**Рамзан Джаншанло**

**ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?**

**&**

**СТОИТ ЛИ БРАТЬ КРЕДИТ?**

**Джаншанло Р. Что такое деньги? & Стоит ли брать кредит?** –

Деньги, возможно, правят миром, как поется в песне. И, вероятно, большинство людей в мире имеют дело с деньгами, многие из них ежедневно. Но, не- смотря на близкое знакомство с ними, наверное, немногие могут точно сказать, что такое деньги и их роль в современной экономике.

В брошюре раскрываются краткая история происхождения, функции, формы и виды денег, элементы денежной системы и механизмы денежного обращения. Также рассматриваются морально-этические, экономические аспекты кредитных сделок и проблемы, связанные с кредитами. Анализируются причины, подтверждающие скрытую опасность использования процентных отношений в банковских операциях, приводятся мнения ученых и специалистов относительно необходимости отказа от ссудного процента. Раскрываются перспективы развития беспроцентных кредитов в Казахстане.

**Содержание**

Предисловие ...........…………………………………………………………….. 4

1. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?

1.1. Понятие и функции денег ..……………………………………………….. 6

1.2. Виды и формы денег ……………………………………………………... 11

1.3. Выпуск денег в обращение ..…………………………………………….. 17

1.4. Организация денежного оборота ……………………………………….. 22

1.5. Сущность и виды инфляции …………………………………………….. 28

1.6. Регулирование денежной массы ………………………………………… 36

1.7. Правила общения с деньгами …………………………………………… 45

1.8. Тайное значение денег в отношениях ………………………………….. 55

2. СТОИТ ЛИ БРАТЬ КРЕДИТ?

2.1. Зловещая сущность кредитных отношений ……………………………. 60

2.2. Современная практика кредитных сделок ……………………………… 70

2.3. Жизнь в кредит счастья не приносит …………………………................ 82

2.4. Основания для запрета ссудного процента …………………………….. 93

2.5. Альтернатива современному ростовщичеству ……………….............. 104

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ …………………………………………………... 116

**Предисловие**

С деньгами связана вся жизнь человека. От рождения до самой смерти. Это универсальный носитель желаний всех жителей земли. Эти ценные бумажки стоят во главе любого конфликта – от межличностного до межнационального. Ни одно идеологическое сообщество не имеет такой власти над человеком, как деньги. Это тот эквивалент, который понятен только человеку. С помощью него можно договориться с кем угодно. Деньги усиливают в человеке то, что в нем есть на самом деле. Проверяют его культуру, образованность, способность справляться с властью и проявляют истинные мотивы социального поведения. Деньги определяют, чего стоит сам человек.

А что такое деньги, по сути, вряд ли кто задумывается. Но ведь на самом деле это удивительно: почему в обмен на какие-то цветные бумажки можно получить красивую игрушку, модную одежду или вкусный торт? Что за таинственная сила скрыта в них? Откуда они взялись? Всегда ли они были? А если нет, то когда появились? И самое главное почему? Как к ним относиться? Чего больше - добра, или зла приносят они людям.

*Деньги* - это средство, служащее всеобщим эквивалентом, пользуясь которым можно выразить стоимость любого объекта, всеобщее орудие обмена. Деньги - это основная категория, без которой невозможно строительство и развитие общественных отношений, имеющая свои уникальные свойства и функции. Деньги были выделены на определенном этапе истории и с тех пор эволюционируют в зависимости от сложившихся существующих хозяйственных от- ношений и потребностей общества.

Появление денег было не менее важно для развития человечества, чем изобретение паровой машины, железных дорог, или телефона. Никакие машины не могут выполнять так много работы и сберечь столько человеческих сил как деньги. Но, в то же время деньги вызывают ожесточенную борьбу за обладание ими, причем борьбу злую и беспощадную. Жажда денег доводит людей до преступлений, развивает алчность, скупость, превращает накопление денег в жизненную цель. Сколько смертей, сколько горя принесла жажда денег.

Вот такой парадокс: с одной стороны, деньги - великое изобретение человечества, без которого невозможен был прогресс, а с другой стороны, это - зло, от которого надо избавляться. Получается, что мы деньги просто слишком любим и в то же время слишком ненавидим, мы деньги слишком боимся. В чем же причина такого порой суеверного страха перед деньгами? «Даже любовь не свела с ума столько людей, сколько мудрствования о сущности денег» - заметил премьер-министр Великобритании Уильям Гладстон.

Много лет в Советском Союзе говорили, что деньги - зло. Сегодняшнее же мнение - что деньги - самое главное в жизни, что за деньги можно купить все. А самое печальное то, что люди, считающие деньги способными сделать все, сами готовы сделать все за деньги.

Понятие «деньги» связано с понятием «кредит». Поскольку в практической деятельности кредит в основном представляет собой передачу во временное пользование денежных средств. При этом кредитные отношения проявляются в виде конкретных кредитных сделок, формы и условия которых отличаются значительным многообразием. Сущность же кредита всегда устойчива и неизменна независимо от специфики его проявления, всегда сохраняет черты, при- сущие экономическим отношениям, лежащим в основе кредита.

Раскрывая сущностные свойства кредита, обычно дают следующее определение кредита как экономической категории: кредит – это предоставление де- нег в долг под процент. Целью предоставления кредита является главным образом получение прибыли в виде ссудного процента. В древности эта сделка именовалась как ростовщичество. Простая форма ростовщичества, излагаемая в народных присказках: «Зашел как-то Иван к соседу-ростовщику одолжить 100 рублей на год. Тот отозвался на его просьбу с условием выплаты 100% ростовщического дохода и передачи в залог топора. Отдал Иван топор, получил деньги, однако по размышлении решил, что единовременно отдать 200 рублей ему будет сложно, и, вернувшись с полпути, он вернул первую половину сразу. Идет домой и размышляет - денег нет, топора нет и еще 100 рублей должен».

Отвечая на вопрос, стоит ли брать кредит, следует понимать то, что такого рода ссуда – явление двойственное. Решение о покупке товаров длительного пользования, таких как автомобиль, бытовая техника или мебель, может значительно расширить наши возможности, несмотря на то, что за такую «роскошь» придется переплатить проценты. В тоже время нередки случаи, когда семья берет уйму кредитов и в итоге не в состоянии выплатить их. Подобные необдуманные решения, непременно ведут к финансовому краху. Нередко такие ситуации возникают из-за неблагоприятного стечения обстоятельств, однако большинство случаев все же обусловлено необдуманными действиями людей.

Вы должны понимать разницу между потребительскими кредитами и кредитами на бизнес, для того чтобы ответить на вопрос «стоит ли брать кредит?». Потребительские кредиты позволяют человеку потреблять то, на что он еще не заработал, но при этом необходимо платить за такую возможность. Таким образом, потребительские кредиты влекут за собой неизбежное увеличение расходов личного или семейного бюджета при неизменных доходах.

В отличие от них, кредиты на бизнес дают возможность, наоборот заработать на деньгах банка, пуская их в оборот или приобретая за их счет какие-либо основные средства для ведения своего дела. Они позволяют человеку получить дополнительный доход, но и одновременно также способствуют увеличению расходов. Поэтому бизнес-кредиты есть смысл брать в том случае, когда за их счет личные доходы могут увеличиться больше, чем личные расходы.

Таким образом, люди делятся на тех, что берут от жизни все, но работают на выплаты, и тех, которые живут в соответствии со своими доходами, но при этом тщательно копят. Разобраться в том, кто из них прав, не так-то просто.

**1. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?**

**1.1. Понятие и функции денег**

По самой распространенной версии, русское слово «деньги» произошло от тюркского «теңге», или «деңге». В настоящее время тенге - денежная единица в Казахстане, а также разменная монета в Туркмении.

В экономической науке существует много определений того, что такое деньги, в зависимости от контекста, в котором употребляется данное слово. В том смысле, который близок к теме нашего повествования, деньги - это универсальное средство обмена между людьми. Они играют роль посредника при об- мене людьми друг с другом результатами своего труда.

Деньги можно рассматривать как одну из разновидностей товара. Они используются для обмена на них любых других товаров или услуг, т.е. являются для них своего рода эквивалентом стоимости. Деньги позволяют сопоставлять при обмене самые разнородные товары.

Самый простой способ понять роль денег - это задуматься о том, что изменилось бы, если бы их не было. Если бы денег не существовало, нам пришлось бы довольствоваться бартерной экономикой. Каждый продукт, который кто- либо хотел бы купить, потребовалось бы обменять на что-то, что этот человек мог предложить. Например, если человеку, специализирующемуся на ремонте автомобилей, нужно было купить продукты питания, ему пришлось бы найти фермера со сломанным автомобилем. Но что если у этого фермера нет ничего, что нуждалось бы в ремонте? Или если фермер лишь мог бы предложить механику больше яиц, чем механик может использовать в разумных пределах? Необходимость искать конкретных людей, с которыми можно было бы совершить обмен, чрезвычайно затрудняет специализацию. Люди могли бы умереть с голоду, прежде чем они были в состоянии найти подходящего партнера по бартерной сделке.

Но при наличии денег нет нужды искать конкретного человека. Вам необходим лишь рынок для продажи ваших товаров или услуг. На этом рынке вы не обмениваетесь отдельными товарами. Вместо этого вы обмениваете свои товары или услуги на общее средство обмена, т.е. деньги. Затем вы можете использовать эти деньги для покупки того, что вам необходимо, у других людей, которые принимают то же самое средство обмена. То есть, с помощью денег вы мо- жете обменять то, что производите на то, что вам нужно в любой точке мира без особых усилий.

Кроме того, разные товары и услуги нужны нам в разное время, и деньги служат средством накопления. Можно как бы отложить свой труд на потом.

Деньги служат мерилом всего, с их помощью определяется ценность товаров и услуг. Поэтому мы всегда примерно знаем, что сколько стоит, не задумываясь над тем, сколько материалов и труда вложено в производство определенного товара.

Деньги, как и любое явление в нашей жизни, имеют сою историю. В Древности, на островах Океании у многих племен деньгами являлись ракушки и жемчужины, в Новой Зеландии – камни с отверстием внутри, на Руси в качестве денег служили соляные бруски, а позднее слитки золота, серебра, бруски метала. Роль денег из поколения в поколение становилась все значительнее, а при возникновении государств, чеканились монеты с ликом императора. В наше время появились денежные единицы, и наряду с монетами, изготавливаются бумажные купюры, карточки, на которые банки начисляют зарплаты, пенсии, пособия и другие доходные операции.

Если бы деньги не существовали, то их стоило бы придумать. Без них со- временной экономике пришлось бы не сладко. В 90-е годы ХХ в. в Казахстане денег было мало. А те, что были, уже обесценились. Отсюда был постоянный кризис не платежей и возникновение бартерных схем обмена, когда организации рассчитывались друг с другом, а зачастую и со своими работниками собственной продукцией или суррогатами денег.

Деньги заставляют каждого человека и экономику в целом двигаться, создавать, менять, вступать в связанные с этим отношения. Это, пожалуй, главное значение денег, без них не было бы современного мира. Накопление денег и приобретение все новых благ - хороший стимул что-то делать, получать образование, работать. И на этом не останавливающемся движении держится наша цивилизация.

Но даже если условный знак выполняет все эти функции, он необязательно будет являться деньгами. Для того, чтобы понять, что такое деньги, необходимо знать о главной их особенности: условном, договорном характере их природы. Деньги - это товар особого рода, о ценности которого договорились между со- бой участники рынка. Чаще всего эту ценность поддерживают традиции и гарантии государства. Продавец, принимая из ваших рук банкноту Центрального банка знает, что сможет обменять ее в любой момент на любой товар, просто потому, что этот кусочек бумаги деньгами считает государство. Когда-то банкноты можно было обменять на золото согласно гарантированному курсу. Сейчас деньги обеспечены лишь авторитетом государственных органов.

Поэтому в принципе деньгами будет любой знак или предмет, о ценности которого договорились хотя бы два человека. Но в этом случае он будет иметь очень узкий круг обращения. Обычные же деньги в валюте какой-либо страны имеют хождение в ее пределах, где они обеспечены выпустившим их государством, и чаще всего не имеют ценности за границей.

Выделяют:

- *реальную, внутреннюю стоимость денег* - это стоимость того денежного материала, который пошел на их создание, плюс издержки производства денег;

- *представительную стоимость*, отражающую экономическую силу объекта, который выпускает деньги, его возможность поддерживать постоянную покупательную способность (т.е. обмениваться на определенное количество товаров и услуг). Величина представительной стоимости зависит от субъективно- психологических факторов и определяется доверием населения к деньгам;

- *номинальную стоимость* - это нарицательная стоимость, указанная на де- нежных знаках. В случае если номинальная стоимость денег совпадает с реальной, деньги называются *полноценными.* Если номинальная стоимость превышает реальную, такие деньги являются *неполноценными*.

Деньги - абсолютно ликвидное средство, обладающее двумя свойствами:

1) способностью обмениваться на любой товар;

2) измерять стоимость любого другого товара.

Деньги в условиях рыночной экономики являются средством реализации экономических взаимосвязей между субъектами экономики во всех фазах воспроизводства процесса. Чем выше степень разделения общественного труда, тем выше степень развития кредитно-денежных отношений и выше степень ее влияния на экономику в целом.

Сущность денег лучше всего проявляется в их функциях. В целом можно выделить четыре классических функций денег:

1. *Деньги как мера стоимости* – приравнивание товара к определенной сумме денег, что дает количественное выражение стоимости товара. Стоимость товара, выраженная в деньгах, является его ценой. Функция меры стоимости реализуется на основе масштаба цен. С его помощью цена товара как показатель величины стоимости приобретает выражение в определенных денежных единицах.

2. *Деньги как средство обращения* позволяют платить владельцам ресурсов и производителям таким товаром (деньгами), который может быть использован для покупки любого другого товара или услуги, имеющихся на рынке. Как средства обмена деньги позволяют национальной экономике избежать не- удобств бартерного обмена.

3. *Деньги как средство накопления и сбережения*. Если товаропроизводитель, продав свой товар, в течение длительного времени не покупает другой то- вар, то деньги, изъятые из обращения, оседают и могут выполнять функцию средства накопления и сбережения.

4. *Деньги как средство платежа*. В силу ряда обстоятельств товары не всегда могут продаваться за наличные деньги. Поэтому возникает необходимость купли-продажи товаров в кредит, т.е. с отсрочкой платежа. Если товар продает- ся в кредит, то средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в них долговые обязательства (например, векселя). Однако по истечении срока кредита покупатель, являющийся одновременно должником, обязан уплатить продавцу – кредитору сумму денег, выраженную в долговом обязательстве. Являясь орудием погашения долгового обязательства, деньги тем самым выполняют функцию средства платежа. Деньги как средство обращения служат мимолетным посредником в обмене товаров; в качестве средства платежа деньги являются завершающим звеном в процессе обмена и выступают как самостоятельное воплощение товарной стоимости. Деньги функционируют как средства платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств, например, при возврате денежных ссуд, внесении аренд- ной платы за землю, уплате налогов.

В экономической литературе выделяют еще пятую функцию - *функцию мировых денег.* На наш взгляд такой необходимости нет, поскольку если деньги становятся мировыми (т.е. функционируют в обороте между государствами), то они выполняют те же функции, что и национальные.

Деньги должны обладать несколькими качествами, чтобы успешно выполнять все свои функции:

1) *малая стоимость*. Для того, чтобы быть универсальным эквивалентом, производство денег должно стоить мало относительно их номинала. Бумага в этом смысле подходит почти идеально, нули и единицы - еще лучше;

2) *деньги должно быть удобно транспортировать*. Унести с собой в физическом выражении. Поэтому деньги создаются легкими и небольшими по раз- мерам;

3) *деньги должны быть относительно прочными*, чтобы выдерживать постоянную передачу из рук в руки, долго храниться;

4) *редкость.* Золото очень долго было материалом для денег потому, что его всегда было мало и не каждый мог добыть руду и отчеканить монеты. Иначе денежная масса растет непропорционально росту производства и система об- мена не работает.

Деньги - это условная единица, которая может выполнять все вышеназванные функции и обладает всеми необходимыми для этого свойствами. Поэтому простого ответа на вопрос «Что такое деньги?» - не существует. Вопрос, что считать, а что не считать деньгами - это вопрос доверия. Государству и его знакам мы по многим причинам доверяем в большой степени, электронным платежным системам - во много меньшей. И именно это определяет распространенность выпускаемых ими денег.

Деньги в наше время являются гарантией финансовой свободы человека, помогают ему выражать свои стремления и осуществлять желания. Поэтому:

• *деньги - это сила*. Сила, которая движет современным миром, затрагивая абсолютно все сферы человеческой жизнедеятельности. Богатому человеку завидуют, его уважают, стремятся ему во всем подражать и следуют его наставлениям, чтобы добиться успеха. Тот, кто умеет зарабатывать деньги, чувствует свою силу и может передавать или не передавать ее другим. Материальные ценности дают человеку уверенность в себе, наделяют его способностью совершать серьезные и ответственные действия, меняют его, делая смелым и не- зависимым;

• *деньги - это инструмент власти*. Инструмент власти, позволяющий управлять окружающим сообществом, неотъемлемый атрибут деловой жизни общества и основополагающий фактор партнерских отношений. Мы обращаемся к обеспеченным и влиятельным персонам за поддержкой и советом, и тем самым позволяем им руководить своими поступками. Получая зарплату и премии, испытываем благодарность к руководству за то, что перестаем нуждаться, и подчиняемся требованиям того, кто нам платит деньги;

• *деньги - это зло*. Зло, которое может разрушать семьи и дружеские отношения, фактор, негативно влияющий на духовное развитие личности, потому что зарабатывание денег зачастую связано с насилием, обманом, корыстью, борьбой за выживание, унижением и отчуждением когда-то близких людей. Тому человеку, в жизни которого первое место занимают деньги, не доступны проявления жалости и милосердия, потому что он всегда будет бояться потерять свой высокий материальный статус и оказаться самым слабым среди тех, кого когда-то обидел или не захотел помочь;

• *деньги - это энергия*. Энергия, которая движет развитием нашей цивилизации. Еще с тех времен, когда появились ценные природные ресурсы, дающие человеку, обладающему ими, могущество, появился этот механизм формирования некой культуры материальных ценностей, который в наше время достиг критического уровня. И если раньше, все прислушивались к мнению вождя, умеющего добывать огонь, то сейчас людьми и их мнением руководят финансовые магнаты и влиятельные политики;

• *деньги - это способ утолить жажду*. Жажда удовлетворить свои желания путешествовать, покупать дорогие машины и дома, драгоценности и внимание красивых женщин. Жажда денег и эйфория, которую они дают, - это искусственная потребность, которая становится тем сильнее, чем лучше мы зарабатываем, и чем выше наш материальный статус, тем больше мы привязываемся к тем роскошным излишествам, за которые можно заплатить;

• *деньги - это цель бесконечной борьбы*. В бесконечной борьбе за материальный успех побеждает тот, кто всегда и во всем идет до конца, пробует новые способы заработать деньги, использует магнетическую силу этого сильнейшего оружия и обретает душевное и финансовое равновесие.

