

Познакомившись с законом Фишера, можно понять механизмы той «революции цен», о которой говорится в исторической вставке «Виноват ли Колумб в «революции цен»?»

### СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

## Виноват ли Колумб в «революции цен»?



*Именно так — в виде добровольного дара Колумбу — предпочитали современники изображать происхождение золота, потекшего в Европу после завоевания заморских колоний.*

Как ни хороши серебро и золото в качестве денежных товаров, но и они не страхуют людей от проблем, а однажды даже стали причиной крупных потрясений в жизни европейцев.

Пятнадцатый век вошел в историю человечества как эпоха крупнейших географических открытий. Уже в самом конце этого века, в 1492 г., Христофор Колумб открыл Америку, и началось освоение новых богатейших колоний. Из-за океана в Европу хлынул огромный поток золота и серебра. На протяжении XVI в. количество золота в европейских странах увеличилось с 550 до 1192 тыс. т, то есть более чем в 2 раза. Серебра же в Европе стало больше в 3 раза — его количество возросло с 7 до 21,4 млн. т.

Но вскоре европейцы обнаружили, что заморское золото как будто несло в себе проклятие тех индейцев, у которых его отобрали или которых заставили каторжным трудом добывать золото в подземных рудниках. С увеличением добычи золота оно дешевеет, и это нарушает прежние пропорции обмена монет на товары, условия производства которых почти не изменились. В итоге цены всех товаров резко возросли. Этот рост был столь быстрым, что навсегда вошел в историю Европы под названием «революция цен».

«Революция цен» охватила все товары — и сельскохозяйственные, и промышленные — и привела к обнищанию большинства европейцев. Еще больше разбогатели лишь купцы да владельцы золотых рудников в колониях.

Любопытно, что наиболее разрушительное воздействие «революция цен» оказала на страны, которые были лидерами в завоевании колоний, — Испанию и Португалию. Именно через эти страны и хлынул в Европу поток награбленного золота, но именно они и пострадали от него в наибольшей мере, не разбогатев, а, наоборот, обнищав. Именно в Испании цены повысились в наибольшей мере — в 4,5 раза, и из-за этого многие товары стали настолько дорогими, что потеряли конкурентоспособность. Следствием же этого стал упадок промышленности и торговли, что надолго погрузило Испанию в бедность, сделав ее нищей окраиной Европы.

Легко доставшееся Испании и Португалии золото утекло как песок сквозь пальцы. Поневолу вспоминается пушкинский пересказ теории Адама Смита, что для богатства государства нужно не золото, а простой продукт — результат труда крепкой промышленности и устойчивого сельского хозяйства.

Что же произошло в европейских странах, когда туда хлынуло потоком золото из американских колоний? Поскольку золото было денежным товаром, то это означало резкий рост величины  $M$  — массы денег. Но при этом не изменились ни  $Q$  — количество реально созданных европейцами товаров и услуг, ни  $V$  — скорость обращения денег.

Значит, равенство правой и левой частей уравнения Фишера могло быть восстановлено только за счет соответствующего скачка цен ( $P$ ). Именно это и произошло в потрясенной Европе, где ранее цены веками были почти неизменны и общеизвестны. Недаром же именно в европейском коммерческом праве родилось понятие о «справедливой цене». Его творцы исходили из того, что цена, которую заслуживает данный товар, очевидна: ведь ее знали еще деды и прадеды.

Увы, на смену стабильным веками ценам пришли периоды общего повышения цен. Они получили название **инфляции** (от латинского *inflatio* — вздутие).

Сегодня это слово — одно из наиболее часто употребляемых на страницах прессы: в XX в. инфляция стала общим бедствием большинства стран мира.

Конечно, попадание страны в полосу инфляции не означает, что дорожают одновременно все продающиеся товары. Некоторые из них, например не пользующиеся спросом или только внедряющиеся на рынок, могут и дешеветь. И все же в период инфляции дорожает подавляющее большинство товаров и приходится говорить о падении **покупательной способности денег**.

Например, если 1 кг мяса стоит 11 тыс. руб., то можно сказать, что в период действия этой цены покупательная способность 100 тыс. руб. равна 9,09 кг мяса (это не значит, конечно, что мы не можем выразить покупательную способность денег и через другие товары или их набор).

