

Энциклопедия быстрых знаний

ФИНАНСЫ

Для тех, кто хочет все успеть



ВАЛЮТА, ЦЕННЫЕ БУМАГИ
ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ
КРЕДИТЫ, ИНВЕСТИЦИИ
БЮДЖЕТЫ И НАЛОГИ

Энциклопедия быстрых знаний

ФИНАНСЫ

Для тех, кто хочет все успеть



ВАЛЮТА, ЦЕННЫЕ БУМАГИ

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

КРЕДИТЫ, ИНВЕСТИЦИИ

БЮДЖЕТЫ И НАЛОГИ



МОСКВА
2015

УДК 336
ББК 65.261
Ф59

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Оригинал-макет подготовлен издательским центром «НОУФАН»
nofunpublishing.com
valery@nofunpublishing.com
+7 (903) 215-68-69

Финансы. Для тех, кто хочет все успеть. — Москва : Эксмо, 2015. — 128 с. — (Энциклопедия быстрых знаний).
Ф59

Любой из нас ведет домашнее хозяйство и хотя бы иногда бывает на рынке или в магазине, а значит, не может не разбираться в некоторых базовых экономических законах, только не всегда знает, как по-научному формулируется то, что он понимает порой на уровне интуиции. Инфляция, дефляция, НДС, лобби, бюджет — со знаниями, полученными из этой книги, читатель легко разберется в финансовой терминологии.

УДК 336
ББК 65.261

Издание для досуга
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ
ФИНАНСЫ

Для тех, кто хочет все успеть

Директор редакции *Е. Капёв*
Ответственный редактор *Ю. Орлова*. Текст *А. Шевцов*
Редактор *Т. Темкина*. Художественный редактор *Г. Булгакова*
Дизайн *Е. Баршевская*. Компьютерная верстка *Н. Зенков*

В оформлении обложки использованы фотографии:
cigdem, Dan Kosmayer / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Tayyar belgisi: «Эксмо»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша
арыз-ағалаттарды қабылдаушының

өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 2 51 59 89, 90, 91, 92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить по адресу: <http://eksmo.ru/certification/>

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 13.07.2015. Формат 84х108^{1/32}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,72.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-699-81675-0



9 785699 816750 >

ISBN 978-5-699-81675-0

В электронном виде книгу издательство Эксмо вы можете
купить на www.eks.ru

ЛитРес:
одна книга — один клик



© ИП Сирота Э. Л. Текст и оформление, 2015

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	6
Глава I. Личные финансы, или Почти о самом главном.....	7
Глава II. Расходы домашнего хозяйства, или «Где деньги, Зин?».....	11
Глава III. Корпоративные финансы — звучит очень солидно.....	15
Глава IV. Расходы фирмы: всегда и неизбежно	18
Глава V. Государственные финансы: без министра не обойтись.....	22
Глава VI. Расходы бюджета: тратить деньги не проще, чем собирать	28
Глава VII. Региональные финансы: очень похоже на государственные.....	33
Глава VIII. Государственные заимствования: все живут в долг.....	40
Глава IX. Налоги — это не только деньги в бюджет	48
Глава X. Деньги — «кровь» экономики	58
Глава XI. Финансово-кредитная система: с каждым годом всё сложнее.....	69
Глава XII. Инфляция: ее всегда боятся и всегда с ней борются	81
Глава XIII. Инвестиции, или Мечты о золотом дожде	94
Глава XIV. Валютный рынок, или Касается почти каждого	105
Глава XV. Рынок ценных бумаг: игры для продвинутых инвесторов	117
Литература и другие источники	127

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ДАЕТ ОТВЕТ ЭТА КНИГА

КАКОВЫ ВОЗМОЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ НАШИХ ДОХОДОВ?

Кроме зарплаты и ее производных, это могут быть предпринимательство, доход от имущества (рента), социальные выплаты от государства и др. *См. гл. 1*

ЧЕМ ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ЛИЧНЫХ?

У финансов предприятия есть одно принципиальное отличие: просто уравновесить доходы и расходы недостаточно — необходимо иметь прибыль. *См. гл. 3*

ЧТО ТАКОЕ ЛОББИ?

Так называется группировка в парламенте, отстаивающая и преследующая цели какой-либо категории населения, отрасли экономики и т. п. *См. гл. 6*

ПОЧЕМУ ОДНИ РЕГИОНЫ ДОЛЖНЫ ДЕЛИТЬСЯ ДОХОДАМИ С ДРУГИМИ?

Страна по возможности стремится выравнивать уровни развития разных ее частей, так как восстановить края, которые без поддержки со временем придут в полный упадок, намного дороже, чем поддерживать их на плаву сейчас. *См. гл. 7*

КАК ВОЗНИКАЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ?

Когда в бюджете не хватает средств, государство не только старается сократить свои расходы, но и прибегает к внешним и внутренним займам. *См. гл. 8*

ЧТО ТАКОЕ ОФФШОР?

Так называют регион или страну, где налоги минимальны, что привлекает многие фирмы. *См. гл. 9*

ОТ ЧЕГО ЗАВИСЯТ ЦЕНЫ?

Уровень цен связан определенной зависимостью с количеством денег в стране, коэффициентом их оборота и объемом товаров на рынке. *См. гл. 10*

ЧТО ТАКОЕ ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА?

Это форма деятельности, когда текущие финансовые обязательства выполняются в основном или только за счет вновь привлеченных участников. *См. гл. 11*

ВСЕГДА ЛИ ИНФЛЯЦИЯ — ЗЛО?

В нынешней модели хозяйствования небольшая инфляция нужна экономике, как смазка машине. Для стран с развитой экономикой оптимальна инфляция на уровне 4–6%. *См. гл. 12*

ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ ИНВЕСТИЦИЯ И КРЕДИТ?

Инвестиция — это вложение средств в какое-либо предприятие с целью получения прибыли (инвестор рискует, так как прибыли может и не быть). Кредит — это деньги, которые даются в долг и должны быть возвращены с процентами. *См. гл. 13*

ЧТО ТАКОЕ ВАЛЮТНЫЙ КОРИДОР?

Это диапазон колебания курса валюты, в котором его удерживает государство. *См. гл. 14*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Почти любой из нас полагает, что знает, как воспитывать детей, общаться с противоположным полом, поступать на месте правительства и много чего еще. Выдать в кухонной дискуссии пару советов по финансам готов едва ли не каждый. Рассуждая о плохой организации производства, бюрократических препонах для предпринимателей и налогах, душащих бизнес, он все разложит по полочкам, с примерами «да у меня на работе».

Как ни странно, в таких беседах говорится немало верного. Тот, кто живет в социуме, занимает должность чуть повыше грузчика, ведет свое хозяйство и хотя бы иногда бывает на рынке, уже не может не разбираться в некоторых базовых экономических законах — только не всегда знает, как по-научному формулируется то, что он понимает порой на уровне интуиции.

Неудивительно, что в экономике и финансах, как ни в одной другой области, среди успешных людей велик процент не имеющих профильного образования. Нонсенс — физик-ядерщик, не знакомый с законом Ома, или химик-экспериментатор, не знающий формулы воды, но бизнесмен, не слыхавший о дефляции, — едва ли не норма.

Эта книга знакомит вас с научными основами финансовой сферы и, возможно, откроет много нового.



ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ, ИЛИ ПОЧТИ О САМОМ ГЛАВНОМ

Иногда деньги обходятся нам слишком дорого.
Ральф Уолдо Эмерсон

Каждый из нас — отдельный гражданин или семья — с точки зрения экономистов представляет собой категорию «домашнее хозяйство». Под этим понимается, естественно, не ваш огород, мастерская и кухня, хотя и они сюда входят, а ваша финансовая обособленность в целом. Наряду с категорией «домашнее хозяйство» выделяют также такие экономические субъекты, как «предприятие» и «государство». Нас в данный момент интересует первая из трех разновидностей.

ДОХОДЫ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА: ЗА СЧЕТ ЧЕГО ЖИВЕМ?

Знакомство с финансовой сферой лучше всего начинать с того, что ближе всего для человека, далекого от нее в силу профессии, образования и прочих жизненных обстоятельств, — с личных финансов. С этим сталкивается практически каждый, а теперь, раз вы взяли в руки эту книжку, ваша очередь задуматься и разобраться — за счет чего мы существуем?

Не спешите считать этот вопрос риторическим, а ответ на него очевидным. И хотя наше собственное благосостояние вряд ли может хранить какие-то неразгаданные тайны относительно своего происхождения, стоит разложить по полочкам его реальные и возможные источники.



Савва Васильевич Морозов (1770–1862) — российский предприниматель и меценат, основатель династии Морозовых

ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО

Отдельный гражданин (физическое лицо) или семья

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Деятельность, направленная на получение дохода

«Каждый наш день — это счет в банке, а деньги на нем — это наше время. Здесь нет бедных и богатых, у каждого есть по 24 часа» (К. Райс)

ЗАРПЛАТА, ИЛИ ТО, ЧТО НЕ БЫВАЕТ СЛИШКОМ БОЛЬШИМ

Для подавляющего большинства людей на планете главный, а то и единственный источник дохода — зарплата и ее производные. И если первое вопросов не вызывает — в той или иной форме все мы продаем результаты своего труда, — то второе требует пояснения.

Например, пенсия или пособие по безработице формируются из нашей же зарплаты. Из нее работодатель или мы сами делаем отчисления в пенсионный фонд или в фонды социального страхования, откуда нам потом и возвращаются положенные суммы.

Даже в самом простом случае, когда человек работает только в одном месте, его зарплата складывается из частей, находящихся в некотором относительно постоянном соотношении, например оклад и премия. И хотя на деньгах не написано «оклад» или «отпускные», мы понимаем, что есть что. По крайней мере стоит это понимать и помнить.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДОХОД, ИЛИ КАК ТАМ НАШ МАЛЕНЬКИЙ БИЗНЕС?

Другой возможный источник наших доходов — предпринимательство. Тот, кто работает не на работодателя, а «сам на себя», вернее на клиентов и заказчиков (а то и нанимает работников), может с полным правом называть себя бизнесменом, или предпринимателем.

Иногда трудно точно определить категорию своего дохода: предприниматель может работать в собственной фирме, получая зарплату, как все наемные работники (в малом бизнесе это распространено). Четко разграничить зарплату и предпринимательский доход не всегда возможно — не всякий бухгалтер или налоговый инспектор разберется.

Также сюда, с некоторой натяжкой, можно отнести заработки фрилансеров, лиц свободных профессий (художников и т. п.), хотя и зарплатой в строгом смысле это тоже не назвать.

И попробуйте определить, к каким доходам относится ваш дачный урожай, позволяющий вам экономить на покупке продуктов в магазине.

ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА, ИЛИ ЧТОБЫ НЕ РАБОТАТЬ, НАДО ПОТРУДИТЬСЯ

При владении большой, а то и единственной долей в крупном бизнесе предпринимательский доход становится доходом от эксплуатации собственности, или рентой. Например, владелец крупного пакета акций большой компании может не участвовать в ее работе, а только получать долю прибыли. Быть рантье также можно, сдавая в аренду имущество: квартиру, технику, помещение, участок территории и т. п. — или имея процентный доход от банковского вклада или ценных бумаг.

Чуть особняком стоят получатели разного рода авторских доходов:

ФРИЛАНСЕР

Лицо свободной профессии, работающее по разовым договоренностям и проектам, без постоянного места работы

АКТИВ

Любая ценность, находящаяся в распоряжении человека. Активы могут быть и нематериальными, например имущественное право

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Иногда так называют долги и обязательства

РАНТЬЕ

Лицо, живущее
за счет доходов
от имущества

«То, как ты встречаешь поражения, определяет твой успех» (Д. Фегерти)

ТРАНСФЕРТЫ

Целевые
перечисления
средств от государства, социальные выплаты

«Беден не тот, кто мало имеет, а тот, кому всегда мало этого» (Сенека)

изобретатели, композиторы и др. Их имущество, или актив, — не материальный объект, а право.

Но если вы не богатый наследник или не сорвали джек-пот в казино, то для такой сладкой жизни порой нужно долго и не очень сладко работать. Даже самый «народный» проект в этой области — накопить на квартиру и сдавать ее, живя на этот доход, — требует немалых усилий. А разделив цену этой квартиры на стоимость месяца сдачи внаем, вы узнаете, через сколько лет только вернете свои деньги и начнете получать чистую выгоду, — и вряд ли результат вас порадует.

СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ: МАЛО И НЕ ВСЕМ ПОЛОЖЕНО

Еще один вид доходов домашнего хозяйства — различные социальные выплаты от государства (трансферты и т. п.) в денежной форме: различные пособия, материнский капитал и т. д. — или в виде льгот, например частичная компенсация коммунальных платежей для малоимущих граждан. Почти всегда здесь есть требования: возраст, уровень доходов, социальный статус, особые заслуги и т. д. — и даже выплаты, представленные в денежной форме, не выдаются наличными и имеют целевые ограничения. Например, на маткапитал нельзя купить норковую шубу, но можно приобрести на него жилье.

Итак, наши доходы относятся к одному из приведенных видов. А куда бы вы отнесли нахождение клада?..

РАСХОДЫ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА, ИЛИ «ГДЕ ДЕНЬГИ, ЗИН?»

*Мудрый человек держит деньги в голове,
но не в сердце.*
Джонатан Свифт

Упорядочив наши представления о возможных доходах, постараемся теперь сделать то же самое и с расходами. Давно замечено, что люди зачастую не могут хоть сколько-нибудь подробно ответить на вопрос о своих тратах, причем независимо от их уровня.

Чтобы не пополнять и не подкреплять подобную статистику, попробуем систематизировать, на что уходят наши деньги.

ЛИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ: ОТ ХЛЕБА ДО ЯХТЫ

В эту категорию попадает множество самых разнообразных трат. Здесь и продовольствие, и предметы быта, и развлечения — у кого на что хватает. Что-то мы покупаем почти ежедневно (еда, мелочи), что-то — периодически (одежда, услуги), что-то — по мере необходимости (бытовая техника, гаджеты), а что-то — раз-другой в жизни (дом, машина, кругосветный тур).

Необходимость большинства иных приобретений порой весьма сомнительна, но в целом индивидуальный набор потребностей (так называемая карта потребления) формирует наш образ жизни и отражает в известной мере наш выбор, в самом широком смысле этого слова.

КАРТА ПОТРЕБЛЕНИЯ

Набор
потребностей
домашнего
хозяйства и их
соотношение

ФИНАНСОВОЕ ПРЕСЛЕДОВАНИЕ

Система мер
воздействия
на должников
с целью
принуждения их
к выполнению
финансовых
обязательств

*«Слишком мно-
гие люди тратят
деньги, которые
они с трудом зара-
ботали, на вещи, ко-
торые им не нужны,
чтобы впечатлить
людей, которые им
не нравятся»*

(У. Роджерс)

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ: ДЕНЬГИ ЕСТЬ, НО ИХ УЖЕ НЕТ

Под этой категорией понимаются рас-
ходы, не сделав которые в срок и в нуж-
ном объеме, мы рискуем очень скоро
лишиться неких необходимых жизнен-
ных благ и даже оказаться под финан-
совым преследованием, вплоть до суда.
Квартплата, ЖКХ, детские учреждения,
платежи по кредиту, прочие фиксиро-
ванные обязательства — подобные
вещи требуют в непреложном поряд-
ке зарезервировать соответствующие
суммы. Некоторые обязательные пла-
тежи (квартплата, кредит) не зави-
сят от наших действий, а некоторые
оставляют нам возможность небольшо-
го маневра и даже экономии: платить
за транспорт или за бензин для маши-
ны можно чуть меньше, если в хорошую
погоду иногда ходить пешком; счетчики
в квартире также дают некое подобие
выбора — спать со светом и под теле-
визор совсем не обязательно.

Именно обязательные платежи не-
редко создают у нас ощущение, что
часть наших доходов нам как бы
и не принадлежит, а просто проходит
через наш кошелек транзитом.

СБЕРЕЖЕНИЯ: У ВАС ЕЩЕ И ОСТАЛОСЬ?..

Начиная с некоторого уровня дохода
домашнее хозяйство получает возмож-
ность накапливать оставшиеся после
всех трат средства. Здесь также многое

зависит от индивидуальных особенностей. Есть люди, не способные сберегать в принципе, сколько бы у них ни было денег, а есть те, кто накопление видит едва ли не целью существования, сожалея о необходимости вообще что-то тратить. Это крайности, но между ними лежит важнейшая экономическая характеристика домашнего хозяйства: предельная склонность к сбережению. К этому мы еще вернемся в дальнейшем.

Некоторые формы сбережения весьма трудно отличить от крупных потребительских расходов. Если с банковскими вкладами, домашними копилками и ценными бумагами все однозначно, то что есть приобретение квартиры или строительство загородного дома? Если там жить, то скорее потребление, если на будущее для детей, то скорее сбережение. Также в приобретении вещей длительного пользования имеется и мотив сохранения денег от обесценения.

Упрощенно можно считать такого рода траты некоммерческими инвестициями, увеличивающими стоимость нашего имущества без целей получения дохода, что также является формой сбережения.

Особое место и у таких расходов, как лечение и образование. По форме это, конечно, траты, но разновидностью накоплений их делает цель — сохранение и приумножение, помимо всего прочего, способности к труду и зарабатыванию денег. И если сохранение здоровья

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ

Максимальная доля дохода домашнего хозяйства, исключаемая из текущего потребления в пользу накоплений

ОБЕСЦЕНЕНИЕ ДЕНЕГ

Снижение покупательной способности денег из-за роста цен

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ, ИЛИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ

Наращивание активов без цели извлечения из них дополнительного дохода

«Богатство приносит не большое состояние, а скромные потребности»
(Эпиктет)

мы так не воспринимаем, то получение образования стимулируется такими ображениями в первую очередь.

**ТРАНСФЕРТЫ:
КАК ПРИШЛО, ТАК И УШЛО**

Эти расходы часто остаются почти невидимыми, как и соответствующие им доходы (см. главу I). Например, компенсация платежей по ЖКХ, предоставленная государством по социальным показаниям, находит отражение для нас просто в уменьшении коммунальных счетов — часть расходов за нас сделала система. Или детское пособие — оно, как правило, перечисляется на карточку, воспользоваться которой можно лишь для приобретения детских товаров, что по сути может быть отнесено к обязательным платежам.

Мы расходует полученное от государства так или иначе на то, на что оно нам укажет или разрешит, почти не имея возможности управлять этим процессом.

Любую из описанных категорий можно при желании разбить на составляющие, на более подробные подкатегории, но расходы большинства граждан в общем виде выглядят именно так: как минимум первые две есть у каждого. Или вы — не каждый?

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ — ЗВУЧИТ ОЧЕНЬ СОЛИДНО

*Деньги — это лишь средство.
Они приведут вас к любой цели,
но не заменят вас у руля.*
Айн Рэнд

Финансы предприятий в самом общем смысле подчиняются той же логике, что и финансы домашнего хозяйства, но имеют одно принципиальное отличие: просто уравновесить доходы и расходы недостаточно — необходимо иметь устойчивое превышение первых над вторыми, т. е. иметь прибыль. В противном случае существование предприятия теряет смысл.

ДОХОДЫ ФИРМЫ, ОТ ПАРИКМАХЕРСКОЙ ДО ГАЗПРОМА

Самый первый «доход» у любой фирмы появляется при ее создании. На вновь открытый счет поступают либо взносы учредителей, либо средства от первичного привлечения капитала совладельцев-акционеров, либо личные деньги единственного хозяина — создателя предприятия. Из этих средств приобретаются необходимые для деятельности активы: оборудование, сырье и т. п. — и начинается производственный процесс. Все дальнейшие поступления будут являться результатом работы.

Так происходит с каждым предприятием — разница лишь в процедуре и масштабе. Всё это самоочевидные вещи, но их стоит обозначить для целостности повествования.

«Фирма» и «предприятие» — синонимы, а вот «компанией» чаще называют акционерное общество

«Зарплату платит не работодатель — он только распоряжается деньгами. Зарплату платит клиент» (Г. Форд)

УЧРЕДИТЕЛИ

Лица или организации, вложившие средства в создание новой фирмы

НЕУСТОЙКА

Компенсация за ненадлежащим образом исполненные договорные обязательства

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ

Сделка между фирмами, состоящая в предоставлении за определенный процент отсрочки платежа

ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖИ: ГЛАВНОЕ, НО НЕ ЕДИНСТВЕННОЕ

Основной источник поступлений всякого предприятия — выручка от продажи продукции (товаров, услуг и т. д.). Под этим понимается широчайший спектр видов деятельности.

Всегда есть основная и дополнительная выручка. Скажем, транспортная компания, помимо доходов от грузо- или пассажироперевозок, может оказывать авторемонтные услуги всем желающим, если с собственным автопарком все работы выполнены, а время и ресурсы остались. Или производитель бытовой техники поставляет на рынок также и запчасти для нее, а еще, например, оказывает послегарантийные платные услуги по ремонту. Или при театре может работать детская актерская студия, принося дополнительный доход. Имея избыточные для собственных нужд мощности, предприятие может поставлять населению тепло, воду, электроэнергию и т. п.

Выручкой или реализацией также считается продажа ставшего ненужным оборудования и излишков сырья и материалов, металлолома.

ПРОЧИЕ ДОХОДЫ: ПОРОЙ ПОБОЛЬШЕ ГЛАВНОГО

Перечень возможных источников дохода, кроме реализации, весьма обширен.

- разнообразные штрафы, пени и неустойки от нарушивших договоренности партнеров;

- доходы от сдачи в аренду помещений и оборудования;
- плата за предоставление рекламных площадей, например на общественном транспорте;
- курсовые разницы, если находящаяся на счете фирмы валюта за какой-то период подорожала (то же самое возможно и с ценными бумагами, принадлежащими фирме);
- средства государственной поддержки, если предприятие достойно таковой;
- переоценка имущества; полученные проценты по коммерческому кредиту;
- плата за использование торговой марки (так называемый франчайзинг, или работа «под флагом»). Например, многие топливные компании так расширяют свою сеть, предоставляя свой бренд, логотип, фирменный стиль и дизайн владельцам автозаправочных станций.

В сложной экономической ситуации нередко наблюдалось выживание предприятий именно за счет побочных, а не основных источников поступлений.

Также источником поступлений денег у фирмы может быть банковский кредит или иная форма заимствования. Но это, естественно, не стоит считать доходом, ибо займ подлежит отдаче и нашими деньгами является лишь временно.

С целью развития и расширения компания может привлекать капиталы путем предложения на рынке новых выпусков акций (см. главу XV) — такое единоразовое поступление средств порой бывает весьма значительным.

