ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ТИХООКЕАНСКИЙ ИНСТИТУТ
ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ

О. В. Карпец

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Часть 2. Макроэкономика

ВЛАДИВОСТОК
1999 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Модуль 7. 6
Тема 1. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ 6
1.1. Причины необходимости вмешательства государства в экономику 6
1.2. Цели макроэкономической политики государства 7
1.3. Реализация экономических целей государства 7
1.4. Макроэкономические теории, объясняющие роль государства в экономике 8
Классическая теория 8
Кейнсианская теория 9
Монетаризм (Monetarism) 10
Школа рациональных ожиданий (RATEX=Rational Expectations School) 11
1.5. Макроэкономическая политика государства 11
Фискальная политика 12
Основные признаки налогов 12
Классификации налогов 13
Государственный бюджет и проблема его сбалансированности 13
Автоматические стабилизаторы 14
Монетарная политика 14
Тема 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ 15
2.1. Экономические циклы 15
2.2. Виды экономических циклов в зависимости от их продолжительности 16
2.3. Некоторые теоретические представления об экономических циклах 17
Теория Карла Маркса 17
Теория Джозефа Шумпетера (Joseph Schumpeter) 17
2.4. Причины экономических циклов 17
Внешние факторы 17
Внутренние факторы 18
2.5. Инфляция: понятие, виды и последствия 18
Виды инфляции 18
Микроэкономические последствия инфляции 20
Макроэкономические последствия инфляции 21
Инфляция в международной торговле 21
Модуль 8 22
Тема 1. ИЗМЕРЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА И ДОХОДА 22
1.1. Валовый национальный продукт 22
1.2. Индекс цен, номинальный и реальный ВНП 22
1.3. Чистый национальный продукт (ЧНП) 23
1.4. Подходы к измерению национального дохода 23
Измерение расходов 26
Измерение доходов 27
1.5. Личный доход 28
1.6. Проблемы, возникающие при измерении ВНП 29
Тема 2. ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ И НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ 29
2.1. Неравенство в распределении доходов, показатели неравенства 29
2.2. Причины неравенства в распределении доходов 30
2.3. Теории распределения дохода 31
Естественный закон (Natural Law) или рыночная теория 31
Утилитаризм (Utilitarianism) 31
Теория равенства Ролса (Rawlsian equality theory) 31
2.4. Роль государства в решении проблемы неравенства доходов 32
Модуль 9 33
Тема 1. ДЕНЬГИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ 33
1.1. Причины появления денег в обществе 33
Проблемы прямого товарообмена 33
Свойства, необходимые товару, чтобы играть роль денег 34
Исторические формы денег 34
1.2. Понятие, функции и виды денег 35
Функции денег 35
Виды денег 35
1.3.Электронные деньги 36
Общая характеристика 36
Виды электронных карточек 37
Процедура обработки магнитных и микропроцессорных карточек 37

Другие виды пластиковых карточек ... 38
1.4. Оборот денег в экономике и уравнение Фишера ... 38
1.5. Измерение денежной массы (Денежные агрегаты) ... 39
Тема 2. КРЕДИТ, КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И БАНКИ ... 40
2.1. Кредит ... 40
Функции кредита ... 40
2.2. Понятие и значение кредитной системы. Банки ... 41
Функции Центрального банка любой страны ... 41
Функции Центрального банка РФ (Банка России) ... 41
Некоторые вопросы регламентации деятельности российских коммерческих банков ... 42
2.3. Небанковские кредитные организации ... 44
Ссудо-сберегательные ассоциации ... 44
Сберегательные банки или взаимные сберегательные банки ... 44
Кредитные союзы ... 44
Инвестиционные банки ... 44
Взаимные фонды денежного рынка (Money Market Mutual Funds) ... 44
2.4. Банковские операции ... 45
Тема 3. БИРЖИ И БИРЖЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ... 45
3.1. Особенности биржевой торговли ... 45
3.2. Понятие и функции биржи ... 46
3.3. Виды бирж ... 47
Модуль 10 ... 50
Тема 1. МИРОВОЙ РЫНОК ... 50
1.1. Мировое сообщество ... 50
1.2. Международное разделение труда и мировой рынок ... 50
1.3. Принципы абсолютного и относительного/сравнительного преимущества ... 50
1.4. Торговый баланс ... 51
1.5. Свободная торговля и протекционизм ... 52
Преимущества свободной торговли ... 52
Аргументы «за» протекционизм ... 53
Аргументы «против» протекционизма ... 53
Виды торговых ограничений ... 54
1.6. Современные тенденции в мировой торговле ... 55
Интеграционные процессы ... 55
Создание транснациональных корпораций ... 56
Научно-технический прогресс/научно-техническая революция в международной торговле ... 56
Тема 2. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА ... 56
2.1. История создания современной валютной системы. ... 56
Золотовалютный стандарт ... 56
Бреттон-вудская система ... 57
Современная валютная система ... 57
2.2. Понятие валюты, конвертируемость. ... 57
2.3. Валютный рынок. Валютный курс. ... 59
2.4. Виды операций с иностранной валютой ... 60
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПО МАКРОЭКОНОМИКЕ ... 61
А) Нормативные материалы ... 61
Б) Литература ... 62

Модуль 7.

Тема 1. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

1.1. Причины необходимости вмешательства государства в экономику

I. Фиаско рынка. Рынок можно определить как организацию, которая используется людьми для торговли друг с другом. Когда говорят о функционировании рынка, имеется в виду, насколько эффективно рынки справляются со своей задачей обеспечения организации взаимовыгодной торговли. В идеальном случае рынки должны сделать возможным любой обмен, который является взаимовыгодным для обеих сторон.

Приведем пример с рынком картофеля. На нем две стороны: фермеры и потребители. Для потребителей торговля выгодна, если удовлетворение, которое они получают от 1 кг картофеля, по крайней мере, также велико, как удовлетворение, которое они получили бы потратив те же деньги на следующий по порядку наиболее привлекательный товар (например, яблоки). Для производителей торговля выгодна, если цена, которую они получают за килограмм картофеля покрывает альтернативную стоимость его производства. Если есть цена Р, которая делает торговлю выгодной и для производителей и для потребителей, тогда ведение торговли будет эффективной в том смысле, что в результате сделки хотя бы одна из сторон будет в выигрыше и ни одна не проиграет.

В условиях свободного рынка получается, что эффективной ценой будет равновесная цена. Но даже самые ярые приверженцы рынков признают, что рынки не всегда функционируют эффективно.

Фиаско рынка – ситуация, при которой рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов.

Из многих случаев фиаско рынка особого внимания заслуживают следующие три:

1. Внешние эффекты/экстерналии (**External Effects/Externalities**). Одним из типов фиаско рынка является его неспособность обеспечить передачу информации о редкости в форме цен. Чтобы рынки эффективно функционировали, цены должны отражать альтернативную стоимость производства тех или иных товаров и услуг. Обычно так и случается. Но в некоторых ситуациях действия производителей и потребителей оказывают влияние на 3-их лиц, то есть людей, не являющихся в данной сделке ни продавцами, ни покупателями. **Внешние эффекты** – это эффекты, никак не отражающиеся в ценах товаров и услуг.

Классический пример – загрязнение окружающей среды.

Рассмотрим производство стали в качестве примера «грязного» производства. В металлургической печи сжигается каменный уголь. Существуют затраты на топливо, производственное оборудование и труд. Допустим, они составляют $ 100 на тонну стали. Эти затраты покрываются заводом, поэтому являются внутренними. Их также можно назвать альтернативными затратами производства (точнее их частью), так как они представляют собой предшествующие возможности использовать те же ресурсы в другой отрасли. Естественно, они отражаются в сделках – в платежах поставщикам угля, рабочим и т.п. Чтобы и дальше продолжать заниматься тем же бизнесом, сталелитейный завод должен получать по крайней мере $ 100 за тонну стали, то есть цена должна быть равна хотя бы внутренней альтернативной стоимости производства.

Но помимо внутренних у завода есть и другие затраты. При сжигании угля в атмосферу выбрасываются облака двуокиси серы, сажа и другие вещества, вредные для здоровья людей и растительности. Это внешние затраты/эффекты, относящиеся к производству электричества, необходимого для производства стали. Они являются внешними, так как покрываются третьими лицами – людьми, которые не являются ни продавцами, ни покупателями стали или материалов для ее производства. С точки зрения экономики в целом такие внешние затраты тоже являются частью альтернативной стоимости производства стали. Они отражают стоимость факторов производства, которые подверглись уничтожению вследствие загрязнения (погибшие деревья, причинение вреда здоровью людей и т.п.). Предположим, что ущерб от всех видов загрязнения составляет $ 20 на каждую тонну произведенной стали. Тогда общая величина альтернативной стоимости стали равна: $ 100 + $ 20 = $ 120 на тонну стали. Эта цифра отражает стоимость факторов производства, используемых непосредственно на заводе и стоимость факторов производства, уничтоженных загрязнением или отвлеченных от других способов использования.

Если цена будет устанавливаться на основе спроса и предложения, ее равновесное значение будет близко к $ 100 за тонну, то есть она будет покрывать внутренние затраты. Но потребитель тем самым будет получать от рынка ложный сигнал: производство одной тонны стали выражается для ограниченных факторов производства в значительно меньшем сокращении, чем происходит в действительности. Следовательно, потребители будут использовать больше стали, чем следует, будут меньше стремиться искать заменители стали, использовать вторичное сырье, уменьшать использование стали в других товарах.

Вывод: *рынок не справился со своей задачей эффективного размещения и использования ресурсов, так как потребители получили ложную информацию*.

Внешние эффекты могут быть как отрицательными (приведенный выше пример), так и положительными (например, образование приносит пользу всему обществу, а не только человеку, непосредственно его получающему). Естественно, следует усиливать положительные внешние эффекты и

ограничивать отрицательные. Сами рыночные агенты вряд ли, за редким исключением, станут сокращать объем производства или понесут дополнительные расходы на установку очистных сооружений. Принудить к этому может только государство.

2. Общественные блага/Общественные товары (**Public Goods**). Обычные, рыночные товары и услуги обладают двумя общими свойствами:

Свойство исключения. Лицо, осуществляющее предложение товара, может решить, что одним людям оно будет предлагать свой товар, а другим – нет.

Свойство соперничества. Использование единицы товара одним лицом ограничивает возможность использования этого же товара другими лицами.

Однако ряд товаров не обладает свойствами исключения и соперничества. Такие товары были названы **общественными товарами** или **общественными благами**. Не обладая свойством исключения, они не могут быть предоставлены одному лицу без того, чтобы не предоставить их сразу всем другим. Не обладая свойством соперничества, они, будучи однажды предоставлены одному лицу, могут быть предоставлены другим без дополнительных затрат.

В чистом виде примером общественного блага является национальная оборона. Нельзя защитить одного человека без того, чтобы не предоставить ее сразу всем остальным. Затраты также не зависят от числа защищаемых людей. Большинство общественных благ не является таковыми в чистом виде: у них частично отсутствуют свойства исключения и соперничества. Например, услуги полиции. Когда полицейские охраняют общественный порядок, они предоставляют общественное благо, но когда раскрывают конкретное преступление, например кражу, то оказывают частную услугу хозяину украденного имущества.

Для частной фирмы очень трудно предоставлять общественную услугу и получать при этом прибыль из-за отсутствия свойства соперничества, то есть из-за того, что данные блага, будучи единожды предоставлены в распоряжение одного клиента, становятся доступными для других без дополнительных затрат. Рассмотрим на примере фиаско рынка в этом случае. Допустим, некая «Оборонная компания» пытается установить частную систему противоракетной обороны (защиты от звездных войн) и собирает с помощью подписки деньги с желающих ее иметь. Если Вы знаете, что Ваши соседи уже подписались на этот товар, то Вам уже нет необходимости также платить за данный товар, потому что защита домов (квартир) соседей означает и защиту Вашего жилья. Но Ваши соседи будут рассуждать точно также и не станут подписываться, надеясь, что подпишетесь Вы. Так возникает **проблема «безбилетных пассажиров»** или **«зайцев»** (**«free riders»**). Поэтому частная компания не сможет предоставить систему противоракетной обороны. Получается, что только правительство сможет предоставить общественное благо и избежать проблемы «безбилетных пассажиров».

3. Недостаточная конкуренция. Любой участник рынка стремится к усилению своей власти, положения, влияния на рынке. Говоря проще, - компании стремятся к монополии. В этом нет ничего необычного. Но монополизация (как говорилось и ранее) нарушает нормальное функционирование рынка и влечет негативные последствия для потребителей. Поэтому необходимо определить рамки допустимого поведения на рынке и не дать возможности ограничить конкуренцию. Ограничить монополизацию может только государство с его возможностями использования силовых структур в случае необходимости.

II. Экономическая нестабильность. Рынок не всегда стабилен. Периоды нестабильности чреваты инфляцией, безработицей, другими тяжелыми социальными последствиями. В то же время нестабильность может быть на руку части компаний. Сам рынок, конечно, постепенно стабилизируется, но на это может уйти довольно много времени. Государство не может полностью устранить рыночные колебания, но в состоянии их сгладить, снизить социальную напряженность.

III. Незаинтересованность рынка в решении социальных проблем. Рынок не станет заниматься социальными проблемами, так как это не приносит никакой выгоды. Только государство может за счет налогов выплачивать пособия, пенсии.

1.2. Цели макроэкономической политики государства

1. Поддержание экономической свободы. Подразумевается предоставление возможности любому гражданину принимать самостоятельные экономические решения и реализовывать свои цели, ограничение монополизации.
2. Справедливое распределение дохода. Имеется в виду, по крайней мере, установление прожиточного минимума.
3. Достижение полной занятости. Любое лицо, желающее работать должно иметь возможность найти работу.
4. Ценовая стабильность/борьба с инфляцией. Государство не должно допускать больших колебаний цен и стремительной инфляции.
5. Уменьшение циклических колебаний экономики и обеспечение ее роста.

1.3. Реализация экономических целей государства

Во-первых, государство определяет юридические рамки экономической деятельности.

Большое внимание обычно уделяется антимонопольному регулированию. Высчитывается возможность отдельных фирм диктовать свои цены на рынке и навязывать другие условия сделок, и определяются меры борьбы с этими явлениями.

В случае с естественными монополиями государство может прибегнуть к установлению/ фиксированию цен на товары такого монополиста.

Государство также стремится предотвратить нечестные методы ведения конкурентной борьбы, так называемую **разрушительную** или **деструктивную конкуренцию** (**destructive competition**). Например, может быть введен запрет на **демпинг** (**dumping**), то есть продажу товара по бросовым ценам обычно с целью вытеснения соперников с рынка. После ухода с рынка конкурентов фирма, занимающаяся демпингом, увеличивает свою рыночную долю и поднимает цены для получения сверхприбыли.

Практически во всех государствах мира существуют законы, защищающие исключительные права (авторские, изобретательские), что тоже можно отнести к мерам обеспечения честной конкуренции. Доходы от произведений, изобретений должны получать их создатели. В России пока процветает нарушение авторских прав.

Обычно принимаются и законы, посвященные защите прав потребителей, так как их интересы и интересы предпринимателей далеко не всегда совпадают. Актуален вопрос защиты потребителей и в России. Качество многих товаров, а также уровень обслуживания не всегда находится на высоком уровне. Проблема осложняется также и тем, что покупатели недостаточно хорошо знают свои права[1]. Тем не менее, Закон о защите прав потребителей был принят еще в 1992 году, в 1995 году была изменена его редакция. Если бы данный закон соблюдался в полной мере, торговля носила бы более цивилизованный характер. Также необходимо знание потребителями своих прав и более эффективная судебная система. Знание своих прав способствовало бы повышению активности потребителей. Более эффективная судебная система (главным образом, соблюдение процессуальных сроков) могла бы изменить отношение граждан к отстаиванию своих прав в суде. Закон о защите прав потребителей даже освобождает граждан или общественные организации, подающие заявления в защиту прав потребителей, от уплаты государственной пошлины за рассмотрение дела в суде.

Во-вторых, при обеспечении справедливого распределения дохода главную роль играет фискальная политика государства. **Фискальная политика** – это политика государственных доходов и расходов, целью которой является равновесный уровень национального дохода. Подробно фискальная политика и ее инструменты будут рассмотрены далее отдельно. Отметим только несколько моментов:

A. Фискальная политика оказывает влияние на уровень инфляции, процент безработицы, налоги, уплаченные гражданами, окружающую среду.

B. Целями государственной фискальной политики являются:
   - национальная безопасность;
   - производство общественных товаров;
   - уменьшение бедности.

Что касается равновесного уровня ВНП (валового национального продукта), то измерению ВНП будет посвящена отдельная тема. Определим лишь, что означает равновесный уровень ВНП. Равновесный уровень ВНП достигается, когда реальный ВНП=ВНП при полной занятости. Если ВНП реальный < ВНП при полной занятости, то наблюдается застой (recession). Если же ВНП реальный > ВНП при полной занятости, наблюдается инфляция.

1.4. Макроэкономические теории, объясняющие роль государства в экономике

Классическая теория

Начало формированию классической школы положил Уильям Петти (1623-1687), а родоначальником классической школы называют Адама Смита (1723-1790), так как именно Смит разработал и представил экономическую картину общества как систему, а не как сборник рекомендаций по вопросам хозяйственной деятельности.

До 1930-х годов экономисты считали, что такое явление как Великая Депрессия (Great Depression) (описывается несколько позднее) просто невозможно. Экономисты того времени утверждали, что экономика, по природе своей (внутренне), стабильна. В течение всего XIX столетия и первых 30 лет XX века американская экономика своим успешным развитием подтверждала этот тезис. Были, конечно, и плохие годы (когда национальное производство снижалось, а безработица возрастала), но такие периоды были короткими. Поэтому доминирующей чертой Индустриальной Эры был экономический рост – растущая экономика с большим объемом производства, большей занятостью и более высокими доходами из года в год.

В таких условиях представители классической школы, как их позже назвали, и провозглашали оптимистический взгляд на экономику. Согласно классическим представлениям, экономика не только стабильна сама по себе, но и обладает «механизмом саморегуляции» (self-adjustment mechanism), т.е. корректирует кратковременные отклонения от долгосрочной тенденции роста. Производители время от времени снижают объем производства и увольняют часть работников, но такое решение не наносит большого

вреда. Если объем производства снизился, а люди потеряли работу, действуют внутренние силы рынка, которые и возвращают все в прежнее состояние подъема. Все экономические проблемы – временные.

Краеугольными камнями классической теории являются гибкие цены и гибкие заработные платы. Если производители оказываются не в состоянии продать все произведенное, у них есть 2 варианта:

1) Снизить объем выпускаемой продукции и уволить часть работников.
2) Снизить цены на свою продукцию и стимулировать спрос. Если цены упадут достаточно низко, все произведенное будет продано. Гибкие цены снижаются при падении покупательского спроса и никому из работников не приходится терять работу.

С другой стороны гибким ценам корреспондируют гибкие заработные платы. Когда часть работников оказывается без работы, они конкурируют между собой и предлагают свои услуги за более низкую плату.

Взгляды классиков суммирует закон Сэя (Say's Law): «предложение создает свой собственный спрос» («Supply creates its own demand»). Получается, что все произведенное обязательно будет продано, а все желающие работать будут заняты. В классической экономике возможна ситуация, когда существуют непроданные товары и безработные, но как только у людей появляется время, чтобы скорректировать цены и заработные платы, эти явления прекращаются. Поэтому Великая Депрессия просто не может случиться.

Вывод: Так как рынок обладает механизмом саморегуляции, который вполне может обеспечить полную занятость и стабильные цены, государству не надо вмешиваться в рыночную деятельность.

Великая Депрессия (Great Depression) поставила под сомнение обоснованность классической теории. Все началось 24 октября 1929 года – день, получивший название «черный вторник». В течение нескольких часов рыночная стоимость американских компаний, выражающаяся в стоимости акций, резко упала. На следующий день президент Гувер (Hoover) пытался убедить общественность, главным образом держателей акций, в том, что американская экономика стабильна и находится на пути к преуспеванию. Однако все усилия были тщетными. Кризис охватил сначала фондовый рынок, затем распространился на банковскую систему и промышленность. К концу 1929 года более $ 40 млрд. богатства перестало существовать. Богачи стали нищими буквально за одну ночь, обычные семьи потеряли сбережения, дома и свои жизни. Если в октябре 1929 только 3 % рабочей силы были безработными, то к 1933 уже ¼ всей рабочей силы оказалась не в состоянии найти работу. Даже в 1938, 9 лет после «черного вторника» 20 % все еще не могли найти работу.

Великая Депрессия потрясла не только мировую ответственность, но и самоуверенность экономистов. Последовавший поиск объяснения сконцентрировался на 3-х вопросах:

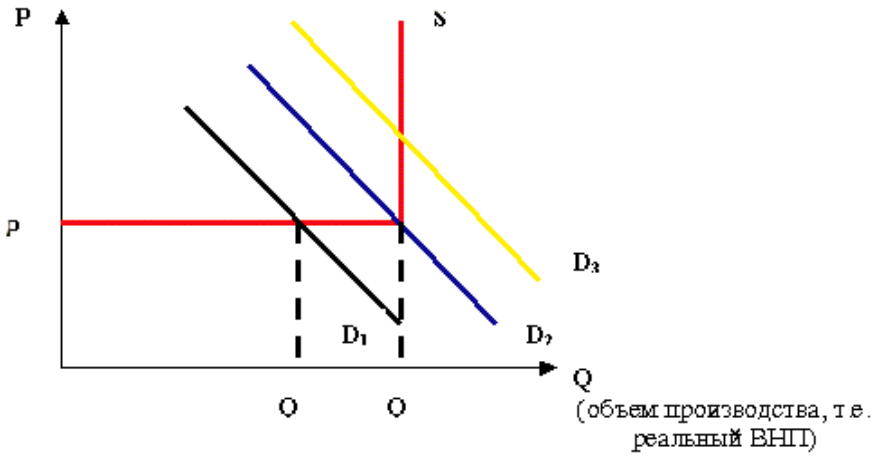
1) Насколько стабильна экономика страны.
2) Причины ее нестабильности.
3) Что может сделать государство для обеспечения стабильного экономического роста.

Великая Депрессия показала недостатки классической теории, поэтому на смену классической возникла кейнсианская теория. Данная теория названа по имени автора Джона Мейнарда Кейнса(John Maynard Keynes) (1883-1946), который выпустил в 1936 году книгу «Общая теория занятости, процента и денег».

Кейнсианская теория

1. В то время как классики представляли экономику внутренне-стабильной, Кейнс утверждал, что экономика по своей природе нестабильна. Небольшие колебания в уровне производства, ценах, занятости только усугубляются, а не сглаживаются «невидимой рукой» рынка. Следовательно Великая Депрессия не является чем-то уникальным, ей суждено было случиться, так как общество целиком полагалось только на механизм рыночной саморегуляции.
2. Механизм рыночной саморегуляции слабый и неопределенный.
3. Внутренняя нестабильность рынка требует, по мнению Кейнса, государственного вмешательства. Нельзя просто ждать, пока сработает механизм саморегуляции рынка, надо вмешаться и обеспечить защиту занятости и доходов. Использование активной макроэкономической политики (фискальной и/или монетарной) может улучшить экономическую ситуацию.
4. «**Тонкая настройка**» («**fine tuning**») невозможна, но проведение макроэкономической политики может сгладить большие колебания.
5. Экономическое прогнозирование не приносит определенности и является ненадежной основой для макроэкономической политики, так как данная политика всегда лучше реагирует на известную ситуацию. Однако, прогнозирование может служить частичной базой для принятия экономических решений.
6. Политика[2] ограничивает эффективность фискальной политики. Фискальную политику легче использовать, когда проблема ясна (например, в условиях застоя, так как экспансивную фискальную политику легче проводить).
7. И фискальная, и монетарная политика имеют проблемы с «лагами» (временными, внедрения, действия). «**Лаг**» – от англ. **Lag**, что означает отставание, задержка. Фискальная политика: медленно внедряется (так как сначала нужно убедить парламент в необходимости проведения такой политики), но быстро действует. Монетарная политика: быстро внедряется, но медленно действует, так как действует косвенным образом.

8. **Вытеснение, выталкивание с рынка** (от англ. «**crowding out**») лишь в некоторых случаях представляет проблему.
   Вытеснение, выталкивание с рынка происходит следующим образом: Государство проводит экспансивную фискальную политику и ради этого испытывает дефицит бюджета. Чтобы покрыть дефицит, государство делает заимствования. Процентные ставки растут. Частные заемщики не могут конкурировать с государством и вытесняются с рынка. В отличие от монетаристов кейнсианцы не признавали в качестве основной цели фиксированный объем денежного предложения и выступали за гибкое регулирование предложения денег. Кейнсианцы отдавали предпочтение регулированию процентных ставок, а не денежного предложения.
9. В простейшей кейнсианской модели объем производства полностью и автоматически реагирует на увеличение спроса до тех пор, пока не достигнута полная занятость (что показано графически).



Если спрос возрастает от D_1 до D_2, то реальный равновесный ВНП растет от Q_1 до Q_2 без какой-либо инфляции. Инфляция возникает, когда спрос превышает возможности экономики – например, спрос равен D_3.

Неоклассические теории

Две следующие теории возрождают некоторые воззрения классиков и, вместе с тем, привносят что-то свое. Поэтому их назвали неоклассическими.

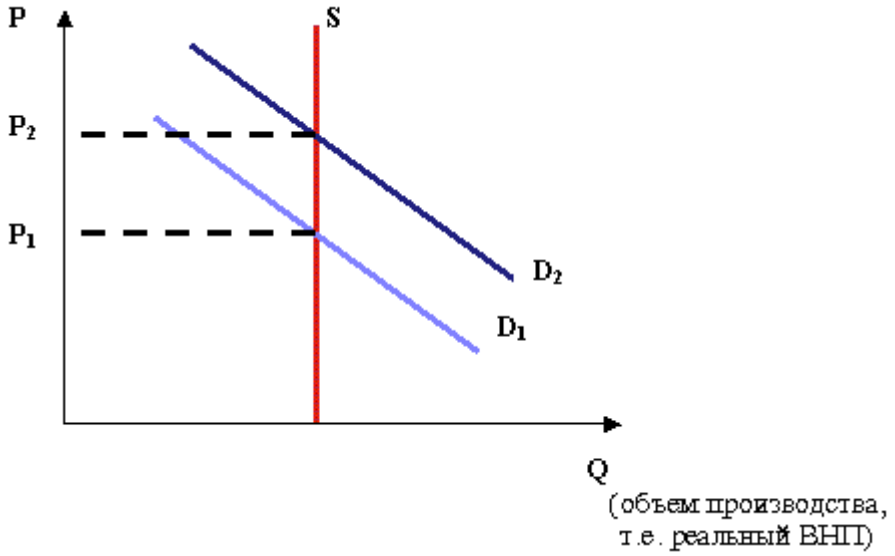
Монетаризм (Monetarism)

1. Основное внимание представители данной теории сфокусировали на важности денег (поэтому их назвали монетаристами), то есть на денежном предложении, его изменениях, процентных ставках.
2. Рыночная экономика, по мнению монетаристов, - достаточно стабильна и стремится к полной занятости.
3. Механизм саморегуляции рынка сильный и определенный.
4. Неэффективная макроэкономическая политика и/или сильные экономические потрясения («shocks»), такие как сильный неурожай, вызывают серьезные проблемы в экономике страны.
5. Лучшая политика – оставить экономику в покое («leave the economy alone»). Государство должно заниматься балансированием своего бюджета. Предложение денег должно расти примерно на 3 % в год.
6. Активная макроэкономическая политика не работает по нескольким причинам:
   - лаги («lags»);
   - политика (в смысле создания политических партий и т.п.) в случае фискальной политики;
   - неэффективное прогнозирование.