Изменения покупательной способности денег оцениваются с помощью простой формулы:

$$I_{\text{псд}} = \frac{1}{I_{\text{ц}}},$$

где:

$I_{\text{псд}}$  — индекс покупательной способности денег;

$I_{\text{ц}}$  — индекс цен, то есть специальный показатель, характеризующий, насколько цены повысились по сравнению с предшествующим годом.

Например, если за год цены в стране возросли на 70%, (индекс цен = 1,700), то мы можем рассчитать, что в результате этого покупательная способность денег упала

**Инфляция** — процесс повышения общего уровня цен в стране.

**Покупательная способность денег** — объем благ и услуг, который может быть приобретен на некоторое количество денег в данный момент времени.

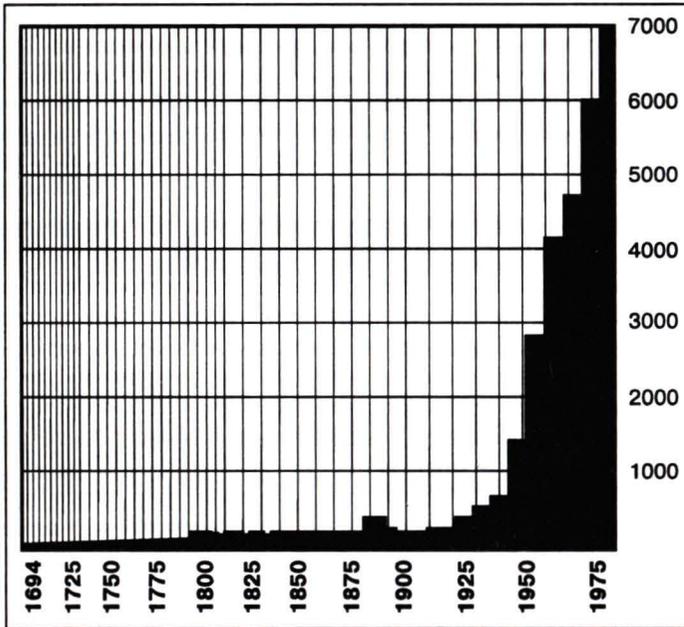


Рис. 6-2.  
Динамика розничных цен  
в Англии за 300 лет  
(в логарифмической шкале)

более чем на 40% и составит лишь 58,8% (1/1,700) от той, которая существовала на начало года.

Что вызывает инфляцию, каковы ее причины и можно ли ее устранить?

Эти вопросы на протяжении, пожалуй, всего XX в. были в центре внимания экономической науки. Поначалу причиной инфляции считали повсеместный переход к бумажным деньгам.

Обосновывалось это тем, что, пока деньгами были золотые монеты, количество денег в обращении жестко зависело от золотого запаса страны. А значит, вроде бы нельзя было напечатать «пустые», то есть не обеспеченные золотом, деньги. Правда, история полна примеров «порчи денег», когда короли и императоры жульнически выпускали неполновесные монеты, увеличивая свои доходы.

Да и во времена золотых денежных систем вспышки инфляции случались. Примером служит «Колумбова революция цен», о которой мы говорили выше.

И тем не менее, как хорошо видно на рис. 6-2, отказ от «золотого стандарта», от привязки денег к золоту, действительно стал началом неуклонного обесценения денег и вызванного этим роста цен (в данном случае в Англии).

Главный аргумент против бумажных денег состоял в том, что такие деньги правительства, которым вечно не хватает средств, могут напечатать в любом количестве. А появление в обращении денег, которые не обеспечены

реальным золотом или ценными товарами, и порождает инфляцию.

Конечно, определенный резон в этом утверждении есть. Наглядным примером служит история Германии. После первой мировой войны здесь разыгралась бешеная инфляция: цены за 1920–1923 гг. возросли в триллион раз, а денежная масса составила 496 квинтиллионов марок! И виновато в этом, в значительной мере, было правительство страны. Оно пыталось вытащить страну из разрухи, заставляя Центральный банк выпускать все больше денежных знаков.

Однако даже после того, как во многих странах эмиссия денег была взята под строгий контроль парламентов, инфляция не исчезла. И тогда экономическая наука взялась за более глубокие исследования и установила, что у инфляции есть несколько причин и сама инфляция бывает разной.

