

В целом индекс РТС за время кризиса упал примерно на 500 ед.

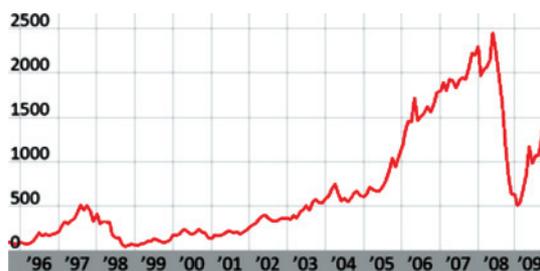


График 4. График изменения значения индекса в 1995-2009 гг.
(<http://ru.wikipedia.org/wiki/RTSI>)

А торги на ММВБ снизились с 1708,9 млрд дол. в 2007 г до 1304,2 млрд дол. в 2009 г, т.е. оборот ценных бумаг упал на 404,7 млрд дол. США.

Объемы торгов ценными бумагами на Фондовой бирже ММВБ¹

Вид финансового инструмента	2005	2006	2007	2008	2009
Акции, млрд руб.	4025,0	14859,6	30927,1	33704,7	26253,9
Облигации, млрд руб.	2375,9	5518,4	12551,0	14630,9	14393,9
Паи, млрд руб.	1,5	5,0	20,2	23,1	16,2
Итого, млрд руб.	6402,4	20383,1	43498,3	48358,7	40664,0
Итого, млрд долл. США	225,6	754,9	1708,9	1985,6	1304,2

В ближайшее 10-летие немногочисленные национальные фондовые рынки будут либо становиться мировыми инвестиционными центрами, либо входить в зону влияния уже существующих глобальных центров². Поэтому наличие самостоятельного центра ценных бумаг в той или иной стране станет одним из важнейших признаков конкурентоспособности экономик таких стран, роста их влияния в мире, обязательным условием их экономического, а значит, и политического суверенитета. В этой связи обеспечение долгосрочной конкурентоспособности российского фондового рынка и формирование в России самостоятельного финансового центра не могут рассматриваться как сугубо отраслевые или ведомственные задачи. Решение этих задач должно стать важнейшим приоритетом долгосрочной экономической политики.

Несмотря на динамичный рост, национальный фондовый рынок России по-прежнему значительно отстает по уровню своего развития от ведущих мировых финансовых центров, имеет ограниченную емкость, недостаточную для обеспечения инвестиционных потребностей российских компаний. В условиях усиления глобализации в финансовом секторе в целом российские компании прибегают к ресурсам мировой индустрии. Чтобы выдержать глобальную конкуренцию, российский рынок должен ликвидировать свое отставание от ведущих мировых финансовых центров в области регулирования, инфраструктуры и доступного инструментария.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОГО И МИРОВОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Новожилова К., Куприна Т.В.

Уральский федеральный университет, Екатеринбург,
e-mail: Nepovtorimaya2008@rambler.ru

Интеграция (от лат. *integrum* – целое) – объединение каких-либо элементов (частей) в целое, взаимо-

проникновение. Процесс взаимного сближения и образования взаимосвязей [2].

На международном уровне уже действуют крупнейшие акторы, такие как группа Всемирного банка, куда входит крупнейший Международный банк реконструкции и развития. Сфера влияния этой группы распространяется по всему миру, начиная с 1944 года. В течение стольких лет эта группа сумела доказать свою мощь и влияние. Именно поэтому первостепенным для отечественного банковского бизнеса должна стать именно интеграция, а не вытеснение конкурентов с глобального уровня. Существуют определенные, так называемые, бонусы для организаций, выходящих на международный уровень, что и делает интеграцию сегодня одним из самых актуальных направлений. На первом месте, это, конечно же, привлечение финансовых ресурсов с международных рынков, которые помогут начать оказывать весь спектр услуг через банковские офисы принимающих стран. Затем, это заимствованная программа развития и расширения собственных структур, существенная прибыль. Также, нельзя забывать, что выход отечественных организаций на международный уровень способствует усилению геополитических позиций России и увеличению доверия к ней.

