

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-10>

УДК 33.331.1

Инвесторы и спекулянты в мировой экономике

Топорков А.И.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и международной экономики
Харьковского института финансов
Киевского национального торгово-экономического университета

В статье рассмотрены сравнительные характеристики инвесторов и спекулянтов. Определены их сходства и различия. Проанализированы виды рисков, возникающих в производственно-торговой деятельности. Классифицированы формы спекулятивного обогащения. Определено, что в изменяющихся рыночных условиях инвестирование и спекуляция как виды вложений денежных средств проявляют себя по-разному.

Ключевые слова: инвесторы, спекулянты, риски, вложения, деньги.

Топорков А.І. ІНВЕСТОРИ І СПЕКУЛЯНТИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто порівняльні характеристики інвесторів і спекулянтів. Визначено їх подібності та відмінності. Проаналізовано види ризиків, що виникають у виробничо-торговельній діяльності. Класифіковано форми спекулятивного збагачення. Визначено, що в ринкових умовах інвестування і спекуляція як види вкладень коштів проявляють себе по-різному.

Ключові слова: інвестори, спекулянти, ризики, вкладення, гроші.

Toporkov A.I. INVESTORS AND SPECIALS IN THE WORLD ECONOMY

In the article, comparative characteristics of investors and speculators are considered. Their similarities and differences are determined. The types of risks arising in the production and trading activities are analyzed. Forms of speculative enrichment are classified. It is determined that in changing market conditions, investment and speculation as types of cash investments manifest themselves in different ways.

Keywords: investors, speculators, risks, investments, money.

Постановка проблемы в общем виде.

В современных условиях мир становится все более глобализованным. Экономики различных стран находятся в большой зависимости друг от друга. По мере совершенствования рыночных отношений методы и приемы, используемые в передовых странах, начинают применяться в менее развитых странах, поэтому необходимо знать весь инструментарий, используемый в экономических отношениях. К таким инструментам относятся денежные вложения, имеющие названия инвестиций и спекуляций. Соответственно, людей, занимающихся таким видом деятельности, называют инвесторами и спекулянтами. Актуальность данной статьи заключается в том, чтобы четко разграничить экономическую сущность категорий «инвестор» и «спекулянт». Также требуют внимательного рассмотрения их функции, задачи и применяемые методы работы.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой исследования данной темы являются труды известных отечественных и зарубежных экономи-

стов по вопросам развития и регулирования международных экономических отношений, в частности: А. Красикова, А. Альманса, С. Бауэра, В. Орешникова, В. Кухты, В. Сивого, И. Короткова, К. Шмиттгофа и др.

Вместе с тем в научных трудах отдельные аспекты данной темы еще недостаточно освещены. Без внимания пока остаются вопросы сравнения инвесторов и спекулянтов, а также как в изменяющихся рыночных условиях инвестирование и спекуляция проявляют себя как виды вложений денежных средств. Это является основанием для комплексного изучения данной проблемы.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является уточнение понятий «инвестор» и «спекулянт», определение их похожих черт и различий между ними.

Использованы методы сравнений, сопоставлений, а также метод сравнительного анализа.

Изложение основного материала исследования. А. Смит, один из основоположников современного взгляда на экономику, считал,

что для развития производства необходимы рынок, производители товаров и потребители, а также лица, которые выполняют функцию объединения всех в единую систему путем оказания дополнительных услуг. Их задача – быть передаточным звеном. В рыночной инфраструктуре таких людей называют посредниками.

Рынок является местом сотрудничества двух основных субъектов – производителя и потребителя. Движение товаров и услуг от производителя к покупателю требует не только определенного времени, но и значительных усилий опытных в этом деле людей. Если всеми вопросами будет заниматься сам производитель, то эффективность его работы будет чрезвычайно низкой из-за больших затрат времени и ресурсов. Посредники помогают производителю сосредоточиться преимущественно на производственных процессах, что ведет к дополнительной специализации труда. Лишнее время и ресурсы потратил бы и потребитель в поиске необходимых ему товаров и услуг, поэтому на помощь им приходят посредники.

