

ИНФЛЯЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ УРОВНЯ ЦЕН. ЧАСТЬ 1

Г.Г. Фетисов

Материал публикуется в качестве учебного пособия для студентов, изучающих экономику. Рассмотрены понятия инфляции и роста цен, показана неправомерность их отождествления. Проанализированы расхождения между различными индикаторами роста уровня цен в 1992–2005 гг. в России. Сформулированы причины и последствия инфляции в современной экономике.

1. ПОНЯТИЕ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ВИДЫ

Покупатели выбирают товары на рынке, сравнивая не только их потребительские свойства, но и *цены*, т.е. пропорции обмена товаров на деньги. И издержки производства продукции предприятий, и выручка от ее продажи зависят не только от физических размеров затраченных ресурсов и реализованных товаров, но и от их цен. Следовательно, от цен зависит и прибыль предприятий, максимизация которой считается целью деятельности хозяйствующего субъекта в рыночной экономике. При этом планы производства продукции и инвестиций определяются на основе прогноза цен производимой продукции и потребляемых ресурсов. Если эти цены непредсказуемо возрастают за время производственного цикла, нормальное функционирование рыночного хозяйства невозможно. Тем более болезненно воспринимается всеобщий рост цен потребителями, чьи денежные доходы не позволяют обеспечить приобретение привычного для них набора предметов потребления (потребительской корзины). «Если твой бумажник толстеет, а сам ты худеешь, значит, это либо солитер, ли-

бо инфляция» (М. Путинковский). Поэтому обеспечение стабильности общего уровня цен является одной из важнейших целей социально-экономической политики.

Деньги являются важнейшим институтом рыночной экономики. Недаром говорят, что цивилизация – стадия развития общества, на которой ничего нельзя сделать без финансирования. Без них невозможен или крайне неэффективен обмен товарами. Поэтому серьезное обесценение денег, или *инфляция* (от лат. *inflatio* – вздутие), нарушает нормальное функционирование экономики. Инфляция характерна только для бумажных и кредитных денег, эмиссию которых можно производить практически неограниченно. Производство золотых или серебряных монет требует высоких затрат, которые увеличиваются по мере истощения открытых месторождений. Технический прогресс снижает стоимость добычи золота и серебра, но крайне медленно. Поэтому до XX в. золото (а в некоторых странах – серебро) выступало естественным эталоном стоимости денег, а инфляцией считалось снижение золотого содержания бумажных денег. С отказом от золотого стандарта обесценение денег проявляется в условиях рыночной экономики со свободным ценообразованием в виде всеобщего повышения цен неденежных товаров. Такая инфляция называется *открытой*.

Многие экономисты определяют инфляцию как рост общего уровня цен (Макконнелл, Брю, 2004, с. 169; Мэнкью, 2003, с. 463; Самуэльсон, Нордхаус, 1997, с. 612; Фишер и др., 2002, с. 420). В практическом отношении это может быть удобно, однако такое отождествление понятий инфляции с ростом уровня цен затрудняет анализ их причин и последствий. Например, печатание избыточного количества бумажных денег, или кредитная эмиссия, приводит к избытку денег в обращении, их сильному обесценению, выражающемуся в возрастании цен. Чрезмерная эмиссия денег является основной причиной высокой инфляции. Однако наряду с изменением количества денег в обращении и скорости их оборота существуют другие причины роста цен.

В случае «неэмиссионной» инфляции государство вынуждено увеличивать количество денег в обращении лишь вследствие роста номинальных величин экономического оборота. Отказ от эмиссии новых денег в условиях роста уровня цен может привести к экономическому спаду и росту безработицы. Деньги при этом обесцениваются, но лишь вследствие роста цен. Невысокая (с темпами до 20% в год) инфляция в краткосрочной перспективе вызвана главным образом ростом цен, а не ростом денежного предложения.

Наряду с открытой существуют иные виды инфляции, для которых отождествление с ростом уровня цен вообще невозможно. Если государство осуществляет административное регулирование цен хотя бы некоторых товаров (например, важнейших предметов потребления), то инфляция является *подавленной*. При ней происходит исчезновение из свободной продажи товаров, цены на которые регулируются, возникают дефицит, очереди и нелегальный («черный») рынок товаров, на которые государство устанавливает официальные цены. Цены «черного» рынка формируются на основе спроса и предложения и гораздо выше официальных. В условиях дефицита товаров экономические агенты могут обмениваться товарами, не используя деньги. Очевидно, что рост уровня цен не в полной мере отражает подавленную инфляцию. Однако косвенные индикаторы подавленной инфляции (длинные очереди, потери времени покупателей при приобретении товаров) неточны. Рост уровня цен «черного» рынка при этом может существенно завышать темпы инфляции.