   Вывод: экономику следует оставить в покое, т.е. государство не должно вмешиваться.
7. Вытеснение, выталкивание рынка («crowding out») делает проведение экспансивной фискальной политики трудным или невозможным, так как государственные заимствования поднимают процентные ставки и вытесняют частных заемщиков.
8. Любое изменение спроса оказывает гораздо большее влияние на уровень цен, чем на ВНП, что и приводит к инфляции. Кривая предложения поднимается достаточно круто (в долгосрочном периоде при полной занятости предложение они считали величиной постоянной). Монетаристы также

утверждали, что изменения денежного предложения оказывает влияние на цены, но не на объем производства.

Приведенный ниже график отражает данное явление.



Как показывает график, любое изменение спроса (с D_1 до D_2) приводит в первую очередь к инфляции (цена растет от P_1 до P_2).

Может возникнуть проблема со стагфляцией.

СТАГФЛЯЦИЯ = ИНФЛЯЦИЯ + ЗАСТОЙ/РЕЦЕССИЯ =
= ИНФЛЯЦИЯ + БЕЗРАБОТИЦА
или
STAGFLATION = INFLATION + RECESSION =
= INFLATION + UNEMPLOYMENT

Школа рациональных ожиданий (RATEX=Rational Expectations School)

1. Люди и организации не глупы. Они признают, что изменения в макроэкономической политике (фискальной и монетарной) будут иметь для них последствия. Если последствия макроэкономической политики благоприятны, то люди их используют. Если же ожидаются неблагоприятные последствия, то люди будут стараться избежать их.
2. Люди принимают экономические решения на основании всей имеющейся у них информации, включая и будущие последствия макроэкономической политики.

   Если государство решает увеличить предложение денег, люди с их рациональными ожиданиями будут предвидеть рост инфляции. Чтобы защитить себя, они потребуют более высокие цены и заработные платы. В итоге экспансивная (стимулирующая) монетарная политика потерпит неудачу в повышении реального объема производства.

   Фискальная политика может также быть неудачной. Например, государство увеличивает расходы ради увеличения совокупного спроса. Люди с их рациональными ожиданиями предвидят, что увеличившийся дефицит бюджета вызовет необходимость повышения налогов. Люди будут готовиться к повышению налогов. Потребители снизят сегодняшнее потребление, чтобы больше сберечь.
3. Следовательно, зачастую бывает очень трудно предсказать последствия изменения макроэкономической политики. Потому лучший выход – минимальное вмешательство государства в экономику.

Критики теории рациональных ожиданий справедливо замечают, что очень немногие люди понимают, еще меньше людей в состоянии предвидеть последствия монетарной или фискальной политики. Кроме того, люди оперируют в более коротких временных интервалах, чем требуется для рациональных ожиданий. Поэтому в краткосрочном периоде дискреционная (то есть специально применяемая в данный момент) макроэкономическая политика может сработать.

1.5. Макроэкономическая политика государства

Выделяют фискальную и монетарную политику государства.

Фискальная политика

Фискальная политика – это политика государственных доходов и расходов.

Основной целью фискальной политики является поддержание валового национального продукта (ВНП) на уровне, соответствующем полной занятости.

Величина валового национального продукта не всегда равна уровню ВНП полной занятости. Если равновесный ВНП меньше ВНП при полной занятости, то существует так называемый «**рецессионный разрыв**» (**recessionary gap**). Такая ситуация возникает из-за того, что люди часть доходов тратят на сбережения (поэтому «рецессионный разрыв» равен разнице между совокупными расходами и доходами национальной экономики). В данном случае у государства два варианта: либо срочно увеличивать объем выпускаемой продукции, либо срочно увеличить валовые расходы. Увеличение валовых расходов достигается с помощью увеличения государственных расходов.

Если равновесный ВНП больше ВНП при полной занятости, возникает «**инфляционный разрыв**» (**inflationary gap**). Причиной является очень высокий уровень совокупных расходов в национальной экономике. Чтобы не допустить инфляции, государству необходимо снизить валовые расходы на величину инфляционного разрыва. Это можно сделать несколькими путями: можно уменьшить государственные расходы (трансферты или затраты на товары и услуги) или уменьшить потребительские расходы с помощью увеличения налогов. Однако увеличение налогов обычно имеет эффект меньше предполагаемого – увеличение налогов на 1 рубль приводит к уменьшению расходов меньше, чем на 1 рубль.

Существует два вида фискальной политики:

- Дискреционная фискальная политика – сознательное вмешательство государство в экономику с определенной целью.

- Недискреционная фискальная политика – автоматическая фискальная политика, которая не требует специального вмешательства государства в каждой конкретной ситуации. Инструменты такой политики обычно закреплены законодательно (например, может быть законодательно заложено повышение социальных пособий в случае роста инфляции на 10 %).

Таблица 1. Фискальная политика: инструменты и воздействие

Инструменты	*Ограничительное воздействие*	*Расширительное воздействие*
Политика расходов	Сокращение расходов. Сдерживание роста доходов.	Увеличение расходов. Получение кредитов.
Политика доходов	Повышение налогов	Понижение налогов
Воздействие на частные капиталовложения	Ограничение возможностей амортизационного списания	Премия за инвестиционную активность
Бюджетная политика	Превышение доходов над расходами	Бюджетный дефицит (расходы превышают доходы)

Очевидно, что главным источником доходов государства являются собираемые им налоги. Что же такое налог?

Налог – это «обязательный, индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» (Налоговый кодекс РФ от 31 июля 1998, ст. 8).

Основные признаки налогов

Признаки налогов, общие с другими обязательными платежами:

1) Налоги – взносы, т.е. передача объектов об одних субъектов к другим. В настоящее время налоги должны, по определению, платиться в денежной форме.
2) Это обязательные платежи. Обязанность их уплаты возникает при наличии соответствующих обязательств, указанных в законе.
3) Эти платежи поступают в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд.

Признаки налогов, отличающие их от остальных обязательных платежей:

1) Налоги являются безвозмездными, т.е. это платежи без встречного удовлетворения. Граждане оплачивают содержание государства.
2) Налоги не имеют целевого назначения. Они используются для финансирования тех затрат, которые будут признаны актуальными при утверждении соответствующих бюджетов.
3) Налоги взимаются с учетом возможностей налогоплательщика. Размер налога зависит от объекта, льгот.

В каждом налоге выделяют 7 элементов налогового состава:

1. Субъекты налога, т.е. плательщики налога.

2. Объект налога - то, с чего платится налог.
3. Ставка - размер налога.

Ставка налога бывает трех видов:

A. **Пропорциональная**. Она сохраняет постоянный размер, и сумма налога увеличивается пропорционально увеличению объекта налогообложения. Например, чем больше земельный участок, тем больше величина налога при единой ставке за гектар или квадратный метр площади.
B. **Прогрессивная**. Размер самой ставки возрастает по мере увеличения объекта налогообложения. Примером может служить подоходный налог с физических лиц.
C. **Регрессивная**. Размер ставки уменьшается по мере увеличения объекта налогообложения. Например, по нынешнему Закону "О Государственной пошлине" чем выше цена иска, тем ниже пошлина.

4. Налоговый период.
5. Налоговая база – сумма, с которой взимаются налоги.
6. Налоговые льготы – полное или частичное освобождение от налога.
7. Налоговое производство - порядок исчисления и уплаты налога.

Классификации налогов

I. Выделяются две классификации налогов по объекту.

Во-первых, налоги делятся на прямые и косвенные.

Прямые - налоги, которые взимаются с доходов или имущества. Делятся на подоходные и поимущественные.

Косвенные - налоги с определенных видов деятельности (например, налог с продажи).

Во-вторых, налоги бывают регулярные и разовые.

Регулярные (систематические, текущие) - налоги взимаются с одного и того же объекта по истечении определенного периода времени или с объекта, который периодически формируется снова.

Разовые налоги взимаются с объекта, который формируется нерегулярно (с наследств и дарения, на приобретение автотранспортных средств, на рекламу и т.д.).

II. Налоги можно разделить на главные и все другие налоги.

Главными считаются такие налоги, которые образуют основу налоговой системы. В России к ним можно отнести следующие:

- налог на прибыль предприятий и организаций;
- налог на добавленную стоимость;
- подоходный налог с физических лиц;
- акцизы.

Данная группа налогов обеспечивает примерно 80 % всех налоговых поступлений в бюджет.

III. Налоги можно разделить по территориальному признаку

1. Федеральные – устанавливаются Налоговым кодексом и обязательны на всей территории РФ. К ним относятся: НДС, акцизы, налог на прибыль организаций, подоходный налог с физических лиц и др.
2. Налоги субъектов РФ (региональные) – вводятся в действие законами субъектов РФ, обязательны к уплате на территории соответствующего субъекта. Субъекты РФ могут определять следующие элементы налогообложения: 1) налоговую ставку; 2) налоговые льготы в пределах, определенных Налоговым кодексом; 3) порядок и сроки уплаты; 4) форму отчетности. Все остальное устанавливает Налоговый кодекс. Региональные налоги: налог на имущество предприятий, налог на недвижимость, дорожный налог, налог с продаж, налог на игорный бизнес.
3. Местные налоги – устанавливаются местными органами власти и действуют в пределах муниципального образования. Местные органы могут определять налоговую ставку в пределах, установленных Налоговым кодексом; налоговые льготы; порядок и сроки уплаты налога; форму отчетности. Местные налоги: земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на рекламу, налог на наследование или дарение.

IV. Налоги можно разделить по субъектам/плательщикам налога:

1. Налоги, которые взимаются только с физических лиц (подоходный налог, налог на наследство и дарение, на имущество физических лиц).
2. Налоги с физических лиц и организаций (земельный налог).
3. Налоги, взимаемые только с организаций (налог на прибыль, НДС, акцизы).

Помимо сбора налогов государство занимается перераспределением национального дохода и с помощью социальных выплат (социальных трансфертов).

Государственный бюджет и проблема его сбалансированности

Основная часть государственных расходов и доходов проходит через государственный бюджет. Что это такое? Дадим сначала легальное определение.

Бюджет – «форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления» (Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г., ст. 6).

По сути же, **государственный бюджет** – это план расходов государства и источников их финансирования на год. В принципе, предполагается, что бюджет должен быть сбалансирован (доходы и расходы должны быть равны), но так бывает не всегда. Возможны два варианта:

- **Дефицит бюджета** – превышение расходов бюджета над его доходами.
- **Профицит бюджета** - превышение доходов бюджета над его расходами.

Является ли дефицит государственного бюджета (что случается довольно часто) проблемой для экономики страны, есть ли необходимость в постоянном балансировании бюджета? Нельзя дать однозначный ответ. Все зависит от текущей экономической ситуации, в частности от того, на какой стадии экономического цикла находится экономика. В случае кризиса скорее всего будет наблюдаться дефицит бюджета. С таким дефицитом нет смысла бороться; наоборот, государство часто намеренно входит в такой дефицит или увеличивает существующий. В период кризиса государственные расходы увеличиваются: надо снижать социальную напряженность, поддерживать промышленность (вероятно снижение налогов и выделение субсидий). В более благоприятное время, когда экономика находится на подъеме, государство может начать проведение ограничительной фискальной политики и снизить дефицит государственного бюджета.

Автоматические стабилизаторы

Кажется, что проблему дефицита бюджета можно решить, просто сократив расходную часть бюджета, если доходная недостаточна. Но в реальности расходную часть сокращать очень сложно, а иногда и невозможно. С экономической точки зрения нельзя сокращать расходы на страхование, капитальную амортизацию. С политической точки зрения нельзя сокращать расходы на социальные нужды, вооружения и др. В итоге получается, что очень небольшая часть расходов зависит от решений, принятых в текущем году. Большая часть расходов идет на реализацию программ, утвержденных ранее (например, программа помощи инвалидам или участникам войны). Хотя наличие таких «защищенных» статей сокращает возможности для изменения фискальной политики, данные расходы могут стабилизировать экономическое положение в стране. К примеру, пособие по безработице. Расходы по этой статье увеличиваются, когда совокупных расходов экономики не хватает для обеспечения занятости всех ресурсов в полном объеме. Люди, получающие пособия, начинают больше тратить, увеличивая и совокупные расходы экономики. Получается, что расходы на пособия по безработице относятся к так называемым **автоматическим стабилизаторам**. Такие автоматические стабилизаторы есть и в доходной части бюджета. Подоходный налог приносит в бюджет разное количество доходов в зависимости от величины совокупных доходов и расходов. Когда доходы, а соответственно, и расходы растут, подоходный налог сдерживает рост покупательной способности населения, предотвращая дополнительные предпосылки к возникновению инфляции.

Таким образом, **автоматические стабилизаторы** – это доходы или расходы правительства, которые автоматически изменяются в противоположную изменениям в национальном доходе сторону. Они сглаживают резкие колебания совокупных доходов и расходов и предотвращают резкие и плохо контролируемые изменения величин макроэкономических показателей.

Монетарная политика

Монетарная политика – политика по урегулированию предложения денег. От имени государства ее проведением занимается главный банк страны – Центральный банк (в последующих модулях о функциях и роли Центрального банка в экономике будет сказано подробнее).

На следующей схеме показаны основные цели монетарной политики.

Таблица 2. Монетарная политика: инструменты и воздействие

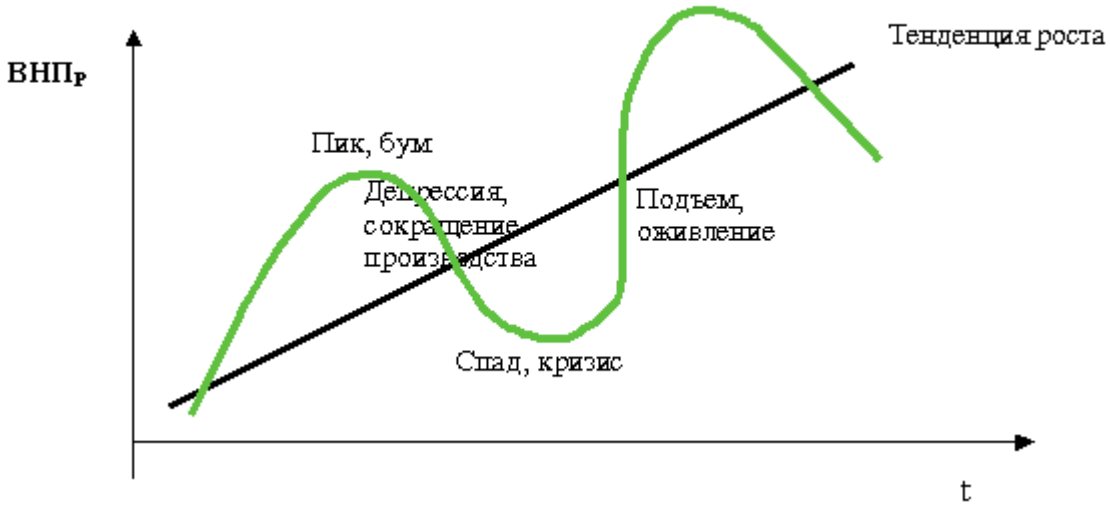
Инструменты	Ограничительное воздействие	Расширение денежного предложения
Политика рефинансирования	Повышение ставки банковского процента. Увеличение ограничений на рефинансирование.	Понижение ставки банковского процента. Ослабление ограничений на рефинансирование.
Политика операций на открытом рынке	Продажа ценных бумаг Центральным банком	Покупка ценных бумаг центральным банком
Политика минимальных обязательных резервов	Повышение минимального уровня обязательных резервов	Понижение минимального уровня обязательных резервов

Тема 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ

2.1. Экономические циклы

Развитие экономики характеризуется циклическими колебаниями.

Экономический цикл/цикл деловой активности (business cycle) – термин, обозначающий чередующиеся периоды экономического роста и спада, связанные с колебаниями общего объема производства в стране. Реальные экономические циклы измеряются по изменению реального ВНП (валового национального продукта).



Как видно из графика, выделяют 4 стадии или фазы экономического цикла:

1. **Пик или бум деловой активности** (**Peak, Boom**) – соответствует наивысшему уровню реального ВНП в цикле. Экономика работает в ситуации, когда почти полностью задействованы все производственные мощности, т.е. близко к границе производственных возможностей.
2. **Сокращение производства** (Contraction) – экономика уходит от пиковой активности, реальный ВНП сокращается по сравнению с пиковым.

   Депрессия: о депрессии говорят, когда падение реального ВНП, измеренное в %-ах за год, происходит достаточно долго. Например, американское Министерство торговли считает, что экономика находится в депрессии, если падение реального ВНП продолжается в течение 6 месяцев.
3. **Спад, кризис** (**Crisis, trough**) – самый низкий уровень реального ВНП в цикле. Точка спада достигается, когда экономика готовится к выходу из предшествовавшего периода депрессии или сокращения производства. Когда экономика находится в состоянии спада/кризиса, существует высокий уровень безработицы и простаивающие производственные мощности. Как правило, в этот период случаются банкротства из-за низкого спроса на товары.
4. **Период оживления, подъема (expansion)** – период от спада до пика деловой активности, во время которого реальный ВНП растет.

   Иногда говорят о выздоровлении экономики.

   Выздоровление экономики – это период оживления, восстановления экономики, который следует за депрессией, а не просто за сокращением производства.

   Виды кризисов

Кризисы часто делят на кризисы **недопроизводства** и **перепроизводства**. При рыночной экономике чаще происходят именно кризисы перепроизводства. При кризисе перепроизводства предложение товаров превышает спрос на них, и часть товаров не находит сбыта. Так как S>D, резко снижаются цены. Дальше идет снижение объема производства, т.к. при низком спросе и падающих ценах нет смысла увеличивать производство или производить на прежнем уровне. Падение производства ведет к банкротствам и, как следствие, к массовой безработице, снижению покупательной способности и еще большему падению спроса. Одновременно рушится фондовая биржа и финансовая система.

Также кризисы бывают: **общие** (затрагивают всю экономику), **частичные** (затрагивают часть экономики, несколько отраслей) и **отраслевые** (в рамках одной отрасли).

Выделяется и такая разновидность кризисов как **структурные** – вызванные диспропорциями в развитии экономики (например, энергетический, сырьевой кризисы).

Первыми ощущают приближение кризисов отрасли, производящие товары длительного пользования (бытовая техника, автомобили и др.). данные товары не являются предметами первой необходимости, следовательно население может воздержаться от их приобретения.

2.2. Виды экономических циклов в зависимости от их продолжительности

Экономические циклы различаются по продолжительности, причинам и именам.

1) Циклы Китчина (Kitchin cycle) – продолжительность 3-5 лет между одним пиком и другим. Считается, что они связаны с накоплением и истощением производственных запасов. Их также называют циклами производственных запасов.
2) Циклы Джаглара (Juglar cycle) – продолжительность 7-10 лет. Являются основной разновидностью циклов, характерной для экономики США. Экономисты не могут прийти к согласию относительно причин этих циклов.

3) Циклы Кузнеца (Simon Kuznets cycle) – продолжительность 15-25 лет. Такой цикл начинается с момента возведения зданий и транспортных сооружений и заканчивается, когда эти здания и сооружения изнашиваются и должны быть заменены на новые.Так как длина этих циклов приблизительно соответствует поколениям людей, одна из теорий связывает циклы Кузнеца с демографическими колебаниями, вызванными изменениями рождаемости после войн.
4) Циклы Кондратьева – продолжительность 30-50 лет[3]. Их еще называют «длинными волнами». За 200 последних лет наблюдалось 4 больших цикла. Сам Кондратьев, анализируя период в 140 лет выделил 3 «больших цикла конъюнктуры»: 1-ый – с конца 80-х-начала 90-х гг. XVIII в. до периода 1844-1851 гг. (самый длинный цикл); 2-ой – с 1844-1851 гг. до 1890-1896 гг; 3-ий – с 1890-1896 гг. охватывал только повышательную волну до периода 1914-1920 гг. Затем начиналась вероятная понижательная волна 3-его цикла. Дальше стало понятно, что понижательная волна 3-его цикла продолжалась до 1939-1945 гг. После этого наступил 4-ый цикл – с 1939-1945 гг. до 1982-1985 гг. В настоящее время мы являемся свидетелями 5-ого цикла, повышательная волна которого завершится в начале XXI века.

Что касается причин длинных волн, то одна из теорий связывает их со значительными технологическими нововведениями, которые могут привести к изменению планируемых затрат.

Все 4 вида циклов происходят в одно и то же время и взаимодействуют друг с другом. Более короткие циклы, происходящие во время фаз оживления экономики, показывают периоды интенсивного роста, чередующиеся с соответствующими им короткими периодами сокращения производства. Короткие циклы, происходящие во время фазы сокращения производства более длинного цикла, демонстрируют аналогичное поведение экономики.

2.3. Некоторые теоретические представления об экономических циклах

Теория Карла Маркса

У капиталистов есть ненасытное желание делать деньги и инвестировать их в оборудование для расширения производства. «Противоречие» капитализма состоит в том, что эти новые машины (оборудование) уменьшают возможность эксплуатировать имеющийся в наличии наемный труд и, соответственно, уменьшают прибыли. В результате капиталист предпринимает новые усилия по эксплуатации наемного труда и аккумуляции капитала. Капиталисты используют машины для производства все большего количества товаров и услуг. В итоге они начинают производить больше, чем рабочие с их низкими доходами в состоянии купить. Низкий спрос приводит к депрессии в экономике. Депрессия продолжается до тех пор, пока избыточные производственные мощности не износятся. Потом весь процесс начинается сначала.

Маркс считал, что депрессия будет становиться все хуже и хуже и со временем приведет к свержению капитализма растущим рабочим классом.

Теория Джозефа Шумпетера (Joseph Schumpeter)

Джозеф Шумпетер предложил другое объяснение существования экономических циклов. Он связал их с основными технологическими новшествами, появляющимися в капиталистической системе. Такие значительные технологические прорывы, как появление железных дорог, автомобилей и электричества, вызвали настоящие взрывы деловой активности. Конечно, эти бумы когда-либо прекращаются и уступают место относительным спадам. Тогда экономика как бы ожидает нового технологического прорыва. «Длинные волны» действительно можно проследить по основным технологическим нововведениям (конечно, уже после факта такого нововведения). Более короткие циклы могут происходить одновременно с длинными.

Шумпетер, как и Маркс, предсказывал, что однажды капитализм сменится другой экономической системой. Согласно его модели циклы – часть капиталистической системы и не могут быть устранены. По Шумпетеру, успех новых технологий в повышении уровня жизни и увеличении богатства должен отвлечь внимание от сферы производства к распределению доходов и другим сферам жизни, не связанным с экономикой. Шумпетер считал, что именно успех капитализма в решении экономических проблем приведет к замене его планированием, социализмом и, как он опасался, диктатурой.

2.4. Причины экономических циклов

Причины экономических циклов делят на две группы: факторы, заключенные внутри экономической системы, и факторы, лежащие вне экономической системы.

Внешние факторы

Одну из самых известных, хотя и не самых достоверных, теорий экономических циклов предложил британский экономист Уильям Стэнли Джевонс (William Stanley Jevons) в 1878 г. Согласно Джевонсу, пятна на Солнце случались с регулярными интервалами. Пятна на Солнце влияли на погоду, а следовательно и на производство сельскохозяйственной продукции, что, в результате, воздействовало на экономику страны в целом. Понятно, что такая теория не выдерживали никакой критики.

Внешние факторы, которые действительно влияют на производство и занятость:

1) Войны. Как показывает история, производственные бумы наблюдались во время I-й и II-й мировых войн, войны в Корее, Вьетнаме. Хотя войны и являются эффективным средством повышения уровня производства, это не очень хорошее средство. Использование ресурсов для производства оборонных товаров вместо капитальных (различного оборудования) не способствует эффективному увеличению производственных возможностей экономики, а следовательно, не способствует и долговременному экономическому росту.
2) Политические циклы/причины. Многие люди верят, что государственные должностные лица часто манипулируют экономикой в личных целях.
3) Изменение взглядов потребителей и инвесторов по отношению к экономическому циклу. Наиболее изменчивым видом инвестиционных расходов являются расходы на производственные запасы. Очень короткие 4-х годичные циклы часто связывают именно с изменением производственных запасов. Потребительские расходы на товары длительного пользования больше подвержены изменениям, чем расходы на товары и услуги с более коротким сроком использования. Большинство потребителей считают одежду, еду, лекарства предметами первой необходимости, а товары длительного пользования рассматривают как значительные расходы, которые можно на время отложить. (Если потребители ожидают кризиса, спрос на товары первой необходимости растет, а на товары длительного пользования падает).
4) Иммиграция и другие международные факторы, например, политика других государств по отношению к международной торговле.
5) Технологический прогресс (то, о чем говорил Шумпетер). Появление на рынке новых товаров или обнаружение новых запасов каких-либо ресурсов может влиять на экономический рост и, соответственно, на экономический цикл. Технологические прорывы в производстве могут увеличить инвестиции, а затем вызвать спрос на новые товары и услуги. Новые товары также могут стимулировать расходы на потребление. Наоборот, замедление инновационных процессов может иметь отрицательный эффект на спрос.

Внутренние факторы

Их выделить достаточно трудно.

Одна из теорий, довольно наивных, заключалась в том, что машины, оборудование, как правило, функционируют 8-10 лет, поэтому каждые 8-10 лет идет большая волна замены оборудования. Однако, авторы этой теории не учли того, что различные машины покупаются в разное время; часть машин служит больше или меньше средней продолжительности их службы.

Приведем более реалистичные объяснения:

1) Изменения в предложении денег влияют на уровень экономической активности. Увеличение предложения денег приводит к увеличению национального дохода, уменьшение денежного предложения имеет обратный эффект.
2) Недостаточная конкуренция. Часто тяжесть и продолжительность депрессии ставят в зависимость от структуры экономики. Наличие крупных корпораций и профсоюзов приводит к тому, что цены и заработная плата не соответствуют падению спроса.
3) Принцип акселерации. Данный принцип отражает взаимосвязь объема продаж и валовых инвестиций. Увеличение объема продаж от равновесного уровня окажет очень большой эффект на валовые инвестиции. Любые колебания экономической активности усугубляются изменениями валовых инвестиций. Если коэффициент роста валовых инвестиций остается постоянным, то показатель роста ВНП будет расти, т.е. будет подвержен акселерации.