Посредники – это физические и юридические лица, которые представляют интересы производителя и потребителя или действуют от их имени на разных видах рынков и на профессиональных основах. Их задача – свести двух основных участников рынка. Посредники способствуют установлению деловых партнерских контактов, связей, заключению контрактов на покупку-продажу товаров, ценных бумаг, услуг и т. д.

В мировой экономике существуют как посреднические фирмы, так и индивидуальные посредники. В статье речь пойдет об индивидуалах.

Из большого разнообразия людей, участвующих в активной посреднической производственно-торговой деятельности, можно выделить двух – инвесторов и спекулянтов. Можно ли поставить знак равенства между ними? Граница между инвесторами и спекулянтами размыта, крайне неконкретна, не имеет четко очерченных задач, функции смешаны и перемешаны. На первый взгляд, разница между ними небольшая: те и другие вкладывают имеющиеся деньги с целью получения дохода. Однако при более углубленном рассмотрении можно заметить значительные различия между ними, поэтому возникает задача четко разделить конечные цели и функции людей, которые занимаются такой деятельностью. Экономические опре-

деления должны звучать ясно, предельно конкретно и кратко, в точности отражать природу явления.

Посредники действуют как на рынке товаров (товарные биржи), так и на рынке ценных бумаг (фондовые биржи).

Ценные бумаги (англ. security, equity) – это денежные документы, которые свидетельствуют о праве владения или отношении займа, определяющем взаимоотношения между лицом, которое их выпустило, и их собственником, и предусматривают, как правило, выплату дохода в виде дивидендов или процентов, а также возможность передачи денежных и иных прав, которые вытекают из этих документов, третьим лицам.

Рынок ценных бумаг (англ. stock market, equity market) – фондовый рынок, предназначенный для аккумуляции капитала с последующим его распределением в виде инвестиций в производственную и социальную сферы хозяйства путем выпуска, приобретения и свободного распоряжения ценными бумагами их собственниками.

С исторической точки зрения посредничество стало довольно распространенным явлением с момента появления денег и активного развития торговли. В средние века основная масса платежей осуществлялась наличными. Поскольку монеты чеканились в различных городах Европы и Азии, актуальной стала профессия менял. Они также контролировали и их качество, потому фальшивые деньги (с примесями неблагородных металлов) и испорченные (вес не отвечал номиналу) случались довольно часто. Деньги привели к появлению ростовщичества – деятельности, при которой лицо, предоставившее ссуду, не принимает участие в производстве, а существует за счет доходов от ценных бумаг или на проценты от предоставленного в кредит капитала. Такие люди назывались ростовщиками или рантье (франц. rentier, от rente – рента). Начиная с XIV в., ростовщики и менялы стали основателями банков.

Первые банки возникли с развитием мануфактурного производства в итальянских городах (Венеции, Генуе). Они оказывали две основные услуги: хранили деньги и предоставляли кредиты, то есть занимали деньги под проценты.

Слово «банк» произошло от итальянского banco, что означает «лавка, стол». Эти «банко-стола» устанавливались на площадях, где шла активная торговля товарами. Она велась с использованием разнообразных

монет, которые чеканились государствами, городами и даже отдельными лицами. При купле-продаже в использовании были монеты разной формы, разной стоимости. Менялы специализировались на денежных знаках, которые они обслуживали, могли оценить и дать советы по поводу их обмена. Их деятельность постепенно приняла организованную форму: они объединялись в сообщества. Менялы размещались обычно со своими личными столами на базарах (рынках). Нередко среди менял встречались проходимцы, авантюристы, мошенники, пытавшиеся с помощью фальшивых монет обмануть доверчивых покупателей. В таких случаях лжеменял наказывали, а их «банко-столы» опрокидывали и ломали. Это называлось *banco rotta*, т. е. «поломанная скамья». Отсюда произошло слово «банкротство».