Существует несколько источников, откуда берутся деньги:

• *заработная плата* – за нее трудятся с раннего утра до вечера жители городов и сел. Платится она наемным работникам в обмен на их труд. Это самый распространенный способ получения денег на постсоветском пространстве;

• *пенсия* - платится по старости или по инвалидности. Чтобы получить пен- сию, обычный человек должен трудиться по 8 часов в день, 5 дней в неделю, на протяжении 42 - 45 лет;

• *стипендия* – выплачивается успешным студентам, которые учатся на бюджетных грантах;

• *социальные пособия* – выплачиваются различным категориям граждан, начиная с пособия по болезни и безработице и заканчивая пособием по рождению ребенка. Чем выше уровень жизни в стране, тем сильнее в ней социальная за- щита населения, гарантирующая высокие выплаты социально незащищенным слоям населения;

• *доход от бизнеса* – получают бизнесмены и предприниматели, вложившие свое время и деньги в развитие своего собственного предприятия. Например, магазина, парикмахерской, автомастерской, кондитерского цеха и т.д.;

• *наследство* – деньги достаются от дальнего либо близкого родственника, когда тот уходит из жизни;

• *выигрыш в лотерею* – о нем мечтают практически все! Он может быть как очень маленьким, так и очень крупным. Вероятность выигрыша очень маленькая. И, если верить статистике, выигрыши в лотерею не приносят особого счастья человеку. Так как те деньги, которые легко пришли, также легко и уйдут;

*• пассивный доход*. В этом случае деньги приносят деньги. Например, доход от инвестиций, проценты с банковских вкладов и т.д.

**1.2. Виды и формы денег**

В истории известно несколько видов денег. Под видом денег понимают овеществленную в определенном типе всеобщего эквивалента меновую стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров и услуг. В качестве форм денег человечеству известны товарные деньги, полноценные и неполноценные деньги.

Были времена, когда денег не было. Те, кто жили в деревнях, хуторах или в усадьбах особо в деньгах не нуждались. Они жили натуральным хозяйством. Если был нужен товарообмен, то он носил характер бартера: ты мне одежду, я тебе – оружие (товар - товар). Но это было неудобно, потому, что не всегда у покупателя был тот товар, который был нужен продавцу. Со временем возникла потребность в универсальном товаре, в котором нуждается большинство людей. Решить эту проблему частично помогли товарные деньги. Тогда схема товарообмена носила вид: товар – деньги - товар. В принципе в качестве денег может выступать любой товар, имеющий какую-то собственную самостоятельную ценность; например, скот, меха, драгоценные камни и т.д. Но исторически в качестве денег стало выступать серебро, а позже золото, в силу своей ценности, компактности и удобства. Так возникли полноценные деньги.

Деньги называются *полноценными*, если товар, из которого они изготовлены, имеет одну и ту же стоимость как в сфере обращения в качестве денег, так и в сфере накопления в качестве богатства. Имея внутреннюю стоимость, полноценные деньги независимы ни от других видов богатств, ни от рыночных условий, в которых они обращаются. К полноценным деньгам относятся серебряные и золотые монеты.

Особенность полноценных денег состоит в том, что они обладают собственной стоимостью и не подвержены обесцениванию (инфляции). Это значит, что при наличии полноценных денег в количестве, превышающим действительную потребность, они уходят из оборота в сокровище. Напротив, при увеличении потребности оборота в наличных деньгах серебряные и золотые монеты беспрепятственно возвращаются в оборот из сокровища. Таким образом, серебряные и золотые монеты способны достаточно гибко приспосабливаться к потребностям оборота без ущерба для владельцев денег.

Основные причины выбора именно серебра и золота в качестве стандартной денежной единицы:

• относительная высокая стоимость;

• долговечность, неизменяемость при хранении;

• делимость и объединяемость;

• возможность идентификации по цвету, весу, степени ковкости, акустическим свойствам.

Первоначально (особенно в XVI - XVIII вв.) существовала система биметаллизма. Это означает, что на равных основаниях обращались два металла – золото и серебро, между которыми устанавливалось фиксированное соотношение. Однако с течением времени цены на эти металлы менялись, и постепенно серебро ушло из обращения.

В XIX в. на смену биметаллизму пришла *система монометаллизма*, опирающаяся только на один металл – золото. Закрепление за ним монопольной роли денег называют также *системой золотого стандарта*. Вообще, система золотого стандарта была установлена в Англии еще в конце XVIII в., но широкое распространение получила в последней четверти XIX в. (в России – после денежной реформы 1895 - 1897 гг.).

Золотой стандарт существовал в различных модификациях: золотомонетный, золотослитковый и золотодевизный.

Для *золотомонетного стандарта* были характерны: свободное обращение золотых монет и выполнение золотом всех функций денег, чеканка полноценных денег при определенном и неизменном золотом содержании денежной единицы. Золото свободно ввозилось и вывозилось, т.е. функционировало в качестве мировых денег. Однако постепенно операции с золотом стали ограничиваться, а золотые монеты – уходить из обращения.

Постепенно от непосредственного использования золота стали отказываться. Основные причины этого:

- невозможность быстрой дополнительной эмиссии в соответствии с потребностями денежного обращения (при росте товарооборота для его обслуживания растет и потребность в денежной массе);

- транспортировка золота, особенно большого количества, является технически трудной и дорогой задачей (золото имеет большую плотность, при транспортировке требуется надлежащая охрана);

- потеря золотых монет приводила к нарушению баланса денежного обращения и для его восстановления требовалось новое аналогичное количество золота;

- изготовление монет из сплавов золота, естественный износ монет приводили к нарушению коэффициентов обмена.

После первой мировой войны Англия и Франция ввели *золотослитковый стандарт*, при котором банкноты стали обмениваться только на слитки золота (стандартным весом около 12,5 кг), а не на золотые монеты. Тогда же получил распространение *золотодевизный* (иначе еще называют *золотовалютный*) *стандарт.* При нем прямой обмен национальных денежных единиц на золото отсутствовал, но их можно было обменять на валюту некоторых стран (американскую, английскую, французскую), пока еще обратимую в золото.

В конечном итоге система металлического денежного обращения ушла в прошлое. В результате произошел переход к другому типу денежного обращения, основанному на функционировании неполноценных денег.

К *неполноценным деньгам* относятся такие деньги, покупательная способность которых превышает внутреннюю стоимость товара, выступающего носителем денежных отношений. Покупательная способность этих денег определяется исключительно рыночными условиями, при этом внутренняя стоимость неполноценных денег не оказывает на нее никакого воздействия. Неполноценные деньги включают в себя все виды постзолотых денег – бумажные и кредит- ные деньги.

*Бумажные деньги* – это представители золота, замещающие его в обращении. Появление бумажных денег решало проблемы, связанные с использованием золота. Золото хранилось в одном месте и строго охранялось. Бумажные деньги являлись, по существу, сертификатом, который предоставлял его владельцу право требования. Рассчитываясь друг с другом бумажными деньгами, люди передавали право собственности на определенное количество золота без передачи самого золота. Это было гораздо удобнее и безопаснее. Впоследствии бумажные деньги стали также использоваться правительствами для того, чтобы контролировать финансовую деятельность на своей территории.

Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, они являются знаками золота, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс. Этот принудительный курс имеет силу только в пределах данного государства. Реальная стоимость, которую представляют бумажные деньги, не за- висит от государственной власти, определяется объективными законами де- нежного обращения. Бумажные деньги будут обращаться по стоимости замещаемых ими золотых денег в том случае, если их выпущено столько, сколько необходимо золотых денег в соответствии с законом бумажных денег. Если вы- пуск бумажных денег превышает потребности товарооборота в золотых деньгах, то они обесцениваются. Имеет место рост цен. Все это характеризует инфляцию.

Бумажные деньги возникли в Средние века и представляли собой удостоверение банкира о том, что он получил на хранение определенное количество золота. В бумажных деньгах отмечалось количество золота, которое должно было вернуться собственнику по его требованию. Эти банковские расписки начали самостоятельное движение: их принимали при расчетах. В дальнейшем право выпуска бумажных денег получают Центральные банки. Поскольку они со временем становятся банками правительств, то право выпуска бумажных денег берет на себя государство. Сначала бумажные деньги обменивались на золото и их выпуск связывался с золотым запасом страны.

В начале XX в. большинство стран мира прекращает обмен бумажных денег на золото. Правда, в течение еще относительно длительного времени сохранялась формальная возможность официального обмена на золото долларов США для иностранных Центральных банков, однако в 1971 г. и она была аннулирована.

*Кредитные деньги* возникают с развитием товарного производства, когда купля-продажа осуществляется с рассрочкой платежа (в кредит). Изначально экономическое значение этих денег – сделать денежный оборот эластичным, способным отражать потребности товарооборота в наличных деньгах, экономить действительные деньги, способствовать развитию безналичного оборота.

В чем разница между серебром, золотом и кредитными деньгами? Серебро или золото – это настоящие деньги. Кредитные деньги сами по себе имеют ценность бумаги, т.е. практически никакую. Реальная ценность бумажных денег определяется гарантиями, кто эти бумаги напечатал: государства или каких-то финансовых организаций. Серебряные или золотые деньги не нуждаются ни в чьих гарантиях. Ни в гарантиях государства, ни в гарантиях банков, ни в гарантиях кого бы то ни было. Они являются гарантами самих себя, так как их ценность определяется ценностью металла в них находящегося. В этом принципиальное отличие серебряных и золотых денег от кредитных.

При наличии настоящих денег государство не сможет устроить людям инфляцию и за счет этого обворовать население. Инфляцию можно организовать только при наличии кредитных денег, необеспеченных золотом. Ведь инфляция – это обесценение денег. Например, 10 февраля 2014 г. 1 доллар стоил 155,5 тенге, а на завтра правительство объявляет, что наступил «вдруг» кризис и что теперь 1 доллар стоит 185 тенге. То есть все ваши деньги «вдруг» подешевели на 19%. То есть вас обворовали, причем не вас одного, а всю страну. А председатель Национального банка РК Кайрат Келимбетов заявляет, что вас обворовал кризис. Что за кризис, откуда этот кризис, какая фамилия у этого кризиса – об этом не говорится. С настоящими деньгами правительство не сможет организовать такие кризисы и уменьшить их ценность.

Кредитные деньги прошли следующий путь развития: вексель, банкноты, чек, электронные деньги, кредитные карточки.

*Вексель* - письменное обязательство должника уплатить определенную сумму денег в определенный срок. Обычный вексель имеет такие реквизиты:

- наименование;

- определенную сумму платежа;

- указание срока платежа;

- наименование того, кому должен быть осуществлен платеж;

- место, дату составления векселя и подпись того, кто его выдал.

Вексель может начать самостоятельное движение, если он передается от одного владельца к другому путем особой передаточной надписи - индоссамента. Вексель можно передать банку, получивши (с определенной скидкой) долг прежде указанного на векселе срока. В случае отказы от платежа владелец век- селя подает в суд иск и указанная в векселе сумма взимается в судебном порядке с того, кто выдал вексель.

Следовательно, для существования в стране вексельного обращения необходимо законодательство о движении векселей, соответствующий судебный механизм, развитая банковская система.

*Банкноты* – банковские билеты, представляющие разновидность кредитных денег, выпускаемых в обращение Центральными банками. Банкноты связаны с функцией денег в качестве средства платежа. Вначале банкноты выпускались отдельными банками и представляли собой вексель на банкира, затем их эмиссия стала регламентироваться государством и осуществляться Центральными банками.

В настоящее время в обращении находятся неразменные банкноты, которые по своим характеристикам во многом сблизились с государственными бумажными деньгами, подчиняются закономерностям их функционирования, подвержены инфляционному обесценению. Выпуск банкнот осуществляется в порядке банковского кредитования хозяйственного развития государства (под государственные ценные бумаги) и под прирост золотовалютных резервов. Банкноты более эффективны для использования, чем драгоценные металлы. Изменение их предложения не зависит от имеющегося количества драгоценных металлов.

*Чек* - приказ (распоряжение) владельца банковского счета перечислить определенную сумму в пользу предъявителя чека. Следствием этого распоряжения может быть или издание предъявителю чека денежной наличности, или безналичный перерасчет денег с одного банковского счета на другой.

*Электронные деньги* - электронный аналог наличных денег, которые существуют в виде электронных записей, например на электронных кошельках в Интернете. Формой движения электронных денег являются электронные платежи. Например, чтобы оплатить товар в Интернете или заплатить за что либо, можно приобрести карточки оплаты электронными деньгами, которые продаются в специальных компьютерных магазинах.

К самым распространенным электронным деньгам в Рунете относятся системы: WebMoney, Яндекс.Деньги, MoneyMail. Чтобы воспользоваться электронными деньгами нужно в Интернете выбрать систему электронных денег, зарегистрироваться и положить туда деньги с кар- точки или иным способом.

Теперь можно ими воспользоваться по вашему усмотрению на сайтах в Интернете. Можно оплачивать ими услуги и товары, передавать и получать от других людей, пополнить баланс своего сотого телефона, заплатить за Интернет, коммунальные платежи, не выходя из дома, причем, как и в случае «традиционных денег» платежи происходят в режиме реального времени. Например, если вам заплатили за что-либо, то деньги сразу окажутся у вас, и наоборот, как только вы произвели оплату, электронные деньги будут списаны с вашего электронного кошелька и оправлены получателю.

*Электронный кошелек* - электронное устройство, которое хранит в своей памяти сумму денежных средств, позволяет совершать покупки и предусматривает технологию off-line.

Для того, чтобы конвертировать электронную валюту в бумажную, нужно прийти в обменный пункт с паспортом, предварительно переслав электронный платеж и секретный ваш пароль на кошелек обменного пункта. В обменном пункте, после того как вы покажите свое удостоверение личности и назовете ваш секретный пароль (этот пароль придумываете вы и знаете тоже только вы) кассир выдаст вам ваши законные настоящие бумажные денежки, только возьмет комиссию за услуги, примерно 4% от суммы.

*Кредитная карточка* - расчетное средство, которое чаще всего выдается банками своим клиентам. Карточка представляет собой пластмассовую пластинку с идентификатором владельца, то есть отметкой о номере счета в банке, которую практически нельзя подделать. Во время расчетов кредитными кар- точками в торговых или других учреждениях карточка вставляется в специальный аппарат, и ее номер поступает через компьютерную сеть в банк. Туда же присылают данные о счетах за товары и услуги. Банк делает безналичные пере- расчеты денег в пользу учреждений, которые предоставили товары или услуги. Кредитной карточкой можно воспользоваться и в случае, если ее владельцу становится нужна денежная наличность. Для этого существуют специальные автоматы.

С функцией денег как средство обращения связаны формы денег. Существуют две основные формы денег:

1) *наличные деньги* – бумажные знаки и разменные монеты;

2) *безналичные деньги*. Деньги безналичного оборота отличаются спецификой. Особенности безналичных денежных расчетов проявляются в следующем:

- в расчетах наличными деньгами принимают участие плательщик и получатель, передающие наличные средства. В безналичных денежных расчетах участников трое: плательщик, получатель и банк, в котором осуществляются такие расчеты в форме записей по счетам плательщика и получателя;

- участники безналичных денежных расчетов состоят в кредитных отношениях с банком. Эти отношения проявляются в суммах остатков на счетах участников таких расчетов. Подобные кредитные отношения в налично-денежном обороте отсутствуют;

- перемещения (перечисления) денег, принадлежащих одному участнику расчетов, в пользу другого производятся путем записей по их счетам, в результате чего изменяются кредитные отношения банка с участниками таких операций. Другими словами, здесь производится кредитная операция, совершаемая с помощью денег. Тем самым оборот наличных денег замещается кредитной операцией. Это подчеркивает значение целесообразной организации процессов кредитования для регулирования денежной массы, состоящей из денег безналичного оборота и наличных денег.

Наличные и безналичные деньги имеют единую природу и тесно взаимосвязаны. В процессе своего функционирования они могут переходить из одной формы в другую. Наличные деньги превращаются в безналичные, когда они по- ступают в кассы банков и зачисляются на счета экономических субъектов. Без- наличные деньги переходят в наличные, когда клиенты банков снимают часть денежных средств со своих счетов и получают их в виде наличности.

Наряду с широким распространением безналичных денежных расчетов определенное развитие получило использование различных ценных бумаг (обязательств организаций и банков) для совершения платежей без непосредственно- го оборота денежных средств. В подобных операциях оборот наличных денег замещается движением ценных бумаг, выражающих различные кредитные отношения. Такое замещение оборота наличных денег характеризуется особенностями по сравнению с безналичными денежными расчетами:

1) при безналичном обороте необязательным является участие банка в каждой расчетной операции, осуществляемой с помощью ценных бумаг. Так, век- сель или другое обязательство могут быть использованы для уплаты при условии совершения передаточной надписи (индоссамент), но без перечисления де- нег по счетам участников операций в банке;

2) при безналичных денежных расчетах средства плательщика, хранящиеся на его счете в банке, могут быть использованы как всеобщее платежное средство для расчетов с различными получателями: их согласие на это не требуется. Что же касается оплаты с помощью ценных бумаг, то она может быть осуществлена при условии согласия получателя на такую оплату. Возможность согласия осложняется еще и тем, что при оплате, например, векселем, получатель должен перечислить налоги за реализованную продукцию, несмотря на то, что выручка еще не поступила;

3) участники расчетов с помощью ценных бумаг принимают на себя определенную ответственность за погашение ценной бумаги. Так, если вексель использовался для расчетов между юридическими лицами, о чем имеется соответствующая передаточная надпись (индоссамент), то в случае неспособности векселедателя погасить задолженность, ответственность за оплату долга по век- селю несут участники расчетной операции, выполненной с помощью векселя. Подобную ответственность не принимают на себя участники безналичных де- нежных расчетов.