Кроме открытой и подавленной существует и *скрытая* инфляция, при которой рост цен не заметен ни потребителям, ни обществу. Например, при неизменных ценах происходит снижение качества большинства потребительских товаров, благодаря чему производители снижают издержки на их производство. Скрытая инфляция также не отражается в индексах потребительских цен (ИПЦ), однако снижает благосостояние потребителей. Такая инфляция была характерна для экономики СССР в

1980-е гг., когда рост потребительского спроса опережал объем предложения потребительских товаров, а государство стремилось не повышать официальные цены.

Противоположное инфляции явление (удорожание денежной единицы, сопровождаемое снижением общего уровня цен) называется *дефляцией* (от лат. *deflatio* – сдувание). Значительное падение общего уровня цен также негативно сказывается на функционировании рыночного хозяйства, поскольку товаропроизводители в среднем могут выручить от производственной деятельности меньше денежной выручки, чем затрачивают на покупку ресурсов. Это приводит к тезаврации денег (накоплению в виде сокровищ), снижению совокупного спроса и сворачиванию производства, росту безработицы. Причиной значительной дефляции, например, являлось прекращение эмиссии бумажных денег государствами после окончания периодов «военной инфляции», вызванной чрезмерной их эмиссией для финансирования военных расходов. Например, значительная дефляция произошла в США после окончания Первой мировой войны. Если в 1920 г. уровень оптовых цен составил 228% по сравнению с 1914 г., то уже в следующем году он упал на 36,8% (табл. 1). Более того, по мнению нобелевского лауреата Р. Манделла, дефляционная политика Федеральной резервной системы (ФРС) США, выполняющей функции центрального банка, привела к возникновению Великой депрессии. Если в 1928 г. уровень оптовых цен составлял 143% по сравнению с 1914 г., то в 1933 г. он снизился до 97%. Падение цен за пять лет составило 32%, или 7,4% в среднем за год. Наиболее значительно цены снизились в 1931 г. (на 15,7%) и в 1932 г. (на 10,7%) (см. табл. 1).

Дефляция наблюдалась тогда и в других развитых странах. В период с 1929 г. по сентябрь 1931 г. (когда Великобритания отказалась от использования золотого стандарта) уровень оптовых цен в Японии снизился на 40,5%; в Нидерландах – на 38,1; в Бельгии – на 31,3; в Италии – на 31,0; в США – на 29,5; в Великобритании – на 29,2; в Канаде – на

Таблица 1
Динамика уровня оптовых цен в США
в 1914–1933 гг.

Год	Процент к				Годовые индексы
	1930 г.	1914 г.	1920 г.	1928 г.	
1914	78,4	100,0	43,9	69,9	...
1915	80,5	102,7	45,0	71,8	102,7
1916	98,9	126,1	55,3	88,2	122,9
1917	135,9	173,3	76,0	121,2	137,4
1918	152,0	193,9	85,1	135,6	111,8
1919	160,3	204,5	89,7	143,0	105,5
1920	178,7	227,9	100,0	159,4	111,5
1921	113,0	144,1	63,2	100,8	63,2
1922	111,9	142,7	62,6	99,8	99,0
1923	116,4	148,5	65,1	103,8	104,0
1924	113,5	144,8	63,5	101,2	97,5
1925	119,7	152,7	67,0	106,8	105,5
1926	115,7	147,6	64,7	103,2	96,7
1927	110,5	140,9	61,8	98,6	95,5
1928	112,1	143,0	62,7	100,0	101,4
1929	110,1	140,4	61,6	98,2	98,2
1930	100,0	127,6	56,0	89,2	90,8
1931	84,3	107,5	47,2	75,2	84,3
1932	75,3	96,0	42,1	67,2	89,3
1933	76,2	97,2	42,6	68,0	101,2

Источник: (Манделл, 2005, с. 308).

28,9; во Франции – на 28,3; в Германии – на 22,0% (Манделл, 2005, с. 307). Вслед за Великобританией отказались от золотого стандарта большинство стран, кроме США, располагавших половиной мирового золотого запаса. ФРС защищавшая золотой стандарт, вместо того, чтобы вливать в систему ликвидные средства, способствовала развитию дефляции и экономического спада в США. В октябре 1931 г. ФРС подняла «ставку переучета векселей на два пункта – с 1 до 3%, что еще глубже втянуло экономику в болото дефляции и депрессии и усугубило банковский кризис... В 1933 г. безработица составила 24,9% рабочей силы, а ВВП сократился на 57% в текущих ценах и на 22% в реальном выражении» (Манделл, 2005, с. 309). Выход из кризиса произошел лишь благодаря изменению макроэкономической политики. В частности, в 1934 г. золотое покрытие доллара было уменьшено на

40,94%. Это привело к постепенному повышению уровня цен и росту совокупного спроса.

