**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ**

**И ИНФЛЯЦИЯ**

***1. Введение***

В идеальной экономике реальный Валовый Национальный Продукт рос бы быстрыми устойчивыми темпами. Кроме того, уровень цен, измеренный с помощью индекса потребительских цен, оставался бы неизменным, или повышался весьма медленно. В результате безработица и инфляция были бы незначительными. Но опыт наглядно показывает, что полная занятость и стабильный уровень цен не достигаются автоматически. Целью настоящей работы является исследование устойчивого уровня цен и инфляции в условиях макроэкономической нестабильности.

***2. Инфляция, ее определение и измерение.***

Что такое “инфляция”?  *Инфляция- это повышение общего уровня цен.* Это, конечно не означает, что повышаются обязательно все цены. Даже в периоды довольно быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие падать. Например, хотя в 1970-1980 гг. на Западе наблюдался довольно высокий уровень инфляции, цены на такие товары, как видеомагнитофоны, цифровые часы и персональные компьютеры, фактически были снижены. Действительно, одно из главных больных мест инфляции - это то, что цены имеют тенденцию подниматься очень неравномерно. Одни подскакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, а третьи вовсе не поднимаются.

Инфляция измеряеся с помощью индекса цен. Индекс цен определяет их общий уровень по отношению к базовому периоду.

Например, в индексе цен на потребительские товары 1982-1984 гг. используются в качестве базового периода, для которого устанавливается уровень цен, равный 100. В 1988 г. индекс цен был приблизительно равен 118. Это значит, что в 1988 году цены были на 18 % выше, чем в 1982-1984гг., или, проще говоря, данный набор товаров, который в 1982году стоил $100, в 1998 году стоил $ 118.

Темп инфляции для данного года можно вычислить следующим образом: вычесть индекс цен прошедшего года (1987) из индекса этого года (1988), разделить эту разницу на индекс прошедшего года , а затем умножить на 100. Например, в 1987 году индекс цен на потребительские товары был равен 113,6, а в 1998 году -188,3. Следовательно, уровень инфляции для 1988 года вычисляется следующим образом:

118,3 - 113,6

темп инфляции= ------------------ х 100 = 4,1 %

188,3

Так называемое *“правило величины 70”*  дает нам другую возможность количественно измерить инфляцию. Точнее говоря, оно позволяет быстро подсчитать количество лет , необходимых для удвоения уровня цен. Надо только разделить число 70 на ежегодный уровень инфляции.

Например, при ежегодном уровне инфляции в 3 % уровень цен удвоится приблизительно через 23 (70 / 3) года. При 8 %-ной инфляции уровень цен удвоится приблизительно через девять (70 / 8) лет. Следует отметить, что “правило величины 70” обычно применяется тогда, когда, например, надо установить, сколько потребуется времени, чтобы реальный ВНП или ваши личные сбережения удвоились

***3. Причины инфляции. Факторы развития инфляции и товарного дефицита. Инфляция на основе роста спроса. Инфляция на основе роста денежных издержек производства.***

Экономисты различают два вида инфляции.

*1. Инфляция спроса.* Традиционно изменения в уровне цен объясняются избыточным совокупным спросом. Экономика может пытаться тратить больше, чем она способна производить; она может стремиться к какой-то точке, находящейся вне кривой своих производственных возможностей. Производственный сектор не в состоянии ответить на этот избыточный спрос увеличением реального объема продукции, потому, что все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы. Поэтому этот избыточный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции и вызывает *инфляцию спроса*. Суть инфляции спроса иногда объясняют одной фразой: “Слишком много денег охотиться за слишком малым количеством товара”.

Рост инфляции спроса можно разделить на три этапа,

На *первом этапе* общие расходы, то есть сумма потребления, инвестиций, правительственных расходов и чистого экспорта, до такой степени низки, что объем национального продукта сильно отстает от своего максимального уровня при полной занятости. Другими словами, существует значительное отставание реального объема ВНП. Уровень безработицы высок, а большая часть производственных мощностей предприятий бездействует. Теперь предположим, что совокупный спрос повысился. Тогда объем производства увеличится, уровень безработицы снизится, а уровень цен возрастет незначительно, или вовсе не изменится. Это объясняется тем, что существует огромное количество бездействующих трудовых и материальных ресурсов, которые можно ввести в действие при *существующих* на них ценах. Безработный не просит увеличить заработную плату, когда принимается за работу. В результате значительно увеличивается объем продукции, а цены не повышаются.