Важным преимуществом безналичного оборота, выполняемого с помощью передачи ценных бумаг, является то, что такие операции могут осуществляться при отсутствии денежных средств на счете плательщика в банке.

Помимо денежного безналичного оборота, происходящего на основе замещения движения наличных денег кредитными операциями, в хозяйственной практике выделяют и счетные деньги, которые не совершают оборота, но используются при проведении взаимных расчетов. Так, при проведении зачетов взаимных требований в размере зачтенной суммы функционируют, но не совершают оборота счетные деньги.

Несмотря на особенности, присущие деньгам безналичного оборота, они обладают многими общими чертами с наличными деньгами:

1) одинаковой денежной единице наличных денег и денег безналичного оборота;

2) между этими видами денег имеется тесная связь, выражающаяся в пере- ходе одних в другие. Например, наличные деньги при взносе их на какой-либо счет в банке превращаются в деньги безналичного оборота. Напротив, при по- лучении наличных денег из остатка на счете в банке, деньги безналичного обо- рота переходят в наличные деньги.

**1.3. Выпуск денег в обращение**

Банковская система должна обеспечивать национальное хозяйство денежными средствами в объеме, который нужен для его нормального функционирования. Увеличение потребности экономики в деньгах в связи с ростом национального продукта, повышением уровня цен или в силу других причин приводит к необходимости в соответствующем увеличении денежного предложения со стороны банков, т.е. в осуществлении ими денежной эмиссии.

Понятия «выпуск денег» и «эмиссия денег» - неравнозначны. Выпуск денег в оборот происходит постоянно. Безналичные деньги выпускаются в оборот, когда коммерческие банки предоставляют ссуду своим клиентам. Наличные деньги выпускаются в оборот, когда банки в процессе осуществления кассовых операций выдают их клиентам из своих операционных касс. Однако одновременно клиенты погашают банковские ссуды и сдают наличные деньги в операционные кассы банков. При этом количество денег в обороте может и не увеличиваться.

Под *эмиссией* же понимается такой выпуск денег в оборот, который приводит к общему увеличению денежной массы, находящейся в обороте. Существует эмиссия безналичных и наличных денег.

В условиях рыночной экономики эмиссионная функция разделяется: эмиссия безналичных денег производится системой коммерческих банков, эмиссия наличных денег - центральным банком. При этом первична эмиссия безналичных денег. Прежде чем наличные деньги появятся в обороте, они должны отражаться в виде записей на депозитных счетах коммерческих банков.

*Эмиссия наличных денег* осуществляется путем дополнительного выпуска в обращение денежных знаков - банкнот и монет. Увеличить объем денежной базы Центральный банк может путем предоставления кредитов коммерческим банкам и правительству, а также приобретая иностранную валюту. Проводя операции, перечисленные в данном упрощенном балансе, Центральный банк увеличивает свои активы. Соответственно возрастают его пассивы - наличные деньги в обращении и резервы коммерческих банков.

Итак, величина денежной базы, а значит и величина денежных ресурсов Центрального банка, зависит от объема его активных операций. Когда в процессе проведения этих операций происходит увеличение пассивов Центрально- го банка, соответственно увеличиваются его ресурсы, которые он может использовать для проведения активных операций. Таким образом, активные и пассивные операции Центрального банка тесно взаимосвязаны.

В определенном смысле можно сказать, что Центральный банк сам создает кредитные ресурсы для своих операций. Центральный банк осуществляет контроль денежной базы посредством регулирования своих активных и пассивных операций, но этот контроль не может быть полным. Например, Центральный банк не в состоянии точно прогнозировать и регулировать величину своих кредитов коммерческим банкам, так как она зависит не только от решений цен- трального банка о целесообразности выдачи ссуд, но и от решений самих коммерческих банков, их финансового положения. Контроль над уровнем золото- валютных резервов зависит от режима валютного курса в стране. При фиксированном валютном курсе для его поддержания Центральный банк часто вынужден осуществлять операции купли-продажи иностранной валюты, которые мо- гут привести к нежелательному изменению уровня валютных резервов.

Эмиссия наличных денег осуществляется децентрализовано. Это связано с тем, что потребность коммерческих банков (именно она определяет размер эмиссии) в наличных деньгах зависит от потребности в них юридических и физических лиц, обслуживаемых этими банками, а она постоянно меняется. По- этому каждый раз завозить деньги из Центрального банка, чтобы удовлетворить эту потребность было бы не только нецелесообразно (из-за многократно возрастающих издержек обращения), но и невозможно.

Эмиссию наличных денег производят Центральный банк и его расчетно-кассовые центры (РКЦ). Они открываются в различных регионах страны и выполняют расчетно-кассовое обслуживание расположенных в этих регионах коммерческих банков. Для эмиссии наличных денег в расчетно-кассовых цен- трах открываются резервные фонды и оборотные кассы. В резервных фондах хранится запас денежных знаков, предназначенных для выпуска их в обращение, в случае увеличения потребности хозяйства данного региона в наличных деньгах. Эти денежные знаки не считаются деньгами, находящимися в обращении, поскольку они не совершают движения, являются резервом.

В оборотную кассу расчетно-кассового РКЦ постоянно поступают наличные деньги от коммерческих банков, но и из нее постоянно выдаются наличные деньги. Таким образом, деньги в оборотной кассе пребывают в постоянном движении; они считаются деньгами, находящимися в обращении. Если сумма поступлений наличных денег в оборотную кассу расчетно-кассового центра превышает сумму выдач денег из нее, то деньги изымаются из обращения. При этом они переводятся из оборотной кассы РКЦ в резервный фонд.

Резервными фондами РКЦ распоряжаются управления (городские, областные) Центрального банка. Если в результате действия банковского мультипликатора у данного коммерческого банка возрастает величина денег на депозитных счетах, то в результате: а) увеличивается и потребность клиентов в наличных деньгах; б) увеличивается свободный резерв коммерческого банка.

Расчетно-кассовые центры обязаны выдавать коммерческим банкам бес- платно наличные деньги в пределах их свободных резервов. Поэтому, если у большинства коммерческих банков, обслуживаемых РКЦ, возрастет потребность в наличных деньгах, а поступления денег в их операционные кассы эквивалентно не возрастет, то РКЦ вынужден будет увеличить выпуск наличных денег в обращение. Для этого он на основе разрешения управления Центрального банка переведет наличные деньги из резервного фонда в оборотную кассу РКЦ. Для данного РКЦ это будет эмиссионной операцией, хотя в целом по стране эмиссии наличных денег может и не произойти.

При осуществлении эмиссии одним РКЦ, другой РКЦ может в то же время дополнительно изъять аналогичную сумму наличных денег, поэтому общая масса денег в обращении может и не измениться. Сведениями о том, произошла или не произошла в данный день эмиссия располагает только Центральный банк, где составляется ежедневный эмиссионный баланс.

Деньги, эмитируемые РКЦ в обращение, поступят в операционные кассы коммерческих банков, откуда будут выданы клиентам этих банков, т.е. посту- пят или в кассы организаций, или непосредственно населению. Таким образом, участники хозяйственного оборота получают наличные деньги в виде банкнот и монет при одновременном списании наличных сумм с их текущих счетов.

*Эмиссия безналичных денег* представляет собой увеличение объемов средств на банковских счетах в процессе проведения коммерческими банками активных операций. Этот процесс получил название депозитной эмиссии, или выпуска денег в хозяйственный оборот путем создания безналичных платежных средств. Вследствие осуществления безналичных расчетов денежные средства на счетах клиентов в банках отражают записи остатков оборотов.

*Главная цель эмиссии безналичных денег в оборот* - удовлетворение дополнительной потребности организаций в оборотных средствах. Коммерческие банки удовлетворяют эту потребность, предоставляя организациям кредиты. Однако кредиты банки могут выдавать только в пределах имеющихся у них ресурсов, т.е. тех средств, которые они мобилизовали в виде собственного капитала и средств, находящихся на депозитных счетах. С помощью же этих ресурсов можно удовлетворить лишь обычную, а не дополнительную потребность хозяйства в оборотных средствах. Между тем либо в связи с ростом производства, либо в связи с ростом цен на товары постоянно возникает дополнительная потребность хозяйства и населения в деньгах. Поэтому должен существовать механизм эмиссии безналичных денег, удовлетворяющий эту дополнительную потребность.

Предоставляя кредиты клиентам, банки открывают им счета на суммы вы- данных кредитов, тем самым формируя долговые требования. Фактически банки превращают долговые требования к своим клиентам в платежные средства. Депозиты мобилизуются клиентами банков посредством поручений по перечислениям в процессе безналичных расчетов. Процесс создания и ликвидации депозитов имеет объективные границы, зависящие от состояния спроса на деньги, ликвидности кредитных институтов (банков), величины их свободных резервов и других факторов.

Единая природа наличных и безналичных денег обусловливает единство и взаимосвязь их эмиссионных процессов. В частности, в современных условиях и наличная, и безналичная эмиссия носит кредитный характер, т.е. дополни- тельные платежные средства, независимо от их формы, поступают в оборот на основе кредитных операций. Это происходит следующим образом.

Главной функцией коммерческих банков является аккумулирование свободных денежных средств и их последующее размещение на возвратной основе. Средства, аккумулированные во вкладах, банки предоставляют в ссуду хозяйствующим субъектам, государству и населению, становясь их кредиторами. В результате этого происходит мультипликация (умножение) депозитов, и общий объем средств на счетах экономических агентов увеличивается (подробнее этот процесс рассмотрен ниже). Последние используют полученные в кредит дополнительные средства для осуществления своих платежей. Таким образом, долговые требования банков к заемщикам превращаются в средства платежа - происходит так называемая *«монетизация кредита»*, т.е. его превращение в дополнительные денежные средства в обращении.

Объем созданных коммерческими банками безналичных денежных средств зависит от величины избыточных резервов, которые они используют для активных операций. Для коммерческих банков резервы на счетах в центральном банке являются ликвидными активами, а для Центрального банка - пассивами, которые он должен вернуть по их первому требованию. Чем больше избыточные резервы коммерческих банков, тем больше при прочих равных условиях они могут эмитировать в обращение дополнительной безналичной денежной массы.

Следует отметить, что при уменьшении избыточных резервов банковской системы происходит многократное сокращение банковских депозитов. Избы- точные резервы банковской системы могут уменьшаться, во-первых, вследствие действий Центрального банка, направленных на ограничение прироста де- нежной массы: повышения нормы обязательных резервов, уменьшения объемов кредитования коммерческих банков, увеличения процентной ставки по кредитам коммерческим банкам, продажи коммерческим банкам ценных бумаг и иностранной валюты. Во-вторых, избыточные резервы коммерческих банков могут уменьшаться вследствие того, что их клиенты предпочтут по каким-либо причинам изъять часть своих вкладов и превратить их в наличность.

Итак, увеличение депозитов в банковской системе происходит в результате возрастания величины совокупных избыточных резервов коммерческих банков. Находясь на счетах в центральном банке, эти резервы увеличиваются вследствие активных операций Центрального банка, приводящих к росту денежной базы, а также за счет роста объемов вкладов экономических агентов на счета коммерческих банков.

Максимальный объем ссуд, который может выдать один коммерческий банк, ограничен величиной его избыточных резервов. Это обусловлено тем, что выданные в кредит средства используются клиентами для платежей и перечисляются на счета в других банках, что приводит к соответствующему уменьшению избыточных резервов данного банка. Если же рассматривать банковскую систему в целом, то избыточные резервы одного банка, попадая в процессе кредитования и платежей на счета другого банка, увеличивают объем депозитов, а значит и избыточные резервы последнего. За счет этого второй банк, в свою очередь, может увеличить объемы кредитования, что в конечном итоге приведет к увеличению избыточных резервов третьего банка. В результате происходит многократное расширение депозитов, получившее название банковского мультипликатора.

*Банковский мультипликатор* представляет собой процесс увеличения (мультипликации) денег на депозитных счетах коммерческих банков в период их движения от одного коммерческого банка к другому.

Действие механизма банковского мультипликатора видно на следующем примере.

Предположим, ставка обязательного резерва для коммерческих банков установлена в размере 5%. Тогда если клиент банка размещает депозит в размере 1 тыс. тенге, то 50 тенге остаются на корреспондентском счете в Нацбанке РК, а 950 поступают в распоряжение банка и выдаются в кредит. Коммерческий банк их тратит, и они попадают на счет в другой коммерческий банк. Из полученной суммы второй банк 5% переводит в резерв, а на остальные 95% вновь выдает ссуду. И так далее. В результате количество безналичных денег в банковской системе многократно увеличивается. Это процесс также называют кредитным расширением, или эмиссией кредитных денег банковской системой.

Предположим, что клиент отозвал свой депозит. Тогда процесс происходит в обратной последовательности – происходит кредитное сжатие.

Таким образом, при изначально неизменной денежной базе осуществляется увеличение или уменьшение денежной массы, а коэффициент банковского мультипликатора показывает, во сколько раз сумма вновь образовавшихся де- позитов превышает величину первоначального депозита.

Коэффициент банковского мультипликатора обратно пропорционален норме обязательных резервов. При норме обязательных резервов 10% коэффициент мультипликации будет равен 10, а при норме 4% - 25.

**1.4. Организация денежного оборота**

*Денежный оборот* - это процесс непрерывного движения денежных средств в наличной и безналичной формах. Все процессы, связанные с оборотом де- нежных средств, организуются и контролируются Центральным банком государства.

В зависимости от форм, используемых в нем денег, денежный оборот под- разделяется на безналичный и наличный (наибольший удельный вес приходит- ся на безналичный). Между этими формами имеются важные отличия, поскольку различны экономические отношения, которые опосредствуются денежным оборотом, и сферы обращения.

*Безналичный оборот* является отражением экономических отношений меж- ду организациями, финансово-кредитными институтами и населением (в части безналичных расчетов), т.е. обслуживает главным образом организованный рынок.

В *наличном денежном обороте* находят отражение экономические связи как между организациями и населением, финансово-кредитными институтами и на- селением, так и между отдельными членами общества. Наличные деньги обращаются как в сфере организованного рынка (например, для заработной платы, покупки товаров), так и на неорганизованном рынке.

Безналичный денежный оборот предполагает движение денег путем перемещения по счетам или зачета встречных требований. Каждая операция, платеж требуют новой записи по банковским счетам, одной и той же записью нельзя оформить несколько операций.

Наличный денежный оборот совершается с участием наличных денег, прежде всего, в связи с обслуживанием потребительского спроса населения. Наличные деньги остаются в сфере обращения и после того, как была совершена реализация предметов потребления, были оплачены услуги, оказываемые населению и т.п. Обе сферы денежного оборота имеют свои принципы организации и свои орудия обращения.

Степень управления безналичным и наличным денежными оборотами и их регулирования различна. Безналичный денежный оборот проводится через от- крытые счета в банках, что позволяет его обозревать, анализировать и при необходимости корректировать, регулировать. Накопление и расходование на- личных денег в меньшей степени регламентируется и регулируется. Можно воздействовать на наличный денежный оборот через платежеспособный спрос населения, объем и структуру товарооборота, услуг, цену.

Взаимосвязь безналичного и налично-денежного оборотов является двусторонней. Это значит, что движение денег должно происходить постоянно в двух направлениях: из сферы безналичного оборота в сферу наличного денежного оборота и обратно. Если процесс превращения денег безналичного оборота в наличные деньги движется нормально, но нет обратного движения наличных денег, то двусторонняя связь нарушается, и в обращении появляются излишне наличные деньги.

Превращение наличных денег в денежные средства безналичного оборота происходит в результате использования наличных денег для покупки товаров, оплаты услуг, платежей нетоварного характера. Наличные деньги переходят в сферу безналичного оборота при поступлении выручки организаций торговли, транспортного и бытового обслуживания, зрелищных услуг; уплате налогов на- селением; погашении ссуд на индивидуальное жилищное строительство; оплате путевок и т.д. Особо значимым каналом поступления наличных денег в сферу безналичного оборота являются вклады населения в банки, приобретение ими ценных бумаг. Нахождение средств в безналичном обороте более экономично (ускоряются расчеты, экономятся издержки обращения и т.д.).

В зависимости от особенностей платежа движение денег может опосредствовать товарный и нетоварный оборот. *Товарный оборот* связан главным образом с процессами производства и реализации продукции, оказанием услуг, выполнением работ. *Нетоварный* - с выполнением финансовых обязательств и осуществлением других платежей нетоварного характера. В связи с этим можно рассматривать:

- денежно-расчетный оборот, который обслуживает расчеты по товарным операциям и по отдельным нетоварным обязательствам юридических и физических лиц, при этом движение денег всегда связано с движением товаров и ус- луг;

- денежно-кредитный оборот, который охватывает кредитные отношения, возникающие во всех формах кредита (предоставление кредита, его погашение, уплата процента и т.п.);

- денежно-финансовый оборот, в который вовлечены финансовые отношения, финансовые обязательства, в том числе связанные с существованием бюджетов различных уровней.

В зависимости от субъектов, между которыми осуществляется движение де- нег, и с учетом его каналов (потоков) денежный оборот может быть:

- межбанковским (между банками); - банковским (один из участников оборота - банк, а его партнерами выступают юридические и физические лица);

- межхозяйственным (между юридическими лицами);

- оборотом домашнего хозяйства (между физическими лицами) и др.

Функциональная структура денежного оборота включает в себя денежные обороты звеньев народного хозяйства - сферы материального производства, не- производственной сферы, населения, денежно-кредитной системы.

*Принципы денежного оборота* - это основополагающие положения при организации денежного оборота. К основным из них можно отнести следующие:

1) организации, предприниматели, физические лица самостоятельно выбирают банк для расчетно-кассового обслуживания;

2) все организации, предприниматели обязаны хранить денежные средства на счетах в банках (установлен единый порядок открытия банками всех видов счетов, и он обязателен для исполнения всеми банками, иными юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами);

3) порядок осуществления расчетов и платежей регулируется: в безналичном порядке через банки производятся расчеты между субъектами хозяйствования, являющимися юридическими лицами; основанными на государственной, коллективной, частной, совместной и смешанной формах собственности, а так- же между предпринимателями; население при расчетах использует, как правило, наличные деньги. Установлены способы расчетов в безналичной и наличной формах и образцы расчетных документов для внутрибанковского оборота;

4) во внебанковском обороте обращаются общегосударственные денежные знаки;

5) формируется объективно необходимое количество денежных средств по структурным звеньям и в целом по хозяйству. Важными факторами такого формирования являются потребность субъектов хозяйствования в денежных средствах (наличной и безналичной форм) и их желание расходовать или хранить деньги.

