

6. Трансграничные операции физических лиц-резидентов по целям перечислений и поступлений. Статистика // Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=ITM_61806#CheckedItem (дата обращения: 10.04.2013).
7. Трансграничные операции физических лиц в 2011 году // Департамент платежного баланса Банка России. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/CrossBorder_2011.pdf?pid=svs&sid=TGO_obz (дата обращения: 10.04.2013).
8. Финансы России. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012. 462 с.
9. Финансы России. 2008: стат. сб. / Росстат. М., 2008. 453 с.

REFERENCES

1. Zemlyanskiy A. A., Bondareva S. A. The financial security of citizens: Issues and Trends Volgograd region // Complex Regional Security in the present stage of development of Russian society: strategies, models and technologies. Collection of scientific articles. Volgograd, Volgograd Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 2012. P. 193–200.
2. Ibragimova D. H. Who controls the money in Russian families? // Economic Sociology. 2012. Vol. 13. # 3. P. 22–56.
3. The final results of the 2010 population census // Portal of Russian Census 2010 [Electronic resource]. URL: http://www.perepis-2010.ru/results_of_the_census/results-inform.php (date of viewing: 10.04.2013).
4. Bondareva S. A. On the functions of personal finance // Scientific Bulletin of VAPA. Economics. 2011. # 2 (6). P. 79–83.
5. Balance of money income and expenditure // Official site of the Federal service of the state statistics of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (date of viewing: 10.04.2013).
6. Cross-border transactions of resident individuals for Purposes // Official site of the Bank of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=ITM_61806#CheckedItem (date of viewing: 10.04.2013).
7. Cross-border transactions of individuals in 2011 // Department of the Bank of Russia's balance of payments. Official site of the Bank of Russia [Electronic resource]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/CrossBorder/CrossBorder_2011.pdf?pid=svs&sid=TGO_obz (date of viewing: 10.04.2013).
8. Russian Finance. 2012: Statistical collection / Rosstat. M., 2012. 462 p.
9. Russian Finance. 2008: Statistical collection / Rosstat. M., 2008. 453 p.

УДК 336.76
ББК 65.264.31

Lomakin Nikolay Ivanovitch,
candidate of economics, working on doctor's degree
at the department of corporate finances
of Volgograd state university,
assistant professor of the department of economics
and management of Volzhsky technical institute (branch)
of Volgograd state technical university,
Volzhsky,
e-mail: tel9033176642@yahoo.com

Ломакин Николай Иванович,
канд. экон. наук, докторант кафедры корпоративных
финансов Волгоградского государственного
университета, доцент кафедры экономики
и менеджмента Волжского политехнического
института (филиал) Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волжский,
e-mail: tel9033176642@yahoo.com

БИРЖЕВЫЕ ОПЕРАЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

STOCK TRANSACTIONS AS THE FACTOR IN THE GROWTH OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE REAL SECTOR OF ECONOMICS

Представлены результаты анализа промышленных предприятий с использованием метода комплексной группировки, факторного анализа, трендового анализа динамики курсов акций крупнейших предприятий Волгоградской области. Выявлена тенденция роста производительности труда по мере роста размера предприятия, обнаружена зависимость, отражающая эффект убывающей отдачи налоговых поступлений в областной бюджет, от величины инвестиций по мере роста размера предприятий. Сделан вывод о необходимости активизации инвестиционной деятельности в сфере биржевой торговли с использованием инвестиционно привлекательных инструментов, а также широкого использования спекулятивных операций с применением биржевых торговых роботов, скальпинга.

Results of the analysis of the industrial enterprises with the use of the method of the integrated group, factor analysis, and trend analysis of the dynamics of the shares prices of the largest companies of the Volgograd region have been presented. The trend of productivity growth with the increasing size of the company has been detected; the dependence reflecting the effect of diminishing returns of the tax earnings by the regional budget on the value of investments as the size of the company growing has been revealed. The need to increase investment activity in the area of the stock trading using the attractive investment instruments, as well as the wide use of speculative transactions using stock trading robots and scalping has been determined.