2.5. Инфляция: понятие, виды и последствия

Можно дать несколько определений инфляции (inflation).

- **Инфляция** –рост среднего уровня цен на товары и услуги.
- **Инфляция** – снижение покупательной способности денег.
- **Инфляция** – обесценивание денег.

Не всякое повышение цен является инфляцией. Одномоментное повышение цен нельзя считать инфляцией. Чтобы процесс повышения цен был охарактеризован как инфляция, такое повышение цен должно продолжаться достаточно долго.

Процесс, обратный инфляции, называется **дефляция** (**deflation**). **Дефляция** – снижение среднего уровня цен на товары и услуги.

Так как инфляция и дефляция измеряются по среднему уровню цен, индивидуальные цены могут падать или расти, не меняя при этом среднего уровня цен.

Виды инфляции

I. По темпам роста цен выделяют:

1) **Умеренную** (**moderate**) или **ползучую** (**creeping**) инфляцию – рост цен составляет до 10% в год, деньги практически сохраняют свою стоимость. Такая инфляция существует в большинстве стран с

развитой рыночной экономикой. Например, средний уровень инфляции в странах Европейского союза составил за 1994-1996 годы около 3 %.

2) **Галопирующую (galloping)** инфляцию – рост цен составляет сотни процентов в год (20-200 %); при заключении контрактов стороны оговаривают рост цен.
3) **Гиперинфляцию (hyperinflation)** – темпы роста цен выражаются в четырехзначных числах (тысячи процентов); существует большой разрыв между ценами и заработной платой. Это самый опасный вид инфляции, т.к. она становится практически неуправляемой. Самые известные примеры гиперинфляции:
   - Германия 1923-24 гг. рост цен исчислялся десяти- и двенадцатизначными числами, поэтому рабочим выплачивали заработную плату дважды в день и предоставляли перерывы для того, чтобы сделать покупки, т.к. ежедневно цены повышались неоднократно.
   - Никарагуа в период гражданской войны – инфляция 33000 % в год.
   - Венгрия после II-й мировой войны (1946 г.): довоенный форинт (денежная единица Венгрии) стоил 829 октильонов (единица с 22 нулями) новых форинтов, а доллар США обменивался на $3*10^{22}$ форинтов.
   - Югославия (1999) – 3000000000 (3 миллиарда) % в год.

II. Инфляция бывает:

1) Открытая – при такой инфляции существует относительно свободный рынок.
2) Подавленная – в деятельность рынка вмешивается государство.

III. В зависимости от характера роста цен на отдельные товары инфляция бывает:

1) Сбалансированная – цены растут относительно умеренно и одновременно на большинство товаров и услуг. По результатам среднегодового роста цен поднимается процентная ставка Центрального банка, таким образом ситуация становится равносильной ситуации со стабильными ценами.
2) Несбалансированная – цены на различные товары и услуги поднимаются разновременно и по-разному на каждый тип товара.

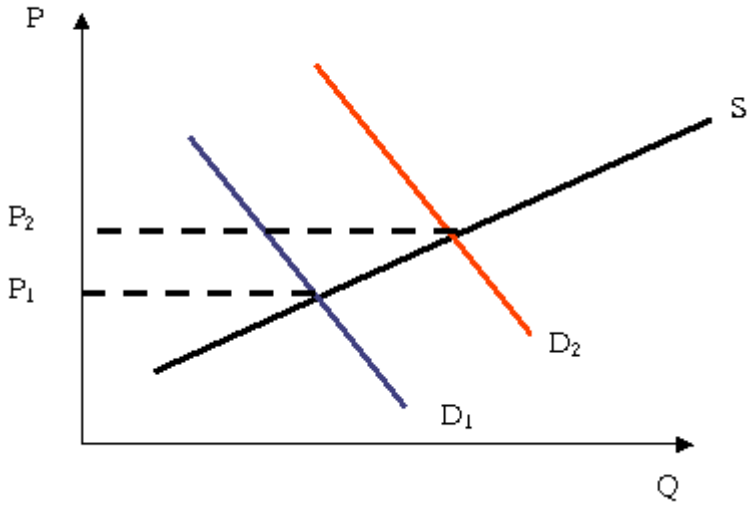
IV. Инфляция:

1) Ожидаемая – ее можно спрогнозировать на какой-либо период времени, она часто является результатом действий правительства. Например, либерализация цен в России в 1992 г. является причиной ожидаемой инфляции.
2) **Неожидаемая** – внезапный, непредсказуемый скачок цен. В этом случае возможны 2 варианта развития событий в зависимости от наличия/отсутствия у населения инфляционных ожиданий:
   - У населения есть инфляционные ожидания. Тогда спрос резко возрастет и еще больше подстегнет инфляцию.
   - В экономике нет инфляционных ожиданий. Тогда возникает «**эффект Пигу**» – спрос населения резко падает в надежде на скорое снижение цен. Производителям (из-за снижения спроса) приходится снижать цены на самом деле, и экономика приходит в равновесие.

V. Наконец, инфляция делится на инфляцию спроса и инфляцию предложения.

1) **Инфляция спроса** (Demand-pull or demand-led inflation) или инфляция покупателей. Если спрос на товары и услуги растет быстрее, чем производство, возникает дефицит товаров. Покупатели соревнуются за имеющееся на рынке ограниченное количество товаров и услуг. Поэтому растут и цены.

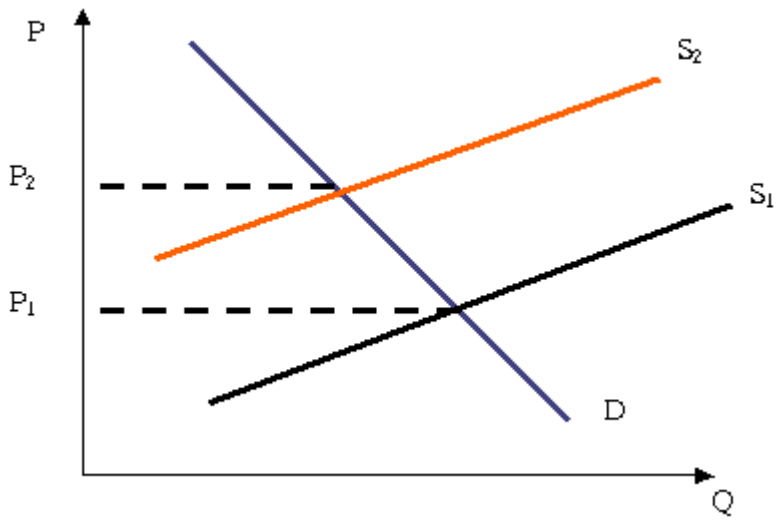
Такую ситуацию можно показать на графике.



Как видно из графика, спрос повышается с D_1 до D_2, в то время как предложение S не успевает повыситься до того же уровня. В результате цена повышается с P_1 до P_2.

2) **Инфляция предложения** или инфляция издержек/инфляция продавцов (cost-push inflation or seller's inflation). Изменения со стороны предложения также могут стать причиной инфляции. Можно отметить 3 таких случая:
   - Рост цен на сырье и материалы. Например, в 1979 г. ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти) резко повысила цены на нефть. Для производителей товаров и услуг это означало значительное повышение стоимости их производства. Соответственно, производители уже не могли позволить себе продавать товары и услуги по текущим ценам. Пришлось повысить цены.
   - Очень часто инфляция предложения возникает в результате роста издержек на оплату труда. Увеличение оплаты труда часто является рузальтатом агрессивных действий профсоюзов.
   - Сами по себе производители могут способствовать инфляции даже при отсутствии других объективных причин. Они могут попытаться получать более высокие доходы и для этого поднять цены быстрее, чем вырастут издержки.

   Инфляцию предложения также можно показать графически:



Микроэкономические последствия инфляции

Существует мнение, что от инфляции страдают все. На самом деле же одни люди, конечно, оказываются в худшем положении, зато другие выигрывают от инфляции.

Микроэкономические последствия инфляции отражаются в перераспределении доходов и богатства. Перераспределение доходов происходит от того, что люди покупают различные комбинации товаров, владеют различными активами, продают различные товары и услуги (включая труд). Поэтому по отношению к отдельным людям воздействие инфляции зависит от того, как меняются цены товаров и услуг, приобретаемых или продаваемых отдельными индивидами. В этом смысле инфляцию сравнивают с налогом, который забирает часть доходов у одних людей и дает другим.

Рассмотрим микроэкономические последствия инфляции:

1) Изменение цен.
   Рассматривают два понятия, относящиеся к личному доходу:
   Номинальный доход – доход, полученный за определенный период времени в деньгах этого периода.
   Реальный доход – доход как бы в постоянных деньгах, номинальный доход, скорректированный на величину инфляции. Реальный доход показывает покупательную способность.
   Теперь представим, что выросла квартплата. Номинальный доход не изменился, но получается, что реальный доход уменьшился, т.к. на другие товары и услуги остается меньше денег, снижается покупательная способность.
2) Влияние инфляции на доходы. Изменение цен автоматически влияет на доходы. То, что выглядит как цена для покупателя, выглядит как доход для продавца. Например, если повысилась плата за обучение, университет получает больший доход. Если номинальные доходы университета растут быстрее, чем средние цены, университет выигрывает от инфляции. Обычно доходы людей растут одновременно с инфляцией и, в среднем, инфляция не должна особенно ухудшать положение населения. Но на деле доходы одних людей растут быстрее, чем инфляция, а доходы других увеличиваются, но медленнее. Номинальные доходы возрастают с разной скоростью. Если бы все доходы росли одинаково, то инфляция бы не приносила эффекта распределения.
3) Третий перераспределительный эффект инфляции – ее влияние на богатство. Под богатством понимаются акции, облигации, счета в банках, произведения искусства, золото, дома, бриллианты и т.п.
   Например, сравним влияние инфляции на людей, имеющих жилье в собственности, и тех, кто его

арендует. В случае собственников реальная стоимость домов не уменьшается из-за инфляции, т.к. их номинальная рыночная стоимость растет, по крайней мере, с той же скоростью, что и средний уровень цен. Люди же, снимающие жилье, начинают замечать, что инфляция заставляет их тратить больше денег на арендную плату, т.е. их реальные доходы снижаются.

4) Социальные трения. Перераспределительные эффекты инфляции приводят к социальным трениям между администрацией предприятия и работниками, между государством и населением, между различными группами потребителей.
5) Отчаяние или «инфляционный стресс». В условиях постоянно меняющихся цен люди вынуждены постоянно жить в неопределенности: продолжать ли хранить сбережения в банке, покупать ли различные товары, каким образом держать доходы в соответствии с инфляцией. Отсюда возникают психологические проблемы: постоянная тревога, нервозность, снижение уверенности в себе. Помимо всего прочего часть населения обращается к преступной деятельности.
6) Денежные иллюзии. Феномен денежных иллюзий возникает, когда люди вместо реальных денег считают номинальные, чтобы определить изменение своих доходов в условиях инфляции. Происходит следующее: люди, которые получают более высокие номинальные доходы в условиях инфляции, все равно чувствуют себя подавленными из-за роста цен.
   Люди считают, что заслуживают любого повышения зарплаты, которое они получают. Когда же они обнаруживают, что их повышенные (номинальные) доходы не позволяют им купить дополнительные товары, им кажется, что их обманули. Получается, что психологически люди чувствуют себя в худшей ситуации несмотря на то, что фактически ничего не потеряли.

Макроэкономические последствия инфляции

1) Неопределенность. В условиях меняющихся цен становится очень трудно принимать экономические решения как на уровне граждан (особенно это касается товаров длительного пользования), так и для производства. Часто граждане и предприниматели предпочитают снизить уровень потребления и производства соответственно, хотя может начаться и обратный процесс (все срочно закупают товары, пока цены не повысились). Какое бы решение не приняли потребители и производители, экономика в конце концов страдает.
   Если потребители и производители решают не делать затрат в настоящее время, спрос на товары и услуги снизится. В конечном счете упадет и уровень производства. В результате экономика окажется в какой-то точке ниже границы производственных возможностей, появится безработица. Если же наоборот участники рынка решают увеличить расходы, чтобы победить инфляцию, то цены будут расти еще быстрее. Государству придется предпринимать решительные меры для борьбы с инфляцией.
2) Спекуляции. Если участники рынка ожидают, что цены вырастут, для них имеет смысл закупить конечные товары и услуги, а также факторы производства, а потом их перепродать. Но такие сделки чреваты: получение слишком легкой спекулятивной прибыли ведет к сокращению производства и, следовательно, к безработице.
3) Сокращение временных горизонтов. Если цены растут слишком быстро, люди должны покупать предметы первой необходимости так быстро, как это возможно, пока они еще в состоянии это сделать. Этот феномен особенно отчетливо проявился во время гиперинфляции 1923 г. в Германии, когда цены удваивались каждую неделю. Рабочие не могли себе позволить ждать конца недели, чтобы идти за покупками. Вместо этого им дважды в день выплачивали деньги и предоставляли короткие перерывы, чтобы рабочие могли купить необходимые продукты. Подобное происходило 1948-49 гг. в Китае, когда юань резко упал в стоимости, и участники рынка бросились тратить свои доходы.
4) Влияние инфляции на налоги. С ростом цен растут и налоги. Подоходный налог обычно является прогрессивным, т.е. ставки налога повышаются с ростом доходов. Цель прогрессивных ставок – перераспределить доходы от более богатых к бедным. Однако, при инфляции все доходы повышаются. Получается, что люди перемещаются в налоговые интервалы с более высокими ставками.

Инфляция в международной торговле

Если растет уровень цен в одной стране, позиции этой страны на международной арене меняются. Инфляция делает товары и услуги дорогими не только для отечественных потребителей, но и для иностранных, конечно, если иностранная валюта по отношению к отечественной растет меньшими темпами.

Модуль 8

Тема 1. ИЗМЕРЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА И ДОХОДА

1.1. Валовый национальный продукт

Валовый национальный продукт (ВНП) является широко распространенной мерой национального продукта. Это денежная оценка, которую следует уточнять на величину инфляции. ВНП не является совершенным показетелем.

ВНП отдельной страны (**Gross National Product**, **GNP**) – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в этой стране за определенный период, обычно 1 год.

Расшифруем это определение более подробно.

Рыночная стоимость равна сумме рыночных стоимостей отдельных товаров. Рыночная стоимость каждого товара определяется как его цена, умноженная на количество этого товара (P*Q).

Слово «***произведенных***» относится к товарам и услугам, фактически произведенным, сооруженным или созданным иными способами в течение данного периода времени.

Исключаются: подержанные товары (second-hand products), финансоые активы и земля, на которой за данный период не производились улучшения.

Причина исключения в том, что ВНП является мерой только результатов нового производства. ВНП фиксирует стоимость новой продукции вне зависимости от того, была ли эта продукция продана за соответствующий период бухгалтерского учета.

Разница между стоимостью продукции и стоимостью продаж учитывается при помощи рыночной стоимости производственных запасов (Inventories). Если определенной продукции было произведено больше, чем продано, рыночная стоимость запасов продукции вырастет и этот рост стоимости будет добавлен к ВНП. Если же произведено было меньше, чем продано, рыночная стоимость запасов продукции снизится и это снижение будет вычтено из ВНП.

Из ВНП также исключаются нелегальные товары и услуги, а также виды деятельности, при которых не производятся товары и услуги, которые затем продаются и покупаются на рынке. Например, стоимость услуг людей, которые убирают в своих собственных домах, готовят себе еду в ВНП не входят.

Конечные товары и услуги. термин используется во избежание повторного подсчета товаров и услуг. Затруднение возникает в силу того, что многие товары проходят через различные стадии производства в разных фирмах до того, как они готовы для конечных потребителей. На каждой стадии производства к рыночной стоимости добавляется определенная стоимость. Некоторые товары не дойдут до конечного потребителя до конца учетного периода. Эту проблему можно решить, если добавлять к ВНП увеличения и отнимать уменьшения уровня запасов промежуточных или незаконченных товаров.

Помимо продажи подержанных товаров, некоторые другие взаимоотношения, происходящие в национальной экономике, являются чисто финансовыми по природе и не отражают производственную деятельность. Одним из примеров являются трансфертные платежи.

Трансфертные платежи – выплаты в денежной форме, в виде товаров или услуг, которые осуществляются не взамен каких-либо товаров и услуг, а по другим причинам. Получатель трансфертного платежа не сделал ничего (по крайней мере в данном учетном периоде), чтобы заработать его. Трансфертные платежи осуществляются между государствами (гуманитарная помощь), между государством и частными лицами или другими получателями (пособия), а также между частными лицами и компаниями (например, $ 100 в качестве подарка одного человека другому; пожертвование компании университету).

Финансовые сделки также включают продажу и покупку акций и облигаций. Хотя процентные платежи обычно включаются в ВНП, т.к. они являются платой за услуги, продажа акций и облигаций частью ВНП не является, т.к. в этом случае происходит только переход денежных средств от одного экономического субъекта к другому.

1.2. Индекс цен, номинальный и реальный ВНП

Выделяют номинальный и реальный ВНП.

Номинальный ВНП ($ВНП_P$)– стоимость товаров и услуг, произведенных страной за определенный период, измеренная в ценах этого периода .

ВНП может возрасти только из-за общего повышения цен, в то время как объем производства не меняется.

Каким образом можно скорректировать измерение ВНП, чтобы он отражал лишь изменение физического объема производства? Один из способов – использовать индекс цен.

Индекс цен (**Price Index**, **PI**) показывает уровень цен текущего года по отношению к уровню цен определенного базового года.

$$\textbf{ВНП}_{\textbf{РЕАЛЬНЫЙ ТЕКУЩЕГО ГОДА}} = \textbf{ВНП}_{\textbf{ТЕКУЩЕГО ГОДА}} \div \textbf{ PI} =$$

$$= \textbf{ВНП}_{\textbf{ТЕКУЩЕГО ГОДА}} \times \frac{P_T}{P_Б}$$

$\mathbf{P_T}$ и $\mathbf{P_Б}$ – уровень цен текущего и базового года соответственно.

Можно сказать, что **реальный ВНП** ($ВНП_Р$) – это ВНП, рассчитанный по ценам какого-либо базового года.

Так как индекс цен базового года принимается за 100 %, мы можем подсчитать реальный ВНП следующим образом:

$$ВНП_Р = ВНП_Н \div \frac{PI_T}{100} = ВНП_Н \times \frac{100}{PI_T}$$

1.3. Чистый национальный продукт (ЧНП)

Net National Product, NNP

В процессе производства мы расходуем часть капитала – зданий, оборудования. Поэтому возможна ситуация, когда ВНП страны растет, а наши производственные возможности сокращаются. В таких условиях мы улучшаем условия жизни в настоящем, жертвуя будущим благосостоянием.

Нужно определить, какая часть ВНП связана с потреблением, израсходованием капитала. Для этого от ВНП отнимается величина амортизации. В результате получается ЧНП.

Итак,

ЧНП=ВНП – АМОРТИЗАЦИЯ,

то есть это объем произведенной продукции, который мы можем потреблять, не рискуя уменьшить запас капитала и снизить будущие производственные возможности.

Если мы хотим сохранить производственные возможности на прежнем уровне, необходимо, по крайней мере, возмещать, восполнять израсходованный капитал. Это означает, что часть ежегодного валового продукта должна представлять собой новые заводы, оборудование, то есть инвестиционные товары. Совокупное производство инвестиционных товаров, то есть валовые инвестиции, должны хотя бы компенсировать амортизацию. В противном случае произойдет сокращение производственных возможностей.

ИНВЕСТИЦИИ – затраты на производство новых заводов, оборудования (капитал) за определенный период плюс изменения запасов производства.

ВАЛОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – совокупные инвестиции за определенный период времени.

Валовые инвестиции являются положительной величиной, пока создаются новые заводы и новое оборудование. Но наши запасы капитала (т.е. все заводы и оборудование) не будут возрастать, если валовые инвестиции не превышают амортизацию. Таким образом, поток нового капитала должен быть больше амортизации, иначе запас капитала будет уменьшаться.

ЧИСТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ= ВАЛОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ – АМОРТИЗАЦИЯ

Когда валовые инвестиции фактически превышают амортизацию, говорят, что чистые инвестиции являются положительной величиной. Если чистые инвестиции отрицательные, то наши заводы и оборудование изнашиваются быстрее, чем мы восстанавливаем их. Если чистые инвестиции из года в год продолжают оставаться отрицательными, постепенно запас капитала значительно уменьшится и ослабит нашу способность производить товары и оказывать услуги.

1.4. Подходы к измерению национального дохода

Когда нам нужно разбить ВНП на составляющие, мы признаем, что каждый новый произведенный товар можно рассматривать с двух сторон:

1. Как статью расходов для государственных агентств, компаний или отдельных потребителей данной страны или зарубежного покупателя.
2. Стоимость, ценность товара представляет собой доход в форме заработной платы, ренты, процента, прибыли, полученной теми, кто произвел товар.

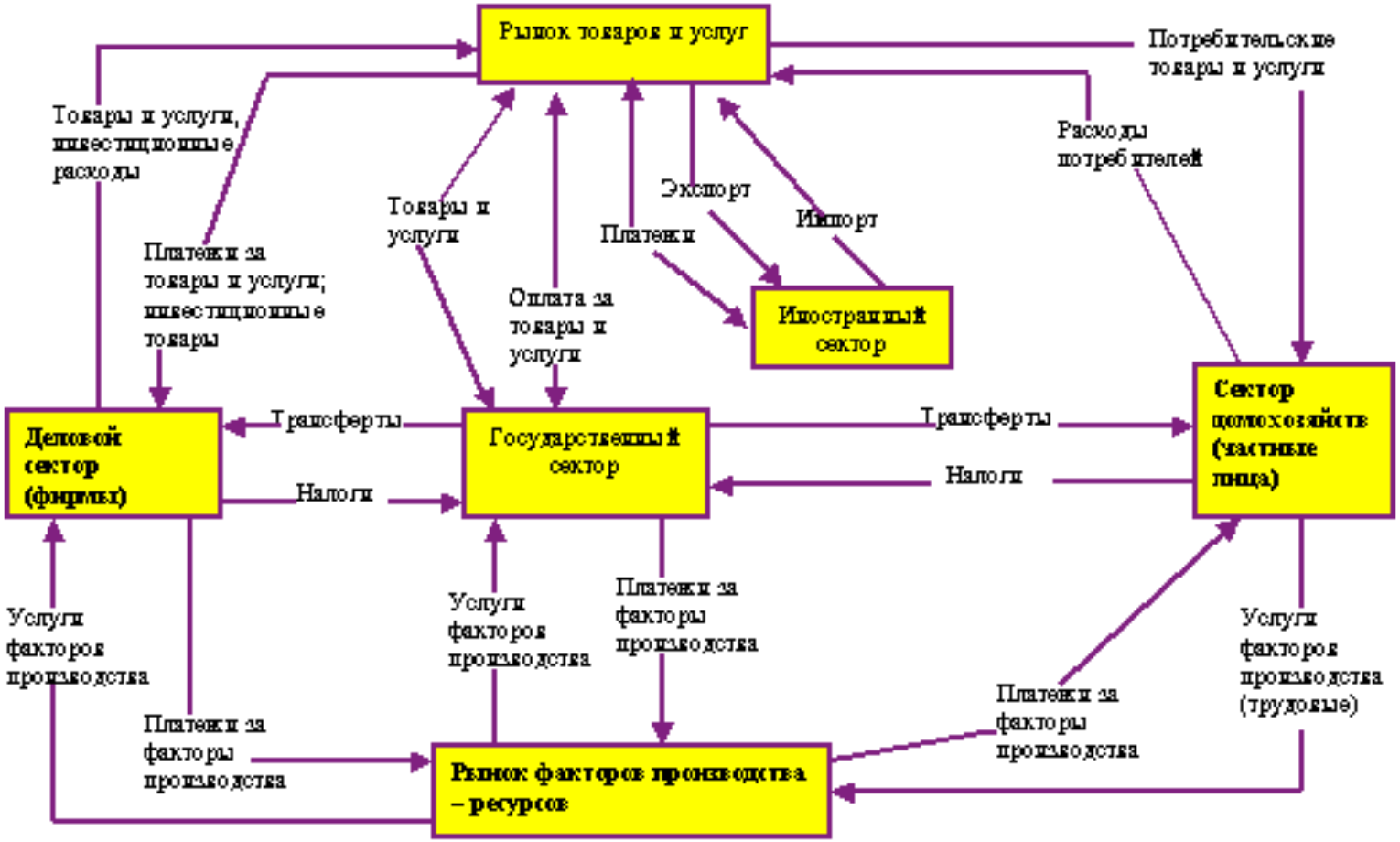
Фирмы (Деловой сектор) покупают факторы производства и поставляют товары и услуги. Они получают платежи за эти товары и услуги и платят за факторы производства.

Частные лица (Домохозяйства) поставляют факторы производства (труд) и покупают товары и услуги, производимые деловым сектором.

Государство покупает товары и услуги, производимые фирмами, и является поставщиком некоторых товаров и услуг (общественных благ). В процессе производства этих благ государство использует некоторые факторы производства.

Иностранцы покупают экспортируемые страной товары и услуги, а жители данной страны покупают импортируемые товары.

Складывается следующая схема «**Потоки расходов, доходов, товаров и услуг**»



Измерение расходов

Выделяются 4 категории расходов на заново произведенные товары: личные потребительские расходы, валовые внутренние инвестиции, государственные расходы на товары и услуги и чистый экспорт. Рассмотрим каждый из них подробнее.

1. Личные расходы потребителей – рыночная стоимость товаров и услуг, купленных отдельными гражданами, некоммерческими организациями. Сюда включается арендная плата за жилье, но расходы на покупку жилья не входят, так как жилье представляет собой капитальный товар (или товар длительного пользования).
2. Валовые внутренние инвестиции – расходы на покупку инвестиционных товаров, включая здания и оборудование коммерческих и некоммерческих организаций. Сюда относятся и расходы на покупку жилья и изменение производственных запасов. Увеличение производственных запасов добавляется к ВНП, а их уменьшение вычитается. Валовые внутренние инвестиции включают покупку только тех инвестиционных товаров, которые были произведены в данной стране. Кроме того, инвестиции включают в себя покупку новых зданий и нового оборудования. Приобретение подержанных товаров исключается, т.к. подержанные товары не представляют из себя новое производство.
   Покупка акций и облигаций как чисто финансовые сделки (что упоминалось и ранее) также не являются частью расходов на инвестиции.
3. Государственные расходы на товары и услуги – расходы на новые товары и услуги, включая государственные инвестиционные расходы на всех уровнях. Государственные трансфертные платежи в данном случае не являются частью государственных расходов.
4. Чистый экспорт – включает покупку иностранцами новых товаров и услуг, произведенных в данной стране, за вычетом стоимости новых иностранных товаров, приобретенных отечественными потребителями.
   Экспорт – стоимость товаров и услуг, проданных за рубеж.
   Импорт – стоимость зарубежных товаров и услуг, приобретенных в данной стране.

ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ=ЭКСПОРТ – ИМПОРТ

Введем обозначения для соответствующих видов расходов:
GNP – ВНП;
C – личные расходы потребителей;
I – валовые внутренние инвестиции;
G – государственные расходы;
(EX – IM) – чистый экспорт.
Тогда в конечном счете получаем:

$$GNP = C + I + G + (EX - IM)$$

Измерение доходов

Каждый товар, каждую услугу можно рассматривать как статью расходов для потребителей, предприятий, государства и иностранцев, с одной стороны, и как статью доходов для тех, кто занят их производством и продажей.

Как на любом рынке можно выделить две стороны ВНП. Одна сторона сфокусирована на расходах (сторона спроса), другая – на доходах (сторона предложения).

Любая сделка включает в себя обмен денежной суммы на товар или услугу. Стоимость каждого товара или услуги измеряется уплаченной суммой денег. Следовательно, общая сумма рыночных доходов должна быть равна общей стоимости производства, т.е. ВНП. Расходы одного лица представляют доходы для другого.

Когда ВНП получают за счет сложения доходов, его часто называют **валовый национальный доход**, **ВНД** (**Gross National Income**, **GNI**).

ВНД состоит из 4-х основных видов доходов на факторы производства – компенсация наемным работникам, доходы от аренды, процент и прибыль, - а также средств, которые не являются доходами на факторы производства. Рассмотрим каждый элемент ВНД подробно.

1) **Компенсация наемным работникам** включает:
   - заработная плата;
   - Дополнительные социальные выгоды. Дополнительные социальные выгоды – доля работодателя в платежах на социальное страхование, страховка по безработице, взносы работодателя на страхование здоровья, в частные пенсионные фонды, на страхование от несчастных случаев.
   - неденежные выгоды от работодателя, например, работодатель предоставляет жилье, питание.
2) **Доходы от аренды** – доходы от сдачи в аренду недвижимости, а также гонорары физических лиц за использование принадлежащих им патентов, авторских прав, прав на природные ресурсы. Доходы людей, которые заняты в основном бизнесом на рынке недвижимости, в доходы от аренды не включаются (т.к. это их основная деятельность), но они входят в доходы собственников компаний и корпоративные прибыли, т.к. считаются доходами предприятий.
3) **Чистый процент** – проценты, получаемые отечественными компаниями в своей стране, а также чистые процентные выплаты, получаемые из источников в других странах.

   В процентные доходы входят процентные доходы от некоторых видов деятельности финансовых посредников, например, проценты за услуги по предоставлению чековых счетов.

Процентные выплаты государства исключаются, т.к. они не являются расходами на факторы производства. Имеется в виду государственный долг. Государственный долг в значительной мере образовался в результате ведения войн или трансфертных платежей государства, что не является платой за производительную деятельность в том смысле, что активы общества увеличиваются.

Процентные платежи потребителей также исключаются из национального дохода.

4) **Прибыль** делится на два вида (в зависимости от организационно-правовой формы ведения бизнеса):
   - Доходы собственников компаний – доходы единоличных владельцев, партнеров и участников производственных кооперативов от текущих операций. Доходы собственников – это то, что остается после произведения выплат работникам и других расходов. Фактически же это плата собственникам за те часы, которые они проработали своих собственных фирмах, доход на личные средства и имущество, использованное в бизнесе, а также прибыль как плата за риск и ответственность владения и управления.
   - Корпоративные прибыли – доходы корпораций до уплаты налога, исключая доходы некоммерческих организаций. В корпоративные доходы включаются дивиденды и прибыль заграничных филиалов.
5) **Выплаты, не являющиеся доходами на использование факторов производства**:
   - Стоимость потребленного капитала – оценка того, какая часть национального капитала (здания, сооружения, оборудование) была израсходована в процессе производства за текущий отчетный период. Так как эта цифра только показывает объем производства, необходимый для поддержания постоянного уровня капитала, она не добавляется к доходам за использование факторов производства.
   - Косвенные налоги с предприятий. Косвенные налоги в данном случае – это налоги, которые не имеют отношения к прибыли: акцизы, налоги с собственности и др.
   - Трансфертные платежи предприятий. Трансфертные платежи предприятий включают, например, потери/убытки, нанесенные кражами, подарки отдельным гражданам, благотворительным организациям. Такие платежи не входят в число платежей за производительную деятельность (хотя вор в данном случае может не согласиться). Однако, и косвенные налоги и трансферты предприятий входят в ВНД, т.к. они отражаются в рыночных ценах товаров и услуг.

Из ВНД исключаются **государственные субсидии**, т.к. они не являются платой за товары, т.е. не входят в рыночную стоимость производства в ВНП.

Пример. Железнодорожная компания имеет $ 5 млн. дохода от продажи билетов за год.

Государство дает субсидию в $ 1 млн. Рыночная стоимость услуг компании все равно остается равной $ 1 млн. Однако, производственные затраты компании без субсидии могли составлять $ 6 млн., иначе субсидия бы не потребовалась.

Тогда для получения действительной рыночной стоимости услуг компании необходимо отнять от стоимости производства $ 1 млн.

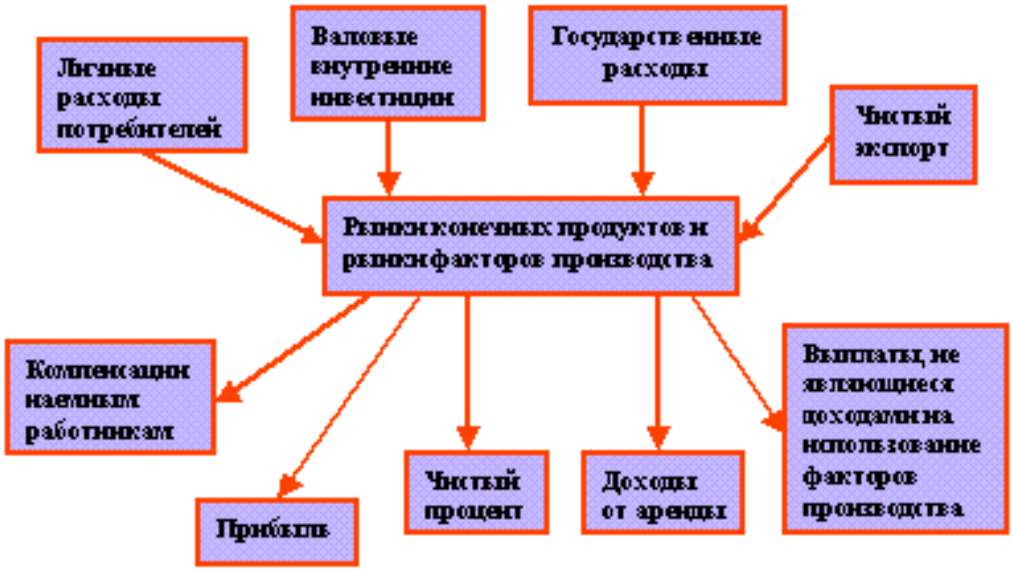
Итак, валовый национальный доход равен:

$$ВНД = К + А + \% + П + НДФ – ГС$$

Где, **К** – компенсации наемным работникам;
А – доходы от аренды;
П – прибыль;
НДФ – выплаты, не являющиеся доходами на использование факторов производства;
ГС – государственные субсидии.

$$ВНД = ВНП$$

Схема: **Соотношение между доходами и расходами**



1.5. Личный доход

Личный доход (**Personal Income**) – доход, фактически полученный гражданами за текущий отчетный период, независимо от того, представляет ли он из себя плату за производительные ресурсы.

Как он рассчитывается. В качестве исходной величины берется **национальный доход** (следует отличать от ВНД). **Национальный доход** – плата за использование факторов производства в течение текущего отчетного периода, то есть это сумма компенсаций наемным работникам, дохода от аренды, процента и прибыли. В национальный доход не включаются косвенные налоги, трансферты предприятий, стоимость потребленного капитала.

Приведем схему расчета личного дохода:

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД
– **КОРПОРАТИВНАЯ ПРИБЫЛЬ**, т.к. реально отдельные граждане получают только дивиденды
– **ПРОЦЕНТ**, не все проценты идут частным лицам
– **ВЗНОСЫ НА СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ**, их частные лица не получают в тот период, когда заработали
+ **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ ЧАСТНЫМ ЛИЦАМ**
+ **ДИВИДЕНДЫ**
+ **ТРАНСФЕРТЫ ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ**
+ **ПРОЦЕНТЫ, КОТОРЫЕ РЕАЛЬНО ИДУТ ГРАЖДАНИНУ**

= **ЛИЧНЫЙ ДОХОД**

Гораздо больше людей интересует не просто личный доход, а располагаемый личный доход.

Располагаемый личный доход (**Disposable Personal Income**) – свободные денежные средства, остающиеся у гражданина после уплаты им подоходного и других обязательных налогов и сборов. Именно этот доход человек может тратить на товары и услуги.

1.6. Проблемы, возникающие при измерении ВНП

Напомним, что ВНП – мера совокупной рыночной стоимости товаров и услуг, произведенных в определенной стране за год. Часто подразумевается, что чем больше ВНП страны, тем лучше живут ее граждане. Однако, в действительности ВНП не может адекватно показать социальное благосостояние. Почему так происходит:

1) ВНП не отражает некоторые социальные издержки. Например, если сталелитейный завод загрязняет воздух, то стоимость этого загрязнения для общества в ВНП не отражается, если, конечно, не заставить завод установить оборудование, контролирующее степень загрязнения. Когда такое оборудование установлено, его стоимость увеличивает ВНП. Таким образом, ВНП игнорирует такие последствия экономического роста, как различные виды загрязнения, шум и т.п. ВНП начинает увеличиваться по мере того, как ресурсы используются для очистки от загрязнения.
2) ВНП не отражает структуру производимой продукции и не может быть реальной основой для сравнения. Во-первых, объем производства оценивается по текущим, рыночным ценам. Если у двух стран одинаковый ВНП, мы не можем сказать, что общественное благосостояние у них тоже на одинаковом уровне, т.к. уровни цен в этих странах могут быть различны. Во-вторых, представим, что одна страна производит в основном оборонные товары и потребительские товары, а другая – в основном капитальные товары (заводы, школы и т.п.). Получается, что мы не можем сказать, что из-за одинакового ВНП граждане этих стран живут одинаково хорошо; следует также посмотреть, какие виды товаров производятся странами.
3) ВНП не учитывает распределения доходов. Однако, многие считают, что даже небольшие сдвиги в сторону большего равенства в распределении доходов повышают благосостояние общества. Другие, конечно, не соглашаются.
4) Так как ВНП считается «в настоящее время», нельзя определить качественные изменения, произошедшие в товарах и услугах в течение нескольких лет. Иногда увеличение цен отражает изменение качества, но это происходит достаточно редко.
5) Многие виды деятельности, происходящие вне рынка, повышают благосостояние общества, но не учитываются при подсчете ВНП. Например, домохозяйки ничего не получают за свой труд или кто-то развлекает своих гостей, играя на гитаре. Все это отражается в ВНП только в том смысле, что материалы или какие-либо устройства приобретаются на рынке.
6) Вопрос о нелегальных видах деятельности. Стоимость этих видов деятельности не является частью ВНП, даже если они осуществляются на рынке. Многие, вероятно, согласятся с тем, что нелегальные товары и услуги ничего не добавляют к общественному благосостоянию. Но что можно сказать насчет алкоголя или азартных игр, запрещенных в некоторых странах. Во многих ситуациях с нелегальной деятельностью даже экономисты не могут прийти к согласию. Там, где экономисты могут определить, положительный, отрицательный или нейтральный эффект оказывают нелегальные виды деятельности, возникает проблема подсчета размеров воздействия.

ВЫВОД: можно сказать, что ВНП хотя и не является совершенной мерой произведенных товаров и услуг или общественного благосостояния, во многих случаях он используется как полезное приближение.

В некоторых случаях используется такая величина как ВНП на душу населения (GNP per capita) ВНПрс, позволяющая избежать отдельных недостатков ВНП. Вычисляется она как отношение реального ВНП к численности населения.

$$ВНПрс = \frac{ВНП_Р}{Q_{НАСЕЛЕНИЯ}}$$

Например, если у страны растет реальный ВНП, но население растет еще большими темпами, благосостояние ее граждан может на самом деле уменьшаться.

Тема 2. ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ И НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

2.1. Неравенство в распределении доходов, показатели неравенства

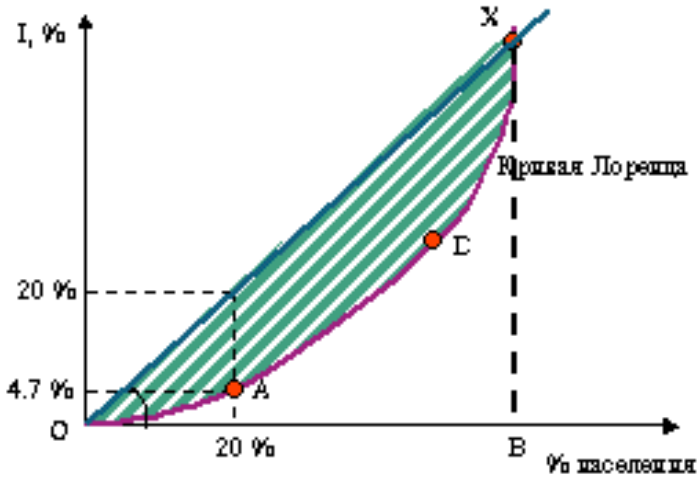
Неравенство доходов и богатства является источником социальной нестабильности. Многие из вопросов, возникающих в связи с неравенством в распределении доходов, не имеют ясных ответов, поэтому не всегда имеют экономический смысл и не являются политически приемлемыми. Например, такой вопрос: В

какой степени необходимо неравенство доходов для того, чтобы имел место прогресс? Что такое бедность? Какую ответственность несет государство за то, чтобы снизить уровень бедности?

Доходы населения – сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени. Роль доходов в том, что уровень потребления напрямую зависит от их уровня.

Природу неравенства в распределении доходов можно выразить графически с помощью **кривой Лоренца** (**Lorenz Curve**).

Кривая Лоренца показывает соотношение между долей доходов (в %-х), созданной экономикой страны и полученной определенной группой населения и долей (в %-х) этой группы населения от общей численности населения.



OX – абсолютное равенство в доходах в том смысле, что нижние 20 % населения получают 20 % дохода и т.д.

Кривая Лоренца показывает реальное распределение доходов. Например, нижние 20 % населения (точка A на графике) получают только 4.7 % дохода. Чем больше заштрихованная территория, тем больше неравенство в распределении дохода.

Другим показателем дифференциации доходов является **децильный коэффициент**, который выражает соотношение между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10 % наименее обеспеченных.

Для характеристики совокупного дохода между группами населения используется **индекс концентрации доходов населения** (**коэффициент Джини**). Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство, т.е. чем выше степень расслоения общества по уровню доходов, тем ближе коэффициент Джини к 1. При небольшой степени дифференциации доходов в обществе этот коэффициент стремится к 0 (нулю).

Можно привести некоторые характеристики распределения доходов в России:

Год	Децильный коэффициент	Коэффициент Джини
1991	5.4	13.3
1995	0.256	0.351

Из таблицы видно, что в России неравенство в доходах усилилось.

2.2. Причины неравенства в распределении доходов

1) Врожденные/природные способности. Люди рождаются с различными талантами и способностями. Хотя каждый человек может выбирать, развивать ему свои естественные способности или нет, некоторые виды деятельности легче для одних людей, чем для других. Люди, чьи таланты пользуются большим спросом и которых немного, могут потребовать более высокую плату за свои услуги.
2) Образование и специальная подготовка/обучение.
3) Здоровье/Физические возможности человека также влияют на распределение доходов. Большое значение имеют врожденные особенности (особенно для спортсменов). Также люди не могут избежать определенных природных и техногенных катастроф. Правильное питание, отдых, физические нагрузки – все это помогает людям поддерживать физическую форму.
4) Трудолюбие. Плохо, когда люди с большими способностями не используют их.
5) Наследуемое богатство дает его обладателям хорошие стартовые возможности, преимущество перед другими людьми.

6) Дискриминация по признакам пола, расы, возраста и т.п. Результатом дискриминации может быть более низкие ставки заработной платы, недостаточная профессиональная подготовка, уровень образования, возможности для дальнейшего роста.
7) Рыночная или политическая власть. Некоторые люди в силу состояния в профсоюзе или обладания монопольной властью либо по другим причинам имеют возможность увеличить свои доходы, используя рыночную власть. Это также способствует неравенству.
8) Удача. Элемент удачи тоже входит в число факторов, определяющих индивидуальный доход.
9) Риск. Обычно высокая степень риска предполагает высокую компенсацию, иначе никто не пожелает нести такой риск.
10) Личные профессиональные вкусы конкретного человека.
11) Характер выполняемой работы. Тяжелая или неприятная работа обычно должна более высоко оплачиваться.

2.3. Теории распределения дохода

Естественный закон (Natural Law) или рыночная теория

Сторонники естественного закона верят, что люди имеют право только на результаты своего труда. Им нужно платить за то, что они делают. Если они работают больше или сами по себе талантливее других, они должны и получать больше. Если они наоборот ленивы и некомпетентны, то должны получать меньше.

В моделях конкурентного равновесия рабочие получают только стоимость своего предельного продукта. Капиталисты получают конкурентный доход на свои инвестиции.

Таким образом, люди имеют право на плоды своих собственных усилий, следовательно и распределение доходов и богатства обусловлено естественными причинами.

Утилитаризм (Utilitarianism)

Автором данной концепции является Джон Стюарт Милл (John Stuart Mill). Утилитаристы предполагают, что целью общества должна быть максимизация общего благосостояния. **Общее благосостояние** – это сумма благосостояний всех людей.

По теории утилитаризма можно предложить, чтобы благосостояние измерялось в ютилях (как полезность). Тогда конечной целью является увеличение количества ютилей в обществе, что, в свою очередь, требует, чтобы общая полезность дохода каждого члена общества была одинакова.

Почему должно быть именно так?

Представим, что данное условие не выполняется. В обществе есть два потребителя: Джон и Мэри.

Джон получает доход в $ 10000 и получает 2 ютиля, когда тратит последний свой доллар.

Мэри получает $ 11000 и получает 1.5 ютиля, расходуя последний доллар своего дохода. Если мы забираем у Мэри $ 1, она и все общество теряют 1.5 ютиля. Если мы отдадим теперь этот доллар Джону, то он и все общество получает 2 ютиля. Таким образом, забирая $ 1 у Мэри и отдавая его Джону, общество в целом приобретает 0.5 ютиля полезности (2 – 1.5 = 0.5).

Прибавка полезности, получаемая за счет перемещения дохода между членами общества, может быть устранена (а общее количество ютилей максимизировано), если предельная полезность последнего доллара (или другой денежной единицы) одинакова для всех членов общества.

В одной ситуации практическое приложение теории утилитаризма представляет особенный интерес. Представим, что у каждого человека одни и те же предпочтения, а также для всех членов общества действует правило уменьшающейся предельной полезности дохода.

Чтобы предельная полезность дохода была для всех одинакова и учитывая одинаковые предпочтения членов общества, надо, чтобы все люди находились в одинаковом положении: они должны иметь одинаковое количество ютилей и, соответственно, одинаковые доходы. Получается, что если люди обладают одинаковыми предпочтениями, утилитаризм предполагает одинаковое распределение дохода.

Теория равенства Ролса (Rawlsian equality theory)

В 1950-х годах философ Джон Ролс (John Rawls) написал серию статей о равенстве в распределении дохода. Он начал с положения о том, что взгляды любого человека относительно неравенства находятся под влиянием его социального статуса. Например, богатые могут захотеть защищать свои прибыли или, напротив, проявить щедрость к бедным. Бедные могут пожелать получать большую долю общественного богатства (в виде социальной помощи) или же сами вытащить себя из бедности.

Ролс предположил, что для обеспечения оптимальной степени неравенства в обществе, его члены должны отставить в сторону частные интересы и представить себе будущее общество, состоящее из еще неродившихся душ. Родившись, душа займет определенное положение по отношению к богатству, здоровью, способностям, привилегиям и т.п. Какую именно позицию займет душа – определяется лотереей. Перед лотереей нерожденные души имеют одинаковые перспективы. Они сидят вокруг стола (напоминаю, что так это себе представляет Джон Ролс) и определяют правила для будущего общества перед своим рождением, следовательно, перед тем как у них появятся личные интересы.

Какие же правила могут изобрести неродившиеся души? Будет ли их будущее общество демократией или монархией (при этом у каждого есть небольшой шанс стать королем). Будет ли принцип распределения дохода определяться естественным законом или массовым перераспределением? Если души согласятся на определенную структуру общества перед лотереей, эта структура будет для них справедливой.

В книге ***Теория справедливости*** (***A Theory of Justice***), опубликованной в 1971 году, Ролс доказал, что неродившиеся души выберут эгалитаристское общество (egalitarian society). Они будут бояться оказаться в бедности, поэтому выберут такие правила для будущего общества, которые максимизировали бы благосостояние самого бедного члена общества. Распределительная справедливость может подразумевать равное распределение дохода, так что ни один член общества не окажется в худшем положении по отношению к другим.

Итак, теория равенства Ролса – это теоретическое распределение ресурсов общества таким образом, чтобы максимизировать благосостояние беднейшего члена общества.

2.4. Роль государства в решении проблемы неравенства доходов

Прежде всего следует отметить, что существует так называемая государственная политика доходов. Она заключается в перераспределении доходов через государственный бюджет путем дифференцированного налогообложения (о чем шла речь в предыдущем модуле) различных групп и социальных выплат. Сущность перераспределения в переходе доли национального дохода от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами. Так государство пытается решить проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, помогает ослабить социальную напряженность.

Государственная политика доходов ограничена бюджетными поступлениями. Слишком щедрые государственные выплаты, даже в пределах суммы налоговых сборов, неизбежно приведут к росту налогов и снижению эффективности рыночных механизмов.

Государство предпринимает и другие меры по регулированию доходов населения.

Так оно устанавливает минимальный размер оплаты труда, означающий, что работник не может получать меньше данного уровня. Также государством закрепляется определенный прожиточный минимум.

В России с 1 января 1998 года действует Федеральный закон «О прожиточном минимуме в РФ» (от 24 октября 1997 г., № 134-ФЗ). Рассмотрим некоторые понятия, введенные данным законом.

1) Потребительская корзина – минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Потребительская корзина определяется не реже одного раза в 5 лет. Потребительская корзина по Российской Федерации в целом устанавливается федеральным законом.
2) Прожиточный минимум – стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы.

Прожиточный минимум устанавливается как в целом по РФ, так и по субъектам РФ. Величина прожиточного минимума на душу населения определяется ежеквартально на основании потребительской корзины и данных Госкомстата об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам. В рамках всей России величину прожиточного минимума устанавливает Правительство РФ, а по субъектам – органы исполнительной власти соответствующего субъекта.

Прожиточный минимум предназначается для:

- оценки уровня жизни населения РФ при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ;
- обоснования на федеральном уровне минимального размера оплаты труда, минимального размера пенсии по старости, а также определения размеров стипендии;
- формирования федерального бюджета.

1) Малоимущими считается семья (одиноко проживающий гражданин), среднедушевой доход которого ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте РФ.

В социальной политике государства выделяют несколько направлений регулирования:

1) Политика в сфере доходов и личного потребления семей.
2) Политика в сфере общественного благосостояния.
3) Политика в сфере труда и занятости.
4) Политика по поддержке социально незащищенных групп населения.
5) Политика по развитию отраслей социальной инфраструктуры.

Модуль 9

Тема 1. ДЕНЬГИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

1.1. Причины появления денег в обществе

Как известно, до появления денег существовал натуральный обмен (или бартер – т.е. обмен одного товара на другой). В условиях самодостаточного натурального хозяйства, когда у людей существовали лишь небольшие излишки, нужды в деньгах не было. Позднее, в условиях товарного производства, основанного на разделении труда (то есть каждый производитель выпускает свой товар), возникла необходимость в постоянном обмене результатами труда. Тогда и появился товарообмен (натуральный обмен). Со временем стало ясно, что товарообмен не в полной мере соответствует общественным потребностям.

Проблемы прямого товарообмена

1) Прежде всего для успешного обмена (то есть получения нужного Вам товара и в короткий срок) было необходимо, чтобы совпали воли обменивающихся сторон. Например, Вам нужно 2 рулона хлопчатобумажной ткани, а Вы можете предложить на обмен пшеницу. Если изготовителю ткани нужна пшеница, то все в порядке. Но может так случиться, что изготовителю ткани нужна лошадь. Получается что для получения ткани Вам сначала придется путем обмена (возможно, нескольких, если тому, у кого есть лошадь к обмену, нужна не пшеница, а что-то другое) получить лошадь и обменять ее на ткань. Неизвестно, сколько на это потребуется времени и усилий.

Можно привести следующую матрицу, демонстрирующую бартерный обмен.

Товар	1	2	…	…	…	N
1	1	X_{21}	$X_{.1}$			X_{N1}
2	X_{12}	1				X_{N2}
…	$X_{1.}$		1			
…				1		
…					1	
N	X_{1N}	X_{2N}				1

В данном случае в хозяйстве производится N товаров. При обмене товарами между двумя субъектами (бартер) будет совершено **[N(N – 1): 2]** операций. Такой вывод можно сделать из матрицы. **Xij** – число товаров **i**, обмененных на товары **j**. В матрице представлено **N•N** полей или операций обмена. По диагонали отображен обмен аналогичных товаров друг на друга, следовательно остается **N(N – 1)** реальных (когда обмениваются разные товары) операций обмена. Так как есть идентичные операции обмена: обмен товара 1 на товар 2 равнозначен обмену товара 2 на товар 1, - то все число операций надо разделить пополам $\frac{N(N-1)}{2}$.