Форма организации денежного оборота в стране, как правило, формируется исторически, получает закрепление в национальном законодательстве и называется *денежной системой*. К элементам денежной системы традиционно относят:

- денежную единицу (установленный законодательством денежный знак);

- виды денег (законодательно определенная совокупность денежных знаков, являющихся законными платежными средствами);

- масштаб цен (законодательно установленное соотношение между различными по номиналу денежными знаками); - эмиссионную систему (законодательно установленный порядок выпуска в обращение денежных знаков).

Современная денежная система имеет следующие характерные черты:

• правительства не устанавливают золотое содержание национальных де- нежных единиц (демонетизация золота);

• завершен переход к не разменным на золото кредитным деньгам. Про- изошло стирание между бумажными и кредитными деньгами;

• преобладание в денежном обращении безналичного оборота;

• усиление государственного регулирования денежного обращения.

Важностью общественных отношений, складывающихся в ходе денежного обращения, для экономического и политического развития страны обусловлено их регулирование со стороны государства. В условиях обращения золотых денег необходимость государственного регулирования денежной массы отсутствует, поскольку действует закон естественной саморегуляции: лишние деньги изымаются из оборота хозяйствующими субъектами в сбережения (накопления), а в случае их недостатка из этих же сбережений снова поступают в оборот.

После отмены золотого стандарта и демонетизации золота у государства появились новые функции в сфере организации и регулирования денежного об- ращения. Денежное обращение, основанное на движении бумажных денег, не способно самостоятельно обеспечить свою устойчивость, поскольку механизм автоматического изъятия излишка бумажных денег из оборота не работает. В результате бумажные деньги, застрявшие в обращении, переполняют каналы обращения и обесцениваются. Причины обесценения: избыточный выпуск бумажных денег, упадок доверия к эмитенту, неблагоприятное соотношение экспорта и импорта страны. При этом необходимо отметить, что и избыточная денежная масса, и недостаток денежных знаков одинаково опасны для экономики государства. Нарушение денежного равновесия, которое обусловлено потребностью хозяйства в деньгах и фактическим поступлением денег в обращение, ведет либо к инфляции, либо к экономической стагнации.

Следует отметить, что чаще нарушение денежного равновесия проявляется в избыточном количестве денежной массы. Однако финансовый кризис 2008 - 2010 гг. связан именно с недостаточным количеством денег в производстве, в обращении, в экономике, а не с избытком денежной массы. Резкий спад потребления в развитых странах Северной Америки, Европы и Азии существенно сократил мировые объемы товарооборота. Низкий спрос на товары долгосрочного потребления явился причиной колоссальных убытков многочисленных крупных национальных и многонациональных товаропроизводителей, привел к сокращению и стагнации многих отраслей промышленности, что, в свою очередь, повлекло за собой рост безработицы, снижение уровня жизни населения, увеличение бюджетных расходов и рост бюджетного дефицита во многих странах мира.

Иными словами, невыполнение или недостаточное выполнение деньгами функции средства обращения имело весьма негативные последствия как для экономики отдельных стран, так и для мировой экономики в целом. В связи с этим государственная экономическая политика большинства западных стран и стран азиатского региона сейчас направлена именно на увеличение товарооборота, повышение покупательного спроса, рост потребления, чтобы обеспечить производство необходимым количеством финансовых средств для развития. Государства пытаются мерами финансового и правового характера остановить спад производства посредством стимулирования роста товарно-денежного обо- рота.

Современная экономика – это экономика товарно-денежная, т.е. основанная на постоянном движении товаров и неразрывно связанным с этим движением обращением денег (денежных средств). Любой сбой в платежной системе, в системе расчетов, в системе обращения денег моментально негативно отразится на товарообороте. В этой связи главная задача государственного регулирования денежного обращения, основанного на обращении кредитных денег, заключается в поддержании правильного соотношения между доходами населения в денежной форме и стоимостью товаров и услуг, предлагаемых на внутреннем рынке, поскольку именно в этом случае в обращении находится достаточное и необходимое количество денег, в чем и заинтересовано государство.

Денежное обращение подчиняется объективным экономическим законам, которые определяют количество денег (или денежную массу), необходимое для обеспечения товарного обращения в стране. Законы денежного обращения используются для проведения экономической политики, направленной на стабильность национальной валюты, обеспечиваемой устойчивым экономическим ростом, удовлетворительным состоянием государственных финансов, достаточными золотовалютными резервами Центрального банка и положительным платежным балансом страны.

Между количеством денег, находящихся в обращении, и потребностями в них хозяйственного оборота существует тесная взаимосвязь, нарушение которой приводит к обесценению национальных денежных единиц, к диспропорциям в развитии национальной экономики. Важнейшим фактором эволюции денег является их соответствие достигнутому этапу развития рыночного хозяйства, что проявляется в достаточности денег, способных обеспечить всю сумму совершаемых сделок.

Современный подход к определению количества денег, необходимых для обращения, в отношении бумажных денег, требуемых для поддержания экономики страны в равновесном состоянии, сформулирован правилом: абсолютная величина эмитируемых бумажных денег ограничивается тем их количеством, в каком обращались бы полноценные деньги.

Правовое регулирование является одной из функций государственного управления и заключается в нормативном установлении общеобязательных требований и процедур для объектов управления и различных субъектов права в целях обеспечения общественного порядка, безопасности, равенства участников экономических отношений, основ демократической конкуренции, прав и свобод граждан. Правовое регулирование денежного обращения выражается в закреплении в нормативно-правовых актах экономических инструментов регулирования денежной массы, находящейся в обращении, которые могут быть использованы компетентными органами государственной власти в целях обеспечения денежного равновесия.

На денежную массу влияют два фактора: количество денег и скорость их оборота. Количество денежной массы определяется эмитентом денег. Исходной основой определения количества денег выступает сумма цен товаров. Рост эмиссии обусловлен потребностями товарного оборота и государства.

Другой фактор, влияющий на денежную массу, – скорость обращения денег, т.е. их интенсивное движение при выполнении ими функций обращения и платежа. Скорость обращения денег представляет собой число оборотов денежной массы в год, где каждый оборот обслуживает расходование доходов. Таким об- разом, скорость обращения денег показывает скорость обращения дохода. Скорость обращения денег изменяется во времени в зависимости от изменения финансовой системы, привычек, мнений, видов на будущее и распределения де- нежной массы между различными видами организаций и группами людей с разными доходами.

На скорость обращения денег влияют общеэкономические факторы, т.е. циклическое развитие производства, темпы его роста, движение цен, а также денежные (монетарные) факторы, т.е. структура платежного оборота (соотношение наличных и безналичных денег), развитие кредитных операций и взаимных расчетов, уровень процентных ставок за кредит на денежном рынке, а так- же внедрение компьютеров для операций в кредитных учреждениях и применение электронных средств в денежных расчетах. Кроме этих общих факторов, скорость обращения денег зависит от периодичности выплаты доходов, равномерности расходования населением своих средств, уровня сбережения и накопления.

Но, так как скорость обращения денег обратно пропорциональна количеству денег в обращении, ускорение их оборачиваемости означает рост денежной массы. Увеличенная денежная масса при том же объеме товаров и услуг на рынке ведет к обесценению, денег, т.е. в конечном итоге является одним из факторов инфляционного процесса. Скорость обращения денег поддается только косвенной оценке.

Скорость оборота денег определяется исходя из двух показателей:

1) *скорость возврата денег в кассы учреждений Центрального банка*. Рас- считывается как отношение суммы поступлений денег в кассы банка к средне- годовой массе денег в обращении;

2) *скорость обращения денег в наличном денежном обороте*. Рассчитывается путем деления суммы поступлений и выдачи наличных денег кассой цен- трального банка, включая обороты почты, сбербанка на среднегодовую массу денег в обращении.

При прочих равных условиях ускорение оборачиваемости денег равносильно выпуску в оборот дополнительной массы денег, что может способствовать росту инфляции.

Организация денежного обращения предполагает определенную структуру денежной массы. Различия между элементами (компонентами) денежной массы, представляющей собой совокупный объем наличных и безналичных средств, обслуживающих хозяйственный оборот, связаны со степенью и характером их ликвидности. Здесь нужно учесть то обстоятельство, что в настоящее время к деньгам относят так называемые *квазиденьги* (денежные средства на различных счетах в банках, разнообразные долговые обязательства и т.п.), имеющие разную степень ликвидности.

Под *ликвидностью* понимают:

- способность денег обмениваться на товары и услуги;

- способность долгового обязательства быть обращенным в наличные деньги;

- денежные затраты на капитальные вложения (увеличение производства).

Различие по критерию ликвидности легло в основу разделения всей денежной массы на связанные между собой денежные агрегаты.

*Денежные агрегаты* - виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности; показатели структуры денежной массы. Состав денежных агрегатов различен по странам. Чаще всего используются следующие агрегаты:

• МО - наличные деньги;

• М1 - наличные деньги, чеки, вклады до востребования;

• М2 - наличные деньги, чеки, вклады до востребования и небольшие срочные вклады;

• МЗ - наличные деньги, чеки, вклады;

• L - наличные деньги, чеки, вклады, ценные бумаги.

Центральный банк устанавливает промежуточные (на планируемые периоды) ориентиры роста денежной массы - проводит так называемое таргетирование. В основе этого метода лежит теоретическое положение о необходимости увязки темпов роста ВВП и количества денег в обращении. Основным показателем денежной массы, как уже отмечалось, принят агрегатов М2 или М3. Рас- чет оптимального уровня этого показателя на планируемый период как целевого ориентира проводят на основании оценки роста ВВП и с учетом возможного повышения цен. Намеченный ориентир не догма, он может корректироваться в регулируемый период. В нем должны отражаться реальные тенденции, происходящие в денежном обращении. Для достижения принятых ориентиров используют все методы и инструменты, имеющиеся в распоряжении Центрально- го банка.

**1.5. Сущность и виды инфляции**

*Инфляция* – рост цен на товары и услуги. При инфляции происходит обесценивание денег, снижается покупательная способность населения. Процесс, обратный инфляции, т.е. снижение цен, называется дефляцией.

В зависимости от причин, вызывающих инфляцию, различают *открытую*, или *ценовую инфляцию*, которая выражается в систематическом повышении общего уровня цен, и *подавленную*, или *скрытую*, проявляющуюся в растущем дефиците товаров при формальной стабильности цен, обеспечиваемой централизованным характером их установления. Открытая инфляция выражается в непосредственно наблюдаемом повышении уровня цен.

Открытая инфляция, хотя и искажает рыночные процессы, все же сохраняет за ценами роль сигналов, показывающих производителям и покупателям сферы выгодного приложения капиталов. В результате же подавленной инфляции товарный дефицит становится видимой стороной невидимого инфляционного процесса, поскольку на то же количество товаров приходится большее количество денежных знаков.

Инфляция может происходить и при неизменном количестве денег, вследствие сокращения товарной массы в обращении, вызываемого свертыванием гражданского производства. Часто оба фактора, вызывающих инфляцию, действу- ют одновременно, что чрезвычайно ускоряет процесс обесценения денег.

В зависимости от характера инфляции и темпов нарастания инфляционных процессов различают следующие виды инфляции:

• *нормальная* - динамика повышения цен до 3,5%;

• *ползучая* - динамика повышения цен от 3,5 до 10,0%;

• *галопирующая* - динамика повышения цен от 20 до 200%;

• *гиперинфляция* - динамика повышения цен свыше 50% в месяц.

Возникновение того или иного вида инфляции зависит от многих факторов. Так, например, достаточно специфичны условия гиперинфляции или галопирующей инфляции, когда темпы ее составляют несколько тысяч процентов в год. Как правило, для перехода из одного вида инфляции в другую требуется сочетание ряда экономических и неэкономических факторов. Одним из факто- ров перехода ползучей инфляции в галопирующую может служить не только обесценение денег по отношению к товарам, но и обесценение ссудного капитала. Это происходит при условии, если темпы роста цен обгоняют темпы роста процентных ставок.

На макроэкономическом уровне обычно рассматриваются три варианта инфляции: классический, рыночный и дисбалансовый.

*Классический вариант инфляции* основан на изменении объемов денежной массы, находящейся в обращении: переполнение сферы обращения бумажными деньгами вследствие чрезмерного выпуска их. Известны два подварианта инфляции этого классического варианта: фискальная и кредитная инфляция. Фискальная инфляция отражает фискальную политику государства, т.е. его деятельность в области налогообложения, государственных расходов и государственного бюджета.

*Рыночный вариант инфляции*, в отличие от классического, связан с временными отклонениями масс товаров различного рода от их объективно необходимых, оптимальных пропорций безотносительно количества денег в обращении. С этой точки зрения инфляция - это повышение общего уровня цен и обесценение денег, вызванное нарушением равновесия между денежной массой и товарным предложением (покрытием), т.е. инфляция может быть результатом сокращения товарной массы в обращении при неизменном количестве выпущенных кредитных денег.

*Дисбалансовый вариант инфляции* вызывается хроническими диспропорциями на макро- и микроуровне как проявление циклического характера развития инфляции. Инфляцию такого рода можно рассматривать как универсальное явление экономической жизни современного общества.

Выделяют две основные причины инфляции:

1) увеличение совокупного спроса;

2) сокращение совокупного предложения.

В соответствии с причиной, обусловившей рост общего уровня цен, различают два типа инфляции: инфляцию спроса и инфляцию издержек.

Если причиной инфляции служит рост совокупного спроса, то такой тип называется *инфляцией спроса*. Рост совокупного спроса может быть вызван либо увеличением любого из компонентов совокупных расходов (потребительских, инвестиционных, государственных и чистого экспорта), либо увеличением предложения денег.

Если инфляция вызвана сокращением совокупного предложения (что происходит в результате увеличения издержек), то такой тип инфляции называется *инфляцией издержек*. Инфляция издержек ведет к *стагфляции* - одновременному спаду производства и росту уровня цен.

В реальной действительности выделить два типа инфляции довольно труд- но. Но важно учитывать, какой вид инфляции является генератором инфляционного роста цен. Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует инфляционную спираль, в которой возросшие инфляционные ожидания экономических агентов выполняют роль передаточного механизма.

Таким образом, инфляция – это многоплановый феномен, вбирающий в себя производственный, денежный и воспроизводственный и другие аспекты.

Многофакторный характер природы инфляции и ее результатов подтверждает взаимосвязь между инфляцией и доходами. Инфляция может выступать, с одной стороны, как причина изменения доходов, а с другой стороны - как следствие изменения доходов. Вызываемый инфляционный рост цен неизбежно 31 приводит к снижению доходов потребителей. При этом доходы производителей товаров могут изменяться как в сторону их увеличения, так и снижения. Если издержки товаропроизводителей увеличиваются медленнее, чем цены на производимые ими товары, то денежные доходы в связи с инфляцией увеличиваются. Если издержки товаропроизводителей растут быстрее, чем цены на про- изводимые ими товары, то доходы сокращаются. В аналогичном положении оказываются также посреднические фирмы.

Инфляция, представляющая собой многофакторный процесс, в существен- ной степени определяется особенностями конкретного экономического развития той или иной страны. В развивающихся странах со слабой экономикой инфляционный процесс находится под определяющим воздействием избыточной денежной эмиссии, вызываемый резким повышением бюджетных расходов над доходами. В развитых странах денежная масса, находящаяся в обращении, по- падает под жесткий контроль Центрального банка и может увеличиваться лишь темпами, адекватными темпами роста ВНП. Поэтому переполнения каналов обращения денежной массой не происходит.

Инфляция представляет собой опасность для экономического развития и в силу ее агрессивности, которая связана с самопроизводством. Она начинает себя подхлестывать, увеличивая инфляционную волну. Это происходит по многим причинам. Две из них - это адаптивное инфляционное ожидание и перенос повышенных издержек на цену продаваемого товара. В связи с этим инфляция считается опасной болезнью рыночной экономики не только потому, что она быстро распространяется по своей разрушительной деятельности, но и постоянно углубляется. Ее очень трудно устранить, даже если исчезают вызвавшие ее причины. Это связано с инертностью психологического настроя, который сформировался ранее. Адаптивные инфляционные ожидания сдерживают вы- ход страны из инфляционных тисков, так как они вызывают повышенный спрос, а он, в свою очередь, поднимает планку товарных цен.

Став постоянным фактором экономической жизни, инфляция значительно усложнила общую систему экономических отношений, она требует к себе постоянного внимания и специальных мер по удерживанию на «нормальном», безопасном уровне. Решающая характеристика инфляции это ее величина. Степень ее воздействия на экономику и на все общество зависит именно от ее тем- па. Разделение инфляции на нормальную, ползучую, галопирующую и гиперинфляцию - приблизительное и условное, и в разных странах разные темпы инфляции приводят к неодинаковым последствиям. Много зависит от опыта адаптации к инфляции.

Одно из последствий влияния инфляции - расхождение в оценках между по- токами и запасами в хозяйстве. Повышение цен в первую очередь сказывается на потоках, их стоимостной объем увеличивается, а запасы некоторое время пребывают в прежней цене и в конце обесцениваются. Это относится к материальным запасам и запасам денег. Запасы сырья, незавершенное производство, основные производственные фонды нуждаются в систематической переоценке. Не проведенная вовремя она приводит к финансовым трудностям. Все денежные запасы (вклады, ссуды, остатки на счетах и др.) тоже обесцениваются. Тем самым резко обостряется проблема эмиссии денег, которая становится неизбежной, и ее формы (бюджетная, кредитная) оказывают громадное влияние на все хозяйство и инфляцию. Эмиссионный доход становится объектом политической и экономической борьбы.

Инфляция искажает важные экономические показатели, необходимые для нормальной хозяйственной деятельности. Речь идет о банковском проценте и рентабельности производства. В «нормальном» состоянии общества и производства размер процента и уровень общей рентабельности производства находятся в рамках довольно устойчивой зависимости и определенного равновесия. Процент отражает специфическую эффективность денежного капитала и составляет часть общей факторной доходности капитала в процессе производства, трактуемого в широком смысле слова «как реальный сектор» в противоположность финансовому сектору экономики. При таком подходе процент, хотя и играет значительную самостоятельную роль особенно на денежном рынке, определяется общей динамикой рентабельности производства и от нее зависит.

