иностранном рынке, во-вторых, не тратить лишние средства, которые страховая без слияния потратила бы на выход на рынок страхования другой страны, а также позволит привлечь потенциальных клиентов в области страхования грузоперевозок и компаний, являющихся резидентами одной из стран, где находилась одна из страховых до слияния, работающей с контрагентами в стране, где находилась вторая страховая, так как объединенная страховая позволит данным компаниям при сохранении прочих условий получать одну и ту же продукцию на рынке обеих стран и максимально упростит возможности страхования транспортировки товаров, продаваемых одной из сторон сделки, для другой стороны, а также позволит объединенной страховой получить большое преимущество даже перед более крупными страховщиками в сфере страхования контрагентов, работающих в обеих этих странах.

Данные, использованные в написании данной статьи, широко используются страховыми компаниями для «прощупывания» конкурентов, оперирующих на рынке страхования. Некоторые российские страховые компании находятся в стадии поиска возможных оппонентов для слияния с целью повышения своей работы на страховом рынке.

За последний год (середина 2012 - середина 2013) на российском рынке страхования зафиксированы два крупных слияния страховых компаний.

Страховые компании «Стандарт-Резерв» и МСК объявили об окончании слияния. Ребрендинг этих компаний позволит оптимизировать маркетинговые расходы, что положительно скажется на новой страховой компании, усилив её позиции на страховом рынке России. Новое название компании «МСК-Стандарт» демонстрирует принадлежность компании к крупному холдингу – Страховой группе МСК, акционером которой является «Банк Москвы». ЗАО «Стандарт-Резерв» оперирует на рынке с начала 90-х годов. На сентябрь 2008 года активы компании составляли около 9 миллиардов рублей РФ. У компании имеется развитая сеть филиалов. ГУП «Московская страховая компания» была основана в 1998 году правительством Москвы. Для страховых компаний в условиях кризиса слияние или объединение едва ли не единственный способ выжить. И синергетический эффект от этого превзойдет все затраты на ребрендинг и реорганизацию бизнеса [5].

В целом слияние мелких и крупных страховых компаний должно оцениваться положительно ввиду повышения конкурентоспособности новообразовавшихся компаний. Вместе с тем также продолжится создание новых компаний на страховом рынке.

В целом в скором времени следует ожидать, что рынок страхования станет более сбалансированным за счет увеличения числа крупных страховых компаний. Причинами слияния страховых компаний можно считать усиление конкуренции на рынке страхования, а также необходимость в усилении финансовой составляющей страховых компаний из-за усиливающейся конкуренции как со стороны российских конкурентов, так и за счет страховых компаний из-за рубежа, которые в последнее время приходят на страховой рынок. Все это также косвенно связано со вступлением России в ВТО.

С апреля 2012 года ОАО СК «Альянс» станет объединением компаний «Прогресс-Гарант», РОСНО и САК «Альянс». На базе российских активов группы Allianz – компаний

«Прогресс-Гарант», «Альянс» и РОСНО – будет создан новый страховщик.

Следствием объединения страховых компаний станет упразднение структуры организации, снижение издержек компании и частичное уменьшение численности работников. «Альянс» не имеет своей сети реализации страховых продуктов, компания предпочитает работать посредством брокеров, страхует промышленные риски иностранных контрагентов. «Прогресс-Гарант» изначально позиционировал себя на работе с отечественными потребителями страховой продукции, в основном с мелкими и средними компаниями. РОСНО нацелен на работу с более крупными компаниями, а также нацелен на сегмент медицинского страхования.

В результате объединения вице-президентом назначен Олег Пятаков, занимавший ранее должность председателя правления «Прогресс-Гаранта».

Согласно отчетности РОСНО за девять месяцев 2011 года, компания увеличила сбор страховых премий на 1,8%, до 16,5 млрд руб. Вместе с тем чистая прибыль страховщика за этот период составила 8,4 млн руб., хотя в прошлом году за аналогичный период она составляла 220,6 млн руб. [5].

Выводы

Таким образом, мы можем говорить о вступлении крупных зарубежных страховых компаний на российский рынок. Данный факт должен повысить конкуренцию на рынке страховых компаний и сделать его более похожим на развитые зарубежные страховые рынки, что положительно скажется на российском рынке страхования и российской экономике в целом.

Литература

1. Искусство слияний и поглощений / Стенли Фостер Рид. Александра Рид Лажу. Изд. «Альпина Бизнес Букс». 2011.
2. Эванс Дж.Р. Маркетинг. Сокр. пер. с англ. / Дж.Р. Эванс, Б. Берман. - М.: Экономика, 2011. - 335 с. Пер. изд.: Marketing. Third ed. / J.E. Evans, B. Berman. - New York; London, 2009. - 100000 экз. - ISBN 5-282-01693-1 : Б. ц.
3. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса. Издательство "Альпина Бизнес Букс", 2011.
5. <http://www.rbcdaily.ru/2011/11/09/finance/562949981990897>

Взаиморасчеты как элемент инвестиционного проектирования

д.э.н. Сметанов А.Ю.

Аннотация. Рассматривается влияние схемы взаиморасчетов на эффективность производителя новой транспортной техники, ее привлекательность для потребителя. Показано значение цены денежных ресурсов для существования взаимовыгодных решений участников проекта.

Ключевые слова: ценовая политика, производитель, эксплуатант, цена, эффективность, чистый дисконтированный доход, схемы расчетов, финансовые ресурсы

В современных экономических условиях ценовая политика является одним из ключевых факторов успешного осуществления инвестиционных проектов создания новой транспортной техники и модернизации существующего парка. Именно цена определяет во многом экономическую заинтересованность производителя и покупателя (эксплуатанта). В условиях конкуренции и свободы выбора цена является результатом компромисса экономических интересов, и при ее обосновании полезно руководствоваться определенными принципами.