**3. ФУНКЦИИ ДЕНЕГ**

Разнообразие и сложность производственных отношений, которые воплощаются в деньгах, определяют множество форм проявления самих денег. Каждая из таких форм получила название функции денег.

***Функция денег***— *это определенное действие или «работа» денег относительно обслуживания движения стоимости в процессе общественного воспроизводства.*

Вопрос о функциях денег является одним из наиболее дискуссионных в теории денег. Расхождения касаются не только трактовки отдельных функций, но и их количества. Дискуссии ведутся как между представителями разных теоретических школ, так и внутри каждой из них. Так, большинство представителей марксистской теории денег признает пять их функций, тем не менее, они имеют разные взгляды относительно сути каждой из них. Большинство представителей немарксистских теорий признают лишь три функции и абстрагируются от остальных.

 Вместе с тем классики экономической теории и некоторые ее представители конца XIX — начала XX ст. признавали пять функций денег - мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления стоимости и мировые деньги.

***Мера стоимости*** *— это функция, в которой деньги обеспечивают выражение и измерение стоимости товаров, придают им единообразную форму цены.*

Двоякое назначение этой функции — выражать и измерять стоимость — поясняется тем, что стоимость товара не может быть выражена иначе, чем сравнением ее с товаром — общим эквивалентом, стоимость которого общепризнанна. И только через количественное определение в единицах товара-эквивалента осуществляется измерение стоимости товаров.

 Двоякое назначение меры стоимости наиболее четко проявлялось в условиях использования благородных металлов как денежного товара. Все товары при этом «искали» себе золотой или серебряный эквивалент и получали цену как определенное весовое количество этого металла. Такие «золотые» или «серебряные» цены определялись по весовому масштабу и мало чем отличались на разных рынках.

С начала централизованной чеканки монет возник денежный масштаб, или *масштаб цен[[1]](#footnote-1)****,*** который совпадал с весовым масштабом. Так, в Англии фунт стерлингов как денежная единица равнялся фунту серебра, а монета чеканилась весом 1/240 фунта серебра. С течением времени масштаб цен по определенной причине существенным образом отклонился от весового масштаба, причем в каждой стране это происходило по разному. Поэтому цены, которые выражались в национальных деньгах, начали значительно различаться, что обусловило необходимость применения специальных коэффициентов сопоставления валют *(валютных курсов).*

В условиях обращения настоящих денег цена формировалась вследствие двойного их функционирования — как воплощение общей работы для выражения стоимости товаров и как масштаб цен для определения весового количества денежного металла. *Масштаб цен*как весовое количество благородного металла, принятого за денежную единицу, является составной функции меры стоимости. Его нельзя ни противопоставлять мере стоимости, считая их двумя разными функциями, ни отождествлять с ним меру стоимости, сводя только к счетным деньгам.

В условиях обращения неполноценных денег механизм меры стоимости существенным образом изменился. Между стоимостью товара, которую нужно измерять, и денежной ценой как результатом такого измерения нет золота, нет «золотой» цены. Отпала потребность в весовом количестве золота, принятого за денежную единицу и служащего масштабом цен. Все государства мира перестали фиксировать золотое содержание денежных единиц.

Представители современных экономических теорий, которые не признают трудовой природы стоимости, в сущности, сводят функцию меры стоимости к счетным единицам. Представители же трудовой теории стоимости стараются объяснить механизм этой функции с позиции трудового происхождения стоимости. Одни из них считают, что неразменные знаки представляют в обращении золото, которое и выполняет функцию меры стоимости так, как это было в условиях золотого обращения. По мнению вторых, в современных условиях изменился сам механизм формирования трудовой стоимости товаров настолько, что она может измеряться деньгами без внутренней стоимости. Третьи считают, что, поскольку современные деньги являются носителями меновой стоимости, через приравнивание (обмен) их к обычным товарам, можно обеспечить измерение стоимости последних.

Ни один из этих подходов до настоящего времени не приобрел общего признания. Тем не менее, последний из них считается наиболее точным.

В самом деле, если признавать, что все современные формы денег являются носителями меновой стоимости, то можно определить и реальную схему выполнения такими деньгами функции меры стоимости. Все обычные товары, поступая в сферу обмена, ищут себе денежный эквивалент, который представлен готовностью субъектов рынка купить соответствующие товары. В столкновении сторон — желание продать и готовность купить — определяется в конечном итоге меновая стоимость товара и сумма денег, по которой товар оценивается на рынке и которая удовлетворяет обоих субъектов операции. *К этому сводится экономическое содержание выражения стоимости с помощью денег в современных условиях*.

Изменяется и механизм действия масштаба цен. Как инструмент измерения денежной цены он действует не в отдельности от определения стоимости, а одновременно с ним как один процесс, поскольку эквивалентная стоимость товара уже выражена в денежных единицах, а не в весовом количестве золота. Уровень цен, сложившийся на товары, предопределяет и масштаб цен для новых товаров, а не наоборот, как это было в условиях золотого стандарта.

Функцию меры стоимости деньги выполняют идеально. Производитель заранее, до появления товара на рынке, определяет цену, за которую выгодно его продать. В то же время цена на товар окончательно формируется при встрече с покупателем на рынке, где наличие денег в любой форме (золотые монеты, банкноты, чеки, кредитные карточки и др.) не обязательно. Продажа вообще может происходить в долг, под будущие деньги, но цена определяется в момент операции купли-продажи. Тем более нет необходимости в наличных реальных деньгах в случае установления товарных цен государственными органами. Тем не менее, эти органы должны иметь четкое представление о меновой стоимости денег, которая фактически сложилась и действует на рынке, чтобы установить цену, адекватную стоимости товара.

Деньги как мера стоимости широко используются как счетные, как единица исчисления. С их помощью можно придать количественное выражение всем экономическим процессам и явлениям на микро- и макроэкономических уровнях, на всех стадиях процесса общественного воспроизводства, без чего невозможна их организация и управление. Поэтому общественная роль денег как меры стоимости выходит далеко за границы придания всем товарам единообразной формы цены. Так, с помощью счетных денег предприятие может заранее определить свои затраты на производство и доходы от реализации продукции, уровень прибыльности производства, без чего невозможно выработать правильную предпринимательскую тактику и стратегию.

На макроэкономическом уровне с помощью счетных денег определяются такие важные показатели развития экономики, как объем валового национального продукта (ВНП), национального дохода (НД), инвестиций, финансовых и кредитных ресурсов и т.п., без которых невозможно сознательное регулирование экономической жизни общества.