По мере того, как спрос продолжает расти, экономика вступает во *второй этап ,*  приближаясь к полной занятости и к более полному использованию имеющихся ресурсов. Надо отметить, что уровень цен может начать повышаться до того, как будет достигнута полная занятость. Почему? Потому что по мере расширения производства запасы бездействующих ресурсов не исчезают одновременно во всех отраслях экономики и во всех отраслях промышленности. В некоторых отраслях промышленности начинают образовываться узкие места, хотя у большинства отраслей есть избыточные производственные мощности. Некоторые отрасли промышленности раньше других используют свои производственные мощности и не могут отвечать на дальнейшее увеличение спроса на свои товары увеличением предложения. Поэтому цены на них растут. По мере увеличения спроса на рынке рабочей силы, некоторые категории частичных работников начинают использоваться полностью и их зарплата в денежном выражении повышается. В результате увеличиваются производственные издержки и фирмы вынуждены повышать цены. Сужение рынков рабочей силы расширяет возможности профсоюзов при заключении коллективных договоров и помогает им добиваться значительного увеличения заработной платы. Фирмы готовы уступать требованиям профсоюзов о повышении зарплаты, потому что не хотят забастовок, особенно в то время, когда экономика вступает на путь все большего и большего процветания. Кроме того, при увеличении общих расходов более высокие издержки можно легко возложить на потребителя, подняв цены. Наконец, когда достигнута полная занятость, фирмы вынуждены нанимать менее квалифицированных ( менее продуктивных) работников, что приводит к росту издержек и цен. Инфляцию, возникающую на втором этапе , иногда называют “преждевременной”, потому что она начинается до появления полной занятости в стране.

Когда общие расходы достигают *третьего этапа,* полная занятость распространяется на все секторы экономики. Все отрасли промышленности больше не могут отвечать на увеличение спроса увеличением объема продукции. Реальный объем национального продукта достиг своего максимума, и дальнейшее увеличение спроса ведет к инфляции. Совокупный спрос, превышающий производственные возможности общества, вызывает повышение уровня цен.

Если соотносить эти три этапа инфляции спроса к номинальному и реальному ВНП, то можно сделать следующие выводы:

При постоянном уровне цен (первый этап) номинальный и реальный ВНП увеличиваются в одинаковой степени,

При преждевременной инфляции ( второй этап) номинальный ВНП необходимо “дефлировать”, чтобы определить изменения объема продукции в физическом выражении.

При “чистой инфляции” (третий этап) номинальный ВНП возрастет, причем иногда быстрыми темпами, а реальный ВНП останется неизменным.

*2. Инфляция, вызванная ростом издержек производства, или уменьшением совокупного предложения.*

Инфляция может также возникнуть в результате изменений и предложения на рынке. В последние годы было несколько периодов, когда уровень цен возрос, несмотря на то, что совокупный спрос не был избыточным. У нас были периоды, когда и объем продукции и уровень цен уменьшались при одновременном повышении общего уровня цен.

Теория инфляции, *обусловленной ростом издержек* , объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению *издержек на единицу продукции.* Издержки на единицу продукции - это средние издержки при данном объеме производства. Такие издержки можно получить, разделив общие затраты на ресурсы на количество произведенной продукции.

Повышение издержек на единицу продукции в экономике сокращает прибыли и объем продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате уменьшается предложение товаров и услуг в масштабе всей экономики. Это уменьшение предложения, в свою очередь, повышает уровень цен. Следовательно, по этой схеме издержки, а не спрос взвинчивает цены, как это происходит при инфляции спроса.

Два самых важных источника инфляции, обусловленной ростом издержек, - это увеличение номинальной зарплаты и цен на сырье и энергию.