«Доход»,
«выручка»,
«реализация» —
почти
синонимы, а вот
«прибыль» —
только то, что
осталось после
вычета всех
расходов

ПЕНИ

Плата за просрочку платежа

«Богатство — это не скопление материальных ценностей. Это умение тратить меньше, чем зарабатываешь, умение откладывать и вкладывать. Вы не разбогатеете, пока не усвоите это»

(Д. Рэмси)

РАСХОДЫ ФИРМЫ: ВСЕГДА И НЕИЗБЕЖНО

*Или ты будешь управлять своими деньгами,
или их отсутствие будет управлять тобой.*
Дэйв Рэмси

Если для человека его расходы могут быть как тяжелым бременем, так и приятными заботами, то для фирмы это почти всегда суровая необходимость. Поэтому здесь главное — прагматичный расчет и неуклонное стремление к экономии. Иной подход почти неизбежно ведет к разорению. Экономия, правда, бывает разной. На одном предприятии могут буквально драть за каждую копейку ежедневных расходов, а на другом — ради возможной крупной экономии в будущем тратить миллионы в настоящем. Но и в том, и в другом случае преследуется цель сокращения расходов как условие выживания, процветания и развития.

«Себестоимость»,
«издержки»,
«затраты» можно
вполне счесть
синонимами

*«Инвестирование
должно быть похоже
на наблюдение за вы-
сыхающей краской
или растущей тра-
вой. А если вам хочет-
ся динамики, берите
800 долларов и езжай-
те в Лас-Вегас»*

(П. Самуэльсон)

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ?

То, во что обошлось предприятию создание товара или услуги, называют себестоимостью. В нее входят почти все расходы фирмы, и даже простое перечисление статей затрат даст едва ли не полную картину трат компании.

Перечень этот весьма обширен, хотя конкретные состав и структура издержек могут существенно различаться в разных отраслях, видах деятельности отдельных фирмах.

Сырье и материалы — то, из чего или с помощью чего создается продукт компании. Бывают основные (мука для выпечки хлеба) и вспомогательные (кулинарная бумага для хлебных лотков).

Топливо и энергия — уголь, газ, электричество, бензин и т. д.

Содержание и эксплуатация оборудования — если вы имеете домашнюю мастерскую, расширьте ее мысленно до масштабов предприятия или вспомните, во что обходится содержание даже самой обычной легковушки.

Оплата труда с начислениями на нее (соцстрах и т. п.) — еще ни одна самая совершенная автоматика не обходилась совсем без человека, которому надо платить. Различают оплату основного персонала (рабочие, инженеры, управленцы) и вспомогательного (охрана, obsлyгa, пресс-служба и т. п.).

Амортизация имущества — необходимые отчисления на восстановление или замену его в будущем.

Налоги: на имущество, транспортный, экологический, на добавленную стоимость и другие — правда, не все из них можно включать в себестоимость. Налог на прибыль, например, как следует из названия, платится уже после учета всех затрат и получения прибыли.

Прочие расходы: реклама, связь, командировочные, аренда помещений и оборудования, охрана территории и т. д.

Помимо вышеперечисленного, финансовые ресурсы фирмы уменьшаются при выплате процентов по кредиту, штрафов, пени и неустоек, при отрицательных курсовых разницах по валюте и ценным бумагам, при списании долгов и выплатах учредителям или акционерам.

СТРУКТУРА

Соотношение
составных частей
чего-либо

«Долгосрочный»
(план, кредит
и т. д.) — на срок
более года,
«краткосроч-
ный» — на срок
менее года

*«Государственные
финансы —
это искусство пе-
редавать деньги
из рук в руки, пока
они не исчезнут»
(Р. Сарнофф)*

ГРАДО- ОБРАЗУЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Единственное крупное предприятие в городе или поселке, созданном вокруг него. Большинство жителей населенного пункта работают на этом предприятии

ЕСН (ЕДИНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ НАЛОГ)

Составляет 26% зарплаты

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ

Составляет 13% зарплаты

РАЗВИТИЕ ТРЕБУЕТ ДЕНЕГ

Если руководство компании ставит большие и дальние задачи, и для этого остаются и накапливаются деньги, то можно говорить о развитии предприятия. Кроме собственных ресурсов у фирмы имеются еще два источника финансирования долгосрочного развития: банковский долгосрочный кредит и привлечение новых участников-акционеров. У каждого варианта есть достоинства и недостатки. Прибегают к ним при недостаточности средств.

Развитие может идти по пути расширения масштабов предприятия, создания филиалов в других городах и странах, или по пути внутренней модернизации, освоения новых технологий и продуктов, предложения новых товаров и услуг. Средства на эти мероприятия берутся из прибыли после всех выплат (налоги, дивиденды и т. д.) или из вышеназванных сторонних источников.

ПРОЧИЕ РАСХОДЫ, ОТ ДОБРОВОЛЬНЫХ ДО ПРИНУДИТЕЛЬНЫХ

Нередко возникают ситуации, когда предприятию приходится тратить средства на вещи вроде бы необязательные, но без которых его деятельность представляется затруднительной.

С одной стороны, это могут быть разнообразные проекты социального рода, настоятельно рекомендованные государством. Так, например, предприятие

может брать на содержание или техническое обеспечение учебное заведение по своему профилю, выделять площади и технику для участия в государственной программе поддержки малого предпринимательства, обеспечивать теплом и электричеством социально важные городские объекты. Делается это не только по писаным, но и по неписаным законам.

С другой стороны, развитие внутренней социальной инфраструктуры предприятия может происходить и по его инициативе, если есть понимание того, что без своего детсада, поликлиники или культурного центра очень трудно будет привлечь и удержать ценных работников в населенных пунктах, где в силу размеров, удаленности или еще чего-либо эти объекты отсутствуют. Такая практика существует, например, когда предприятие является градообразующим.

Каждый работающий вполне может припомнить и какие-то свои иллюстрации и примеры к изложенному в двух последних главах.

Стоит различать отчисления от зарплаты и начисления на нее. Первое — это, например, ваш подоходный налог, второе — ЕСН. При зарплате 1000 р. вы получаете на руки 870 р., а фирма тратит 1260 р. Отсюда криминальный соблазн выдавать зарплату неофициально, в конверте: вы экономите 130 р., фирма — 260 р. Государство недополучит 390 р., а вы рискуете остаться без пенсии

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ: БЕЗ МИНИСТРА НЕ ОБОЙТИСЬ

*Государство — великое зло.
Хуже может быть только его отсутствие.*
Английская поговорка

На вершине финансовой сферы над личными и корпоративными стоят финансы государственные. Как и везде, здесь речь идет о доходах и расходах.

ТРИ КИТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ

- Налоги
- Госсектор
- Внешняя торговля

«Инновация отличает лидера от последователя»

(С. Джобс)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА

Под государством применительно к теме данной книги следует понимать не обобщенное «все мы, вся страна», а некое образование, надстройку над обществом, со своими интересами и логикой поведения. В этом смысле государству свойственна некая двойственность. С одной стороны, оно служит решению общих для всех задач, а с другой — является отдельным субъектом, вступающим во взаимодействие с гражданами и предприятиями.

Если использовать спортивную терминологию, то можно сказать, что государство выступает и как игрок, и как арбитр: оно создает правила игры на рынке и само играет по этим правилам. Так, по крайней мере, представляется в идеале, до которого всегда далеко, но к которому всегда стоит стремиться. Государственный бюджет — это, как и ваш семейный бюджет, план доходов и расходов.

ДОХОДЫ БЮДЖЕТА: ФИНАНСОВЫЕ РЕКИ И РУЧЕЙКИ

Источники доходов весьма разнообразны. Попробуем разобраться и определить те денежные реки и ручейки, что, стекаясь вместе, наполняют бюджетное море (где-то это океан, а где-то и лужа — сколько стран, столько и бюджетов).

Как правило, основной источник пополнения государственных средств — различные налоги. Подробнее о них речь пойдет в главе IX, а пока заметим, что в финансово-историческом смысле государство как этап развития человечества началось именно с налогов. Как только вождь племени перестал по праву главного охотиться вместе с остальными, тут же появилась необходимость его как-то кормить, то есть пришлось всем племенем «скидываться» согласно придуманным вождем и жрецами правилам. Вот вам и зародыш налоговой системы.

Но кроме налогов существует немало других, порой незаметных и неожиданных источников пополнения казны.

Контрибуции — разовый платеж и репарации — длительные послевоенные выплаты побежденного государства победителю в войне. После Второй мировой войны в открытой форме не применяются, но в завуалированной — так или иначе существуют, отражаясь во «взаимовыгодных» экономических соглашениях.

Плата за транзит через территорию страны или ее водное и воздушное пространство — с возу по копейке.

Если вас угрозило быть оштрафованным — не расстраивайтесь: эти деньги идут в казну, то есть в конечном счете и на ваши нужды. По крайней мере этим рассуждением можно утешиться, заполняя штрафную квитанцию

«Финансы составляют ту точку опоры, которая, согласно Архимеду, позволяет перевернуть весь мир»

(Кардинал Ришелье)

Если термин «спекуляция» кажется вам ругательным (хотя он вполне нейтрален), замените его синонимом «товарные интервенции», а если и такая формулировка вызывает отторжение, то вам не угодишь, — придумайте свое обозначение

Цивилизация — это стадия развития общества, на которой ничего нельзя сделать без финансирования

«Дайте мне хорошую политику, и я дам вам хорошие финансы»

(А. Тюрго)

Конфискация имущества преступников — порой счет идет на миллионы.

Выморочное имущество — когда у умершего человека нет наследников, все поступает в доход государства.

Разнообразные штрафы и иные материальные формы административного наказания.

Это не самый полный перечень, но и из него видно, сколь многообразны возможности пополнения бюджета.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БИЗНЕС — ПРОСТО НЕТ ТАКОГО ТЕРМИНА

Да, официально такого термина нет, но им вполне можно было бы назвать второго кита государственных финансов — государственный сектор экономики.

В данном случае государство выступает как предприниматель, создавая собственные предприятия или имея долю в капитале каких-либо компаний. Как собственник бизнеса, оно получает в свое распоряжение прибыль, используя ее на государственные нужды (не только на этом госпредприятии). Примеры у всех на слуху: РЖД, Роскосмос, Сбербанк, ВЭБ, Росатом, Газпром и т. д.

Имея доли в какой-либо компании, государство получает возможность не только получать часть прибыли как акционер, но и влиять на деятельность этой компании, если в том имеется государственный интерес.

Состав и структура госсектора непостоянны. Всегда идет процесс поиска

золотой середины, ибо чрезмерная доля госсектора в экономике далеко не всегда способствует успешному росту и развитию, а слишком малая доля госсектора лишает государство некоторых рычагов регулирования и дополнительных доходов. Поэтому нормальная мировая практика — выкуп государством значимых предприятий у не слишком успешных собственников или приватизация, то есть продажа государственных предприятий, при их убыточности, тем, кто готов попытаться сделать их прибыльными.

К «государственному бизнесу» можно также отнести и государственные спекуляции на торговом и финансовом рынках. Например, в урожайный год государство скупает дешевеющее зерно, не давая цене снизиться до разорительного для производителей уровня и создавая запасы. А при неурожае эти запасы предлагаются на рынке, что не дает цене вырасти до отказа малообеспеченных покупателей от потребления и приносит дополнительные деньги в казну за счет разницы цен в разные годы. Таким образом решается и социальная задача, и задача пополнения казны.

ГОСИМУЩЕСТВО: ГОСУДАРСТВО ТОЖЕ НЕ ПРОЧЬ ПОБЫТЬ РАНТЬЕ

Государственное имущество также способно пополнить бюджет, даже без создания какого-либо предприятия. Имея в собственности землю, недра, территории, здания и сооружения, вполне возможно получать средства,

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Передача государственной собственности в частные руки на тех или иных условиях

«Я разбогател достаточно старомодным способом: был мил с богатым родственником прямо перед его смертью»

(М. Форбс)

ГЕРБОВЫЙ СБОР

Плата в казну за использование в коммерческих и иных целях государственной символики: герба, флага, гимна, названия страны и пр.

Сборы с торговли табаком и алкоголем иногда называют «налогом на пороки»

«Сколько миллионов вы знаете, которые построили свое состояние на процентах с депозита? Вот и я о том же»

(Р. Аллен)

предоставляя некоторые услуги или просто позволяя пользоваться этим имуществом. Плата за недра, за землеотвод, сдача в аренду федеральных и муниципальных объектов, разрешение на строительство или иные виды деятельности, государственное участие в развитии территорий — все это деньги в бюджет на соответствующем уровне.

Наиболее наглядные примеры — платные дороги (Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге, участок трассы Москва — Петербург), где имеется доля государства, так как построены они были по схеме частно-государственного партнерства, и объекты, оставшиеся после Олимпиады, построенные с расчетом на дальнейшее использование.

Здесь государство ведет себя примерно так же, как гражданин, сдающий пустующую квартиру. Только возможностей у государства несколько больше.

СБОРЫ И ПОШЛИНЫ: ОТ ТАМОЖНИ ДО ПАСПОРТИСТКИ

В этом разделе оказались «слоны и муравьи» — крупные и мелкие источники доходов бюджета.

Конечно, наиболее значимы здесь таможенные поступления — третий кит государственных финансов. Импортные и экспортные пошлины, помимо наполнения бюджета, нужны также для регулирования торговли, защиты внутреннего рынка от возможных негативных

последствий, таких как разорение своих производителей из-за слишком дешевого импорта или вывоз товаров за границу в ущерб своим потребителям.

Немалый доход казне приносят и разного рода акцизы. Акциз — это надбавка к цене некоторых товаров (алкоголь, табак, бензин). Как правило, это товары гарантированного повышенного спроса, в то же время не являющиеся жизненно необходимыми (хотя в случае с бензином очень многие готовы горячо оспаривать последний тезис).

Среди прочих можно назвать, например, различные сборы и пошлины: судебные, нотариальные, за выдачу госдокументов, регистрационные, гербовые и т. д.

Особняком стоят еще два источника пополнения бюджета: государственные заимствования (об этом отдельная глава VIII); денежная эмиссия, то есть просто выпуск, печатание денег государством — что допустимо весьма ограниченно, во избежание вредных последствий (см. главу X).

Настоящий показатель вашего богатства — это то, чего вы будете стоить, если потеряете все свои деньги

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ

Передача тем или иным путем частной собственности во владение государства

РАСХОДЫ БЮДЖЕТА: ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ НЕ ПРОЩЕ, ЧЕМ СОБИРАТЬ

Даже если всех экономистов привязать друг к другу, они все равно никогда не придут к соглашению.

Бернард Шоу

Наш житейский опыт вполне однозначно подсказывает, что может быть сложно заработать деньги, а уж потратить их всегда легко — были бы они. Но это очевидное на нашем личном уровне наблюдение на уровне государственном выглядит порой неоднозначным до полной противоположности.



Джон Пирпонт Морган (1837–1913) — американский предприниматель, банкир и финансист

ДОРОГОЙ ЗАКОН

Решение о том, как потратить бюджет, который еще только намечается наполнить, имеет уровень закона, принимаемого парламентом. За распределение бюджетных средств там идут нешуточные баталии: каждый отстаивает важность трат на «свое» направление, и, как это часто бывает, у каждого своя правда. В этой сфере как ни в какой другой развито явление лоббирования, когда парламентарии и их группы активно, до агрессивности, защищают финансовые интересы так или иначе связанных с ними отраслей, компаний, секторов экономики, например ВПК, энергетики и т. п. В истории известны случаи, когда бюджеты принимались едва ли не по-статейным голосованием — настолько непросто оказывалось договориться о распределении денег.

БЮДЖЕТНАЯ СФЕРА, ОГРОМНАЯ И МНОГООБРАЗНАЯ

В понимании этого термина нередко наблюдается путаница и смешение понятий. Дело в том, что не всё, на что тратятся бюджетные деньги, относится к бюджетной сфере. Попробуем разобраться.

После того как бюджет прошел все стадии утверждения и стал полноценным законом, с начала соответствующего периода (год — если бюджет годовой, три года — если трехлетний и т. д.) начинается процесс его исполнения, то есть выделения и перечисления денег на указанные цели и статьи расходов получателям, с тем чтобы они тратили эти деньги по назначению.

В бюджете могут быть предусмотрены и определены расходы на образование, медицину, науку, оборону, поддержку производства, социальные обязательства государства, крупные проекты в экономике, охрану правопорядка, помощь некоторым нуждающимся в ней регионам, борьбу с чрезвычайными ситуациями и многое другое. Но собственно бюджетной сферой стоит считать те структуры, которые полностью содержатся за счет бюджетного финансирования.

Например, органы государственного управления или медицинские учреждения, университеты, армия, органы внутренних дел и прочие получают деньги из бюджета и расходуют их на зарплату сотрудников и т. д. А вот

«Богатство — это способность в полной мере прочувствовать жизнь»

(Г. Торо)

— 1000 долларов — это много или мало?

— Смотря чего ты хочешь — заработать или потратить...

ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ

Понятие, обозначающее то будущее, на которое составляются связанные между собой планы.

Например, строительство в 1960–1970-х годах в северном Казахстане предприятий по добыче и обогащению цветных металлов имело основополагающим нормативным документом план, принятый Советом Министров СССР еще в конце 1940-х

«Инвестор должен всегда поступать как инвестор, а не как спекулянт»
(Б. Грэм)

производители товаров и услуг, поставляемых по результатам конкурсов на госзаказ этим организациям, к бюджетной сфере не относятся, хотя и получают оплату из бюджета. Даже если такой производитель работает только на исполнение госзаказа, не имея иных покупателей, кроме бюджетных организаций, — все равно он не относится к бюджетной сфере.

Относить же или нет к этой категории предприятия госсектора — вопрос формально-теоретический. С одной стороны, эти предприятия существуют, как и любые другие коммерческие фирмы, — за счет самоокупаемости, а с другой стороны, их доходы полностью принадлежат казне как их собственнику (можете на досуге порассуждать на эту тему).

СТРУКТУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: РАСХОДЫ С ДАЛЬНИМ ПРИЦЕЛОМ

Помимо перечисленных выше направлений расходования бюджетных средств, почти очевидных для большинства граждан, имеются и иные.

Зачастую государство выступает как такая глобальная девелоперская компания в масштабах страны, если допустимо такое сравнение. Оно осуществляет то, что называют структурными инвестициями, то есть капиталовложения в создание технических и организационных условий для прихода и работы в какую-либо сферу частного бизнеса, уже с его инвестициями.

Например, к какому-либо месторождению полезных ископаемых не ведут никакие дороги. Если это не проект масштаба, достойного гигантов вроде Газпрома, бизнес не заинтересован в таком месторождении, ибо до него просто не добраться, а дороги строить слишком дорого для частного инвестора — это окупится очень нескоро. Но если государство проложит туда дорогу, то частному капиталу это сразу может стать интересным, и начнет развитие уже, возможно, и без государственных денег: построят завод, около него — населенный пункт, туда придет торговый и банковский бизнес и т. д. Картина отчасти идиллическая, но вполне реальная. В качестве примера можно вспомнить железную дорогу от Тюмени на север — к Новому Уренгою и дальше. (Хотя когда-то давно, в конце 1940-х годов, ее уже начинали строить, но не достроили — вели, правда, с запада, от Оби.)

Со временем затраты на структурные инвестиции вполне могут вернуться в казну за счет новых налоговых поступлений от развившегося бизнеса там, где он без такого толчка от государства никогда бы не развился. Счет в таких вопросах может идти на десятилетия, но для проектов такого масштаба это вполне приемлемо.

«Деньги — хороший слуга, но плохой господин»

(Ф. Барнум)

ЛОББИ

Группировка парламентариев, отстаивающая и преследующая цели какой-либо категории населения, отрасли экономики и т. п.

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

Компания, занимающаяся развитием территорий

«Бизнесу не требуются тепличные условия, но заманить его в голую пустыню просто так не получится»

(Г. Хант)

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА

Превышение расходов над доходами. Обратная ситуация называется профицитом

«Учитесь копить, пока вы зарабатываете немного. Вы не сможете этого сделать, когда начнете зарабатывать больше»

(Дж. Бенни)

ПРОЕКТЫ, ЧТО ПОД СИЛУ ЛИШЬ ГОСУДАРСТВУ

Бывают и проекты, не сулящие больших экономических выгод в обозримом будущем, но без которых нормальное развитие и существование страны затруднительно. Такие проекты, как правило, очень велики и затратны и не всегда преследуют чисто экономические цели. Построить, скажем, обсерваторию вряд ли захочет кто-либо, кроме государства, ибо расходы на фундаментальную науку могут вообще никогда не окупиться. Или мост масштаба того, что относительно недавно соединил с материком и Владивостоком остров Русский.

Такого рода дела во всем мире за редким исключением относятся к компетенции государства. Правда, чрезмерное увлечение подобными грандиозными свершениями может иметь и пагубные последствия для финансовой сферы: представьте, что, купив суперпафосный гаджет или затеяв суперевроремонт, вы оказались с пустым холодильником и долгами за квартиру...

Бывает и такая, на первый взгляд парадоксальная ситуация, когда государственные расходы превышают доходы. Это означает, что государство пошло по одному из путей, упомянутых в конце главы V (возвращаться к прочитанному иногда бывает полезно).

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ: ОЧЕНЬ ПОХОЖЕ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ

Страна — та же семья, только не всех вы знаете лично.
Японская поговорка

Государство, как известно, состоит из большого количества слагающих его территориальных образований: штатов, графств, провинций, земель и так далее. В российском варианте это различные области, края и автономные республики — так называемые субъекты федерации, или регионы. И каждый из них представляет из себя «государство в миниатюре», хотя по территории эти «миниатюры» порой больше иных великих держав.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ: У ВСЕХ СОБРАТЬ, ВСЕМ РАЗДАТЬ, НИКОГО НЕ ОБИДЕТЬ

Финансовые процессы в регионах во многом повторяют те же процессы на уровне всей страны. Здесь тоже существуют налоги и сборы, имеются бюджетные проекты регионального и местного уровней, идет борьба за распределение статей бюджета и т. д. Поскольку все так похоже на государство в целом, имеет смысл рассмотреть в первую очередь то, чем региональные финансы отличаются от общегосударственных.

А отличия имеются. Государство в финансовом смысле является высшей ступенью всего процесса, а регионы — его звенья. Госбюджет — конечный получатель финансовых потоков и их же главный распределитель, в лице парламента



Сергей Юльевич Витте (1849–1915) — выдающийся русский государственный деятель, министр финансов России (1892–1903)

НАЛОГОВЫЙ АГЕНТ

Структура, в обязанности которой входят сбор и перечисление налогов в госказну не только непосредственно со своей деятельности, но и с деятельности включенных в нее людей и организаций. Например, по отношению к своему сотруднику фирма является налоговым агентом, так как она обязана перечислять за него его подоходный налог

РЕГИОН- РЕЦИПИЕНТ

Регион, получающий из казны больше, чем отдал в нее

и правительства. А в регионах решается задача сбора средств и перенаправления собранного на высший уровень.

Фискальная система такова, что одни налоги и сборы предназначены для использования на том уровне, где они собраны, а другие должны быть перечислены в бюджет страны, полностью или частично. Нечто подобное происходит и с «госсектором» регионального уровня. Таким образом, в финансовой системе государства регионы выступают как крупные налоговые агенты.