***Средство обращения*** *— это функция, в которой деньги выступают в качестве посредника при обмене товаров и обеспечивают их обращение.*

Обмен товаров с помощью денег в этой функции осуществляется по схеме Т-Д-Т в отличие от бартерного обмена товаров по схеме Т-Т. Участие в обмене денег придает товарной метаморфозе принципиально новое качество: она распадается на два самостоятельных акта — продажа (Т-Д) и купля (Д-Т), которые могут быть разделены в пространстве и времени. При бартерном обмене сразу осуществляется полная товарная метаморфоза, если своих целей достигают оба участника операции — каждый из них получает нужную потребительскую стоимость. В метаморфозе Т-Д-Т продажа (Т-Д) не означает достижения целей обмена ни одним из собственников товаров. Больше того, продавец одного товара может вообще не покупать другой товар и тогда полная товарная метаморфоза не состоится.

Вместе с тем разрыв товарной метаморфозы благодаря деньгам на два самостоятельных акта имеет положительное значение для развития обмена и экономики в целом.

Во-первых, открывается возможность сохранять деньги и накапливать стоимость в ее абсолютной форме, что, в свою очередь, расширяет производство, выводит его за рамки простого товарообмена и дает новые импульсы развития.

Во-вторых, разрываются узкие границы бартерного обмена. Собственник товара может продать его не потому, что в настоящее время имеется необходимый ему (продавцу) товар, а потому, что в нем существует потребность. За полученные деньги он имеет возможность свободно выбрать на альтернативной основе необходимый ему товар, что оказывает положительное влияние на развитие конкуренции среди товаропроизводителей.

 В-третьих, собственник денег может перенести куплю товара на будущее или на другой рынок или вообще использовать их по другому назначению. Все это стимулирует развитие предпринимательской активности товаропроизводителей, углубление и расширение рыночных отношений, разнообразит формы товарно-денежных отношений.

Важным признаком денег как средства обращения является то, что они представляют собой реальное воплощение меновой стоимости: продавец отдает свой товар покупателю и взамен получает деньги. При этом не имеет значения, в какой форме они выступают — полноценных денег (золотой или серебряной монеты), разменных или неразменных денежных знаков (денежная наличность), в виде записей на банковских счетах (депозитные деньги). Важно лишь то, что деньги как средство обращения обеспечивают движение товаров от производителя к потребителю, после чего товары выходят из сферы обращения, а деньги остаются в обращении, переходя от одного субъекта к другому. Это, в свою очередь, определяет характер связи обращения денег и товаров. Так, в обращении всегда находится определенная масса денег, которая противостоит товарной массе, подлежащей реализации. Если их соотношение рассматривать в какой-либо момент времени, то масса денег должна приблизительно равняться сумме товарных цен. Если же его рассматривать за определенный промежуток времени, то средняя масса денег, находящихся в обращении, может быть меньше чем сумма цен товаров, которые реализуются, на величину, которая определяется скоростью обращения денег. Каждая денежная единица за это время может обеспечить реализацию нескольких товаров[[2]](#footnote-2).

 К деньгам в функции средства обращения со стороны рынка выдвигается ряд требований, которые связанны преимущественно с организационными и техническими аспектами их функционирования. Они должны быть портативными, экономически делимыми и однородными во всей своей массе, относительно крепкими, дешевыми в изготовлении и др.

Быстрое развитие рыночных отношений создает предпосылки для сужения сферы использования этой функции и качественного изменения механизма его осуществления.

Формирование разносторонних и постоянных меновых отношений между товаропроизводителями при активном обслуживании их банками ведет к усилению взаимной зависимости и доверия между субъектами рынка. Продажа товаров все чаще осуществляется в кредит. Для полной товарной метаморфозы наличие денег является не обязательным: товаропроизводитель продает свой товар и покупает другой взаймы, а товарная метаморфоза приобретает вид Т-К-Т. Замена в ней Д (деньги) на К (кредит) имеет положительное значение для всей сферы товарно-денежных отношений.

В современных условиях использования денег как средства обращения осуществляется преимущественно в розничной торговле, при предоставлении услуг населению, в международной торговле и др. Тем не менее, и в этих сферах постепенно сужается использование функции средства обращения благодаря проникновению сюда кредитных отношений, в особенности в странах с развитой рыночной экономикой.

 В Украине в связи со слабым развитием внутрихозяйственных кредитных отношений деньги как средство обращения широко используются во всех сферах экономических отношений. Инфляционные процессы, которые набрали широкий размах в период перехода к рыночному хозяйствованию, привели к сужению сферы функционирования денег вследствие перехода к натуральному товарообмену (бартер).

***Средство платежа*** *— это функция, в которой деньги обслуживают погашение разнообразных долговых обязательств между субъектами экономических отношений, которые возникают в процессе расширенного воспроизводства.*

Появление этой функции было обусловлено продажей товаров в кредит, поскольку при этом возникал долг, погашение которого осуществлялось деньгами. Это были существенным образом другие деньги, отличные от средства обращения. Такое отличие поясняется фактором времени, которое отделяет реализацию товара (в долг) от платежа в счет погашения задолженности. За это время могут измениться как стоимость, так и форма денег. Поэтому стоимость платежа не всегда эквивалентна стоимости товаров, реализованных взаймы, или стоимости денег, которые были предоставлены в долг. Экономические отношения, которые возникают при погашении долгов, в особенности долгосрочных, не только содержат в себе свою первооснову — куплю-продажу товара, а и отображают множество других явлений, которые состоялись в экономике за время пользования кредитом: изменение стоимости денежной единицы, ценовые изменения, вмешательство государства в денежную сферу, изменение ссудного процента и т.п.

В период углубления экономических отношений, развития кредитных и финансовых связей деньги как средство платежа постепенно вышли за пределы товарного обращения и стали обслуживать погашение разнообразных обязательств в обществе, если они выражаются в денежной форме. Как платежное средство деньги стали осуществлять самостоятельное движение без прямой связи с обращением товаров, обслуживать одностороннее движение стоимости в процессе расширенного воспроизводства, в частности при платежах в государственный бюджет и в другие централизованные фонды целевого назначения, во время выдачи и погашения банковских ссуд и т.п.

Деньги как средство платежа, подобно средству обращения, передаются от одного субъекта отношений к другому, то есть осуществляют обращение. Поэтому если речь идет о денежном обращении, то наиболее часто имеется в виду функционирование их и как средства обращения, и как средства платежа. Соответственно и общая масса денег в обращении включает их количество в обеих этих функциях. Требования закона денежного обращения распространяются на общую массу денег, то есть на обе эти функции.