Ключевые слова: комплексная группировка предприятий, тенденция роста производительности труда,

эффект убывающей отдачи налоговых поступлений в бюджет, инвестиционная деятельность в сфере биржевой торговли, спекулятивные операции с применением биржевых торговых роботов, скальпинг.

Keywords: comprehensive grouping of companies, trend of productivity growth, effect of diminishing returns of the tax earnings of the budget, investment activity in stock trading, speculative transactions using stock trading robot, scalping.

В современных условиях формирования рыночных отношений важное значение приобретает изучение проблем развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятий реального сектора экономики, что обуславливает актуальность и научную новизну. Исследованию проблем развития инновационной, информационной и трансформационной экономики посвятили свои труды такие ученые, как Г. Б. Клейнер [1, с. 34], О. В. Иншаков, Д. П. Фролов, В. В. Аленичев [2, с. 15], А. И. Субетто [3, с. 20], Н. И. Ломакин [4, с. 92–95], О. А. Гаврилова [5, с. 24].

Набирающие обороты процессы модернизации экономики сталкиваются с определенными проблемами, среди которых можно выделить такие, как неоднородность предприятий по размеру, производительности труда, уровню инвестиционной деятельности, инвестиционной привлекательности и другие, что требует использования дифференцированного подхода в использовании и распределении административного ресурса на основе дифференцированного подхода.

Как известно, Волгоградская область представляет собой один из наиболее экономически развитых регионов России. Гистограмма объемов продаж крупными предприятиями за три квартала 2012 года отражает значительную их дифференциацию по размеру и другим показателям, среди них можно выделить три группы (рис. 1).

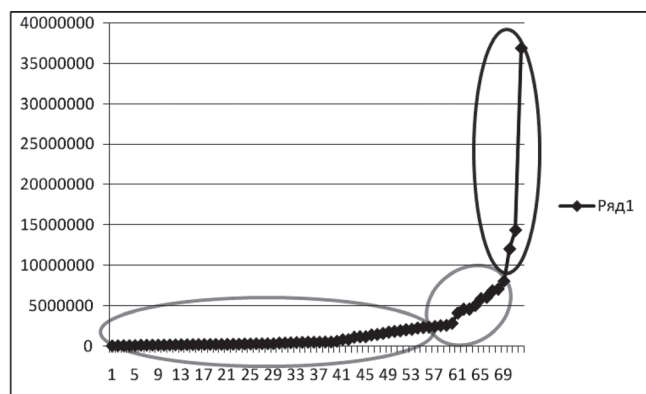


Рис. 1. Гистограмма предприятий Волгоградской области по объему продаж, тыс. руб.

Группировка предприятий Волгоградской области по объему продаж (размеру) позволяет выделить ряд факторов, определяющих эффективность деятельности, в том числе производительность труда, размер инвестиций на 1 работающего, удельную величину налоговых поступлений в региональный бюджет.

В первую группу вошли предприятия с объемом продаж до 3000 тыс. руб., во вторую – от 3001 до 10000 тыс. руб., в третью – свыше 10001 тыс. руб. (табл. 1). Основная часть – 60 предприятий – составила первую группу, средний объем продаж которых составляет 778,1 млн руб. Во вторую группу вошли 9 предприятий с объемом продаж 5802,6 млн руб.

Таблица 1

Комбинированная группировка промышленных предприятий Волгоградской области

Группы	Объем продаж, млрд руб.	Численность предприятий, шт.	Выручка в среднем, млн руб.	Размер инвестиций на 1 работника, тыс. руб.	Отношение налоги / инвестиции	Производительность, тыс. руб.
1	до 3	60	778,1	123,6	0,7	1366,4
2	от 3,1 до 10,0	9	5802,6	172,8	0,7	2041,8
3	свыше 10,1	3	21099,2	725,9	0,2	4795,6
	Всего	72	2252,8	249,9	0,4	2223,8

В третью группу самых крупных предприятий со средним объемом продаж 21099,2 млн руб. вошли ФООО «РусГидро» «Волжская ГЭС» с объемом продаж 12,0 млрд руб., ОАО «Волгоградэнергобыт» с продажами в размере 14,4 млрд руб., а также ОАО «Волжский трубный завод» – соответственно 36,9. Три крупнейших предприятия – 4% от общей численности – обеспечивают 39% продаж в Волгоградской области.