Посреднические операции настолько важны и имеют влияние на жизнь людей, что на них обращает внимание религия. Каждое вероисповедание основано на своей хозяйственной этике, но все они однозначно отрицают спекуляцию. Так, протестантская религия приветствует деловой успех, честное обогащение, обращает внимание на стимулирование торговли и предпринимательства. Ислам считает, что американизация хозяйственной жизни и религия несовместимы, особенно в нравственной сфере. В православии существует категорический запрет на ссуживание денег и получение процентов; она призывает к развитию нестяжательной экономики, развитию коллективизма, общинности в противовес индивидуализму. Все религии считают, что труд должен быть упорным, успешным, приносящим прибыль, которая должна направляться не на получение удовольствий и наслаждений, а на развитие своего дела. Основой деятельности должно являться не обеспечение личного потребления и достижение сиюминутного успеха, по мнению религий, а регулярное производство товаров и услуг для реализации с целью извлечения дополнительного дохода.

Древнегреческие мыслители отвергали спекуляцию как легкий способ зарабатывания денег. Платон крайне отрицательно относился к накоплению сокровищ, выступал против продажи товаров в кредит. Аристотель говорил, что процесс, когда «монета рождает монету», является противоестественным в экономике. Однако следует сказать, что если такое явление, как спекуляция, существует на протяжении веков, следовательно, оно

имеет более глубокие корни, актуальна и сегодня, и задача данной статьи заключается в том, чтобы попытаться разобраться в этом процессе.

В командно-административной экономике советского типа инвестиции осуществлялись исключительно по государственным каналам, а к спекулянтам было однозначное отношение: дело это являлось уголовно наказуемым и преследовалось по закону.

В СССР постоянно происходили перекосы с товарами массового потребления. Их выпускалось достаточно большое количество, но низкого качества, и плановые органы распределяли такие товары неумело. Периодически в разных регионах возникал товарный голод. Не хватало то одних товаров, то других. По законодательству СССР гражданам перевозить товары из одного региона в другой запрещалось, это считалось нетрудовыми доходами и преследовалось. Людей, пытавшихся переместить дефицитные товары из региона в регион, называли спекулянтами и фарцовщиками.

Экономическая наука СССР считала, что спекуляция представляет собой покупку продукции для дальнейшей перепродажи и получения, таким образом, прибыли за счет разницы в ценах. Спекуляция, по мнению советских экономистов, – это действие, при котором почти полностью теряется связь с реальным движением товара. Средством получения спекулятивной прибыли служит не столько поставка товара, сколько просто игра на разнице в ценах. Спекулянт покупает товар для того, чтобы сбыть его, когда цена изменится. При этом товар может никуда не перемещаться.

В СССР, чтобы считаться спекулянтом, достаточно было иметь готовый товар в законном виде и физически перемещать его к конечному потребителю. Такое положение доводило до абсурда. Любые запасы можно было приравнять к спекуляции. В итоге это привело к автаркии – затуханию и отсутствию торгового обмена с другими регионами и оказало влияние на крах страны.

С появлением рынка и легализацией посреднического предпринимательства спекуляция как явление, на первый взгляд, должна была исчезнуть. Но, как оказалось, все произошло наоборот. С развитием рынка все сильнее процветают спекуляции. В последние годы рост спекулятивных операций заметно усилился. Их присутствие стало жизненно важным для всех видов рынков.

Возникновение рыночных отношений полностью изменило положение посредников. Если в СССР в качестве основной и единственной ценности для них был только товар, то в рыночных условиях в сферу интересов посредников попали ценные бумаги, услуги, определенные работы, акции бирж, информационные рынки, т. е. все материальные и нематериальные результаты деятельности людей.

Но не только резко выросло количество объектов внимания для посредников. Переход экономики к рыночным отношениям потребовал создания многих общественных институтов, без которых рынок не может функционировать. К числу таких институтов необходимо отнести биржи, инвестиционные компании, трастовые общества, коммерческие банки и др. Они создали официальные, законные условия для функционирования посредников.