В развитой рыночной экономике деньги как средство платежа обслуживают большую часть всего экономического обращения. Поэтому сфера их применения очень широка и охватывает: платежи между предприятиями, хозяйственными организациями и учреждениями по взаимным долговым обязательствам; платежи предприятий, хозяйственных организаций и учреждений своим работникам, связанные с оплатой труда; платежи юридических и физических лиц в централизованные финансовые фонды, получение денежных средств из этих фондов; внесение юридическими и физическими лицами своих денег в банки, получение ими денежных ссуд в банках и погашение их в установленные сроки; разнообразные платежи, связанные со страхованием деятельности и имущества юридических и физических лиц; другие платежи — административно-судебные, выплата наследства, дарение и т.п.

Функция средства платежа обеспечивает более широкие возможности для предприятия, чем функция средства обращения, поскольку снимает с него ограничения, которые создает сугубо эквивалентный обмен в случае немедленной оплаты товаров (Т-Д), расширяет маневренность средствами, дает возможность осуществлять платежи путем зачета встречных обязательств, оказывает содействие в экономии денежных средств и ускорению оборота капитала и т.п. Вместе с тем в этой функции потенциально содержится угроза неплатежа, которая при реализации в широких масштабах может стать причиной денежно-кредитного кризиса.

К деньгам в функции средства платежа рынок выдвигает те же требования, что и к средству обращения, разве что в другой мере. В частности, необходимость постоянства денег в этой функции обнаруживается более остро, поскольку здесь действует фактор времени. Если за время пользования кредитом деньги обесценятся, то кредитор не возвратит одолженной им стоимости и понесет убытки, так как он не сможет купить за возвращенную сумму денег предшествующее количество товаров в связи с их подорожанием. Должник соответственно будет иметь на этом выигрыш. Во избежание этого, приходится корректировать процентную ставку соответственно обесцениванию денег, что отрицательно влияет на состояние кредитных отношений в экономике. Кроме того, само по себе повышение ссудного процента является инфляционным фактором и приводит к дальнейшему обесцениванию денег.

Эти явления в полной мере проявились в экономике Украины в период рыночной трансформации, когда инфляция приобрела широкий размах. На протяжении короткого времени уровень ссудного процента повышался в несколько раз, что сдерживало развитие кредитных отношений и экономический рост.

***Средство накопления*** *— это функция, в которой деньги обслуживают накопление стоимости в ее общей абстрактной форме в процессе расширенного воспроизводства.*

Возникновение функции средства накопления исторически стало возможно тогда, когда товаропроизводитель оказался способен часть денежной выручки от продажи своих товаров не тратить на приобретение других потребительских стоимостей, необходимых для производства или личного потребления, а отложить на будущее, сохранить. Для этого производительность его работы должна была превышать его текущие производственные и потребительские потребности, то есть быть на довольно высоком уровне развития. Таким образом, эта функция могла возникнуть после возникновения функции средство обращения и развиться на её основе, но раньше, чем возникла функция средство платежа: товаропроизводитель мог отважиться продать свой товар взаймы лишь при условии, что покупатель сможет накопить стоимость для возврата долга.

Сначала накопление денег имело лишь одну определенную цель — сохранение стоимости. Для этого достаточно было сохранить стоимость в обычных кусках или брусках драгоценного металла на случай социальных потрясений. В такой форме накапливалось абстрактное общее богатство, которое называлось *сокровищем.* Накопление денег как сокровища было стихийным следствием и выражением возникновения излишка продуктов у простых товаропроизводителей.

С развитием товарного производства и денежных отношений разнообразились цели накопления сокровища. Вместо стремления спрятать свое богатство возникло желание продемонстрировать его.

 Чем большей была роль денег в обществе, тем более сильным становилось это желание. Под его влиянием примитивные формы сокровища трансформировались в *эстетические формы сокровища (предметы роскоши).* Богатство перестало быть мертвым грузом и приобрело определенный потребительский смысл (потребности в самовыражении, в эстетичном удовлетворении и др.). Благодаря этому сокровище в эстетической форме «пережило» множество общественных формаций и продолжает функционировать в современных условиях почти сплошной капитализации денежных отношений во всех странах независимо от уровня их экономического развития и системы хозяйствования.

Со временем сформировалась еще одна цель накопления сокровища — создание резерва платежных средств. Эта цель определялась осложнением условий и потребностей производства и реализации товаров. Без такого резерва товаропроизводитель не мог поддержать непрерывность и обеспечить расширение своего производства. Возникновение новой цели накопления сокровища коренным образом изменило его характер. Сокровище уже не могло долго оставаться без движения и стало активно обеспечивать потребности общественного воспроизводства.

Товаропроизводители начали накапливать сокровища непосредственно ради расширения производства и получения дополнительной прибыли в будущем. Они передавали свои сокровища в долг, размещали в банках, ценных бумагах, которые приносило им прибыль в виде процентов. Затем сокровище превратилось в целенаправленное накопление денег для сохранения стоимости в процессе расширенного воспроизводства. В отличие от функции накопления сокровища ее стали называть функцией накопления стоимости.

С развитием функции накопления стоимости изменялись требования к форме денег. Сначала ослабла, а потом и совсем исчезла зависимость функционального назначения накопленных денег от их субстанциональной стоимости. Поскольку накопление утратило свою абстрактность богатства вообще, исчезла и потребность держать его в виде запаса золота или серебра; их новую роль, которая предусматривала конкретизацию целей и сроков накопления стоимости, стали успешно выполнять денежные знаки — бумажные, депозитные, электронные.

Новая форма денег оказала положительное влияние на развитие функции средства накопления и денежных отношений вообще.

Во-первых, возникла возможность вывозить накопления за границу.

Во-вторых, возможность обесценивания дензнаков подталкивала собственников накопления к более быстрой их капитализации, что оказывало положительное влияние на развитие организованных накоплений, банковского дела, рынка ценных бумаг и т.п. Накопление денег превратилось, в сущности, в накопление ссудного капитала.

В-третьих, капитализация денежных накоплений, в свою очередь, содействовала решению разногласия между сохранением стоимости «в покое» в границах обращения индивидуального капитала и необходимостью ускорения обращения ее в масштабах общественного воспроизводства.

Вместе с тем необходимо указать, что и в современных условиях осуществляется накопление сокровищ как стоимости. Кроме эстетической формы, продолжается классическое накопление сокровища в виде брусков драгоценного металла, золотых монет и т.п. Большие запасы золота сохраняются в государственных сокровищницах, центральных банках, международных валютно-кредитных центрах, а также у частных собственников.