Анализ показывает, что с ростом размеров предприятий увеличивается производительность труда с 1366,4 тыс. руб. на предприятиях первой группы с объемом продаж до 3 млрд руб., во второй группе предприятий с объемами продаж от 3,1 до 10,0 млрд руб. производительность больше, чем в первой группе, в 1,5 раза. На предприятиях третьей группы с объемом продаж свыше 10,1 млрд руб. производительность труда выше, чем в первой, в 3 раза. Наблюдается снижение отдачи по производительности от инвестиций. Так, при увеличении инвестиций в 7 раз производительность возрастает лишь в 4,5 раза (рис. 2).

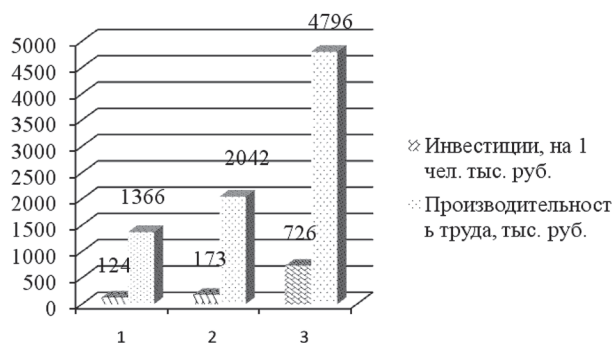


Рис. 2. Зависимость производительности от размера инвестиций на 1 работника

Среди важных показателей можно выделить абсолютную величину инвестиций и абсолютную величину платежей налогов в местный бюджет, а также соотношение этих величин. Как показывают данные анализа, по мере роста размера предприятий снижается величина налогов, уплачиваемых в областной бюджет, несмотря на увеличение объемов инвестиций в бизнес, что свидетельствует о наличии определенного противоречия в позитивных на первый взгляд процессах (рис. 3).

Эффект убывающей отдачи инвестиций в крупные предприятия Волгоградской области говорит о действии факторов другого порядка, свидетельствующих о наличии проблем, проявляющихся в снижении эффективности бизнеса и его инвестиционной привлекательности. Просматривается убывание отдачи по величине уплачиваемых налогов в бюджет в зависимости от инвестиций в расчете на 1 работника на предприятиях разного размера (рис. 4).

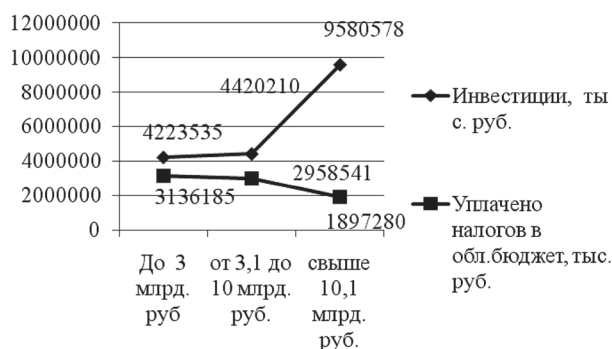


Рис. 3. Эффект убывающей отдачи инвестиций в крупные предприятия

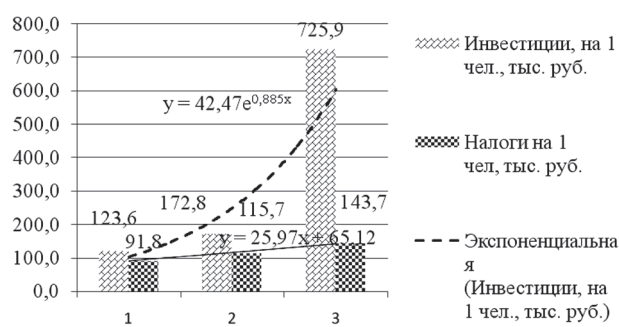


Рис. 4. Отставание отдачи бизнесов по налогам на 1 работника к размеру инвестиций в расчете на 1 рабочего

Как показывают исследования, альтернативой реальных инвестиций на предприятиях может выступить инвестиционная деятельность предприятий на бирже. Причем не столько размещение собственных акций на торги (IPO), сколько инвестирование в «голубые фишки» и акции более доходных компаний (портфельные инвестиции), и в первую очередь в спекулятивные операции на фондовом рынке и на рынке производных инструментов FORTS с применением высокодоходных механических торговых систем (скальперских приводов) – биржевых роботов.