В экономике выделяют две формы частной собственности:

1) трудовую: занятие предпринимательством, ведение собственного хозяйства и другие виды экономической деятельности, в основе которых лежит непосредственный труд данного лица;

2) нетрудовую: от получения имущества по наследству, дивиденды от акций, облигаций и других ценных бумаг (если держатели бумаг не работают на данном предприятии), доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения, и других источников, не связанных с личной трудовой деятельностью.

Следовательно, люди получают доходы от трудовой и нетрудовой деятельности. Когда у них возникают временно свободные денежные средства, которые они хотят вложить для своеобразной страховки сбережений и сохранения благосостояния, здесь им на помощь приходят посредники. Их не интересует происхождение денег и то, каким образом они были заработаны. Цель посредников – аккумуляция свободных денег и последующее вложение с целью получения прибыли.

Инвестиции (англ. *investments*) – размещение капитала с целью получения дохода. Инвестиции (инвестированный капитал) возвращаются и приносят доход только в тех проектах, которые являются прибыльными. Если проект убыточен, инвестиции могут быть утрачены полностью или частично.

К инвестициям относят денежные средства, ценные бумаги, а также имущество, в том числе имущественные права, вкладыва-

емые в объекты предпринимательской деятельности для получения прибыли.

Инвесторы – лица, непосредственно владеющие материальными и нематериальными активами, а также посредники, покупатели ценных бумаг, товаров, иного имущества.

Для инвесторов основным является успешное вложение имеющихся в их распоряжении денежных средств. Для этого у них должен быть солидный финансовый плацдарм. Обязательным условием для инвесторов является обеспечение проекта не только необходимыми для его реализации денежными ресурсами, но также оценивание собственного ресурсного потенциала относительно инновационного задания. Для них важным является дальнейшее сопровождение инвестиций. Это определенный этап, который является обязательным. Готовность организации, в которую инвестируют, еще не означает ее способности реализовать конкретный инвестиционный проект, потому что он требует определенных ресурсов. Недостаточно снабдить инвестиционный проект деньгами, необходимо еще оценить способность персонала достигать выбранных результатов деятельности, оценить уровень обеспечения проекта необходимыми для его реализации функциями (функциональное обеспечение проекта), определить внутреннюю и внешнюю среду, в которой будет функционировать проект. Как видно, инвестор не ограничивает себя только вложением денег, у него появляется значительное количество задач, которые он должен решать.

Спекуляция (от лат. *speculation* – выслеживание, высматривание) – это действия какого-нибудь лица или группы компаний, нацеленные на то, чтобы установить физический контроль над сбытом определенного товара или ценных бумаг и создать или усилить его дефицит для получения спекулятивного дохода. Спекулятивным называется доход от владения товаром (ценными бумагами), цена которого неожиданно выросла. Внезапно цена может вырасти в результате спекулятивного спроса, когда затребованность денег как средства приобретения иных финансовых средств (облигаций, акций и др.) очень повысилась.

Спекуляция – это:

1) вид торговли, рассчитанный на быстрое и легкое обогащение: закупка товаров и перепродажа их по более высоким ценам для получения прибыли;

2) биржевая сделка по купле-продаже определенных ценностей, которую осуществляют для получения курсовой разницы (спекуляция биржевая).

Инвесторы и спекулянты имеют свои экономические преимущества. Во-первых, они занимается только посредничеством. Значит, более умело могут приспособиться к потребностям рынка. Они лучше специализированы. Во-вторых, ценные бумаги, которыми пользуются посредники для торговли, обращаются быстрее при их помощи, чем те же бумаги в руках торговцев. В-третьих, один посредник может одновременно обслуживать обороты ценных бумаг нескольких предпринимателей. Все это увеличивает скорость и число оборотов акций, облигаций и др., способствует росту его прибыли. Следовательно, от обособления посредников выигрывают все участники рынка.

Инвесторам и спекулянтам присущи общие черты:

- авансируя капитал, они рискуют потерять его;
- пользуются значительной самостоятельностью. В их работу никто не имеет права вмешиваться;
- несут индивидуальную ответственность за принимаемые решения. Риск им делить не с кем, точно так же они ни с кем не делят успех;
- способны быстро адаптироваться к изменениям спроса.