Инфляция перечеркивает эту естественную связь и отрывает динамику про- цента от динамики рентабельности реального сектора. Это приводит к резким колебаниям ставки процента и уровня рентабельности. Такие колебания зачастую разнонаправлены. Их случайные сочетания могут полностью ликвидировать рентабельность или существенно понизить ее, а могут и повысить, независимо от технико-экономических и организационных сдвигов в производстве. Инфляционный рост цен даже на своей первоначальной стадии (5…10% в год) приводит к расхождению между номинальной и реальной ставкой процента. Чтобы кредитор мог сохранить свои деньги и получить процент по ссуде, номинальная ставка процента должна превышать темп роста цен. Это - первый этап искажения «нормальных» отношений в экономике. Ставка процента растет под влиянием роста цен. Создается дефицит денег в хозяйстве.

Следующий этап - когда рост цен достигает 200% и более в год и резко усиливается неравномерность их повышения. Очевидно, что чем выше темп инфляции, тем больше разрывы в повышении отдельных видов цен. Одновременно растет и ставка процента, но и она дифференцируется применительно к разным условиям, и возникают различные сочетания уровня ставок и уровня цен. Например, при номинальной ставке 110% и при инфляции 75% (прирост цен за год) реальная ставка составит примерно 20%, что превышает рентабельность подавляющей части организаций. Это исключает нормальный ход производства, его объем либо резко сокращается, либо оно прекращается. При таких ставках организация не может брать кредиты, а если возьмет, не сможет их вернуть. Поэтому в условиях, когда реальная ставка процента значительно повышается, резко сокращается кредитование не только инвестиций (ибо здесь добавляется угроза обесценения кредитов за несколько лет), но и текущего производства в рамках одного производственного цикла.

Но возможности инфляции не исчерпываются повышением реальной нормы процента. При очень высоких темпах инфляции возникает противоположное явление - падение реального процента до уровня меньше единицы, т.е. кредитор не получает назад полностью свой капитал, не говоря уже о процентах. Обычно говорят о возникновении «отрицательного реального процента». Казалось бы, отрицательный процент должен способствовать подъему производства, но фактически этого не происходит, так как такой процент невыгоден банкам. И, кроме того, поскольку эта ситуация возникает при очень сильной инфляции, решающее значение приобретает срок кредитования. Он сокращается до одного-двух месяцев (в соответствии с возрастающими рисками) и не вписывается в технологические сроки оборота средств в организациях. Таким об- разом, в этом варианте соотношения между нормой процента и уровнем инфляции объем кредитов в реальный сектор сокращается до ничтожных размеров.

Увеличение процентных ставок и колебания рентабельности дезорганизуют производство, сильная инфляция подрывает экономические основы общества. Складывающаяся при стабильных или умеренно растущих ценах «естественная» норма рентабельности опирается на реализованные в производстве достижения науки и техники, на апробированные схемы создания и реализации продукции. Эта норма служит стимулом и ориентиром к дальнейшему развитию производства, созданию товаров и услуг. Инфляция ломает эти сложившиеся зависимости. Рентабельность начинает зависеть не от усилий предпринимателя, не от использования в производстве научных и технических открытий, а от игры цен и связанной с ней динамики процента, возникает неустойчивость и общее снижение рентабельности.

Инфляция ведет к неоправданному росту потребности организации на сырье и материалы, заработную плату, амортизацию и прочие элементы, учитываемые в себестоимости продукции по ценам предыдущего периода, не возмещают суммы реальных расходов организации в текущем периоде. Инфляция искажает реальную стоимость капитала организации, ее активов и обязательств.

Стремясь сохранить реальный уровень оплаты труда, организации увеличивают фонды потребления в ущерб фондам накопления и развития. Однако, вы- движение на первый план тактических задач управления наносит вред стратегическим целям и интересам организации, ведет к развитию феномена «затухания» инвестиционной активности организаций, к «проеданию» средств, предназначенных для расширенного воспроизводства.

Страхование, будучи органическим, системообразующим элементом рыночной экономики, подвержено воздействию инфляции в той же степени, что и экономика в целом. В то же время денежные отношения в сфере страхования имеют значительную специфику, обусловленную наличием страхового риска, который придает особую форму проявлениям инфляционного процесса. Для исследования воздействия инфляции на страховые отношения целесообразно рассмотреть макро- и микроэкономические аспекты инфляции.

К макроэкономическим последствиям воздействия инфляции на страхование относятся следующие:

1) падение платежеспособного спроса на страховую услугу в прямой про- порции с уровнем и темпом инфляции, что обусловлено двумя причинами:

а) снижение уровня жизни населения и ухудшением финансового положения организаций;

б) обесценение страховой суммы и страховых выплат вследствие инфляции.

Снижение темпа роста реального объема страховой премии, аккумулируемой страховыми компаниями (в худшем варианте - и абсолютное снижение ее суммы) ведет к сокращению объема инвестиционных ресурсов страны. Данный аспект воздействия инфляции на страхование в современной ситуации в Казах- стане наиболее нежелателен. Это связано с необходимостью обеспечить развитие долгосрочных видов страхования жизни. Именно с их помощью формируются инвестиционные ресурсы, которые могут быть использованы в долго- срочных инвестиционных проектах;

2) утрата страхового интереса потенциальным страхователем, обусловленная невозможностью компенсации страховщиком инфляционного обесценения страховых выплат в Казахстане, может рассматриваться как самостоятельная проблема, поскольку чревата окончательным разрушением страховой культуры;

3) инфляция снижает финансовую устойчивость и платежеспособность страховых компаний, что неблагоприятно отражается на экономической и в определенной мере социальной стабильности в стране. Обеспечение платежеспособности страховой компании в условиях инфляции - это проблема как макро-, так и микроуровня, поскольку утрата этого важнейшего принципа финансовой устойчивости подрывает жизнеспособность и выживание страховых компаний. Непосредственными причинами снижения платежеспособности страховых компаний являются порождаемый инфляцией процесс нарастания обязательств, с одной стороны, и снижение финансовых гарантий этих обязательств - с другой.

На микроуровне проблемы инфляции для страховой компании связаны, прежде всего, с выполнением обязательств перед страхователями. Проявление инфляции во взаимоотношениях со страхователем неоднозначно. На первый взгляд, инфляция выгодна страховщику, который выполняет свои обязательства обесцененными деньгами, а в период между получением страховой премии и выплаты возмещения имеет инфляционный (по высоким ставкам) доход от инвестирования временно свободных средств.

Инфляция обесценивает все доходы и поступления организации. Малейшая отсрочка платежей ведет к тому, что предприятие получает лишь часть причитающегося дохода.

Высокая инфляция затрудняет процесс не только расширенного, но и простого воспроизводства капитала организации. Перенос стоимости активов (приобретенных в предшествующие периоды, когда покупательная способность денег была выше) на готовый продукт осуществляется в текущем периоде, т.е. запаздывает во времени и, таким образом, в заведомо заниженной стоимости. Чем продолжительней период операционного цикла (длительность производственного цикла), тем ниже перенесенная стоимость, тем «худее» источник накоплений организации на финансирование развития производства (инвестиций) за счет амортизации. Наряду с этим текущие затраты и амортизация основных средств, исчисленные в оценке по более высокой покупательной способности, для определения финансовых результатов вычитаются из поступлений (выручки от реализации) за текущий период, оцениваемых по более низкой покупательной способности денег. Результатом этого является завышение финансовых результатов деятельности, увеличение налогооблагаемой прибыли, а, следовательно, увеличение уплачиваемых налогов, и опять же, уменьшение источников финансирования развития производства.

В результате изъятия через инфляционный механизм определенной части финансовых ресурсов организация также испытывает недостаток средств для восстановления подорожавших оборотных фондов. Кроме того, в условиях инфляции необходимо резервировать определенные денежные суммы для выплаты обесценивающейся заработной платы. Оперативную нехватку текущих средств организация вынуждена восполнять из чистой прибыли, что при относительно сильной инфляции значительно ухудшает ее конкурентоспособность.

Проблема инфляционных налогов для организаций связана с действующей системой бухгалтерского учета, при которой налогом облагается каждая хозяйственная операция (как правило, для любой экономической сделки это разница между выручкой и затратами). Налогообложение жестко привязано к стоимостной оценке хозяйственных операций, что обеспечивается системой корреспондирующих счетов доходов и расходов. Временной разрыв между моментами осуществления затрат и получения финансовых результатов в условиях инфляции ведет к искусственному завышению рентабельности каждой хозяйственной операции, что не учитывается при налогообложении. Этот временной разрыв представляет собой цикл реализации хозяйственной операции. Для технологи- чески емких производств основное значение имеет производственный цикл, для торговых организаций - скорость продажи товаров.

В дополнение вышеотмеченных общих положений рассмотрим влияние инфляции на некоторые конкретные хозяйственные процессы. Например, инфляция воздействует также на реальную величину налогового бремени из-за существенных лагов во взимании налогов. Дело в том, что налоговые обязательства начисляются на определенный момент, но уплата совершается в более поздний срок. Таким образом, любое увеличение темпа инфляции в течение этого периода уменьшает налоговое бремя. Это явление известно как *«эффект Оливе- ра-Танзи»*, который может приводить к порочному кругу. Увеличение фискального дефицита вызывает рост инфляции, что, в свою очередь, снижает налоговые поступления; более низкие налоговые поступления еще больше увеличивают фискальный дефицит и т.д.

Для сопоставления динамики налоговых поступлений и ВВП в западных странах используется показатель эластичности соотношения относительного изменения совокупных налоговых доходов и относительного изменения ВВП. Показатель эластичности может быть рассчитан также для отдельного налога, группы налогов по отношению к ВВП или базу обложения соответствующих налогов.

Прямые налоги увеличиваются более быстрыми темпами, чем ВВП, косвенные - более медленными, особенно акцизы, взимаемые по твердым ставкам. Показатель эластичности налоговой системы в целом, как правило, больше 1.

Решающую роль в этом процессе занимает подоходный налог с физических лиц. Рост номинальных доходов приводит к переводу налогоплательщиков в категории, облагаемые по более высоким ставкам. При этом в условиях фиксированного необлагаемого минимума под обложение подпадают ранее не облагавшиеся подоходным налогом лица и категории занятых. Кроме того, при инфляции снижается реальное значение скидок и льгот, увеличиваются как средняя ставка налога (доля налога в приросте дохода).

Вместе с тем следует отметить и положительные стороны инфляционного налога.

Эффект инфляционных налогов носит универсальный характер: он может иметь место во всех странах мира с любым типом государственного устройства. Этот эффект объективно заставляет организации активизировать свои усилия по выживанию - повышать производительность труда, снижать материалоемкость производства или сокращать длительность реализационного цикла. В этом смысле умеренная инфляция является одним из двигателей общественного прогресса.

Независимо от того, в какой сфере зарождается инфляция, возникает цепная реакция и обратная связь, так как производство, распределение, обмен, потребление взаимосвязаны. Исходя из этого, влияние инфляции на хозяйственные процессы можно представить в следующем аспекте:

- будучи следствием разбалансированности экономики, инфляция, в свою очередь, усугубляет диспропорции воспроизводства и дезорганизует хозяйственные связи. Неравномерный рост цен по товарным группам порождает неравенство норм прибылей, ставок заработной платы, что стимулирует отток средств и кадров из одного сектора экономики в другой (в Казахстане из промышленности в торговлю и финансово-банковский сектор);

- инфляция подрывает стимулы антизатратного механизма, обесценивая де- нежные накопления предприятий, населения и ослабляя заинтересованность в результате хозяйственной деятельности; - инфляция стимулирует развитие «теневой экономики» - незарегистрированной хозяйственной деятельности, приносящей доход; криминогенной олигархии, рэкета, мафиозных структур и прочих нездоровых социальных явлений (взяточничество, коррупция, организованная преступность, нарушение право- порядка). Нетрудовые доходы резко возрастают на дрожжах инфляции;

- искажается структура потребительского спроса под влиянием «бегства» от тенге к ценным товарам, недвижимости, иностранной валюте;

- обесцененные деньги плохо выполняют свои функции. Доллар вытесняет тенге. Появляются суррогаты денег. В итоге инфляция подрывает денежную систему страны;

- инфляционное перераспределение национального дохода усиливает социальную напряженность, что проявляется в забастовках, митингах, на которых экономические требования перерастают в политические;

- инфляция дестабилизирует внешнеэкономическую деятельность. Падение курса тенге стимулирует вывоз топлива и сырья, удорожает импорт. «Бегство» капиталов за рубеж приобретает огромные масштабы. Усиливается бремя долгов (внешних и внутренних), выраженных в иностранной валюте.

В условиях инфляции финансовые отчеты организаций о результатах хозяйственной деятельности, финансовом положении и использовании прибыли мо- гут оказаться источником необъективной информации, так как различные элементы баланса теряют свою стоимость с различной скоростью. Например, де- нежная наличность и дебиторская задолженность, представляющие собой требования о выплате фиксированной суммы в будущем, в связи с инфляцией теряют свою стоимость и ведут к убыткам организации на сумму снижения покупательной способности долговых денег. И, наоборот, организации, увеличивающие свою кредиторскую задолженность, т.е. придерживающие оплату счетов поставщиков и других обязательств (по оплате труда, с бюджетом, соцстраху и прочими кредиторами), извлекают из этого выгоду, потому что могут рас- платиться по своим обязательствам деньгами со сниженной покупательной способностью.

**1.6. Регулирование денежной массы**

Количество денег в обращении является важнейшим фактором экономического развития. Поэтому денежная масса во всех странах является объектом государственного регулирования. Оно осуществляется для обеспечения стабильности экономического роста, снижения безработицы и ограничения инфляции. Темпы роста и величина денежной массы должны увязываться с основными параметрами народного хозяйства, в первую очередь с величиной создаваемого валового внутреннего продукта. Если рост денежной массы опережает рост ВВП, то возможно наступление инфляции со связанными с нею негативными социальными последствиями. Противоположная ситуация - отставание денежной массы - может привести к недостатку денег в экономике и вызвать платежный кризис.

Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) осуществляется посредством денежно-кредитного регулирования.

*Денежно-кредитное регулирование* - это совокупность конкретных мероприятий Центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

*Методы денежно-кредитной политики* – это совокупность приемов и операций, посредством которых субъекты денежно-кредитной политики воздействуют на объекты для достижения поставленных целей.

*Прямые методы* - административные меры в форме различных директив Центрального банка, касающихся объема денежного предложения и цены на финансовом рынке. Лимиты роста кредитования или привлечения депозитов служат примерами количественного контроля. Реализация этих методов дает наиболее быстрый экономический эффект с точки зрения Центрального банка за максимальным объемом или ценой депозитов и кредитов, за количественны- ми и качественными переменными денежно-кредитной политики. При использовании прямых методов временные лаги сокращаются. *Временные лаги* - это определенный период времени между моментом возникновения потребности в применении той или иной меры в сфере денежно-кредитной политики и осознания такой потребности, а также между осознанием потребности, выработкой мнения и началом реализации.

*Прямые количественные ограничения* – установление лимитов на рефинансирование банков, проведение коммерческими банками отдельных операций. В качестве примера можно привести выдачу ломбардных, внутридневных и одно- дневных расчетных кредитов Центральным банком коммерческим банкам в пределах установленного лимита. Другим примером могут служить ограничения на проведение валютных операций. Валютные операции могут производить только уполномоченные банки, получившие от Центрального банка лицензию на проведение таких операций.

*Косвенные методы регулирования денежно-кредитной политики* воздействуют на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов при помощи рыночных механизмов, имеют большой временной лаг, последствия их применения менее предсказуемы, чем при использовании прямых методов. Однако, их применение не приводит к деформациям рынка. Соответственно, использование косвенных методов непосредственно связано со степенью развитости денежно- го рынка. Переход к косвенным методам характерен для общемирового процесса либерализации, повышения степени независимости Центральных банков.

Как было уже отмечено выше, Центральный банк имеет монопольное право на эмиссию наличных денег. Эмиссионная монополия для Центрального банка нужна, прежде всего, для исключения злоупотреблений и содействия проведения единой государственной денежно-кредитной политики. Монополия, как дарованная государством привилегия, означает для Центрального банка право выпускать беспроцентные векселя, привлекательность которых объясняется исключительно закрепленным законом статусом единственного платежного средства в данной стране. Следует иметь в виду, что монополия на эмиссию банк- нот на современном этапе вовсе не означает ее жесткого контроля или увязки с целями денежно-кредитного регулирования. Главная задача денежно- кредитной политики - регулирование безналичной эмиссии, основным источником которой являются коммерческие банки. В то же время эмиссионная монополия превратила Центральный банк в эмиссионно-кассовый центр банковской системы, поскольку обязательства центрального банка (в форме, как банк- нот, так и депозитов коммерческих банков) служат кассовым резервом любого коммерческого банка.

Таким образом, очевидно, что главную роль в осуществлении эмиссии играет государство в лице Центрального банка. Хотя эмиссия непосредственно про- исходит в системе коммерческих банков, Центральный банк может существен- но изменять эмитируемое банком количество денег, используя различные инструменты денежно-кредитной политики.

Важнейшим инструментом прямого воздействия на денежную массу является эмиссия денег Центрального банка (уже рассмотренная нами), формирующая основной ее компонент - денежную базу. Остальные способы являются методами косвенного экономического воздействия Центрального банка на возможности коммерческих банков в ходе кредитования создавать новые деньги. Важнейшими инструментами денежно-кредитной политики являются:

• операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами;

• установление нормы обязательных резервов;

• политика ставки рефинансирования; • валютная интервенция.

Определение приоритетности инструментов денежно-кредитной политики всецело зависит от тех целей, которые решает Центральный банк на том или ином этапе развития страны. Так, в современных условиях наибольшее значе- ние в развитых странах приобретают дисконтная политика и операции на от- крытом рынке, а установление минимальных резервных требований постепенно отходит на второй план. В странах же, идущих по пути развития рыночных от- ношений, установлению минимальных резервных требований отводится цен- тральное место, а операции на открытом рынке только начинают развиваться.

Операции на открытом рынке. Это купля-продажа Центральным банком государственных ценных бумаг, краткосрочные операции с ценными бумагами с совершением затем обратной сделки. Купля ценных бумаг означает выпуск де- нег в обращение, продажа ценных бумаг – изъятие денег из обращения. Это наиболее мощный и эффективный метод регулирования денежного обращения, который чаще других методов используется в мировой практике.

Продавая или покупая государственные ценные бумаги, Центральный банк соответственно уменьшает или увеличивает количество денег в обороте. Обычно Центральный банк проводит эти операции совместно с группой крупных банков.