На рис. 5 представлена динамика цен на акции одного из трех крупнейших предприятий – ОАО «Волгоградэнергосбыт», вошедших в третью группу.

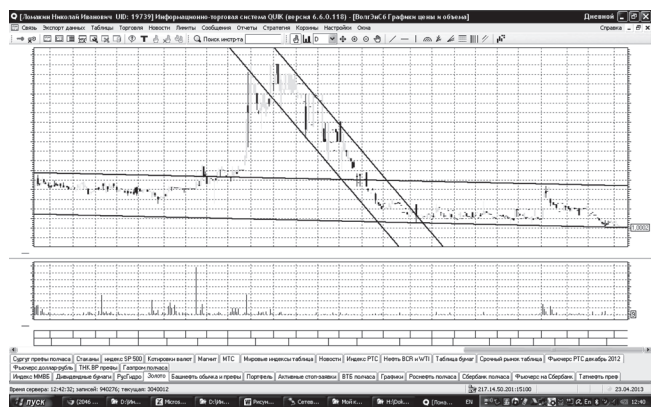


Рис. 5. Динамика цен на акции ОАО «Волгоградэнергосбыт» на дневном интервале за 2011–2013 годы

Нисходящий тренд 2012 года сменился на боковой в 2013 году, что объясняется понижением инвестиционной привлекательности акций этого предприятия с понижением волатильности бумаг.

Не лучше обстоят дела и у предприятия ОАО «Волжский трубный завод», входящего в эту же третью группу крупнейших предприятий (рис. 6).

Динамика цен на акции ОАО «Волжский трубный завод» на дневном интервале за 2011–2013 годы представлена отчетным нисходящим трендом по причине падения спроса.

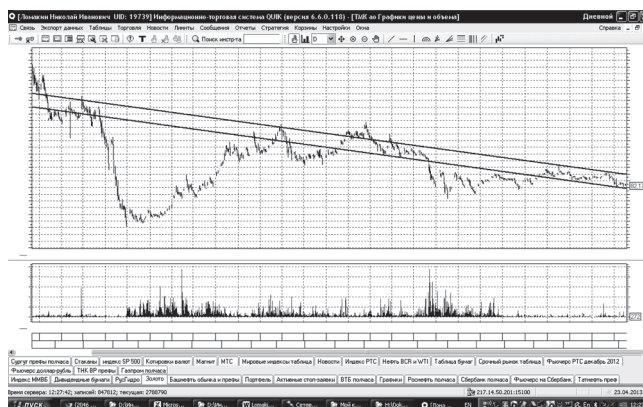


Рис. 6. Динамика цен на акции ОАО «Волжский трубный завод» на дневном интервале за 2011–2013 годы

Динамика цен на акции ОАО «Русгидро» на дневном интервале за 2011–2013 годы представлена на рис. 7 и отражает схожую нисходящую тенденцию.



Рис. 7. Динамика цен на акции ОАО «Русгидро» на дневном интервале за 2011–2013 годы

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в условиях свободного перелива капитала наблюдается тенденция «бегства» капитала из менее доходных в более доходные, что не может не отразиться на финансовом состоянии компаний ввиду снижения рыночной капитализации компаний по причине падения котировок бумаг. Развитие брокерской деятельности предприятий в современных условиях посткризисной экономики может выступить одним из приоритетных направлений в деятельности предприятий, поскольку инвестиционную деятельность можно рассматривать как менее рискованную и более привлекательную в сравнении с операционной и финансовой деятельностью. Как известно, к брокерским услугам относится покупка или продажа ценных бумаг по поручению клиентов. Для предоставления брокерских услуг участнику рынка необходима лицензия. Также брокер может проконсультировать своего клиента касательно той или иной ценной бумаги и дать совет о приобретении какой-либо ценной бумаги. Для этого брокеры анализируют рынок (ценных

бумаг, товарный рынок, валютный рынок) для выявления и прогнозирования тренда цен на тот или иной актив.

