

осуществить оптимальный подбор ставки процентов по стейкхолдинговому кредиту, величину первоначального взноса и оптимальную цену реализации жилья, при которых стейкхолдинг будет не только иметь прибыль, но и сможет привлечь максимальное число участников и покупателей.

Более гибкая система стейкхолдингового кредитования позволяет строительным компаниям и другим участникам рынка недвижимости значительно расширить свои возможности. Кроме того, такая система кредитования, в отличие

от всех существующих, позволит сделать жилье более доступным, что является на сегодняшний день одной из важнейших социальных задач государства.

Таким образом, вновь возникающая структура, образованная на условиях взаимовыгодного участия всех субъектов, являет собой новую форму социальной ответственности, которая будет представлять альтернативу существующим видам жилищного кредитования, способствуя решению важной социальной проблемы доступности жилья.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. 304 с.
2. Околелова Э. Ю., Мещерякова О. К. Инвестиционные механизмы рынка недвижимости. Ипотека: монография / под ред. В. В. Гасилова. Воронеж: Изд-во «Истоки», 2007. 219 с.
3. Павлов А. И. Управление конфликтующими целями стейкхолдеров проекта // Управление проектами. 2005. № 3–4.

REFERENCES

1. Asaul A. N., Ivanov S. N., Starovoytov M. K. Real Estate Economics. SPb.: ANO «IPEV», 2009. 304 p.
2. Okolelova E. Yu., Meshcheryakova O. K. Investment mechanisms of the real estate market. Mortgage: monograph / under editorship of V. V. Gassilov. Voronezh: Publishing house «Istoki», 2007. 219 p.
3. Pavlov A. I. Managing conflicting goals of the project stakeholders // Project Management. 2005. # 3–4.

УДК 339.92

ББК 65.298.12

Davidenko Ivan Valeryevitch,
post-graduate student of the department
of the international trade and customs business
of Rostov state economic university (RINKh),
Rostov-on-Don,
e-mail: IvanD1@yandex.ru

Давиденко Иван Валерьевич,
аспирант кафедры международной торговли
и таможенного дела Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: IvanD1@yandex.ru

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННИХ КОРПОРАТИВНЫХ КРИЗИСОВ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

EVALUATION OF INFLUENCE OF THE INTERNAL CORPORATE CRISES OF THE GLOBAL MULTINATIONAL CORPORATIONS ON THE NATIONAL ECONOMIC SECURITY

В современных условиях развития мировой экономики претерпевает существенные изменения структурная иерархия распределения власти в рамках мирового хозяйства, что сменяет роль и значение транснациональных компаний в глобальном распределении деструктивных факторов и тенденций. В рамках данной статьи рассматривается внутренняя атрибутивная связь между корпоративными кризисами глобальных транснациональных компаний и их воздействием на состояние национальных экономических систем в отдельности и всего мирового хозяйства в совокупности.

In the modern conditions of development of the world economy the structural hierarchy of the power distribution within the world economy changes that replaces the role and value of the multinational companies in global distribution of destructive factors and tendencies. The internal attributive communication between corporate crises of the global multinational corporations and their impact on the condition of national economic systems in particular and for the entire global economy is examined in the article.

Ключевые слова: экономическая безопасность, глобализация, информация, трансфертное ценообразование, эффективность менеджмента, кризис, транснациональные компании, мировое хозяйство, международное разделение труда, концентрация капитала.

Keywords: economic safety, globalization, information, transfer pricing, efficiency of management, crisis, multinational companies, global economy, international labor division, capital concentration.

В современных условиях мировая экономика претерпевает фундаментальные изменения, идет переход от системы обособленных рынков к международной системе производства, при этом значительно возрастает роль транснациональных компаний (ТНК) как участников международных экономических отношений. Международное разделение труда обусловило усиление международной кооперации, при которой структурные составляющие единого экономического образования располагаются в разных странах, что поспособствовало концентрации капитала, поскольку

деятельность подобных структур стала носить глобальный характер. В условиях кризисного и посткризисного развития мирового хозяйства транснациональные компании испытали и продолжают испытывать конкурентные проблемы, например, многие крупнейшие автомобилестроительные, фармацевтические, страховые ТНК оказались на грани банкротства, пребывая в ситуации падения спроса на свою продукцию, что, в свою очередь, доказывает очевидное негативное влияние кризисных явлений на деятельность крупных предприятий. А то, существует ли обратная зависимость между кризисами корпоративного управления в рамках крупных ТНК и национальной и мировой нестабильностью, требует, на наш взгляд, отдельного рассмотрения.