На федеральном же уровне происходит в каком-то смысле противоположный процесс. Бюджетные деньги частично предназначаются для финансирования непосредственно федеральных затрат, в целом и на местах, а частично — для перечисления регионам на их нужды. Это напоминает финансовые потоки в компаниях с широкой филиальной сетью, когда сначала с филиалов собирают большую часть денег, а затем головной офис решает, кому, сколько и на что перечислить: ему виднее, что сейчас важнее для компании в целом, а не для отдельных филиалов. Это напоминает и ведение семейного бюджета: глава семьи распоряжается основными деньгами, оставляя или выдавая остальным по обстоятельствам.

Процесс этот, конечно, не обходится без конфликтов, но принципиально такая схема большинству участников представляется разумной.

Помимо прочих соображений такой порядок дает государству еще и дополнительные рычаги влияния и управления, а также возможность концентрировать средства для решения общегосударственных задач и определять политику приоритетов в этой области.

РЕГИОНЫ-ДОНОРЫ И РЕГИОНЫ-РЕЦИПИЕНТЫ: ЕСТЬ ЛИ СПРАВЕДЛИВОСТЬ?

В силу различных исторических, географических, климатических, политических, культурных и прочих различий регионы имеют неодинаковую степень экономического развития. Где-то много больших городов, много предприятий, большое население — есть с чего быть богатыми. Где-то прекрасные плодородные земли, но капризная погода — год на год не приходится, и от богатства до бедности порой один шаг. Где-то заселение и развитие началось совсем недавно, население молодо и почти всё работает, не очень нуждаясь (пока) в развитом соцобеспечении, но остро нуждаясь в развитии инфраструктуры. Где-то богатейшие недра, но суровый климат — люди работают и живут едва ли не вахтовым методом. Где-то большое население, но по каким-либо причинам экономика замедлилась в своем развитии, а люди не очень легко готовы перемещаться в другие края — это дело большого времени... Ситуаций множество.

ФИСКАЛЬНАЯ СИСТЕМА

Система сбора налогов, пошлин и т. п.

«Если долго не помогать нуждающимся, нужда может заставить их получить у вас помощь силой»

(М. Робеспьер, лидер Великой Французской революции)

РЕГИОН-ДОНОР

Регион, отдающий в казну больше средств, чем получает из нее

ВОСХОДЯЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

Перечисление
средств в стра-
не от регионов
к центру

*«Умеренность —
уже богатство»
(Цицерон)*

Из-за этих причин одним регионам хватает заработанных средств для существования, да еще и остается, а другим не хватает даже на самое насущное. Все может перемениться, но в настоящий момент очевидным решением остается лишь перераспределение финансовых ресурсов для поддержания уровня жизни людей. А перераспределение всегда означает, что одни регионы перечисляют в госбюджет больше, чем им оттуда возвращается, а другие, наоборот, получают больше, чем перечислили.

И вот здесь порой весьма остро встает вопрос финансовой справедливости. В самом деле, почему одни должны кормить других? Не старых, малых и увечных, а просто других. Да, вы можете помочь соседу починить крышу, пока нет дождя, но это раз-другой — не будете же вы его кормить и одевать постоянно. Да и то — если это ваш сосед, а не кто-то с другого конца страны.

Подобная логика, естественная и очевидная в быту, на уровне всей страны может привести к весьма печальным последствиям. Руководствуясь ею, региональные лидеры зачастую из-за бы лучших побуждений — чувства справедливости, заботы о своей области, республике — вольно или невольно начинают способствовать распаду государства, ни больше ни меньше. Нередко в регионах-донорах можно услышать рассуждения вроде того, что «не надо перечислять в центр больше, чем требуют на нашей территории

федеральные объекты» или «давайте сами будем их финансировать напрямую, не отдавая сверх этого ни копейки, а неспособные заработать регионы пусть ищут способы развиваться сами».

Попустительство таким взглядам вполне может привести региональные элиты к мысли об отделении от страны вообще — особенно когда имеются выход к морю и границы с другими странами. Такой финансовый сепаратизм — не меньшая опасность для целостности страны, чем местный национализм или религиозный экстремизм.

Реализуйся вдруг такая «финансовая справедливость» — и со временем, когда и нынешние регионы-реципиенты могли бы стать развитыми, они уже превратятся в заброшенные края, восстановить которые будет много дороже, чем поддерживать их на плаву сейчас.

Правда, практика длительного перераспределения в пользу менее богатых порождает у них вредные иждивенческие настроения: мол, зачем искать пути развития, если нас и так государство поддержит? Поэтому магистральное направление работы в этой области — выравнивание уровней развития разных частей страны, насколько это возможно.

Да, сейчас «северный завоз» очень обременителен в финансовом смысле, но климат меняется — глядишь, постоянно открытый Северный морской путь даст такой толчок развитию этой местности, что иные нынешние «оленьеводы» сами превратятся в богатых

НИСХОДЯЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

Распределение средств в стране из центра региональным получателям

«Я расскажу вам, как разбогатеть на Уолл-стрит: будьте осторожными, когда другие жадничают. Будьте жадными, когда другие осторожничают»
(У. Баффет)

НЕПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАСЕЛЕННЫЕ ПУНКТЫ

Это понятие применялось в последней трети XX века в СССР, когда вместо создания условий для развития государство прекращало как-либо поддерживать некоторые деревни и поселки, рекомендуя их жителям уезжать в города. Такая искусственная урбанизация продолжается, уже по иным причинам, и в настоящее время, хотя самого определения уже нет

«Годовой доход 20 фунтов при расходе 19 фунтов 96 пенсов — это счастье. Годовой доход 20 фунтов при расходе 20 фунтов 6 пенсов — это нищета»

(Ч. Диккенс)

доноров. Кстати, и сейчас не все удаленные края живут на финансировании из центра: большие природные богатства давно сделали их богатыми.

МЕСТНЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ: ВСЕ ПОВТОРЯЕТСЯ, НО МАСШТАБ НЕ ТОТ

На местном уровне финансовые процессы в чем-то аналогичны всем вышеописанным, но и тут имеются свои особенности. Формирование местных бюджетов также происходит за счет различных сборов и перечислений регионального уровня, только средств этих, как правило, мало на что хватает. Стало хорошим тоном ругать плохих чиновников, плохую систему, но это зачастую очень поверхностные объяснения недоразвитости местных финансов и местного самоуправления в целом.

Дело в том, что в силу многих причин в России всегда была высокая степень централизации, чего не коснись. Климат, расстояния, войны и другие глобальные причины приводили к тому, что малые формы хозяйственной и управленческой деятельности сильно уступали крупным в жизнестойкости. Отчасти поэтому столь слабо развита культура малого предпринимательства, а именно оно в первую очередь призвано создавать базу финансирования местных бюджетов своими налоговыми отчислениями.

Получается, что в регионе, например, не 100 крупных предприятий и 100 000

мелких, а 200 крупных и 1000 мелких. Крупные платят налоги в основном в федеральную и региональную казну, а местных для наполнения бюджета какой-нибудь волости не хватает. Вот и приходится ждать, пока региональные власти найдут время и деньги построить какой-нибудь скверик или мостик.

В свою очередь местная власть (как и любая власть) без денег мало на что способна, и как власть почти не воспринимается. Где уж тут взяться культуре местного самоуправления.

Увидеть общегосударственные процессы, как правило, достаточно не просто. Происходящее в непосредственной близости от нас гораздо доступнее, а посему попробуйте поразмышлять, подходит ли только что прочитанное вами описание к тому, что вы видите каждый день рядом с собой.

«Большинство людей упускают свои возможности. Поэтому что они бывают одеты в комбинезон и с виду напоминают работу»
(Т. Эдисон)

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ: ВСЕ ЖИВУТ В ДОЛГ

Берешь чужие деньги и на время, а отдаешь свои и навсегда.
Народная мудрость

В мировой финансовой практике нередко случается так, что необходимые или очень сильно желаемые расходы государства оказываются больше, чем собранные средства. Или, скажем, рассчитывали собрать в бюджет одну сумму, а реально выходит заметно меньшая.

СЕКВЕСТР

Сокращение расходной части бюджета, отказ от некоторых трат и проектов

«Каждый раз, когда вы берете в долг, вы крадете кусочек своего же будущего»
(Н. Моррис)

НЕ ЗАТЯНУТЬ ЛИ ПОЯС ПОТУЖЕ?

Возможный выход из такой ситуации — секвестр, то есть сокращение расходов. Но это довольно мучительный процесс: никто не хочет быть урезанным в бюджетных деньгах. Возобновляется борьба за то, чтобы «свои» статьи остались нетронутыми.

Большинство участников экономического процесса негативно воспринимают решение о правке расходной части бюджета в сторону уменьшения. Начинают нарастать ожидания финансовых трудностей и периода «затягивания поясов».

Нехватка налоговых поступлений может расцениваться и как признак начинающегося спада в экономическом развитии, что может привести к снижению инвестиционной активности и реальному торможению роста экономики.

Поэтому нехватку доходов чаще стараются преодолеть не умериванием финансовых appetитов и амбиций, а заимствованиями. И тут имеется несколько вариантов.

ЗАЙМЫ ВНЕ СТРАНЫ: ДЕШЕВО И НЕ СТЫДНО?

Первый вариант заимствования — заграничный. Он может быть реализован тремя различными способами.

Способ 1 — займ у другого государства. Правительство страны обращается к правительству другой страны с просьбой о займе. То в свою очередь рассматривает этот вопрос, и если принимает положительное решение, то выдает такой займ, упрощенно говоря, из своего бюджета нашему бюджету на определенных условиях. Но бюджет любой страны — не кредитная организация, которая специализируется на выдаче займов и интересуется лишь процентами по кредиту. И если одно государство идет навстречу другому в таком вопросе, то наверняка постарается использовать ситуацию для влияния на него — обусловить выдачу займа какими-либо политическими или экономическими уступками со стороны заемщика, вплоть до вмешательства в его внутренние дела, под предлогом контроля за исполнением долгового соглашения. Таким образом, этот путь заимствования может оказаться совсем не столь привлекательным, как на первый взгляд, и возможная мягкость чисто

ПОТРЕБИТЕЛЬ- СКИЙ СПРОС

Обеспеченное деньгами желание приобрести какие-либо товары и услуги

*«Мир полон денег.
Только каждый должен их другому»
(из фольклора
финансистов)*

ПОГАШЕНИЕ ОБЛИГАЦИИ

Возврат денег
держателю
облигации при
наступлении сро-
ка ее погашения

ОБСЛУЖИВАНИЕ ДОЛГА

Выплаты креди-
тору частей долга
и процентов

*«У богатых лю-
дей маленькие те-
левизоры и боль-
шие библиотеки,
а у бедных — ма-
ленькие библиоте-
ки и большие теле-
визоры»*

(З. Зиглар)

финансовых условий с лихвой перекры-
вается жесткостью прочих.

Способ 2 — займ у крупных миро-
вых банков или финансово-кредитных
организаций. Можно выйти на миро-
вой кредитный рынок, найти самые
выгодные условия и взять кредит.
В последние десятилетия заимствова-
ния на внешнем рынке дешевле, чем
на внутреннем, в силу различных при-
чин. Плюс специализированные миро-
вые кредитные организации обладают
весьма внушительными денежными ре-
сурсами — у них есть, что дать в долг,
почти в любых размерах. По этой, в том
числе, причине к ним порой прибега-
ют и страны с дешевым внутренним
кредитным рынком, где нужной суммы
может просто не найтись. Но мировые
банки и организации вроде МВФ су-
ществуют не сами по себе — они тес-
но связаны с правительствами стран-
участников. То есть обращение к ним
может иметь те же негативные послед-
ствия, что и в случае обращения на пря-
мую к правительствам других стран.

Способ 3 — выпуск на мировой фи-
нансовый рынок долговых ценных бу-
маг (облигаций) от имени государст-
ва. Для потенциальных покупателей,
интересующихся главным образом
надежностью заемщика и выгодностью
вложения денег в такой финансовый
инструмент, это такие же бумаги, как
и любые другие. Изначально рассре-
доточенные у большого числа держате-
лей, эти долговые обязательства имеют
лишь финансовые условия — процент

и срок погашения — и вряд ли могут быть инструментом влияния на заемщика (если только структуры, упомянутые в способах 1 и 2, не будут скупать их на рынке для последующего целенаправленного воздействия на страну-должника).

Из всех трех вариантов последний является предпочтительным с точки зрения независимости заемщика, хотя и не самым дешевым.

ЗАЙМЫ ВНУТРИ СТРАНЫ: КРЕДИТОРЫ МОГУТ ПОДОЖДАТЬ?

Второй вариант — заимствования на внутреннем рынке. Здесь тоже имеются два основных пути.

Правительство может обратиться за займом к национальному кредитному рынку в лице крупнейших банков или их объединения и представителя — Центрального банка. В числе недостатков этого способа — возможная дороговизна такого заимствования по сравнению с внешним, хотя и не обязательно. Другим минусом может быть недостаточность финансовых ресурсов внутреннего рынка. В числе достоинств: во-первых, внутринациональные займы вряд ли будут обусловлены чем-то, кроме процентов и сроков, в отличие от иностранных, а во-вторых, со своими внутри страны все-таки легче договариваться, если потребуется что-то скорректировать в кредитных соглашениях, ибо «административный ресурс» пока еще никто

«Каждый раз, когда вы берете в долг, вы крадете кусочек своего же будущего» (Н. Моррис)

ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА

Схема привлечения средств, при которой доходы предыдущих участников обеспечиваются исключительно вкладами последующих. Требуется постоянного расширения круга вкладчиков. Поскольку до бесконечности так продолжаться не может, пирамида рано или поздно рушится, и последние участники остаются ни с чем

Пакт Молотова — Риббентропа (1939) сопровождался кредитным соглашением: Германия обязалась выдать СССР кредит в 200 миллионов марок под 5% (де-факто под 4,5%) годовых. Это уникальный исторический пример взятия кредита у явного противника в войне

«Если деньги — ваша надежда на независимость, вы никогда не станете независимым. Единственная настоящая гарантия, которую человек может получить в этом мире, — это запас его знаний, опыта и возможностей»

(Г. Форд)

не отменял. Правда, злоупотребление им с «выкручиванием рук» национальному финансовому бизнесу чревато недоверием к правительству как к заемщику и дополнительными сложностями для него на внутреннем кредитном рынке.

Аналогично выпуску долговых ценных бумаг на мировом рынке, правительство может сделать то же самое на внутреннем. Пожилые люди хорошо помнят, как в советские времена регулярно проводилось распространение облигаций госзайма — людям настойчиво предлагали подписываться на него в организованном порядке. Для большей привлекательности займы имели атрибуты лотереи, то есть были выигрышными — при погашении облигаций проводился розыгрыш призов, порой весьма существенных. В нынешнее время эта практика заметно видоизменилась, но основная идея остается прежней: заимствование у населения страны не порождает внешней зависимости, доход «кредитора» остается в национальной экономике, да и «договориться» с народом представляется вполне возможным. Ведь даже когда в 1998 году рухнула государственная финансовая пирамида ГКО, народных волнений и революций не случилось (например, в аналогичной ситуации в Албании наблюдались широкомасштабные беспорядки). Правда, доверие к государству было существенно подорвано, а на его восстановление требуются время и деньги.

У второго, теоретически самого предпочтительного способа государственного заимствования имеются, конечно, свои недостатки и ограничения. Во-первых, его возможности исчерпываются наличием у населения свободных средств: кому на жизнь не хватает, тот вряд ли даст в долг кому бы то ни было. А во-вторых, этот способ сокращает, откладывает на какое-то время часть внутреннего потребительского спроса — ведь если вы купили гособлигации, а не комод, то он остался непроданным, его производитель не получил доход, не заплатил с него налог, и казна недосчиталась некоторой суммы. Притом она могла получить ее просто как свои деньги, а так она их же берет в долг, который надо отдавать с процентами. То есть в этом вопросе всегда идет поиск какого-то баланса, золотой середины.

ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСДОЛГА: ДЕД ВЗЯЛ, А ВНУК ДОЛЖЕН?

У любого займа, кредита, долга вообще имеется одна очень неприятная особенность: его рано или поздно надо отдавать, да еще и с процентами.

Возврат может быть единоразовым или частично-поэтапным — схем много. Выделение средств и выплаты по обязательствам называются обслуживанием долга. Если государство прибегло к пополнению казны за счет заимствований — в данном случае не важно каких, — то в последующих

МВФ

Международный валютный фонд — организация, занимающаяся кредитными и иными финансовыми операциями на межгосударственном уровне

«Пустые карманы никогда не помешают нам стать теми, кем мы хотим быть. Помешать этому могут только пустые головы и пустые сердца» (Н. Пил)

К концу 1980-х годов Румыния, за счет снижения внутреннего благосостояния, выплатила все международные долги и оказалась едва ли не единственной страной, где в бюджете не было расходов на обслуживание финансовых обязательств. Но последовавшие вскоре крах социализма и казнь главы страны Н. Чаушеску сделали такое положение лишь историческим эпизодом

«Когда все ждут ухудшения, что-нибудь точно ухудшится»

(итальянская поговорка)

периодах необходимо предусмотреть расходы по возврату долгов и процентов по ним. В бюджете, исходя из условий заимствований (межгосударственные соглашения, кредитные договоры, сроки и объемы погашения облигаций), выделяются соответствующие суммы. А изыскать их можно за счет либо вновь собранных в казну денег, либо новых долгов. Если первого источника окажется достаточно, то долг постепенно сократится и может полностью исчезнуть. Правда, не всегда и не всем это представляется однозначно желательным.

Есть два взгляда на заимствования вообще, в любой области и на любом уровне. Первый: любой долг — вынужденное зло и следует стремиться не иметь никаких долгов. Второй: заимствование — нормальная экономическая практика, которой не надо бояться до тех пор, пока проценты по займам меньше прибыли от использования заемных денег. (Можете на досуге поразмыслить над этим вопросом, только не имейте в виду бытовые долги и потребительские кредиты — здесь слишком велико влияние спонтанности и эмоций.)

Если же для погашения старых долгов придется делать новые, то это путь к разорению — пусть медленный, но верный. В такой ситуации умные и расчетливые кредиторы, скорее всего, не позволят вам полностью рассыпаться в финансовый прах, а постараются поддерживать вас в состоянии,

когда вы будете платить им до бесконечности. То есть у вас не отнимут за долги последнюю лопату, но урожай свой вы отдадите им почти весь — останется только на выживание.

Чрезмерное увлечение государства заимствованиями, особенно внешними, способно привести страну к ситуации, когда на обслуживание долга будут работать люди, даже еще не родившиеся на момент займа. В этом положении много лет находятся многие страны, например африканские, да и в относительно развитых такое встречается.

Мировая практика государственного заимствования знает немало примеров как успешности, так и губительности этого пути. В любом случае, без крайней необходимости (война, катастрофы, революции и т. п.) прибегать к нему следует с большой осторожностью. Правда, в мире пока нет единого понимания, что́ считать необходимым. И тут у вас вновь имеется поле для размышлений.

«Займ подобен договору с дьяволом: ожидаешь золотых гор, а получаешь черепки»

(из фольклора финансистов)

НАЛОГИ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ В БЮДЖЕТ

*Я не ропщу о том, что отказали боги
Мне в сладкой участи оспоривать налоги...*

А. С. Пушкин

Налоговые системы постоянно усложняются, так что даже специалисты не успевают запомнить все тонкости налогообложения. Мы регулярно слышим с высоких трибун слова о необходимости сделать их прозрачными и понятными, но реальность от этого если и меняется, то скорее в обратную сторону. У такого положения вещей помимо бюрократических причин есть и вполне объективные. Во-первых, сама экономическая система не делается проще — отчего же вдруг упрощаться ее составляющим. Во-вторых, налоги всегда были не только средством сбора денег в казну, но и инструментом регулирования экономики, требующим точной настройки.

Рассмотрим основные виды налогов.

НАЛОГОВАЯ БАЗА

Подлежащий налогообложению экономический объект и его размер

НАЛОГИ НА ФИРМЫ

Любое мало-мальски значимое предприятие платит целый ряд налогов и сборов в бюджеты разных уровней: федеральный, региональный, местный. Наиболее показательными с точки зрения характеристики налоговой сферы являются следующие.

Налог на прибыль. Прибыль, как известно, образуется при вычитании себестоимости создания продукта (товаров, услуг) из общей выручки. Определению того, что считать себестоимостью, и посвящены основные перипетии налогового законодательства

в этой области. Определив ее величину, мы получаем налоговую базу по налогу на прибыль, затем умножаем ее на ставку налога и получаем сумму к уплате в бюджет. Кстати, на примере налога на прибыль хорошо видна схема распределения налогов между бюджетами различных уровней, ибо он разбит на части, предназначенные разным получателям (федеральному и региональному бюджетам). Определяя ставку налога на прибыль, государство ищет, как это часто бывает в финансовых вопросах, золотую середину. Слишком низкая ставка приводит к недополучению денег бюджетом, а слишком высокая не оставляет фирмам достаточных средств для модернизации, развития и т. д., а также в известной мере лишает смысла легальную хозяйственную деятельность, сводит на нет инвестиционный интерес. Ведь мало кто захочет создавать и развивать бизнес, если основную часть прибыли придется отдавать. В периоды экономического подъема допустимо некоторое увеличение ставки налога на прибыль — доходы бизнеса растут, ожидается их дальнейший рост, и дополнительные сборы его не затормозят, если не выйдут за рамки разумного. Напротив, в периоды спада экономики имеет смысл некоторое снижение налогового бремени как мера возможной поддержки бизнеса. В реальности, правда, бывает и так, и иначе. Налог на прибыль в некотором смысле можно считать чемпионом по числу легальных

НАЛОГОВАЯ КОРЗИНА

Индивидуальная
совокупность
всех налогов

Не имеющий
своих детей
рассчитывает,
что в старости
его будут
кормить чужие

ОФФШОР

Регион или страна с символическими налогами, привлекающими большое количество фирм

НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ

Прощение налоговых недоимок прошлых периодов в обмен на вывод бизнеса из тени с уплатой текущих налогов

Лучше собрать понемногу с многих, чем требовать помногу с немногих

«Налоги — это та цена, которую мы платим, чтобы жить в цивилизованном обществе»

(О. У. Холме)

и не очень способов уклонения от его уплаты. Дело в том, что если скрыть выручку не так-то просто, то искусственно зависить себестоимость по сравнению с реальной вполне возможно, и проследить это на всех предприятиях не может никакая фискальная система — пришлось бы каждую трату, поставку, выплату, каждый шаг работников контролировать едва ли не в реальном времени. Понадобится система тотального контроля и настойчивое прививание гражданам привычки к безналичным (подконтрольным) платежам. Такие процессы идут в развитых странах, но в идеале такая система наводит на мысль о пресловутом «полицейском государстве». Поэтому налог на прибыль относительно трудно собирать в полной мере.