С развитием биржевой торговли решаются многие общеэкономические проблемы. По мере развития информационного общества информация и знания превращаются в важные факторы производства наравне с трудом, капиталом и землей [6, с. 22–24]. Развитие реального сектора экономики сопряжено с дальнейшим совершенствованием рыночных отношений [7, с. 91]. Трансформация и модернизация экономики невозможны без наращивания инвестиционного потенциала [8, с. 118–129], без дальнейшего увеличения денежных потоков компаний [9, с. 142–149]. Следует отметить, что устойчивое развитие экономики страны требует сбалансированного и гармоничного функционирования реального сектора экономики вместе с банковской сферой и биржевым рынком на основе эффективной стратегии [10, с. 94–97]. В современных условиях основополагающая роль принадлежит дальнейшему развитию биржевого рынка, который призван решать ряд важных задач, в том числе установление справедливой биржевой цены, аккумуляцию временно свободных денежных средств и перелив капитала [11, с. 21–24]. Анализ показывает, что имеет место положительная динамика, отражающая развитие российского биржевого рынка за последние годы. В развитии отечественного биржевого рынка определенная роль отводится стимулированию инвестиций в инновации.

На Московской Бирже с лета 2009 года действует Рынок Инноваций и Инвестиций (РИИ Московской Биржи), представляющий собой биржевой сектор для высоко-

технологичных компаний, созданный ОАО «Московская Биржа» совместно с ОАО «РОСНАНО». Основная задача РИИ Московской Биржи – содействие привлечению инвестиций, прежде всего в развитие малого и среднего предпринимательства инновационного сектора российской экономики.

В целях организации эффективного взаимодействия по проекту РИИ при Московской Бирже создан Координационный совет РИИ Московской Биржи. В него вошли представители профильных министерств и ведомств, институтов развития, законодательной власти и профессиональных ассоциаций (рис. 8).



Рис. 8. Структура сектора РИИ [12]

РИИ при Московской Бирже обладает высокой значимостью для инновационного развития России. Развитие рынка инвестиций на биржевом рынке стимулирует рост конкуренции в сфере оказания брокерских услуг, что положительно сказывается на его развитии. Из рейтинга брокерских компаний, представленного журналом «Financial», очевидно, что конкурентная борьба обострилась до предела, поскольку разрывы между претендентами минимальны (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг брокеров, вошедших в первую десятку

Место	Рейтинг	Наименование	FORTS	Сектор «Стандарт»	Основной рынок			
1	80,63	ФГ БКС	2	72,92	11	5,01	2	96,10
2	78,77	ФК «Открытие»	1	89,15	1	88,89	4	59,39
3	66,34	«Финам»	3	49,39	4	36,32	1	98,22
4	33,04	«Сбербанк КИБ»	5	23,83	3	36,42	5	50,03
5	28,16	«Сбербанк России»	16	8,07	-	-	3	65,81
6	27,96	«ВТБ24»	7	18,97	-	-	6	45,03
7	27,48	«Альфа-банк»	6	23,65	8	7,45	9	34,89
8	24,32	ГК «Алор»	9	14,17	5	33,31	7	42,98
9	22,69	ГК «АйТиИнвест-Проспект»	4	29,17	6	19,19	19	10,73
10	19,23	«КИТ Финанс»	8	14,84	2	49,54	12	26,90

Операции на фондовом рынке и рынке производных финансовых инструментов FORTS можно рассматривать как источник увеличения денежного потока компании-клиента на основе спекулятивных операций [13, с. 142]. Все более популярным на бирже становится применение механических торговых алгоритмов, роботов-скальперов и высокочастотной торговли. Трейдер, который занимается скальпингом, редко находится в позиции даже одну-две минуты. Обычно это время гораздо меньше и на ликвидных инструментах исчисляется лишь несколькими секундами. Поэтому скорость выполнения операций является для скальперов важнейшим фактором прибыльной торговли.