*Инфляция, вызванная повышением зарплаты.*

Инфляция, вызванная повышением зарплаты, является разновидностью инфляции, обусловленной ростом издержек. При определенных обстоятельствах источником инфляции могут стать профсоюзы. Это объясняется тем, что они в какой-то степени осуществляют контроль над номинальной зарплатой посредством коллективных договоров. Предположим, что крупные профсоюзы потребуют и добьются большего повышения зарплаты. Более того, предположим, что этим повышением они установят новый стандарт зарплаты рабочих, которые не являются членами профсоюза. Если повышение зарплаты в масштабе всей страны не уравновешивается какими-либо противодействующими факторами, такими, как увеличение объема выпускаемой за один час продукции, то увеличатся издержки на единицу продукции. Производители ответят на это сокращением производства товаров и услуг, выбрасываемых на рынок. При неизменном спросе это уменьшение приведет к повышению уровня цен. Поскольку виновником является чрезмерное повышение заработной платы, этот тип инфляции называется инфляцией, вызванной повышением заработной платы, которая представляет собой разновидность инфляции, обусловленной ростом издержек.

*Инфляция, вызванная нарушением механизма предложения.*

Другая основная разновидность инфляции,вызванной ростом издержек, обычно называется инфляцией, вызванной нарушением механизма предложения. Она является следствием увеличения издержек производства, а следовательно и цен, которое связано с внезапным, непредвиденным увеличением стоимости сырья или затрат на энергию. Убедительным примером служит значительное повышение цен на импортируемую нефть в 1973-1974 гг. и в 1979-1980 гг. Поскольку за это время цены на энергию возросли, увеличились также издержки производства и транспортировки всей продукции в экономике. Это привело к быстрому росту инфляции, обусловленной увеличением издержек.

В реальном мире ситуация гораздо сложнее, чем рассмотренное выше простое разделение инфляции на два типа - инфляцию, вызванную увеличением спроса и инфляцию, обусловленную ростом издержек, На практике трудно различить эти два типа. Например, предположим, что военные расходы резко возросли и, следовательно, увеличились общие расходы, вызвав инфляцию спроса. Когда стимулы для повышения спроса действуют на рынках товаров и ресурсов, некоторые фирмы обнаруживают, что их расходы на заработную плату, материальные ресурсы и топливо растут, В своих интересах они вынуждены поднять цены, поскольку увеличились издержки производства. Хотя в данном случае явно имеет место инфляция спроса, для многих предприятий она выглядит как инфляция, обусловленная ростом издержек. Трудно определить тип инфляции, не зная первичного источника, то есть подлинной причины роста цен и зарплаты.

Большинство экономистов считает, что инфляция, обусловленная ростом издержек и инфляция спроса отличаются друг от друга еще в одном важном отношении. Инфляция спроса продолжается до тех пор, пока существуют чрезмерные общие расходы. С другой стороны, инфляция, обусловленная ростом издержек, автоматически сама себя ограничивает, то есть постепенно исчезает, либо само излечивается. Это объясняется тем, что из-за уменьшения предложения реальный объем национального продукта и занятости сокращается, и это ограничивает дальнейшее увеличение издержек. Иными словами, инфляция, обусловленная ростом издержек, порождает спад, а спад, в свою очередь, сдерживает дополнительное увеличение издержек.

***4. Деньги и инфляция. Экономические последствия инфляции. Ее влияние на жизненный уровень населения, перераспределение национального дохода.***

Соотношение между уровнем цен и объемом национального производства допускает двоякое толкование. Обычно реальный объем национального производства и уровень цен повышались или понижались одновременно. Однако последние годы были несколько случаев, когда реальный объем национального производства сокращался, в то время как цены продолжали расти.

Предположим, что при полной занятости реальный объем национального производства является постоянным. Считая реальный объем национального производства и доходов постоянным, легче выделить влияние инфляции на распределение этих доходов. Если размеры пирога - национального дохода - являются постоянными, как инфляция влияет на размеры кусков, которые достаются различным слоям населения?

Чтобы ответить на этот вопрос, крайне важно выделить разницу между денежным, или номинальным доходом и реальным доходом.. *Денежный,* или номинальный доход - это количество долларов, которые человек получает в виде заработной платы, ренты, процентов или прибыли. *Реальный*  доход  определяется количеством товаров и услуг, которые можно купить на сумму номинального дохода. Если номинальный доход будет увеличиваться более быстрыми темпами, чем уровень цен, то реальный доход повысится. И наоборот, если уровень цен будет расти быстрее, чем номинальный доход, тогда реальный доход уменьшится.