Таким образом, в современных условиях сфера функционирования денег как средства накопления стоимости разделилась на две части. В той из них, где накопление стоимости предопределяется потребностями расширенного воспроизводства, обращением капитала, где имеется конкретное целевое назначение и где накопление является относительно кратковременным, эту функцию деньги выполняют в форме знаков стоимости. В той же части, где накапливается абсолютное богатство, оно имеет форму сокровища и обслуживается настоящими деньгами — золотом.

Такой подход к пониманию сферы функционирования денег как средства накопления стоимости дает возможность определить механизм связи золотых запасов с денежным обращением. Общеизвестно, что золотые запасы в современных условиях выполняют функцию страхования накоплений стоимости в форме неразменных денег от инфляционного обесценивания последних. Такое страхование само по себе свидетельствует о наличии связи золотых запасов с денежным обращением, в котором формируются инфляционные процессы. Конкретнее эта связь обнаруживается через влияние изменения золотых запасов на накопление дензнаков.

Если увеличивается частная тезаврация золота вследствие продажи ее инвесторам из государственных фондов, то на сумму покупок уменьшаются их накопления в неполноценных деньгах и сокращаются резервы поступления последних в активное обращение. И наоборот, снижение частной тезаврации золота вследствие скупки его государством приводит к накоплению дензнаков у субъектов рынка и насыщению ими каналов обращения, к возрастанию спроса на обычные товары.

 Государственные запасы золота официально включаются в золотовалютные резервы страны и служат резервом мировых денег. При увеличении этих запасов за счет расширения собственной добычи золота государство дополнительно выпускает в обращение национальные деньги и повышает их массу в обращении. Если государство увеличивает свои запасы золота вследствие положительного платежного баланса или прямой закупки его на международном рынке, то на соответствующую сумму уменьшается товарное предложение на внутреннем рынке, который оказывает непосредственное влияние на обращение национальных денег в стране.

В зависимости от общественных целей накопления сфера этой функции денег подразделяется на накопление в производственной сфере и в сфере личного потребления. В условиях командно-административной системы хозяйствования при чрезмерном огосударствлении собственности на средства производства между указанными сферами была четко выраженная граница: предприятия и хозяйственные организации осуществляли денежные накопления в производственных целях, население — с целью развития личного потребления. Население было лишено возможности осуществлять денежные накопления производственного назначения.

Кроме того, система распределения национального дохода и оплаты труда была сформирована так, что денежные доходы обеспечивали преимущественно текущие потребительские потребности населения. Накопление стоимости при этих условиях осуществлялось преимущественно за счет экономии на текущих затратах. Поэтому денежные накопления населения были справедливо названы *сбережениями* и рассматривались как самостоятельная сфера данной функции денег, а в учебной литературе функция называлась *функцией средства накопления и сбережения.*

***Мировые деньги*** *— это функция, в которой деньги обслуживают движение стоимости в международном экономическом обращении и обеспечивают реализацию взаимоотношений между странами.*

Выделение функции мировых денег обусловлено особенностями движения стоимости на мировом рынке, которые определяются делением этого рынка государственными границами. Благодаря такому делению здесь появляется специфический субъект экономических отношений — государство, которое представляет и защищает интересы страны в целом. Поэтому на мировом рынке возникают экономические разногласия более высокого уровня, чем на внутреннем рынке. Эти разногласия оказывают влияние на отношения непосредственных покупателей и продавцов.

Прежде всего, у иностранных контрагентов возникает недоверие к тем регалиям, которыми государство наделило свои национальные деньги, в частности к удостоверению монетного веса или обязательности приема дензнаков во всех видах платежей. Особенно остро это ощущалось в начале формирования мирового рынка, из-за чего деньги могли появиться там только в форме слитков благородных металлов, сняв, по выражению К. Маркса, свои «национальные мундиры». Поэтому в тех условиях функцию мировых денег выполняли только полноценные деньги, их прием к платежу осуществлялся по весу, а не по количеству монет.

Деньги на мировом рынке выполняют функции общего платежного средства, общего покупательного средства и средства перенесения богатства из одной страны в другую. Таким образом, мировые деньги — это комплексная функция, которая повторяет, в сущности, все функции, присущие деньгам на внутреннем рынке.

Это обстоятельство дало основания многим исследователям вообще не выделять мировые деньги как отдельную функцию. С такой позицией можно было бы согласиться, если бы все национальные деньги были свободно конвертируемыми, а их функционирование для большинства государств не ограничивалось их национальными границами. И если экономические субъекты таких стран выходят на мировой рынок, то им нужны совсем другие деньги, что и дает основания выделить мировые деньги в отдельную функцию.

Если мировые деньги используются для погашения долгов, связанных с внешней торговлей, банковскими и финансовыми ссудами и т.п., то они выполняют функцию средства платежа. Если они расходуются для немедленной купли товаров или услуг и вместо их определенной суммы, которая вывозится (пересылается), в страну ввозится эквивалентная товарная стоимость, они выполняют функцию покупательного средства. Использование этой функции менее выгодно, чем первой, поскольку требует предшествующего накопления резерва мировых денег. Поэтому она наблюдается реже — в случаях каких-то чрезвычайных событий, например, если нарушается обычное равновесие обмена между странами (неурожай, стихийное бедствие, социальные потрясения) или возникает недоверие к платежеспособности иностранного контрагента.

Если мировые деньги перемещаются из одной страны в другую без встречного перемещения товарного эквивалента или погашения долга, то они обеспечивают перенесение богатства. Это имеет место при оплате контрибуции, репараций, предоставлении денежных ссуд или помощи, вывозе денег эмигрантами, теневыми предпринимателями и т.п.

Мировые деньги функционируют и как мера стоимости и как счетные единицы, поскольку национальные цены ни одной страны не могут полностью удовлетворить потребности мирового рынка, так как на нем формируется своя система цен.

Наиболее сложным вопросом в понимании функции мировых денег является вопрос о форме, в которой деньги ее выполняют. Одни экономисты считают, что и сейчас эту функцию может выполнять и выполняет только золото. Другие возражают на это, ссылаясь на то, что золото перестало непосредственно использоваться в каких-либо платежах на мировом рынке. Куплю-продажу золота за национальные валюты они рассматривают как торговлю обычным, а не денежным товаром.

На самом деле, механизм функции мировых денег беспрерывно развивался по мере развития экономических отношений на мировом рынке. Если эти отношения достигали высокого уровня взаимопонимания, возникала возможность погашать требования по платежам путем зачета или передачи долговых обязательств без пересылки золота по каждому платежу. Такую работу осуществляли коммерческие банки, включившись в организацию международных расчетов. Золото они пересылали друг другу только для оплаты сальдо задолженности по платежам.