Быстрота работы скальпера достигается автоматизацией процесса ввода заявки. Трейдеры используют специальные программы – приводы для скальпинга. Скальперский привод представляет собой софт или «патч» к соответствующему действующему торговому терминалу. Как правило, приводы отличаются удобным пользовательским интерфейсом, специально приспособленным для совершения быстрых сделок.

Исследования показали, что большинство скальперских приводов похожи друг на друга в основном по принципу

работы, но интерфейсы их сильно различаются. Предлагается целесообразным анализировать их по трем основным характеристикам: стакан, функционал, визуализация. Применение торговых роботов обеспечивает высокую доходность при использовании ведущих финансовых инструментов, например, фьючерс на индекс РТС (RIN1).

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Во-первых, группировка предприятий Волгоградской области по объему продаж (размеру) позволяет выделить ряд факторов, определяющих эффективность деятельности, в том числе производительность труда, размер инвестиций на 1 работающего, удельную величину налоговых поступлений в региональный бюджет. В первую группу вошли предприятия с объемом продаж до 3000 тыс. руб., во вторую – от 3001 до 10000 тыс. руб. и в третью – свыше 10001 тыс. руб.

Во-вторых, с ростом размеров предприятий увеличивается производительность труда с 1366,4 тыс. руб. на предприятиях первой группы с объемом продаж до 3 млрд руб., во второй группе предприятий с объемами продаж от 3,1 до 10,0 млрд руб. производительность больше, чем в первой

группе, в 1,5 раза. На предприятиях третьей группы с объемом продаж свыше 10,1 млрд руб. производительность труда выше, чем в первой, в 3 раза.

В-третьих, по мере роста размера предприятий снижается величина налогов, уплачиваемых в областной бюджет, несмотря на увеличение объемов инвестиций в бизнес, что свидетельствует о наличии определенного противоречия в позитивных на первый взгляд процессах. Эффект убывающей отдачи инвестиций в крупные предприятия Волгоградской области говорит о наличии факторов иного порядка, свидетельствующих о наличии проблем, проявляющихся в снижении эффективности бизнеса и его инвестиционной привлекательности. Привлекательность инвестирования по поводу поступления налогов в областной бюджет выше в мелких и средних предприятиях, тогда как в крупных даже при семикратном увеличении инвестиций налоговые

платежи в бюджет возрастут лишь на 24,3%, подчиняясь уравнению зависимости $y = 25,974x + 65,122$.

В-четвертых, нисходящие тренды акций ведущих крупнейших предприятий, входящих в третью группу предприятий Волгоградской области в период 2012–2013 годов, объясняется понижением инвестиционной привлекательности этих инструментов, что в условиях свободного перелива капитала приводит к явлению «бегства» капитала из менее доходных в более доходные финансовые инструменты.