Изменение реального дохода можно приблизительно выразить следующей формулой:

изменения реаль- изменения номинального изменения в

---------------------- = ------------------------------- - ------------------

ного дохода ( % ) дохода ( % ) уровне цен ( % )

Таким образом, если предположим номинальный доход возрастет на 10 % , в течении одного года , а уровень цен повысится на 5 % за тот же период, реальный доход повысится приблизительно на 5 %. И наоборот, 5-ти процентное повышение номинального дохода при 10-процентной инфляции, понизит реальный доход примерно на 5 %, Сам факт инфляции - снижение покупательской стоимости денежной единицы, то есть уменьшение количества товаров и услуг, которые можно купить на нее, не обязательно приводит к снижению личного реального дохода, или уровня жизни. Инфляция снижает покупательскую способность денежной единицы, однако реальный доход, или уровень жизни снизится только в том случае, если номинальный доход будет отставать от инфляции.

Следует отметить, что инфляция по-разному влияет на перераспределение в зависимости от того, является ли она ожидаемый или непредвиденной. В случае ожидаемой инфляции получатель дохода может принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить негативные последствия инфляции, которые в противном случае отразятся на его реальном доходе.

Из выявленного ранее различия между номинальными и реальными доходами ясно, что *инфляция наказывает людей, которые получают относительно фиксированные номинальные доходы.* Иначе говоря, она перераспределяет доходы, уменьшая их у получателей фиксированных доходов и увеличивая их у других групп населения. Классическим примером являются пожилые супруги, живущие на частную пенсию или ренту, которые обеспечивают фиксированный ежемесячный размер номинального дохода. Человек, ушедший на пенсию в 1975 году и получавший по тем временам достаточную сумму, обнаружил бы к 1988 году, что покупательская способность его пенсии уменьшилась наполовину. Инфляция также ухудшит положение землевладельцев, получающих фиксированную ренту, потому что они со временем будут получать деньги, имеющие меньшую стоимость. В меньшей степени жертвами инфляции окажутся некоторые “белые воротнички”, часть служащих государственного сектора, доходы которых определяются фиксированной тарифной сеткой, а также семьи, живущие на фиксированные доходы по социальному обеспечению и другие трансферные доходы. Однако отметим, что за последние годы негативное влияние инфляции на получающих пособия по социальному обеспечению компенсировалось за счет значительного увеличения размеров пособий. В США, например, конгресс ввел *индексацию* пособий по социальному обеспечению; выплаты по социальному обеспечению учитывают индекс потребительских цен, чтобы предотвратить разрушительное воздействие инфляции.

Люди, живущие на нефиксированные доходы, могут выиграть от инфляции. Номинальные доходы таких семей могут обогнать уровень цен, или стоимость жизни, в результате чего их реальные доходы увеличатся. Рабочие, занятые в развивающихся отраслях промышленности и представленные мощными профсоюзами, могут добиться, чтобы их номинальная зарплата шла в ногу с уровнем инфляции или опережала его.

С другой стороны, от инфляции страдают и некоторые наемные рабочие. Те, кто работает в нерентабельных отраслях промышленности и Лишен поддержки сильных, боевых профсоюзов, могут оказаться в такой ситуации, когда рост уровня цен обгонит рост их денежных доходов.

Выигрыш от инфляции могут получить управляющие фирм, другие получатели прибылей. Если цены на готовую продукцию будут расти быстрее, чем цены на ресурсы, то денежные поступления фирмы будут более быстрыми темпами, чем издержки. Поэтому некоторые доходы в виде прибыли будут обгонять растущую волну инфляции.

Инфляция может также “сглазить” владельцев сбережений. *С ростом цен реальная стоимость, или покупательная способность, сбережений , отложенных на черный день уменьшится.* Во время инфляции уменьшается реальная стоимость срочных счетов в банке, страховых полисов, ежегодной ренты и других бумажных активов с фиксированной стоимостью, которых когда-то хватало, чтобы справиться с тяжелыми непредвиденными обстоятельствами или обеспечить спокойный уход на пенсию.