После запрета многими государствами частных операций с золотом банки утратили возможность использовать золото для урегулирования платежных отношений с другими странами. Такое право осталось только у центральных банков и казначейств. Они могут продать часть золота на рынках за одну из национальных валют, которая пользуются доверием на мировом рынке, и рассчитаться ею по долгам. Этот механизм принципиально не изменился и после отмены в 70-ые г.г. запрета на частные операции с золотом в ведущих странах мира. Коммерческие банки, хотя и получили право на операции с золотом, не используют его для взаимных платежей, даже для погашения сальдо взаимной задолженности. Они стремятся продать золото на рынке за валюту и рассчитаться ею по платежам.

В современных условиях на международных рынках мировые деньги, прежде всего как платежные и покупательные средства, успешно выступают в «национальных мундирах». Эти преобразования обусловлены развитием мировой экономики и адекватными изменениями международных платежных отношений.

Во-первых, сформировался мировой рынок с широкой системой взаимосвязей и взаимозависимостей между его субъектами, с хорошо развитыми кредитными отношениями и мощной банковской системой. В таких условиях мировые деньги в большинстве случаев функционируют мгновенно, и отпадает потребность использовать для этого полноценные деньги.

Во-вторых, экономический потенциал отдельных стран достиг огромных размеров, что дало их государствам возможность обеспечить доверие к своим национальным деньгам как реальным носителям меновой стоимости не только на внутреннем, но и на международных рынках.

В-третьих, коренным образом изменились отношения между государствами, экономическое противостояние дополнилось сотрудничеством с целью общего регулирования мирового экономического пространства и денежных отношений как наиболее сложной его части. Общими усилиями страны стали строить механизмы обеспечения высокого доверия к одной из наиболее постоянных национальных валют (например, доллара США), а также создавать новые межнациональные валюты с такими же качествами (ЭКЮ, евро). И пока у субъектов мирового рынка будет уверенность в том, что они смогут купить за такие деньги необходимые им товары, до тех пор они будут принимать их к платежу, не требуя золота. Это подтверждается современной практикой международных расчетов, которые успешно осуществляются в национальных свободно конвертируемых валютах отдельных стран или международных валютах.

**23. Антиинфляционная политика государства.**

 ***Инфляция*** *—* это продолжительное или быстрое обесценивание денег вследствие чрезмерного возрастания их массы в обращении[[3]](#footnote-3). При этом стремительный рост денежной массы может быть как абсолютным, так и относительным. Например, увеличение массы денег на 15% в месяц на протяжении двух-трех лет неминуемо вызовет инфляционное обесценивание денег, поскольку экономика ни одной страны не в состоянии обеспечить соответствующее увеличение физических объемов предложения на товарных рынках. Таким же будет результат, если денежная масса остается неизменной или возрастает незначительно, например на 5% в год, зато физические объемы производства товаров и услуг сокращаются ежегодно на 10-15% на протяжении нескольких лет, то есть денежная масса будет постоянно возрастать относительно ниспадающих объемов производства в натуральном выражении.

Следует отметить, что инфляция возможна и без роста цен***,*** если обесценивание денег приобретает форму хронического товарного дефицита при фиксированныхгосударством ценах. В этом случае денежная единица формально может не обесцениваться, зато обесцениваются в целом денежные доходы экономических субъектов через так называемое «принудительное» сбережение, поскольку они не имеют возможности израсходовать их на куплю дефицитных товаров. Если такие сбережения приобретают большие размеры, возникает так называемый «инфляционный навес», под давлением которого государство планово повышает цены, как это неоднократно было в СССР. Наиболее радикальным мероприятием против «инфляционного навеса» является либерализация цен без индексации сбережений, вследствие чего они просто «сгорают» от инфляции, как это произошло в Украине в период гиперинфляции 1992—1994 гг.

Продолжительное время экономическая наука и практика оценивали инфляцию исключительно отрицательно но, начиная с 60-х годов, отношение к инфляции изменилось. Большинство экономистов признало, что «ползучая» инфляция имеет положительное влияние на социально-экономическое развитие и только на высших стадиях приобретает разрушительный характер. Поэтому и проблема борьбы с инфляцией приобрела характер ее регулирования со стороны государства. Основная цель такого регулирования состоит в том, чтобы сдержать инфляцию в разумных границах и не допустить разгона ее темпов до размеров, угрожающих социально-экономической жизни общества.

Идею регулировать инфляцию первыми выдвинули представители кейнсианской школы, их *идея «контролируемой» инфляции* сформировалась как составная кейнсианской теории государственного регулирования экономики путем вмешательства в платежеспособный спрос. Кейнс и его последователи считали, что разными экономическими рычагами, в том числе увеличением денежной массы в обращении, государство может стимулировать расширение спроса, реакцией на что будет возрастание предложения, а значит, и производства товаров без повышения цен. Они считали, что увеличение денежной массы может быть наиболее эффективным в условиях:

1) относительно свободной конкуренции на рынке. В таких условиях предприниматели под влиянием дополнительного спроса будут заинтересованы в расширении производства товаров даже опережающими темпами;

2) наличия на рынке резервов средств производства и рабочей силы;

3) свободного движения ссудного процента под влиянием спроса и предложения на денежном рынке, которое дает возможность снижать его при выпуске в обращение дополнительной массы денег. Это, в свою очередь, приводит к возрастанию инвестиций и ослаблению инфляционного давления излишка денег на товарных рынках.

Кейнсианская идея регулируемой инфляции широко использовалась на практике в 50—60-ые г.г. в большинстве стран рыночной экономики. На ее основе оправдывалось форсирование государственных затрат, возрастание бюджетных дефицитов, что стало хроническим явлением. Практиковалась политика кредитной экспансии, либерализация доходов и цен и т.п.

Экономическая мысль предостерегала практику не столько от инфляционной угрозы, сколько от угрозы кризисного спада и депрессии, снижения платежеспособного спроса, то есть поддерживала идеи регулируемой инфляции. При возникновении признаков экономического кризиса и в период депрессии проводились инфляционные мероприятия. В период же «перегрева» экономики использовались антиинфляционные мероприятия и разрабатывались специальные «планы стабилизации».