Можно попытаться классифицировать спекуляцию. По мнению автора, есть две формы спекуляции: традиционная (классическая) и профессиональная (постоянная). Первый вид спекуляции относится к бытовой. Она не носит размер массовой, нерегулярна, является результатом действий неорганизованных людей. Это несистематические, локальные операции, никак не связанные с какими-либо государственными институтами. Чаще всего это однократные действия конкретных индивидов на уровне домохозяйств, например сдача жилья в аренду, игра на разнице курсов инвалют, действия коллекционеров при скупке-продаже сувенирных монет, выпущенных в ограниченном количестве, и др. Сдавая жилье в аренду, собственники получают доход, но при этом зачастую избегают уплаты налогов. Такую форму спекуляции легко ограничить, усилив влияние государства и контроль над собиранием налогов. Укрепление фискальной политики приведет к тому, что спекулянты начнут уплачивать налоги.

Отличие профессиональной спекуляции от традиционной заключается в объемах проводимых операций. Здесь совершенно другие, значительно большие масштабы. Кроме этого, профессиональные спекулянты используют имеющийся аппарат в виде бирж, посреднических контор, различного рода торговых обществ и др. Они имеют определенную подготовку, приобретенную на основе теоретических знаний и практических навыков, обладают нужной квалификацией.

Вместе с тем единичные бытовые спекулянты более самостоятельны (могут отказать в найме жилья), а профессиональные зависят от производителей/поставщиков (заказчики диктуют условия посредникам).

Практика профессиональных спекулянтов состоит в том, чтобы быть готовыми продавать/покупать, но без глубокого внедрения с длительной перспективой. Они не стремятся владеть контрольным (50% плюс одна акция) и даже неблокирующим пакетом акций. Блокирующий пакет акций – доля обыкновенных акций в акционерном обществе, которая позволяет их владельцам накладывать вето на решения совета директоров.

Спекулянты и инвесторы принимают на себя риск, поскольку, по сути, риск является обязательной составной частью их бизнеса.

Риски – это обстоятельства, которые не зависят от бизнесмена и могут привести к серьезному ухудшению бизнеса (уменьшению прибыли, уменьшению числа клиентов, а то и совсем к невозможности дальнейшей деятельности). Риски бывают страхуемые (преднамеренные) и нестрахуемые (случайные).

Суть нестрахуемого риска состоит в следующем: на основе закона стоимости происходит стихийное, через рынок, регулирование межотраслевых пропорций в рыночном хозяйстве, то есть пропорций в производстве различных видов продукции. Рыночная система хозяйствования делает невозможным сознательное установление этих пропорций. Ни один производитель не знает заранее общественной потребности в товарах, которые он производит. Он не имеет никаких гарантий в том, что его товар будет куплен, полученная выручка покроет затраты и принесет прибыль. Поскольку производитель работает, как правило, не на заказ, а ориентируется на свои собственные представления о том, что необходимо производить и сколько, он всегда рискует. Потребность выявляется только на рынке и только через рыночный

спрос. Если предложение товаров соответствует спросу, значит, производство товаров и общественная потребность совпали. Если в предложении допущена ошибка, рынок или не принимает такое количество товара, или не возмещает производителю всех затрат, поэтому положение товаропроизводителя в обществе во многом определяется положением его товара на рынке. Если произведенный товар не будет реализован, предпринимателя ждет финансовый крах. Он сознательно идет на риск, реально представляя для себя лично все последствия в случае неудачи. В данном случае его никто не может застраховать: неизвестны будущая величина потерь, убытки, связанные с крахом деятельности, утеря основных фондов и всего индивидуального имущества и т. д. Страховые организации не страхуют такие риски потому, что вероятность связанных с ними убытков почти непредсказуема.

Нестраховуемые (сознательные) риски никакому воздействию не подвержены, это стихия, не зависящая от каких-либо законов или влияния человека. Нестраховуемые риски имеют необратимый процесс. К примеру, безразличие потребителей к новому товару, изменения моды или спроса.