В-пятых, перспективным направлением становятся активное участие в биржевой торговле, осуществление инвестирования в высокодоходные РИИ активы при Московской Бирже, что обуславливает высокую значимость для инновационного развития России, а также освоение высокодоходных способов биржевой торговли с применением биржевых роботов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Клейнер Б. Г. Роль предприятий в современной экономике // Введение в институциональную экономику: учеб. пособие / под ред. Д. С. Львова. М.: Экономика, 2005. С. 375–381.
2. Аленичев В. В., Иншаков О. В., Фролов Д. П. Введение в институциональную экономическую теорию страхования. М.: Изд-во «Книжная редакция «Финансы», 2007. 144 с.
3. Субетто А. И. Открытое письмо ко всем ученым-экономистам России «Быть России в XXI веке или не быть?». СПб., 2006. 25 с.
4. Ломакин Н. И. Трансакционные издержки с позиций экономической генетики // Сб. науч. тр. SWorld. По материалам научно-практической конференции. Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития-2011. Т. 14. Экономика. Одесса: Черноморье, 2011. С. 92–95.
5. Гушина Ю. И., Гаврилова О. А., Нестеренко Т. В. Специфика регионального рынка образовательных услуг: высшее профессиональное образование в Волгоградской области // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. № 9. С. 74–83.
6. Ломакин Н. И., Самородова И. А. Развитие интернет-банкинга в России в условиях формирования информационного общества // В мире научных открытий. 2010. № 4 (10). Ч. 9 / Научно-инновационный центр. Красноярск. С. 22–24.
7. Лоскутова С. Н. Сегментирование рынка: второстепенная задача или первая необходимость // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. № 12. С. 91–95.
8. Телятникова В. С., Соловьева Н. С. Инвестиционный потенциал промышленного комплекса как фактор социально-экономического развития региона // Философия социальных коммуникаций: научно-теоретический журнал. 2010. № 3 (12) / Издательство Волгоградского института экономики, социологии и права. С. 118–129.
9. Ломакин Н. И., Томина И. А. Увеличение денежного потока компании на основе спекулятивных операций на фондовом рынке и FORTS // В мире научных открытий. 2012. № 6 (30). С. 142–149.
10. Ломакин Н. И., Серикова О. А. Электронные платежные системы: использование в планировании деятельности коммерческого банка // В мире научных открытий. Красноярск, 9 февраля 2011 года. С. 94–97.
11. Ломакин Н. И., Игнатова Я. С. Интернет-банкинг как фактор при формировании стратегии банка на основе SWOT-анализа // Сб. науч. тр. по материалам международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований-2009». Т. 8. Экономика. Одесса, 2009. С. 21–24.
12. Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи (РИИ Московской Биржи) [Электронный ресурс]. URL: <http://rts.misex.ru/s25> (дата обращения: 27.05.2013).
13. Ломакин Н. И., Томина И. А. Увеличение денежного потока компании на основе спекулятивных операций на фондовом рынке и FORTS // В мире научных открытий. 2012. № 6 (30). С. 142–149.
14. Ломакин Н. И. Сравнительная характеристика скальперских приводов QUIK для биржевой торговли // Экономика, социология и право. 2013. № 2 (февраль). С. 90–95.

REFERENCES

1. Kleiner B. G. The role of business in the modern economy // Introduction to Institutional Economics: Textbook / Edited by D. S. Lvov. Moscow: Economics, 2005. P. 375–381.
2. Alenichev V. V., Inshakov O. V., Frolov D. P. Introduction to the institutional economics of insurance. M.: Publishing house «Book edition «Finances», 2007. 144 p.
3. Subetto A. I. Open letter to all academic economists Russia «Being Russia in XXI century, or not to be». SPb., 2006. 25 p.
4. Lomakin N. I. Transaction costs in terms of economic Genetics // Proceedings SWorld. On materials science and practical conference. Scientific research and its practical application. The current status and the development-2011. Vol. 14. Economics. Odessa: Black Sea, 2011. P. 92–95.
5. Gushchina Y. I., Gavrilova O., Nesterenko T. V. The specifics of the regional education market: higher professional education in the Volgograd region // Modern Economy: Problems and Solutions. 2011. # 9. P. 74–83.
6. Lomakin N. I., Samorodova I. A. Development of Internet banking in Russia in the emerging information society // World of scientific discovery. 2010. # 4 (10). Part 9 / Research and Innovation Center. Krasnoyarsk. P. 22–24.
7. Loskutova S. N. Market segmentation: a minor task or first need // Problems of Economics and Management. 2012. # 12. P. 91–95.

8. Telyatnikova V. S. Solovyova N. S. Investment potential of the industry as a socio-economic development of the region // Philosophy of Social Communications: scientific and theoretical journal. Issue 3 (12). Volgograd: Publishing house of Volgograd Institute of Economics, Sociology and Law, 2010. P. 118–129.

9. Lomakin N. I., Tomina I. A. The increase in cash flow of the company on the basis of speculation in the stock market FORTS // In the world of scientific discovery. 2012. # 6 (30). P. 142–149.

10. Lomakin N. I., Serikova O. A. Electronic payment systems: use in the planning of a commercial bank // In the world of scientific findings. Krasnoyarsk. February 9, 2011. P. 94–97.