Если наблюдается избыток денежной массы в обращении, Центральный банк, имея целью ограничить или ликвидировать этот излишек, начинает активно предлагать государственные ценные бумаги на открытом рынке банкам и иным хозяйственным субъектам. Вследствие увеличения предложения государственных ценных бумаг их цена падает, что делает их привлекательными для покупателей. Население и банки активно скупают правительственные ценные бумаги, т.е. переводят в них свои деньги, что приводит к сокращению денежной массы в обороте.

Если же в обращении наблюдается недостаток денежных средств, Цен- тральный банк обычно проводит политику, направленную на расширение де- нежного предложения. Он начинает скупать государственные ценные бумаги у банков и населения. В результате повышения спроса их рыночная стоимость возрастает, и владельцы начинают активно их продавать, получая деньги за них от Центрального банка. Это приводит к увеличению денежной массы в обращении.

Операции на открытом рынке различаются в зависимости от:

- условий сделки: купля-продажа за наличные или купля на срок с обязательной обратной продажей - так называемые операции РЕПО;

- объектов сделок: операции с государственными или частными бумагами; - срочности сделки: краткосрочные (до 3 мес.) и долгосрочные (до 1 года и более) операции с ценными бумагами;

- сферы проведения операций: только на банковском секторе рынка ценных бумаг или на небанковском секторе рынка;

- способа установления ставок: определяемых Центральным банком или рынком.

В зависимости от условий сделок с ценными бумагами на открытом рынке различают прямые и обратные операции. Исторически первой формой операций на открытом рынке были прямые операции - операции Центрального банка по покупке или продаже государственных облигаций и других обязательств, казначейских векселей, а в отдельных странах - частных векселей и векселей Центрального банка. Прямые операции проводятся на налично-денежной «кассовой» основе, предполагающей полный расчет в течение дня завершения сделки. Операции на основе регулярной доставки предусматривают проведение полного расчета и доставку ценных бумаг их покупателю на следующий рабочий день.

Проведение операций на открытом рынке зависит от двух важнейших факторов:

1) институционального, т.е. структуры кредитной системы;

2) законодательного, стимулирующего или сдерживающего осуществление операций с ценными бумагами.

При незначительных объемах операций на открытом рынке они оказывают скорее качественное, чем количественное воздействие на ликвидность банковской системы и денежное обращение. Однако по мере развития и совершенствования данного инструмента регулирования его воздействие на количественные параметры денежного рынка становится все более ощутимым. Чрезвычайно важной особенностью операций Центрального банка на открытом рынке является быстрая реакция на краткосрочные тенденции развития рынка, позволяющая оказывать стабилизирующее воздействие на состояние денежного об- ращения и экономики в целом.

Установление нормы обязательных резервов. *Обязательные резервы* - это норма беспроцентных вкладов коммерческих банков в Центральном банке, устанавливаемая в законодательном порядке и определяемая как процент от общей суммы вкладов коммерческих банков. Норма минимальных резервов зависит от вида вкладов (срочный, до востребования), их величины.

Обязательность выполнения резервных требований возникает с момента по- лучения лицензии Центрального банка на право совершения соответствующих банковских операций и является необходимым условием их осуществления. Коммерческий банк несет ответственность за соблюдение порядка депонирования обязательных резервов.

Обязательные резервы выполняют две основные функции. Во-первых, они как ликвидные резервы служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Периодическим изменением нормы обязательных резервов Центральный банк поддерживает степень ликвидности коммерческих банков на минимально допустимом уровне в зависимости от экономической ситуации.

Во-вторых, обязательные резервы являются инструментом, используемым Центральным банком для регулирования объема денежной массы в стране. По- средством изменения норматива резервных средств Центральный банк регулирует масштабы активных операций коммерческих банков (в основном объем выдаваемых ими кредитов), а следовательно, и возможности осуществления ими депозитной эмиссии.

Центральный банк, устанавливая и изменяя нормативы обязательных резервов, воздействует на объем и структуру привлеченных коммерческими банками ресурсов, а следовательно, на их кредитную политику. Уменьшение норм резервирования позволяет коммерческим банкам шире использовать сформированные кредитные ресурсы; увеличение им кредитных вложений ведет к росту денежной массы, что в фазе подъема экономики обеспечивает прирост объемов ВВП, а в условиях спада производства стимулирует инфляционные процессы в экономике. При развитии инфляции и нарастании инфляционных ожиданий Центральный банк проводит политику кредитной рестрикции путем увеличения нормы обязательных резервов, вынуждая коммерческие банки сократить объем активных операций (возможности кредитования), и тем самым замора- живая объем денежной массы, сдерживает рост производства и цен.

Понижение нормы обязательных резервов приведет к увеличению денежно- го мультипликатора, а следовательно, увеличит объем той денежной массы, которую может поддерживать некоторое количество резервов. Если Центральный банк увеличивает норму обязательных резервов, то это приводит к сокращению избыточных резервов банков и к мультипликационному уменьшению денежного предложения. Этот процесс происходит очень быстро. Ибо, как только подписывается решение об увеличении резервных норм, каждый банк сразу же обнаруживает недостаточность своих резервов. Он срочно продаст часть своих ценных бумаг и потребует возвращения ссуд.

При использовании норм обязательных резервов следует иметь в виду не только мультипликативный эффект кредитной экспансии, ослабляет его управляемость, но и влияние на уровень рентабельности коммерческих банков, поскольку деньги, находящиеся на резервных счетах, не приносят дохода. Это является своеобразным дополнительным «налогом» на деятельность коммерческих банков.

Политика ставки рефинансирования. *Рефинансирование банков* – это инструмент денежно-кредитной политики, когда Центральный банк предоставляет ссуду банку, счет этого банка в Центральном банке кредитуется. Пассивная часть баланса Центрального банка увеличивается, и суммарные резервы в банковской системе возрастают. Увеличиваются активы Центрального банка на сумму ссуды. В итоге прирост объемов рефинансирования увеличивает объем заимствованных резервов в банковской системе, денежную базу и предложение денег, сокращение - уменьшает.

Центральный банк может влиять на объем рефинансирования двумя способами:

1) воздействуя на величину процентной ставки по кредитам;

2) воздействуя на величину кредитов при данной процентной ставке при по- мощи политики рефинансирования.

Политика рефинансирования воздействует на объемы кредитования банков через механизм выдачи ссуд и предполагает определение Центральным банком целей, форм, условий и сроков кредитования. Кредитное рефинансирование также используется как инструмент стабилизации банковской системы. Это наиболее эффективный способ предоставления дополнительных резервов и со- ответственно ликвидности банкам в период кризисных потрясений.

Традиционная форма рефинансирования - пересчет векселей Центральным банком, смысл которого состоит в том, что Центральный банк покупает векселя, уже учтенные банками.

Объем рефинансирования зависит от уровня ставки рефинансирования (стоимости кредитов Центрального банка). Но все-таки ставку рефинансирования принято рассматривать как индикатор намерений Центрального банка. Из- меняя ставку рефинансирования, Центральный банк объявляет о своих намерениях относительно денежно-кредитной политики.

Политика рефинансирования обладает меньшим прямым воздействием на денежную систему. Можно непосредственно определить требуемое изменение заемных резервов, но неизвестно, на сколько необходимо изменить ставку ре- финансирования, для того чтобы банки обращались за кредитами в Центральный банк. Издержки банков по использованию ставки рефинансирования высоки и изменение ставки рефинансирования оказывается неэффективным инструментом в силу неоднозначности воздействия на финансовые рынки.

Ставка рефинансирования служит ориентиром для рыночных ставок по кредитам. Устанавливая уровень официальной ставки рефинансирования, Цен- тральный банк определяет стоимость привлечения кредитных ресурсов коммерческих банков. Чем выше уровень официальной ставки рефинансирования, тем выше стоимость кредитов Центрального банка, и наоборот.

Широкое использование ставки рефинансирования обосновано простотой применения. Если Центральный банк преследует цель уменьшить кредитные возможности коммерческих банков, то он повышает официальную ставку ставки рефинансирования, что вызывает удорожание кредитов; если же цель Цен- трального банка - расширить доступ к кредитам коммерческих банков, то он снижает уровень ставки.

Поскольку практически все банки в той или иной степени прибегают к кредитам Центрального банка, влияние устанавливаемый им ставки рефинансирования распространяется на всю экономику. Изменение ставки рефинансирования особенно активно используется в условиях нарушения равновесия платежного баланса и обострения валютных кризисов. Страна, испытывающая трудности в сбалансировании внешних расчетов, стремится привлечь иностранный капитал посредством повышения процентных ставок. Ставки рефинансирования может колебаться в довольно широких пределах, отражая как общие тенденции экономического развития, так и циклические колебания конъюнктуры.

Валютная интервенция. Валютная интервенция используется в качестве аналога операций на открытом рынке. Они представляют собой покупку- продажу иностранной валюты на внутреннем рынке для увеличения или уменьшения денежной массы. Эта операция стала возможна благодаря значительным накоплениям валютных ресурсов у Центральных банков. Валютные резервы должны соответствовать мировому уровню, равному финансированию трехмесячных объемов импорта.

В принципе механизм валютной интервенции мало чем отличается от операций открытого рынка - продажа долларов Центральным банком уменьшает банковские резервы, покупка увеличивает. Однако применение этого инструмента имеет свои особенности. Например, валютная интервенция воздействует на курс тенге по отношению к доллару. Продажа долларов Нацбанком приведет к повышению курса тенге, покупка - к его понижению. Таким образом, Нацбанк может корректировать краткосрочные колебания курса тенге. Стоит отметить, что динамика курса тенге в долгосрочной перспективе определяется фактора- ми, не поддающимися контролю со стороны Нацбанка, и в этом случае его по- пытки воздействовать на курс тенге могут привести к истощению валютных резервов.

Если Нацбанк проводит валютные интервенции с целью корректировки краткосрочных колебаний валютного курса, тогда он теряет контроль над банковскими резервами и, соответственно, над предложением денег. Поэтому, предполагая, что операции на внутреннем валютном рынке сохранят роль «оперативного канала регулирования» банковских резервов, Нацбанк планирует помимо валютных интервенций использовать более гибкий инструмент - валютные свопы, позволяющие корректировать уровень ликвидности валютного рынка, не создавая дополнительного давления на курс тенге. *Своп* - это валютная операция купли-продажи валюты на условиях немедленной поставки с одновременной обратной срочной сделкой. Осуществляя покупку иностранной валюты у банков в виде свопа, Нацбанк фактически кредитует банки.

Существует несколько видов валютной интервенции:

1. *Вербальная интервенция*. Слух о возможном проведении интервенции, который не оканчивается реальным выходом Центрального банка на рынок. Тем не менее, вербальная интервенция также оказывает воздействие на рынок, но если слух не подтверждается, то рынок возвращается на прежний уровень. Часто вербальная интервенция предшествует реальной.

*2*. *Реальная интервенция*. При проведении Центральным банком реальной интервенции обычно публикуется информации о том, сколько средств было по- трачено на ее проведение. Эта информация не о потерях банка, а сумме задействованных денежных ресурсов.

Реальная интервенция, в свою очередь, может быть прямой или косвенной, скрытой.

*Прямая интервенция -* Центральный банк проводит операцию открыто, от своего имени. В том случае, если для двух стран снижение или повышение обменного курса представляет обоюдный интерес, то интервенция может проводиться совместно, при участии двух Центральных банков.

*Косвенная интервенция -* Центральный банк проводит операцию через коммерческие банки, которые выходят на рынок от своего имени, но по поручению Центрального банка.

3. *Скрытая интервенция* – более распространенный вид интервенции. Она оказывает больший эффект из-за неожиданности проведения и временного не- понимания трейдерами (спекулянтами по торговле валютами) того, что происходит на рынке.

Кроме того, интервенции можно классифицировать по направлению:

• *интервенция по рынку* – интервенция, направленная на ускорение изменения курса валюты в направлении уже наметившейся, но слабой тенденции его движения;

• *интервенция против рынка* – интервенция, направленная на возврат курса к прежнему уровню, т.е. на инициирование движения курса национальной валюты против наметившейся тенденции.

Валютная интервенция приводит к колебаниям денежной базы страны: покупка иностранной валюты Центральным банком приводит к расширению де- нежной базы, продажа валюты ведет к сжатию денежной базы в стране. Связь такого рода денежного и валютного рынков оценивается не однозначно:

• *положительно* - данная связь усиливает эффект от действий Центрального банка. Например, при активных покупках иностранной валюты лишние деньги, попадая в экономику, начинают давить на ставку процента вниз, что приводит к оттоку части капитала за рубеж. В итоге оказывается дополнительное давление на повышение курса иностранной валюты, чего и добивался Центральный банк с помощью своих действий;

• *отрицательно* - лишние деньги могут попасть на реальные рынки, где будут давить на цены, приводя к активизации инфляционного процесса. Валютный рынок может создать проблемы на денежном рынке.

У Центрального банка есть способ разорвать, возможно, невыгодную для него связь денежного и валютного рынка через проведение стерилизации операций с валютными резервами. Стерилизация валютных операций предполагает, что при некоторых действиях Центральный банк на рынке иностранной валюты, им будут совершаться действия на рынке денег, которые приведут к тому, что денежная база будет оставаться неизменной. Например, продавая иностранную валюту на рынке валюты, Центральный банк на ту же сумму должен покупать государственные облигации на финансовом рынке. В итоге денежная база останется на том же уровне. Впрочем, в этом случае также возможны побочные эффекты от уменьшения объема облигаций на рынке: снижение доходности в отечестве вызовет отток капитала и дополнительный спрос на иностранную валюту, что потребует от Центрального банка новых продаж иностранной валюты.

Кроме рассмотренных выше традиционных денежно-кредитных инструментов в рамках денежно-кредитной политики могут также использоваться ориентиры роста денежной массы, прямые количественные ограничения и выпуск от своего имени облигаций.

Исходя из основных направлений единой государственной денежно- кредитной политики, Центральный банк может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы. Ориентиры роста денежной массы определяются, в частности, на основе таких макроэкономических показателей, как динамика ВВП, уровень роста цен в прогнозируемом периоде, и устанавливаются на контрольный период (как правило, на год), в течение корректироваться.

В настоящее время Центральный банк в качестве ориентира денежно- кредитной политики использует денежный агрегат М2 или М3. Эти показатели служат монетарным индикатором, который с определенным краткосрочным временным лагом оказывает влияние на инфляцию.

Существует прямая связь между установлением ориентиров динамики де- нежной массы и действенностью других инструментов денежно-кредитного регулирования, используемых Центральным банком. Сопоставление динамики денежной массы с установленными ориентирами позволяет достаточно точно определить период, в течение которого требуется вмешательство регулирующих органов, а своевременность принятия мер повышает их эффективность.

Использование Центральным банком целевых ориентиров динамики денежной массы способствует повышению эффективности и надежности функционирования системы денежного регулирования.

Прямые количественные ограничения как метод кредитного регулирования представляют собой количественное ограничение суммы выданных кредитов. В отличие от рассмотренных выше методов регулирования, контингентирование кредита является прямым методом воздействия на деятельность банков. Добиваясь при помощи указанной политики сдерживания банковской деятельности и умеренного роста денежной массы, государство способствует снижению деловой активности. Поэтому метод количественных ограничений стал использоваться не так активно, как раньше, а в некоторых странах вообще отменен.

Центральный банк может устанавливать различные нормативы (коэффициенты), которые коммерческие банки обязаны поддерживать на необходимом уровне. К ним относятся нормативы достаточности капитала коммерческого банка, нормативы ликвидности баланса, нормативы максимального размера риска на одного заемщика и некоторые дополняющие нормативы. Перечисленные нормативы обязательны для выполнения коммерческими банками. Также Центральный банк может устанавливать необязательные, так называемые *оценочные нормативы*, которые коммерческим банкам рекомендуется поддерживать на должном уровне.

Центральный банк в целях реализации денежно-кредитной политики может от своего имени осуществлять выпуск облигаций от своего имени, которые подлежат размещению и обращению среди кредитных организаций. При этом предельный размер общей номинальной стоимости облигаций Центрального банка всех выпусков, не погашенных на дату принятия решения об очередном выпуске облигаций, устанавливается как разница между максимально возможной суммой обязательных резервов коммерческих банков суммой этих резервов, определенной исходя из действующего норматива резервирования.

Наряду с экономическими методами, посредством которых Центральный банк регулирует деятельность коммерческих банков, им могут использоваться в этой области и административные методы воздействия. К ним относится, на- пример, использование количественных кредитных ограничений.

Этот метод кредитного регулирования представляет собой количественное ограничение суммы выданных кредитов. В отличие от рассмотренных выше методов регулирования, контингентирование кредита является прямым методом воздействия на деятельность банков.

Также кредитные ограничения приводят к тому, что организации-заемщики попадают в неодинаковое положение. Банки стремятся выдавать кредиты в первую очередь своим традиционным клиентам, как правило, крупным организациям. Мелкие и средние организации оказываются главными жертвами дан- ной политики.

**1.7. Правила общения с деньгами**

Без денег прожить в современном мире невозможно. Их постоянно не хватает как бедным, так и богатым. Надо уплатить за свет, газ, квартиру, телефон, телевидение, интернет. Сдать какие-то взносы, выплатить кредиты и т.д. На работе собирают кому-то на день рождение или 8 марта.

Стоит ли вспоминать о еще сотне других затрат, к примеру, таких как лечение зубов, которое обходится не дешево, о ремонте квартиры, о давно устаревшем телевизоре, компьютере и многом другом. При этом достаточно хотя бы на один месяц лишиться зарплаты и ежемесячные выплаты сделают из вашей жизни настоящий ад.

Порой, после утомительного и невыносимо долгого рабочего дня, задумываемся, сколь многое хотелось бы воплотить в жизнь желаний и мечтаний, но между ними и нами встает бездонная финансовая пропасть. Не спасают и попытки экономии на каждодневных затратах.

Статистика гласит, что по достижении возраста в 60 лет, 90% людей про- должают работать, дабы обеспечить себе прожиточный минимум и не пересечь черту бедности. Лишь 10% людей могут с уверенностью сказать, что они финансово независимы, из них лишь 1% - по-настоящему богатые.

Остается задаться вопросом, почему деньги являются главным мерилом в успешности человека? Отчего к одним людям они идут сами, как вода течет, а к другим так и не приходят. В чем же причина? Может быть в том, что те люди умнее? Или больше работают? Или им просто повезло? А может они знают, как лучше общаться с деньгами.