Тем не менее, уже с начала 70-х годов в большинстве стран с развитой рыночной экономикой начался быстрый рост цен, инфляция приблизилась к галопирующему уровню. Если в 1956— 1965 гг. среднегодовые темпы роста розничных цен составляли в США 1,7%, в Англии — 3,1%, во Франции — 5,0%, в Италии — 3,4%, то в 1974—1991гг. — соответственно 9,3%, 15,8%, 10,5% и 17,9%. Такие изменения были обусловлены рядом объективных процессов, которые исключили возможность регулирования инфляции в соответствии с кейнсианскими идеями.

Это во-первых, чрезвычайное разбухание государственных затрат, вследствие чего мероприятия правительств относительно их сокращения с целью преодоления инфляции не могли быть эффективными.

Во-вторых, сфера обращения во всех странах была переполнена денежной массой, и инфляция достигла своей «критической точки».

В-третьих, успешное послевоенное развитие экономики привело к созданию больших монополий, высокой монополизации производства и рынка, что деформировало свободное действие механизма ценового равновесия.

В-четвертых, в этот период заострился экологический и энергетический кризис, который значительно ухудшил условия производства и привел к возрастанию производственных затрат. Перенести дополнительные затраты на трудящихся не удалось благодаря организованности профсоюзов. Поэтому предприниматели не только не смогли заморозить заработную плату, а были вынуждены повышать ее по мере роста цен. Началось мощное раскручивание спирали «зарплата — цены», которое обусловило галопирующий характер инфляции.

В новых условиях кейнсианская идея регулируемой инфляции подвергалась серьезной критике со стороны представителей монетаристской школы. Главный недостаток ее усматривался в том, что кейнсианцы не учли в своих оценках такого следствия инфляционных мероприятий правительства как сознательная реакция экономических агентов (предпринимателей и нанимаемых работников) на будущую инфляцию. Так, М. Фридман выдвинул положение о «естественном уровне безработицы», который определяется условиями, существующими на рынке рабочей силы, и не может быть изменён извне. Если же политика правительства будет направлена на проведение мероприятий по уменьшению естественного уровня безработицы, то это, как правило, должно привести к галопирующей инфляции. Ведь предприниматели, прогнозируя рост цен, застрахуют свои доходы в деловых контрактах, трудовых соглашениях и т.п. Поэтому ожидаемое правительством перераспределение доходов и усиление стимулирования производства не произойдет. В таких условиях правительство будет вынужденно расширять спрос сверх тех размеров, которые ожидаются предпринимателями, а это — прямой путь к раскручиванию инфляционной спирали. Положительный эффект от таких действий правительства может быть лишь краткосрочным. В долгосрочном плане они содержат в себе угрозу гиперинфляции.

Еще дальше пошли представители монетаристской школы «рациональных ожиданий» (Р. Лукас, Н. Уоллес, Т. Сарджент). По их мнению, экономические субъекты могут предусмотреть любые регулирующие мероприятия правительства («рациональные ожидания») и защитить свои доходы от их влияния. Главный вывод монетаристской доктрины заключается в том, что стабилизационная политика не может быть эффективной и от нее следует отказаться, а рыночная система самая в состоянии поддерживать себя в постоянном равновесии, как бы на нее не старались влиять.

На практике политика контролируемой инфляции испытала крах и с начала 70-х г.г. трансформировалась в антиинфляционную политику, к которой были вынуждены перейти правительства большинства стран. Новая идея относительно регулирования инфляции получила название антиинфляционной политики.

***Антиинфляционная политика***большинства стран с развитой рыночной экономикой проводится по нескольким направлениями — *дефляционная политика (урегулирование спроса) и политика доходов*. Следует отметить, что антиинфляционная политика может проводиться по обоим направлениям одновременно.

***Дефляционная политика***включает ряд методов по ограничению платежеспособного спроса через финансовый и кредитно-денежный механизм. Для того чтобы уменьшить поступления лишних денег в обращение, сокращаются затраты государственного бюджета, прежде всего на субсидии предприятиям, социальные потребности, инфраструктуру, на потребности военно-промышленного комплекса. С целью изъятия из обращения лишних денег, которые поступили туда раньше, широко используется усиление налогового давления на доходы. Тем не менее, мобилизованные в бюджет через налоги средства могут снова поступать в обращение в виде государственных затрат. Чтобы этого не произошло, необходимо реально уменьшать бюджетные затраты, прежде всего непроизводственного назначения. Для изъятия части лишних денег форсируется выпуск государственных займов.

Важным инструментом дефляционной политики являются *кредитная рестрикция* и прямое лимитирование выпуска денежной наличности в обращение. Повышая учетную ставку центрального банка, регулируя процентные ставки по пассивными и активными операциям коммерческих банков, увеличивая норму обязательных резервов и другими методами, государство сокращает банковское кредитование экономики и этим сдерживает возрастание денежной массы и платежеспособного спроса. Практикуется прямое государственное лимитирование возрастания кредитных вложений и наличной денежной массы в обращение, контроль центрального банка за обоснованностью выдач коммерческими банками займов на большие суммы.

Политика дефляции при последовательном и жестком ее проведении может дать желательный антиинфляционный эффект, тем не менее, реализация ее связана с определенными трудностями, поскольку усиливает социальное напряжение в обществе, вызывает угрозу экономических спадов и уменьшение занятости. Поэтому правительствам нередко приходится маневрировать, оперативно изменяя дефляционные методы инфляционными.

***Политика доходов***предусматривает государственный контроль над заработной платой и ценами. Такой контроль может сводиться к фиксации зарплаты и цен на определенном уровне («замораживание»), или установление темпов их возрастания в определенных границах. Этот метод широко использовался в Советском Союзе. В странах Запада далеко не все правительства решались применять его, учитывая возможные отрицательные социальные последствия, ведь замораживание цен — это прямое вмешательство в частное предпринимательство и в сферу рынка, которое приводит к деформации действия его механизма. Первым отрицательным следствием этого является появление товарного дефицита. Замораживание же зарплаты ставит в затруднительное положение трудящихся, вызывает их неудовольствие правительственной политикой, усиливает социальное напряжение.

Под влиянием неомонетаристских идей большинство стран Запада отказались от прямого вмешательства в цены и зарплату и направили свои антиинфляционные мероприятия на создание благоприятных условий для действия законов рынка и всяческое стимулирование частного предпринимательства. Это, в частности, проведение жесткой антимонопольной политики, поощрение рыночной конкуренции, сокращение государственной поддержки малорентабельных и слабо конкурентных предприятий и областей, введение гибкой налоговой политики, стимулирующей предпринимательскую активность и возрастание денежных сбережений населения. Все эти мероприятия положительно влияли на развитие производства, повышение его эффективности и производительность труда. Благодаря этому страны Запада с начала 80-х г.г. смогли преодолеть галопирующую инфляцию и ввести ее в границы «ползучей». На таком приемлемом для нормального экономического развития уровне они удерживали инфляцию до конца 80-х и на протяжении 90-х г.г. преимущественно методами дефляционной политики.