После выхода отечественного банковского бизнеса на глобальный уровень, инвестиционные потоки способствуют расширению спектра финансовой и кредитной деятельности банков на национальном уровне, что, в свою очередь, улучшит взаимодействие между банком и клиентом, появятся различные дополнительные возможности для населения. Также увеличится перспектива инвестиционной деятельности, как на национальном, так и на глобальном уровне. Именно это и станет причиной активного развития экономики, разработки новых проектов и исследований, будет возможно техническое обновление производства, развитие промышленности, внедрение передовых технологий.

Что же необходимо российской банковской системе, чтобы у нее появилась возможность выхода на мировой рынок? Прежде всего, банковской системе России необходимо разработать стратегию интеграции в мировое банковское сообщество. Причем важно подчеркнуть, что эта стратегия должна постоянно координироваться со стратегией экономического и социального развития России, корректироваться с учетом текущего состояния мировых финансов и мирового банковского сообщества. Разработка и реализация стратегии интеграции предполагает четкое формулирование соответствующих критериев, экономических инструментов и основных институтов интеграционных процессов с учетом современного состояния и перспектив развития банковской системы России. Необходимо учитывать, что изменения в отечественной банковской структуре должны соответствовать международному уровню, но, одновременно, не должны наносить ущерб. Это и является первостепенной проблемой для российского банковского бизнеса.

Также, необходим некий базис в работе с иностранными банками, чтобы говорить с ними на «одном языке». Выход из данной ситуации предполагает выделение в организационной структуре российских банков подразделений, которые отвечали бы за развитие международных банковских услуг, в задачи которых входила бы координация деятельности на мировых рынках, повышение эффективности международных денежных потоков, развитие отношений с иностранными банками. Выделение данного подразделения позволит укрепить существующие и установить новые связи с участниками мирового финансового рынка, и, таким образом, ускорить интеграцию отечественных банков в мировую финансовую систему.

Российским банкам полезно изучить стратегию и тактику выхода иностранных банков на мировой фи-

¹ <http://ru.wikipedia.org/wiki/ММВБ>.

² М.Иванов. Вектор развития Российского рынка ценных бумаг в условиях мирового финансового кризиса. Право и экономика. 2009. №4. С.31-35.

нановый рынок, как, например, это сделали Райффайзен банк (Австрия), Банк Сосьете Женераль Восток (Франция). Этот рынок представляет интерес для российских банков, в первую очередь, с точки зрения получения дополнительной прибыли; привлечения новой клиентуры.

Необходимо отметить, что существуют различные пути выхода на международный уровень. За банком остается лишь выбор наиболее приемлемого для него варианта.

Существует необходимость осознать полезность использования всех возможностей свободной экономической зоны. СЭЗ – это, в первую очередь, льготные экономические условия, как для национальных, так и для иностранных подразделений. Один из видов СЭЗ – это свободные банковские зоны, которые используются для проведения банковских операций с нерезидентами на условиях, отличных от действующих на внутреннем национальном рынке капиталов. Примерами зон подобного типа являются International Banking Facilities (IBFs) в США и Japan Offshore Market (JOM) в Японии. В таких зонах созданы все условия для сотрудничества национальных и иностранных банков. Но, в этой сфере существует проблема, состоящая в необходимости установления контакта с государством, чтобы оно осознало ценность создания таких зон в России [1].

Учитывая то, что деятельность иностранных банков в России сейчас ограничивается законом, можно было бы выделить специальные территории, на которых эта деятельность при определенных условиях поощрялась бы. Формирование оффшорных зон, учитывая не только положительные, но и отрицательные последствия их статуса и деятельности, весьма сложный процесс. На территории России их вряд ли может быть много. Для каждой должен быть разработан такой механизм, который дал бы оптимальный результат для экономики всей страны.

По мере развития внешней торговли отечественные банки предоставляют российским предприятиям международные инвестиционные банковские услуги. Оказывая эти услуги отечественным предприятиям, банки сами интегрируются в мировую финансовую систему, вступая в экономические отношения с иностранными партнерами.

Скупка активов еще один хороший вариант выхода на внешний рынок (что и является активной деятельностью МДМ банка).