На современном этапе развития мирового хозяйства ученые выделяют следующие два подхода к изучению особенностей функционирования ТНК:

– первый подход изучает роль ТНК в современной мировой экономике как обособленную структуру, без учета ее составных элементов и сферы деятельности;

– второй подход рассматривает ТНК как сложную систему, включающую множество элементов, которые, в свою очередь, взаимодействуют с внешней макро- и микро-средой.

Это, пожалуй, единственный субъект мировой экономики, негативная динамика развития которого отражается равноценно и на внешней, и на внутренней экономической среде страны.

Давно отмечено, что между всеми уровнями международных экономических отношений существуют разнообразные прямые, обратные, косвенные и опосредованные связи. В частности, между макроуровнем (экономика страны) и микроуровнем экономики (экономика предприятия) имеет место определенная двойственность: каждый из них представляет собой отражение другого. Представим, что корпорация и страна – это две экономические системы, являющиеся относительно автономными с априорно неограниченным сроком существования. В результате долгого развития корпорация со временем становится микромоделью государства, в которой отражаются процессы и события, происходящие в экономике макроуровня. Но модель взаимоотношений «предприятие – государство» носит двусторонний характер, то есть процессы и изменения, происходящие на предприятии, по мере распространения их в рамках микроуровня, то есть от одного предприятия к другому, начинают определять ситуацию в макроэкономике. А если учесть, что подобная связь характерна и для макро- и мегауровня, то есть между экономиками отдельных стран мира и мировой экономикой в целом, можно сделать вывод о тесной взаимосвязи мирового экономического кризиса и кризиса управления предприятиями, в частности кризиса корпоративного управления.

Рассматривая события 2008–2010 годов, можно отметить существенное ухудшение финансово-экономического положения подавляющего числа мировых промышленных предприятий, что соответственно ухудшило ситуацию в сфере корпоративного управления, а это, в свою очередь, усугубляет кризис, способствуя его расширению и углублению. Снижение качества корпоративного управления повлияло на нарушение пропорций в оценках реальных и виртуальных активов, что и стало катализатором кризисных явлений.

Основными проблемами корпоративного управления на современном этапе являются: разница в доходах различных групп акционеров, особенности использования двух систем

права (собственности и трудового), неэффективность менеджмента, дробление целостности корпорации, неравномерность распространения информации о ее деятельности, потеря корпоративной индивидуальности, виртуализация бизнес-процессов (что не позволяет отслеживать их чистоту), коррупция [1].

Каждая из этих проблем имеет специфические последствия и оказывает свое влияние на корпоративное управление и состояние народнохозяйственной системы страны впоследствии.

Например, неравноправие различных групп акционеров (несбалансированность распределения благ и ответственности), доходящее до появления глубоких разрывов между ними, и так как эти группы представляют весь состав занятых в экономике, непонимания между ними, возникшие на микроуровне и выплеснувшиеся за пределы корпоративных предприятий, сказываются и приводят к кризису в масштабах общества в целом.

Отдельным моментом, оказывающим воздействие на стабильность и темпы развития национальных экономик мира, является уязвимость законодательства: приходя на рынки стран, корпорации очень часто нарушают трудовое и налоговое законодательство в угоду своим собственным интересам, что вызывает протесты и недовольство со стороны местного населения. С одной стороны, деятельность ТНК на территории страны приносит выгоду как в сфере инфраструктурного развития, так и в финансовой сфере страны. Но если рассматривать с другой стороны, то деятельность ТНК приводит к «растворению» национальных экономик развивающихся стран в мировом хозяйстве. Это происходит благодаря проведению агрессивных стратегий на рынках этих стран, что в итоге приводит к разрушению суверенитета, возникновению проблем в экономической и национальной безопасности. Давно стало фактом, что при осуществлении своей деятельности ТНК активно вмешиваются в политическую жизнь страны базирования филиалов, поощряя выгодные им политические партии, ограничивая самостоятельность принятия решений государственными структурами. Например, Абрегова С. отмечает, что «реалии современного глобализирующегося мира таковы, что мощь государства-нации подрывается, с одной стороны, силами сверху – на транснациональном уровне, а с другой стороны – силами снизу, тенденциями к регионализации и дроблению государств. Политически государства остаются суверенами, а экономически их мощь изменяется под воздействием сил глобализации» [2, с. 67]. Следовательно, можно утверждать, что деятельность ТНК часто вступает в противоречие с национальными интересами страны, государства и частного сектора, что за счет нарушения законодательства стран базирования корпорации начинают действовать подобно правительствам государств.