Страховуемый риск основан на другом принципе. Он опирается на природное стремление человека обезопасить себя и свою собственность от разных непредвиденных ситуаций. Страховуемый риск – это риск, уровень допустимых убытков для которого легко определим, поэтому страховая компания готова их возместить.

Страховуемый риск можно прогнозировать, предвидеть, предсказать, попытаться изменить на этапе возникновения и, следовательно, каким-то образом повлиять на него.

При страховуемом риске заслуживают внимания несколько моментов. Во-первых, риск в условиях рынка всегда персонифицирован. Во-вторых, наличие фактора риска является своеобразным стимулом для предпринимателей экономить средства и ресурсы, вынуждая фирмы тщательно анализировать вложения капитала, закупать ресурсы, нанимать высококвалифицированную рабочую силу. В-третьих, риск как неотъемлемая черта предпринимательства должен приниматься лишь после тщательных расчетов и анализа.

Спекулянты рискуют. Но они расплачиваются за риск собственным благосостоянием. В надежде получить прибыль они

покупают риск у тех людей, которые не склонны рисковать.

Инвестор – это индивид, который при покупке думает, прежде всего, о минимизации риска. Для него идеальным вариантом является «ноль» риска. В отличие от инвесторов спекулянт готов идти на определенный, заранее рассчитанный риск.

Все инвесторы, помещая свои сбережения в те или иные виды ценных бумаг, стремятся достичь определенной цели. Основными целями инвесторов являются: безопасность вложений, доходность вложений, рост вложений, ликвидность вложений. Под безопасностью понимается неустойчивость инвестиций от потрясений на рынке ценных бумаг и стабильность в получении дохода. Как правило, безопасность достигается в ущерб доходу и росту вложений. Самыми безопасными являются вложения в облигации государственного займа, которые обеспечиваются всем экономическим весом и платежеспособностью государства. Надежны и некоторые облигации крупных и хорошо известных фирм (так называемые «блупипс»). Самыми рискованными являются вложения в акции молодого акционерного общества. Если инвестор стремится получить как можно больший доход, то ему, очевидно, придется пожертвовать безопасностью.

Конечная инвестиционная цель – ликвидность ценных бумаг, под которой понимается быстрое и безубыточное для держателя обращение их в деньги.

Предприниматель – это человек, наделенный особыми качествами: целенаправленностью, смелостью, образованностью, которые дают ему возможность вести производство заранее выбранным курсом, хозяйничать и планировать в сфере распределения, и готовностью идти на риск ради увеличения богатства. Это не капиталист в собственном значении этого слова, не землевладелец или наемный работник, которые практически всегда пассивны, а человек, вокруг которого вращаются производство и распределение, подчиняясь его влиянию и силе воли. Совершенно справедливо считается, что предприниматели являются локомотивом развития экономики. Вместе с тем нельзя считать, что они действуют в одиночку. В неразрывной связке с предпринимателями находятся посредники. Важно не только произвести товар, еще важнее его продать.

Посредничество требует использования необычных форм и методов, гибкого и творче-

ского применения разнообразных подходов к продвижению товаров. Известно, что необычные методы способны применять нетрадиционные люди.

Особо стоит вопрос о социально-психологических чертах посредников. Они общие для всех, в т. ч. для инвесторов и спекулянтов.

Инвесторы и спекулянты – особые группы людей, которые стремятся разбогатеть, предпринимая для этого все усилия и ничего не жалея. Для достижения собственной цели они жертвуют всем. Среди многих слоев населения они резко отличаются желанием стремительно стать зажиточными, рискуя при этом не только своим благосостоянием, но зачастую и авторитетом, деловой репутацией. Сравнительно с другими категориями населения инвесторы и спекулянты составляют своеобразную группу. Она по составу нестабильна, изменчива, много людей данного типа разоряются, теряют достигнутое личное и общественное благополучие, но желание заработать, разбогатеть, проявить себя в выбранном деле привлекает множество новых соискателей. Как известно, рыночная игра характеризуется отсутствием многих гарантий, но одновременно предоставляет широкие возможности для финансовых решений.