Инфляция также перераспределяет доходы между дебиторами и кредиторами. В частности, непредвиденная инфляция приносит выгоду дебиторам (получателям ссуды) за счет кредиторов (ссудодателей). Предположим, вы берете в банке 1000 тенге, которые должны вернуть через два гола. Если за этот период уровень цен увеличится в два раза, то 1000 тенге, которые вы должны вернуть, имели бы только половину покупательной способности первоначально взятой суммы. Правда без учета выплаты процентов вы возместите ту же сумму, что взяли в долг. Но вследствие инфляции за каждый тенге теперь можно купить только половину того, что можно было купить в то время, когда брали ссуду. Когда цены растут, стоимость денежной единицы падает. Таким образом, получатели ссуды берут в долг “дорогие” деньги, а возвращают “дешевыми”.

В США федеральное правительство, накопившее в течении десятилетий огромный государственный долг в 2600 млрд. долларов, также получило большую выгоду от инфляции. На протяжении всей истории федеральное правительство регулярно оплачивало долги из вновь взятых ссуд. Инфляция дала возможность министерству финансов оплатить долги долларами, имеющими меньшую покупательную способность, чем те, которые оно получило. Номинальный национальный доход, а следовательно и налоговые сборы растут при инфляции; размеры же государственного долга не увеличиваются. Это значит, что инфляция облегчает федеральному правительству реальное бремя государственного долга. При том, что инфляция приносит такую выгоду федеральному правительству, некоторые экономисты открыто задают вопрос: может ли общество рассчитывать на то, что правительство проявит рвение в своих попытках остановить инфляцию?

Действительно, некоторые страны, такие, как Бразилия, когда-то настолько широко использовали инфляцию, чтобы уменьшить реальную стоимость своих долгов, что теперь кредиторы вынуждают брать в займы не в своей валюте, а в американских долларах или в какой-нибудь другой относительно устойчивой валюте. Это не позволяет использовать инфляцию внутри страны, чтобы избежать “невыполнение обязательств” по долгам. Любая инфляция внутри страны приводит к уменьшению реальной стоимости ее валюты, но не стоимости долга, который необходимо выплатить.

Последствия инфляции в сфере распределения были бы не такими тяжелыми или устранимыми, если бы люди могли

1) предвидеть инфляцию и 2) иметь возможность скорректировать свои номинальные доходы с учетом предстоящих изменений в уровне цен. Например, продолжительная инфляция в США , начавшаяся в конце 60-х годов, в 70-е годы заставила многие профсоюзы настаивать на том, чтобы в трудовые договоры вносились поправки на рост стоимости жизни, автоматически корректирующие доходы рабочих с учетом инфляции, Если предвидеть наступление инфляции, то можно также внести изменения в распределение доходов между дебиторами и кредиторами, о которых было сказано несколько ранее. Во избежание потерь прибыли кредиторы вынуждены вводить высокие номинальные процентные ставки, которые являются скорее следствием инфляции, а не ее причиной. В чем различие номинальной процентной ставки от реальной? *Реальная процентная ставка -это выраженное в процентах увеличение покупательной способности, которое кредитор получает от заемщика.*

***5. Влияние инфляции на объем национального продукта. Гиперинфляция.***

В предыдущих разделах данной работы рассматривалась ситуация, когда реальный объем национального производства является постоянным при полной занятости. Поэтому влияние инфляции на перераспределение анализировалось с точки зрения отдельных групп, получающих большие выгоды за счет других. Если размер пирога постоянный, а в результате инфляции некоторые группы получают большие куски, то другие группы обязательно получают куски поменьше. Но на практике объем национального производства может изменяться в зависимости от колебания уровня цен. Другими словами может меняться размеры самого пирога.

Существует много разногласий и неясностей по поводу того, сопровождается ли инфляция увеличением или уменьшением реального объема национального производства. Ниже рассмотрим три модели, в первой из которых инфляция сопровождается увеличением объема национального производства, а в двух других-уменьшением.