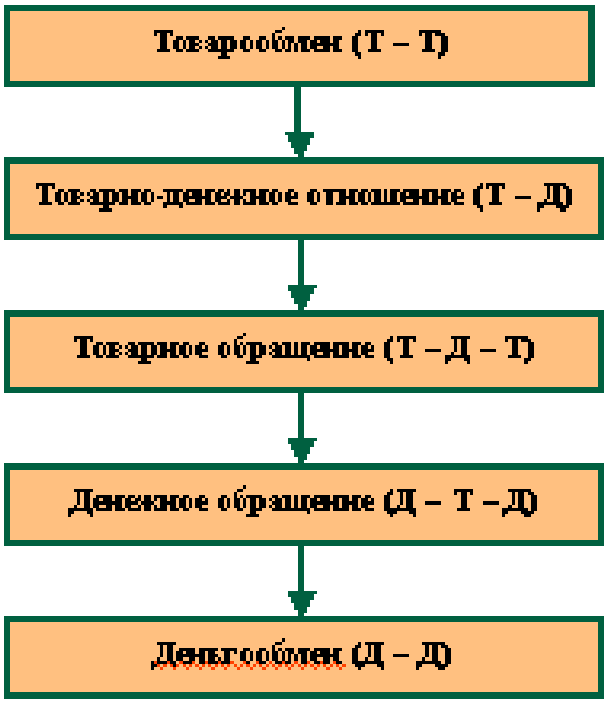
Если у каждого хозяйствующего субъекта есть М партнеров, то будет совершено $\frac{M \bullet N(N-1)}{2}$ и будет определено $\frac{M \bullet N(N-1)}{2}$ цен. Например, если есть всего 5 продавцов и 10 товаров, в условиях

бартера будет совершено 5•10(10 – 1)/2 = 225 операций и определено столько же цен. Если каждый из участников сделки будет определять свои цены по отношению к одному товару, то понадобится M(N – 1) цен, т.е. 5(10 – 1) = 45 сделок и цен. Получается, что при бартере требуется установить на 180 цен больше, что требует дополнительных затрат времени.

2) Также было неясно, в каких именно пропорциях следует обменивать товары для обеспечения эквивалентного обмена.

По всем этим причинам гораздо проще было выбрать один товар, обладающий универсальной и стабильной общественной ценностью, и использовать его как средство платежа при покупке товаров. Таки товаром и стали деньги. Деньги произвели настоящий переворот в жизни общества: товарообмен (Т – Т) превратился в товарно-денежное отношение (Т – Д), возникло товарное обращение, т.е. обмен товарами с помощью денег (Т – Д – Т); впоследствии товарное отношение перешло в денежное обращение (Д – Т – Д); наконец, появилось движение денег (Д – Д).

Изобразим все эти превращения графически:



В качестве денег использовались многие товары, например, ракушки, меха, соль, но постепенно на первое место вышли золото и серебро, так как они обладали рядом важных свойств.

Свойства, необходимые товару, чтобы играть роль денег

1) Редкость, иначе любой человек сможет достать/изготовить любое количество товара, и этот товар не сможет играть роль денег.
2) Износоустойчивость – товар не теряет своих химических свойств при его длительном нахождении в обороте.
3) Узнаваемость – любой человек должен быть в состоянии определить, что данный товар – деньги.
4) Портативность – когда небольшое количество товара обладает достаточно большой ценностью. Также портативность позволяет удобно переносить товар.
5) Однородность – одинаковое качество любой части и любого количества товара.
6) Стабильность или химическая устойчивость (например, золото вступает в реакцию только со смесью кислот, называемой «царской водкой»).
7) Делимость – товар можно делить на части, что необходимо для точных расчетов с помощью этого товара как средства платежа.

Исторические формы денег

Деньгам уже более 3-х тысяч лет. Можно отметить 4 исторические формы денег:

1) «Товарные деньги» - «слиток » (до VII в. до н.э.). Слитки изготавливались путем литья. Уже с VIII в. до н.э. существовали слитки с нанесенными в процессе литья знаками, гарантировавшими

определенный вес и состав слитка. При расчетах за товары приходилось делить слиток на части (часто на слитки заранее наносили зарубки, чтобы облегчить такое деление).

2) «Монетные деньги» – «монета» (VII в. до н.э. – XIX в.). Монета представляет собой не что иное, как слиток металла определенной формы, веса, номинала, служащий законным средством платежа. Самой распространенной формой к настоящему времени является круглая, что не исключает существования монет и другой формы: прямоугольник в Тонга, семиугольник в Сьерра-Леоне, 12-гранник с вогнутыми волнообразными гранями в Судане.

   Монеты обладают некоторыми преимуществами перед слитками:
   - монеты не надо взвешивать как слиток: их просто считают;
   - монеты не надо разрубать на части;
   - государство гарантирует пробу и вес монеты.
3) «Бумажные деньги» - «банкнота» (XIX – XX в.). Строго говоря, золотомонетная система прекратила существовать не так давно: 15 августа 1973 года окончательно прекратился обмен доллара на золото. Однако, во время кризисовлюди вспоминают о том, что бумажные деньги не имеют внутренней ценности, правительство начинает использовать золотой запас, а население скупает ювелирные украшения.
4) «Электронные деньги» – «карточка» (с середины XX в.)

1.2. Понятие, функции и виды денег

Деньги – это особый общественно признанный товар, всеобщий эквивалент (определение Маркса).

Деньги – все, что принимается в обмен на товары и услуги и в качестве оплаты долга.

Американские учебники дают следующее определение денег: «**Money is what money does**», то есть «**Деньги – это все, что делают деньги**». Действительно, значение денег во многом определяется их функциями в хозяйственном обороте.

Функции денег

Выделяют 3 основных функции и 2 дополнительных.

1) Деньги как средство обращения – это универсальный товар, признаваемый всеми продавцами и покупателями, на который обмениваются все другие товары при совершении сделок.
2) Деньги как средство накопления покупательной стоимости (хотя, конечно, не всякая национальная денежная единица может выступать в качестве такого средства).
3) Деньги как мера стоимости дают возможность количественно измерить и учесть экономические запасы и потоки. На бытовом уровне это означает, что, отправляясь в магазин за определенным товаром, мы примерно знаем, сколько денег взять с собой.

   Дополнительные функции денег.
4) Деньги как средство платежа. С помощью денег их владелец в любое время может выполнить свои финансовые обязательства, так как деньги имеют фиксированную номинальную стоимость (та стоимость, которая указана на банкноте).
5) Мировые деньги

Виды денег

I. По наличию внутренней ценности деньги бывают:
- **Товарные** – сами по себе (не как средство обращения) имеют ценность, т.е. сделаны из материала, который может быть использован и для других целей.
- **Символические** – не имеют никакой внутренней ценности. Такими являются бумажные деньги.

II. В зависимости от обеспеченности деньги могут быть:
- Полностью обеспеченные (например, золотом);
- Частично обеспеченные;
- Ничем не обеспеченные – таковы в основном современные деньги.

III. По форме выражения выделяют:
- **Наличные** деньги (монеты и банкноты).
- **Монеты** выпускаются в качестве разменных денег, для совершения мелких покупок.
- **Банкноты** сначала выпускались всеми банками как векселя вместо обычных денег, позже они стали единственным законным платежным средством, курс которого устанавливает государство. Их эмиссией (выпуском в обращение) может заниматься только центральный банк страны.
- **Безналичные** деньги – различные депозиты (вклады) в банках. Их еще называют **банковскими** деньгами.
- **Электронные средства платежа** – средства и способы осуществления кредитных и платежных операций путем передачи электронных сигналов и без использования бумажных носителей.

1.3.Электронные деньги

Общая характеристика

Электронные средства платежа имеют *немалые преимущества* по сравнению с традиционными бумажными деньгами:

1) Они позволяют значительно снизить затраты, связанные с оборотом и обработкой платежных документов.
2) Происходит значительное упрощение обработки банковской документации.
3) Увеличивается скорость передачи денежных средств.
4) Расширяется номенклатура предоставляемых банками услуг.

Когда говорят об электронных средствах платежа, на ум сразу приходят пластиковые карточки.

Пластиковая карточка – общее название всех видов карточек, различающихся по назначению, оказываемым с их помощью услугам, техническим возможностям (включая различную степень защиты). Для всех пластиковых карточек характерно то, что на них хранится определенный набор информации, используемый в различных прикладных программах. Карточки используются для доступа в здания, доступа к компьютеру, для оплаты телефонных переговоров, для безналичных расчетов между гражданами и организациями.

Существует множество разновидностей пластиковых карточек.

Кредитные карточки (**Credit Cards**) – пластиковая карточка, которая позволяет своему владельцу при покупке товаров отсрочить их оплату (т.е. дает возможность покупать товары в кредит). При этом каждому клиенту устанавливается предел кредитования по его ссудному счету, который не зависит от обычного (текущего, сберегательного или иного) счета в банке. Перед получением кредитной карточки клиент заполняет форму, где, в частности, отражается его финансовое положение. Исходя из этих данных, банк определяет суммы возможных поступлений и списаний со счета. Если банк находит финансовое положение клиента удовлетворительным, то ему выдается карточка и определяется лимит кредита.

Кредитные карточки позволяют владельцам осуществить большое число операций: покупка товаров, оплата услуг, получение ссуд от любого банка-члена системы, в которой функционируют карточки данного вида. Большинство кредитных карточек годятся для получения денег из банкоматов. При этом обычно ограничивается сумма, которую можно снять со счета за один день (200-400 долл.), так как при выдаче денег банк кредитует клиента, а банкомат не может проверить немедленно проверить платежеспособность клиента и лимит кредитования. Однако такое ограничение действует лишь для магнитных карточек, т.к. микропроцессорные хранят в памяти всю информацию.

Раз в месяц владелец карточки получает отчет из банка обо всех совершенных операциях. В отчете отражаются даты и суммы покупок, а также получение денежных средств в виде авансов, т.к. допускается небольшой перерасход средств. Данный перерасход называется овердрафтом (overdraft) и представляет собой как бы кредит под небольшие проценты. Клиент может погасить всю сумму сразу и без уплаты процентов в течение 25 дней с момента получения отчета или выплатить ее часть, а остаток погашать в течение нескольких месяцев, уплачивая при этом проценты банку.

Дебитовые (**дебитные**) карточки (**Debet Cards**)– используются для оплаты товаров и услуг путем прямого списания денежных сумм с банковского счета плательщика. Это самая простая замена наличных денег. Они не позволяют оплачивать покупки, если денег на счете нет. Владелец карточки обязан расплатиться сразу же по получении ежемесячного уведомления обо всех проведенных за это время операциях по счету. Преимущество этой разновидности карточек состоит в удобстве оплаты товаров и услуг безналичным путем без лимитирования размера платежа.

Разновидностью дебитовых карточек являются **карточки для банкоматов** (**ATM-cards – Automatic Teller Machine Cards**). С их помощью можно получить деньги со счета (при этом обычно существует предел суммы, которую можно снять со счета за один день), положить деньги на счет, получить отчет по своему счету. Карточки для банкомата выдаются банком, в котором у клиента есть счет.

У владельца любой карточки есть так называемый **личный идентификационный номер** (**PIN – Personal Identification Number**), с помощью которого владелец получает доступ к счету, например, при использовании банкомата.

Показатели	Кредитные карточки	Дебетовые карточки
Основные представители	Access, Visa	Dinners Club, American Express
Счет клиента	Ссудный счет	Текущий счет
Лимит кредитования	Существует	Отсутствует
Способ осуществления платежа за товары и услуги	Может быть отсрочен, существует льготный период кредитования	Осуществляется немедленно после получения отчета о движении средств на счете
Годовая плата	Может не взиматься	Обычно взимается

По типу используемой технологии пластиковые карточки делятся на магнитные и электронные.

Магнитная пластиковая карточка содержит информацию о платежеспособности клиента, его имя, номер счета в банке, шифр отделения банка, наименование банка, символы электронной системы платежей, в которой используются карточки данного вида, голограмму, срок пользования карточкой, а на обороте – на магнитной полосе – подпись клиента.

Электронная или **микропроцессорная** карточка имеет такой же размер, как и магнитная, но в нее встроен микрочип (микропроцессор). Память такой карточки позволяет хранить и использовать информацию о владельце, его банковском счете, а также об около 200 последних операциях, произведенных с использованием карточки. У большинства микропроцессорных карточек 2-3 зоны, одна их которых является секретной. На такую карточку может быть нанесена и магнитная полоса, чтобы ее можно было использовать в уже существующих электронных системах платежей, рассчитанных на магнитные карточки.

Электронные (микропроцессорные) карточки обладают определенными преимуществами перед магнитными:

- Электронные карточки являются более надежными при совершении операций. Их сложнее подделать или подобрать персональный идентификационный номер.
- Также микропроцессорные карточки снабжены энергонезависимой программируемой постоянной памятью, которая сохраняется даже после отключения источника питания.
- Микропроцессорные карточки дают возможность совершать больше разновидностей операций по желанию клиента. их можно использовать для получения наличных денег со счета через банкомат, для оплаты товаров и услуг, получения ссуды. При этом лимит кредитования заранее запрограммирован в процессоре карточки и при каждой операции израсходованная сумма вычитается из общей суммы лимита. После погашения задолженности первое применение карточки в следующем месяце происходит автоматическое восстановление лимита на прежнем уровне.

Виды электронных карточек

1) Карты памяти. Это самые простые электронные карточки, наделенные лишь памятью. Но в отличие от магнитных память электронных карт в несколько раз больше. Ее к тому же можно неоднократно считывать и перезаписывать. Это еще не настоящая смарт-карта (smart card – дословно «умная карточка»), т.к. «интеллектуальные» возможности ей придает терминальное устройство, которое считывает и записывает информацию в память карт.
2) Смарт-карты. Внешне выглядят как карты памяти, но их микросхема наделена «логикой». Их микросхема является микрокомпьютером, который может выполнять расчеты как персональный компьютер.
3) Супер смарт-карты. Например, система VISA использует многоцелевую карту Toshiba. Помимо возможностей обычной смарт-карты, она имеет дисплей и клавиатуру для ввода данных. Данная карта является одновременно и кредитной и дебитовой, выполняет функции часов, календаря, калькулятора, может проводить расчеты по конвертации валют, служить записной книжкой. Широкому распространению супер смарт-карт мешает их высокая стоимость, но в перспективе сфера их применения будет расширяться.

Процедура обработки магнитных и микропроцессорных карточек

Магнитные и микропроцессорные карты различаются по процедуре их обработки.

Магнитная карточка при совершении покупки вставляется в специальное считывающее устройство (терминал), потом владелец набирает личный/персональный идентификационный номер (PIN). Терминал печатает три копии чека (один для банка, другой для магазина, третий для владельца карты), в которых расписывается покупатель. Для совершения сделки продавец должен проверить платежеспособность клиента. благодаря современным технологиям можно за несколько секунд в режиме «on line» связаться через терминал с центральным компьютером в информационном центре банка. Иногда требуется дополнительное подтверждение платежеспособности карточки. Тогда продавец связывается с банком по телефону, сообщает номер счета клиента, конечный срок действия карточки, номер своего счета и сумму сделки. Учреждение, от имени

которого выдана карточка, по компьютерной сети специальным кодом подтверждает или отклоняет сделку. Данный код фиксируется на торговом чеке, затем сделка проводится по счету владельца карточки. В конце рабочего дня продавец собирает чеки, обработанные терминалом, заполняет депозитный бланк и посылает чеки по почте или отвозит в свой банк. Общая сумма выручки, как правило, переводится на счет магазина немедленно.

После этого происходят расчеты между банком продавца и банком-эмитентом карточки.

Другая процедура предусмотрена для микропроцессорных карточек. При расчете карточка вставляется в терминальное устройство, называемое POS (Point of Sale, Position of Sale), оборудованное считывающим устройством. Владелец карточки на клавиатуре вводит свой PIN, терминал же проверяет подлинность и «покупательскую способность» карточки. Если все в порядке, выполняется операция по списанию денег со счета клиента (дебетуется кредитная карта) и зачислению денег на счет продавца (кредитуется POS-аппарат). Данные о платежеспособности клиента содержатся в памяти самой карточки, поэтому нет необходимости в дорогом и отнимающем время подтверждении в режиме «on line». Денежные средства перечисляются в банк продавца во время сеанса телефонной связи с банком в конце рабочего дня. Если в каком-то районе нет телефонной связи (хотя это и случается достаточно редко), денежные средства могут быть переведены в банк с помощью специальной электронной карты, на которую записываются данные POS-аппарата и которая потом передается в банк. Попутно, при каждом таком переводе денег, на кассовом аппарате происходит обновление списка украденных , утерянных или неиспользуемых карт.

Получается, что электронные карточки очень существенно упрощают и сокращают процесс проведения платежей; расчеты по ним не прекращаются в случае неполадок, например, с центральным компьютером.

Недостатком микропроцессорных карточек, пожалуй, является их себестоимость. Себестоимость магнитных карточек ниже, чем микропроцессорных. Согласно подсчетам немецких специалистов, себестоимость микропроцессорной карточки составляет около 12 марок, а обычная телефонная пластиковая карта стоит всего 2 марки. Только при значительном распространении электронных карточек их себестоимость может быть снижена за счет экономии на масштабах производства до 5-7 марок.

Другие виды пластиковых карточек

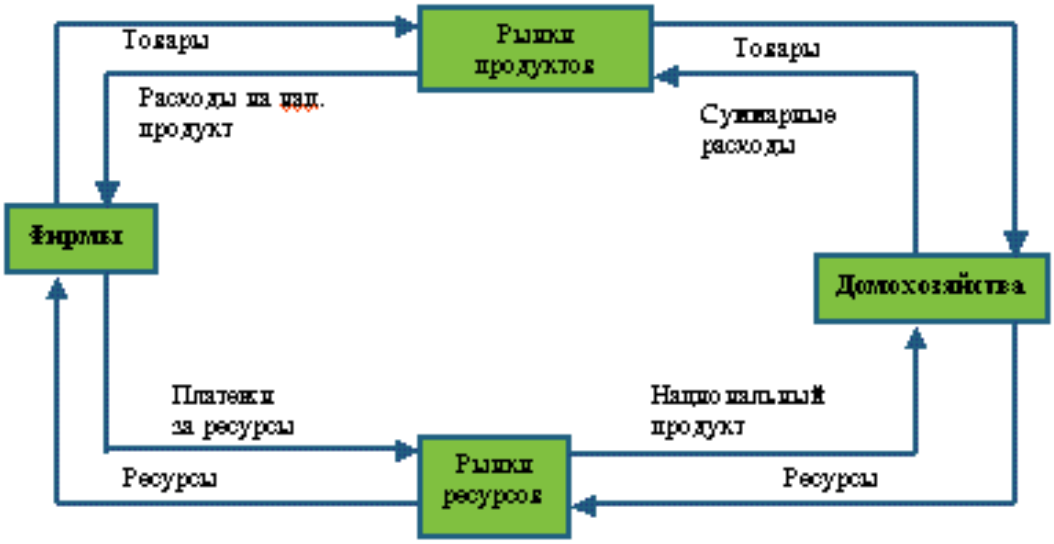
1) Разновидностью многофункциональных пластиковых карточек являются **лазерные** карточки, использующие лазерное сканирование. У таких карточек большая способность накапливать информацию, поэтому с их помощью можно выполнять множество операций: как оплачивать товары и услуги, так и использовать в медицинских целях для диагностики состояния владельца в любое время. Для диагностики владелец карточки должен просто приложить палец к сенсору на карточке, и на экране появится расшифровка показателей состояния здоровья.
2) **Дешевые карточки с фиксированной покупательной способностью** или **Star Value карточки** – основаны на использовании разных технологических систем. К таким «дешевым» карточкам относятся:
   - пластиковые карточки с перфорацией или магнитной полосой, используемые в качестве ключа от квартиры, номера в гостинице, гаража, дома;
   - пластиковые карточки для ксерокопирования;
   - пластиковые или даже картонные карточки, используемые в качестве пропуска на работу, в библиотеку, проездного билета на городском транспорте и др.

   Обычно клиенты банков пользуются несколькими карточками для разных целей.

1.4. Оборот денег в экономике и уравнение Фишера

Выполняя свои функции, рассмотренные выше, деньги играют важную роль в экономике страны, т.к. они опосредуют кругооборот доходов и продуктов.

Кругооборот товаров, услуг и доходов



Американский экономист Э.Дж. Долан предлагает представить поток товаров и услуг (по часовой стрелке) и поток денежных платежей (против часовой стрелки) в виде своего рода труб, тогда деньги легко представить в виде жидкости, текущей по ним против часовой стрелки. Количество денег совпадает с количеством «жидкости», текущей по этим трубам. Национальный продукт будет оценкой скорости течения этой «жидкости». Если с помощью насоса заставить «жидкость» течь быстрее, не изменяя ее количества, то можно увеличить поток (национальный доход).

Если вышесказанное перевести на экономический и математический язык, то получится **уравнение обмена (модель) Фишера**:

$$M \bullet V = P \bullet Q$$

M – денежное предложение;

V – скорость обращения денег (среднегодовое количество оборотов, сделанных деньгами, которые находятся в обращении и используются на покупку готовых товаров и услуг), равная отношению номинального национального продукта к массе денег в обращении;

P – средняя цена товаров и услуг;

Q – количество проданных товаров.

Словесная формулировка уравнения Фишера: количество денег в обращении, умноженное на число их оборотов в купле-продаже, равно совокупному объему денежных средств, израсходованных в экономике в течение года.

Данное уравнение помогает понять, почему происходят колебания цен и, соответственно, меняется покупательная способность денег и величина реального национального продукта. Если **V** и **Q** – постоянные, то изменение денежного предложения будет оказывать прямое воздействие на цены. Тем не менее инфляции не случится, если денежное предложение будет увеличиваться одновременно с расширением выпуска товаров и услуг в той же или большей степени.

1.5. Измерение денежной массы (Денежные агрегаты)

Для выработки целей экономической политики мало знать, что такое деньги. Необходимо уметь вычислять их количество. В любой экономической системе количество денег в принципе находится под контролем государства.

Для определения количества денег используется ряд денежных агрегатов. Денежные агрегаты – это различные группировки денег. Выделяют 4 таких агрегата применительно к экономике США:

M_1 = наличные деньги (монеты и банкноты), дорожные чеки, счета до востребования и другие чековые вклады, иногда – кредитные карточки.

$\mathbf{M_2} = \mathbf{M_1}$ + сберегательные счета, срочные депозиты на небольшую сумму (сумму менее 100000 долл.[4]), подобные счета в других кредитных учреждениях (помимо банков), однодневные займы в евродолларах, однодневные соглашения об обратном выкупе.

$\mathbf{M_3} = \mathbf{M_2}$ + срочные вклады крупных размеров (более 100 тысяч долл.)

$\mathbf{L} = \mathbf{M_3}$ + другие ликвидные активы: казначейские векселя, сберегательные облигации, коммерческие бумаги.

Применительно к России, часто используют немного другие обозначения для денежных агрегатов: $\mathbf{M_0}$, $\mathbf{M_1}$, $\mathbf{M_2}$, $\mathbf{M_3}$ (см., например, учебник Булатова).

Сопоставим денежные агрегаты для США и России с помощью таблицы.

Таблица 3. Денежные агрегаты США и России

США		Россия	
Агрегат	Содержание	Агрегат	Содержание
M_1	наличные деньги (монеты и банкноты), дорожные чеки, счета до востребования и другие чековые вклады	M_0	Наличные деньги (банкноты и монеты), остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций
M_2	M_1 + сберегательные счета, срочные депозиты на небольшую сумму (сумму менее 100000 долл.), подобные счета в других кредитных учреждениях (помимо банков), однодневные займы в евродолларах, однодневные соглашения об обратном выкупе.	M_1	M_0 + средства на расчетных счетах юридических лиц, средства Госстраха, депозиты до востребования в сбербанках, депозиты в коммерческих банках
M_3	M_2 + срочные вклады крупных размеров (более 100 тысяч долл.)	M_2	M_1 + срочные депозиты населения в сбербанках
L	M_3 + другие ликвидные активы: казначейские векселя, сберегательные облигации, коммерческие бумаги	M_3	M_2 + депозитные сертификаты, государственные ценные бумаги

Можно отметить, что наблюдается определенное сходство по денежным агрегатам, несмотря на национальные и экономические различия.

При рассмотрении денежных агрегатов следует также отметить, что они расположены по мере убывания ликвидности.

Ликвидность актива – возможность быстро превратить его в денежные средства для погашения своих обязательств.

Ликвидность предприятия/банка – способность своевременно погасить свои долги. Ликвидность отражает безусловную платежеспособность предприятия или банка. Она предполагает постоянное равенство активов обязательствам как по общей сумме, так и по срокам наступления и образования. Получается, что краткосрочным обязательствам должны соответствовать по сумме такие же краткосрочные активы.

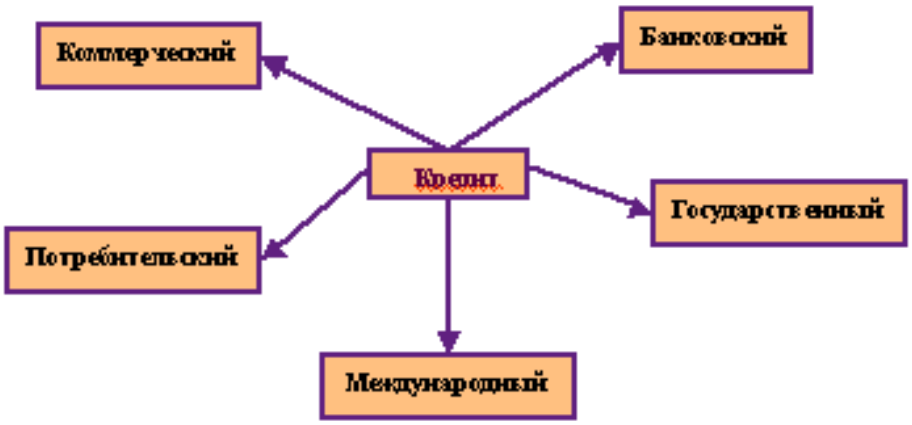
Тема 2. КРЕДИТ, КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И БАНКИ

2.1. Кредит

Кредит – это движение ссудного капитала.

Ссудный капитал – капитал в денежной форме, предоставляемый его собственниками в качестве ссуды платно и на условиях возвратности.

Приведенная ниже схема отражает основные формы кредита.



Функции кредита

1) **Перераспределительная**. С помощью кредита свободные денежные средства предприятий, личного сектора, государства аккумулируются и преобразуются в ссудный капитал, который затем передается за плату во временное пользование.

2) **Функция экономии издержек обращения**. В данном случае наличные деньги частично заменяются векселями, банкнотами, чеками (так называемыми кредитными деньгами). Кредит также способствует развитию безналичных расчетов (через банки и расчетные палаты) и ускоряет обращение денег.
3) **Ускорение концентрации и централизации капитала**. Кредит выступает как один из факторов превращения индивидуальных предприятий в акционерные общества и товарищества, создания ТНК.
4) **Кредит как инструмент регулирования экономики**. Государство может дифференцировать процентные ставки за кредит, предоставлять гарантии и льготы и таким образом стимулировать преимущественное кредитование определенных отраслей и предприятий.