НДС (налог на добавленную стоимость). Его величина добавляется к каждому платежу между хозяйствующими субъектами. Каждый из них по окончании отчетного периода сравнивает, сколько получил от партнеров и сколько отправил им. Если разница в пользу полученного, то она и подлежит уплате в бюджет, если нет — то возврату из бюджета. Этот налог имеет две интересные особенности. Во-первых, он едва ли не самый собираемый. Объясняется это тем, что скрыть расчеты между фирмами легально практически невозможно, ибо они осуществляются в безналичной форме и технически легко отслеживаются. Даже если попытаться платить, в обход закона,

наличными, это порой весьма затруднительно. Представьте, что вам нужно оплатить многомиллионную сумму, например за состав с металлом: будете ходить с мешками денег? Неудобно, опасно, да и такое количество наличных надо еще где-то взять. Во-вторых, применение НДС ставит известную преграду чисто посреднической деятельности, не давая ей разрастаться до масштабов паразитирования на остальной экономике. Если, например, ставка НДС составляет 20%, то каждая перепродажа товара удорожает его на эту величину, то есть при пяти посредниках цена вырастет минимум вдвое — такой товар уже просто не продать. Способность к отсечению излишних посредников из цепочки хозяйственных связей делает НДС эффективным инструментом регулирования экономики переходного периода.

В числе иных налогов на фирмы назовем *налог на имущество*. Он зависит от оценки стоимости активов предприятия. Вместе с транспортным этот налог присутствует и в налоговой корзине домашнего хозяйства.

Отдельной строкой идут *платежи* за землепользование, плата за недра и т. п. Здесь государство выступает как собственник, предоставляющий право пользования.

Предприятия, чья деятельность связана с воздействием на окружающую среду, облагаются различными *экологическими сборами*. Правда, их система и величина (как и экологических

КОРОЛЕВСКИЙ НАЛОГ

Во Франции при короле Людовике XIV каждой семье предписывалось за год съесть определенное количество соли. За нарушение полагался штраф. Объяснялось это просто — соляной монополией государства. Таким образом обеспечивался спрос на соль, что по сути делало обязательную ее покупку своеобразным налогом

«Экономическая проблема: как у всех отнять, чтобы каждому прибавить»
(Х. Ягодзиньский)

ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГО- ОБЛОЖЕНИЯ

Система расчета налога, при которой налоговая ставка увеличивается при достижении определенного уровня дохода. То есть богатый платит больше бедного не только в абсолютном, но и в относительном исчислении

«Благосостояние государства обеспечивают не те деньги, которые оно ежегодно отпускает чиновникам, а те, что оно ежегодно оставляет в карманах граждан»
(И. Этвеш)

штрафов) пока недостаточно стимулируют предприятия заботиться о природе, вкладывая деньги в очистные сооружения и освоение современных экологически безвредных технологий производства.

Предприятие также выступает как налоговый агент по отношению к своим работникам, перечисляя за них подоходный налог и т. п., как уже говорилось. Платежи в пенсионный фонд, фонд социального страхования и другие принято объединять понятием ЕСН (единый социальный налог).

Все вместе это складывается в нерадостное для любого бизнесмена понятие «налоговое бремя». Существующие законные способы уменьшения налоговых платежей позволяют несколько сэкономить на этих тратах, но не сводят на нет вечные жалобы бизнеса почти всех стран на налоговые гири на крыльях предпринимательства.

НАЛОГИ НА ГРАЖДАН

Отдельные граждане тоже обязаны делиться с государством своими доходами. Мы платим (как и фирмы) налог на имущество, транспортный налог, но главным для нас остается подоходный налог. Всем известны 13%, отчисляющие наш «чистый» доход от «грязного», но не все знают, что может быть и по-другому. У нас сейчас применяется фиксированная, так называемая «плоская» шкала подоходного налога: все доходы облагаются

по единой ставке. Исключения, вроде налога на выигрыш или доли в найденном кладе, — почти экзотика.

Но в арсенале фискальных органов есть и применявшаяся одно время на практике прогрессивная шкала подоходного налога: с увеличением дохода с определенного его уровня ставка возрастает. Такая система действует во многих странах. Ее сторонники утверждают, что она более справедлива (пусть богатые платят больше не только абсолютно, но и относительно) и дает дополнительные поступления в бюджет. Противники же считают, что прогрессивное налогообложение порождает махинации, стимулирует сокрытие доходов и вообще дополнительно криминализирует эту сферу. Их основная идея: при фиксированной ставке граждане меньше прячут свои доходы, и в сумме за счет этого расширяется налоговая база, поступления в бюджет могут даже вырасти. Этим и была мотивирована в свое время отмена прогрессивной шкалы.

Логика имеется в каждом подходе. Не исключено, что по мере совершенствования системы сбора налогов произойдет возврат к прогрессивной шкале в каком-либо виде.

Индивидуальным предпринимателям известна такая разновидность, по сути, налога на доходы, как налог на вмененный доход. Это упрощенная схема сбора налогов с самого малого бизнеса, где применять более сложные схемы нецелесообразно.

На некоторые социально значимые товары — медицинские, детские и др. — применяется пониженная ставка НДС. Это сделано для сдерживания цен на подобную продукцию

«Если сегодня мы не хотим кормить медицину и образование, то завтра нам просто некого и нечем будет кормить»

(С. Янковский)

В дореволюционной России была распространена пообщинная система сбора подушной подати — отдаленный аналог современного подоходного налога. Государство требовало уплатить определенную сумму с каждого члена общины мужского пола независимо от возраста. Установленное число плательщиков не менялось от переписи до переписи

«В этом мире неизбежны только смерть и налоги»
(Б. Франклин)

Отметим и ту точку зрения, что нынешняя система налогообложения граждан несправедлива из-за ее многократности: получил зарплату — платишь подоходный; накопил из налогового чистых доходов на квартиру — опять платишь при покупке; продаешь купленное — снова платишь и т. д. То есть твой доход облагают налогом не один раз, при получении (что было бы правильно), а при каждом удобном случае. Но несправедливость эта настолько распространенная, что об этом мало кто задумывается.

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ СБОРЫ: ПЕНСИОННЫЙ, МЕДИЦИНСКИЙ

Отчисления в фонды социального страхования, пенсионные отчисления, строго говоря, не являются налогами, поскольку идут не в государственный бюджет, а в соответствующие фонды. Но и работники, и работодатели воспринимают их как просто еще одни налоги. Вообще в пенсионной системе государства отражается и его текущее состояние, и возможное будущее как в финансовом, так и в демографическом и социальном аспектах.

В упрощенном виде пенсионная система работает так. Работающие граждане отчисляют средства в пенсионный фонд, из которого выплачиваются пенсии нынешним пенсионерам. Потом мы становимся пенсионерами, и пенсии нам платят из отчислений наших работающих детей. Как в семье — дети

кормят родителей. Даже если забыть про влияние уровня развития экономики на эту сферу, определяющий фактор стабильности пенсионной системы — численное соотношение работающих и пенсионеров. Если население умеренно растет, то все в порядке: на одного работающего с каждым годом приходится меньше пенсионеров, то есть прокормить их всё легче. Если население вырастет слишком сильно и быстро, а затем рост прекратится, то через поколение может оказаться слишком много пенсионеров — работающие могут не справиться. Так, возможно, произойдет в Китае, где бурный рост населения сменился политикой «одна семья — один ребенок».

Для стабильности населения необходимо, чтобы на семью приходилось в среднем 2,15 ребенка — тогда и с пенсионной системой не должно быть проблем. А если этот показатель меньше, то есть население стареет и на каждого работающего приходится все больше пенсионеров, то выходов лишь два: рост ставки пенсионных отчислений и увеличение пенсионного возраста, чтобы работающих и платящих пенсионные взносы было больше, а пенсионеров — меньше. Обе меры, особенно вторая, крайне болезненны и непопулярны в обществе, но такова плата за нежелание растить детей. Примерно такая же цепочка рассуждений справедлива и применительно к системе социального страхования (ОМС и т. д.).

«КРУГОВАЯ ПОРУКА»

Крестьянская община выступала перед государством единым налогоплательщиком, собирая внутри себя деньги «на круг» и ручаясь перед государством за всех своих членов. Отсюда и происходит выражение

«Народ, который не желает кормить свою армию, будет кормить чужую»

(приписывается Наполеону)

Одно время в Италии существовал штраф за невыдачу (для продавца) и невзятие (для покупателя) чека при покупке в любом месте, где был кассовый аппарат. Для особо злостных нарушителей мог применяться даже административный арест. Так власть стремилась приучить население к финансовой дисциплине — ведь при сделке без чека легче уклониться от налогов

«Если вы нарушаете правила, вас штрафуют. Если вы соблюдаете правила, вас облагают налогом» (Л. Питер)

НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ: УПРАВЛЕНИЕ БЕЗ ПРИКАЗОВ

У государственной налоговой системы есть удивительное свойство. При определенных изменениях она способна заметно влиять на экономические процессы в стране. Притом это происходит пусть и небыстро, но зато без команд и приказов сверху. Люди воспринимают происходящее как свои решения, даже не всегда ощущая воздействие изменившихся обстоятельств.

Скажем, льготное налогообложение в каком-либо регионе вполне способно вызвать приток туда инвестиций. Даже если фирмы просто регистрируются в льготном налоговом регионе, не перенося туда реальную деятельность, местные налоги они начинают платить там, вызывая некоторый рост и развитие, что может заинтересовать и других: там, где есть деньги, можно что-то продать, что с определенного момента привлекает бизнес.

С этой целью и создаются так называемые свободные экономические зоны, то есть внутренние оффшоры.

Предоставление индивидуальных налоговых льгот предприятию или отрасли способно инициировать их модернизацию и опережающий рост, если в этом есть государственная заинтересованность.

Если же какая-либо деятельность представляется нежелательной, то вместо прямого запрета можно прибегнуть

к налоговому воздействию, как в примере с влиянием уровня НДС на чисто посреднические фирмы.

Утратив надежду взыскать старые долги по налогам, государство может провести налоговую амнистию, что позволит расширить налоговую базу в целом по стране.

Теоретически, всегда лучше собирать налоги с большего числа плательщиков по меньшим ставкам, чем с меньшего числа — по большим. Это придаст стабильность налоговой системе. Но такой подход требует постоянной и кропотливой работы. На практике зачастую наблюдается обратное. Не оттого ли сносятся ларьки у метро, а взамен растут гипермаркеты?..

*«Заплати налоги —
и спи спокойно!»*
(из социальной
рекламы)

ДЕНЬГИ — «КРОВЬ» ЭКОНОМИКИ

Деньги всегда живут своей жизнью. Но если вы не научитесь ими управлять, они начнут управлять вами.

Джон Кейнс

Ключевой элемент финансов как системы отношений — это, конечно, деньги: основа хозяйственной деятельности, универсальное мерило для оценки и сравнения множества предметов и явлений, от планетарного до кухонного масштаба. Мы сталкиваемся с денежной системой ежедневно, но видим лишь «надводную часть айсберга», порой непосредственно влияющего на нашу жизнь.

«Встарь богатейшими странами были те, природа которых была наиболее обильна; ныне богатейшие страны — те, в которых человек наиболее деятелен»

(Г. Бокль)

КАКИЕ БЫВАЮТ ДЕНЬГИ?

Вполне подходит простой ответ: свои и чужие. Но этим тема классификации денег не исчерпывается.

По физическому типу — монеты и купюры.

По признаку наличности — наличные и безналичные деньги.

По принадлежности к государству — национальные и иностранные (называемые обычно валютой, хотя это и не совсем корректно).

По обеспеченности в золотом эквиваленте деньги могут быть обеспеченными и не обеспеченными. Рассмотрим второй вариант подробнее.

Поначалу роль денег играли ракушки, кусочки металла, зерно и прочие материальные ценности первобытного в финансовом смысле общества. Затем их стали изготавливать из драгоценных металлов — золота и серебра. С этого момента и до сравнительно

недавних времен монеты имели стоимость веса того драгметалла, из которого были отчеканены. То есть заплатить деньгами означало заплатить золотом или серебром. С появлением мелкой медной монеты и бумажных денег ценность последних, дабы они не считались расписными бумажками, должна была подтверждаться возможностью беспрепятственного или хотя бы теоретического обмена их в любой момент на золото, что и удостоверялось надписью на некоторых купюрах: «эквивалентно такому-то количеству золота». То есть купюра являлась как бы заверенной государством и банком копией части золотых запасов страны.

По мере привыкания к бумажным расчетам золото как таковое осталось лишь в межгосударственном обращении, да и там используется не всегда. Про обмен бумажных денег на золото постепенно стали забывать, за ненадобностью в повседневной жизни. Развитие безналичного обращения и вовсе сделало золотой обмен неактуальным. Еще совсем недавно обеспеченность денег золотом хотя бы номинально, но обозначалась, но процесс отказа от золотого эквивалента неуклонно нарастал.

Постепенно произошло некоторое переосмысление ценности денег. В современном мире ценность им придает вся экономическая мощь того, кто их выпускает: если на данную «бумажку» (или ее электронную

ЗОЛОТОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Как минимум теоретическая возможность обмена бумажных денег на золото

«Меньше миллиона — это деньги. Больше миллиона — это финансы. Больше миллиарда — это дефицит»

(«Уолл-стрит джорнал»)

Не стоит путать денежную реформу и деноминацию. Первое — это существенное изменение в денежной сфере: замена денег, перераспределение накоплений, коррекция порядков в денежной сфере, изменение обеспечения денег и т. д. А второе — просто изменение масштаба цен (был миллион, а стала тысяча), которое не меняет вашей покупательской способности

*«Круглые числа
всегда лгут»*
(С. Джонсон)

копию) можно приобрести какое-то количество благ, то этим она и ценна, а не тем, что ее можно или нельзя обменять на кусочек золота. Классическое золотое обеспечение бумажных денег стало экономической экзотикой.

Все денежные средства страны принято подразделять на несколько категорий. Главные критерии в этой классификации — скорость и легкость, с которой деньги в разных видах могут оказаться на товарном рынке.

Наличные в обращении — самая близкая и понятная каждому категория. Деньги из кошелька можно сразу обратить в товары, достаточно зайти в магазин. В нашей стране граждане совершают большинство текущих повседневных трат и платежей при помощи наличных, хотя доля применения банковских карт и онлайн-новых платежных систем неуклонно растет. С точки зрения воздействия на товарный рынок, большой разницы между этими способами нет, так как и те, и другие платежи происходят практически мгновенно, особенно в больших городах. Известно также, что большинство обладателей банковских карт, особенно зарплатных, в основном снимают деньги через банкомат, что фактически приравнивает такие безналичные деньги к наличным. Аналогично обстоит дело и со вкладами «до востребования» — их, как и банковские карты и интернет-деньги, вполне можно приравнять к наличным деньгам в обращении.

Безналичные и почти наличные — средства на текущих счетах предприятий, срочные вклады граждан и т. д. Эти категории денег отличаются несколько затрудненное и поэтому не мгновенное попадание на товарный рынок при соответствующих обстоятельствах. Банковские счета предприятий предназначены для безналичных расчетов с контрагентами, и деньги с них не оказываются напрямую на товарном рынке. Должна пройти цепочка платежей, перечислений и т. п. между предприятиями, прежде чем дело дойдет, образно говоря, до ценников в магазинах. Лишь часть средств со счетов предприятий может относительно быстро перейти в наличную форму — оплата труда работников через кассу или на банковскую карту (далее см. выше). А средства во вкладах, срочные депозиты физических лиц и т. п. удерживают какое-то время от прямого попадания на товарный рынок то, что лишь в исключительных обстоятельствах вкладчики готовы отказаться от процентов по вкладам и предпочитают дожидаться окончания их срока. Таким образом, эта категория денег в национальной экономике с товарным рынком взаимодействует несколько опосредованно и с задержкой по времени.

Золото, валюта и прочие драгоценности — эта категория к товарному рынку если и имеет отношение, то лишь в стратегической перспективе.

*«Тот, кто теряет деньги, теряет многое; тот, кто теряет друга, теряет намного больше; тот, кто теряет веру, теряет все»
(Э. Рузвельт)*

Вклады «до востребования», банковские карты и интернет-деньги вполне можно приравнять к наличным деньгам в обращении

*«Цена монеты — пульс государства и довольно верный способ узнать его силы»
(Вольтер)*

ЗАЧЕМ ЗОЛОТО

Давно выйдя из обращения, оно не утратило своей значимости и представляет собой резервный актив, менее других подверженный конъюнктурным колебаниям и глобальным потрясениям

«Счастье не сводится к обладанию деньгами, оно заключается в радости труда и свершений»

(Ф. Рузвельт)

Золотовалютные запасы государства, драгметаллы, средства госрезерва и т. п. служат целям общеэкономической стабильности, могут использоваться в международных расчетах, для поддержания курса национальной валюты и т. д. Возвращаясь к золотому обеспечению денег, можно добавить, что золотовалютные запасы государства также придают деньгам страны дополнительную ценность, ибо золото, давно выйдя из обращения, не утратило, тем не менее, своей значимости и представляет резервный актив, менее других подверженный конъюнктурным колебаниям и потрясениям нашего нестабильного мира. Мировой рынок драгметаллов позволяет при необходимости реализовать их для приобретения необходимых ресурсов в затруднительной экономической ситуации.

КРЕДИТНАЯ ЭМИССИЯ — ЭТО НЕ ТО, ЧТО ВАМ КАЖЕТСЯ

Это явление, несмотря на созвучное название, имеет мало общего с обывательским пониманием кредита и всего, что с ним связано.

Государство выпускает деньги в обращение двумя основными способами. Первый — чеканка монет и печать купюр по мере потребностей и физического их износа. Второй — кредитная эмиссия, или «выпуск» безналичных денег. В принципе, это разные стороны одного и того же процесса,

но если с первым все понятно, то второе требует пояснения.

Как могут появиться дополнительные деньги в экономическом обороте? Кредитуя, допустим, какой-либо проект или, например, банк, государство, в лице Центробанка, перечисляет ему некие суммы. В первый момент это просто записи на электронных счетах. Но появление такой записи дает возможность в рамках указанной там суммы осуществить какой-либо платеж контрагенту. Тот в свою очередь платит еще кому-то. В конце концов часть этих «записей», то есть денег, попадает в бюджет в виде налогов, а часть идет на оплату труда работников. Вот тут-то она и доходит до товарного рынка — люди что-то покупают в магазине и т. д. А из налогов, попавших в бюджет, выплачивают зарплату бюджетникам — и эти деньги тоже доходят наконец до товарного рынка. А для возможности наличного обращения под эти нужды печатаются бумажные деньги. Вот и получилось, что росчерк электронного пера породил ту сотню или пятисотку, что вы сжимаете в руке у кассы магазина. Это, конечно, весьма упрощенное описание, но принцип механизма кредитной эмиссии выглядит примерно так.

КРУГОВОРОТ ДЕНЕГ — ВОДУ НЕ НАПОМИНАЕТ?

Будучи выпущенными, деньги — и наличные, и безналичные — начинают

КОНТРАГЕНТ

Одна из сторон договора в гражданско-правовых отношениях

«Вклад» и «депозит» в широком смысле можно считать синонимами, так как первое — перевод второго на русский

«По-настоящему нас тянет заниматься тем, что нам предназначено. И когда мы начинаем это делать, сразу находятся деньги, открываются нужные двери, мы чувствуем себя полезными, а работа кажется игрой»
(Дж. Кэмерон)

СПОСОБЫ ВЫПУСКА ДЕНЕГ

- Чеканка монет и печать купюр
- Кредитная эмиссия

«Не ставьте перед собой деньги как цель. Добиться успеха вы можете только в том деле, которое любите. Идите в этой жизни к тем вещам, которые вы любите, и делайте это настолько хорошо, чтобы окружающие не могли отвести от вас взгляда»

(М. Анджелу)

переходить из рук в руки, со счета на счет, менять владельцев. Мы платим, нам платят, деньги собираются в большие суммы и распределяются на мелкие, все это многократно повторяется в различных комбинациях. Собственно этот процесс и называется денежным обращением.

Нагляднее, конечно, это можно наблюдать на примере наличных денег. Вам выдали в зарплату купюру. Вы заплатили ею за такси. Таксист дал ей сдачу другому клиенту. Тот пошел на базар и купил мед. Продавец меда заплатил за аренду торговой точки администрации рынка. Приехали инкассаторы и увезли купюру в банк. Банк заплатил налог. Деньги вернулись в безналичную форму но тут же были заплачены бюджетнику. Тот снял их с карты в банкомате, пошел в магазин и т. д. Очень напоминает круговорот воды в природе, не правда ли?

Замечено, что одна и та же купюра совершает за год такой путь несколько раз. Это называют коэффициентом оборота, и его величина зависит от многих факторов: развитости и масштаба рынка в стране, обычаев и традиций делового оборота, особенностей экономики данного государства.

Даже менталитет населения может влиять на то, сколько раз используется денежная единица за год! Это сказано не для красного словца: менталитет косвенно влияет на уровень монетизации экономики, то есть на то, насколько деньги участвуют в нашей

повседневной жизни. Допустим, вы договорились с соседом о примерно соизмеримых по стоимости услугах: то он подвозит своих и ваших детей до школы, то вы. У нас, скорее всего, это будет взаимно бесплатно — этаким бытовым бартер, а в какой-нибудь другой стране — то вы ему заплатите, то он вам. Во втором случае деньги использовались, в первом — нет, то есть потребность в них как в средстве текущего платежа во второй стране больше. Другими словами, деньги меньше лежат в кошельках и чаще перемещаются между ними.

Влиять на коэффициент оборота денег может также, например, принятая в стране частота выдачи зарплаты (понедельно, подекадно и т. д.) или, скажем, частота налоговых платежей (помесячно, поквартально и т. д.), или количество больших праздников в календаре, когда принято делать подарки: чем их больше, тем быстрее расходуются деньги (при желании вы можете придумать свои примеры или сделать наблюдения).

На практике, конечно, всё несколько сложнее, здесь приведена лишь примерная модель денежного обращения.

СКОЛЬКО НУЖНО ДЕНЕГ ЭКОНОМИКЕ: РАВНОВЕСИЕ ПО ФОРМУЛЕ НЬЮКОМБА — ФИШЕРА

Зная, сколько оборотов совершает денежная единица, и имея информацию о ценах и количестве товаров

БАРТЕР

Обмен товарами
или услугами
напрямую, без
использования
денег

*«Один за золотом
стремится,
Другой над ним
парит, как птица,
И каждый искренне
желает
Делам другого
удивиться»
(Омар Хайям)*

«Если вы хотите знать, добьетесь ли успеха в жизни, то проведите это нетрудно. Способны ли вы экономить деньги? Если нет, забудьте о своих мечтах. Вы обязательно проиграете. Можете мне не верить, но это так!»

(Б. Франклин)

и услуг на рынке, можно определить (пусть приблизительно) количество денег, необходимое стране для нормального денежного обращения.