Столь значительная дефляция наблюдалась во время Великой депрессии в последний раз. После Второй мировой войны в капиталистических странах наблюдалась, за редкими исключениями, перманентная (происходящая постоянно) инфляция.

Темпы инфляции¹ могут быть различными. В последнее десятилетие для развитых стран была характерна умеренная (до 10% в год) инфляция (табл. 2). Однако приемлемой считается инфляция не более 2–3% в год. При более высокой инфляции принимаются меры к ее снижению.

Президент Российской Федерации в 2004 г. поставил задачу довести темп инфляции до 3% в год. Фактические темпы инфляции в 1992–2005 гг. были существенно выше (табл. 3). До 2000 г. включительно (кроме 1997 г.) инфляция в России была *галопирующей*, т.е. ее темпы превышали 20% в год. В другие годы периода инфляция была *ползучей* – 10–20% в год, что значительно превышало темпы инфляции в развитых странах.

Наиболее высокие темпы роста цен (в 1,5 раза в месяц (130 раз в год) и более) наблюдаются при *гиперинфляции*. Критерий в 50% в месяц предложен Дэвидом Кейганом (см. (Кейган, 2004, с. 423)). В России более высокий темп роста цен наблюдался лишь в январе 1992 г., когда уровень потребительских цен возрос в 3,45 раза. Поскольку это произошло вследствие либерализации цен на большинство видов товаров, можно считать такой взлет цен переходом подавленной инфляции в открытую. Для сравнения: годовой темп роста уровня цен в Вен-

¹ Хотя инфляция определялась выше как обесценивание денег, в практических расчетах она измеряется, как правило, через рост цен. В связи с этим под *темпом инфляции* обычно понимается индекс прироста потребительских цен за определенный период в процентах. Однако скорость инфляции можно охарактеризовать и с помощью индекса роста потребительских цен (ИПЦ) в процентах или размах.

Таблица 2

Индексы прироста потребительских цен в развитых странах (декабрь к декабрю предшествующего года), %

Страна	Годы												
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
США	2,9	2,7	2,7	2,5	3,3	1,7	1,6	2,7	3,4	1,6	2,4	1,9	3,3
Великобритания	2,6	1,9	2,9	3,2	2,5	3,6	2,8	1,8	2,9	0,7	2,9	2,8	3,5
Япония	1,1	1,1	0,6	-0,4	0,6	1,8	0,6	-1,1	-0,4	-1,2	-0,3	-0,4	0,2
Канада	2,1	1,7	0,2	1,7	2,2	0,7	1,0	2,6	3,2	0,7	3,9	2,0	2,1
Австралия	0,3	1,9	2,5	5,1	1,5	-0,2	1,6	1,8	5,8	3,1	3,0	2,4	2,6
Новая Зеландия	1,3	1,4	3,8	2,9	2,6	0,8	0,4	0,5	4,0	1,8	2,7	1,6	2,7
Норвегия	2,2	1,8	1,9	2,2	1,8	2,3	2,3	2,8	3,0	2,1	2,8	0,6	1,1
Швейцария	3,5	2,4	0,4	2,0	0,8	0,3	-0,1	1,6	1,5	0,3	0,9	0,6	1,4
Австрия	4,2	3,5	2,6	1,8	2,7	1,0	0,7	1,4	2,6	2,0	1,8	1,2	2,9
Бельгия	2,4	2,7	1,9	1,5	2,5	1,2	0,6	1,9	2,5	2,2	1,4	1,7	2,3
Германия	3,3	4,3	2,5	1,5	1,5	2,0	0,4	1,1	2,1	1,6	1,2	1,1	2,1
Греция	14,4	12,1	1,7	7,9	7,3	4,7	3,9	2,7	3,9	3,0	3,4	3,1	3,1
Ирландия	2,3	1,5	2,4	2,4	1,9	1,6	1,7	3,4	5,9	4,2	5,0	1,9	2,6
Испания	5,4	4,9	4,3	4,3	3,2	2,0	1,4	2,9	4,0	2,7	4,0	2,6	3,2
Италия	4,6	4,3	4,0	5,6	2,8	1,9	1,7	2,1	2,7	2,4	2,8	2,5	2,0
Люксембург	2,9	3,6	2,0	1,3	1,6	1,5	0,4	2,3	3,5	1,7	2,2	2,1	2,2
Нидерланды	2,3	2,6	2,6	1,7	2,5	2,3	1,7	2,2	2,9	4,6	2,8	1,7	1,2
Португалия	8,4	6,4	4,0	3,4	3,3	2,4	3,2	1,9	4,0	3,7	4,0	2,4	2,5
Финляндия	2,1	1,5	1,7	0,2	0,9	1,9	0,8	2,0	3,4	1,7	1,7	0,6	0,4
Франция	1,9	2,1	1,6	2,1	1,7	1,1	0,3	1,3	1,6	1,4	2,3	2,2	2,1
Еврозона	...	...	...	...	...	1,6	0,8	1,7	2,6	2,0	2,3	2,0	2,4
Россия	2510	840	215	131,3	21,8	11,1	84,4	36,5	20,2	18,6	15,1	12,0	11,7