Опыт государственного регулирования инфляции, накопленный развитыми странами на протяжении 60—90-х г.г. с учетом кейнсианских и монетаристских рекомендаций, имеет большое значение для экономической теории и практики.

Во-первых, инфляция может легко превратиться из контролируемой в неконтролируемую, достичь галопирующих темпов и привести к тяжелым экономическим и социальным последствиям. Поэтому более надежной оказалась четко выраженная антиинфляционная политика.

 Во-вторых, антиинфляционная политика дает тем больший эффект, чем меньше она прибегает к прямому вмешательству в производство, чем лучше условия создаются в стране для развития предпринимательства и действия рыночного механизма. Поэтому она не может ограничиваться дефляционными мероприятиями, а должна быть комплексной, включать и мероприятия, направленные на всестороннее содействие развитию производства на рыночных основах.

В-третьих, антиинфляционная политика может вызвать определенное напряжение в экономике и неудовольствие определенных сил, которые надеялись на финансовую поддержку со стороны государства и не получили ее. Поэтому проведение такой политики требует от ее творцов значительного мужества и политической воли, определенных жертв со стороны общества.

**43. Договорные финансово-кредитные учреждения.**

Небанковские финансово-кредитные учреждения являются финансовыми посредниками денежного рынка и осуществляют аккумуляцию сбережений и размещение их в доходные активы: ценные бумаги и кредиты (преимущественно долгосрочные). В своей деятельности они имеют много общего с банками:

• функционируют в одном и том же секторе денежного рынка, что и банки, — в секторе опосредствованного финансирования;

• формируя свои ресурсы (пассивы), они выпускают, подобно банкам, долговые обязательства которые могут реализовываться на рынке как дополнительный финансовый инструмент;

• размещая свои ресурсы в доходные активы, они покупают долговые обязательства, создавая, подобно банкам, собственные требования к другим экономическим субъектам, хотя эти требования менее ликвидные и более рискованные, чем активы банков;

• их деятельность не связанна с теми операциями, которые признанны как базовые банковские. Если законодательство отдельных стран разрешает выполнять подобные операции некоторым из таких учреждений, то рано или поздно последние подпадают под требования банковского законодательства и получают статус банков;

• их деятельность является узко специализированной. Специализация небанковских посредников осуществляется по двум критериями:

1) по характеру привлечения свободных денежных средств кредиторов;

2) по дополнительным услугам, которые предоставляют финансовые посредники своим кредиторам.

Формирование денежных ресурсов небанковских финансово-кредитных учреждений имеет ту особенность, что оно не является депозитным, то есть переданными им средствами собственники не могут воспользоваться так же свободно, как банковскими чековыми вкладами. Как правило, эти средства вкладываются на продолжительный, заранее определенный срок. Чем продолжительнее этот срок, тем с большими рисками связанно такое размещение и тем выше доходы оно должно приносить.

 Не депозитное привлечение средств может осуществляться двумя способами: на договорных началах и путем продажи посредником своих ценных бумаг (акций, облигаций). В соответствии с этим эти посредники делятся: на *договорных финансовых посредников[[4]](#footnote-4),* которые привлекают средства на основании договора с кредитором (инвестором), и на *инвестиционных финансовых посредников[[5]](#footnote-5),* которые привлекают средства через продажу кредиторам (инвесторам) своих акций, облигаций, паев и т.п.

**Договорные финансовые посредники.**

***Страховые компании*** — это финансовые посредники, которые специализируются на предоставлении страховых услуг, их деятельность состоит в формировании на основании договоров с юридическими и физическими лицами (через продажу страховых полисов) специальных денежных фондов, из которых осуществляются выплаты страхователям денежных средств в обусловленных размерах в случае наступления определенных событий (страховых случаев).

Спрос на страховые услуги предопределяется тем, что у экономических субъектов (юридических и физических лиц) постоянно существует угроза наступления каких-то неблагоприятных, а то и катастрофических событий, которые приводят к значительным финансовым потерям (смерть, болезнь или увольнение с работы члена семьи, работа которого была основным источником дохода; гибель имущества от пожара; авария автомобиля и т.п.). Покрыть эти потери из текущих доходов практически невозможно, накапливать для этого средства на депозитных счетах сложно. Страхование является наиболее выгодным возмещением таких потерь, поскольку сумма его может быть больше страховых взносов.

С развитием техники и технологии, ухудшением экологической ситуации вероятность наступления таких событий возрастает. Поэтому страховой бизнес в странах с развитыми рыночными экономиками успешно развивается, создавая банкам мощную конкуренцию в борьбе за сбережения населения.

 Страховые компании условно делятся на компании страхования жизни и компании страхования имущества и от несчастных случаев. Методы работы у них одинаковые: продавая страховые полисы, они мобилизуют определенные средства, которые размещают в доходные активы. Из доходов от этих активов они покрывают свои операционные затраты, получают прибыли. Из мобилизованных средств эти компании создают резервы для выплаты возмещения при наступлении страховых случаев. Отличие между ними состоит в способах размещения мобилизованных средств в доходные активы.

Компании по страхованию жизни имеют возможность довольно точно определить коэффициент смертности населения и спрогнозировать распределение своих выплат по страховым полисам во времени. Это дает им возможность, преобладающую часть своих резервов размещать в долгосрочные, наиболее доходные активы — облигации и акции корпораций, долгосрочные депозиты и т.п.

Компании по страхованию имущества и от несчастных случаев страхуют от случаев, наступление которых значительно менее прогнозируемое, чем смертность населения. Поэтому они не могут размещать свои резервы в такие же активы, как компании по страхованию жизни, а вынуждены ограничиваться преимущественно ценными краткосрочными бумагами (государственными, муниципальными) и только частично инвестировать в долгосрочные облигации или акции.

Страховые компании в развитых странах мобилизуют огромные финансовые ресурсы и являются главными поставщиками долгосрочных капиталов на денежном рынке. Кроме ценных долгосрочных бумаг, они могут вкладывать свои ресурсы в ипотечные займы, в долгосрочные займы под залог недвижимости и т.п.