2.2. Понятие и значение кредитной системы. Банки

Кредитная система является необходимой частью рыночной экономики. У одних участников рынка в связи с несовпадением времени реализации товаров и услуг и времени приобретения нового сырья и материалов образуются временно свободные средства. У населения тоже есть сбережения.

С другой стороны, в то же время другие участники рынка могут испытывать потребность в таких средствах.

Обеспечить поступление свободных средств от рыночных агентов, у которых они есть, к тем, кому они необходимы, позволяет кредитная система. Таким образом она выступает в качестве посредника, который позволяет рынку эффективно перераспределять свободные средства.

Кредитная система – это совокупность всех кредитно-финансовых учреждений, которые создают, аккумулируют и предоставляют денежные средства на условиях срочности, платности и возвратности.

Кредитная система состоит из банковской системы и небанковских финансовых учреждений.

Основой кредитной системы любой страны является банковская система.

Как правило, банковская система делится на два уровня: верхний уровень – это Центральный банк, нижний уровень – коммерческие банки.

Основные функции банка:

- принимает вклады;
- предлагает возможность выписывать чеки;
- дает займы.

Почему необходимо регулировать банки более тщательно, чем другие кредитные учреждения:

1) Они обеспечивают денежное предложение, а денежное предложение – один из важных определяющих факторов совокупного спроса.
2) Необходимо заботиться о безопасности вкладчиков.

<u>Функции Центрального банка любой страны.</u>

1) Центральный банк играет роль банка для банков, имеются в виду коммерческие (Bank for banks).
2) Выступает в роли банка для государства (Bank for the government).
3) Контролирует предложение денег:
   - осуществляет эмиссию денег в обращение и их уничтожение;
   - контролирует денежные средства на счетах.
4) Осуществляет регулирование деятельности коммерческих банков.
5) Может контролировать или устанавливать процентные ставки, условия выдачи кредитов. В частности, устанавливает норму обязательных резервов.
6) Регулирует финансовые рынки и их учреждения.

<u>Функции Центрального банка РФ (Банка России)</u>

1) Во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля.
2) Монопольная эмиссия наличных денег, организация их обращения.
3) Кредитор последней инстанции для кредитных организаций.
4) Устанавливает правила осуществления расчетов в РФ.
5) Устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы.
6) Осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций, выдает и отзывает лицензии кредитных организаций.
7) Осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций.
8) Регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями.
9) Осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты. Осуществляет валютный контроль.
10) Принимает участие в разработке прогноза платежного баланса РФ и организует составление платежного баланса.

11) Анализирует и прогнозирует состояние экономики РФ в целом и по регионам, денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные.

Банк России подотчетен Государственной Думе. Председатель Банка России назначается и освобождается от должности по представлению Президента РФ. Годовой отчет Банка России представляется на рассмотрение Государственной Думе.

По закону, Центральный Банк РФ объявлен независимым. Независимость Центробанка означает, что федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления не имеют права вмешиваться в деятельность Центробанка по реализации его законодательно закрепленных функций и полномочий. По вопросам своей компетенции Центральный банк издает нормативные акты.

Предусмотрены следующие основные инструменты и методы денежно-кредитной политики Банка России:

1) Процентные ставки по операциям Центробанка – минимальные ставки, по которым он проводит операции.
2) Нормативы обязательных резервов – они не могут превышать 20 % обязательств к редитной организации и могут различаться для различных кредитных организаций. Кроме того нельзя единовременно изменить нормативы обязательных резервов более, чем на 5 пунктов.
3) Операции на открытом рынке.
4) Рефинансирование банков.
5) Валютное регулирование.
6) Установление ориентиров роста денежной массы.
7) Прямые количественные ограничения – лимиты на рефинансирование банков, проведение кредитными организациями отдельных банковских операций.

Некоторые вопросы регламентации деятельности российских коммерческих банков

Как и в мировой практике, российские коммерческие банки законодательно отнесены к особой разновидности кредитных учреждений. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», ст. 3 дает следующее определение банка:

«Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц».

В то же время «небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции…, допустимые сочетания которых устанавливаются Банком России.

Все кредитные организации в РФ подлежат государственной регистрации в Банке России. Для этого существует Книга государственной регистрации кредитных организаций.

Для осуществления банковских операций кредитная организация также должна получить лицензию. В лицензии указываются виды банковских операций, на осуществление которых эта кредитная организация имеет право, а также валюта, в которой эти банковские операции могут осуществляться.

Кандидаты на должности руководителей исполнительных органов банка и главного бухгалтера должны при регистрации банка представить следующие сведения:

- о наличии у них высшего юридического или экономического образования (с представлением копии диплома или заменяющего его документа) и опыта руководства отделом или иным подразделением кредитной организации, связанным с осуществлением банковских операций, не менее 1 года, а при отсутствии у них специального образования – опыта руководства таким подразделением не менее 2-х лет;
- о наличии (отсутствии) судимости.

В целях обеспечения финансовой надежности кредитная организация должна создавать резервы (фонды), в том числе под обесценение ценных бумаг. Минимальные размеры этих резервов устанавливаются Центральным банком. Банк обязан выполнять норматив обязательных резервов, депонируемых в Банке России на специальном счете.

Кредитная организация должна организовать внутренний контроль, чтобы обеспечить надлежащий уровень надежности.

Кредитные организации, Банк России гарантируют (по крайней мере, согласно закону) сохранение тайны об операциях, счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов.

Все расчеты проводятся кредитными организациями согласно правилам, формам и стандартам, установленным Банком России. При получении платежного документа кредитная организация, Банк России должны осуществить перечисление средств клиента и зачисление средств на его счет не позже следующего операционного дня после получения. При невыполнении этого требования кредитная организация, Банк России выплачивают проценты на сумму этих средств по ставке рефинансирования Центробанка.

Действуют применительно к кредитным организациям и антимонопольные требования: кредитным организациям запрещается заключать соглашения и осуществлять согласованные действия, направленные на монополизацию рынка банковских услуг, а также на ограничение конкуренции в банковском деле.

Существует своя специфика и в привлечении денежных средств физических лиц. Вклады принимаются только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России. Право привлечения во вклады денежных средств физических лиц предоставляется банкам, с даты государственной регистрации которых прошло не менее двух лет. При слиянии банков этот срок рассчитывается по банку с более ранней датой регистрации.

Статья 38 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» предусматривает создание Федерального фонда обязательного страхования вкладов, в котором бы участвовали Банк России и банки, привлекающие средства граждан. Как показывает зарубежный опыт (в частности, опыт США), такая мера способствует восстановлению доверия граждан к коммерческим банкам. В России же данный закон до сих пор отсутствует, несмотря на новый виток кризиса банковской системы и продолжающиеся банкротства банков (нет специального Федерального закона, регулирующего порядок создания и деятельности такого фонда в деталях).

После 17 августа 1998 г. многие российские банки, включая достаточно крупные, оказались в плачевном состоянии. Выяснилось, что большинство из них увлеклось самым легким способом зарабатывания денег на ГКО и никак не подстраховалось. В основном деятельность российских коммерческих банков подтверждает вывод о том, что их руководство совершенно не думает о том, что в будущем придется выполнять свои обязательства перед вкладчиками и выплачивать им деньги. Как иначе объяснить развертывание строительства дорогостоящих зданий, превышающих по стоимости даже собственный уставный капитал.

Что касается государства и Центрального банка (Банка России), то их действия также вызывают удивление. Ситуация с валютными вкладами и предложенное со стороны государства и Банка России решение проблемы - возврат вкладов гражданам по курсу, в несколько раз ниже рыночного, - является вопиющим нарушением прав вкладчика. На этом фоне государство необоснованно содействует усилению Сберегательного банка. Происходит как бы возврат к старым временам, когда в нашей стране существовал только один банк для населения и у людей не было возможности выбрать банк и условия договора банковского вклада. В рыночной экономике такого быть не должно.

Принцип независимости Центрального банка в рамках своих полномочий, зафиксированный Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в редакции Федерального закона № 151-ФЗ от 31 июля 1998 г., также не соблюдается на практике. Сложился такой обычай: в случае проблем в банковской системе страны просто менять Председателя Центрального банка. Естественно, что в таких условиях зависимости от политиков главный банк страны просто не может эффективно выполнять свои регулирующие функции.

Все же следует отметить некоторые шаги в сторону усовершенствования нормативной базы регулирования коммерческих банков. Наконец был принят нормативный акт, устанавливающий особенности банкротства кредитных организаций - Федеральный закон от 25 февраля 1999 г № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (Далее Закон «О банкротстве кредитных организаций»). В статье 3 данного закона предусмотрены следующие меры по предупреждению банкротства кредитных организаций:

1) финансовое оздоровление кредитной организации;
2) назначение временной администрации по управлению кредитной организацией;
3) реорганизация кредитной организации.

Все они призваны улучшить положение кредитной организации с тем, чтобы не довести ее до отзыва лицензии Банком России и возбуждения процедуры банкротства.

Граждане-вкладчики (согласно ст. 35) теперь получили право требовать признания кредитной организации банкротом. При наступлении признаков банкротства, то есть если кредитная организация не может выполнить свои обязательства в течение 1 месяца с момента наступления даты их выполнения, необходимо направить в Банк России заявление об отзыве у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций. В случае неполучения ответа от Банка России по истечении двух месяцев после направления заявления, можно обращаться в арбитражный суд с заявлением о признании кредитной организации банкротом.

В Законе «О банкротстве кредитных организаций» содержатся и другие меры по защите физических лиц-вкладчиков. Так, в статье 50 закреплена субсидиарная ответственность учредителей кредитных организаций в случае банкротства кредитной организации по их вине (в частности, если их обязательные для кредитной организации указания каким-либо образом обусловили ее критическое положение).

Как и в Гражданском кодексе, подчеркивается право граждан-вкладчиков на первоочередное получение имущества ликвидируемого банка (ст. 49). Перечисленные положения можно отнести к мерам ответственности кредитных организаций, то есть они действуют, когда банк или другое кредитное учреждение уже попало в критическую ситуацию, и направлены лишь на защиту интересов клиентов, но никак не самого банка.

Хочется надеяться на то, что вскоре большая часть государственного регулирования будет направлена позитивно, на поддержку коммерческих банков, а не только на их наказание.

2.3. Небанковские кредитные организации

Кроме банков в кредитную систему входит большое число небанковских кредитных учреждений. Рассмотрим некоторые из них, действующие за рубежом.

Ссудо-сберегательные ассоциации

Ссудо-сберегательные ассоциации получают чартер (лицензию) либо от федерального правительства, либо от правительства штата. Первоначально большинство ассоциаций функционировало на началах «взаимной» формы собственности (mutual form of ownership), представлявшей собой кооперативную фирму, принадлежавшую ее вкладчикам (депозиторам). Если же ассоциация переходит в акционерную форму собственности, вкладчики получают право купить акции на льготных условиях.

Ассоциации специализируются на предоставлении ссуд, обеспеченных закладными под жилые строения, также они предоставляют другие ссуды под залог недвижимости, потребительские ссуды и некоторое ограниченное количество коммерческих ссуд. Традиционными источниками денежных средств для ассоциаций являлись сбережения домохозяйств и срочные вклады.

В настоящее время ссудо-сберегательные ассоциации предлагают чековые депозиты (которые считаются прерогативой коммерческих банков), а также депозитные счета денежного рынка (MMDAs), для которых предусмотрено ограничение на количество выписываемых чеков.

Данным учреждениям не разрешается употреблять в названии слово «банк», но они стремятся по возможности приблизить свои операции к операциям коммерческих банков.

Сберегательные банки или взаимные сберегательные банки

Возникли в XIX столетии для обслуживания потребностей семей с низкими доходами, нуждающихся в своих депозитных учреждениях для хранения мелких сбережений. Сначала они создавались как благотворительные заведения на паевой основе, но впоследствии утратили эту особенность. Сейчас сберегательные банки могут предложить те же разновидности депозитов, что и ссудо-сберегательные ассоциации, но склонны больше диверсифицировать свою деятельность.

Кредитные союзы

Их насчитывается больше, чем других финансовых учреждений. Это мелкие финансовые посредники, корпоративные предприятия, организуемые группой служащих, членами профсоюза или некоторыми другими группами лиц, объединенными общими интересами (трудовыми или материальными). В Европе кредитные союзы появились во второй половине XIX века, а в США – в начале XX века. Специализируются на предоставлении мелких потребительских ссуд, а также дают ссуды под залог недвижимости и принимают депозиты.

Обладая рядом преимуществ, кредитные союзы переживали период довольно быстрого роста после 2-й мировой войны. Так как они являются потребительскими кооперативами и относятся к бесприбыльным организациям, то освобождаются от федерального подоходного налога. Также в силу банковского регулирования они могла платить в среднем 7 % по акциям, тогда как банки – только 5¼ %, а ссудо-сберегательные институты – 5½ % (до периода дерегулирования процентных ставок).

Имеют кредитные союзы преимущества и при выдаче ссуды своим клиентам. Учредителями кредитных союзов часто выступают работодатели или профсоюзы, поэтому менеджеры союзов часто в курсе того, где их заемщики собираются брать средства на погашение ссуд. Некоторые работодатели прямо вычитают взносы на погашение кредита из зарплаты клиентов кредитных союзов.

Инвестиционные банки

В основном занимаются инвестиционно-учредительской деятельностью – проводят операции по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая за счет этого доход. Ранее они не имели права принимать вклады и привлекали капитал путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. В настоящее время функции инвестиционных банков (как и многих других кредитных учреждений) все больше приближаются к функциям коммерческих банков.

Взаимные фонды денежного рынка (Money Market Mutual Funds)

Их развитие началось с 70-х годов. Взаимные фонды денежного рынка продают акции на рынке ценных бумаг и используют образующиеся доходы для приобретения краткосрочных ценных бумаг. Доходы от этих бумаг они передают затем держателям акций взаимных фондов денежного рынка за вычетом небольшой платы на компенсацию управленческих услуг. Данные фонды отличаются и от банков, и от ссудо-сберегательных институтов. Их пассивы вообще-то не являются депозитами и они не выдают ссуд; необязательны для них резервные требования, предписываемые коммерческим банкам. Но для частного акционера акция взаимного фонда не отличается от обычного депозита.

За счет того, что взаимные фонды вкладывают средства только в краткосрочные ценные бумаги, они могут поддерживать фиксированную стоимость своих акций и считаются безопасным вложением денег.

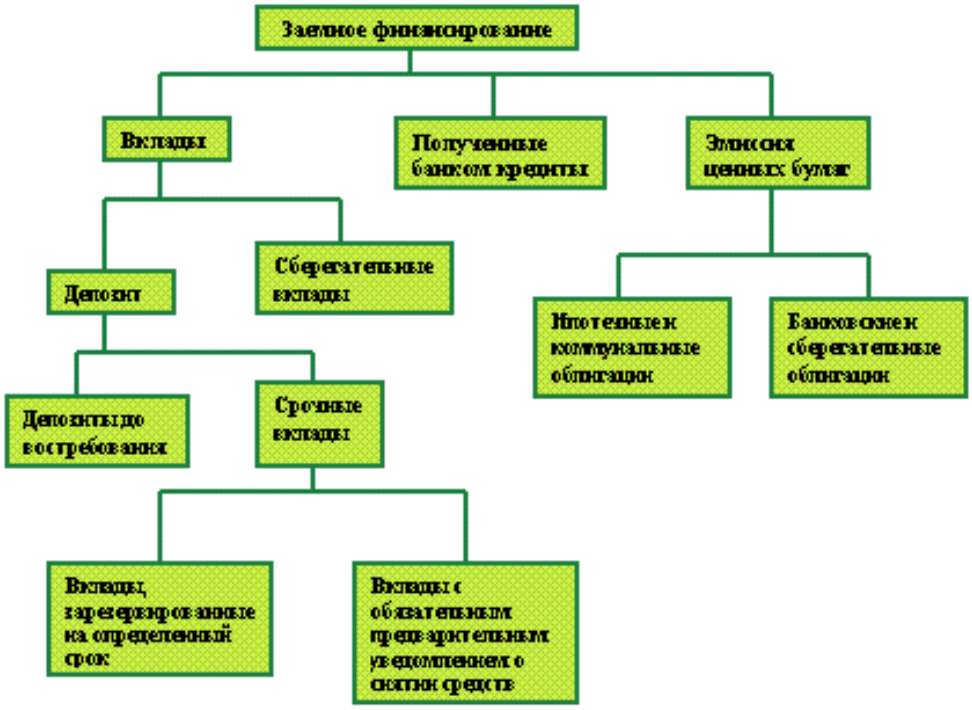
Держатели акций взаимных фондов денежного рынка вправе выписывать чеки, хотя и с ограничением – до 500 долларов. Также они могут переводить средства по телеграфу на банковские счета, по телефонному звонку – на счета других взаимных фондов.

2.4. Банковские операции

Принято выделять 4 группы банковских операций (см. учебник Булатова):

1) Пассивные операции. Их целью является мобилизация средств. Банки получают ссуды и финансируют свои активные операции.

Представим схему пассивных операций



2) Активные операции бывают нескольких видов:

- Кредитные (учетно-ссудные).
- Фондовые или операции с ценными бумагами.
- Кассовые операции.
- Акцептные операции.
- Сделки с недвижимостью.
- Сделки с иностранной валютой.

3) Банковские услуги включают:

- Инкассовые – когда банк по поручению клиента получает деньги по денежным и товарно-расчетным документам. За это банк берет комиссию.
- Аккредитивные – банк по поручению клиента производит выплаты определенному лицу или компании в случае выполнения ими указанных в аккредитивном письме условий.
- Переводные операции – банк перечисляет деньги получателю, находящемуся в другом месте.
- Доверительные (трастовые) операции – операции по управлению имуществом для частных лиц и компаний.
- Лизинг – т.е. приобретение дорогих машин и оборудования для их последующей сдачи в аренду.

4) Собственные операции банков.

Тема 3. БИРЖИ И БИРЖЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

3.1. Особенности биржевой торговли

Основой биржевой деятельности является биржевая торговля. Возникновение биржевой торговли вызвано потребностями развития и производства, и торговли. В принципе торговля начинает и заканчивает производство. Оба вида деятельности предъявляют друг к другу определенные требования. Для производства необходимо, чтобы товары определенного качества в нужном количестве и ассортименте были поставлены к

установленному сроку. При торговле определяется, что, в каком количестве, для кого и к какому сроку производить.

Из данных потребностей возникла необходимость организовать особый вид торговли, который бы облегчал процесс как для продавцов, так и для производителей, защищал их от неблагоприятных изменений цен и риска непоставки нужного количество товаров. Таким видом торговли и стала биржевая.

Особенные черты биржевой торговли:

- концентрируется в местах производства и потребления товаров, т.е. крупных промышленных и торговых центрах;
- производится только со специфическим товаром, называемым биржевым товаром, который продается крупными партиями;
- при самом процессе торговли товар отсутствует, его продажа происходит по образцам, описаниям, каталогам, контрактам на поставку в будущем;
- проводится регулярно;
- проводится гласно, т.е. любой желающий может получить информацию об объемах заключенных в процессе торгов сделок и складывающихся ценах;
- цены формируются свободно в соответствии со спросом и предложением, зависят от конкуренции, реагируют на изменения конъюнктуры рынка;
- торговля ведется биржевыми посредниками – брокерскими фирмами, конторами и независимыми брокерами. Сама биржа посредником быть не может;
- прямое государственное влияние на процесс торгов отсутствует;
- биржевая торговля ведется по единым исторически сложившимся и законодательно утвержденным правилам;
- в процессе торговли вырабатываются стандарты, описывающие цену и качество товара, являющегося объектом купли-продажи.

3.2. Понятие и функции биржи

С экономической точки зрения **биржа** – это организованный в определенном месте, регулярно действующий рынок, на котором совершаются торговля ценными бумагами, оптовая торговля товарами по образцам, стандартам или контрактам на их поставку в будущем, а также валютой и редкоземельными металлами по ценам, официально установленным на основе спроса и предложения.

Биржа является юридическим лицом со всеми вытекающими отсюда характеристиками, т.е. она обладает обособленным имуществом, имеет и может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и обязанности, выступать истцом и ответчиком в суде.

Функции биржи

1) Биржа организует биржевые собрания для проведения гласных публичных торгов, т.е. осуществляет организацию биржевых торгов, их материально-техническое обеспечение, обеспечивает квалифицированный аппарат биржи.

Чтобы проводить торги биржа должна обладать хорошо оборудованным биржевым залом, вмещающим необходимое число покупателей и продавцов, ведущих торги. Использование современных компьютерных технологий делает ненужным присутствие всех участников торгов в одном зале. В этом случае от биржи требуется обеспечить эффективную электронную торговлю. Сюда же относится хорошее материально-техническое обеспечение.

Также биржа должна выработать четкие правила торговли и строго поддерживать их соблюдение.

2) Разработка биржевых контрактов, которая включает:

- стандартизацию требований к качеству биржевых товаров;
- стандартизацию размеров партий товаров;
- выработку единых требований к расчетам по биржевым сделкам.

Биржа устанавливает жесткие требования к товарам, выставляемым на торги. По этим требованиям разрабатываются биржевые стандарты, которые учитываются производителями и потребителями на товарных биржах и эмитентами и инвесторами на фондовых биржах. Для ускорения оформления сделок используются типовые биржевые контракты.

3) Разрешение споров по биржевым сделкам.

4) Определение и регулирование биржевых цен.

Биржа участвует в формировании и регулировании цен на все виды биржевых товаров. Условия биржевой торговли – концентрация спроса и предложения на бирже, большое количество участников и сделок между ними – практически исключают влияние нерыночных факторов на цену и делают ее максимально приближенной к реальному спросу и предложению.

Биржевая цена устанавливается в процессе котировки.

Котировка – фиксирование цен на бирже в течение каждого дня ее работы; регистрация курса валюты или ценных бумаг; цена биржевых товаров.

Котирование цен – регистрация биржевых цен по биржевым правилам с их последующей публикацией. Публикация цен нужна, чтобы продавцы и покупатели могли сориентироваться и выработать свою стратегию поведения на последующих торгах.

5) Страхование (хеджирование) участников биржевых отношений – необходимо для их защиты от неблагоприятных колебаний цен. Для этого используются специальные виды сделок и механизмы их заключения. Страхование повышает доверие к бирже и привлекает к ней новых клиентов.
6) Гарантирование выполнения сделок – для этого используются биржевые системы клиринга. Биржа приводит зачет взаимных требований участников торгов и организует их исполнение.
7) Информационная функция. Биржа собирает и регистрирует биржевые цены, а затем обобщает и публикует их; предоставляет клиентам и другим заинтересованным организациям, на международный рынок информацию о наличии товаров по образцам, пробам на основе сложившихся биржевых стандартов, публикует ее в газетах, журналах.

3.3. Виды бирж

Биржи классифицируются по многим признакам.

I. По виду биржевого товара биржи делятся на: а) товарные; б) товарно-сырьевые; в) фондовые; г) валютные; д) биржи труда.

II. В зависимости от роли государства в создании бирж различают:

- публично-правовые (государственные) биржи. Членом такой биржи может стать любой предприниматель данного района, занесенный в торговый реестр и имеющий определенный размер оборота. Лица, не являющиеся членами биржи, могут участвовать в торгах по разовым билетам. Такие биржи работают в Европе (Франция, Бельгия, Голландия);
- частно-правовые (частные) биржи. Работают в США, Англии. Доступ на них открыт узкому кругу лиц, входящих в биржевую корпорацию. Число членов биржи также ограничено. По организационно-правовой форме такие биржи представляют из себя паевые общества. Уставный капитал делится на определенное количество паев (сертификатов). Член биржи должен обладать таким паем, чтобы быть вправе заключать сделки в помещении биржи.

III. По форме участия посетителей в торгах биржи делятся на открытые и закрытые.

Закрытые биржи – в торгах могут принимать участие только их постоянные члены, играющие роль биржевых посредников. Непосредственные продавцы и покупатели не имеют доступа в биржевой зал. Отличительной чертой закрытых бирж является и наличие специализированной системы органов сбора и обработки заказов.

В основном зарубежные (как впрочем и отечественные)товарные биржи являются закрытыми, т.к. для организации биржевых торгов нужен высокий уровень профессионализма.

Открытые биржи – кроме постоянных членов и биржевых посредников в торгах могут принимать участие и посетители.

Открытые биржи можно поделить на два типа:

- Чисто («идеально») открытая биржа – контрагентов не заставляют пользоваться услугами посредников. Посредников может вообще не быть: производители и потребители связываются напрямую.
- Открытая биржа смешанного типа, где помимо продавцов и покупателей работают две группы посредников:

1) Брокеры – посредники, работающие от имени и за счет клиента.
2) Дилеры – посредники, работающие от своего имени и за свой счет.

IV. По номенклатуре товаров, представленных на бирже, они делятся на:

Универсальные – торги проводятся по широкому кругу разнообразных товаров.

Специализированные – специализация производится либо по одному товару (узкоспециализированная биржа), либо по группе товаров (биржа широкого

профиля).

В России товарные биржи являются преимущественно универсальными, хотя началась и специализация.

Преимуществами специализированных бирж являются:

- снижение издержек торговли;
- снижение влияния монополизированных производителей;
- определение цены, на которую могут ориентироваться продавцы и покупатели;
- квалифицированная отработка биржевого стандарта, а также фьючерсного контракта на продукт специализации биржи.

V. В зависимости от места и роли бирж в международной торговле биржи могут быть международные и национальные.

Международные биржи – особый вид постоянно действующего оптового рынка, охватывающего несколько государств, где совершаются сделки купли-продажи на определенные биржевые товары. Как правило международные биржи обслуживают конкретные мировые товарные и фондовые рынки. К особенностям международных бирж относят то, что они обеспечивают свободный перевод прибыли от биржевых операций, а также заключение арбитражных сделок, дающих возможность получения прибыли за счет разницы котировок на биржах разных стран.

Международные биржи могут быть товарными, фондовыми, валютными. В основном они сосредоточены в 3-х странах – Англии, США, Японии. К 90-м годам на долю этих стран приходилось 98 % всего международного биржевого оборота.

Назовем некоторые международные биржи: в Англии – Лондонская биржа ФОКС (Futures and Options Exchange), Лондонская биржа металлов; в США – биржи, расположенные в Нью-Йорке и Чикаго; в Японии – биржи, совершающие сделки с товарами, обращающимися на мировом рынке. Помимо этих международными товарными биржами считают и некоторые биржи, обслуживающие региональные рынки, где совершаются сделки по отдельным видам товаров: Виннипегская (США), Парижская, Сиднейская, Сянганская (Гонконгская).

Национальные биржи – действуют в пределах одного государства и учитывают особенности производства, обращения и потребления данного государства. проведение арбитражных сделок и участие в биржевой торговле нерезидентов данного государства невозможно из-за специфики валютного, налогового и торгового режима страны.