Бывает **инфляция спроса**, когда люди, коммерческие фирмы и правительство в силу обстоятельств тратят больше денег, чем стоят производимые страной товары. Иными словами, спрос в целом оказывается больше суммарного предложения товаров, а это неизбежно ведет к



Рис. 6-3.  
Возникновение  
инфляции спроса

росту цен. В данном случае — к росту общего уровня цен, то есть к инфляции. Эту ситуацию экономисты любят описывать фразой: «Слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров» (рис 6-3).

Инфляция спроса хорошо известна и нашей стране. Она сохранялась здесь на протяжении всего периода существования планово-командной системы. Вот только ее проявления были особыми.

Поскольку все цены жестко фиксировались государством, то избыточные деньги не могли вызвать удорожания товаров напрямую. И потому здесь инфляция приобрела форму **роста неудовлетворенного спроса**.

Проще говоря, она вылилась в СССР в постоянную дефицитность почти всех товаров, о которой мы говорили в предыдущей главе.

Не менее грозна **инфляция затрат**, когда цены растут в силу удорожания покупных ресурсов для производства



Рис. 6-4.  
Возникновение инфляции затрат

потребительских товаров. Нагляднее всего такую спираль «цены-затраты» можно увидеть на примере связи «розничные цены — заработная плата» (рис. 6-4).

Если розничные цены повышаются, то покупательная способность заработной платы падает и под давлением работников ее приходится повышать. Это вызывает, в свою очередь, рост затрат на производство потребительских товаров. Компенсировать такой рост затрат приходится новым повышением цен. В итоге рост цен становится как бы самоподдерживающимся и его темпы неуклонно повышаются.

Наряду с ростом заработной платы, опережающим повышение производительности труда, причиной инфляции издержек нередко становится удорожание материалов или энергии, опережающее темпы внедрения ресурсосберегающих технологий производства.

Понятно, что инфляция — явление неприятное и, сталкиваясь с очередным повышением цен, никто радости не испытывает. Но разве нельзя приспособиться и нормально жить и при инфляции? Почему экономисты так ратуют за жесткие меры ее подавления? Почему они считают, что инфляция — явление не только неприятное, но и просто опасное для страны? В чем причина такой озабоченности?

Дело в том, что инфляцию крайне трудно держать под контролем. А когда она из-под контроля вырывается, то может перерасти в **гиперинфляцию**.

Примерами стран, переживших в нашем веке гиперинфляцию, являются Германия, в которой в 20-е годы цены росли на 10% за час, и Боливия середины 80-х годов, где общий уровень цен повысился за год более чем в 80 раз!

Весь огромный инфляционный опыт XX в. показывает: страна, попавшая в полосу гиперинфляции, обречена на тяжелейшие социальные и политические беды.

Дело в том, что гиперинфляция для экономики так же опасна, как СПИД для человека. И такое сравнение не просто желание найти образ поярче.

Здесь действительно есть большое сходство. Ведь СПИД сам по себе человека не убивает. Он лишь разрушает важнейшую систему организма — иммунную, делая человека беззащитным перед другими болезнями, которые и становятся непосредственной причиной смерти.

Точно так же гиперинфляция не уничтожает экономику саму по себе. Страна может некоторое время жить и в такой ситуации. Но инфляция разрушает важнейшие механизмы экономики, необходимые для ее нормального функционирования сегодня и развития в будущем. Мы имеем в виду механизмы торговли, сбережения денег и их вложения (**инвестирования**) в развитие экономики.

**Гиперинфляция** — ситуация в экономике, когда рост общего уровня цен в стране в течение месяца превышает 50% или когда цены за год повышаются на 1000%.

**Инвестирование** — направление денег на приобретение дополнительного капитала.

Трудности в осуществлении торговли при гиперинфляции связаны с тем, что никакие торговые сделки не могут по скорости догнать рост цен. И пока товар продается, затраты на получение (производство) следующей его партии возрастают настолько, что полученной выручки на их покрытие уже не хватает. Выгоднее становится не продавать товары за быстро обесценивающиеся деньги, а напрямую менять их на другие товары. На смену нормальной торговле приходит бартер со всеми его недостатками.

Умирание сбережений происходит также по вполне понятным причинам.

## ПОСЧИТАЕМ — ПОДУМАЕМ

Чтобы понять, в чем тут дело, проанализируем конкретный пример. Допустим, что в июне 1991 г. вы одолжили знакомому 1 тыс. руб. на год, запросив с него плату за пользование этими деньгами на уровне ставки по сберегательному вкладу в банке (3% в год).