Обилие выкладок сделало бы эту книгу трудночитаемой, но эту формулу стоит привести, поскольку она очень показательна. Равновесие в сфере товарно-денежного обращения описывается так называемым уравнением, или формулой, Ньюкомба — Фишера:

$$M \times V = P \times Q,$$

где M — искомое количество денег для обращения, V — коэффициент оборота (величина если и не постоянная, то меняющаяся очень медленно), P — цены, Q — объем товаров на рынке.

Теперь несложно представить, что происходит в экономике при изменении тех или иных составляющих этой формулы.

1. Государство «подбросило» денег в экономику, то есть увеличилось значение M . Пока не вырастет производство, увеличив тем самым Q , для сохранения равновесия неизбежно увеличится P (вырастут цены).

2. Отток капитала из страны вызвал уменьшение M . Значение V почти постоянно, то есть должно уменьшится значение произведения $P \times Q$ (должен сократиться товарный рынок). Практика показывает, что P если и снижается, то весьма неохотно — экономика

реагирует в первую очередь сокращением Q (спадом производства).

3. Почему-либо снизилось значение Q (спад производства). При прежнем значении M — количестве денег в обращении (изъять их не так-то просто) должно вырасти P (имеем рост цен).

Например, во время большой войны внутренние заимствования государства помимо прочих решают еще и задачу изъятия денег из обращения на сократившемся по понятным причинам товарном рынке, несколько сдерживая рост цен, неизбежный при проведении политики «пушки вместо масла». Если при увеличении M (количество денег) почему-либо нельзя менять P (цены), то происходит вымывание товаров с рынка — ведь денег стало больше, чем товаров, то есть наблюдается ситуация дефицита.

4. Увеличение производства Q , согласно этой формуле, приведет к уменьшению P (снижению цен), что мы и наблюдаем, когда какая-нибудь модная недавняя новинка заполняет рынок, становясь повседневным товаром, как в свое время произошло с мобильной связью.

Если не считать коэффициента оборота V , то самая медленно меняющаяся в этой формуле величина — Q (производство), а самая быстро меняющаяся — естественно, P (цены). Переписать ценник всегда проще и быстрее, чем изменить, а тем более наладить производство даже самого незатейливого товара. Поэтому

ПУШИСТЫЕ ФИНАНСИСТЫ

В некоторых индийских городах, где много туристов, местные обезьяны выпрашивают у них монетки, а потом меняют их у торговцев на фрукты. При этом замечено, что иногда обезьяны даже различают ценность монет и отвергают незнакомые деньги

«Человечество любит деньги, из чего бы те ни были сделаны»

(М. А. Булгаков)

*«Деньги — вещь
очень важная. Осо-
бенно когда их
нет»*

(Э. М. Ремарк)

чаще всего мы наблюдаем изменения в экономике именно через цены как самый наглядный индикатор положения дел на рынке страны.

Исходя из понимания описанной зависимости, государство и старается регулировать денежную массу и через нее — экономику в целом, хотя имеется немало, и других рычагов воздействия.

Отметим, что эта формула справедлива и для мирового рынка, хотя и в самом общем смысле — слишком велико влияние политики, разницы культур и прочих факторов, да и стихийность, неуправляемость мирового рынка подчас весьма иллюзорна.

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА: С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЁ СЛОЖНЕЕ

Чем больше вы знаете, тем труднее вас обмануть.
Цезарь Борджиа

Многочисленные организации и компании, работающие в сфере денежного обращения, общегосударственные структуры, определяющие правила в этой области, фирмы, оказывающие финансовые и связанные с ними услуги, в совокупности образуют то, что называется финансово-кредитной системой страны.

ДВУХУРОВНЕВАЯ И ОДНОУРОВНЕВАЯ БАНКОВСКИЕ СИСТЕМЫ

Финансово-кредитная система постоянно развивается и усложняется, и многие ее элементы понятны лишь специалистам. (В качестве аналогии можно привести автомобильную технику: если в автомашине прошлых лет вполне мог разобраться едва ли не любой мастер-самоучка, то теперь для этого порой необходимо высшее специальное образование.) Но чтобы просто ориентироваться в этой системе, с которой мы волей-неволей сталкиваемся довольно часто, не нужно быть суперфинансистом.

Для начала рассмотрим важнейшую составляющую финансово-кредитной системы — банковский сектор. Здесь придется слегка углубиться в историю.

Банковская система бывает двух типов: одноуровневая и двухуровневая. Первая существовала, например,

НОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ

Доля средств
коммерческого
банка, обязатель-
ная к хранению
на счете
в Центробанке

Общее правило во всех банках: чем кредит короче, тем он дороже, чем вклад короче, тем он дешевле

«Экономический контроль неотделим от контроля над всей жизнью людей, ибо, контролируя средства, нельзя не контролировать и цели»

(Ф. фон Хайек)

в ряде стран социалистического лагеря, в первую очередь в СССР, и представляла из себя следующее. В стране существует единый государственный банк. Он определяет денежную политику, устанавливает общие для всех правила и стандарты работы в этой области, осуществляет полный спектр банковской деятельности. А вот виды и направления этой деятельности разделены по специализированным банкам, имеющим сеть отделений по всей стране.

Промышленность и строительство, например, обслуживал Промышленно-строительный банк, что буквально отражено в его названии. Работой с населением занимался Сберегательный банк — его нынешний одноименный наследник, хорошо знакомый каждому, сохранил это направление как одно из приоритетных. Заграничные операции осуществлялись через Внешэкономбанк — нынешний ВЭБ с той же специализацией и т. д. Все эти банки, несмотря на обособленность и профильность, были по сути филиалами, то есть структурными подразделениями единого Госбанка — почему такая система и называется одноуровневой. Межбанковская конкуренция, естественно, отсутствовала, да и вообще роль банков в экономике была менее значимой, чем нам это представляется сейчас, — до некоторой степени ее можно считать обслуживающей.

Принципиально иначе устроена повсеместно распространенная сейчас

в мире, в том числе в России, двух-уровневая банковская система. Она состоит из сети коммерческих банков и венчающего ее Центрального банка. Внешне это может показаться похожим на описанную выше схему, но сходство мнимое. Каждый банк в этой системе является самостоятельным хозяйствующим субъектом. В его капитале может быть, конечно, доля государства, как у Сбербанка или ВЭБ. Но в принципе это такое же акционерное (чаще всего) предприятие, как и любое другое в любом секторе. Каждый банк произвольно выбирает осуществляемые им виды банковской деятельности, от полного их набора до узкой специализации. Банки могут существовать обособленно или входить в различные объединения разнопрофильных компаний: финансово-промышленные группы и т. п. Из консорциума крупнейших и влиятельнейших банков сформировался и был учрежден в свое время Центробанк (ЦБ). В разных странах он называется по-разному, например в США — ФРС (федеральная резервная система). И только внешне это аналог Госбанка.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК — ПРОСТО САМЫЙ ГЛАВНЫЙ?

Собственно Центробанк не занимается обычными банковскими операциями: не принимает коммунальные платежи, не выдает потребительские кредиты, не держит валютные обменные пункты.

ОДНО- УРОВНЕВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

- В стране действует единый Госбанк
- Специализированные банки — его структурные подразделения
- Отсутствует межбанковская конкуренция
- Роль банков в экономике менее значима

*Когда идете
за кредитом —
себя не чувствуйте
бандитом.
Едва ль не жертва
вы подчас:
процентами
ограбят вас*

ОСАГО — это аббревиатура, а вот каско — просто слово (калька иноязычного страхового термина), писать его заглавными буквами не нужно

«Кто кладет деньги в банк, не должен забывать, что он просто сидок, а вожжи в руках у банка»

(В. Швебель)

Его деятельность состоит в другом. Во-первых, он занимается денежной, или монетарной, политикой в стране, определяя ее правила и развитие, может осуществлять денежную эмиссию (выпуск денег).

Во-вторых, он может кредитовать правительство и коммерческие банки. Тот процент, под который Центробанк выдает кредит другим банкам, называется ставкой рефинансирования, или учетной, или ключевой ставкой. Ее величина задает минимальный уровень процента по кредитам во всей экономике, и это является важнейшим инструментом экономического регулирования. Если вдруг вы где-то увидите предложение кредита под процент меньше этой величины — знайте, что либо это просто не совсем кредит (строительные компании, например, «возвращая» часть процентов, в такой форме иногда предлагают рассрочку платежа), либо мошенничество. Ведь ни один банк, взяв деньги под 10% не станет предлагать их за 5% — иначе он разорится.

В-третьих, Центробанк формирует обязательный резерв — своего рода межбанковскую кассу взаимопомощи, в которую каждый банк должен внести долю своего капитала. Из нее могут выдаваться кредиты (см. выше), осуществляться поддержка банковского сектора, интервенции на валютном рынке (об этом в главе XIV) и иные операции. Варьируя величину этой доли, Центробанк также осуществляет

регулирование денежно-кредитной системы страны.

В-четвертых, он занимается лицензированием банковской и иной финансовой деятельности (страхование, фондовые и валютные операции и т. д.) — разрабатывает стандарты и правила в этой области, отслеживает соблюдение установленных норм участниками финансовой сферы, ведет монетарную статистику и так далее, за что его и называют иногда мегарегулятором.

Таким образом, Центробанк — это не просто самый главный банк, а важнейшая структура в государстве, от чьих действий зависит не только работа и состояние финансового сектора, но и положение в экономике в целом.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ: ИХ ЗНАЕТ КАЖДЫЙ

Если Центральный банк страны — это, как раньше писалось в учебниках, надстройка, то коммерческие банки — это базис двухуровневой банковской системы. Напомним: следует четко понимать, что слово «коммерческий» относится не к форме собственности, а к цели деятельности и означает «существующий для получения прибыли».

Коммерческий банк — это такое же предприятие, как фабрика или магазин, но с одним принципиальным отличием: в своей деятельности обычное предприятие оперирует в основном собственными средствами, прибегая

ДВУХУРОВНЕВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

- Вершина сети банков — Центробанк
- Остальные банки — коммерческие (самостоятельные)
- Есть межбанковская конкуренция
- Роль банков в экономике более значима

Центробанк формирует обязательный резерв — своего рода межбанковскую кассу взаимопомощи, в которую каждый банк должен внести долю своего капитала

ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

- Активные: размещение денег там, где они могут принести доход
- Пассивные: привлечение денег

«Банк есть учреждение, где можно занять деньги, если есть средства убедить его, что ты в них не нуждаешься» (М. Твен)

к кредиту лишь при необходимости, а банк в подавляющем большинстве случаев использует заемные и привлеченные средства. Последнее требует пояснения. Дело в том, что значительная часть денег, с которыми работает банк, это деньги на счетах предприятий и организаций в этом банке, а это не заемные, а именно привлеченные средства.

Все операции коммерческого банка делятся на активные и пассивные. Активные — это размещение денег там, где они могут принести доход, а пассивные — это то или иное привлечение денег. В оперативном распоряжении банка находятся временно свободные деньги вкладчиков, или держателей счетов. Чьи-то платежи приходят на счет в банк, чьи-то уходят, но всегда есть некоторое количество средств, чье истребование владельцами отсрочено во времени. Именно этими деньгами банк и пользуется.

Пример активных операций — выдача кредита под процент, всегда больший, чем тот, под который банк сам берет деньги в долг. Кредиты могут выдаваться гражданам, предприятиям, другим банкам и пр. Имеется большое количество разновидностей кредита: по срокам (мгновенный, краткосрочный, долгосрочный), по целям (потребительский, для пополнения оборотных средств предприятий, ипотечный и др.), по категориям заемщиков (для пенсионеров, для молодых семей и т. п.), по различным условиям и т. д.

Другой вид активных операций — купля-продажа каких-либо финансовых активов, например валюты. В обменном пункте всегда указаны цена продажи и цена покупки — вторая всегда ниже, что и дает так называемую маржу (ценовую разницу).

Банковские услуги также можно отнести к категории активных операций: выпуск банковских карт, сейфинг (хранение ценностей в спецпомещении в сейфах), депозитарные услуги (хранение средств не на счете, а в хранилище, в ячейках), осуществление платежей и переводов, за что клиент платит комиссию, открытие и ведение счетов предприятий и граждан (хотя это можно воспринимать и как пассивные операции — ведь это привлечение денег) и т. д.

К пассивным операциям относят заимствования у других банков или Центробанка, выпуск банковских сертификатов (форма привлечения денег в долг у приобретателя такого сертификата), различные банковские вклады, по которым вкладчики получают проценты, уже названное размещение клиентами денег на банковских счетах и т. п.

Какую-то долю в обороте имеют и собственные средства банка, но лишь в совсем маленьких или узкоспециализированных банках она может играть главную роль.

Из такой структуры средств осуществления банковской деятельности следует, что надежность, репутация, имидж, наконец, для коммерческого

АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ

- Выдача кредитов под процент
- Купля-продажа финансовых активов
- Банковские услуги

Ставка Центробанка (учетная, ключевая, рефинансирования) — та, под которую он может кредитовать коммерческие банки

«Попытки искусственно упростить сложное часто приводят к дополнительным усложнениям»
(законы Паркинсона)

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ

- Заимствования у других банков
- Банковские вклады
- Размещение денег клиентов на счетах

Слово «банк» предположительно происходит от итальянского *banca* — так называлась лавочка, на которой менялы раскладывали монеты для обмена. Вообще в финансовой и банковской сфере очень много терминов имеют итальянское происхождение

МАРЖА

Разница между ценами товаров, курсами ценных бумаг и т. п.

банка крайне важны. Ведь стоит клиентам усомниться в нем, как они тотчас начнут забирать свои деньги со счетов, вкладов, спасая их, забыв про проценты, — и банк не сможет выполнять свои текущие обязательства, поскольку на них не хватит собственных денег, доля которых в обороте относительно невелика. А это уже банкротство, крах, если вовремя не удастся изменить ситуацию. Вот в такие моменты и может прийти на помощь Центробанк, поддержав деньгами из своих резервов, если сочтет гибнущий банк достойным поддержки. Ведь всех поддерживать нельзя (да и не получится: денег не хватит у ЦБ) — иначе начнется банковское иждивенчество, не будет стимула хорошо работать, что точно не на пользу ни банковской системе, ни экономике в целом. Естественный отбор требует жертв и в банковской сфере.

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ: КАК МИНИМУМ ОДИН ПОЛИС ИМЕЮТ ВСЕ

Финансово-кредитная система страны не ограничивается лишь банками. Она складывается также из страховых компаний, различных фондов (о пенсионном уже шла речь в предыдущих главах) и так называемых децентрализованных финансов.

Страховой сектор, как и банковский, представлен большим числом страховых компаний и предлагает множество разнообразных страховых продуктов. Самые известные и популярные:

автострахование, медицинское страхование, страхование имущества (далеко не полный перечень). В нашей стране страховая культура населения не очень развита по сравнению с ведущими мировыми державами, и прививание ее идет в каком-то смысле сверху, по воле государства. Инструментом такой политики служат, конечно, обязательные виды страхования. И если полис ОМС воспринимается нами почти как нечто само собой разумеющееся («ну, переименовали государственную бесплатную медицину в страховую»), то ОСАГО в этом смысле можно назвать прорывом. Именно через него миллионы граждан невольно приобщились к страховому рынку и стали интересоваться другими продуктами отрасли — уже добровольными.

Немалая заслуга здесь принадлежит тесному сотрудничеству автодилеров, банков и страховых компаний, повсеместно увязывающих автокредитные программы с автострахованием каско (именно такое написание).

Вообще же страховой бизнес основан на том, чтобы собрать с клиентов-страхователей больше, чем придется им за тот же период выплатить при наступлении страхового случая. Для этого ключевое значение имеет точная оценка возможных рисков, то есть вероятности наступления таких случаев. Поскольку процесс привлечения денег клиентов идет постоянно (как и страховые выплаты пострадавшим), у страховой компании всегда имеются

САНАЦИЯ (ОЗДОРОВЛЕНИЕ) БАНКА

Комплекс мероприятий по исправлению критического положения. Обычно осуществляется посредством внешнего управления и «под присмотром» Центробанка

«Деньги — самое абстрактное и „безличное“ из всего того, что существует в жизни людей»

(М. Вебер)

Естественный
отбор требует
жертв
и в банковской
сфере

- Наш банк ищет кассира.
- Но ведь вы же взяли его неделю назад...
- Вот его-то мы и ищем!

«Банки оказывают услугу обществу, избавляя его от ослов, которые кричат на всех улах, что здоровье и счастье — это все, а деньги не имеют никакого значения» (О. Нэш)

свободные средства, которые она может использовать для заработка на некоторых финансовых операциях.

Как и для банков, для страховых компаний имидж и репутация имеют важнейшее значение. Сомнение потенциальных клиентов в платежеспособности компании тотчас остановит приток новых договоров, и, если запас прочности невелик, это может поставить фирму на грань краха. Поэтому агрессивная реклама и чрезмерно выгодные предложения не самой большой компании должны непременно насторожить потенциального страхователя: возможно, эта компания работает (специально или вынужденно) по пирамидной схеме, когда страховые выплаты покрываются исключительно вновь заключенными договорами, а не обеспечены ранее созданным запасом прочности. Этот конвейер остановить нельзя, но рано или поздно это произойдет с печальными для компании и ее клиентов последствиями. Впрочем, подобные рассуждения справедливы для любой сферы — финансовой, строительной и др.

ПАЕВЫЕ, ТРАСТОВЫЕ, ВЕНЧУРНЫЕ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И ПРОЧИЕ ФОНДЫ

Свои услуги на финансовом рынке предлагают многочисленные и разнообразные фонды. В самом общем смысле их деятельность объединяет то, что они в той или иной форме

аккумулируют временно свободные средства граждан и стараются использовать их на финансовом рынке с наибольшей эффективностью с помощью различных финансовых инструментов: операций с валютой, ценными бумагами и т. д. Это явление еще называют коллективными инвестициями. Названия этих организаций отражают, в какой-то мере, особенности их работы. Паевой фонд складывается из вкладов его пайщиков, трастовый (от англ. trust — доверять) осуществляет доверительное управление средствами доверителей, венчурный специализируется на рискованном финансировании авангардных проектов в различных отраслях экономики, инвестиционный также аккумулирует средства и осуществляет коллективные инвестиции и т. д. Если вы решили дать своим деньгам поработать на вас под управлением профессионалов, стоит обращать больше внимания на информацию о работе конкретных фондов, чем на их названия.

Несколько особняком стоят пенсионные фонды: государственный и негосударственные, — формирующие пенсионные накопления граждан.

ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ФИНАНСЫ

Этот сектор (кассы взаимопомощи, некоммерческие финансовые объединения граждан и др.) пока не очень развит в нашей стране, хотя опыт подобной финансовой самодеятельности граждан имеется. Кассы взаимопомощи

Ключевое значение в страховании имеет точная оценка возможных рисков, то есть вероятности наступления страхового случая

ПРИМЕРЫ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

- Автострахование
- Медицинское страхование
- Страхование имущества

«Кредиторы отличаются лучшей памятью, чем должники»

(Б. Франклин)

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Граждане могут передавать свои временно свободные средства фондам, которые стараются наиболее эффективно использовать их с помощью различных финансовых инструментов: операций с валютой, ценными бумагами и т. д.

«Самый надежный способ удвоить свои деньги — сложить их пополам и сунуть в бумажник»

(Ф. Хаббард)

являются под разными названиями у нас не первый век — так было при царях и при советской власти, так есть и в современной России. Эти структуры не имеют, как правило, коммерческих целей, но порой позволяют добиваться некоторой экономии при коллективных приобретениях и оказывать нуждающимся вполне ощутимую поддержку. Чаще всего подобные образования возникают на предприятиях и в организациях. В последнее время наблюдается рост такого сотрудничества граждан через различные социальные сети, хотя зачастую оно носит скорее не финансовый характер, а представляет из себя обмен материальными или иными услугами.

Финансово-кредитная система государства тесно связана с другими сферами его экономической и общественной жизни и оказывает на них заметное управляющее влияние. Изменения в ней неизбежно отражаются на нас, более или менее непосредственно. Этим закономерно объясняется пристальное внимание, уделяемое ей во всех странах и правительством, и обществом.

ИНФЛЯЦИЯ: ЕЕ ВСЕГДА БОЯТСЯ И ВСЕГДА С НЕЙ БОРЮТСЯ

Никогда не жалко денег на борьбу с их излишком.
Кредо монетариста

Инфляцию упоминают политики и ученые-экономисты. На нее жалуются предприниматели и ею пытаются оправдать свои огрехи чиновники. Нас пугают ею международные эксперты и лидеры оппозиции. Борьба с ней постоянно отмечается как одна из важнейших задач правительства. Нынешней модели хозяйствования инфляция не просто сопутствует, а является ее неотъемлемой составляющей. Сама по себе инфляция сродни погоде, ибо всегда есть, но не всегда плохая.

ИНФЛЯЦИЯ И РОСТ ЦЕН — ОДНО И ТО ЖЕ?

Под инфляцией стоит понимать опережающий рост денежной массы по сравнению с ростом товарной массы. Вспомните формулу из главы X: если M растет быстрее Q , то для сохранения равновесия увеличивается значение P , что мы и наблюдаем на ценниках в магазине.

Инфляция — это явление, а рост цен — его наглядный индикатор. Для понимания отличия одного от другого смоделируем две ситуации.

1. На рынок сувениров городка приехал автобус с туристами. Они активно покупают безделушки — продавцы реагируют мгновенно. Цены подскакивают до пределов жадности продавцов и щедрости покупателей. С отъездом



Джон Дэвисон Рокфеллер (1839–1937) — американский нефтепромышленник, филантроп, основатель одной из самых крупных американских финансовых групп «Стандард ойл компании»

Инфляция
(лат. inflatio)
буквально
означает
«раздутие»,
«надувание»
чего-либо

«Деньги не купят счастья тому, кто сам не знает, чего хочет. Деньги не укажут цель тому, кто выбирает свой путь с закрытыми глазами. Деньги не купят ум дураку, почет — подлецу, уважение — профану. Если вы попытаетесь с помощью денег окружить себя теми, кто выше и умнее вас, дабы обрести престиж, то в конце концов падете жертвой тех, кто ниже»

(А. Рэнд)

туристов цены могут вернуться к прежним. Но если ожидается еще один автобус, то цены могут сохраниться на отпугивающем местных покупателей уровне. Это примитивная картинка инфляционного импульса в крошечном масштабе. Здесь инфляция (приток денег от туристов — не совсем корректный, но зато наглядный пример) и рост цен практически совпали по времени, и их можно считать одним явлением.

2. На том же рынке нет богатых туристов, но зато в городке появились скупщики сырья для сувениров, готовые платить его заготовителям больше, чем местные мастера. Последним, чтобы не остаться без работы, приходится смириться и покупать сырье не дешевле, и даже дороже, ибо для заготовителей продавать сырье оптовикам проще — меньше возни. Пока у продавцов остаются сувениры из старых запасов, цены могут не меняться, но потом подорожают и сувениры. Насколько быстро — зависит от их раскупаемости и скорости переориентации сырьевиков на оптовых скупщиков. Здесь рост денежной массы на рынке начался с приходом скупщиков с их деньгами, увеличившими денежную массу в городке (собственно инфляция), а в росте цен это проявилось позже.