*Стимулы инфляции спроса.*

Некоторые экономисты считают, что достичь полной занятости можно только при довольно скромном уровне инфляции. Их аргументы основаны на данных, представленных на рисунке 3.1. Мы знаем, что уровни объема национального производства и занятости зависят от совокупных расходов. При низких расходах экономика функционирует на первом отрезке. На этом отрезке существует устойчивый уровень цен, но реальный объем национального производства гораздо ниже потенциального, а уровень безработицы высок. Если совокупные расходы увеличатся в такой степени, что экономика войдет во второй отрезок, мы обнаружим, что для того чтобы достичь более высокого уровня реального объема национального производства наряду с более низким уровнем безработицы, общество вынуждено примириться с более высокими ценами, то есть с некоторым уровнем инфляции. Конечно, если дальнейшее увеличение совокупных расходов продвинет экономику к третьему отрезку, то эти расходы станут чисто инфляционными, потому что будет достигнут такой уровень реального объема производства, когда оно работает на полную мощность и обеспечивает полную занятость.

На втором отрезке по-видимому существует равновесие между производством (включая занятость), с одной стороны, и инфляцией- с другой. Следует смириться с некоторой умеренной инфляцией, если мы хотим добиться высокого уровня производства и занятости. Высокий уровень расходов, который приводит к более высокому уровню производства и низкому уровню безработицы, также вызывает инфляцию. Иными словами, может существовать обратная зависимости между уровнями инфляции и безработицы.

*Инфляция, обусловленная ростом издержек, и безработица.*

Рассмотрим обстоятельства, при которых инфляция может вызывать сокращение, как производства, так и занятости. Предположим, что с самого начала объем расходов таков, что в экономике существует полная занятость и стабильный уровень цен. Если начинается инфляция, обусловленная ростом издержек, то при существующем уровне совокупного спроса реальный объем продукции сократится. Это значит, что рост издержек вызовет резкое повышение цен и при данных общих расходах можно будет купить на рынке только часть реального продукта. Следовательно, реальный объем производства уменьшится, а безработица возрастет.

Положение, сложившееся в экономике США в 70-е годы, подтверждает такую модель. В конце 1973 года Организация стран- экспортеров нефти (ОПЕК) стала действовать эффективно и, пользуясь своим влиянием на рынке, увеличила цены на нефть в 4 раза. Последствия инфляции, вызванной ростом издержек, привели к быстрому увеличению уровня цен в 1973-1975 годах. В то же время уровень безработицы повысился примерно с 5 % в 1973 году до 8,5 % в 1975 году. Подобная ситуация повторилась и в 1979-1980 годах, когда произошло второе повышение (по инициативе ОПЕК) цен на нефть.

*Гиперинфляция и крах.*

Некоторые экономисты выражают опасения по поводу первой модели. Они боятся, что умеренная, ползучая инфляция, которая может сначала сопутствовать оживлению экономики, потом, нарастая, как снежный ком, превратиться в более жестокую *гиперинфляцию.*  Этим термином обозначаются чрезвычайно быстрые темпы роста инфляции, которая оказывает разрушительное воздействие на объем национального производства и занятость. Дело в том, что, когда цены медленно, но постоянно растут, население и предприятия готовятся к их дальнейшему повышению. Поэтому, чтобы их неиспользованные сбережения и доходы не обесценились, то есть чтобы опередить предполагаемое повышение цен, люди вынуждены “тратить деньги сейчас”. Предприятия поступают также, покупая инвестиционные товары. Поступки, диктуемые “инфляционным психозом”, усиливают давление на цены, и инфляция начинает “кормить сама себя”. Более того, поскольку стоимость жизни увеличивается, рабочие требуют и получают более высокую номинальную заработную плату. А профсоюзы стремятся к такому повышению заработной платы, которой бы хватило бы не только на то, чтобы покрыть прошлогоднее повышение цен, но и компенсировать инфляцию, которая ожидается в тот период, когда коллективный договор будет еще в силе. Период экономического подъема не самый подходящий период, чтобы отклонять такие требования и идти на риск забастовок. Администрация фирм компенсирует свои затраты на рабочих, взвинчивая цены. При этом в большинстве случаев фирмы стремятся поднять цены еще на одну-две ступеньки, чтобы убедиться, что получатели прибылей идут в одной шеренге или впереди инфляционного парада. Так в результате такова повышения цен стоимость жизни увеличивается, у рабочих появляется прекрасное оправдание, чтобы вновь потребовать существенного повышения зарплаты. Но это ведет к новому витку повышения цен. Конечным результатом является кумулятивная инфляционная спираль зарплаты и цен. Зарплата и повышение цен подкармливают друг друга, и это позволяет ползучей инфляции перейти в галопирующую.