Источники: International financial statistics, March 2005.

грии в период с августа 1945 по июль 1946 г. составил $3,8 \cdot 10^{27}$ раз, или 198 раз в месяц (Лэ-йард, 1994, с. 33). В Германии в ноябре 1923 г. относительно января 1922 г. ИПЦ составил 10^{10} раз, или 2,85 раза в месяц (Самуэльсон, 1997, с. 617). Необходимость подавления гиперинфляции не вызывает возражений ни у кого из экономистов, так как она приводит к тяжелейшим социально-экономическим последствиям.

2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ И РОСТА УРОВНЯ ЦЕН

М. Фридман писал: «Инфляция – единственная форма наказания без законного основания». Основные социально-экономические

последствия инфляции вызваны тем, что она затрудняет выполнение деньгами их функций.

В качестве меры стоимости деньги обеспечивают измерение относительной ценности (стоимости) различных товаров. Определенное количество денег (денежная единица) выступает эталоном стоимости товаров, а пропорции обмена товаров на денежную единицу (цены) служат показателями стоимости товаров. Выбор денежной единицы (например, путем указания веса одной золотой монеты) задает, таким образом, масштаб цен. Цены являются важнейшим элементом рыночного механизма регулирования экономики, поскольку производители товаров осуществляют производственную деятельность и инвестиции, ориентируясь на достижение максимальной прибыли или дохода, рассчитанных в ожидаемых (прогнозируемых) ры-

Таблица 3

Сводный индекс и субиндексы потребительских цен в России в 1992–2005 гг.

Годы	Сводный ИПЦ и субиндексы				Соотношения субиндексов и сводного ИПЦ		
	ИПЦ	ИПЦ _{прод} *	ИПЦ _{непрод} **	ИПЦ _{услуг}	ИПЦ _{прод}	ИПЦ _{непрод}	ИПЦ _{услуг}
1992	26,10	26,30	26,70	22,20	1,008	1,023	0,851
1993	9,400	9,000	7,400	24,10	0,957	0,787	2,564
1994	3,200	3,100	2,700	6,200	0,969	0,844	1,938
1995	2,300	2,200	2,200	3,300	0,957	0,957	1,435
1996	1,218	1,177	1,178	1,484	0,966	0,967	1,218
1997	1,110	1,091	1,081	1,225	0,983	0,974	1,104
1998	1,844	1,960	1,995	1,183	1,063	1,082	0,642
1999	1,365	1,359	1,392	1,340	0,996	1,020	0,982
2000	1,202	1,179	1,185	1,337	0,981	0,986	1,112
2001	1,186	1,171	1,127	1,369	0,987	0,950	1,154
2002	1,151	1,110	1,109	1,362	0,964	0,964	1,183
2003	1,120	1,102	1,092	1,223	0,984	0,975	1,092
2004	1,117	1,123	1,074	1,177	1,005	0,962	1,054
2005	1,109	1,096	1,064	1,210	0,988	0,959	1,091

Показатели по подпериодам

Подпериоды	ИПЦ	ИПЦ _{прод}	ИПЦ _{непрод}	ИПЦ _{услуг}	ИПЦ _{прод}	ИПЦ _{непрод}	ИПЦ _{услуг}
1992–1993	245,3	236,7	197,6	535,0	0,965	0,805	2,181
1994–1999	25,05	23,33	21,01	58,96	0,931	0,839	2,354
2000–2005	2,276	2,079	1,848	4,342	0,913	0,812	1,907
1994–2005	57,02	48,49	38,82	256,0	0,850	0,681	4,490
1992–2005	13 989	11 477	7671	13 6973	0,820	0,548	9,792

* ИПЦ_{прод} – ИПЦ продовольственных товаров; ** ИПЦ_{непрод} – ИПЦ непродовольственных товаров.