Кроме того, в мировой экономике можно отследить зависимость между внутренними локальными кризисами, возникающими в рамках национальной системы отдельно взятой страны, функционирование народнохозяйственной системы которой полностью зависит от производственного процесса в рамках одной ТНК, и неэффективностью менеджмента в сфере корпоративного управления или принятием нерентабельных решений развития рамках данной корпорации. Увеличение мощи транснациональных компаний во всех сферах деятельности (экономической, политической, социальной и т. д.) заставляет задуматься о силе их воздействия на традиционное представление о мировой иерархии и устройстве мирополитического взаимодействия.

С одной стороны, ТНК – это двигатели экономического и социального прогресса в мире, они как никто другой заинтересованы в росте благосостояния населения (поскольку именно люди покупают товары, производимые ТНК), а с другой стороны, они выступают в качестве пользователей трудовых и природных ресурсов, готовых пожертвовать мировыми ценностями ради возрастания прибыли. Таким образом, на современном этапе развития мировой экономики необходимо четко определить степень «легитимности» перехода ТНК из эшелона объектов мировой экономики в субъекты с последующим описанием последствий как для уже существующих наднациональных акторов, так и для рядовых граждан.

Отдельной проблемой для стран базирования филиалов ТНК, может стать феномен «дробления целостности» компании, который означает, что преимущества и положительные черты развития могут всегда наблюдаться на уровне материнской компании ТНК, в то время как некоторые филиалы могут испытывать потребность в финансовых ресурсах или вообще находиться в упадке. Для обеспечения устойчивости (отсутствие резких колебаний прибыли и рентабельности) к кризисным явлениям в отдельно взятой национальной экономике и мировой экономике в целом ТНК используют преимущества глобального масштаба деятельности, то есть сокращение убытков филиалов и подразделений компании в одних странах идет за счет прибыли подразделений в других. Таким образом, благодаря возможностям глобализированной экономики прибыли, полученные в одних странах, могут переводиться в другие для минимизации убытков других подразделений или материнской компании, для покрытия убытков подразделений корпорации в одних странах прибылью подразделений в других. Но ведь эта минимизация прибыли происходит благодаря выводу денег из одной экономической системы в другую, что сказывается на ее экономической стабильности, а значит, и безопасности.

Неравномерность распространения информации о деятельности корпорации, то есть компании (консалтинговые, аудиторские, рейтинговые), созданные для информирования общества о состоянии корпораций, оказались неэффективными и во многом подорвали доверие в системе «общество – предприятие – государство». Для стабильного функционирования ТНК или формирования в рамках корпорации эффективного производства чаще всего используют перевод дивидендов и капитала, трансфертное ценообразование, внутрикорпоративное страхование, оплату лицензий и ноу-хау. И только первые два имеют непосредственное отражение в отчетах ТНК. С развитием глобализационных процессов взаимосвязь транснациональных компаний и мирового финансового рынка становится все прочнее, в связи с чем наибольшее значение приобретает наличие дополнительной информации, которая становится основой роста точности прогнозирования и проектирования доходности, рисков и убытков компаний. Финансовые рынки все пристальнее следят за квартальными результатами деятельности ТНК, уделяя внимание краткосрочным показателям.