11. Lomakin N. I., Ignatov Y. S. Internet banking as a factor in shaping the strategy of the bank on the basis of SWOT-analysis // Proceedings of the Materials of the international scientific-practical conference Modern directions of theoretical and applied issledovaniy-2009. Vol. 8. Economics. Odessa, 2009. P. 21–24.

12. Innovation and Investment Market of the Moscow Stock Exchange (MII Moscow stock exchange) [Electronic resource]. URL: <http://rts.micex.ru/s25> (date of viewing: 27.05.2013).

13. Lomakin N. I., Tomina I. A. The increase in cash flow of the company on the basis of speculation in the stock market FORTS // In the world of scientific discoveries. 2012. # 6 (30). P. 142–149.

14. Lomakin N. I. Comparative characteristics of Scalping drives QUIK for stock trading // Economics, Sociology and Law. 2013. # 2 (February). P. 90–95.

УДК 658.8

ББК 65.291.3

Arakelova Irina Vladimirovna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of the global economics
and economic theory
of Volgograd state technical university,
Volgograd,
e-mail: iv.arakelova@gmail.com

Аракелова Ирина Владимировна,
канд. экон. наук, доцент кафедры
мировой экономики и экономической теории
Волгоградского государственного
технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: iv.arakelova@gmail.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ НА РЫНКЕ B2B

INSTITUTIONAL ASPECTS OF ESTABLISHING BUSINESS PARTNERS LOYALTY AT B2B MARKET

В статье рассмотрены возможные формы объединения партнеров в программе лояльности, утвержденные законодательством РФ. В основе отношений партнеров лежат общие ценности. В настоящее время, по мнению автора, можно выделить семь ценностей, а именно: прибыль, доверие, этичность, ответственность, прозрачность, толерантность, согласие. Для поиска партнеров в рамках программы лояльности автором применяются следующие научные подходы: системный, комплексный, кластерный, социально-проектный, что позволяет объединить различные сегменты потребителей. В статье представлена классификация программ лояльности; факторы, влияющие на формирование лояльности бизнес-партнеров в программе лояльности. Конечная цель всех программ лояльности – удовлетворение потребителей и формирование долгосрочных отношений, основанных на лояльности клиента к компании, а также лояльности компании к клиенту.

This article analyses the forms of partners associations in the loyalty program approved by the RF legislation. Currently, according to the author, seven values can be distinguished, namely: income, trust, ethics, responsibility, transparency, tolerance, concord. The author has used the following scientific approaches for the search of partners within the loyalty program (systematic, complex, cluster, social-project), which allows combining different segments of consumers. The article has presented the classification of the loyalty programs; the factors affecting the formation of the loyalty of business partners in the loyalty program. The final goal of all loyalty programs is the satisfaction of consumers and

formation of the long-term relations based on the client loyalty to the company, as well as the company loyalty to the client.

Ключевые слова: хозяйственное партнерство, лояльность бизнес-партнеров, программа лояльности, рынок B2B, кластерный подход, социально-проектный подход, комплексный подход, системный подход, кластерный подход, сегменты потребителей.

Keywords: economic partnership, business partner loyalty, loyalty program, B2B market, cluster approach, socio-project approach, complex approach, system approach.

В современных условиях экономики лояльность бизнес-партнеров становится ключевым фактором успеха для любого типа организаций. Причем понимание и осознание этого мы наблюдаем не только в среде бизнеса, но и на уровне государства. Так, с 1 июля 2012 года вступил в силу Закон РФ «О хозяйственных партнерствах» [1]. Нам представляется очень важным принятие данного закона, поскольку зарождается институциональная форма взаимодействия хозяйствующих субъектов рынка для формирования не только лояльности бизнес-партнеров, но и потребительской лояльности в перспективе, что особенно актуально в условиях рыночной экономики. До недавнего времени партнерство на рынке B2B не было регламентировано законодательством, что вызывало много толкований о его механизме формирования и реализации на практике. Некоторые компании методом собственных проб и ошибок создавали либо теряли всякую лояльность партнеров.