Считается, что кроме разрушительных последствий для перераспределения гиперинфляция может ускорить экономический крах. Жестокая инфляция способствует тому, что усилия направляются не на производственную, а на спекулятивную деятельность. Предприятиям становится все более и более выгодным накапливать сырье и готовую продукцию в предвидении будущего повышения цен. Но несоответствие количества сырья и готовой продукции спросу на них ведет к усилению инфляционного давления. Вместо того, чтобы вкладывать капитал в инвестиционные товары, производители и отдельные лица, защищаясь от инфляции, приобретают непроизводительные материальные ценности - ювелирные изделия, золото и другие драгоценные металлы, недвижимость и т.д.

В чрезвычайной ситуации, когда цены подскакивают резко и неравномерно, нормальные экономические отношения разрушаются. Владельцы предприятий не знают, какую цену на товары надо назначить. А потребители не знают, какую цену платить. Поставщики сырья хотят получить реальные товары, а не обесценивающиеся деньги. Кредиторы стараются избегать своих должников, чтобы не получить возвращенный долг в дешевых деньгах. Деньги фактически теряют цену и перестают выполнять свои функции в качестве меры стоимости и средства обмена. Производство и обмен со скрипом двигаются к остановке, и в конечном итоге может наступить экономический, социальный и, возможно, политический хаос. Гиперинфляция ускоряет финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки.

К несчастью, история дает нам ряд примеров, вписывающихся в эту мрачную модель. Обычно это инфляция военных или послевоенных лет, которая быстро превращалась в гиперинфляцию с катастрофическими последствиями.

После первой мировой войны в 20-е годы в Германии инфляция носила катастрофический характер. Германская Веймарская республика- нагляднейший пример того, как слабое правительство продержалось в течении какого-то времени с расстроенными инфляцией финансами. 27-го апреля 1921 года немецкому правительству был предъявлен ошеломительный счет на репатриационные выплаты союзникам на 132 млрд. золотых марок. Эта сумма значительно превышала то, что Веймарская республика могла собрать с налогоплательщиков. Имея огромный бюджетный дефицит, веймарское правительство пустило в ход печатный станок, чтобы оплатить свои счета.

В 1922 году уровень цен в Германии возрос на 5470 %. В 1923 году положение ухудшилось: уровень цен вырос

в 1 300 000 000 000 раз. К октябрю 1923 года, чтобы послать письмо из Германии в Соединенные Штаты, надо было заплатить 200 тысяч марок. Фунт масла стоил 1,5 млн. марок, мяса - 2 млн., батон - 200 тысяч марок, одно яйцо - 60 тысяч марок. Цены росли так быстро, что официанты несколько раз меняли их в меню за время завтрака. Иногда посетители ресторанов платили за съеденный обед вдвое больше той цены, которая значилась в меню, когда они только сделали заказ.

Рассмотрим влияние второй мировой войны на уровень цен в Венгрии и Японии.

Инфляция в Венгрии побила все известные прежние рекорды. В августе 1946 года 829 октильонов (единица с 22 нулями) обесцененных форинтов были равны стоимости одного довоенного форинта. Американский доллар стоил 3\*1022 (3 с 22нулями) форинтов. В 1947 году японские рыбаки и фермеры пользовались весами, чтобы взвешивать валюту и мелочь, а не утруждать себя пересчитыванием. С 1938 по 1948 год цены в этой стране повысились в 116 раз.

***Антиинфляционная политика. Специфика инфляции на современном этапе развития экономики России.***

Прямая поддержка неэффективной промышленности дешевыми инфляционными кредитами не поможет, как показала в прошлом практика Геращенко по управлению Центральным банком. Какой нечестный хозяйственник в здравом уме будет вкладывать эти деньги в производство или модернизацию? Скорее он откроет подставную фирму и найдет способ перекачивать средства скажем, заключая сделки между тем предприятием, которым руководит и фирмой. И тогда какой смысл платить работникам предприятия “донора”? Затем, дешевые кредиты в лучшем случае отсрочат столь необходимую реструктуризацию промышленности.