В обоих примерах производство сувениров оставалось на прежнем уровне.

Возможна и третья ситуация, когда сувенирщики вынуждены покупать сырье дороже, а цены поднять не могут — спроса не хватит, ничего

не продашь. А другого дела в маленьком городке им не найти. И они просто будут работать, как раньше, а зарабатывать меньше, проклиная скупщиков сырья, — пока есть хотя бы минимальная прибыль. Получится инфляция без роста цен. В большой экономике такая ситуация возможна очень недолго и лишь локально.

Инфляция — явление масштаба всей национальной экономики, пример с городком — просто модель. Никакой локальной инфляции на практике не бывает (разве что в почти отрезанных от «большой земли» регионах).

Нередко официальная инфляция, озвученная с государственных трибун, заметно меньше той, что мы видим в магазинах. Это кажется обманом: какие там несколько процентов, когда цены на прилавках выросли в разы. Но показатель инфляции рассчитывается по совокупности всех цен в стране, на все товары — а среди них могут быть бриллианты или редкие металлы, цены на которые за отчетный период не выросли, а то и снизились. Сами товары очень дорогие, обороты по ним большие — вот и влияют они на общую статистику, искажая оценку реальной жизни, а не макроэкономического показателя.

Поэтому для обывателя официальный уровень инфляции малоинформативен; ему гораздо интереснее индекс стоимости потребительской корзины, то есть изменение цен товаров, которые он реально покупает. Найдите эти

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА

Индивидуальный набор товаров и услуг, регулярно приобретаемый домашним хозяйством. Официально определенные потребительские корзины рассчитываются в зависимости от потребительского класса

«Деньги никогда не делали человека счастливее и никогда не сделают. Чем больше у человека есть, тем большего он хочет. Но вместо заполнения вакуума он сам его себе создает»

(Б. Франклин)

Диалог немецких бургеров после Первой мировой войны:

— Вчера кружка пива стоила всего 4 миллиарда марок, а сегодня — уже 4,5!

— Что вы хотите, гиперинфляция...

данные в информационных источниках — они покажутся вам более правдоподобными.

Интересная закономерность: чем ниже ваш доход, тем сильнее индекс стоимости вашей индивидуальной потребительской корзины отличается от данных по инфляции. И неудивительно, рост цен всегда больше бьет по обладателям минимальных доходов. Ведь чем ниже ваш доход, тем реже вы покупаете бриллианты.

ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ

Для удобства будем считать инфляцию и рост цен синонимами.

По проявлению инфляция бывает явной и скрытой (подавленной, латентной). Явная инфляция наблюдается, когда государство не регулирует цены на рынке. Растущая денежная масса при неизменном или растущем медленнее количестве товаров приводит к росту цен (знакомая и понятная нам ситуация). Формула Ньюкомба — Фишера выполняется буквально и прямолинейно. Такая инфляция встречается чаще всего и отличается лишь масштабами.

Скрытая инфляция бывает двух видов.

1. Когда рост денежной массы, не обеспеченной товарами, происходит при невозможности прямого подъема цен, фиксированных государством прямо законодательно или с применением в каких-либо целях административных рычагов влияния на бизнес. У покупателей скапливаются деньги,

которые не на что потратить: товаров больше не стало, а выросшие доходы сделали их чрезмерно доступными из-за непропорционально низких цен. Товары скупаются моментально при их появлении в продаже, а часть спроса все равно остается нереализованной. Наступает дефицит. В его условиях производители, не имея проблем со сбытом, начинают снижать качество, что является скрытым повышением цены: если башмаки за прежнюю цену служат не два сезона, а один, то они фактически делаются вдвое дороже.

2. При затрудненности прямого повышения цен оно происходит в форме «вымывания» недорогих товаров. Из нескольких аналогов разных ценовых классов в продаже постепенно остаются лишь более дорогие. Также происходит мнимое обновление ассортимента, когда прежний товар преподносится как новый и уже по возросшей цене. Если присмотреться к нашей потребительской корзине, то подобное можно наблюдать и в условиях, не воспринимаемых как инфляция тревожащего уровня. Например, на рынке лекарств появляются все новые и новые препараты, оказывающиеся почти копиями старых в новой упаковке и с новыми названиями. А посетителям автосалонов непросто бывает найти автомобиль в минимальной комплектации, рекламная цена которого столь заманчива. Все это не только маркетинговые приемы, но и проявления скрытой инфляции.

*«Is this the world
we created? (И это
мир, который мы
создали?)»*

(песня группы
Queen)

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ

- Сокращение госрасходов и дефицита госбюджета
- Приватизация убыточной собственности
- Увеличение налоговых поступлений
- Внутренние займы
- Снижение выпуска денег
- Стимуляция роста производства

ЭМПИРИЧЕСКОЕ НАБЛЮДЕНИЕ

В экономике имеется либо некоторая безработица при минимальной инфляции, либо полная занятость при инфляции выше минимальной. Графически это иллюстрируется так называемой «кривой Филиппса»

«Расточительность носит сама в себе предел. Она оканчивается с последним рублем и с последним кредитом. Скупость бесконечна и всегда при начале своего поприща; после десяти миллионов она с тем же оханием начинает откладывать одиннадцатый»

(А. И. Карамзин)

Вообще скрытая и явная инфляция — не взаимоисключающие, а часто соседствующие явления.

По масштабам принято различать слабую, нормальную и гиперинфляцию (иногда ее называют галопирующей). Четких границ здесь нет, есть ориентировочные значения.

Слабая инфляция — это почти полное отсутствие роста цен, измеряемое величинами в пару процентов в год. Такая ситуация воспринимается как отсутствие инфляции и стабильность цен.

Нормальной считается величина инфляции до 10%, хотя чаще можно встретить и меньшие величины. Большинство экономистов считают оптимальными 4–6% для стран с развитой экономикой и 7–9% — с развивающейся. Превышение этого уровня на несколько процентов допускается как временное, требующее мер по его снижению. «Нормальная инфляция» означает лишь, что данный уровень не представляет серьезной угрозы для экономики страны.

Уровень около 20% и выше нередко называют порогом гиперинфляции, хотя в истории есть примеры и в сотни процентов. Такое, конечно, бывало в периоды катаклизмов и потрясений: войн, революций и т. д. Лавинообразный рост цен нередко приводил к отказу от использования денег, бартерным отношениям и появлению суррогатов денег, когда какой-либо товар, от воды до водки, начинал использоваться вместо них.

ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА И ИНФЛЯЦИЯ ИЗДЕРЖЕК

По причинам, вызывающим ее, инфляцию подразделяют на инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Изначально избыток денежной массы появляется при выпуске государством в обращение денег сверх имеющихся в стране товаров: из-за роста военных расходов, финансирования масштабных долгосрочных проектов, популистского желания «подбросить» денег и благ некоторым категориям населения и т. п. — без обеспечения этих трат сборами в бюджет, то есть за счет печатания денег и излишней кредитной эмиссии. Большой бюджетный дефицит всегда идет в ногу с инфляцией.

Чуть более конкретные причины инфляции и выражаются через издержки или спрос.

Инфляция спроса возникает, когда у каких-либо крупных категорий покупателей внезапно появляются большие деньги.

Например, произвольное резкое повышение зарплат бюджетников быстро приводит к росту цен, ибо такие деньги оказываются на рынке едва ли не в день выдачи. Если производство сможет своевременно предложить дополнительные товары — последствия существенно смягчатся, если нет — инфляционная волна катится дальше.

Или резкий рост расходов на ВПК отражается в экономике и дополнительным спросом на ресурсы для

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ

Ожидание роста цен и соответствующих последствий. Эти ожидания иногда способны подхлестнуть реальную инфляцию

«Я никогда не пытаюсь заработать на самой бирже. Я покупаю акции, рассчитывая, что они могут закрыть биржу на следующий день и потом не открывать ее в течение ближайших десяти лет»
(У. Баффет)

«СТРИЧЬ КУПОНЫ»

Получать легкие доходы. Выражение происходит от имевшей место практики обращения бумажных купонных облигаций. Помимо основного дохода их держателю полагались дополнительные, обозначенные на отрезных частях ценной бумаги — так называемых купонах. При выплате доходов по ним их отрезали ножницами

«Богатство лучше бедности — но только по финансовым причинам» (В. Аллен)

производства оружия, и доходами работников этой отрасли, быстро приходящими на товарный рынок. Оружие, конечно, ненужным не бывает, но доходы оно приносит только его производителям, а не стране в целом.

Или заметно выросли мировые цены на экспортные товары страны, и внезапно разбогатевшие экспортеры пришли с этими деньгами на внутренний рынок, где под эти деньги пока еще не произвели дополнительные товары.

Эти и подобные ситуации вполне способны стать инфляционным толчком и вызвать рост цен в стране.

Инфляция издержек возникает при резком удорожании какого-либо ресурса, используемого в национальной экономике.

Например, активные и согласованные действия профсоюзов привели к росту зарплат в какой-то отрасли, чья продукция востребована во многих других. Удорожание ресурса (скажем, угля) вынуждает его приобретателей (например, угольную энергетику) повышать цены на свою продукцию и т. д.

Или подорожание импортных комплектующих сделало более дорогим товар, при производстве которого они используются.

Или общегосударственные строительные проекты создали дополнительный спрос на стройматериалы. Рост их производства отстает, а их подорожание сделало дороже и жилое домостроение, и саму великую стройку.

Здесь уже инфляция спроса и инфляция издержек идут рука об руку, не всегда позволяя выявить первопричину инфляционного толчка.

Может сложиться впечатление, что любое масштабное государственное начинание приводит к инфляции. Это так лишь при двух условиях (впрочем, довольно часто встречающихся): финансирование начинания идет не за счет сборов в бюджет, а за счет его дефицита и выпуска новых денег; производство не способно быстро предложить новые товары обладателям этих новых денег. Без первого условия просто нет новых «лишних» денег, а без второго ситуация оборачивается ростом производства и сохранением товарно-денежного равновесия на новом уровне.

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ

Сокращение госрасходов — здесь важно не перегнуть палку. Сокращать обычно стараются меры господдержки отраслей и регионов, а также неосновные социальные расходы.

Приватизация убыточной госсобственности — это и сокращение бюджетных расходов (ведь ее содержание требует денег), и пополнение бюджета.

Увеличение налоговых поступлений как за счет повышения налогов (здесь требуется немалая осмотрительность), так и за счет улучшения их собираемости.

ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ ПО ПРОЯВЛЕНИЮ

- Явная
- Скрытая

«Я твердо верю в удачу. И я заметил, что чем больше я работаю, тем больше она мне улыбается»
(Т. Джефферсон)

ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ ПО ПРИЧИНАМ

- Инфляция спроса
- Инфляция издержек

«Хорошо иметь деньги и обладать вещами, которые можно купить за деньги. Но при этом хорошо также время от времени проверять себя и убеждаться в том, что вы не утратили тех вещей, которые за деньги не купишь»

(Дж. Лоример)

Внутренние займы — они позволяют временно «изъять» излишек денег из обращения и получить средства в бюджет (а не печатать новые деньги).

Собственно *снижение выпуска денег* вплоть до полного прекращения на какое-то время.

Стимуляция роста производства — эта задача важна сама по себе, а не только как антиинфляционная мера.

Для снижения инфляции необходимо сокращение дефицита госбюджета всеми указанными и иными путями.

ИНФЛЯЦИЯ КАК УГРОЗА, ИЛИ ЗАЧЕМ С НЕЙ БОРОТЬСЯ

Негативные последствия инфляции многими из нас не раз испытаны на собственном опыте, но некоторые из них не всем очевидны. Конечно, рост цен всегда больше сказывается на малообеспеченных слоях населения. «Старикам не хватает на лекарства» — свидетельство порочности и несовершенства общества. Общее удорожание жизни тоже не добавляет оптимизма. Поляризация доходов (богатые богатеют, бедные беднеют) может привести к нарастанию социальной напряженности вплоть до революции и гражданской войны.

Но главная угроза от большой инфляции не в этом, как ни странно, а в том, что в ее условиях не развивается реальный сектор экономики — производство товаров и услуг.

Большая инфляция — это всегда номинально высокие банковские ставки, и по вкладам, и по кредитам. Первые делают непривлекательным инвестирование в производство (стричь купоны проще), а вторые — недоступным заимствование в целях развития производства (дорогой кредит может нарасти до неотдаваемого).

Большая инфляция — это всегда высокая доходность финансовых операций: валютных, фондовых и т. п. Нигде в мире производство не может иметь такой доходности, рентабельности и скорости оборота денег. Представьте, сколько времени уйдет только на строительство завода. Бетон в фундаменте должен твердеть до возможности строить минимум две недели, а то и 28 дней. При 100% инфляции как вырастут цены за это время? И надо еще, построив производственную линию, отладить ее, выйти на расчетный выпуск и т. д. А сколько технических рисков: поломки, природные факторы, новинки технического прогресса, под которые за пять минут не перестроишь даже фабрику местного масштаба. Сколько процентов по кредиту нарастет за этот срок?! Никакое производство не угонится за гиперинфляцией.

А на торговых и тем более финансовых операциях успеть за инфляцией можно. Если даже банковский вклад приносит прибыль, как минимум сравнимую с производственной, то нет резона инвестировать в производство — можно просто получать проценты

ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ ПО МАСШТАБАМ

- Слабая — до 2%
- Нормальная — до 10%
- Гиперинфляция — от 20%

«Если хотите быть богатым, научитесь не только зарабатывать, но и экономить»

(Б. Франклин)

Бедные отличаются от богатых не доходом, а тем, как они им распоряжаются: сколько денег у них остается и сколько новых денег они приносят

«Богатство и доход — разные вещи. Если вы много зарабатываете и при этом тратите все, что получаете, — вы не богатеете, а просто широко живете. Богатство — это то, что вы накапливаете, а не тратите»
(Т. Стэнли, У. Данко)

по вкладу, ничего не делая. Или чуть потрудиться и рискнуть — и заработать больше, «делая деньги из денег» на финансовых операциях.

Лишь когда рентабельность таких операций снизится хотя бы до сравнимой с производственной, в реальный сектор пойдут какие-то инвестиции, что-то начнет производиться, а рост производства — всегда благо для экономики. Именно для того, чтобы в первую очередь сделать производство инвестиционно привлекательным, во всем мире и борются с инфляцией.

ДЕФЛЯЦИЯ, ИЛИ ГРЕЗЫ О СТУПОРЕ ЭКОНОМИКИ

Гонка за растущими ценами порождает мечты о постоянном снижении цен — дефляции. Ее модель позволяет понять, почему вредна не любая, а лишь высокая инфляция.

Имея деньги и спрос на холодильник, вы сразу покупаете его, зная, что он может стать дороже, а дешевле точно не станет. А при дефляции вы бы, придя в магазин за холодильником, увидели, что он стал дешевле. Если прямо сейчас у вас не портятся продукты, то вы, вероятно, решите подождать: вдруг еще подешевеет?

Магазин, не сумев продать холодильник (все ждут удешевления), вынужден еще снизить цену. Холодильник стал еще дешевле — и вы снова откладываете покупку. И магазин договаривается с производителем о снижении

цены. Тот вынужден уступить, но лишь до уровня себестоимости холодильника (далее — убыток).

А цикл повторяется. Магазин готов продать уже без выгоды для себя, производитель не получает денег за продукцию, ему нечем расплачиваться с поставщиками и работниками. И тут вам урезают зарплату. Почему? Просто вашему предприятию производитель холодильников не может заплатить за комплектующие.

И так далее. Продажи падают, производство сокращается, зарплаты не платят. Рано или поздно холодильник купят, но производитель уже уволит половину работников, сократит производственные мощности, распродаст станки на металлолом. И так по всей экономике, которую восстановить будет очень непросто.

Массовое ожидание снижения цен при дефляции приводит к замиранию производства, его ступору. В нынешней модели хозяйствования маленькая инфляция нужна экономике, как смазка машине.

В вопросе инфляции государство занято постоянным поиском золотой середины, оптимума роста денежной массы и его поддержанием, когда удастся его нащупать.

Идеальный политик голосует за все ассигнования и против всех налогов

«Любой военный проект требует вдвое больше времени, чем предполагалось, стоит вдвое дороже и дает лишь половинный эффект» (С. Вэнс)

ИНВЕСТИЦИИ, ИЛИ МЕЧТЫ О ЗОЛОТОМ ДОЖДЕ

При 50% прибыли капитал готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300% нет такого преступления, на которое он не рискнул бы...

Карл Маркс

Об инвестициях и способах их привлечения в экономику говорят не меньше, чем об инфляции. Какие только идеи не мелькают на этом направлении — от снижения налогов до символического уровня до дарования гражданства за определенный размер частных капиталовложений в национальную экономику.



Алексей Иванович
Путилов
(1866–1940) —
русский
промышленник
и финансист

ЧТО ИНТЕРЕСУЕТ ИНВЕСТОРА НА САМОМ ДЕЛЕ?

Среди идей по привлечению инвесторов — и совершенствование законодательства, и борьба с криминалом всех видов, и льготная до бесплатности раздача земель под инвестпроекты, и искоренение коррупции, и снятие бюрократических барьеров, и снижение вмешательства государства в экономику чуть ли не до вседозволенности, и т. д. Между тем, несмотря на важность и нужность всего этого, привлекает инвестора в конечном счете одно: возможность получения прибыли не меньше определенного уровня. Если такая прибыль есть (рентабельность проекта достаточно привлекательна), то все остальные факторы могут быть уважительно отложены на почетную полочку в памяти. Если такой прибыли

нет, то все меры будут тщетны — даже памятник при жизни не заставит инвестора вкладывать деньги в недостаточно прибыльный проект. Поставьте себя на его место и попробуйте рассуждать иначе.

ИНВЕСТИЦИИ И КРЕДИТЫ, ИЛИ НЕ ПУТАЙТЕ МУХ И КОТЛЕТЫ

В этом, казалось бы, ясном вопросе нередко возникает путаница с подменной понятий. Чаще всего долгосрочный кредит на инвестиционные цели преподносится и воспринимается как инвестиции. Особенно это было распространено у нас 1990-е годы, но и позже в торжественных рапортах чиновников об успехах в привлечении инвестиций в свою отрасль или регион нет-нет да и звучат подобные вещи. Разбираться в сказанном с трибуны не всегда получается, поэтому разберемся в терминах.

Инвестиция, или капиталовложение, — это использование денег (или иных активов) для создания и развития какого-либо предприятия с целью получения прибыли. Инвестор вкладывает свои или взятые в долг деньги в приобретение оборудования, закупки материалов, найм работников и прочее, в надежде произвести товар или услугу и продать ее дороже, чем ему обошлось их создание. Получится — будет прибыль, не получится — будет убыток, разорение и долговая яма. В любом случае вся ответственность, весь

СУБСИДАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Привлечение средств гаранта лишь при недостаточности средств основного ответчика по обязательствам

«Чтобы создавать прекрасное, нужна крепкая финансовая поддержка»

(С. Паркинсон)

Инвестору, в отличие от кредитора, никто ничего возвращать не обязан. Инвестиции — его личный риск

«Маленькая ложь рождает большое недоверие»
(немецкая пословица)

риск — на самом инвесторе или (теоретически возможно, но в реальности маловероятно) на страховой компании.

Кредит — это деньги, данные в долг на определенных условиях. Они должны быть рано или поздно возвращены с процентами, и кредитору, собственно, все равно, каким образом: за счет успешного развития прокредитованного бизнеса или за счет продажи имущества разорившегося должника, горе-бизнесмена.

Кредитор рискует лишь при ошибочной оценке кредитуемого проекта и предлагаемого залога или при прямом мошенничестве заемщика.

Отсюда и разная психология, разное поведение кредитора и инвестора. И стоит понимать, что если вам давали денег в долг под ваш бизнес-план, то это совсем не обязательно означает, что он очень инвестиционно привлекателен — ведь вы предложили неплохой залог, не так ли? А истинную привлекательность вашего дела можно проверить лишь одним способом — попробовать привлечь в него других инвесторов (пайщиков, акционеров, соучредителей и т. п.). Если оставить в стороне затеи вроде пирамиды «МММ», то желание других людей поучаствовать в вашем бизнесе — лучшее свидетельство его перспективности.

Тут, правда, порой наблюдается искаженное восприятие другого рода. Если бизнес не приносит желаемого, иные инвесторы начинают вставать в позицию «верните наши деньги». Между тем

следует четко понимать, что инвестору, в отличие от кредитора, никто ничего возвращать не обязан. Инвестиции — его личный риск. Вложить деньги очень легко, но «вынуть» их из разонравившегося бизнеса значительно сложнее, особенно если он не слишком удачен. Ведь на них куплены средства его ведения, и пока не нашлось желающего их купить — извольте оставаться инвестором.

ИНВЕСТИЦИИ РАВНЫ СБЕРЕЖЕНИЯМ, И ПОЧЕМУ ЭТО НЕ СОВСЕМ ТАК

А теперь посмотрим на инвестиции не в нашем личном масштабе, а в масштабе национальной экономики. Государство в принципе заинтересовано в том, чтобы свободные деньги граждан вкладывались в развитие экономики страны. Благодаря этому растет производство, как следствие — растут налоговые поступления, лучше наполняется бюджет, расширяются возможности страны и т. д.

Если говорить только о внутренних источниках, то что и как может стать инвестициями? На минуту снова опустимся на наш личный уровень: что каждый из нас может так или иначе вложить в какое-то дело? Только то, что осталось после личного потребления и обязательных платежей, то есть свои сбережения.

Стать инвестициями они могут прямо или опосредованно. Прямо — когда

Государство
заинтересовано
в том, чтобы
свободные
деньги граждан
вкладывались
в развитие
экономики
страны

СОЛИДАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

По обязатель-
ствам платят
все ответчики
одновременно
и поровну (или
в долях)

*«Деньги рожают
деньги»*

(английская
поговорка)

ИНВЕСТИЦИЯ

Использование денег (или иных активов) для создания и развития какого-либо предприятия с целью получения прибыли

КРЕДИТ

Деньги, данные в долг на определенных условиях

«Ломать — не строить»
(русская поговорка)

свои сбереженные деньги мы сами вкладываем в какое-либо дело, единолично или в доле с кем-то. Опосредованно это происходит разными путями. Наши деньги в доверительном управлении в каких-либо фондах участвуют в общенациональном инвестиционном процессе, будучи размещенными в финансовых активах, источником увеличения которых служит прибыль чьего-либо бизнеса. Наши деньги в долевом строительстве — практически те же коллективные инвестиции в соответствующую отрасль. Наши деньги в банке используются им для кредитования бизнеса (и пусть банк не несет инвестиционных рисков, его заемщики на свой риск инвестируют эти деньги в бизнес). И даже потребительские кредиты, выданные банками, играют какую-то инвестиционную роль, стимулируя сбыт производителей. Если речь идет об иностранных товарах, то так или иначе часть денег в виде таможенных пошлин и налогов с импортеров доходит до бюджета, хотя при этом можно упрощенно считать, что инвестируется иностранная экономика (при продаже отечественных товаров за рубеж происходит обратное).