Материальное положение человека влияет на его образ в глазах других людей. Богатые люди воспринимаются счастливыми, здоровыми, приспособленными. Бедные – несчастными и неприспособленными, ленивыми. Они составляют в мире большинство населения. Порогом бедности считается возможность потратить в день менее \$4.

Инвесторы и спекулянты заметно отличаются от других не только характером занятий. Посредники иначе смотрят на мир, более энергичны, полагаются преимущественно на свои силы и гордятся своими успехами. Они значительно больше знают об окружающем мире, в курсе главных новостей. Темп их жизни значительно выше обычного и не такой размеренный. Они всегда спешат, ценят время. Инвесторы и спекулянты стремятся к успеху, всеми силами приумножить то, чего они достигли, и считают, что успех нужно увеличить. В их понимании богатство дает свободу, а свобода – самая большая ценность для них.

В массе своей их труд носит интеллектуальный, творческий характер, вооруженный научными познаниями. Здесь никогда не удастся подменить профессионализм энтузиазмом.

Их абсолютное восприятие риска приводило к тому, что они становились эталоном, образцом для других людей. Многие люди, наблюдая со стороны за их успехом, стремились повторить удачу. В то время как весь мир специализировался на поисках собственной ниши для занятий конкретной деятельностью, инвесторы и спекулянты вникали во все детали и мелочи зачастую в несвойственной им сфере, в определенной мере отрицая специализацию. Безусловно, специализация у инвесторов и спекулянтов существует. Но она относится к профессиональному разделению труда и никакого отношения не имеет к технологической специализации. К примеру, нанятый брокер может в определенный период заниматься продажей пшеницы, а через некоторое время его услугами воспользуется оптовый продавец рыбы. У посредников важнейшими качествами являются квалификация и наличие требуемых знаний в той сфере, где они сводят продавца с покупателем. Это основа их работы.

Большое значение имеет менталитет. Украинцы в большей степени, чем другие народы, склонны связывать финансовую успешность со способностями, усилиями, знаниями индивида. В странах Запада удачливость в делах чаще связывают с инициативностью, решительностью, целеустремленностью, способностью преодолевать препятствия. Успешными в ведении дел (а не в превращении воздуха в деньги) оказались так называемые трудоголики, обладающие обеими группами указанных свойств и способные посвящать делу все свое время, зачастую не имея выходных и отпусков. Эти люди, как правило, обеспечивают высокое качество жизни, но живут (относительно своих доходов) скромно, все деньги вкладывая в производство. На Западе люди определенного уровня доходов и положения считают совершенно правильным пользоваться соответствующими магазинами, проживать в престижных районах и т. д.

Рассматриваемые группы предпринимателей всегда используют конъюнктуру. К примеру, украинцы считают, что вкладывать деньги необходимо в то, что, как правило, не обесценивается, а только растет в стоимости, поэтому в отличие от американцев спекулируют не на курсе акций, а на курсе доллара. При этом риск почти одинаковый. Можно вложить удачно или неудачно деньги в акции, и можно так же с доходом или убытком инвестировать деньги в доллары или евро.

Собирательно можно классифицировать индивидуальные особенности посредников:

- личная репутация. Их отличает сила данного слова и высокий профессионализм, отсутствие напрасных затрат труда;

- коммуникабельность. Они постоянно развивают горизонтальные связи с потенциальными продавцами и покупателями;

- результативность. Выражается в степени самореализации личности. Безусловным однозначным критерием успеха является получение материального вознаграждения (комиссионные или разница между оптовыми и розничными ценами), но при этом немаловажным является удовлетворение потребности в признании со стороны других лиц;

- частная инициативность. Тщательность в проработке организации любого дела, нацеленность на то, чтобы сегодня сделать лучше, чем вчера;

- познавательные потребности. Жажда знаний, желание воспринимать как можно больше информации, в определенной степени пренебрежение к традициям.