Источники: Регионы России, 2001; 2005; Социально-экономическое положение России, 2005.

ночных ценах. Тем самым цены выполняют регулирующую функцию. Доходы и издержки производителей определяются фактическими ценами товаров (продуктов, услуг, трудовых и природных ресурсов, других экономических благ, приобретаемых экономическими агентами). От цен зависит и распределение национального дохода. Потребительский выбор также зависит от цен. Как правило, повышение цен на какой-либо товар приводит к снижению спроса на него, и наоборот. Поэтому структура общественного продукта зависит от системы цен.

Кроме регулирующей и распределительной функций, ценам присуща *измерительная функция*. На микроуровне цены определяют сравнительную эффективность техно-

логических способов производства и инвестиционных проектов, прибыльность предприятий и вклад различных факторов в ее повышение. На макроуровне для анализа, прогнозирования и регулирования экономики используются агрегированные показатели объемов производства продукции и потребления ресурсов, измеренные с помощью цен, а также производные от них показатели темпов и пропорций общественного воспроизводства.

Изменения цен необходимы для балансирования спроса на товары и их предложения в рыночной экономике. Эти изменения служат сигналами экономическим агентам для принятия решений. В то же время изменения цен создают для товаропроизводителей и потребителей многочисленные неудобства и издер-

жки. Условно можно выделить изменение относительных цен и изменение общего уровня цен. Например, если все цены возросли в 10 раз, то относительные цены при этом не меняются. Однако на практике рост общего уровня цен сопровождается изменениями и относительных цен. Например, индекс потребительских цен в России за 1992–2005 гг. составил (без учета деноминации в 1000 раз, проведенной 1 января 1998 г.) 13 989 раз, в том числе – на продовольственные товары – 11 477 раз, на непродовольственные товары – 7671 раз. Больше всего возросли цены на платные услуги – в 13 6973 раза (см. табл. 3).

Значительное и непредсказуемое повышение уровня цен и изменение их пропорций повышают неопределенность будущих доходов и затрат, лишая экономических агентов возможности принимать рациональные производственно-инвестиционные решения. Это само по себе может породить сокращение инвестиционного спроса и экономический спад.

Чем выше темпы инфляции, тем чаще продавцам приходится менять ценники на товарах, каталоги цен и меню в ресторанах (так называемые «издержки меню»). В эти издержки следует включать затраты, связанные с изменением всех цен в базах данных предприятий, в их отчетных и программных документах. Аналитическо-прогнозная деятельность корпораций при галопирующей инфляции становится крайне трудоемкой, а при гиперинфляции – просто невыполнимой.

Инфляция влияет на выполнение деньгами *функции средства обращения*, посредника при обмене других товаров. В товарном хозяйстве предприятия не обменивают произведенную ими продукцию на необходимые ресурсы, а продают ее за деньги. Полученная денежная выручка используется для приобретения производственных ресурсов (включая выплату заработной платы), уплаты налогов и процентов за кредиты, а также для выплаты кредитов и доходов собственникам. Если деньги обесцениваются с темпом r , это эквивалентно взиманию с их собственников *квазиналога* по ставке $1 - r$.

Инфляционный квазиналог не является обычным налогом по двум причинам. Во-первых, он не устанавливается налоговым законодательством и его величина произвольна. Во-вторых, получателями дохода от этого квазиналога являются не только государство, эмитирующее бумажные деньги и неиндексируемые гособлигации, но и любые заемщики, чьи обязательства обесцениваются в результате инфляции. В первую очередь к таким заемщикам относятся коммерческие банки, обязательства которых перед вкладчиками по счетам до востребования и перед предприятиями по расчетным и текущим счетам обесцениваются инфляцией. Поэтому доход государства от эмиссии денег (*сеньораж*) составляет лишь часть *инфляционного квазиналога*, «уплачиваемого» владельцами денег и неиндексируемых финансовых инструментов, цена или доходность которых не индексируется (т.е. не корректируется) в соответствии с темпом инфляции. По мере роста темпов инфляции тяжесть инфляционного квазиналога растет, поэтому экономические агенты стараются уменьшить свои запасы денег. Владельцы денег могут уменьшить величину своих потерь, чаще осуществляя покупки товаров. Уменьшение запаса денег у предприятий или потребителей снижает размер инфляционного квазиналога. Однако повышение скорости оборота денег приводит к увеличению транзакционных издержек в экономике. Создаются нерациональные или избыточные запасы сырья и полуфабрикатов у предприятий и предметов потребления у граждан, растут затраты времени в связи с более частыми походами в банки и магазины (эффект «стоптанных башмаков»). Рабочие требуют выплат зарплаты уже не ежемесячно, а еженедельно и даже (при гиперинфляции) ежедневно, что увеличивает издержки обращения предприятий.

