

7. Tarnavs'ka N. P. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriemstv: teoriya, metodologiya, praktika / N. P. Tarnavs'ka. – Ternopil' : Ekon. dumka, 2008. – 570 s.
8. Yaciv I. Konkurentni vidnosini v agrarnomu sektori Ukraïni / I. Yaciv // Visnik L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universitetu : ekonomika APK. – 2010. – № 1 (2). – S. 9-14.

ЭКОНОМИКА

УДК 336.71

ББК 65.262

Ф 33

АНО ВПО НИИ «Институт политических и медиаметрических исследований»

Федоров Алексей Валерьевич

e-mail: redactor@ipmi-russia.org

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАЕМЩИКОВ 2013. ОТЧЕТ

В феврале 2013 года НИИ «ИПМИ» провел специальное исследование, в ходе которого выяснил, что существует устойчивая зависимость между кредитной историей заёмщиков и их активностью в социальных сетях.

Fedorov A.V.

e-mail: redactor@ipmi-russia.org

STUDY OF BORROWERS 2013. REPORT

In February, 2013 of Scientific research institute "IPMI" I conducted special research during which found out that there is a steady dependence between credit history of borrowers and their activity on social networks.

Ключевые слова: социальные сети, кредиты, заёмщики, банки

Keywords: social networks, credits, borrowers, banks

В феврале 2013 года НИИ «ИПМИ» провел специальное исследование, в ходе которого выяснил, что существует устойчивая зависимость между кредитной историей заёмщиков и их активностью в социальных сетях. Эксперты НИИ «ИПМИ» высказали предположение, что если существуют некие общие формы поведения недобросовестных заёмщиков, то они должны коррелировать и с их поведением в сети Интернет, в частности в социальных сетях «Одноклассники», «ВКонтакте», «Фэйсбук» и др. и могут быть рассчитаны математически. Чтобы это подтвердить, специалисты института отобрали более ста недобросовестных заёмщиков, в отношении которых уже имелись исполнительные листы с точно определенной суммой долга подлежащего взысканию. У каждого из должников была найдена его анкета-профайл в социальных сетях, из которой была исследована открытая информация, т.е. та информация, которая доступна широкому кругу лиц без «добавления» в друзья заёмщика. Для проведения исследования были отобраны более двадцати характеристик, включая даже такие экзотические, как количество «подарков» на странице заёмщика, частота и количество замены «статуса» в сети и т.д. Результаты получились оригинальными, и представляли не только научный но и прикладной интерес для всей финансовой отрасли. В частности, корреляционный анализ выявил устойчивую связь между наличием брака и суммой задолженности, опровергнув тем самым устойчивое мнение о том, что люди в браке более надежные заёмщики. Они то может быть и более надежные, но в случае если они недобросовестные кредитополучатели, то сумма их долга гораздо больше чем у холостых клиентов. Также интересен показатель активности в социальных сетях, когда анализировалась основная из имеющихся у заёмщика сеть. Самыми злостными неплательщиками оказались приверженцы «Одноклассников», затем «ВКонтакте» и замыкают исследование активисты «Фэйсбука».

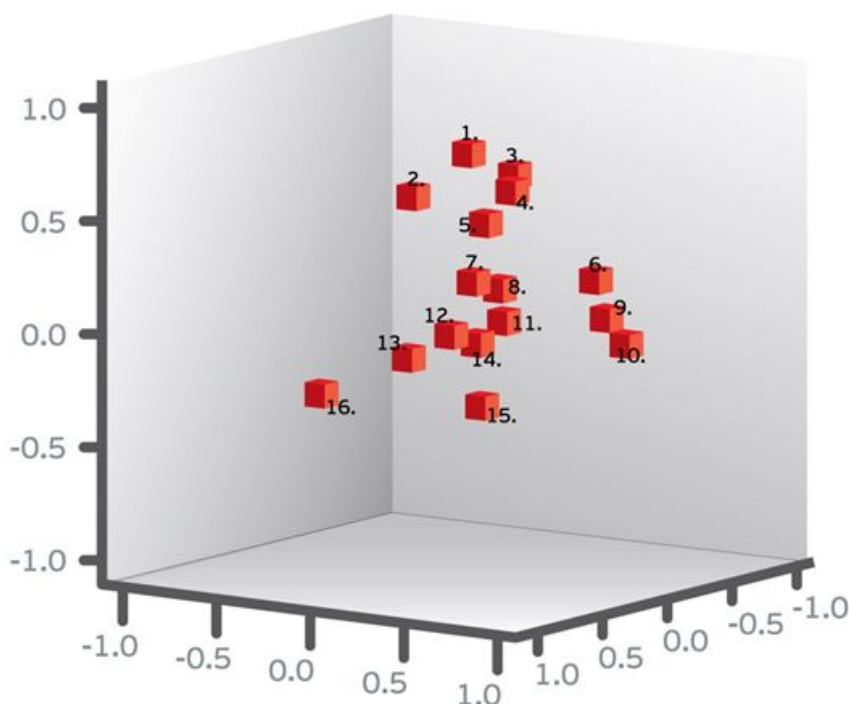
Между тем, трехмерная модель факторного анализа, наглядно иллюстрирует, что наличие родственников в «друзьях» неплательщика, влияет в основном на наличие «подарков», как и количество «коллег». Гораздо большее влияние на «невозврат» кредитов оказывает год рождения, дата регистрации в социальной сети, наименование самой сети, дата последнего захода в сеть, количество статусов за месяц и всего за историю, пол, город по указанию (а не по прописке), количество групп, в которых состоит неплательщик. Эксперты НИИ «ИПМИ», путем компьютерного моделирования, объединили все исследуемые переменные в шесть главных факторов включающих родственные коррелирующие характеристики, назвав их соответственно – «активность», «люди», «сети», «гендер», «жизнь профайла» и «долг». На основании этих факторов, были смоделированы основные «архетипы» недобросовестных заёмщиков. Исследователи условно их назвали так:

