

В.А. Ницевич, М.Ю. Рогацевич
Научный руководитель — Ю.Б. Вашкевич
БГЭУ (Минск)

МЫЛЬНЫЕ ПУЗЫРИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Мыльный пузырь на финансовом рынке — это резкое отклонение рыночной стоимости актива от его базовой величины. Такая ситуация создается при огромном спросе на некий товар, в результате чего цена возрастает, что приводит к еще большему спросу.

Признаками пузырей на рынке являются стремительный и многократный рост стоимости актива; необоснованность этого роста; массовый ажиотаж вокруг актива. Сочетание этих трех признаков обычно свидетельствует о надувании пузыря.

Последствия мыльных пузырей включают: отрицательное воздействие на экономику; неэффективное распределение капитала в экономике; стимулирование инфляции на потребительском рынке; уменьшение национальных сбережений в результате «условного» эффекта богатства; переоценка уровня зарплаты и курса валюты. Все эти последствия могут быть опасными для экономики, так как создаются искажения в инвестициях и потреблении, что сначала ведет к экономическому буму и расширению деловой активности, а в дальнейшем к упадку.

Современным примером мыльного пузыря является криптовалюта биткоин. Криптовалюта — это особый вид денежных знаков, который эмитируется не национальным банком какого-либо государства, а электронной платежной системой.

Самой первой и наиболее популярной криптовалютой является Bitcoin (BTC). 5 октября 2009 г. биткоин получил первый курс по отношению к традиционным валютам — 1 дол. за 1309,03 BTC. 9 февраля 2011 г., 1 BTC стоил 1 дол. В период с 2012 по 2015 г. можно наблюдать неоднократный резкий скачок курса криптовалюты, и такой же резкий спад. Однако эти колебания курса были незначительными. Зимой 2016 г. биткоин начал неуклонно расти и к концу декабря года превысил отметку в 1000 дол.

Взлет классических «пузырей» обуславливается спекулятивным спросом. В случае с биткоином большая доля стоимости также сформирована на спекулятивном спросе. Однако можно сказать, что биткоин не является классическим «пузырем», так как есть еще другая часть спроса. Этот спрос формируют все те, кто использует биткоин как расчетное средство. Это огромное количество проектов и частных лиц, которое будет продолжать расти.

Возможно, лучший способ понять биткоин — это обращение к модели, объясняющей как работают пузыри. Классическая модель, разрабо-

танная Х. Минским и Ч. Киндлебергером, имеет пять этапов: замещение, бум, эйфория, финансовые трудности и отращивание. Замещение — это этап, на котором новинка врывается на рынок и обещает невиданные изменения. Затем возникает бум и тянет все больше инвесторов; на каком-то этапе пузырь переходит в стадию эйфории, где бум широко известен общественности, появляются разговоры о тех, кто заработал миллионы от торговли. Этот этап был достигнут, когда появились рекламные объявления о криптовалютах и обсуждения в популярных радиопрограммах. В ноябре 2017 г. цена биткоина выросла до 10 000 дол., и затем он продолжал расти до максимальной отметки в 19 434 дол. на 18 декабря 2017 г. На настоящий момент можно наблюдать этап финансовых трудностей. На этом этапе цена начала падать так же быстро, как росла. В течение нескольких месяцев курс продолжал падать. Нельзя точно сказать, до какой отметки вырастет или упадет цена биткоина, но когда это поймет большинство, наступит этап отращивания.

Подводя итог, можно сказать, что биткоин — это «пузырь». Он может лопнуть: упасть в стоимости, значительно или незначительно, т.е. до уровня курса, который будет отвечать реальному расчетному спросу. А может и не лопнуть, став реальным платежным средством, что произойдет с гораздо меньшей долей вероятности.

С.А. Петрович

*Научный руководитель — кандидат экономических наук Е.Н. Дудко
БГЭУ (Минск)*

СОЦИАЛЬНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

В условиях глобализации мирового рынка актуальной становится необходимость усиления рыночных позиций инвалидов-предпринимателей и создания условий, стимулирующих их к ведению предпринимательской деятельности. В малом бизнесе крайне высока конкуренция. А для того, чтобы проекты были эффективными, может использоваться такая форма развития бизнеса как франчайзинг. Цель компаний социального франчайзинга состоит в достижении целей в области развития путем создания устойчивой деятельности, предоставления услуг и товаров в необслуживаемых районах.

Социальная проблема такова, что на начало 2018 г. в Республике Беларусь было 564,9 тыс. людей с инвалидностью, что составляет 5,9 % от общей численности населения 9504,7 тыс. чел. [3]. Наблюдается пугающая тенденция — ежегодно численность увеличивается примерно на 50 тыс. чел. На 1 января 2018 г. доля инвалидов в общей численности безработных составила почти 7 %. Среди молодых инвалидов (от 18 до 30 лет) работало 40 %. В целом занятость людей с инвалидностью