В нашей стране многие биржи называют международными (Московская международная фондовая, Международная продовольственная биржа, Кузбасская международная товарно-сырьевая биржа). Вряд ли эти биржи можно действительно считать международными: российское налоговое и валютное регулирование не обеспечивают свободного перемещения прибыли, получаемой в результате биржевых торгов. Участие в торгах или в составе членов иностранных компаний еще ни о чем не говорит.

VI. По характеру операций мировая практика биржевой торговли выделяет следующие виды бирж:

- Биржа реального товара. Характерна для начального этапа биржевой торговли. Ее отличительные черты: регулярность возобновления торгов, привязанность торговли определенному месту и подчиненность установленным правилам, торговля массовыми, однородными, сравнимыми по качеству товарами, партии которых взаимозаменяемы. На биржах реального товара сделки совершаются при отсутствии товара, на основе описательной характеристики. Главная черта биржи реального товара – обязательная продажа и поставка товара после проведения торгов. За рубежом биржи реального товара существуют лишь в некоторых странах, их обороты незначительны.
- Фьючерсные биржи – как бы форма развития бирж реального товара. Это уже рынок прав на товар. Основные характеристики:

1) Фиктивный характер сделок.
2) Связь с рынком реального товара не через поставку товара, а через страхование (хеджирование).
3) Строго определенная заранее потребительская стоимость товара, согласованное количество которого отражается в биржевом контракте, который (контракт) и становится объектом торговли и представляет собой праов на товар.
4) Унификация условий поставки товара.
5) Обезличеннось сделки и заменимость контрагентов.

Чаще всего фьючерсные биржи создаются в ведущих финансовых центрах, т.к. фьючерсная торговля невозможна без банковского кредитования, достаточной массы свободных денежных средств.

Как финансовый институт фьючерсная биржа представляет собой рынок цен на соответствующие товары и оказывает влияние и на биржевые котировки, и на фактические цены сделок с реальным товаром (через хеджирование), следовательно и на конкурентоспособность фирм.

- Опционные биржи – имеют некоторое сходство с фьючерсными. Они дают участникам торгов возможность застраховаться и ограничить потенциальные убытки при заключении биржевых сделок.
- Смешанные биржи – позволяют заключать все виды сделок: с реальным товаром, фьючерсные и опционные.

VII. По характеру деятельности биржи делятся на прибыльные (коммерческие) и бесприбыльные (некоммерческие).

Модуль 10

Тема 1. МИРОВОЙ РЫНОК

1.1. Мировое сообщество

Мировое сообщество состоит из множества государств, которые различаются по историческим, географическим, национальным, религиозным, экономическим и социально-политическим признакам.

Государства разделяются по разным критериям, но обычно используются два:

- степень использования передовой техники и технологии;
- степень использования рыночных принципов в организации экономики.

Согласно этим критериям существуют:

- промышленно развитые страны;
- новые индустриальные страны (НИС);
- высокодоходные государства, экспортирующие сырье и энергоносители;
- наименее развитые страны, включая наиболее бедные страны (Чад, Бангладеш, Эфиопия).

По типу экономики выделяют:

- страны с развитой рыночной экономикой;
- страны с развивающейся рыночной экономикой;
- страны с нерыночной экономикой.

Также различают региональные союзы, группировки государств.

1.2. Международное разделение труда и мировой рынок

Мировой рынок – совокупность национальных рынков отдельных стран, связанных между собой международными экономическими отношениями.

Произошел мировой рынок от мировой торговли, которая, в свою очередь, прошла путь от единичных сделок до глобального экономического сотрудничества. Возник мировой рынок еще в XVI в. в период великих географических открытий и мануфактурного производства. В XVIII – XIX вв. началась промышленная революция, которая характеризовалась повышением роли разделения труда, увеличением размера промышленных предприятий, внедрением машин, началом массового производства. В таких условиях мировой рынок приобрел особое значение для крупных производств, так как с насыщением внутреннего рынка (по причине массового производства) продукцию надо было продавать куда-нибудь еще.

В конце XIII-начале XX века проходило увеличение объема международной торговли, изменение структуры товарных потоков, взаимное переплетение национальных экономик.

Как правило, чем выше уровень экономического развития страны, тем больше она участвует в международном разделении труда. Чтобы охарактеризовать участие страны в мировой торговле используются следующие показатели:

1) экспортная (импортная) квота – показывает соотношение стоимости экспорта/импорта к ВНП/ВВП;
2) объем экспорта/импорта на душу населения страны;
3) экспортный потенциал – продукция, которую может продавать страна на мировом рынке без ущерба для удовлетворения своих внутренних потребностей.

Возможен и вариант, когда страна предпочитает обеспечивать себя всем необходимым своими собственными силами. Тогда страна живет в изоляции (автаркии).

Автаркия – национальная изоляция, самодостаточность, самообеспеченность. Россия уже попробовала данный путь, но ничего хорошего не вышло. Ни одна страна в мире не может прожить в полной изоляции. Как правило, у страны не бывает всех необходимых ресурсов, включая и человеческие. Кроме того, как будет показано далее, стране обычно выгодно часть товаров производить самой, а часть покупать у других стран.

1.3. Принципы абсолютного и относительного/сравнительного преимущества

Принцип абсолютного преимущества (**absolute advantage**) обычно связывается с именем А. Смита, который в книге *Богатство народов* (1776) сказал, что страна может обладать природными и другими видами ресурсов (климат, минералы, умения и навыки людей и т.д.), которые *недоступны* другим странам. Данные различия позволяют одной стране *производить определенные продукты дешевле в абсолютном смысле, чем другой стране*. Стоимость измеряется в объеме труда или других исходных составляющих, необходимых для производства единицы продукции.

Принцип, доказанный А. Смитом, объясняет, почему некоторые страны экспортируют определенные продукты. Например, почему арабские страны и Венесуэла являются основными экспортерами нефти или почему бананы экспортируются из тропических стран, а опалы поступают из Австралии и Мексики.

Смит также отметил, что практически нет разницы в причинах торговли между нациями или отдельными людьми.

Сформулируем принцип абсолютного преимущества: экспорт страны состоит из товаров, которые она может произвести затратив меньше ресурсов (в абсолютном смысле) на единицу продукции, чем ее торговые партнеры. Аналогично, страна будет импортировать те товары, которые ее торговые партнеры могут произвести с затратой абсолютно меньшего количества ресурсов на единицу продукции, чем потребуется этой стране.

Страны специализируются на производстве, в котором они имеют абсолютные преимущества, и обмениваются избыточной продукцией друг с другом. Это позволяет получить больше, чем они имели, производя все необходимое самостоятельно.

Принцип абсолютного преимущества объясняет торговые отношения между индустриальными странами и некоторыми развивающимися странами. К последним относятся страны, называемые странами первичного производства. Продукцию этих стран составляют сырье для промышленности, а в некоторых случаях – тропические сельскохозяйственные продукты.

Примеры: Боливия и Малайзия поставляют олово; Чили – медь; Центральноамериканские страны и страны Карибского побережья – бананы; Бразилия, Колумбия, Нигерия – кофе. Как видно, в каждом из примеров абсолютное преимущество обусловлено либо климатом, либо обладанием определенными природными ресурсами.

Однако, большинство государств не имеют абсолютного преимущества, но участвуют в международной торговле. Почему? Ответ на этот вопрос дает другой принцип – сравнительного преимущества.

Принцип сравнительного преимущества (**comparative advantage**) был впервые сформулирован Дэвидом Рикардо (последователем А. Смита) в книге *Принципы политэкономии и налогообложения* (1817). Д. Рикардо показал, что даже при отсутствии абсолютного преимущества торговля остается выгодной для страны.

Принцип сравнительного преимущества говорит о том, что страна будет экспортировать товары, которые она может произвести со сравнительно меньшими издержками на единицу товара, чем остальные товары. Импорт будет состоять из товаров, производство которых внутри страны относительно дорого.

У всякой страны найдется товар, который более выгодно производить при данном соотношении издержек, чем остальные.

Рассмотрим пример с двумя странами, производящими каждая по одному товару:

	Затраты труда на 1 кг мяса	Затраты труда на 1 кг сыра
Австралия	40	40
Испания	80	120

Из таблицы видно, что Австралия имеет абсолютное преимущество по производству обоих продуктов. Абсолютное преимущество по сыру больше 3:1, а по мясу – 2:1. Но если принимать в расчет только абсолютное преимущество, то торговли между странами не получится. С точки зрения же сравнительного преимущества эти страны в состоянии вести взаимовыгодную торговлю. Большее абсолютное преимущество в данном случае является сравнительным преимуществом. У Испании нет абсолютного преимущества ни по одному из товаров, но по мясу абсолютное превосходство Австралии меньше. Это также называется сравнительным преимуществом. Таким образом, несмотря на отсутствие абсолютных преимуществ, Испания обладает сравнительным преимуществом по мясу и может выиграть от экспорта мяса и импорта сыра; Австралии же все равно, что производить.

К тому же результату мы придем, если будем сравнивать относительные величины по каждой стране.[5]

Рассмотрим другой пример, где для Австралии уже не все равно, что именно производить.

	Затраты труда на 1 кг мяса	Затраты труда на 1 кг сыра
Австралия	50	40
Испания	80	120

Затраты на производство мяса у Австралии **5/4** или **1.25** от издержек на производство сыра. В Испании издержки на производство мяса **2/3** или **0.66** от издержек на производство сыра, то есть относительно меньше. С сыром все наоборот. Для Испании относительно более выгодно экспортировать мясо, для Австралии – сыр.

1.4. Торговый баланс

Главная причина, по которой страна экспортирует товары и услуги, – чтобы заработать валюту другой страны и импортировать нужные ей товары. Поэтому в долгосрочном периоде экспорт страны должен быть примерно равен ее импорту. В этом случае торговлю между странами считают сбалансированной.

Конечно, в действительности экспорт и импорт страны время от времени отличаются друг от друга. Данная разница необязательно должна стать причиной для беспокойства и определенно не является загадкой.

Можно провести аналогию между страной и отдельным человеком. Человек может в какой-нибудь год заработать больше, чем потратить, разница пойдет в сбережения. В некоторые годы может случиться обратное. Например, человек покупает дом, а на это ему требуется больше, чем он/она зарабатывает (возможно, придется не только воспользоваться прошлыми сбережениями, но занять дополнительные средства).

Торговый баланс страны – соотношение между ее импортом и экспортом. Так как баланс в буквальном смысле этого слова наблюдается достаточно редко, возможны две ситуации:

1) **Положительный торговый баланс** (**favorable balance of trade**) – ситуация, когда экспорт страны превышает ее импорт.
2) **Отрицательный торговый баланс** (**unfavorable balance of trade**) – ситуация, когда импорт страны превышает ее экспорт. Термины «положительный» и «отрицательный» могут ввести в заблуждение, т.к. положительный торговый баланс иногда означает хорошую экономическую ситуацию, иногда – неблагоприятную. Поэтому зная только состояние торгового баланса страны, нельзя сказать ничего определенного о реальной экономической ситуации в этой стране.

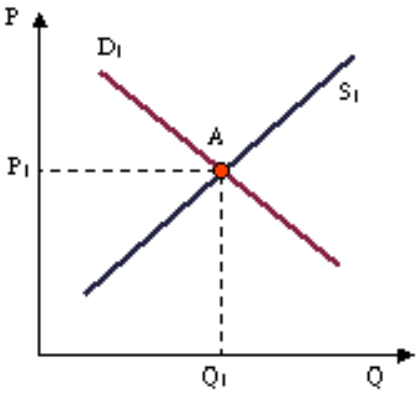
1.5. Свободная торговля и протекционизм

Свободная торговля подразумевает торговлю и другие взаимоотношения между странами (это может быть научное, техническое сотрудничество) без каких-либо ограничений.

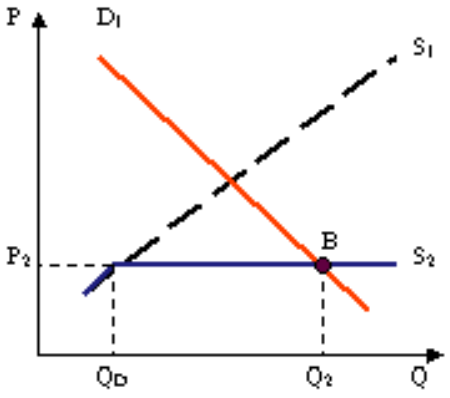
Преимущества свободной торговли

1) Свободная торговля позволяет странам, участвующим в ней, воспользоваться своими сравнительными преимуществами.
2) Свободная торговля способствует более эффективному распределению мировых производительных ресурсов. Повышается благосостояние всех стран в целом.
3) Потребители выигрывают от свободной торговли, так как получают доступ к более дешевым и более качественным товарам, так как внутренние производители конкурируют не только между собой, но и с зарубежными производителями.
4) Свободная торговля позволяет производителям расширить рынки сбыта, что особенно важно при насыщении внутреннего рынка.
5) Отсутствие ограничений позволяет не только беспрепятственное движение товаров и капиталов, но также обмен ноу-хау, технологиями и т.п. Таким образом ускоряется экономическое развитие во всех странах.
6) Происходит свободная миграция рабочей силы и ее более эффективное использование. Больше возможность выбора для самих работников.
7) Покупатели имеют доступ к более широкому ассортименту товаров.

Спрос и предложение товара при свободной торговле в графическом изображении



Торговля отсутствует. Внутренние цены определяются спросом и предложением (точка A).



Свободная торговля разрешена. В условиях свободной торговли и неограниченного импорта по цене P_2 рыночное равновесие установится на уровне мировых цен (точка B).

Тем не менее, сегодня все без исключения страны используют те или иные меры, ограничивающие свободную торговлю.

Протекционизм – защита собственных предпринимателей, создание им льготных условий деятельности по сравнению с иностранными.

Аргументы «за» протекционизм

1) Национальная экономическая безопасность. Страна, которая чрезмерно полагается на импорт, может потерять экономическую независимость, и другие страны станут оказывать влияние на эту страну.
2) Дешевая иностранная рабочая сила. Согласно этому аргументу, необходимо защищать собственную рабочую силу и собственных предпринимателей от разрушительной конкуренции со стороны стран, где труд ценится дешево.
3) Занятость иностранных рабочих. Сторонники протекционизма считают, что приобретение импортных товаров обеспечивает занятость иностранных рабочих, а покупка отечественных товаров способствует занятости собственных рабочих. Поэтому введение ограничений заставит отечественных покупателей приобретать отечественные товары.
4) Защита «молодых», еще не вставших на ноги отраслей. Молодые отрасли должны защищаться, т.к. они еще не могут использовать экономию на масштабах производства, следовательно, не в состоянии успешно конкурировать со зрелыми иностранными отраслями.
5) Инновационные достижения и индустриальная политики. Аргумент взят из наблюдения о том, что Япония в 1970-е и 1980-е годы использовала протекционизм, чтобы развить собственные ориентированные на экспорт высокотехнологичные (high-tech) отрасли, основанные на новых продуктах американского происхождения. Таким образом, американские изобретатели не получили заслуженные прибыли от изобретений, а в дальнейшем были не в состоянии или не желали заниматься изобретательской деятельностью.
6) Защита от демпинга. Под демпингом понимается необоснованное занижение цены товара (ниже рыночной) с целью вытеснить других продавцов (производителей) с рынка, а потом получить сверхприбыль.

Но протекционизм не всегда выступает как положительное экономическое явление. Практически те же самые аргументы «за» протекционизм могут рассматриваться как аргументы против него.

Аргументы «против» протекционизма

1) Аргумент об экономической безопасности кажется логичным – страна должна быть в определенной степени независима экономически. Однако, едва ли какая-либо из национальных отраслей промышленности исчезнет без защиты от иностранной конкуренции. Результатом такой конкуренции может стать лишь уменьшение размера отрасли. В то же время конкуренция со стороны иностранных фирм скорее всего вынудит отечественных производителей стать более эффективными. В случае повышения эффективности отрасли национальная экономическая безопасность будет лишь укреплена.
2) Более дешевая иностранная рабочая сила. Принцип сравнительного преимущества говорит о том, что торговля вызвана разницей в относительной стоимости производства разных странах. Сам факт наличия стране более дешевой рабочей силы еще не означает, что эта страна может производить *все* товары дешевле, чем другие. Как правило, страны, в которых труд ценится дешево, - это те, в которых рабочей силы больше, чем других производительных ресурсов. Сравнительное преимущество таких стран заключается в производстве трудоемкой продукции. В других странах, имеющих меньше трудовых ресурсов, может быть достаточно капитала или других факторов производства. Собственная рабочая сила в них будет более высокой квалификации. Миграция работников из стран с избытком трудовых ресурсов (которые не будут обладать столь же высокой квалификацией) не приведет к повышению конкуренции среди отечественных работников. Они как бы стоят на разных уровнях по навыкам и умениям.
3) Занятость иностранных рабочих. Конечно, импорт товаров приводит к оттоку капитала в другую страну, создает там рабочие места. Но нельзя забывать, что импорт одной страны – это экспорт для другой страны. Если одна страна устанавливает импортные тарифы, это позволит сократить импорт. Однако, другая страна, экспорт которой сократился, в ответ снизит объем импорта из первой страны. Страна, установившая тариф, добьется совсем не тех результатов, на которые она надеялась. Экспорт упадет. Доходы ее граждан и занятость пострадают. То повышение занятости, которое было вызвано сдвигом потребления от импортных товаров к отечественным, будет почти сведено до нуля снижением экспорта страны, которая ввела тарифы. Это называется «эффектом отдачи» («foreign repercussion effect»).
4) Защита молодых отраслей. Первоначальная проблема этого аргумента – как определить «молодую» отрасль. Возможно, данная отрасль вообще никогда не будет в состоянии участвовать в международной конкуренции. Защита изначально бесперспективных отраслей – пустая трата средств и времени.

   Далее, допустим, отрасль все же становится крупной и достаточно эффективной.

   Тем не менее, прекратить протекционизм в ее отношении очень трудно, т.к. руководство и работники начинают активно протестовать.
5) Инновационные достижения и индустриальная политика. Данный аргумент очень похож на предыдущий. Нельзя быть абсолютно уверенными в том, что защищаемая отрасль действительно будет вести себя так, как ожидается. Например, в начале 1980-х гг. американская автомобильная

промышленность получила защиту от японских конкурентов. Предполагалось, что за это время американские автоконструкторы смогут создать новые модели малолитражек, способных конкурировать с японскими. Результат оказался иным: американские автомобильные компании повысили цены и свои прибыли, но не занялись инновационной деятельностью.

6) Кроме всего прочего протекционизм дорого обходится. Например, США ежегодно тратит $ 47 тыс. на сохранение одного рабочего места в автомобильной промышленности.

Виды торговых ограничений

1) Тариф (**tariff**) – вид обязательного платежа, который правительство страны накладывает на иностранные товары, ввезенные в страну для продажи внутренним потребителям.

Можно выделить 3 вида тарифов:

- **Специфические** тарифы (**specific tariffs**) – взимаются в виде определенной денежной суммы с единицы товара (штуки, тонны, метра и т.д.).
- **Адвалорные** (**ad valorem**) – взимаются в процентах от стоимости товара.
- **Смешанные** (**mixed tariffs**) – сочетание специфических и адвалорных тарифов.

2) **Нетарифные ограничения:**

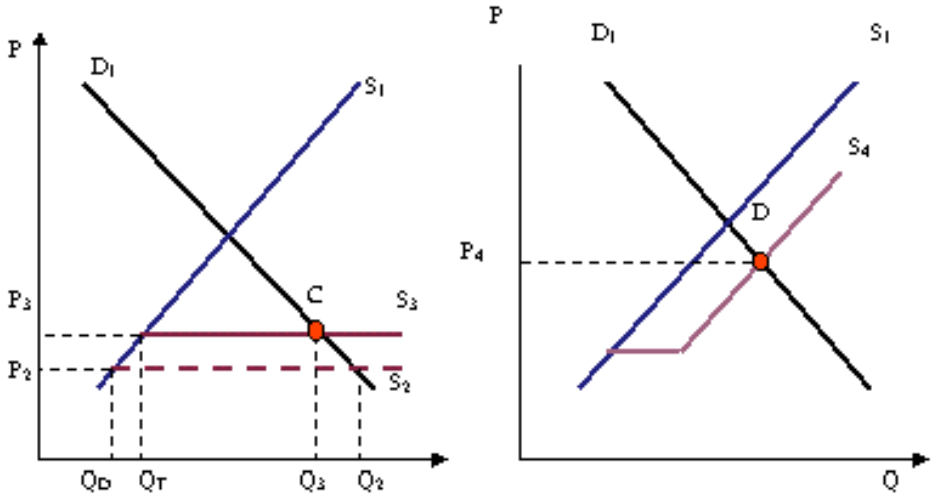
- **Квоты** –количественные ограничения на ввоз продукта.
- **Лицензии** – разрешения на импорт/экспорт определенного продукта.

В соответствии с международной договоренностью, квоты не могут быть использованы основными торгующими нациями для регулирования между народной торговли. Другими словами, государство, желающее ввести квоту, должно делать это с какой-то другой целью: внутренняя стабилизация, национальная оборона, - но не регулирование торговли. Эффект при этом может остаться тем же – ограничение импорта. Квоты и лицензии считаются более жесткими средствами ограничения торговли, чем тарифы, т.к. они контролируют абсолютное количество импортируемого или экспортируемого товара.

3) **Добровольные ограничения** – достаточно новая форма, когда государство само ограничивает объем своего экспорта.

Изобразим торговые ограничения на схеме:

Последствия введения торговых ограничений



Торговля при введении тарифа.
Тарифы повышают внутренние цены и снижают продаваемое количество товара (точка C).

Торговля при введении квоты.
Квоты устанавливают абсолютный предел на объем импортируемых товаров, таким образом внутренние производители получают возможность поднять рыночную цену (точка D).

Кроме ограничительных мер существуют и поощрительные.

Меры поощрения экспорта

- Субсидии – прямые платежи производителям или экспортерам определенных товаров, обычно в расчете на единицу товара. Цель субсидий – ценовое превосходство внутренних производителей над иностранными конкурентами.
- Помощь отраслям после снятия торговых ограничений.
- Другие виды протекционизма.

1.6. Современные тенденции в мировой торговле

Можно обозначить 3 основных тенденции: интеграционные процессы, создание транснациональных корпораций, воздействие научно-технического прогресса на международные отношения.

Интеграционные процессы

Интеграционные процессы подразумевают усиление взаимосвязанности и взаимозависимости национальных экономик, объединение усилий правительств по развитию общих направлений экономической политики.

Чаще всего интеграция происходит на региональном уровне. Объединяются государства, имеющие общие границы.

Так, в Европе существует Европейское сообщество (ЕС). Данное объединение основано на следующих 5 принципах:

- свободный торговый обмен;
- свободное передвижение граждан стран-членов;
- свобода выбора места жительства;
- свобода предоставления услуг;
- свободный оборот капиталов и свободный платежный оборот.

Страны общего рынка пошли на гармонизацию национальных налоговых систем. Это позволяет освободить товары от налогового бремени на границах, поэтому налоги не влияют на конкурентоспособность.

Имеются в ЕС и общие органы управления:

1) Совет Министров – законодательный орган.
2) Комиссия Европейских сообществ – исполнительный орган. Он представляет Совету Министров проекты законов.
3) Европейский парламент – контролирующий орган. Контролирует деятельность Комиссии Европейских сообществ и утверждает бюджет.

4) Суд Европейских сообществ – высший судебный орган.

Страны ЕС частично отказались от своего национального суверенитета. Они не только подчиняются общим государственным органам, но и соблюдают наднациональные законодательные акты, стоящие выше внутренних законов.[6]

На Североамериканском континенте создана своя региональная организация – **НАФТА** (от англ. **NAFTA** – **Northern American Free Trade Association**). В ее составе Канада, США, Мексика. Данное объединение способствует свободному обмену, реализации принципа сравнительного преимущества, хотя на первый взгляд данное объединение кажется неравнозначным для участвующих в нем стран (понятно, что могут дать США и Канада друг другу и Мексике, но не сразу очевидно, что может предложить своим партнерам Мексика). США использует дешевую рабочую силу, которой в избытке обладает Мексика. Множество товаров собирается в Мексике, а потом без пошлин поступает в США. Для Мексики это выгодно в силу того, что смягчает проблему безработицы и позволяет рабочим заработать больше, т.к. уровень жизни в США значительно выше мексиканского.

Создание транснациональных корпораций

Транснациональные корпорации (**ТНК**) – форма межгосударственной интеграции, происходящей на уровне частных фирм. Фирмы объединяются не по географическому признаку (наличие общих границ), а на основе производственных связей. Обычно выделяют два вида ТНК:

1) Национальные тресты и концерны, которые объединяют национальный капитал и контроль, имеют международную сферу деятельности, обладают зарубежными активами.
2) Межфирменные союзы образуются путем слияния частных капиталов. Характеризуются рассредоточенностью акционерного капитала по всему миру.

Научно-технический прогресс/научно-техническая революция в международной торговле

Научно-технический прогресс (НТП) идет очень быстро. Его можно рассмотреть на примере производства компьютеров и информационных технологий. Продукты этих отраслей очень быстро устаревают, причем, в первую очередь морально, а не физически. Требуется постоянное обновление. Следовательно, массовое производство будет эффективным, только если отрасль обладает высокой технологией. Благодаря этому все компании должны быть заинтересованы в создании благоприятных условий для проведения исследований и разработки новых продуктов и оборудования для их производства.

Самая высокая эффективность достигается при концентрации усилий, поэтому современное производство ориентируется на мировое экономическое пространство.

Под влиянием НТП меняется структура производственных затрат. Увеличивается доля затрат на приобретение знаний, информации, результатов исследования. Часто помимо закупок оборудования заключаются контракты на консультационное обслуживание.

Другим следствием НТР является деление стран по технологическим возможностям. Развитые страны специализируются на экспорте наукоемких изделий (продукции радиоэлектроники, приборостроения). Развивающиеся страны экспортируют ресурсоемкие и трудоемкие изделия.

Тема 2. МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

При функционировании денег в международном обороте на основе товарного производства, международной торговли, движения денег и капиталов складываются валютные отношения. По мере развития международных хозяйственных связей формируется валютная система, представляющая собой государственно-правовую форму организации валютно-экономический отношений.

Вначале возникла национальная валютная система как составная часть денежной системы, хотя она относительно самостоятельна. С национальной валютной системой неразрывно связана мировая валютная система (МВС) - закрепленная в международных договорных и государственно-правовых формах система валютно-денежных и кредитных отношений на мировом рынке. Основой МВС является интернационализация экономики на базе международного разделения труда. В своем развитии МВС прошла несколько этапов, каждому из которых соответствует определенный денежный стандарт. Движущими силами в эволюции МВС стали: развитие товарного производства, мирового рынка, международного разделения труда.