Частичная потеря корпоративной индивидуальности говорит о том, что, обладая колоссальными финансовыми и материальными средствами, ТНК имеют все шансы занять лидирующие позиции в глобальной мировой иерархии, что ставит под вопрос экономическую безопасность принимающей страны. С одной стороны, приход ТНК в экономику страны способствует укреплению производственных, научных и технологических связей на междуна-

родном уровне, с другой, они поднимают либо вовсе вытесняют национальный капитал из прибыльных отраслей, стремясь захватить как можно больше рыночных ниш для развития своего бизнеса. В своем желании захватить сферу производства в других странах ТНК используют всевозможные методы и средства, в том числе поглощения и слияния, применяют тактику подавления национальных производителей, покупают национальные компании не для реорганизации, а для закрытия производства. При этом проблемы корпоративного управления в первую очередь отражаются на деятельности заграничных подразделений. В период кризиса ТНК в странах-реципиентах сокращали сотрудников, закрывали производства, сокращали уровень заработной платы, выводили капитал из страны, что прямо или косвенно влияло или еще повлияет на состояние экономической безопасности страны-реципиента, а вот обратная ситуация вряд ли возможна.

«Виртуализация» бизнес-процессов, то есть влияние транснациональных компаний на экономические системы государств, в первую очередь обусловлена сосредоточением в их структурах значительной части транснациональных капиталов, существующих на виртуальных счетах и свободно перемещающихся в экономическом пространстве. Большинство международных рынков имеет олигополистическую структуру, когда на рынке конкурирует несколько транснациональных гигантов (гражданское самолетостроение, автомобилестроение, нефтяная промышленность, международный телекоммуникационный сектор). В таких тепличных условиях транснациональные компании получают плоды интернационализации, то есть используют в своих интересах преимущества замкнутого внутрифирменного рынка, в меньшей зависимости от политики правительств различных стран, что дает возможность легче преодолевать таможенные барьеры и, самое важное, возможность использовать во внутрикорпоративной торговле не мировые, а более низкие трансфертные цены. В свою очередь, использование трансфертного ценообразования несет ряд отрицательных последствий (в частности, к сокращению налоговых поступлений в бюджет, снижению таможенных сборов в странах-реципиентах), что приводит к дисбалансам и нарушениям в сфере внешнеэкономической безопасности.

Цены сделок между представительствами одной ТНК, расположенными в разных странах, могут существенно отличаться от рыночных цен, которые могли быть установлены на основе рыночного спроса и предложения, если бы сделки осуществлялись между не связанными друг с другом фирмами. Трансфертное ценообразование можно рассматривать и как механизм подрыва функционирования национальных рынков и стихийной либерализации национальных экономик. Те страны, которые стремятся противостоять полному захвату своей экономики глобальными компаниями путем установления жестких механизмов регулирования международного бизнеса, становятся жертвой трансфертного ценообразования, отрицательный эффект связан с недополучением прибыли от налоговых платежей, потерей валютных резервов, ограничением деятельности и эффективного развития национальных предприятий. Кроме того, трансфертные цены искажают реальное представление о структуре и динамике международной торговли, поскольку значительно отличаются от реальных цен, что тоже затрудняет распознавание спадов и отрицательной динамики, а это заставляет говорить об угрозах для международной экономической безопасности.

Коррупция и нерегулируемые спекулятивные операции. Еще одним методом воздействия деятельности ТНК на кризисные явления являются масштабные спекулятивные операции, проведение которых возможно в силу наличия дочерних компаний за рубежом. Особый вред экономической безопасности страны наносят транснациональные финансовые корпорации, которые, являясь мегаспекулянтами, представляют собой ТНК нового поколения, превосходящие по своей силе финансовые системы многих стран. Наличие большого числа иностранных представительств позволяет аккумулировать значительные ресурсы, поэтому часть представительств ТНК при положительных изменениях обменных курсов валют могут получать прибыль посредством перетока капитала между странами в периоды наиболее оптимальных соотношений валютных курсов, при этом ущерб деятельности другим филиалам не наносится. Но в периоды острых кризисов изменение курса валют не всегда приносит прибыль ТНК, поэтому чаще всего в качестве средства перераспределения средств между подразделениями используются внутрикорпоративные кредиты. Транснациональные компании также могут извлекать прибыль из разницы в процентных ставках и уровнях инфляции стран базирования подразделений ТНК и материнской компании. Например, при высоком уровне инфляции в стране базирования подразделения уровень его прибыльности растет, а излишки могут быть переведены на счета материнской компании, то есть за рубеж. Также прибыль, полученная от изменения уровня инфляции, может быть переведена в более стабильную валюту.