Страховой бизнес в Украине в середине 90-х годов развивался довольно интенсивно. Количество страховых компаний превышало количество коммерческих банков. Тем не менее, страховые компании столкнулись с той же трудностью, что и банки. Экономический кризис резко сократил спрос на страховые услуги, а хроническая инфляция, слабость банковской системы, неразвитость рынка ценных бумаг создают большие трудность относительно сохранения мобилизованных средств и их размещения в доходные активы. Поэтому в последние годы страховые компании в Украине начали свертывать свой бизнес, а количество их заметно сократилось.

***Пенсионные фонды*** — это специализированные финансовые посредники, которые на договорной основе аккумулируют средства юридических и физических лиц в целевые фонды, из которых осуществляются пенсионные выплаты гражданам после достижения определенного возраста. По механизмам функционирования они напоминают компании страхования жизнь. Взносы в фонд осуществляются систематически на протяжении продолжительного времени, в результате чего накапливаются большие суммы денежного капитала. Поскольку сроки выхода на пенсию известны, фонд легко может спрогнозировать размеры пенсионных выплат во времени и соответственно разместить свободные средства в доходные долгосрочные активы (корпоративные облигации, акции, государственные ценные бумаги, долгосрочные кредиты). Надежное и доходное размещение средств фонда является залогом его успешного функционирования. За счет дополнительных доходов пенсионные фонды не только покрывают свои операционные затраты, а и выплачивают пенсии свыше суммы пенсионных взносов.

Пенсионные фонды бывают государственными и частными.

Государственные фонды, как правило, создаются по инициативе центральных и местных органов власти. Вклады в них осуществляются путем начислений на заработную плату всех или определенных категорий работников, или же отчислений из соответствующих бюджетов. Размещение средств этих фондов осуществляется преимущественно в государственные ценные бумаги.

Частные пенсионные фонды создаются, как правило, по инициативе определенных фирм, страховых компаний и т.п. для выплат пенсий и помощи своим работникам. Средства их формируются за счет отчислений из заработной платы работников, отчислений из прибыли при её распределении, из доходов от размещения средств в активы. Частные фонды могут существовать как самостоятельные структуры, а могут управляться корпорациями, которые их создали, или по их поручению коммерческими банками, трастовыми или страховыми компаниями. Преобладающая часть средств этих фондов размещается в ценные бумаги тех фирм, которые их создали.

***Ломбарды*** *—* финансовые посредники, которые специализируется на выдаче ссуд населению под залог движимого имущества. Средства ломбардов формируются за счет взносов основателей, прибыли от его деятельности, выручки от реализации заложенного имущества. Они могут пользоваться банковским кредитом. Отношения между ломбардами и заемщиками оформляются специальными документами (ломбардными квитанциями), которые имеют статус соглашения между сторонами и дают основания относить ломбард к группе договорных финансовых посредников.

***Лизинговые компании*** *—* финансовые посредники, которые специализируются на приобретении предметов продолжительного пользования (транспортных средств, оборудования, машин и т.п.) и передачи их в аренду фирмам-арендаторам для использования в производственной деятельности, которые постепенно платят их стоимость на протяжении определенного срока (5-10 и больше лет). Оформляются лизинговые соглашения договорами аренды. Ресурсы лизинговых компаний формируются из собственного капитала и банковских ссуд. Особенностью лизингового посредничества является то, что в нем кредитование осуществляется в товарной форме и имеет долгосрочный характер, который очень удобен для заемщиков.

В Украине лизинг развит слабо, но имеет хорошие перспективы в условиях экономического роста, в особенности в сельском хозяйстве, малом и среднем бизнесе.

***Факторинговые компании (факторы)*** *—* финансовые посредники, которые специализируются на купле у фирм права на требование долга. Эти права существуют, как правило, в виде дебиторских счетов за поставленные товары, выполненные работы, предоставленные услуги. Уплату по этим счетам при наступлении сроков получает факторинговая компания. Оформляется такая операция специальным договором между фактором и его клиентом, который продает свои требования.

Факторинг является сложной финансовой операцией, в которой объединяются элементы кредитования с посредническими услугами. Поэтому доход от факториноговой операции формируется из двух частей — из процента на выплаченную клиенту сумму и комиссию, которая рассчитывается на сумму купленных у клиента расчетных документов. Срок такого кредита довольно короткий, поэтому уровень процента по нему невысокий. Однако большие суммы платежных документов, которые покупаются, и взыскание комиссии на всю их сумму обеспечивают достаточные доходы, чтобы развивать этот бизнес. Такие компании обычно создаются при банках и широко пользуются ссудами этих банков для осуществления своих операций. Отдельные банки самостоятельно выполняют такие операции для своих клиентов.

В Украине факторинговый бизнес начал активно развиваться в 1990—1992 гг. Сначала банки предоставляли факторинговые услуги, а затем было создано несколько факторинговых компаний. Но с углублением платежного кризиса этот бизнес стал чрезвычайно рискованным и был свернут. В перспективе, возможно, его возрождение, но масштабы развития будут зависеть от состояния платежной дисциплины в экономике и от развития краткосрочного банковского кредита на платежные потребности клиентов типа овердрафт.

Узкая специализация, разнообразие инструментов, условий и методов мобилизации и размещения денежных средств делают сферу функционирования небанковских финансовых посредников очень благоприятной для финансовых новаций, для разработки, испытания и внедрения новых финансовых инструментов. Довольно сказать, что многие из рассмотренных выше структур возникли и приобрели широкий размах лишь в XX ст. Динамическое развитие экономики, денежного рынка и финансового менеджмента обусловит появление новых финансовых инструментов и посредников в будущем.

**Список литературы**

1. Л.Пруссова, Экономика в вопросах и ответах, Київ, “Експрес-об’ява”, 1998 р.
2. М.І.Савлук, А.М.Мороз та ін., Гроші та кредит, Київ, 2001 р.

**Мнения и благодарности отправлять по адресу: galla@i.kiev.ua**

 ВЛАД

1. *Масштаб цен –* исторически обусловленный элемент денежной системы, который определяет весовое содержание в денежной единице металла, выполняющий в соответствующий период роль денег. [↑](#footnote-ref-1)
2. Указанная зависимость между массой денег в обращении и суммой товарных цен называется экономическим законом денежного обращения. [↑](#footnote-ref-2)
3. Наиболее часто инфляцию трактуют как обесценивание денег через рост цен или просто как процесс роста цен. [↑](#footnote-ref-3)
4. Внутри группы договорных посредников выделяют: страховые компании; пенсионные фонды; ломбарды, лизинговые и факторинговые компании. [↑](#footnote-ref-4)
5. Внутри группы инвестиционных посредников выделяют: инвестиционные фонды; финансовые компании; кредитные общества, союзы и т.п. [↑](#footnote-ref-5)