Есть необходимость привлекать долговременные инвестиции в промышленность и туризм России. Увы, сделать это трудно, даже если будут предприняты серьезные шаги по укреплению законности и порядка.

Независимо от того, хорош или плох Геращенко, но выдача зарплаты с опозданием - один из худших способов борьбы с инфляцией. Если фирма не платит своим сотрудникам, ее следует немедленно объявить банкротом. Поддержание такой фирмы на плаву может только оттянуть реструктуризацию. Если правительство не выполняет своих финансовых обязательств перед работниками, оно должно быть заменено как можно скорее. Почему налогоплательщики должны выполнять свои обязательства перед таким правительством и платить налоги? Заработанные деньги должны быть выплачены. Иное отвращает людей зарабатывать на жизнь честным способом. Если нужно отпечатать деньги для того, чтобы правительство могло выполнить свои обязательства, тогда правительство должно печатать их.

Далее, урезание правительственных затрат до такого уровня, когда оно уже не сможет функционировать эффективно, есть еще один очень плохой способ борьбы с инфляцией. В России правительство должно заботиться о хорошем народном образовании, иначе трудовые ресурсы не будут иметь квалификации, необходимой для оправдания долгосрочных инвестиций с вынуждено более дорогой рабочей силой. Конечно, увеличение затрат на образование сделает эту рабочую силу еще более дорогой, но опыт развитых стран подсказывает, что дело стоит того.

Правительство должно решительно восстановить законность и порядок, иначе не удастся привлечь сколько-нибудь серьезные инвестиции.

Влияние высокой инфляции зависит от того, кто получает инфляционные деньги. Если деньги даются в виде дешевого кредита коммерческому банку, где руководитель со связями, то он часть их присваивает, а остальное дает в кредит приватизированному предприятию, менеджер которого переводит их в фирму своей жены, а та конвертирует их в доллары и прячет в швейцарском банке. Это не хорошо. Если деньги печатаются для того, чтобы удержать зарплату учителей на уровне цен, то это хорошо. Но беда в том, что у учителя нет таких связей, как у банкира или менеджера, а деньги идут обычно к тому, у кого хорошие связи.

Борьба с инфляцией путем урезания затрат на судебную систему - дело безумное. Крайне трудно делать бизнес в стране, где судебная система увечна. Борьба с инфляцией путем внутренних и внешних заимствований тоже имеет свои пределы. А правительство Ельцина уже превысило эти пределы. Вспомним, они начали эту пирамиду ГКО (государственные кредитные обязательства), когда отчаянно нуждались в деньгах для избирательной кампании Ельцина и предотвращения пика цен перед выборами. Именно тогда Чубайс получил беспроцентный заем и инвестировал эти деньги в облигации ГКО.

(Нет нужды говорить, что Чубайс не застрелился, как Пьер Береговой во Франции, когда стала известна эта история с займом). Высокая инфляция стремится обескуражить долгосрочные инвестиции.

Между тем, привлечение долгосрочных инвестиций в страну, столь коррумпированную угнетаемую преступностью как Россия, может оказаться невозможным. Сейчас для россиян подходящее время узнать, что борьба с преступностью и коррупцией - дело прибыльное. И консультанты Международного валютного фонда должны научиться кое-чему новому. Если бы Россия была пациентом, а в определенном смысле этого слова так оно и есть, то мы имели бы яркий случай медицинской ошибки. Дело выглядит так, будто доктора МВФ пытались научить российских головорезов, как вылечить их раненного заложника, но заложник оказался нежелательным потенциальным свидетелем, а доктора - некомпетентны.

***БИБЛИОГРАФИЯ***

1. Макконел К.Р., Брю С.Л. “Экономикс”. Т.1 гл. 10, 18, 19.,

Москва, 1992 г.

2. Кейнс Дж. М. “Общая теория занятости, процента и денег”

Москва, 1993 г.

3. Д. Гусев “Есть ли выход из российского кризиса?”. ,

г. Алматы, “Время по Гринвичу” № 75 (293) от 30.09.98, стр. 6.