Сделки M&A. Это волшебное словосочетание, на сегодняшний день, дает большое количество возможностей. В банковской сфере, особенно на международном уровне, это как никогда актуально. Хочешь выйти на новый уровень, объединить свои возможности с иностранным китом, чтобы удвоить, а то и утроить свои возможности, M&A именно то, о чем стоит задуматься. Единственная проблема – необходимо обладать чем-то, что может заинтересовать иностранного партнера, и наоборот.

В качестве примера хотелось бы привести одно из крупнейших международных акторов: «Конверс групп» господина Антонова. В состав Международной финансовой группы Конверсбанк входят три российских и два иностранных участника: московские банки – ЗАО «Конверсбанк» и АКБ «Конверсбанк-Москва», красноярский АКБ «ЕНИСЕЙ», литовский Bankas Snoras и латвийский Latvijas Krajbanka [3]. Это является ярким примером сделок M&A.

Необходимо также рассмотреть пример интеграции национального и международного банковского бизнеса. Будет справедливым, обратить внимание на банк одной из наиболее развитой страны в мире – США. Его название – Легион, Bank of America, одна из крупнейших банковских холдинговых компаний в мире. Это яркий пример сделок M&A. Началось все

с банка Италии в штате Калифорния. Уже тогда владелец банка Амадео Джаннини использовал метод нестандартных решений и сделал упор на обслуживание среднего класса, что послужило возможностью для развития филиалов и, в последующем, слиянию с Банком Америки. В это время банк стал крупнейшим в США. В течение своего существования прошел через многие трудности, учитывая разорение, расформирование, приобретение. В результате удачного слияния и поглощения вышел на международный уровень [4].

Что же способствовало такому успеху? Нестандартное решение? Единовременный провал? Везение? Высококвалифицированная политика и управление. Нетрудно представить, что все совершенные сделки M&A были глубоко и тщательно исследованы и изучены. Первостепенной причиной экспансии Банка Америки является объединение большого количества банков сначала на территории США, а затем и за ее пределами.

Могут ли российские банки повторить подобный успех? Стоит еще раз упомянуть высококвалифицированную политику и управление. Немало важным является и умение предсказывать, предвидеть планируемые сделки и их результат, в противном случае возможен полный провал.

Несмотря на суровое банковское законодательство, иностранные банки открывают дочерние банки на территории России. Так, почему бы не использовать возможности? Необходимо сотрудничать. Желая интегрироваться в первую очередь необходимо изучить международный опыт. Профессиональный менеджмент позволит развить структуру уже на международном уровне. В российском банковском бизнесе все еще только впереди.

Список литературы

1. Платонова Н.Л. Свободные экономические зоны в Российской Федерации: правовые проблемы создания и функционирования. – М.: Изд-во «Трест», 2001. – 150 с.
2. Шатраков А.С., Комков К.В., Мерсианов А.А. Стоимость предприятий при интеграционном процессе. – М.: Изд-во «Экономика», 2008. – 350 с.
3. <http://www.rb.ru/biz/companies/show/544347>.
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/NationsBank>.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Носкова А.К.

*Бердский филиал Новосибирского государственного технического университета, Бердск,
e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

В широком смысле, производственная программа включает в себя вопросы создания распределения всех производственных ресурсов между новыми и ранее производимыми наименованиями продукции. Более узкая трактовка вытекает из определений ряда авторов и в соответствии с ней в исследовании производственная программа понимается как документ, в котором определяется перспективный план производства различных наименований товаров с указанием объема их выпуска.

Производственная программа призвана, главным образом, определять объем и номенклатуру выпускаемой продукции. Задача планирования объема выпуска связана с согласованием объемов производства и объемов сбыта. В значительной степени ее сложность зависит от того, выпускает предприятие один или несколько видов изделий, а также от постоянства объема сбыта на протяжении длительного периода (в том числе от наличия цикличности в потреблении). Задачей планирования ассортимента является учет интересов, как сбытовых отделов предприятия, заинтересованных в изготовлении по возможности широкого ассортимента продукции, так и производственных подразделений,