Как известно, ключевыми компетенциями по поддержанию баланса между всеми типами экономических систем являются объекты, среды, процессы и проекты. Причиной кризиса явился дисбаланс этих компетенций: в сфере объектных отношений это выражалось в потере суверенитета и устойчивости; в сфере проектных систем – в необоснованном заимствовании денежных средств за рубежом; в сфере процессных отношений – в переходе к саморегулированию и отказе от государственной поддержки; в утрате прозрачности в сферы среды [3].

Выйти из такого положения можно путем поглощения «зараженной» кризисом компании более крупным и сильным предприятием с более развитой корпоративной культурой, в частности госкорпорацией. Такая мера позволит реструктурировать экономику путем создания системы относительно независимых, целостных и целенаправленных корпораций и компаний. Но это должно сопровождаться созданием многоуровневой системы стратегического планирования и коррекцией процедур формирования, реструктуризации и ликвидации предприятий, имеющих под собой цель усиления суверенитета корпорации и увеличения степени ответственности учредителей. Целесообразно было бы создание комитета, занимающегося отслеживанием работы крупных предприятий на основе анализа пороговых значений их функционирования. Особенно актуален данный вопрос в условиях российской экономики, которая в силу своей сырьевой ориентации зависима от нефтяных компаний и показателей их деятельности. Также возможен вариант создания временных консорциумов с иностранными ТНК,

которые привнесли бы новые методы международного менеджмента в функционирование национальных компаний, а оплатой за их услуги может быть временный доступ к сырьевым ресурсам страны. Если говорить о проблемах с законодательством, то необходимо направить усилия для его гармонизации на начальном этапе хотя бы в рамках региональных группировок, а затем в мировом масштабе.

В условиях упадка общей экономической конъюнктуры мирового хозяйства и снижения цен на основные товары проблемы внутрикорпоративного управления стали распространяться от одного предприятия к другому, объединившись в единую систему – мировой экономической кризис. Взаимодействие кризиса и корпоративного управления можно представить в виде формулы: углубление глобального финансово-экономического кризиса – дисбаланс финансово-экономического положения предприятий – спад качества корпоративного управления – ухудшение экономического состояния национальных экономик – развитие региональных кризисов – углубление мирового кризиса. Соответственно одним из методов преодоления кризисной ситуации в мировой экономике связано с реформированием корпоративного управления, то есть с модификацией и реорганизацией взаимоотношений между всеми участниками деятельности корпорации.

В современных условиях развития мировой экономики деятельность крупных корпораций становится причиной беспокойства правительств стран мира, поскольку их деятельность и проблемы, возникающие из-за ошибок корпоративного управления, могут нанести ущерб платежному балансу страны происхождения капитала. Опасения приводят к созданию различного рода запретов на деятельность ТНК, к прямым отказам от иностранных инвестиций или отказу от покупки иностранных ценных бумаг, но благодаря своей огромной мощи и влиянию корпорации легко преодолевают барьеры.

Финансовый кризис, имеющий уже пятилетнюю историю, без сомнения, изменил сферу деятельности ТНК и их позиции в рамках мировой иерархии, что должно повлиять на модернизацию корпоративного управления, которое, в свою очередь, позитивно скажется на росте темпов распространения информации и ее удешевлении, развитии инфраструктуры внутри компаний, совершенствовании средств коммуникации. Параллельно обострение кризисов в финансово-банковской сфере скажется на снижении темпов либерализации финансовых рынков, усилении политики протекционизма во всех странах мира и сведет на нет возможности снятия торговых барьеров. В случае дальнейшего усиления взаимозависимости между кризисными процессами в корпоративном управлении глобальных ТНК и мировой нестабильностью мировое хозяйство может фундаментально измениться, что потребует пересмотра принципов государственного регулирования финансового сектора. Понятие гегемона эволюции, то есть лидера мировой экономики, в современных условиях глобализации может претерпеть существенные изменения, когда на смену стране придет корпорация, способная создавать благоприятные условия для производства востребованных мировой системой благ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 3. С. 27–50.
2. Абрегова С. Институт национального государства в глобализирующемся мире // Гуманитарные социально-экономические науки. 2008. № 3.