Спекуляцию образно можно сравнить с птицей Феникс: при стабильно работающей экономике это явление может снижаться практически до нуля, но она никогда полностью не исчезает. В периоды периодически наступающих экономических кризисов, хозяйственных дисбалансов, нарушений пропорциональности в рыночном механизме, когда возникают перебои в поставках продукции, спекуляция появляется вновь. Она неискоренима. До тех пор, пока будут существовать стихийный рынок, неуправляемый спрос и предложение, спекуляция как определенное явление будет проявляться в любом обществе, несмотря на степень развитости рыночных отношений.

Выводы из этого исследования. Таким образом, инвесторы отличаются от спекулянтов:

- защищенностью. Прямые инвестиции защищены законами принимающей страны. При этом портфельные инвестиции имеют большую защиту, чем прямые: прямые в период общественных катаклизмов могут быть национализированы, а портфельные в момент прихода в страну регистрируются в Кабинете Министров Украины и будут в обязательном порядке возвращены, несмотря на социальные потрясения. Спекулятивные вложения ничем не защищены;

- целевым назначением. У инвесторов имеется стремление к постоянному и стабильному получению дохода после выхода на запроектированную мощность приобретенного предприятия, спекулянты же стараются как можно быстрее достичь эффекта в кратковременном периоде. С их точки зрения, капитал – это движение денег для их безграничного увеличения в ограниченный срок;

- отношением к рынку. Для инвесторов обязательным условием является наличие устойчивого, стабильного рынка и спроса на товары и услуги. Спекулянты наиболее комфортно чувствуют себя в условиях неопределенности, хаотичности рынка. Поскольку основной источник спекулятивного дохода – это разница в ценах покупки и реализации, то для спекуляции важны именно колебания цен, а значит, периоды неустойчивости в экономике. Чем чаще такие колебания, тем устойчивее цена, тем больше возможностей для извлечения спекулятивной прибыли;

- вознаграждением. Инвестор регулярно получает дивиденды. Конечно, это справедливо в том случае, когда на акции регулярно платят дивиденды. Спекулянты обычно не получают дивиденды, к примеру в США они стараются продать акции до даты отсечки реестра (дата отсечки реестра – это день по состоянию, на который компания составляет список акционеров, имеющих право на получение дивидендов и на право голоса).

ЛИТЕРАТУРА:

1. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
2. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: учеб. пособ. М.: Рыбари, 2000. 479 с.
3. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, О.В. Мирошниченка; 3-є вид., доп. та перероб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 668 с.
4. Селіверстова Л.С. Організаційно-правові форми підприємств в системі корпоративного управління. Економіка та держава. 2010. № 1. С. 32–34.
5. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. К.: Академвидав, 2006. 464 с.
6. Гоголь Г.П. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2004. 148 с.

REFERENCES:

1. Zagorodnij A. G., Voznyuk G. L. (2007) Finansovo-ekonomichnij slovník [Financial and Economic Dictionary]. Kíiv: Znannya. (in Ukrainian)
2. Zadoya A. A., Petrunya YU. E. (2000) Osnovy ehkonomicheskoy teorii [Basics of economic theory]. – Moscow: Rybary. (in Russian)
3. YU. G. Kozak (2009) Mizhnarodna torgivlya [International trade]. Kíiv: Centr uchbovoï literaturi. (in Ukrainian)
4. Seliverstova L. S. (2010) Organizacijno-pravovi formi pidpriemstv v sistemi korporativnogo upravlinnya [Organizational and legal forms of enterprises in the system of corporate governance]. Ekonomika ta derzhava, no. 1, pp. 32–34. (in Ukrainian)
5. Stadnik V. V., Johna M. A. (2006) Innovacijnij menedzhment [Innovation management]. Kíiv: Akademvidav., (in Ukrainian)
6. Gogol G.P. International Marketing: Nav. posibnik. – Lviv: Vidavnitsvo To the National University “Lvivska Politekhniká”, 2004. Not available yet – 148c. (in Ukrainian)