При галопирующей инфляции деньги замещаются бартерными, вексельными, клиринговыми и иными формами расчетов за товары с более высокими транзакционными издержками по сравнению с денежными расчетами. При *гиперинфляции* происходит полная

дезорганизация системы денежных расчетов и наступает *коллапс экономики*.

Высокая инфляция осложняет выполнение деньгами их *функции средства платежа*. Например, пенсии и пособия, выплачиваемые гражданам, успевают сильно обесцениться к моменту получения. Индексация таких социальных трансфертов осуществляется, как правило, с отставанием от темпов инфляции.

Реальная ценность получаемых государством налоговых платежей также снижается в условиях высокой инфляции. При этом доля налогов в доходах налогоплательщиков в условиях инфляции может повышаться. Это относится главным образом к налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость, при определении налоговой базы которых происходит занижение величины вычитаемых издержек или налога, принимаемого к вычету. Это объясняется тем, что затраты ресурсов осуществляются раньше реализации продукции, произведенной с их использованием. Кроме того, при использовании прогрессивной шкалы подоходного налога с физических лиц инфляция приводит к постоянному повышению средней ставки налогообложения. Государство вынуждено периодически индексировать пороговые значения доходов шкалы, что усложняет управление налогами и увеличивает затраты общества на функционирование налоговой системы. Высокая инфляция обесценивает платежи заемщиков при обслуживании и погашении кредитов. Поэтому кредиторы стараются корректировать процентные ставки на величину прогнозируемого темпа инфляции. Это приводит к росту их номинальных доходов, что также может повлечь за собой повышение реальной налоговой нагрузки. Этот вывод относится и к налогам на прирост капитала, которым облагается, например, прирост стоимости финансовых инструментов (акций, облигаций и т.п.). Кроме того, рынок ссудного капитала функционирует по собственным законам, и фактические процентные ставки не являются нейтральными к темпам инфляции даже в развитых странах. Реальные (т.е. с устранением влияния инфля-

ции) процентные ставки по депозитам во многих случаях будут даже отрицательными. Вообще говоря, связь между инфляцией и процентными ставками двусторонняя. С одной стороны, обесценение денег приводит к повышению номинальной ставки ссудного процента. Если обесценение денег полностью компенсируется ростом номинальной процентной ставки, то процентные ставки являются нейтральными к темпу инфляции.

Действительно, если кредитор предоставляет заемщику средства, он вправе сохранить их реальную (т.е. с устранением влияния обесценения денег) стоимость, выражаемую в потребительских благах. Таким образом, *реальная ставка процента (r^*) есть номинальная ставка процента (r), скорректированная на индекс роста потребительских цен (ИПЦ) за соответствующий период:*

$$r^* = (r + 1) / \text{ИПЦ} - 1,$$

где *ИПЦ* – индекс роста потребительских цен за соответствующий период.

Если номинальная процентная ставка нейтральна к инфляции, эта ставка является функцией индекса прироста потребительских цен ($\text{ИПЦ} - 1$) и реальной процентной ставки:

$$r = (r^* + 1) \cdot [(\text{ИПЦ} - 1) + 1] - 1.$$

Здесь *ИПЦ* представлен в виде $(\text{ИПЦ} - 1) + 1$. Из анализа данной формулы следует, что компенсация инфляции повышением номинальной процентной ставки не означает одинакового изменения ИПЦ и номинальных процентных ставок.

Если же для участников кредитных отношений сохранение эффективности кредитных операций обеспечивается изменением процентной ставки, не соответствующим повышению темпа инфляции, то процентные ставки не являются нейтральными. При этом может оказаться, что для заемщиков процентная ставка должна возрасти меньше, чем требуется для компенсации увеличения темпа инфляции, а для кредиторов – наоборот, повышение номинальной процентной ставки должно быть больше, чем требуется для компенсации увеличе-

ния темпа инфляции. Причиной такого расхождения может стать рост транзакционных издержек при повышении темпов инфляции. Еще одной причиной может послужить «ненейтральность» налоговой системы к темпам инфляции. В частности, повышение темпа инфляции может привести к увеличению доли прибыли и доли добавленной стоимости в выручке от реализации продукции. При непредсказуемых темпах инфляции возрастают кредитные риски, что приводит к еще большему расхождению компенсирующих процентных ставок для кредиторов и заемщиков.