Но со 2 января 1992 г. в России было разрешено свободное ценообразование и цены резко прыгнули вверх. К июню они были выше, чем в декабре 1991 г., в 13 раз!

Ваш должник 1 июля 1992 г. честно вернул вам 1030 руб. (1000 руб. основного долга плюс 30 руб. процентного дохода). Но

из-за такого роста цен на эту 1 тыс. руб. купить теперь можно в 13 раз меньше. Иными словами, вы получили денежную сумму, реальная покупательная способность которой в ценах 1991 г. равна лишь 79,23 руб. (1030/13). Остальное — 920,77 руб. — сожгла инфляция. Вы проиграли — ваш знакомый выиграл: в долг он брал рубли более ценные, чем отдавал. При этом собрать деньги для возврата долга ему было легче, чем вам накопить их к лету 1991 г.: вслед за ценами прыгнули и заработки, поэтому заработать ту же по абсолютной величине сумму денег требовало куда меньше усилий.

Но если люди и фирмы не делают сбережений, а тратят все полученные доходы немедленно, то они не могут скопить крупные суммы, необходимые для покупок дорогостоящих товаров личного или производственного назначения. Значит, становится практически невозможно осуществлять коммерческие инвестиции, например, строить новые предприятия или менять устаревшее или изношенное оборудование на действующих заводах.

Поэтому при высокой инфляции и тем более при гиперинфляции предприятия и коммерческие организации не могут найти деньги для реализации долгосрочных и крупных проектов. Им либо вообще не дают денег надолго (в 1992–1994 гг. российские банки почти не одалживали денег на срок более трех месяцев), либо требуют за

пользование деньгами такую высокую плату, которая за-  
емщикам не по карману.

Из-за этого предприятия и фирмы лишаются возможности занять деньги на поддержание оборудования в хорошем состоянии и его обновление, а также на освоение новой продукции или расширение масштабов своей деятельности. Торговля и производство продолжают разрушаться и дальше.

Страна проедает свое будущее, уничтожая основу нормального развития экономики.

Именно такая ситуация сложилась в России в первой половине 90-х годов. Страна столкнулась с тяжелейшим инвестиционным голодом. Для спасения промышленности и других отраслей экономики необходимо было как можно скорее подавить инфляцию до умеренного уровня и создать условия для возрождения инвестирования.

Правительству России на это потребовалось почти два года (с конца 1994 г. по лето 1996 г.). Поскольку период активного подавления инфляции часто сопровождается

## ЭКОНОМИКА В ЛИЦАХ

### Владимир ТАРНОВСКИЙ

**Р**азрушение денежной системы России началось еще во время первой мировой войны. Внесло свой вклад в подрыв рубля и Временное правительство. Но особенно мощный денежный поток обрушился на страну после прихода к власти большевиков. В разрушаемой гражданской войной стране никому не было дела до законов денежного обращения, а армии и чиновникам надо было платить немедленно.

Сначала (1916–1917 гг.) денежная масса росла даже несколько быстрее, чем цены. Но потом спираль инфляции раскрутилась и погнала цены вверх фантастически быстро, намного быстрее, чем росла масса денег в обращении. В стране сформировалась самоподдерживающаяся инфляция, а инфляционная психология стала главенствующей.

В результате деньги стали терять вообще какое-либо значение в товарообмене и их место, как в старину, заняли другие «денежные» товары. На крупнейшем «черном» рынке Москвы — Сухаревке за соль или печеный хлеб можно было выменять практически

любой товар. При этом наряду с рублями в стране использовалось еще... 2200 различных денежных знаков: от царских золотых монет до японской иены.

Задача возрождения нормальной денежной системы была настолько головоломной, что новые власти России были вынуждены обратиться к экспертам.

Один из них — Владимир Васильевич Тарновский (1872–?), потомственный дворянин, крупный банкир дореволюционной России, миллионер, директор Сибирского торгового банка в Петербурге. С начала первой мировой войны он добровольно пошел в армию, чудом уцелел в страшных боях, но через восемь месяцев был демобилизован по болезни. Тарновский не принял революцию, но эмигрировать из страны не пожелал, хотя большевики три года не допускали его ни к какой работе в банковской системе, и он работал простым курьером на железной дороге.

Тарновский предложил внешне парадоксальный путь — не укреплять уже выпус-