Получилось, что прямо или косвенно сбережения равны инвестициям? Не совсем так. Мы забыли про сбережения, хранимые в банке — трехлитровой, дома. Вот эти-то деньги и не участвуют в общенациональном инвестиционном процессе. До поры до времени они вообще выпадают из оборота, в некоторых

случаях вынуждая государство подпитывать его новыми деньгами, а потом выливаются на рынок, избыточно увеличивая денежную массу (см. главу XII).

Почему так происходит? Речь идет не о текущих суммах в кошельках, а именно о такой форме сбережений. Основная причина сбережений «под матрасом» — недоверие к финансовой системе страны, банковскому сектору и т. д. Будучи наученными горьким опытом дефолтов, банкротств, крахов банков, двойных продаж квартир, внезапных денежных реформ и прочих печальных событий экономической истории страны, люди доверяют только самим себе. Как и в любой другой области, подорвать доверие очень легко, а вот восстановить — гораздо сложнее и дольше.

Именно с целью повысить доверие к финансово-кредитной системе страны и «выманить» деньги граждан из кубышек, дать им работать, а не лежать без дела, предпринимаются такие меры, как просветительская работа уже со школы, достаточно жесткий отбор среди банков и иных финансовых организаций, проводимый Центробанком, создание системы страхования вкладов, борьба с финансовым мошенничеством и т. п.

Кстати, система страхования банковских вкладов, когда гражданам гарантирован возврат их денег до определенной суммы при проблемах у банка, строится Центробанком и казной по субсидиарной схеме: если для

При импорте (ввозе товаров из-за рубежа) инвестируется иностранная экономика. При продаже отечественных товаров за рубеж происходит обратное

ЛОКАЛИЗАЦИЯ

Требование к иностранному инвестору использовать в своем производстве нарастающую долю отечественных комплектующих

«Правительство не решает проблем, оно финансирует их»

(Р. Рейган)

Система страхования банковских вкладов гарантирует гражданам возврат их денег до определенной суммы при проблемах у банка. Обеспечивается обязательными резервами Центробанка, а при их недостаточности — средствами госбюджета

«Покупай, когда остальные продают, и удерживай до тех пор, пока кто-нибудь не захочет это купить. Это не просто лозунг. Это суть успешного инвестирования»

(П. Гетти)

выполнения обязательств перед вкладчиками не хватит средств первого, задействуется вторая. То есть гарантия вкладов обеспечивается обязательными резервами Центробанка, а при их недостаточности — средствами госбюджета, для чего предусмотрена отдельная статья.

Нельзя сказать, что эти меры не работают, но до полного доверия граждан к своему государству в финансовом вопросе еще далеко.

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ: ЧАСТНЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ГОСУДАРСТВЕННЫЕ, ИНОСТРАННЫЕ

Инвестиции различаются в основном в зависимости от масштаба и значимости для экономики.

Частные — капиталовложения граждан в форме частного предпринимательства или долевого участия в каком-либо предприятии. Формой частных инвестиций можно считать и коллективные, о чем уже говорилось.

Корпоративные — инвестиции компаний в создание нового бизнеса, дочерних предприятий, различные формы объединения корпораций друг с другом в каком-либо общем проекте, участие одних компаний в бизнесе других, инвестиции компаний в собственное развитие и т. д.

Государственные — участие государства в некоторых компаниях, инвестиции в госсектор, вообще любое вложение денег государством с целью

получения прибыли в казну. Служат также инструментом регулирования деятельности тех компаний, где имеется государственная доля.

Иностранные — как следует из названия, это инвестиции, сделанные иностранными гражданами и компаниями. Здесь стоит отметить один момент. Нередко можно наблюдать явление псевдоинвестиций, когда созданное иностранное предприятие по форме выглядит как обычный инвестпроект, но по сути оказывается просто формой организации импорта. Например, так называемая «отверточная сборка», когда строится сборочное производство, но все комплектующие привозятся из-за границы, а у нас только собираются. Делалось это с целью снижения ввозных таможенных пошлин, на комплектующие меньших, чем на готовый товар. Порой это просто расфасовка импортного товара. Нечто похожее наблюдалось совсем недавно в автомобильной отрасли. Назвать это инвестициями можно лишь с большой натяжкой. Хорошо еще, если при этом не вытесняются с рынка отечественные производители.

Для борьбы с этим явлением применяется так называемая политика локализации, когда от иностранного инвестора требуется постепенно увеличивать долю комплектующих местного производства, дабы оно от прихода иностранных инвестиций не свертывалось, а развивалось, подтягиваясь заодно до мирового технологического уровня.

Запуская первый в мире автомобильный конвейер, Г. Форд сомневался в массовом спросе на свои машины — ведь до этого такой товар на рынке был почти штучным. Тогда он поднял оплату труда своих рабочих до размеров, позволявших им покупать за несколько зарплат автомобили своей же сборки, из-за массовости производства заметно подешевевшие. Такие «инвестиции во внутренний спрос» позволили Форду быстро развернуть и нарастить производство

«Цель денег — не праздность, а умножение средств для полезного служения» (Г. Форд)

Важнейший
результатирующий
показатель любой
хозяйственной
деятельности —
соотношение
выручка/издержки

«Практически единственный способ заработать по-настоящему большие деньги — это открыть свое дело. Вы никогда не получите много, работая на кого-то. Найдите „свою нишу“, выпускайте товар, который нужен людям, но который они не могут купить или достать с большим трудом»
(П. Гетти)

КРИТЕРИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ — ВЫ ИХ НА САМОМ ДЕЛЕ ЗНАЕТЕ

Теперь представьте себя в роли обладателя свободных денег, решающего вопрос, куда их вложить. Даже умозрительное принятие инвестиционного решения подскажет вам основные условия, при которых вы согласитесь рискнуть деньгами в расчете (и надежде) на прибыль.

Во-первых, наличие достоверной информации о той сфере, куда вы устремляете свои инвестиционные поползновения: особенности, сложности, заполненность рынка, вопросы законности и т. д. Без этого невозможно даже составить простейший бизнес-план, не рискуя попасть пальцем в небо.

Во-вторых, ваше личное знакомство с этой отраслью. Нередки, конечно, случаи, когда люди затевали бизнес в совершенно новой для себя области деятельности, но если иметь в виду не гениальные бизнес-идеи и не инвестиции ва-банк, а рядовое, рутинное инвестирование, то скорее вы, хотя бы для начала, предпочтете знакомое дело.

В-третьих, наличие средств. Без этого и говорить не о чем.

И в-четвертых, о чем уже говорилось в начале главы, это рентабельность проекта. Иными словами, главный и универсальный инвестиционный критерий — соотношение выручка/издержки. Это вообще важнейший

результатирующий показатель любой хозяйственной деятельности. Если вы разделите прибыль на затраты и полученная величина окажется заметно больше ставки по вкладам в банке или обещаемой каким-нибудь трастовым фондом и т. п. доходности, то именно это придаст смысл всей вашей бизнес-затее. В противном случае проще будет вложить деньги в банк, инвестиционный фонд или ценные бумаги и спокойно получать проценты.

Какое-то значение могут, конечно, иметь соображения престижности, высокоморальности, продвинутости и социальной значимости бизнеса, традиций семьи, конфессии и т. п., но решающее слово, как правило, именно за ожидаемым уровнем рентабельности. Как говорится, «ничего личного, только бизнес».

ИНВЕСТИЦИИ В «ЛОКОМОТИВЫ ЭКОНОМИКИ» — ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА ТУТ НИ ПРИ ЧЕМ

Стараясь стимулировать инвестиционную активность в стране, ее рост и развитие, государство нередко уделяет повышенное внимание некоторым отраслям. Энергетика, строительство, автопром, авиация и космос — эти и некоторые другие отрасли (в разных странах они могут быть разные) отличает то, что в них используется огромная номенклатура разнородных материалов и комплектующих. Развиваясь, они предъявляют растущий

КРИТЕРИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

- Наличие достоверной информации
- Личное знакомство с отраслью
- Наличие средств
- Рентабельность проекта

«Если вы находитесь на судне, которое постоянно протекает, правильнее направить усилия на поиск нового судна, а не на заделку дыр»

(У. Баффет)

Ожидаемый уровень рентабельности бизнеса — решающее условие для предпринимателя, даже если он придает значение таким критериям, как престижность, высокоморальность, социальная значимость, семейные традиции и др.

«У капитала одно единственное жизненное стремление — стремление возрастать»

(К. Маркс)

спрос на продукцию очень многих других отраслей, тем самым давая им возможность роста и развития.

Если вы когда-нибудь строили хотя бы простой дачный домик, то можете вспомнить список потребовавшихся материалов — их счет идет на десятки, если не больше. Построив свою избушку, вы дали работу производителям пиломатериалов, кровли, бетона, металлоизделий, стекла, сантехники — всего и не упомнишь. Точно так же и строительство, скажем, моста загружает мощности множества предприятий, а они в свою очередь — других и т. д. Все это способно давать импульсы развитию экономики в целом, поднимать вслед за собой различные производства. Из этого и родился популярный термин «локомотивы экономики», то есть отрасли, тянущие за собою много других. Именно такие отрасли чаще всего получают государственную поддержку — и не только финансовую.

К теме инвестиций, но несколько с другой стороны, мы еще вернемся в главе XV, посвященной рынку ценных бумаг. А пока, перелистывая эту страницу, задумайтесь: не стоит ли откупорить свою финансовую кубышку?

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК, ИЛИ КАСАЕТСЯ ПОЧТИ КАЖДОГО

Плановая катастрофа лучше внезапной неприятности.

Генри Форд

В повседневной жизни большинству из нас достаточно просто узнавать валютный курс, да и то не каждый день. Казалось бы, все это имеет к нам весьма отдаленное отношение. Но влияние валютного рынка на нашу жизнь многими не осознается совершенно напрасно. Не будет лишним хотя бы в общих чертах представить себе, что и как происходит на валютном рынке.

КОЛЕБАНИЯ КУРСА И НАШИ ПЛАНЫ. ВАЛЮТНЫЙ БАЛАНС

Поскольку экономика нашей страны уже как минимум четверть века тесно связана с мировой, то и мировые события могут отражаться на ней вполне конкретно и ощутимо, хотя и не мгновенно. В повседневности мы почти не пользуемся иностранными деньгами, но существенные перемены на валютном рынке способны кардинально изменить наши планы. Рост курса инвалют одних заставит отказаться от отпуска за границей, других — от покупки иномарки, третьих порадует ростом валютных сбережений, а кого-то и отправит в панике закупать пресловутые «соль, спички, крупы». А рост национальной валюты, помимо сугубо эмоциональной радости за страну и экономику, вызовет у иных желание «тряхнуть стариной» и попробовать вернуться в «челночный» бизнес.

ВАЛЮТНЫЙ БАЛАНС

Разница между поступлением валюты из всех источников в страну и общим расходом ее на всевозможные цели

КУРС

Цена одной
валюты,
выраженная
в другой

Основной принцип и цель международной (да и любой другой) торговли: чтобы купить что-то нужное, надо сперва продать что-то ненужное

«Прежде чем думать о решении будущих задач, научиться справляться с сегодняшними за наименьшее время и с большей эффективностью»

(П. Друкер)

Как и в других областях финансов, в валютной сфере происходит движение денег — в страну и из страны. Разница между этими потоками называется валютным балансом, или валютным сальдо. Представим теперь, что, как и куда движется.

ИСТОЧНИКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ВАЛЮТЫ В СТРАНУ

Внешняя торговля. Продавая что-либо за границу, страна чаще всего получает оплату в долларах или евро. Между некоторыми странами торговля ведется за национальные валюты, но в мировом масштабе объем ее незначителен. Есть страны, чей экспорт представлен всего одним товаром (например, сельскохозяйственной монокультурой вроде какао-бобов и т. п.). В России у всех на слуху нефть и газ, хотя этим наш экспорт не ограничивается — просто они составляют большую его часть. Есть много мнений о том, надо ли здесь что-то менять, но так или иначе это основной источник притока валюты в страну.

Международный туризм. Иностранцы неизбежно привозят сюда валюту и тратят ее здесь. Многие страны неплохо пополняют таким способом свой бюджет и даже строят его на туристических услугах, но для России это не более чем валютное подспорье. Ряд экспертов считают, что у нас есть огромный недооцененный потенциал, но климат, расстояния

и слабо развитая туристическая инфраструктура оставляют пока такие оценки радужными картинками далекого будущего.

Иностранные кредиты. О заимствованиях на мировом финансовом рынке уже говорилось, отметим только, что на фоне экспорта эта статья невелика. Притом это поступления с гарантированным оттоком в виде возвратов с процентами, то есть в средне- и долгосрочной перспективе это скорее не источник валюты в стране, а направление ее расходования.

Международное сотрудничество. Тут много различных форм: совместные предприятия, торговля ценными бумагами других стран, наша техническая помощь другим странам (например, строительство атомной электростанции в Бушере в Иране), обслуживание поставленной в другие страны нашей техники (например, танки для индийской армии) и т. д. В принципе все это можно отнести к формам экспорта, то есть к первому источнику.

НАПРАВЛЕНИЯ РАСХОДОВАНИЯ ВАЛЮТЫ

Основной отток валюты приходится на импорт. Для него, собственно, валюта и нужна — иначе экспорт и прочее не имеет смысла. Некоторые товары на мировом рынке предлагаются несколькими (а то и одной) огромными транснациональными компаниями: из-за экономии на масштабе

МОНОКУЛЬТУРА

В широком смысле — единственный товар (чаще сельскохозяйственный или сырьевой), которым страна представлена на мировом рынке

«Экономист — это человек, который знает о деньгах больше, чем те, кто их имеет. Экономиста — это способ тратить деньги, не получая от них никакого удовольствия»

(Дж. Остин)

Во время Второй мировой войны германские спецслужбы активно практиковали «валютные диверсии»: печатали фальшивые деньги стран-противников (в основном рубли и фунты стерлингов) и вбрасывали их в обращение, чтобы дестабилизировать экономику врага. Это стало одной из причин (хотя и далеко не основной) денежной реформы 1947 года в СССР

«Богатство принадлежит не тому, кто владеет им, а тому, кто умеет получать от него удовольствие»

(Б. Франклин)

производства их продукция (например, телевизоры) дешевле и лучше произведенной внутри отдельных стран. Есть товары, которые просто не могут быть произведены в стране (кофе у нас не растет), или традиционно покупаемые у партнеров (сахар у Кубы), или импортируемые по иным причинам. Да и не может никакая страна производить абсолютно всё сама в нужном количестве, с приемлемыми качеством и ценой. Такая автаркическая модель в современном мире маложизнеспособна.

Остальные направления оттока валюты зеркально повторяют вышеописанные источники.

Наши туристы за границей тратят валюту, как иностранные — у нас.

Полученные кредиты оборачиваются обслуживанием долга, а выданные нами кредиты дают их постепенный возврат с процентами, если не достигаются соглашения о списании долгов в политических целях и т. п.

Международное сотрудничество и от нас может потребовать расхода валюты на цели, аналогичные тем, за которые мы получаем валюту по этому направлению.

Суммируя все поступления и все траты, получаем разницу — валютный баланс страны, оптимальная величина которого, по мнению большинства специалистов, не должна слишком отклоняться от нуля в обе стороны. То есть накапливать валюту сверх некоего уровня резервов нет необходимости,

но и покупать заметно больше, чем смог продать за границу, тоже не следует, ибо для этого валюты просто не хватит, и потребуются не всегда оправданные валютные заимствования.

Дело осложняется тем, что не все каналы поступления и расхода валюты находятся в одних (государственных) руках — компании и граждане ведут валютные дела самостоятельно, не будучи связаны единым прямым управлением. В известной мере все происходит стихийно, но государство, конечно, имеет рычаги влияния на валютную ситуацию и периодически пользуется ими.

КУРС ВАЛЮТ, ИЛИ ЧЕМ ЦЕНЕН РУБЛЬ

То значение курса доллара или евро, что мы узнаем из новостей, формируется каждый день (кроме выходных и праздников) по результатам торгов на валютной бирже. Продавцы предлагают, а покупатели покупают валюту, и на основе установившейся цены Центробанк объявляет курс, действительный на следующий день.

Продают валюту в основном экспортеры, а также прочие компании, банки и т. д. Есть требование обязательной продажи части валютной выручки экспортерами, но и без этого некоторое предложение валюты всегда существует, ибо компаниям необходимы рубли для проведения внутренних (внутри страны) платежей.

Дорогая валюта
выгодна тем,
кто продает
за доллары,
а покупает
за рубли

АВТАРКИЯ

Система хозяйствования, при которой страна производит все нужные товары самостоятельно и в международной торговле не участвует

«Есть люди столь скупые, как если бы они собирались жить вечно, и столь расточительные, как если бы собирались умереть завтра»

(Аристотель)

ВАЛЮТНЫЙ КОРИДОР

Диапазон
колебания
курса валюты,
в котором его
удерживает
государство

Чем большую
долю в экспорте
страны занимает
какой-либо
товар, тем
больше влияет
на курс валюты
изменение
мировой цены
на него

«Я не терпел поражений. Я просто нашел 10 000 способов, которые не работают»

(Т. Эдисон)

Приобретают валюту компании, ведущие импортные операции, закупующие иностранное сырье и оборудование и т. п. Спрос на валюту также предъявляют банки (для своих валютных расчетов и продажи гражданам), иностранные компании, работающие в России, и собственно Центробанк.

В идеале под воздействием спроса и предложения объективная цена валюты складывается так же, как и на любом другом свободном рынке, от мирового до колхозного. Эта цена отражает соотношение покупательных способностей разных валют, их сравнительную ценность. Где-то глубоко в основе этого лежит так называемый покупательский паритет различных национальных валют. Смысл его в том, что если в Европе некий товар стоит 10 евро, а у нас — 600 рублей, то и курс должен быть 60 рублей за евро. Но эта упрощенная модель в реальности осложняется тем, что страны отличаются уровнем жизни, масштабом цен, структурой экономики и т. д. Да и наиболее значимые для нас валюты — это не просто валюты отдельных иностранных государств, а международные, мировые валюты, являющиеся средством расчетов для большинства государств мира (в первую очередь, доллар США). Поэтому 10 евро в Париже и 600 рублей где-нибудь в нашей глубинке обеспечат нам не совсем одинаковый, мягко говоря, набор товаров и услуг — ведь даже внутри одной страны одна и та же сумма в мегаполисах и деревнях воспринимается по-разному.

Естественно, чем большую долю в экспорте, то есть и в валютной выручке страны, занимает какой-либо товар, тем больше влияет на курс валюты изменение мировой цены на него. Именно поэтому страны, с экспортом, основанным на монокультуре, очень зависимы от положения дел на мировом рынке. Отчасти это явление можем наблюдать и мы. Поскольку в нашем экспорте преобладают энергоносители, колебания мировой цены на них заметно сказываются на положении в нашей экономике.

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, ИЛИ ЧТО МОЖЕТ ЦЕНТРОБАНК

Колебания курса национальной валюты в некоторых пределах не создают проблем в экономике и повсеместно считаются нормальным явлением. Но если изменения курса слишком велики, это может негативно отражаться на многих участниках экономической жизни страны. И здесь может потребоваться вмешательство Центробанка. Обладая значительными рублевыми и валютными запасами, он может осуществлять так называемые интервенции на валютном рынке. При нежелательном росте курса валюты Центробанк начинает предлагать к продаже дополнительные ее объемы, сбивая цену. При той же ситуации с рублями валюта, наоборот, начинает активно скупаться Центробанком, что повышает ее цену. Иными словами, чего в данный

Доллар США занял лидирующее положение среди валют с конца 1940-х годов, в результате ослабления Британской империи. До этого мировой валютой был фунт стерлингов

«Экономист — это человек, который говорит о непонятных ему вещах таким образом, что невеждой чувствуете себя вы»

(Г. Прокноу)

Когда мировая торговля перешла на расчеты в долларах, это дало Соединенным Штатам немало преимуществ. Ведь для покупки чего-либо на мировом рынке иногда можно просто выпустить дополнительную порцию долларов, что несколько проще, чем произвести и продать товар. Это так называемый эмиссионный доход

«Никогда не тратьте деньги прежде, чем их заработаете»

(Т. Джефферсон)

момент на рынке мало — то и предлагает Центробанк. Попутно может решаться и своего рода «коммерческая» задача — ведь покупает Центробанк излишне дешевающий актив, а продает излишне дорожающий, зарабатывая на этом средства для проведения таких интервенций и в дальнейшем.

Эта деятельность может осуществляться как на постоянной основе — если проводится политика валютного регулирования, то есть удержания курса валюты в определенном диапазоне (валютном коридоре), так и единоразово (если проводится политика свободного формирования курса) — при возникновении критической ситуации на валютном рынке.

Помимо Центробанка, на рынке валюты могут действовать и иные активные игроки, чьи действия сознательно направлены на снижение или рост курса. Активно скупая, скажем, доллар, крупные участники торгов, чья доля заметна в общем обороте, могут породить ажиотажный спрос на этот актив, что приведет к кратковременному, но масштабному повышению курса. Их цель — «подогреть» рынок и в то время продать только что скупаемый актив по повышенной цене. Возможны и обратные действия. До какого-то уровня такие операции рынку практически не опасны, но его превышение затрагивает интересы слишком многих участников и создает угрозу биржевого кризиса, во избежание которого иногда даже приостанавливают торги

и на некоторое время закрывают биржу. Все это дестабилизирует ситуацию в экономике: никто не знает, по какому курсу придется рассчитывать завтра, срываются контракты, парализуется банковская система, ибо трудно выдавать или брать кредиты, не зная основных параметров текущей ситуации (а курс валюты — один из важнейших), и т. д.

Все это и может заставить Центробанк повлиять на ситуацию, чего не делается при нормальном ее развитии.

ОПТИМАЛЬНЫЙ КУРС РУБЛЯ, ИЛИ БЫВАЕТ ЛИ ВСЕМ ХОРОШО

Логичный вопрос: какой курс национальной валюты (или какой курс основных иностранных валют — это ведь две стороны одной медали) можно считать оптимальным, устраивающим всех? Попробуйте задать его нескольким знакомым, желательно разных возрастов, доходов и занятий, — и вы услышите ответы, диапазон которых окажется шире любого валютного коридора.

Почему так происходит — ведь в одной стране живем, в одни магазины ходим? Дело в том, что интересы ваших знакомых, как и участников экономической жизни страны, порой различны до противоположности.