Однако, с другой стороны, высокие процентные ставки сами по себе могут послужить причиной инфляции. Например, в экономике со стабильным уровнем цен центральный банк повышает процентную ставку, чтобы ограничить инвестиционный и потребительский спрос и увеличить склонность к сбережению. Но для производителей товаров процентные ставки по привлеченным кредитам составляют элемент цены производства товаров. Поэтому всеобщее повышение процентных ставок может вызвать инфляцию издержек.

Реальные депозитные ставки в России в 1998–2004 гг. (от –36,6% в 1998 г. до –6,7% в 2003 г.) были гораздо ниже реальных депозитных ставок в развитых странах. При этом в нескольких странах реальные депозитные ставки также были отрицательными в отдельные годы, но незначительными по абсолютной величине. Отсюда естественный вывод: в России инфляция была и остается тяжелым квазиналогом на сбережения.

Кроме того, метод дефлятирования процентных ставок по индексу потребительских цен дает для России некорректные результаты, так как этот индекс в России отражает не только инфляционное обесценение денег, но и рост цен на энергоносители и услуги естественных монополий, регулируемых государством. Пока они не вышли на равновесный уровень, ИПЦ будет постоянно содержать немонетарную компоненту. Соответственно его применение будет завышать оценки монетарной инфляции и, следовательно, занижать реальные процен-

тные ставки. Вполне возможно, что метод дефлятирования процентных ставок, в принципе, пригоден только для невысоких и предсказуемых темпов инфляции, когда кредиторы и дебиторы могут к ней адаптироваться.

Деньги в условиях высоких темпов инфляции перестают выполнять *функцию средства накопления*. Потребители и предприятия вынуждены накапливать капитал путем инвестирования средств в объекты недвижимости, иностранную валюту, предметы длительного пользования и запасы других товаров. Это существенно повышает их транзакционные издержки.

Национальная валюта, подверженная высокой инфляции, не может выполнять и *функцию мировых денег*. Это приводит к ее замещению во внешнеэкономических расчетах иностранными валютами.

Инфляция оказывает непосредственное воздействие на фактическое распределение доходов. Во-первых, инфляция приводит к относительному сокращению благосостояния лиц с фиксированными доходами. Выигрывают физические лица и предприятия, способные быстро повышать цены на свои товары в соответствии с темпами инфляции или еще быстрее. Как правило, от инфляции больше всех страдают пенсионеры и государственные служащие, чьи пенсии и заработная плата индексируются по темпам инфляции с отставанием. Во-вторых, инфляция означает снижение реальных доходов предприятий и отраслей, производящих товары, цены на которые регламентируются государством или не могут изменяться достаточно часто. Поэтому их владельцы несут убытки.

Совокупность отмеченных выше социально-экономических последствий высокой и непредсказуемой инфляции оказывает крайне негативное воздействие на экономическое развитие. Поэтому попытки «пришпорить» экономический рост путем безудержной эмиссии денег могут дать лишь краткосрочные позитивные результаты. Более того, неприемлемо высокая «цена» эмиссионного финансирования дефицита государственного бюджета приводит

к формированию высоких темпов инфляции². Как когда-то выразился Нарком финансов послереволюционной России Г. Сокольников: «Эмиссия – опиум для народного хозяйства». Поэтому оценки «оптимального» темпа роста денежной эмиссии, полученные на моделях без учета негативных последствий инфляции для экономики, заведомо завышены.

3. ПРИЧИНЫ ТРАДИЦИОННОЙ ИНФЛЯЦИИ

В упрощенных моделях рыночной экономики значение имеют только относительные цены, причем выбор уровня цен осуществляется произвольно. Например, выбирается какой-либо товар, цена которого приравнивается к единице. В жизни все гораздо сложнее. Исторически в роли денежного товара выступали благородные металлы – золото и серебро. Поэтому при золотом обращении цены представляли собой пропорции обмена денежных товаров на золото. Соответственно масштаб цен задавался выбором весовой единицы золота, служившей в качестве основной денежной единицы. Прочие денежные единицы (медные монеты) использовались в качестве разменной монеты и имели вспомогательное значение.

Если затраты на производство золота повышались, а потребность в нем для денежного обращения и производства украшений росла, то цены прочих товаров, выраженные в золоте, падали. Если же происходило открытие новых богатых месторождений или технический прогресс удешевлял добычу золота на старых, то значительный приток золота приводил к росту цен. Однако такие изменения

происходили крайне медленно и не влияли на способность золота выступать в роли денежного товара. Оно выполняло все функции денег. Поскольку золото имело собственную стоимость, оно выполняло функции денег на территории любых государств и при международных расчетах (т.е. золоту была присуща функция *мировых денег*).