Большинство людей привыкли думать с детства, что деньги можно добыть лишь непосильным тяжким трудом. За деньги нужно бороться, необходимо экономить и работать, не поднимая головы. Именно такой менталитет мышления у бедных людей, у которых денег мало, а когда появляются, моментально исчезают. Богатые люди знают, что если к деньгам относиться уважительно, то и они ответят взаимностью. Подружившись с деньгами можно понять, что они подчинены простейшим правилам. Эти правила не для беглого просмотра и выборочного ознакомления. Их все нужно основательно изучить и глубоко ос- мыслить.

*Правило 1.* Вкладывать деньги только в то, что знаешь

Вероятно, каждый бизнесмен когда-то в прошлом понес большие убытки из- за того, что не следовал этому правилу. Удивительно, но почти каждый бизнес- мен, начиная вкладывать деньги, покупает всякий хлам. Несмотря ни на что, он упорно приобретает долю в том деле, в котором ничего не смыслит.

Покупайте только то, что знаете. Если вы торговец, вложите свои деньги в лучшую компанию, которая продает вам товары. Если вы железнодорожник, вложите свои деньги в акции и другие ценные бумаги той железной дороги, дела которой ведутся наиболее разумно. Если вы строитель, покупайте землю. Если вы интеллигент и ничего не смыслите в торговле и коммерции, покупайте государственные ценные бумаги.

Всегда, когда можете, покупайте долю в том бизнесе, который рядом. Вкладывайте деньги в своем собственном городе. Покупайте то, что можно видеть своими глазами. Дальние поля всегда кажутся зеленее. Но вы в два раза «зеле- нее», неопытнее, если вкладываете в них значительную сумму своих собственных денег. Сначала купите дом, в котором живете. Потом купите соседний дом. Опыт, который вы приобретаете, став домовладельцем, вскоре излечит вас от мании гоняться за миражами. Если рядом нет собственности, в которую можно вложить свои деньги, покупайте ценные бумаги хорошо известных фирм, которые ведут дело 30 и более лет. Любая фирма, которая выплачивает дивиденды в течение 30 лет, являются лучшим, что может быть в этом царстве риска.

Но, если возможно, всегда вкладывайте в бизнес, который знаете. Дело, которое вы знаете, - это как раз то, на чем вас меньше всего можно надуть. Суть в том, что нельзя быть некомпетентным, когда вкладываете деньги. И нельзя быть доверчивым. Невежество всегда опасно, но более всего - в сфере финансов. Если вы занимаетесь бизнесом, который знаете вы сами, занимаетесь своими деньгами.

Итак, в финансовой деятельности - как искусство зарабатывать деньги - пер- вое правило состоит в том, чтобы заниматься не тем, о чем вам рассказывают, а тем, что вы знаете сами.

Общеизвестно, что как только у человека появляются деньги, очень немногие люди бывают с ним искренни? Как только становится известно, что у чело- века завелись деньги, люди всех категорий, и порядочные, и прохвосты, начинают изо всех сил стараться лишить его денег.

Деньги каждого человека находятся в опасности! И почти всегда труднее сохранить деньги, чем их заработать. Поэтому первое правило гласит: «Будь осмотрителен. Покупай только то, что знаешь».

*Правило 2.* Никогда не вкладывать деньги под давлением

Суть этого правила состоит в том, что каждый, у кого есть деньги, должен твердо придерживаться принципа: никогда не тратить и не вкладывать их под давлением. В мире столько плутов, бедных родственников и знакомых, что человек с деньгами должен держаться как крепость. Он не должен быть настороже. Он должен защищать себя от всех этих паразитов, живущих на вымогании чужих денег.

Всегда, когда у вас просят деньги, отложите свой ответ на завтра. Это правило, которое убережет вас от многих убытков. Нас окружает столько людей, способных кого угодно убедить в чем угодно, что человеку нелегко сохранить то, что он имеет. Благодаря усилиям этих паразитов в современном мире сильно развито искусство лишения людей их денег. Поэтому в мире финансов необходимо обладать искусством самозащиты.

Каждый, кто хочет сохранить или самостоятельно потратить свои: деньги, должен научиться себя защищать. Он никогда не должен уступать предпринимаемому на него натиску. Каждый раз он должен спокойно, хладнокровно спросить самого себя: «А что получу я? И как получу?».

Сначала заработайте деньги, потом защитите их и используйте по своему усмотрению - вот норма здравого смысла и честности! Чем дураков, тем больше разводится воров.

Раз человек стал собственником, он должен избегать эмоций. Он должен всегда иметь ясную, трезвую голову. Он должен всегда приходить домой и советоваться со своей женой. В денежных вопросах женщина менее доверчива, чем мужчина. Она более подозрительна. Она предпочитает лучше иметь синицу в руке, чем журавля в небе. Обычно женщина изобретательнее в получении и надежнее в сохранении денег. Мужчина - увлекающийся участник игр судьбы, а женщина - получатель призов. Поэтому по всем вопросам вложения денег каждый мужчина должен обращаться за советами к своей жене или матери.

Не может быть никакого предлога для того, чтобы отдать свои деньги другому человеку только потому, что нельзя опровергнуть его аргументацию. Так- же не надо отдавать их, когда трудно противостоять нажиму чьей-либо личности. Единственный случай, когда можно выписать чек - это когда взамен сполна получаешь стоимость своих денег.

Во всех случаях, когда речь идет о вложении ваших денег и вам говорят: «Сейчас или никогда», отвечайте: «Никогда». Будьте подозрительны к спешке и срочности в финансовых делах до, тех пор, пока сами не установите причин, почему надо действовать быстро. Всегда, когда вам говорят: «Быстрее! Отдавайте свои деньги», не отдавайте ничего. Откладывая «горящие» дела на завтра, вы действительно один раз можете упустить золотую возможность, но в конечном итоге у вас будет больше денег и меньше огорчений.

Будьте как можно проворнее, когда сами делаете свои дела, играете в свою игру. Но когда речь идет о том, что нужно расстаться со своими деньгами или собственностью, будьте медлительны. За одну минуту можно легко потерять то, что собирали целый год. Никогда не покупайте, не отдавайте, не давайте взаймы и не вкладывайте деньги под давлением.

*Правило 3.* Делать деньги на собственности, а не на планах

В мире финансов все делают деньги спекулируя. Рискует каждый. У каждого есть свои замыслы и, осуществляя их, он либо выигрывает, либо проигрывает. Финансовая деятельность вся состоит из вложений и спекуляций и самый умный банкир в мире не может сказать, где кончается одно и начинается другое. Многие инвестиции неожиданно превращаются в спекуляции, а многие спекуляции становятся инвестициями. Именно поэтому никакими законами нельзя отменить ни учредителей и спонсоров, ни биржевых мошенников.

Один из главных рисков в мире финансов состоит в том, что каждый честный, полный оптимизма инициатор бизнеса может в любой момент обнаружить, что находится в тюрьме, смотрит оттуда на волю и недоумевает, как он там очутился. Каждый финансист - это попечитель денег других людей; он ответственен перед законом за успешное распоряжение их деньгами. В финансовой деятельности безопасность и риск так перемешаны, что никто не может от- делить их.

Все инициаторы бизнеса должны рисковать. Они должны спекулировать и строить догадки на будущее. Не существует абсолютного правила, при помощи которого можно было бы действовать безопасно. Но можно дать несколько рекомендаций, способных предостеречь от самых опасных просчетов. Одна из них гласит: «Делать деньги на собственности, а не на планах.

Если вы спрашиваете: «В чем разница между собственностью и планами?» - это верный признак того, что вы не финансист. Собственность обладает неотъемлемой ценностью, в то время как ценность плана полностью зависит от его реализации. Собственность - это то, что существует реально. Если нужно, ее всегда можно продать. А план - это идея. Он не существует материально. План - это еще не рожденное дитя. Как бы ни была стара или разрушена собственность, она всегда стоит денег. А самый совершенный план может не стоить ни гроша. Он может быть только преддверием банкротства.

Планы бывают разные: хорошие, плохие, средние. Иногда их осуществляют лучшие, а иногда - худшие члены общества. Многие планы известных аферистов превращаются в солидный, надежный бизнес. Часто осуществление планов честных людей сбивается с пути истинного, а планы прохвостов становятся в конечном итоге приличным, устойчивым бизнесом.

Вначале невозможно определить, плох план или хорош. Все, что можно сделать, если хочешь не потерять свои деньги, - держаться подальше от всех планов и вкладывать деньги в собственность. Собственность может прийти в не- годность, но не может исчезнуть совсем. Она не может, подобно планам, рас- твориться в воздухе. При помощи хорошего предвидения и умения продавать всегда можно собственность обратить в деньги или бизнес, приносящий деньги.

Обычно новый бизнес - это отчасти собственность, отчасти план. Смешение здесь реального и нереального вводит в заблуждение большинство людей. Каждое коммерческое предприятие состоит из плана и собственности. Опасность возникает тогда, когда плана становится больше, чем собственности. Надежное предприятие похоже на пирамиду: основание больше вершины. Опасное пред- приятие - перевернутая пирамида: центр тяжести находится наверху. В таком предприятии избыток плана.

Принципиальное отличие собственности от плана состоит в том, что собственность сохраняет свою стоимость, кто бы ею ни обладал. В то время как ценность плана всецело зависит от порядочности и деловых качеств осуществляющих его людей. Чем умнее человек, тем больше он может полагаться на планы. Чем труднее он соображает, тем больше он должен иметь дело с собственностью. Это примитивный совет, но он мог бы спасти сотни людей от провалов. В мире финансов свое время для осторожности и свое - для смелости. Но первой заповедью всегда должно быть: «Изучай все подробности плана, собственности, самого себя». Этот совет адресован не сильному, опытному, уверенному в себе финансисту, который годами успешно ведет дела в финансовых джунглях. Но даже он время от времени попадается в ловушку не реальных планов. Однако в большинстве случаев он способен постоять за себя.

Этот совет предназначен главным образом для человека, который не является финансистом, - для торговца, коммерсанта, не имеющего возможности делать большие капиталовложения. Никто не должен пытаться бегать прежде, чем научится ходить. Вкладывать деньги в планы стоит, только имея за плечами не менее чем десятилетний опыт ведения дел с собственностью. Человека, умеющего обращаться с собственностью, не так-то просто ввести в заблуждение разговорами и обещаниями. Чело- век, знающий, что такое дома, земля, оборудование, не склонен гоняться за ми- ражами.

Великая истина, которую необходимо запомнить, состоит в том, что план - это, в сущности ничто. Это только быстрый способ растрачивания денег, если, конечно, за планом не стоит человек, обладающий опытом, способностями, честностью, достаточными для успешного осуществления плана.

*Правило 4.* Вкладывай деньги только в то, что можно перепродать

Не связывайтесь ни с чем, чего нельзя продать, - гласит четвертое правило. Если хотите узнать, насколько оно важно, спросите любого известного бизнес- мена. Каждый крупный бизнесмен неоднократно терпел убытки, забывая об этом правиле. По той же причине тысячи людей теряли свои небольшие сбережения.

До тех пор, пока ты не станете настолько богат, что сможете позволять себе терять деньги и не сожалеть об этом, не покупайте ни одной вещи только потому, что она вам нравится. Почти каждый, начиная, совершает эту ошибку. Он покупает товары, которые удовлетворяют только его вкусу, а потом обнаруживает, что они никому, кроме него, не нужны. И товары мертвым грузом оседают на его полках. Тысячи людей совершают эту ошибку при покупке земли или домов. Они удаляются в какое-нибудь укромное место и строят дом. Потом, спустя пять лет, когда они делают попытку продать дом, то обнаруживают, что он никому не нужен, У дома нет рыночной стоимости, и они вынуждены либо отдавать его за бесценок, либо годами ждать, пока найдется дурак, который купит его за приличные деньги.

Практически каждый человек с деньгами время от времени совершает эту ошибку - покупает то, что потом не может продать. При покупке всегда нужно помнить о следующем:

- вы можете изменить свое отношение к предмету покупки. Дом, который вы покупаете сегодня, может завтра вам разонравиться или, что вероятнее и гораздо серьезнее, не понравиться вашей жене;

- продажная цена определяется спросом, а не стоимостью или ценностью. Цена - это то, что вам могут предложить;

- нельзя тратить деньги в угоду своим прихотям и при этом думать, что вы делаете вложение капитала. Покупать, чтобы ублажать самого себя, конечно, можно, но не раньше, чем вы сможешь позволить себе швырять деньги на ветер;

- чем уникальное и необычнее предмет, тем меньше шансов найти на него покупателя. Чем обычнее и привычнее вещь, тем больше покупателей. Обыкновенным людям нужны обыкновенные вещи, а девять десятых людей в мире - обыкновенные люди. Эта великая истина, о которой очень многие совершенно забывают. Чем своеобразней и оригинальней вещь, тем больше будет потерь при ее продаже. Иначе говоря, нужно стремиться к тому, чтобы с финансовой точки зрения ваши товары были как можно больше похожи на деньги. Великая ценность денег состоит в том, что они нужны каждому. Деньги всегда можно обменять на товар.

Способность продаваться - это составная часть стоимости. Эта истина помогает делать деньги, когда продаешь, и сохранить деньги, когда покупаешь. Не- посредственное отношение к четвертому правилу имеет такой громадный по своему значению фактор, как доверие. А в основе последнего лежит известность. В связи с этим мы можем убедиться, как дорого обходится неизвестность: на вещь, о которой никто не знает, нет спроса.

В наше время четвертое правило имеет колоссальное значение и для крупного, и для мелкого бизнесмена. В такое время, как наше, нельзя замораживать деньги в собственности, которую нельзя продать быстро. Нужно содержать дело в таком состоянии, чтобы при необходимости быстро и «без потерь превратить его в деньги. Это идеал, которого могут достигнуть лишь немногие. Но чем ближе, ты к нему, тем дальше от банкротства.

*Правило 5.* Получай свою прибыль

Часто приходится слышать: «Как жалко, что я упустил возможность это продать». Очень может быть, вы сами уже говорили такие слова самому себе. Многие неизменно покупали, покупают и будут покупать именно тогда, когда цены самые высокие. Они покупают потому, что все вокруг покупают. А другие люди, которых тоже немало, могли бы, но упорно отказываются продавать при высоких ценах.

И здесь мы подошли к сути пятого правила: в бизнесе главное - прибыль, а не сам процесс, каким бы он ни был. Это значит, что если торговец может по- лучить больше денег от продажи своего магазина, чем от продажи своих товаров, он должен продать магазин. Если владелец обувного производства может получить большую прибыль от продажи своей фабрики, чем от продажи обуви, он должен продать фабрику.

Как только вы усвоите эту истину, вы вступите на путь к тому, чтобы стать финансистом. Вы научитесь делать деньги при помощи предприимчивости: думая, планируя, используя возможности, которые открывает колебание цен. Коммунисты считают это эксплуатацией. Но это ничего общего с эксплуатацией не имеет. Это - творческая, созидательная энергия. Это - лидерство. Это за- конный способ делать деньги, самый полезный и наименее вредоносный из всех, применяемых человечеством.

Для того чтобы делать деньги, человек должен действовать быстро. Он дол- жен уметь приспосабливаться к различным ситуациям. Он должен целиком по- святить себя достижению одной цели, одному образу жизни. Он должен двигаться - действовать - принимать решения - использовать возможности. И каждый раз, когда перед ним возникнет прибыль, он не должен ее упускать.

*Правило 6.* Покупай во время понижения, а продавай во время повышения цен

Если вы сможете применить это правило на практике, то сделаете целое со- стояние. Об этом легко говорить, но вряд ли найдется один человек из тысячи, у которого хватит смелости и самостоятельности сделать это.

Почти все покупают и продают, глядя на толпу. Даже биржа и денежный рынок подчиняются толпе. И даже банкиры и биржевые дельцы не принимают самостоятельных решений.

На рынке капиталовложений всегда две толпы: толпа покупателей и толпа продавцов. И когда человек попадает на этот рынок, он неизменно присоединяется к той толпе, которая больше. И это является одной из главных причин убытков. Мы все, по крайней мере, большинство из нас, подчиняемся стадному инстинкту. Мы следуем за толпой, за большей толпой, как животные. Мы дела- ем то, что делают другие, потому что так проще и удобнее. Мы не хотим про- слыть, чудаками или гордецами.

Словом, мы плывем по течению. В финансах мы действуем точно также как в политике, религии, общественных делах. Мы пассивны. Мы позволяем соседям, согражданам, прессе помыкать нами.

Больше всего - прессе. Именно пресса сделала толпу обычным явлением. Редакторы и репортеры думают головой не больше, а меньше других, но они продают свою болтовню. Знают они или нет то, о чем говорят, но они должны как-то высказываться каждый день. Эта непрестанная, навязчивая болтовня влияет на толпу. Большинство людей не думают. Они только читают и поэтому для прессы легче легкого манипулировать ими.

Странный, и, правда, не вполне достоверный факт: большинство людей на всем протяжении своего жизненного пути - от колыбели до могилы - не совершают ни одного самостоятельного поступка. Всю свою жизнь они следуют за толпой. У них в голове утвердилось общепринятое мнение, что так спокойнее. Это так в политике и в общении, но не в финансах. В финансах толпа всегда проигрывает. Этот факт известен немногим людям, а те, кто его знают, держат это знание при себе. В финансах выигрывают немногие. И они делают это, потому что следят за ценами, а не за толпой. Финансы - это прямая противоположность политике. Как мало бизнесменов сознают это. Финансы мало волнует мнение большинства. Цены не устанавливаются голосованием.

В то же время справедливо, что общественное мнение вызывает колебания цен. Когда десять человек хотят продать акции какой-нибудь фирмы, а покупателей только пять, цена на акции падает. А когда двадцать человек покупают, но продают только пять, цена поднимается. Но умный вкладчик не покупает и не продает вместе с толпой. Он наблюдает со стороны и использует колебания цен.

В политике - присоединяйся к большинству и выиграешь. Но в финансах нужно находиться в меньшинстве, если хочешь познать нелегкое искусство вкладывания и спекуляции. Никогда не покупай, когда покупателей больше, чем продавцов, в противном случае наверняка переплатишь. Никогда не продавай, когда продавцов больше, чем покупателей. Иначе неизбежно заработаешь гроши.

Цены всегда сильно колеблются! Всегда есть бум и депрессии. За каждым бумом следует депрессия, и за каждой депрессией следует бум. Толпа никогда, конечно, не смотрит вперед. Толпа всегда оказывается в дураках. Она думает только о сегодняшнем дне. Именно поэтому большинство людей покупают по высоким ценам, а продают по низким. Они считают, что существующая на рынке ситуация будет продолжаться вечно.