Дорогая валюта выгодна тем, кто продает за доллары, а покупает за рубли. Это, в первую очередь, экспортеры. Их затраты складываются в рублевой

Универсальный способ учесть интересы всех субъектов экономики, найти их идеальный баланс, пока не придуман, но он точно находится где-то между полной стихийностью рынка и тотальным государственным регулированием

«Фондовый рынок полон людей, которые знают цену, но понятия не имеют о ценности»
(Ф. Фишер)

ИСТОЧНИКИ ВАЛЮТЫ ДЛЯ СТРАНЫ

- Внешняя торговля
- Международный туризм
- Иностранные кредиты
- Международное сотрудничество

Даже самые существенные изменения на валютном рынке не очень страшны, если они не внезапны

«Если вы не цените свое время, не станут этого делать и другие. Перестаньте тратить попусту свое время и способности. Начните ценить их и брать за них деньги» (К. Гарст)

зоне: налоги, зарплата, оборудование оплачиваются в национальной валюте, а выручка за нефть, например, получается в долларах. Естественно, чем больше получаешь рублей за доллар, тем выгоднее такой бизнес.

Дешевая валюта выгодна, напротив, импортерам. У них все наоборот: покупают товар за доллары, а продают за рубли. И чем больше за вырученный внутри страны рубль они могут купить долларов, то есть товаров для следующего завоза из-за границы, тем лучше идет их бизнес.

Дешевый рубль привлекает зарубежных туристов, делая этот отдых дешевле. Нашим же туристам, отправляющимся за границу, предпочтительнее дешевый доллар, ибо тратить на отдыхе они будут доллары, купленные дома за рубли.

Несколько сложнее дело обстоит с отечественными производителями, ориентированными в основном на внутренний рынок. При дешевом долларе в стране с дорогим внутренним производством (а Россия как раз такая страна: климат, расстояния и т. д.) им трудно конкурировать с импортными, более дешевыми товарами — вплоть до закрытия и разорения, что мы и видели в недавнем прошлом нашей страны. Если, конечно, государство не защитит их высокими таможенными пошлинами на импорт. При дорогом долларе импортный товар тоже дорог; спрос на отечественный товар растет, наш производитель чувствует себя лучше.

Но у тех из них, кто использует импортные сырье и комплектующие, при дорогом долларе возникают сложности и удорожание производства. Их товар является как бы «полуимпортным», дорожая вместе с курсом доллара, хотя и не так однозначно, как чистый импорт.

С другой стороны, дорогой доллар делает дороже импортные товары инвестиционного назначения: оборудование, технологии и т. п., что тормозит развитие отечественного производства в отраслях, где нет соответствующих наших аналогов.

Получается, что и слишком высокий, и слишком низкий курс валюты оказывают разнонаправленное, но в целом не лучшее воздействие на экономику. Ключевое значение имеет влияние валютной ситуации на развитие внутреннего производства — ведь это, помимо наполнения рынка товарами и создания рабочих мест для населения, еще и дополнительные налоги в казну.

Еще одна ситуация, напрямую связанная с валютным рынком, — так называемая «голландская болезнь», когда экспорт заметно превышает импорт. Приток иностранной валюты в страну требует дополнительных национальных денег для ее нейтрализации, что в свою очередь порождает рост денежной массы и инфляцию. Избегают этого путем создания валютных резервов, временно изолированных от внутреннего рынка страны, которые при неблагоприятном изменении мировой конъюнктуры

Бреттон-Вудское соглашение (1944) привязало цену золота к доллару США, сделав его ключевой валютой. Также были установлены твердые обменные курсы для других валют. С конца 1970-х в мире действует Ямайская валютная система, основанная на свободной конвертации валют

«Чем больше узнаешь о таможенных сопредельных государствах, тем больше любишь свою»
(автор неизвестен)

В СССР частные валютные операции считались уголовным преступлением и весьма жестко преследовались — вплоть до расстрела. Объяснялось это закрытостью экономики от мирового рынка и монополией государства на международную торговлю и валютные операции

«Можно смотреть на деньги сверху вниз, но нельзя упускать их из виду»

(А. Прево)

можно использовать для смягчения негативных последствий этого. Такую политику проводил Центробанк России в середине 2000-х годов.

И уж однозначно плохо для всех участников рынка (не только валютного) резкое и непредсказуемое изменение валютной ситуации в любую сторону. Даже самые существенные изменения не очень страшны, если они не внезапны. Подготовиться можно: пересмотреть контракты, пересчитать платежи и взаимные обязательства и т. д., но даже не очень большое, но неожиданное изменение способно сильно навредить всем сторонам экономического процесса.

Поэтому важнейшей задачей государства на рынке является удержание его в рамках прогнозируемости, насколько это возможно.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: ИГРЫ ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ ИНВЕСТОРОВ

Не стоит держать все яйца в одной корзине.
Джордж Сорос

Рынок ценных бумаг, или фондовый рынок, — важная составляющая финансовой сферы. Здесь сходятся интересы обладателей свободных средств, ищущих применения в экономике, и тех, кто желает привлечь в свой бизнес дополнительные деньги для развития и расширения. Положение дел на фондовом рынке влияет на хозяйственную жизнь, то есть почти на каждого из нас, не меньше, чем ситуация на рынке валютном.

ВИДЫ ЦЕННЫХ БУМАГ

В отличие от валютного рынка, в этом секторе нет такого наглядного индикатора, как курс валют. Котировки, индексы и прочее — для широких масс населения понятия весьма далекие и туманные. Попробуем «приблизить и развеесть» эту «далекую туманность».

Ценная бумага — это свидетельство какого-либо имущественного права, которое можно передать другому лицу. Ценные бумаги классифицируются:

- по критерию непосредственной связи с реальными активами — первичные и вторичные (производные);
- по физической форме — бумажные и электронные;
- по принадлежности — именные и на предъявителя;
- по эмитенту — государственные, корпоративные и частные.



Майер Амшель Ротшильд (1744–1812) — основатель международной династии банкиров, владевшей банками в крупных городах Европы (Париж, Вена, Неаполь, Лондон, Франкфурт-на-Майне)

ФОНДОВАЯ БИРЖА

Организация, где
созданы условия
для торговли
ценными
бумагами

Диалог
биржевиков
у окна:
— Снег падает..
— Срочно
продавай!

«Только один человек из тысячи разбирается в финансовых делах — и вы встречаете его каждый день»

(Ф. Хаббард)

Теперь о том же, но более детально. *Первичные ценные бумаги* — те, за которыми стоят реальные активы и имущественные отношения. Это могут быть акции и облигации, а также векселя, банковские сертификаты и др. Вексель — это, по сути, долговая расписка, только оформленная в виде ценной бумаги. Сертификат — способ оформления вклада в банке. Облигация — самая популярная долговая ценная бумага, выпускаемая сериями (в отличие от, например, векселей, имеющих более индивидуализированный характер обращения). Покупая облигацию номиналом 100 рублей и сроком погашения 1 год, вы знаете, что через год получите именно эту сумму, а сейчас платите за нее меньше (например, 50 рублей) — разница и составляет ваш доход. До момента погашения облигацию можно продать, но чем ближе этот момент, тем выше ее цена. Есть разные виды облигаций: на разные сроки, выигрышные, купонные и бескупонные и др.

Акция — бумага не долговая, а процентная. Владельцу акции (акционеру) принадлежит доля собственности какого-либо предприятия и доля в его прибыли (дивиденды). Акции бывают двух основных видов: обыкновенные и привилегированные (преференциальные). Первые не гарантируют выплату дивидендов (если прибыли нет, то акционер ничего не получает: он инвестор, а не кредитор, весь риск на нем), но дают право голоса на собрании

акционеров, то есть позволяют решать судьбу компании (в том числе и определять размер дивидендов). Привилегированные акции, напротив, не дают права на участие в голосовании, но по ним компания должна выплачивать некий гарантированный минимум дивидендов, и только после этих выплат оставшуюся прибыль делят обладатели обыкновенных акций.

Вторичные ценные бумаги — это бумаги, основанные на торговле правом совершения некоторых сделок в будущем. Например, опцион служит своего рода тест-драйвом. Заинтересовавшись незнакомой вам ценной бумагой, вы можете, приобретая ее, как бы оговорить свое право гарантированно вернуть ее назад, за вычетом небольшой суммы. Это право и есть опцион, а эта сумма — его цена. При желании можно продать или купить такое право, из таких сделок родился производный финансовый инструмент — опцион, рынок опционов. Фьючерс — право совершить в определенном будущем сделку по гарантированной цене, вне зависимости от реальных цен на актив на момент самой купли-продажи. Этими правами также можно торговать — это рынок фьючерсов. Особенно популярен этот финансовый инструмент на товарных биржах, хотя торгуют им обычно на фондовых. Есть и другие разновидности вторичных ценных бумаг.

Все реже встречаются ценные бумаги, физически отвечающие своему названию, то есть напечатанные

НАУФОР —
национальная
ассоциация
участников
фондового рынка

*«Биржа — это храм
новейших языч-
ников; их боги —
слитки или кружки
золота; их святые
иконы — банков-
ские билеты или
государственные
облигации; их бла-
гочестивые упраж-
нения — спекуляции
на повышении или
понижении фондов;
наконец, их покая-
ние — ликвидация»
(Н. Макаров)*

В 1815 году на Лондонской бирже ждали результатов битвы при Ватерлоо. Победа над Наполеоном сулила рост котировок и общий подъем. Первым узнав об успехе союзной армии, Ротшильд стал... продавать активы. Все решили, что она проиграла, и кинулись продавать активы, боясь их падения. Тогда Ротшильд скупил подешевевшие ценные бумаги, за минуты заметно увеличив свое состояние

«Биржа предлагает значительно больше возможностей потерять деньги, чем их заработать»
(В. Швებель)

на специальной бумаге, с реквизитами и степенями защиты. Подавляющее большинство представлены в виде электронных записей (не так давно это вызывало недоумение у начинающих инвесторов). Но именно бумажные ценные документы прежних времен дали название этому финансовому инструменту.

Именные ценные бумаги тоже становятся редкостью.

Выпускать ценные бумаги в обращение может и государство (например, облигации госзайма), и компания (обычно речь идет именно о таких бумагах), и частное лицо (например, выписать вексель). Последний вариант трудно отнести к рынку ценных бумаг, и упомянут он лишь как изредка возможный.

ФОНДОВАЯ БИРЖА И ВНЕБИРЖЕВОЙ РЫНОК

Основным местом совершения операций с ценными бумагами является фондовая биржа — организация, где созданы условия для торговли этими активами. Эмитент (тот, кто выпускает в обращение те или иные ценные бумаги), выполнивший ряд специальных требований, получает возможность предложить к продаже свои ценные бумаги другим участникам биржевой торговли. Для этого существуют определенная информационная поддержка, техническое обеспечение электронных торгов и т. п. — все это предоставляет биржа за некоторую плату, составляющую

ее доход. Основные документы биржи: котировальный лист (список представленных на бирже эмитентов и их бумаг), биржевой бюллетень — сводки торгов (когда, сколько, чего и по какой цене было куплено и продано за день) и др. Эмитент публикует так называемый проспект эмиссии (информацию о своих бумагах и о себе).

Комментируя события на бирже, аналитики говорят, например:

«Акции компании А закрылись в зеленой зоне» — это значит, что они выросли в цене («в красной» — упали в цене).

«Сохраняется повышательный тренд» — продолжается рост.

«Произошла коррекция» — цены вернулись на уровень, отклонение от которого произошло не по объективным экономическим причинам, а в результате биржевых игр спекулянтов.

«Наблюдается волатильность» — положение нестабильно, рост и снижение часто сменяют друг друга, цена колеблется.

«Игроки фиксируют прибыль» — добившись определенного результата, участники биржевого процесса временно отказываются от активных действий, ожидая новых условий.

Кто-либо «занял короткую позицию» — стратегия игрока состоит в частых сделках, он рассчитывает на недолгое обладание каким-либо активом и готов быстро сменить его на другой; «длинная позиция», напротив, — стратегия, рассчитанная

«БЫКИ»

Биржевые игроки, реализующие стратегию «на повышение». Они как бы поддевают рынок рогами и тянут вверх

*«Биржа — это даль-
нобойное орудие...
И на бирже обира-
ют точно так, как
на войне убивают:
не видишь даже —
кто обобрал тебя»
(А. Капюс)*

*«За деньги нельзя
купить только бед-
ность. Разве что
с помощью фондо-
вой биржи»*

(Р. Орбен)

«МЕДВЕДИ»

Биржевые
игроки,
реализующие
стратегию «на
понижение».
Они как бы
скребут своими
когтитыми
лапами, как
медведь
по дереву, и тянут
рынок вниз

*«Когда я был мо-
лодым, я думал,
что деньги — это
главное. Сейчас мне
70 лет, и я понял,
что был прав»*

(Дж. Рон)

на длительное время с игнорированием сиюминутных изменений биржевой конъюнктуры.

Сумма всех сделок составляет оборот биржи, на основе динамики которого рассчитывают общепубличной индекс (например, индекс Доу-Джонса), отражающий развитие и состояние фондового рынка в целом.

Участников часто называют игроками — и это неслучайно. Для многих работа на бирже, биржевые спекуляции сродни азартной игре, когда целью является не только зарабатывание денег, но и психологическое удовольствие вплоть до серьезной зависимости.

Купля-продажа ценных бумаг возможна и вне биржи. Она может осуществляться через посредников-консультантов или напрямую между держателями ценных бумаг. Особенности этого процесса оговариваются в законодательстве разных стран по-разному, но в целом сходно.

На внебиржевом рынке обращаются чаще всего малоизвестные (при этом совсем не обязательно малоценные) бумаги, а также совершаются приватные сделки граждан и компаний, когда в биржевой площадке нет необходимости, ибо контрагенты знают друг друга. Ничто не мешает вам, к примеру, продать бумаги своему знакомому или купить векселя непосредственно у их эмитента. Но в своих основных тенденциях, прежде всего ценовых, внебиржевой рынок зачастую ориентируется на фондовую биржу.

ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ, ИЛИ ЧЕГО ЖДЕТ ИНВЕСТОР

Операции с ценными бумагами, как правило, приносят большой доход, чем простое размещение денег в банке или каком-либо инвестиционном фонде, но требуют определенных навыков и знаний. Различают два основных типа инвесторов: институциональные и портфельные.

Первые больше напоминают предпринимателей — они интересуются ценными бумагами конкретной компании, следят за ее развитием, могут даже в этом участвовать. Их основной расчет — на получение доли в прибыли такой компании (дивидендов). При успешной работе компании им вряд ли придет в голову продавать ее ценные бумаги и искать другие. Хотя резкий и масштабный рост цены этих бумаг порой может соблазнить их разовым обогащением. Крупных институциональных инвесторов — обладателей заметных пакетов акций — руководство компании вполне может знать поименно и прилагать известные усилия к их удержанию в числе совладельцев бизнеса.

Вторые больше похожи на биржевых спекулянтов, коими зачастую и являются. Портфельными их называют оттого, что они приобретают различные ценные бумаги, формируя из их часто меняющегося набора портфель инвестора. Основная стратегия таких инвесторов — получение дохода

Знаменитая Великая депрессия (1929) началась не с проблем в реальном секторе американской экономики, а именно с биржевого краха, когда спекулятивный рост резко сменился глубоким падением. После этого еще долго все боялись инвестировать

«Самая лучшая работа — это высокооплачиваемое хобби» (Г. Форд)

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

- Первичные и вторичные
- Бумажные и электронные
- Именные и на предъявителя
- Государственные, корпоративные и частные

ЭМИТЕНТ

Тот, кто выпускает в обращение те или иные ценные бумаги

«Делай сегодня то, чего другие не хотят, — завтра будешь жить так, как другие не могут»
(Дж. Лето)

от колебания курсов бумаг, входящих в их портфель. Обычно это не просто разные бумаги, а их разные виды: акции, облигации. Так достигается некое оптимальное сочетание риска и доходности (или его иллюзия) — подобную политику еще называют диверсификацией активов: снижение одних может компенсироваться ростом других. Однако от общего краха на фондовом рынке инвестора может спасти только заблаговременная продажа всех активов с переводом денег в надежную валюту или иные ценности, не подверженные рыночным потрясениям: золото, бриллианты, предметы искусства и т. п.

РОСТ БИРЖИ — РОСТ ЭКОНОМИКИ?

Рост биржевых показателей обычно воспринимается как признак роста экономики в целом. Биржевые рекорды и зеленые бюллетени вселяют в нас некий оптимизм, но аналитики и комментаторы умалчивают о том, что все не так хорошо, как видится. Конечно, приток новых инвестиций на биржу — это свидетельство экономического подъема, но зависимость здесь скорее косвенная, чем прямая.

Дело в том, что далеко не все новые деньги, подстегивающие рост биржи, доходят до реального сектора экономики.

Представьте, что вы, затеяв бизнес, создали акционерную компанию и выпустили 1000 акций по 1000 долларов,

то есть получили 1 миллион, найдя желающих поучаствовать в вашем проекте (это называется IPO — первичное размещение ценных бумаг). На эти деньги вы купили материалы и оборудование, наняли рабочих и т. д. Бизнес пошел. Есть прибыль. Вы платите хорошие дивиденды. И желающих приобрести акции вашей компании становится больше. Кто-то из первоприобретателей продал свои акции новому владельцу, при этом цена стала 1500. Тот вскоре тоже продал их, уже по 2000 — столько они теперь стоят. А цена всех акций компании стала равна 2 миллионам. Но этот второй миллион обращается на бирже, между сменяющимися владельцами акций. Акции живут теперь своей жизнью, и вам из этого нового миллиона не взять ни копейки для развития дела. Если вы решите расширить фирму, то вам понадобится новый выпуск акций, что тоже принесет вам средства только один раз. Да, конечно, чем дороже ваши акции на рынке, тем проще собрать нужную для развития сумму, но потом ситуация повторяется: игроки покупают и продают друг другу акции, новые игроки, в расчете на их дальнейший рост, приносят на биржу новые деньги, но к вам в компанию, в реальный сектор экономики, они могут вообще не заглянуть, оставаясь частью растущих биржевых оборотов. До бесконечности это продолжаться не может, и цена стабилизируется, а если рост был ажиотажным, то возможен и резкий откат цены вниз. И на все

КОТИРОВАЛЬ- НЫЙ ЛИСТ

Список
представленных
на бирже
эмитентов и их
бумаг

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

Сводки торгов:
когда, сколько,
чего и по какой
цене было
куплено
и продано
за день

«Финансовые кризисы не что иное, как правильные поршневые удары, которыми крупный капитал высасывает коллективный излишек заработка нации, сосредоточивая его в своем бассейне» (М. Нордау)

«Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, но зато тот, кто их не ищет, — не находит никогда!»

(О. Бальзак)

«Тратьте меньше, чем зарабатываете, — вот вам и философский камень»

(Б. Франклин)

это вы можете повлиять лишь косвенно — информация о ваших успехах, конечно, поддержит цену ваших бумаг, но спекулятивные игры влияют на нее заметно больше. Пример, естественно, упрощенный, но в принципе дело обстоит именно так.

Поэтому рост биржевых показателей — это лишь отчасти рост собственно экономики. Роль биржи как рынка капиталов очень важна, но без изъязнов, увы, не обходится. Беда еще в том, что заигравшиеся биржевики могут, когда мыльный пузырь инвестиций в спекулятивные операции лопнет, привести реальную экономику к кризису, когда очень долго никто не захочет вкладываться в нее. Ведь при «лопани пузыря» ценные бумаги дешевеют до уровня, когда средства на развитие выпуском новых бумаг можно и не собирать.

Таково влияние вроде бы далекого от нас рынка ценных бумаг на нашу жизнь. Он прочно укоренился в современной экономике, и пока нет способа избавиться от его недостатков, оставив лишь достоинства.

ЛИТЕРАТУРА И ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ

1. Балабанов И. Т. и др. Игровой практикум по финансам. — М.: Финансы и статистика, 1997.
2. Благодатин А. А., Лозовский Л. Ш., Райзберг Б. А. Финансовый словарь. — М.: ИНФРАМ, 2005.
3. Брайчева Т. В. Государственные финансы России. — СПб.: Питер, 2002.
4. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Дробозина Л. А. и др. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.
6. Жук И. Н., Киреева Е. Ф., Кравченко В. В. Международные финансы. Учебное пособие. — Мн.: БГЭУ, 2001.
7. Лаврушин О. И., Ямпольский М. М. и др. Деньги, кредит, банки: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2000.
8. Литовченко В. П., Годин А. М. и др. Финансы: Учебник. — М.: Дашков и Ко, 2006.
9. Романовский М. В., Назаров Н. Н. и др. Финансы и кредит: Учебник. — М.: Юрайтиздат, 2006.
10. Сабанти Б. М. Теория финансов: Учебное пособие. — М.: Менеджер, 1998.
11. Слепов В. А. и др. Финансы и цены: Учебное пособие. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1999.
12. www.minfin.ru (официальный сайт Министерства финансов РФ).
13. www.nalog.ru (официальный сайт Федеральной налоговой службы).
14. www.cbr.ru (официальный сайт Центрального банка РФ).

В СЕРИИ «ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ» ВЫХОДЯТ:



Задача серии
«ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ» —
рассказать просто, коротко и увлекательно
о сложном. Книги послужат **отличным
источником базовых знаний** и донесут общее
понимание основных терминов и ключевых
моментов в различных областях.

Книги будут **интересны читателям всех возрастов**,
решившим расширить свои знания в той
или иной области и сделать это в быстрой
и увлекательной форме.

«ФИНАНСЫ» – понятие довольно широкое.

Государственные, муниципальные, корпоративные и личные – о каких бы финансах мы ни говорили, они все влияют на нашу жизнедеятельность. Кредиты, инвестиции, валютные операции, инфляция, бюджет и налоги – все это может напугать несведущего, но, вооружившись знаниями, полученными из этой книги, читатель легко разберется во всех финансовых дисциплинах.

-
- КАК РОСТ ЦЕН НА НЕФТЬ ОТРАЖАЕТСЯ НА НАШЕЙ ЗАРПЛАТЕ?
 - СКОЛЬКО ДЕНЕГ НУЖНО ЭКОНОМИКЕ?
 - КАКАЯ БЫВАЕТ ИНФЛЯЦИЯ?
 - КАКИЕ БЫВАЮТ ДОХОДЫ?
 - КАК ФОРМИРУЕТСЯ НДС?

ОБ ЭТОМ И МНОГОМ ДРУГОМ В КОМПАКТНОМ И СОДЕРЖАТЕЛЬНОМ СПРАВОЧНИКЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ВСЕ УСПЕТЬ.

ЗАДАЧА СЕРИИ «ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ» — рассказать просто, коротко и увлекательно о сложном. Книги послужат отличным источником базовых знаний и донесут общее понимание основных терминов и ключевых моментов в различных областях. Книги будут интересны читателям всех возрастов, решившим расширить свои знания в той или иной области и сделать это в быстрой и увлекательной форме.

ISBN 978-5-699-81675-0



9 785699 816750 >