3. Новое направление в экономической науке: на пути к единой теории экономических систем. Печатное издание. Труды Вольного экономического общества России. Т. 100. М.: Вольное экономическое общество, 2008.
4. Давыденко И. В. Детерминация основополагающих тенденций влияния деятельности транснациональных компаний на экономическую безопасность страны // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 187–190.
5. Давыденко И. В. Анализ теоретических подходов к определению понятия «экономическая безопасность» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 226–231.

REFERENCES

1. Kleynner G. B. System paradigm and system management // Russian magazine of management. 2008. Vol. 6. # 3. P. 27–50.
2. Abregova S. Institute of the national state in the globalized world // Humanitarian socio-economical sciences. 2008. # 3.
3. The new direction in the economic science: on the way to the uniform theory of economic systems. Works of Free economic society of Russia. Vol. 100. M.: Free economic society, 2008.
4. Davydenko I. V. Determination of fundamental trends of impact of the multinational companies activity on the country economic safety // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 187–190.
5. Davydenko I. V. Analysis of theoretical approaches to the definition of the concept «economic safety» // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. # 1 (18). P. 226–231.

УДК 336.76
ББК 65.264

Shcherbel Mikhail Rafailovitch,
post-graduate student of the department of banks and bank management of Financial university at the RF Government, Technical manager of the branch of «Sangatd Global Trading GmbH» LLC, Moscow,
e-mail: Mikhail.Shcherbel@gmail.com

Щербель Михаил Рафаилович,
аспирант кафедры банков и банковского менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ, технический директор филиала ООО «Сангард Глобал Трейдинг ГмбХ», г. Москва,
e-mail: Mikhail.Shcherbel@gmail.com

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКОЧАСТОТНЫХ СТРАТЕГИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РФ

PERFORMANCE MEASUREMENT METHODS OF HIGH FREQUENCY STRATEGIES AT RUSSIAN STOCK MARKET

Происходящие изменения в мировой экономике в кризисный и посткризисный период оказывают свое влияние на фондовый рынок РФ. Актуальной задачей является решение проблем эффективного использования новых методологий алгоритмической и высокочастотной торговли. В настоящей работе проведено исследование адаптации методов оценки производительности торговых стратегий для высокочастотных доходов. Для этого особенности распределения эмпирических данных фондовой секции Московской Биржи анализируются с применением статистических методов. Показано, что выбор метода оценки производительности высокочастотной стратегии влияет на результат сравнения различных стратегий. Наибольшую чувствительность к специфике распределения доходов высокочастотных стратегий показали метрики: Верхний потенциал, Фаринелли-Тибилетти и Рачева. Выбор метрики рекомендуется основывать на рисковом предпочтении инвестора.

The current changes in the global economics in crisis and post crisis period affect the stock market of the Russian Federation. The most vital issue is the resolution of the effective usage of the new algorithmic and high-frequency trading methodology. In the present work we have reviewed the adaptation of the performance measurement methods of trading strategies of the high-frequency returns. The distribution characteristics of empirical data of the Moscow Stock Exchange are analyzed using

statistical methods. It is shown that the choice of performance measurement method of high-frequency strategies affects the result of different strategies comparison. Such metrics as Upside potential, Farinelli-Tibiletti and Rachev showed the greatest sensitivity to the return distribution specifics of high-frequency strategies. It is recommended to base the metric selection on the investor's risk preferences.

Ключевые слова: фондовый рынок, электронная торговля ценными бумагами, алгоритмическая торговля, высокочастотная торговля, оценка производительности, торговая стратегия, фондовая биржа, торговая система, инвестор, сделка, доход, риск.

Keywords: equity market, securities electronic trading, algorithmic trading, high-frequency trading, performance measurement, trading strategy, stock exchange, trading system, investor, transaction, revenue, risk.

Анализ процессов и связанных с ними тенденций, происходящих в посткризисный период на мировых фондовых рынках и фондовом рынке России, выявляет все более активное использование алгоритмических и высокочастотных методов торговли. В связи с этими тенденциями возрастает роль исследования существующих методов для оценки производительности традиционных торговых стратегий с точки зрения анализа их применимости и адаптации к высокочастотным данным фондового рынка.