Большинство являются оптимистами во время бума и пессимистами - во время депрессии. Конечно же, это проще всего. Но тот, кто делает, деньги, вы- ступает пессимистом во время бума и оптимистом во время депрессии.

Покупай всегда у пессимистов, продавай всегда оптимистам. В этом заключается иначе сформулированное седьмое правило. Оно означает, что нужно стоять в стороне от толпы и использовать возможности, которые открывают изменения цен. Немногие люди, у которых хватит мужества поступать таким образом, разбогатеют и заслуженно будут обладать всем, что получат. Они - стабилизаторы рынка. Они предохраняют от тех ситуаций, когда толпа поддается панике и сметает все на своем пути. Именно так обычно ведет себя любая толпа.

*Правило 7.* Занимай для развития, а не для хвастовства

Множество коммерческих организаций докатились до банкротства, потому что не придавали значения этому правилу. Они не отличали развитие от хвастовства. Развитие означает рост действительных масштабов бизнеса, в то время как хвастовство состоит в приукрашивании его. Развитие состоит в том, чтобы наращивать размеры и возможности бизнеса, когда этого требует сбыт. Хвастовство же состоит в том, чтобы привлекать внимание и производить впечатление.

Если владелец типографии обнаружил, что ежегодно теряет заказы на 1 млн тенге из-за отсутствия свежей прессы, он должен взять кредит и открыть новые газеты. Если ювелир увидел, что мог бы продавать больше драгоценностей, если бы имел их больший запас, он должен взять кредит и закупить больше бриллиантов.

Существует такая вещь, как принуждение роста. Растущий бизнес - это как растущий ребенок. Он не может все время оставаться в колыбели. Он должен иметь большее пространство. В отличие от этого хвастовство создает только видимость. Оно приукрашивает действительность. Это то, что мы хотели бы иметь, а не то, что нам действительно нужно. Приобрести зонтик - это необходимость, а отдать деньги за трость с золотым набалдашником - это блеф.

Никогда не нужно занимать деньги, пока ты не уверен, что их расходование не только окупит себя, но и принесет хорошую прибыль, Если занимаешь 2 млн тенге под 6%, надо сделать на этих деньгах не менее 16% прибыли. Правильно поступаешь, когда берешь в долг, чтобы купить ботинки, и ты не прав, занимая для покупки гетр.

Слишком много людей, которые обогащают себя и доводят до нищеты свой бизнес. Их жены и друзья постепенно вводят их во все большие расходы, пока изможденный бизнес не издаст предсмертный стон и не испустит дух. Каждый крупный бизнесмен, начиная свое дело, думал сначала о нем, а потом уже о себе. Иногда в молодые годы промышленники спят в цехах, торговцы - под при- лавками своих магазинов, фермеры ночуют в лачугах, в поле. Как генерал, в первую очередь думает о своих солдатах, так и бизнесмен, прежде всего, заботится о своем бизнесе. Когда бизнесу нужны деньги, из него нельзя брать ни пенни. Лучше не получить дивиденд, чем нанести ущерб бизнесу. Словом, нужно быть в определенном смысле слова спартанцем, для того чтобы, начав с 55 нуля, за короткое время сделать состояние. Легкой дороги здесь нет, кроме тех случаев, когда бизнесмену улыбнется удача.

И нужно избегать показухи как в делах, так и в личных отношениях. Главное в бизнесе - это не то, какое он производит впечатление, а то, какую он при- носит прибыль. Лучше иметь процветающее дело на катке или в конюшне, чем убыточное - в здании из стекла и бетона. Удвоение вывески не удваивает бизнес. Фактически это увеличивает бизнес только на 30 - 40%.

Новые здания! Вот на чем прогорают десятки фирм. Несомненно, бизнес нужно делать, имея хорошую крышу над головой, но истина состоит в том, что здание имеет гораздо меньшее значение, чем мы ему придаем.

Каждый бизнес, расширяясь, подвергается опасности стать на своей верши- не декоративным. В каждом бизнесе накапливаются лишние люди и машины. Но нельзя занимать на оплату расходов по их содержанию. Все взятые в кредит деньги должны использоваться продуктивно. Если этого не происходит, то эти деньги приносят больше вреда, чем пользы.

Бизнесом побуждают заниматься прибыль и гордость. Если берете кредит для прибыли - все в порядке. Но если занимаете для гордости - ваш бизнес в опасности. Взятые в кредит деньги либо возносят, либо низвергают вас - в зависимости от того, как вы их используете. Вот почему нужно занимать для раз- вития, а не для хвастовства.

*Правило 8.* Никогда не давай взаймы

Как только становится известно, что у вас есть деньги, вы начинаете сталкиваться с рядом трудностей. Появляются паразиты: родственники, друзья и не- знакомцы.

Вы должны защищать себя от попрошаек - таков смысл восьмого правила. Как только вы открыли счет в банке, вы не должны становиться черствым; но вы должны научиться говорить: «Нет». Сохранить деньги не менее тяжело, чем добыть их, Каждый состоятельный бизнесмен это знает. Именно потому богатые люди бывают такими некомпанейскими. Они вынуждены всегда быть на- стороже. Независимо от размеров своего состояния, человек его тут же лишится, если потеряет бдительность. Давать деньги взаймы - значит делать непонятно что.

Дать взаймы - это и не подарить, и не вложить. Это не приносит тебе ни благодарностей, ни шансов получить прибыль. Это хуже, чем держать пари, поскольку, когда ты даешь взаймы, ты не испытываешь спортивного интереса и тебе не может улыбнуться удача. Если ваш друг пытается занять у вас денег, спросите его, почему он не обратился к банк, и если он признается, что «ему закрыли кредит», не давайте ему денег. Или, что еще лучше, организуйте ему дело или купите небольшую долю в его бизнесе, достаточную для того, чтобы вытащить его из долгов.

Всегда лучше вложить, чем дать взаймы. Если вы становитесь совладельцем, вы получаете право вносить предложения, участвовать в доходах. Если дела у вашего друга пойдут успешно, вы получите часть прибыли, а не просто свои 6% долговых. Если же он потерпит крах, вы, по крайней мере, вернете часть своих денег. Как правило, люди, занимающие деньги у своих друзей, во- обще являются ненадежными. Уверенный в своих силах, независимый человек никогда не допустит того, чтобы друзья узнали о том, что он нуждается в деньгах. Если, человек, который обращается за деньгами, скорее всего не заслуживает того, чтобы ему давали взаймы. А тот, кто заслуживает – не обращается.

Удивительно, но факт, что одалживая деньги человеку, чаще всего портишь с ним отношения. Давая взаймы, всегда теряешь друга; обычно происходит именно так. Никто еще не написал книгу о психологии неблагодарности, между тем это очень интересный предмет, заслуживающий внимания. Кредитора ни- когда не любят. И это очень странно. Как только вы дали другу взаймы, вы перестаешь быть «своим парнем» и становитесь безжалостным ростовщиком. Долги всегда угнетают человека, и он обвиняет вас в том, что вы взвалили эту ношу на его плечи. Хотя это глупо и нелогично, но именно это в большинстве случаев происходит в сознании большинства должников.

Дружба основывается на равенстве и взаимности, но разрушается филантропией. Если в дважды приглашаю своего друга в ресторан и дважды за него расплачиваюсь, то над вашей дружбой нависает угроза. Не может быть дружбы между начальниками и подчиненными. Это закон человеческого общения, который нельзя игнорировать. С нравственной точки зрения вы делаете человеку зло, давая ему взаймы только потому, что он вас об этом просит. Вы ослабляете его уверенность в собственных силах и его уважение к самому себе.

Истина состоит в том, что мы слишком часто даем взаймы и слишком редко просто даем. Очень немногие из нас делают последнее в достаточной степени. Нужно чаще давать, нужно давать тем, кто сам делает для себя все возможное.

**1.8. Тайное значение денег в отношениях**

В поиске счастья, сегодня находятся многие люди, но они не осознают того, что такое счастье на самом деле. Если счастье в деньгах, к которому стремятся многие люди, но достигают, только лишь единицы, не знают или просто не хотят знать те, кто стремятся к деньгам. Деньги это конечно материальное благо, но влияет ли оно на наше счастье?

Психологи давно определили, основные законы счастья и какую роль в данных законах играют деньги. Счастье в деньгах, или это просто миф созданный большинством неосознанных людей, рассмотрим далее.

*Человек сам определяет, что для него счастье*. Психологами давно было неоднократно доказано, что счастье – это состояние души, и человек сам силой мысли, создает себе нечто, считающиеся счастьем. Несомненно, если у человека в списке целей, на первом месте стоят деньги, то не сложно догадаться, что для него счастье, именно в деньгах. Но самое печальное то, что он несчастен до того момента, пока не достигнет богатства или той конкретной суммы, которая указана в его целях.

Еще психологи заметили, что если человек, считавший что счастье это деньги, достигая данной цели, был счастлив, но только несколько дней. Это связано с тем, что человек понял, что деньги для него, не являются счастьем и задал себе другую цель, чтобы быть счастливым. Данная погоня за счастьем, продолжается всю жизнь, и человек так и не находит в жизни свое счастье. Следует вы- вод, что счастье в деньгах только в том случае, если человек сам так считает. Но для приобретения настоящего счастья нужны не деньги и материальные блага, нужно душевное спокойствие.

*Деньги всего лишь инструмент для современного мира*. Если подробнее углубиться в вопрос, в деньгах ли счастье, то можно осознать, что на самом деле деньги для нас, как некий инструмент для поднятия уровня жизни. Если денег мало, человек мало себе может позволить, соответственно мало возможностей и мало радости. Если денег слишком много, тогда человек не знает, куда их деть тратит на все, что ему не нужно, что приводит к депрессии, расстройству и беспокойству. Нужно осознавать, что иметь все деньги невозможно, да и не имеет смысла. Нужно четко знать, что вам нужно, какие ваши потребности и стремиться к приобретению данной суммы. Но многие достигшие данной суммы, увеличивают свои потребности, что приводит к несчастью. Определитесь на всю жизнь, со своими потребностями и старайтесь их не менять, тогда деньги, принесут вам некоторую долю счастья.

*Деньги ценятся там, где есть цивилизация*. Если вы хотите прямо сейчас осознать, есть ли счастье в деньгах, то представьте, что было бы если, вы жили в лесу, отдали от цивилизации, где деньги ничего не значат. Тогда получается, вам нужно было бы искать другое счастье, не в деньгах. Парадокс в том, что многие считают деньги бессмысленными, но каждый день ходят на работу с одной целью, прокормить себя и семью. Вам необязательно идти жить в лес, чтобы осознать, что счастье не в деньгах, и не в материальном мире, а в душе. Да именно так, счастье внутри нас, и мы сами верим в него или нет. Станьте счастливым прямо сейчас, полюбите себя и тех, кто вас окружает и тогда, вы обретете невероятное счастье. Примите решение на всю жизнь быть счастливым с сегодняшнего дня.

*Деньги одна из составляющих счастья и успеха*. Нельзя считать, что счастье, это что-то одно. Счастье это, несомненно, душевное спокойствие, но оно со- стоит из некоторых составляющих счастья и успеха. Это, душевный покой, финансовая независимость, здоровье, любовь, любимое дело. Если убрать одну из составляющих счастья, тогда человек будет ощущать себя несчастливым и искать счастье там, где его нет, тратя бессмысленно свою жизнь.

*Деньги это только новые возможности*. Никто не будет спорить, что деньги это власть и чем больше денег, тем больше власти и возможностей. Но не всегда все это, дает счастье человеку на всю жизнь. Нет еще ни одного счастливого человека, который достиг счастья, только благодаря количеству денег. Если, например, отдать все деньги одному человеку, он скорее станет несчастным, чем счастливым. Поэтому деньги важны, и это отрицать не нужно, так как в со- временный век, мы многое себе можем позволить за деньги, ведь они нас кормят, одевают и упрощают жизнь с каждым днем. Но счастье нужно искать в себе.

*Станьте богатым человеком*. Для того, чтобы непросто понять, есть ли счастье в деньгах, но и самому прочувствовать это, нужно стать богатым, а еще лучше, финансово независимым. Конечно, лучше быть богатым, чем бедным, так как у вас откроется больше возможностей, вам не нужно будет тратить время на нелюбимую работу. Финансовая независимость, позволит вам заниматься любимым делом, не беспокоиться о деньгах и не переживать о том, что их может не стать или будет слишком мало, чтобы прокормить семью.

Станьте финансово независимым, а после этого вы сами ощутите, что счастье не в этом. Этому есть доказательство, ведь на сегодня, много богатых людей, но только 20% из них счастливы, так как осознали что деньги, важны и нужны, но для счастья нужно кое-что еще. На самом деле, для счастья нужны деньги, но вдобавок нужно здоровье, работа по душе, любимые увлечение. Конечно, у богатого есть больше возможностей, улучшить свое здоровье, но вы можете поступить умнее и начать следить за своим здоровьем смолоду. И как вы поняли, для счастья нужно заниматься любимыми делами, так как они дают приятные ощущения для души, а это и есть закон счастья и успеха.

Научитесь ценить жизнь, и то, что она вам дарит, ведь раньше не было денег и люди, жили счастливо и припеваючи, так как узнали закон счастья, который доступен и вам, еще и в упрощенной версии. Вознеситесь над собой и посмотрите на себя из стороны, тогда вы сможете обрести счастье. Живите не только для себя и своей души, помогайте людям, которым сами хотите помочь, это еще больше даст вам энергии для счастья. Будьте счастливы, и не забывайте что мы только гости в этом мире.

Предлагаем краткий обзор нескольких основополагающих правил, которые всякий должен понять и принять, чтобы разумно использовать деньги в семье.

*Правило первое:* подлинной причиной денежных конфликтов часто оказываются вовсе не деньги. Если в вашей семье происходит конфликт из-за денег, попробуйте посмотреть на дело пристальней. Не пытаетесь ли вы управлять своей супругой (или супругом) или своими детьми? Не пытаются ли они управлять вами? Не допущена ли какая-нибудь несправедливость? Не пытается ли кто-нибудь купить за деньги любовь? Иногда люди ссорятся из-за денег, чтобы избежать ссор, возникающих из-за каких-то более болезненных проблем. Раз- решить финансовый конфликт вы сможете только после того, как поймете, в чем его подлинная суть.

*Правило второе:* подлинной причиной конфликтов, возникающих в семье по различным поводам, часто оказываются деньги. Если в вашей семье происходит какой-то конфликт, возможно, на самом деле в основе его лежат деньги. Случается, что неудачный брак или проблемы с детьми, на первый взгляд, связаны с проблемами любви, зависимости или взаимного общения, хотя подлинная причина конфликта - деньги.

*Правило третье:* деньги могут стать и средством сдерживания, и средством вознаграждения. Без колебаний используйте их при всяком удобном случае для решения возникающих проблем. Возможность получить материальную выгоду или угроза денежных потерь - сильные стимулы, способные заставить человека измениться.

*Правило четвертое:* не существует идеального способа использования де- нег. Тайный смысл денег настолько многолик, что для разных людей они олицетворяют разные вещи, и их значение изменяется со временем. Полностью из- бежать недоразумений и конфликтов в семье из-за денег невозможно.

*Правило пятое:* деньги могут сделать вас несчастным. Когда люди путают деньги с любовью, это может дорого им обойтись. Не требуйте денег, когда вам нужна любовь, и не расплачивайтесь деньгами, когда нужно расплачиваться любовью.

*Правило шестое:* быть взрослым - это значит отдавать. Все мы рано или поздно превращаемся из того, кто получает, в того, кто отдает. Если подобного превращения с вами не произойдет, у вас возникнут сложности в супружеской жизни и с детьми. Положитесь на собственную силу и влияние и дайте про- явиться вашей щедрости.

*Правило седьмое:* давать - это значит создавать потребности. Следите за тем, какие потребности вы создаете у своих детей.

*Правило восьмое:* давая, чтобы потом отобрать, вы порождаете обиду и злобу. Когда вы что-то даете своим детям, а потом, в наказание, отбираете то, что дали, у них возникает обида, которая может сохраниться на всю жизнь и сделает их неудачниками.

*Правило девятое:* гибкость улучшает отношения. Жесткая позиция в денежных делах – «ты должен» - портит отношения между людьми. Признайте, что у других могут быть свои представления относительно денег, и вам станет легче жить.

*Правило десятое:* попытки перевоспитать супруга (или супругу) обычно оказываются тщетными. Скупец всегда останется скупцом, транжира - транжирой, и часто случается так, что они оказываются супругами. Ваш супруг (или супруга) ведет себя определенным образом потому, что вы сами ведете себя определенным противоположным образом. Если вы хотите изменить другого, сначала изменитесь сами.

*Правило одиннадцатое:* недоверие отпугивает. Тот, кто, вступая во второй брак, приносит с собой подозрительность и недоверие, порожденные первым браком, создает в новой семье атмосферу отчужденности.

*Правило двенадцатое:* деньги сами по себе неспособны придать вам само- уважения. Важно, как вы используете деньги во взаимоотношениях с другими - именно это заставляет вас любить или презирать самих себя.

*Правило тринадцатое:* нет ничего плохого в том, что деньги приносят радость. Когда супруги счастливы друг с другом, им часто доставляет удовольствие вместе тратить деньги. То же самое относится и к расходам на детей, которые приносят вам радость. Но чтобы деньги оставляли радость, нужно проявлять инициативу. Учитесь наслаждаться тем, что у вас есть, не испытывая чрезмерной боязни этого лишиться.

*Правило четырнадцатое:* всегда внушают любовь те, кто любит других больше, чем деньги. Если вы хотите быть счастливым, старайтесь, чтобы другие всегда были для вас важнее, чем деньги.

*Правило пятнадцатое:* трудно устоять перед человеком, который умеет по- настоящему слушать. Ищите скрытые смыслы и подспудные конфликты. Если вы дадите членам своей семьи возможность высказаться начистоту и не будете выносить поспешных суждений, то сможете обнаружить и ликвидировать самые разнообразные трения и обиды, возникающие из-за денег.

Чтобы принимать мудрые решения, касающиеся роли денег в ваших взаимоотношениях с окружающими, вы должны иметь мужество ставить под со- мнение свои тайные убеждения и расчеты, которые, возможно, на протяжении многих лет сужали ваш кругозор и ограничивали ваши возможности. Следуя этим правилам, вы получите большую свободу и возможность использовать деньги так, чтобы сделать ваши отношения с близкими источником удовлетворения и радости.