1. «Активные студентки» (4%) – это двадцатилетние студентки, относительно давно создавшие профайл в «Одноклассниках», имеющие мало друзей и ведущие гиперактивный образ жизни в Интернете, в том числе в поисках партнеров;
2. «Пассивные провинциалы» (14%) – это тридцатилетние мужчины, недавно создавшие и бросившие свой профайл в «Одноклассниках», жители провинциальных городов и районов области;
3. «Бальзаковские женщины» (21%) – замужние женщины бальзаковского возраста из провинции, ведущие среднестатистическую жизнь в сети;
4. «Мужчины Ростова» (46%) – мужчины в возрасте от 20 до 40 лет, в основном проживающие в мегаполисе и окрестностях, недавно создавшие профайл и активно осваивающие безграничные просторы сети вместе со своими друзьями, коллегами, получающие и дарящие «подарки» за кредитные деньги и могущие себе позволить отдых зарубежом;
5. «Вконтактеры» (15%) – «молодняк» мужского пола из крупных городов области «живущие» в сети и имеющие небольшую задолженность по кредитам за купленную технику.

Как отмечают сами эксперты НИИ «ИПМИ», можно выделить и большее количество архетипов и глубже их исследовать, но это выходит за рамки текущего исследования, так основной идеей было доказать, что жизнь в онлайн имеет прямое отношение к жизни в оффлайне и, при желании, используя даже неполные или неочевидные факты о жизни людей, можно с высокой долей достоверности составить образ человека и мнение о нем, а с помощью компьютерного моделирования,

даже определить вероятность невозврата кредита определенной группой заемщиков и рассчитать по этим группам уникальные кредитные риски.

Трехмерная модель показателей, характеризующих неплательщиков по кредитам. Рис. 1



1. количество коллег в «друзьях»
2. наличие брака у заемщика
3. наличие родственников в «друзьях»
4. наличие «подарков» на «стене» профиля
5. наличие и количество «друзей»
6. количество «друзей» добавленных за последний месяц
7. наличие групп, в которых состоит заемщик и их количество
8. пол заемщика
9. общее количество «статусов» заемщика
10. общее количество «статусов» заемщика в месяц
11. населенный пункт
12. дата создания профиля в социальной сети
13. дата рождения
14. размер задолженности, по которой вынесено судебное решение о взыскании
15. дата последней активности профиля
16. наименование основной используемой социальной сети

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.24.021.8

ББК 65.9

T473

Институт экономики Карельского Научного Центра РАН

Тишков Сергей Вячеславович

e-mail: insteco_85@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ

Статья посвящена вопросам регионального инновационного развития. Конкурентоспособность национальной инновационной системы, её полноценное функционирование в значительной степени зависит от усиления инновационных процессов в конкретных регионах. Практика развитых стран мира показывает, что в настоящее время качество экономического пространства и региональная инновационная политика страны во многом определяется эффективными региональными системами в инновационной сфере.

Tishkov S.V.

e-mail: insteco_85@mail.ru

IMPROVING REGIONAL POLICY INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF REGIONAL INNOVATION SYSTEMS KARELIA

The article deals with the development of regional innovation. Competitiveness of the national innovation system and its proper functioning is largely dependent on the strengthening of innovation processes in specific regions. Experience of developed countries shows that the current quality of the economic area and regional innovation policy of the country is largely determined by the effective regional systems in the area of innovation.

Ключевые слова: инновационное развитие, экономика, Карелия

Keywords: innovative development, the economy, Karelia

Инновационное развитие связано с изменением структуры промышленности - ростом высокотехнологического сектора и в меньшей степени высокосреднетехнологического сектора, а также сокращением удельного веса низкотехнологического сектора и, возможно, низкосреднетехнологического сектора. Причем в трех последних секторах должны происходить внутренние изменения, связанные с воздействием высокотехнологического сектора и ростом инновационной активности и расходов на НИОКР.