Государства и банки выпускали *бумажные деньги* (казначейские билеты и банкноты), разменные на золото, которые не имели собственной стоимости. Однако бумажные деньги обращались наряду с золотой монетой (и даже вытесняли ее из обращения), пока экономические агенты были уверены в платежеспособности эмитентов бумажных денег. В XX в. функции эмиссии бумажных денег были повсеместно монополизированы государствами. При этом бумажные деньги, выпущенные одними государствами, не всегда выполняют свои функции на территории других государств. Они могут не выполнять свои функции и на территории государства-эмитента, если оно начинает печатать их в избыточном количестве по сравнению с потребностью экономики. Чрезмерное увеличение количества денег в обращении согласно количественной теории денег приводит к пропорциональному росту цен товаров, не связанному с ростом издержек их производства. Уравнение количественной теории денег описывает зависимость между количеством денег в обращении (M) и номинальной величиной реализованной продукции ($P \cdot Y$):

$$M \cdot V = P \cdot Y, \quad (1)$$

где V – средняя скорость обращения денег; P – вектор цен товаров; Y – вектор физических объемов товаров, подлежащих продаже в данном периоде (например, за год) (слева знак умножения обозначает умножение чисел, справа – скалярное произведение векторов). Под средней скоростью обращения денег в данном случае понимается среднее число актов купли-продажи товаров, которые за период обслуживает одна денежная единица.

Если величина V и вектор Y , а также соотношения цен фиксированы, то при увеличе-

² Финансирование дефицита государственного бюджета путем эмиссии, в принципе, возможно, если объем такого финансирования ограничен ростом потребности экономики в деньгах.

нии количества денег в обращении M сохранение баланса (1) возможно только путем пропорционального увеличения цен – компонентов вектора P . Однако неограниченно осуществлять эмиссию бумажных денег с неизменным золотым содержанием невозможно. При золотом стандарте повышение цен товаров в определенной стране делает выгодным их импорт из стран с низкими ценами. Экспорт же товаров из первой страны – наоборот, невыгодным. Торговое сальдо становится отрицательным. При этом в мировых расчетах приходилось расплачиваться золотом, а не бумажными деньгами. Если в страну не приходил приток иностранного капитала, то отрицательное торговое сальдо покрывалось за счет уменьшения золотого запаса. Экономические агенты переставали верить в способность государства обеспечить обмен бумажных денег на золото и начинали накапливать золотые монеты. Рано или поздно государство вынуждено было понижать золотое содержание бумажных денег. Таким образом, причиной классической инфляции и всеобщего повышения цен неденежных товаров в условиях золотого стандарта являлась избыточная эмиссия государством бумажных денег.

Как уже отмечалось, в истории наблюдались и случаи дефляции, а именно всеобщего снижения цен вследствие недостаточной эмиссии государством денежных средств. Например, после Гражданской войны между Севером и Югом правительство США решило не печатать новых бумажных денег, несмотря на постепенный рост экономического оборота в стране. В результате средние цены в 1896 г. в США были на 23% ниже, чем в 1880 г., – сразу после окончания Гражданской войны (Мэнкью, 2003, с. 462).

Лэйард Р. Макроэкономика. М.: Джон Уэйли и Санз, 1994.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с 14-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2004.

Макроэкономика. Теория и российская практика: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. М.: КНОРУС, 2005.

Манделл Р. Новый взгляд на XX век. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. / Сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. V: В 2 кн. Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. М.: Мысль, 2005.

Меньшиков С.М. Инфляция и кризис регулирования экономики. М.: Мысль, 1979.

Мэнкью Н.Г. Принципы экономикс. 2-е изд. СПб.: Питер, 2003.

Самуэльсон П.А., Нордхаус В. Д. Экономика: Пер. с англ. М.: БИНОМ, 1997.

Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика: Учебник. 6-е изд., испр. и доп. М.: Высшее образование, 2006.

Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода. М.: ИНФРА-М, 2004.

Фетисов Г.Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональные аспекты. М.: Экономика, 2006.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. со 2-го англ. изд. М.: Дело, 2002.

Фридман М. Количественная теория денег: Пер. с англ. М.: Эльф пресс, 1996.

Экономика: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф. И.П. Николаевой, проф. В.М. Кадыкова. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Единство, 2001.

Литература

Кейган Ф. Гиперинфляция. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. М.: ИНФРА-М, 2004.

Рукопись поступила в редакцию 07.12.2006 г.