2.1. История создания современной валютной системы.

Золотовалютный стандарт

Первая МВС была образована Парижским соглашением в 1867 году, признававшим золото единственной формой мировых денег. Сначала установился золотомонетный стандарт. В это время бумажные деньги свободно обменивались на золото по нарицательной стоимости. Действовал принцип тождественности национальной и мировой денежной и валютной систем: попадая на мировой рынок, деньги просто принимались в платежи по весу. Со временем золотомонетный стандарт стал тормозить развитие мирового рынка, золотые

монеты стали выходить из обращения. После первой мировой войны золотомонетный стандарт сохраняется только в США, в других экономически развитых странах он принимает форму золотослиткового стандарта.

Золотослитковый стандарт - стандарт, при котором банкноты обмениваются на золотые слитки при предъявлении суммы, установленной законом. После кризиса 1929-1933 гг. золотой стандарт был ликвидирован во всех формах, т.к. сдерживал свободу движения капиталов.

Вторая мировая валютная система была сформирована межгосударственным соглашением на Генуэзской конференции 1922 г. Основой этой системы стал золотодевизный стандарт, базирующийся на золоте и ведущих валютах мира, называемых девизами. Т.о., не каждая валюта свободно обменивалась на золото, приходилось сначала менять ее на валюту-девиз.

Бреттон-вудская система

Третья МВС, оформлена на конференции в Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. Золотодевизный стандарт сохранился лишь в неразменных кредитных деньгах, а за долларом и, частично, фунтом стерлингов был закреплен статус резервных валют (особой категории конвертируемых национальных валют, используемых как международное платежное и резервное средство). Установился долларовый стандарт, сохранялась связь золота с долларом; центральные банки и правительственные учреждения других стран должны были обменивать доллары на свое золото по официальному курсу - 35 долларов за одну тройскую унцию (31.1 гр.).

Бреттон-вудская система была основана на режиме фиксированных валютных курсов, колебавшихся в узких пределах (± 1 % паритета, а по Европейскому валютному соглашению - ± 0.75 % для стран Западной Европы). Бреттон-вудская система лишь временно соответствовала сложившейся структуре экономических связей. С конца 1960-х гг. разразился кризис, который привел ее к развалу.

Современная валютная система

В январе 1976 г. в г. Кингстоне на Ямайке было подписано новое соглашение, закрепившее образование уже современной МВС - ямайской. Измененный устав был ратифицирован в январе 1987 г. Основной принцип этой системы - принцип валютного плюрализма. Базой ямайской валютной системы провозглашена международная расчетная денежная единица СДР (Special Drawing Rights - специальные права заимствования в Международном валютном фонде). Кроме того, после кризиса бреттон-вудской МВС был введен режим плавающих валютных курсов, которые относительно свободно колеблются под влиянием рыночного спроса и предложения.

С 1979 г. введена Европейская валютная система. Ее цели - обеспечение экономической интеграции, создание зоны «европейской стабильности» с собственной валютой в противовес ямайской валютной системе, основанной на диктате доллара, оградить европейское сообщество от экспансии доллара.

В странах «Общего рынка» применяется режим совместно плавающих валютных курсов по отношению к иностранным валютам при фиксированных пределах взаимных колебаний валют этих стран в целях стимулирования западноевропейской валютной и экономической интеграции. Этот режим был назван «европейской валютной змеей»: в графическом изображении «змея» означала узкие пределы колебаний курсов валют стран «Общего рынка» между собой (с апреля 1972 г. - ± 1.125, с января 1976 г. - ± 4.5 %). Сейчас установлены такие пределы взаимных колебаний курсов от центрального курса: для всех стран ± 2.25 %, а для Италии, учитывая ее экономическое положение - ± 6 %. Предусмотренное сокращение колебаний до ± 1 % в 1981 г. не произошло.

В ЕВС были возобновлены межгосударственные операции с золотом в отличие от его официальной демонетизации в ямайской валютной системе. В ЕВС был создан международный фонд золота за счет объединения 20 % официальных золотых резервов стран-членов (2.7 тыс. тонн). Среднерыночная цена золота используется для определения размера взноса золота, регулирования эмиссии и размера резервов в ЭКЮ.

Сейчас существует около десятка режимов валютных курсов, т.к. измененный Устав МВФ 1978 г. предоставил странам-членам свободу их выбора.

2.2. Понятие валюты, конвертируемость.

Понятие **валюты** включает в себя следующие элементы:

1) инвалюта;
2) ценные бумаги в валюте;
3) валютные ценности:
   а) драгоценные металлы (золото, серебро, платина и металлы платиновой группы - палладий, иридий, родий, рубений, осмий);
   б) драгоценные камни (алмазы, бриллианты, рубины, изумруды, сапфиры, жемчуг) за исключением ювелирных и других бытовых изделий.

По сфере обращения валюта делится на **коллективную** (ЭКЮ, СДР, евро) и **национальную**.

В зависимости от степени конвертируемости валюта бывает: свободно используемая, свободно конвертируемая, частично конвертируемая и замкнутая.

Свободно используемая валюта - это валюта, выполняющая функцию средства накопления. Существует всего 6 таких валют: американский доллар, германская марка, японская иена, фунт стерлингов (английский), французский франк и швейцарский франк.

Свободно конвертируемая валюта - это валюта, без ограничений обмениваемая на все другие. Она характеризуется сочетанием внешней и внутренней конвертируемости.

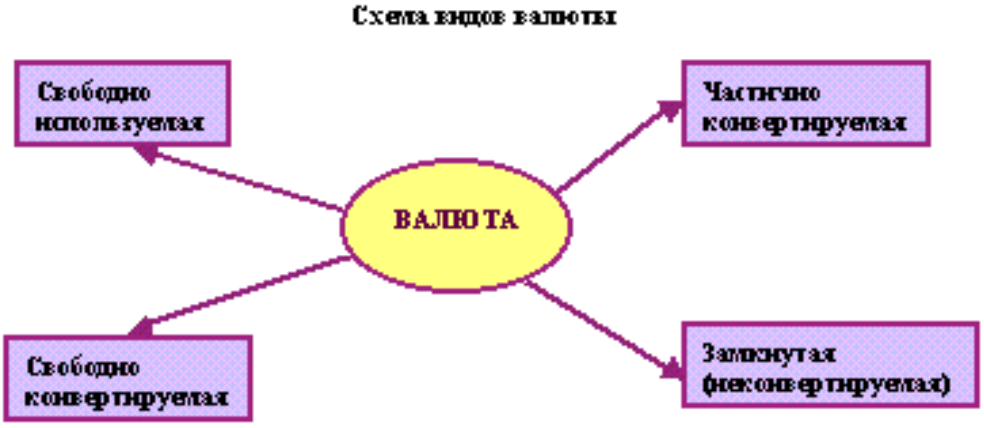
Внешняя конвертируемость - способность обмениваться на другие валюты для иностранца (нерезидента).

Внутренняя конвертируемость - способность свободно обмениваться на другие валюты для жителя страны (резидента). В группу свободно конвертируемых валют входят:

1) свободно используемые валюты;
2) валюты стран ЕЭС (кроме тех, что вошли в свободно используемые): бельгийский франк, греческая драхма, датская крона, ирландский фунт, испанская песета, итальянская лира, люксембургский франк, нидерландский гульден, португальское эскудо;
3) канадский доллар;
4) шведская крона.

Частично конвертируемая валюта - это валюта, при обмене которой применяются различные ограничения (по видам операций, видам валют и условиям обмена для резидентов и нерезидентов). Из 151 страны, входящей в МВФ, около 50 государств вводят такие ограничения.

Замкнутая (неконвертируемая) валюта - валюта, функционирующая только в пределах одной страны и не обмениваемая на другие валюты. К этой группе относятся валюты большинства развивающихся и ряда бывших социалистических стран. Замкнутость национальной валюты создает множество препятствий нормальному развитию экономики.



Каждое государство проводит определенную валютную политику. В общем плане **валютная политика** включает в себя следующие элементы: политика валютного курса (механизм его установления и поддержки), управление официальными резервами, валютное регулирование, международное валютное сотрудничество и участие в международных валютных организациях. Целью валютной политики обычно является стабилизация внешнеэкономического положения государства, которое в немалой степени зависит от конвертируемости национальной валюты.

Конвертируемость равнозначна свободе и многосторонности внешнеэкономического обмена. При этом необязательно, чтобы данная валюта широко использовалась за пределами национальных границ (как доллар США) или чтобы в ней выражались мировые цены. Важнейшим признаком конвертируемости является легальная возможность ее использования в международных платежах (как резидентами, так и нерезидентами), а также относительная свобода приобретения иностранной валюты на внутреннем и внешнем рынках и продажи ее за любую другую валюту по рыночному курсу. Поэтому даже частичная конвертируемость валюты подразумевает участие международном разделении труда и подключение к мировому рынку. Также необходим внутренний рынок товаров, услуг, валюты (в идеале и капиталов), к которому имели бы доступ и нерезиденты. Следовательно, конвертируемость национальной валюты - элемент любой развитой и открытой рыночной экономики.

Для развитых стран конвертируемость национальной валюты неотделима от ее «твердости» или надежности. У нас под твердостью валюты обычно понимается только конвертируемость. **Твердая валюта** характеризуется прежде всего стабильным или растущим курсом и высокой покупательной способностью на внутреннем и международном рынках, то есть она конвертируема в самом широком экономическом смысле. Конвертируемая валюта далеко не всегда бывает достаточно твердой, но твердая - почти всегда конвертируема.

Важнейшие составные элементы конвертируемости валюты - рыночный курс и отсутствие валютных ограничений по основным операциям. Нельзя говорить о конвертируемости в отсутствие гибкого курса, уравновешивающего спрос и предложение на валюту. В экономическом смысле валютный курс отражает

конкурентоспособность национальной экономики по отношению к данному торговому партнеру. Естественно, что нормально работающий валютный курс не может быть искусственно рассчитан, что долгое время практиковалось да и сейчас наблюдается в нашей стране.

В СССР и других социалистических странах в течение десятилетий использовалась модель развития экономики, не нуждающаяся в конвертируемости, «настоящем» валютном курсе и не ориентированная на участие в международном разделении труда.

2.3. Валютный рынок. Валютный курс.

Купля-продажа валют происходит на валютном рынке. На нем совершают операции различные хозяйственные субъекты - банки, торгово-промышленные и финансовые компании, центральные и местные органы власти, международные и региональные организации, частные лица.

Выход на валютный рынок может преследовать многие цели: непрерывное осуществление международных расчетов, изменение структуры инвалютных резервов, извлечение спекулятивной прибыли из разницы курсов отдельных валют и процентных ставок по различным долговым требованиям и обязательствам (инструментам) в иностранных валютах, получение защиты от валютных (курсовых) и кредитных (процентных) рисков.

Сделки по обмену валют существуют с давних времен. С середины XIX в. национальные валютные рынки формируются во всех основных промышленно развитых государствах. Этому способствовали такие предпосылки, как 1) высокая степень концентрации и централизации банковского капитала, установление корреспондентских отношений между банками; 2) развитие средств связи, упростивших контакты между торговцами иностранной валютой; 3) отсутствие валютных ограничений по текущим международным расчетам.

С конца 50-х гг. нынешнего столетия получает развитие практика ведения «внешних» для конкретного рынка, или инвалютных счетов резидентов и нерезидентов. Это внесло существенные изменения в функционирование механизма по купле-продаже иностранных денежных единиц, создало основу для становления и последующего быстрого роста международного («евровалютного») рынка, пересекающего национальные границы и не подпадающего под юрисдикцию и контроль со стороны органов национального денежно-кредитного, финансового и валютного регулирования.

Евровалютный бизнес сосредоточен в основных финансовых центрах капиталистического мира - в Лондоне, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Цюрихе, Женеве, Париже, Люксембурге, Амстердаме, Токио, а также в Сингапуре, Гонконге, Бахрейне, на Багамских и Каймановых островах и в некоторых других городах и районах. Объектом этого бизнеса служат не только «внешние» средства в европейских денежных единицах, но и фонды в так называемых «азиатских долларах» (доллары Гонконга и Сингапура), в японских иенах и других валютах.

Большая часть валютных сделок (до 95 %) приходится на **межбанковский** (**оптовый**) рынок, представляющий собой сеть телефонной, телексной и электронной связи между банками, которые уполномочены вести валютные операции. В одних странах такое право предоставлено всем коммерческим банкам (США), в других - определенной группе кредитных учреждений (Франция, Япония).

На валютный рынок самостоятельно выходят также крупные торгово-промышленные монополии. Они создают собственные отделы по торговле валютой и даже дочерние специализированные компании. И все-таки абсолютное большинство валютных операций совершается банками.

Материальной основой обращения расчетных и платежных инструментов в иностранных валютах (телеграфных и авиа переводов, чеков, векселей и т.д.) служат инвалютные ликвидные активы банков, т.е. их ресурсы на счетах и во вкладах у зарубежных банков. Они формируются путем купли валюты у клиентов банка (небанковских фирм, частных лиц), других банков, за счет получения кредитов на национальном или международном валютных рынках, а также путем приобретения валюты у центральных эмиссионных банков.

На валютном рынке складывается следующая система взаимоотношений:

1) между коммерческими банками и их клиентами в данной стране;
2) между коммерческими банками одной и той же страны;
3) между коммерческими банками разных стран;
4) между коммерческими и центральными эмиссионными банками;
5) между центральными эмиссионными банками.

В первой сфере функционирования валютного рынка ведется розничная торговля иностранной валютой - это **розничный** или **коммерческий валютный рынок**. Две следующие сферы образуют **оптовый** или **межбанковский валютный рынок**. Операции между коммерческими и центральными банками осуществляются только в рамках оптового сектора валютного рынка. Сделки по обмену валют и заемно-ссудным операциям центральных эмиссионных банков друг с другом проводятся по курсам и ставкам процентов, существующим в определенное время на частном межбанковском (оптовом) рынке.

В валютных отделах международных банков, обслуживающих валютные операции крупных корпораций, работают дилеры, экономисты-аналитики, менеджеры.

Экономисты-аналитики прогнозируют движение валютных курсов, разрабатывают эконометрические модели оценки валютного риска и стоимости различных способов его **хеджирования** (страхования), осуществляют хеджирование (hedging).

Менеджеры разрабатывают валютную политику корпораций и проводят ее в жизнь.

Дилеры - это специалисты по купле-продаже валют. Обычно они стремятся к тому, чтобы активы и пассивы банка в той или иной валюте не увеличивались и не уменьшались в течение определенного срока (одного дня, недели) сверх или ниже определенного уровня, называемого **позицией**.

«Открытая» валютная позиция означает, что банк имеет несбалансированные активы и пассивы в инвалютах. Можно выделить **открытую лонг** (**long - длинную**) **позицию**, когда дилер за определенный промежуток времени покупает больше валюты, чем продает, и **открытую шорт** (**short - короткую**) **позицию**, когда объем продажи инвалюты за период времени больше объема покупки за этот же период. Таким образом, дилеры участвуют в формировании ожидаемого изменения валютного курса. В этом смысле они выступают как спекулянты. И дилеры, и банки очень заботятся о сохранении своей репутации: вкладчики могут не захотеть пользоваться услугами банка, известного рискованными валютными операциями. Во многих странах объем валютных операций коммерческих банков даже лимитируется - 20 % размера их активов.

Характерной особенностью межбанковской торговли инвалютой является то, что:

1) она осуществляется в очень крупных масштабах, что позволяет относительно снижать издержки по проводимым операциям;
2) она часто совершается при посредничестве брокеров.

Брокерские фирмы имеют обширную клиентуру и разветвленную сеть филиалов. За посредничество они взимают комиссию. В международной практике оплата комиссии поровну делится между продавцом и покупателем валюты и не включается в котировку. Дилеры разных банков общаются между собой через брокеров.

Брокеры, в отличие от дилеров, не продают и не покупают валюту за свой счет, а действуют за счет своих клиентов.

При посредничестве брокеров в современных условиях осуществляется примерно 30 % оборота валютного рынка. Комиссия брокера обычно составляет 0.01 % курса продавца. В отличие от дилеров брокеры не спекулируют, а ведут дело, не допуская открытой позиции по иностранным валютам. Объемы их покупок валюты на срок или за наличные всегда равны объемам продаж.

На базе оптовой торговли совершаются операции банков с клиентами (розничная торговля). Долгосрочные тенденции валютного рынка определяют именно сделки для и за счет клиентов. Банки получают огромные прибыли от валютных операций ввиду их большого объема и постоянного характера (у ведущих американских банков эти доходы превышают 20 % их совокупных прибылей от международных операций).

Метод установления и публикации валютного курса называют **котировкой**.

Валютный курс - цена одной денежной единицы относительно другой. Его можно выразить двумя способами: прямым и косвенным.

В большинстве стран используется **прямая котировка инвалюты**, когда за единицу (100, 1000 и т.д. единиц) принимается инвалюта и к ней приравнивается то или иное количество национальных денежных единиц (или их долей).

Косвенный метод традиционно используется в Англии и в некоторых государствах - ее бывших колониях. С 1978 стал применяться в США в отношении большинства валют (кроме английского фунта стерлингов и фунта (пунта) Ирландии). При этом методе за единицу берется национальная валюта и к ней приравнивается какое-то количество единиц (или долей единицы) иностранной валюты.

В валютных сделках большое значение имеют кроссированные курсы, которые значительно снижают издержки по осуществлению котировки и купли-продажи инвалют. **Кросс-курс** - это курс двух валют по отношению друг к другу, рассчитанный через третью валюту.

Выделяют следующие основные факторы, оказывающие влияние на валютные курсы:

1) Соотношение экспорта и импорта (чем выше экспорт, тем выше курс национальной валюты).
2) Объем и динамика валового национального продукта (товарное наполнение валюты).
3) Прочие политические факторы.

Крупные коммерческие банки непрерывно котируют двойную цену валюты: курсы покупателя и продавца, по которым дилеры готовы вступать в сделку. Более высокий курс - **продавца**, более низкий - **покупателя**. Разница между ними, называемая **спрэдом** (**spread**), составляет прибыль банка. Спрэд зависит от издержек банка по совершению валютных обменных операций, конкуренции на рынке, объема торговли той или иной валютой. Обычно он больше на рынке «**экзотических**» (редко используемых валют) и меньше там, где рынок «**глубокий**», на котором существует постоянно высокий спрос и предложение валюты, ведется оживленная торговля ею в крупных размерах (обычно рынки наиболее используемых валют). Размер спрэда, от которого в определенной мере зависит эффективность валютного рынка в обслуживании торговли товарами и услугами, обычно невелик. Кроме спрэда банки берут комиссию за проведение инвалютных операций.

2.4. Виды операций с иностранной валютой

Существуют различные способы проведения международных обменных операций: с помощью телеграфных переводов, переводных векселей, дорожных чеков и собственно валюты.

Операции с иностранной валютой делятся на:

1) **Кассовые или наличные** (**сделки «спот»***)*, при которых покупатель получает от продавца иностранную валюту (платежные документы в иностранной валюте) немедленно после платежа в национальной валюте или при которых платеж за границей по приказу клиента производится

телеграфным переводом не позднее двух дней. Наличные операции проводятся для обслуживания экспорта и импорта товаров и услуг, туризма. К ним прибегают для получения доходов от размещения средств за границей на короткое время под более высокий процент, чем на местном рынке; для извлечения прибыли из разницы курсов валют в одно и то же время на разных рынках (в спекулятивных целях), а также при покупке/продаже иностранных и международных ценных бумаг. Наличные операции являются самыми распространенными и составляют около 60 % всех сделок с иностранной валютой.

2) **Срочные** (**форвардные**) **сделки**, при которых купля-продажа валюты происходит на заранее согласованный срок с передачей ее покупателю к концу этого срока по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки. Они используются для защиты от изменений курсов валюты во времени или для получения прибыли в связи с такими изменениями. Обычно форвардные сделки заключаются на сроки 1-3-6-9-12 месяцев. Курс валют по срочным операциям отличается от курса по наличным сделкам. В банковской практике он определяется методом **премии** (**репорта**) или скидки, дисконта (депорта) по отношению к курсу по наличным операциям. **Премия** означает, что валюта котируется дороже по сделке на срок, чем по наличной/кассовой операции. **Дисконт** значит, что курс валюты по срочным операциям ниже курсов по сделкам «спот». Для каждой валюты и каждого рода операции (на 1, 3, 6 месяцев) котировкой устанавливается форвардный курс, включающий наличный курс, а также премию или дисконт. Их размер зависит от степени устойчивости валюты и перспектив изменения ее курса. При прямой котировке премия прибавляется к курсам «спот», а дисконт вычитается; при косвенной котировке - все наоборот

Валютные сделки на срок выступают также как элемент покрытия рисков при перемещении капитала за границу.

Разновидностями срочных валютных операций являются: **аутрайт** (**outright**), опционные операции, лидз энд лэгз (leads and lags).

Аутрайт представляет собой куплю (продажу) инвалюты на срок по курсу, зафиксированному в момент платежа.

Опционные операции предусматривают право купить/продать валюту в будущем по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки. За получение такого права уплачивается определенная премия.

Лидз энд лэгз - вид валютных операций, связанный с манипулированием сроком проведения расчетов (ускорением или затягиванием) с целью получения экономических выгод. Может осуществляться либо официально по согласованию сторон путем изменения сроков и условий платежа по торговому контракту, либо путем несоблюдения одной из сторон условий сделки. Обычно применяется в ожидании значительных изменений валютных курсов, процентных ставок, при ухудшении платежеспособности партнера по контракту, вероятности изменения режима регулирования внешнеторговых операций, системы валютных ограничений, налогообложения.

3) **Операции** «**своп**» (**swap***)*, которые объединяют две сделки - наличную и срочную. Они представляют собой куплю (продажу) валюты на условиях «спот» с одновременным заключением обратной сделки на срок. В результате потери относительно первоначального курса сводятся до минимума.

4) **Арбитражные сделки** - одновременная покупка и продажа одной валюты против другой с целью извлечения спекулятивной прибыли за счет разницы в курсах валют на разных валютных рынках.

Арбитраж бывает **простой** (с участием двух банков и двух валют) и **сложный** (операции одновременно проводятся с несколькими валютами с участием нескольких банков). Арбитраж приводит к выравниванию курсов национальных валют на отдельных национальных рынках. Поэтому небольшой процент прибыли по отдельной арбитражной сделке компенсируется высокой скоростью оборота капитала и крупными размерами таких сделок.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПО МАКРОЭКОНОМИКЕ

А) Нормативные материалы

1. Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. (Собрание законодательства РФ. 1998. № 31)
2. Налоговый кодекс РФ. Часть 1. Введен в действие федеральным законом от 31 июля 1998 г. (Собрание законодательства РФ. 1998. № 31)
3. Федеральный закон от 3 февраля 1996 г. «О банках и банковской деятельности» (Собрание законодательства РФ. 1996. № 6) с последующими изменениями
4. Закон РФот 9 января 1996 г. «О защите прав потребителей» (Собрание законодательства РФ. 1996. № 3)

5. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (Собрание законодательства РФ. 1999. № 9)
6. Федеральный закон от 24 октября 1997 г. «О прожиточном минимуме в РФ» (Собрание законодательства РФ. 1997. № 43)
7. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. «О рынке ценных бумаг» (Собрание законодательства РФ. 1996. № 17)
8. Федеральный закон от 26 апреля 1995 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (Собрание законодательства РФ. 1995. № 18) с последующими изменениями

Б) Литература

1. Долан Э. Макроэкономика. Санкт-Петербург, Литера плюс, 1997
2. Зайдель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике. – М., Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Дело ЛТД, 1994
3. Камаев В.Д. и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1994, 1996
4. Липсиц И. Экономика без тайн. – М., 1993
5. Макконелл К., Брю С. Экономикс (2 тома). – М., Республика, 1992
6. Машина М.В. Экономическая азбука. – М., Международные отношения, 1995
7. Нуреев Основы экономической теории. – М., 1997
8. Современная экономика/Под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов-на-Дону, Издательство «Феникс», 1995, 1998, 1999
9. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М., Прогресс, 1992
10. Шишов А.Л. Макроэкономика. – М., 1997
11. Экономика: учебник /Под ред. А.С. Булатова. – М., Издательство БЕК, 1994, 1996, 1997, 1999
12. Henderson Vernon J., Poole W. Principles of Economics. D.C. Heath and Company, 1991
13. Schiller B. The Macroeconomy Today. New York, Random House, 1989
14. Другие учебники Economics на английском языке

---

[1] Вообще-то Закон о защите прав потребителей устанавливает следующие права:

1) Право потребителей на просвещение в области защиты прав потребителей. Это право должно обеспечиваться посредством включения соответствующих требований в государственные образовательные стандарты и общеобразовательные и профессиональные программы, а также организации системы информации потребителей об их правах и необходимых действиях по защите этих прав.
2) Право потребителя на то, чтобы товар (работа, услуга) при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред имуществу потребителя.
3) Изготовитель (исполнитель, продавец) должен дать потребителю необходимую и достоверную информацию о себе и реализуемых им товарах (работах, услугах). О себе: информацию о государственной регистрации и наименовании зарегистрировавшего его органа. Если данный вид деятельности подлежит лицензированию, должна быть предоставлена информация о номере лицензии, сроке ее действия, информация об органе, выдавшем лицензию. Кроме того, должны быть сведения о режиме работы. Сведения о товаре должны быть достоверными. Если потребитель приобретет товар, не обладающий необходимыми ему свойствами вследствие неполной или недостоверной информации, он может расторгнуть договор и потребовать полного возмещения убытков. Причем при рассмотрении требований потребителя о возмещении убытков суд должен исходить из того, что у потребителя нет специальных познаний о свойствах и характеристиках товара (работы, услуги). Моральный вред компенсируется независимо от возмещения имущественного вреда и убытков.
4) Также продавец не имеет права ставить условием приобретения одного товара обязательное приобретение другого товара. И без согласия покупателей не может предоставлять им дополнительные услуги, оказываемые за плату. Если такое все же случилось, то покупатель может требовать возврата денег, уплаченных за дополнительные услуги.

[2] В данном смысле подразумевается «политика» в смысле создания политических партий, ведения предвыборной борьбы и т.п.

[3] В некоторых книгах дается другая продолжительность циклов Кондратьева 50-80 лет.

[4] Очевидно, сумма 100000 (100 тыс.) долл. выбрана потому, что именно в пределах этой суммы Фежеральная корпорация по страхованию депозитов осуществляет страхование вкладов граждан.

[5] Австралии все равно, что производить (соотношение 1:1); для Испании производство 1 кг сыра обойдется в 1.5 раза дороже, чем мяса (соотношение 3:2), поэтому Испания выберет производство мяса и будет импортировать сыр.

[6] Более подробно о ЕС можно узнать, например из книги Вольфганга Хойера *Как делать бизнес в Европе* – М.: Прогресс, 1992