

БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

Тема 12

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

План:

- 1 Понятие и показатели безработицы
- 2 Виды безработицы.
Естественный уровень безработицы
- 3 Последствия безработицы

продолжение

Назад

Далее

Начало

Выход

4 государственная
политика борьбы с
безработицей

5 Инфляция, ее
показатели и виды

6 причины инфляции

7 последствия и издержки
инфляции

1. ПОНЯТИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ БЕЗРАБОТИЦЫ

Назад

Далее

Начало

Выход

Важным явлением,
характеризующим
макроэкономическую
нестабильность и
имеющим циклический
характер изменений,
выступает *безработица.*

Прежде чем
определить, кто
такие безработные,
рассмотрим основные
категории населения.

Назад

Далее

Начало

Выход

В общей численности населения выделяют категорию **трудоспособного населения,** к которому относят людей старше **16 лет.**

Трудоспособное население
делится на две части:

*включаемых в численность
рабочей силы (L) и*

*не включаемых в численность
рабочей силы (NL).*

К категории

не включаемых в численность

рабочей силы относятся

люди, **не занятые в**

общественном производстве

и

не

стремящиеся получить

работу.

во-первых, находящиеся на содержании государственных институтов и поэтому называемые институциональным населением, которые исключаются из численности рабочей силы *автоматически*, так как не считаются потенциальными компонентами рабочей силы:

Назад

Далее

Начало

Выход

- *отбывающие срок заключения в тюрьмах,*
- *находящиеся в психиатрических лечебницах,*
- *ИНВАЛИДЫ;*

ВО-ВТОРЫХ, люди, которые
в принципе могли бы
трудиться, но не делают
этого в силу разных
причин, т.е. которые
*не хотят или не могут
работать и работу
не ищут:*

студенты дневного отделения
(поскольку должны учиться);

вышедшие на пенсию (как по
возрасту, так и по состоянию
здоровья — поскольку либо
уже отработали свое, либо
больше не могут работать);

ДОМОХОЗЯЙКИ (поскольку хотя и трудятся полный рабочий день, но не в общественном производстве и не получают плату за свой труд);

бродяги (поскольку просто не хотят работать);

люди, искавшие работу, но
отчаявшиеся ее найти и
поэтому прекратившие поиск
(поскольку отчаявшиеся
найти работу учитываются
в численности
не включаемых в рабочую
силу, а не в численности
безработных,

несмотря на то, что они
хотели бы трудиться,
то их наличие в экономике
занижает официальный
показатель уровня
безработицы).

К категории ***включаемых в численность рабочей силы*** относят людей, которые либо ***имеют место работы*** в общественном производстве, либо работы не имеют, но ***работать хотят и работу активно ищут.***

Поэтому общая
численность
рабочей силы
делится
на две части:

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

занятые (employed — E) —

это люди, *имеющие работу* в общественном производстве, причем неважно, занят человек полный рабочий день или неполный, полную рабочую неделю или неполную (в этом случае он считается *неполно или частично занятым*).

Человек также считается
занятым, если он
не работает
по следующим
причинам:

Назад

Далее

Начало

Выход

- находится *в отпуске;*
 - *болеет;*
 - *бастует;*
- из-за *плохой погоды* или *стихийных бедствий.*

В эту категорию, однако,
не попадают люди, занятые
в теневой экономике,
поскольку они официально
нигде не зарегистрированы
и не учитываются
статистическими службами;

безработные

(unemployed — U) —

это люди трудоспособного
возраста, *не имеющие
работы, но активно ее
ищущие,*

т.е. предпринимающие
специальные усилия
по поиску работы и
готовые приступить к
работе немедленно, или
ожидающие начала
трудо́вой де́ятельности
с определенной даты.

Поиск работы — главный критерий, отличающий безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

Таким образом, общая численность рабочей силы равна суммарной численности занятых и безработных:

$$L = E + U.$$

(При этом **военнослужащие**, хотя формально и относятся к занятым, как правило, при подсчете показателя уровня безработицы **не учитываются** в общей численности рабочей силы.)

Этот показатель обычно,
если это не оговаривается
специально,
рассчитывается только
для гражданского сектора
экономики)

Итак, следует различать
категории

*«трудоспособное
население» и
«общая численность
рабочей силы».*

В категорию
трудоспособного
населения включается
также часть людей,
не относящихся к общей
численности рабочей
силы.

Показатели изменения

- количества занятых и безработных,
- численности рабочей силы и численности не включаемых в рабочую силу — это показатели **ПОТОКОВ**.

Между этими
категориями
ПОСТОЯННО
происходят
перемещения.

Часть занятых
теряет место
работы,
превращаясь
в безработных.

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

Некоторая доля
безработных
находит работу,
становясь
занятыми.

Назад

Далее

Начало

Выход

Часть занятых увольняется
с работы и покидает
общественный сектор
экономики (кто-то
выходит на пенсию, кто-то
становится домохозяйкой),

а часть безработных,
отчаявшись, прекращает
поиски работы,
что увеличивает
численность
не включаемых в рабочую
силу.

При этом часть людей, не занятых в общественном производстве, начинает активный поиск работы (неработающие женщины; закончившие высшие учебные заведения студенты; одумавшиеся бродяги).

В условиях стабильной экономики (в состоянии равновесия) количество людей, теряющих работу, равно числу людей, находящих работу.

Основным *показателем*
безработицы является
показатель
уровня *безработицы*.

Назад

Далее

Начало

Выход

Уровень безработицы (u)

представляет собой

*отношение численности
безработных*

*к общей численности рабочей
силы* (сумме количества
занятых и безработных),
выраженное в процентах:

$$u = \frac{U}{L} \times 100\%,$$

ИЛИ

$$u = \frac{U}{E + U} \times 100\%.$$

Еще одним важным
показателем статистики
труда выступает
показатель *уровня участия
в рабочей силе.*

Он представляет собой
отношение
численности рабочей силы
к общей численности
трудоспособного
населения,
выраженное в процентах:

Назад

Далее

Начало

Выход

$$\text{Уровень участия в рабочей силе} = \frac{\text{Рабочая сила}}{\text{Численность трудоспособного населения}} \times 100\%$$

Назад

Далее

Начало

Выход

Этот показатель отражает
долю трудоспособного
населения,
присутствующую на рынке
труда.

Назад

Далее

Начало

Выход

2. ВИДЫ БЕЗРАБОТИЦЫ. ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ

Назад

Далее

Начало

Выход

Выделяют три основные *причины, по которым люди могут стать безработными:*

- потеря работы (увольнение);
- добровольный уход с работы;
 - первое или повторное появление на рынке труда.

Различают *три вида безработицы:*

- фрикционную,
- структурную и
- циклическую.

*Фрикционная безработица
связана с поиском работы
и ожиданием выхода
на работу.*

Назад

Далее

Начало

Выход

Поиск работы требует
времени и усилий,
поэтому человек, ищущий
или ожидающий работу,
некоторое время
находится в безработном
состоянии.

Особенность фрикционной
безработицы состоит
в том, что работу ищут
ГОТОВЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ
с определенным уровнем
профессиональной
ПОДГОТОВКИ
и квалификации.

Основная *причина*
существования
фрикционной
безработицы —
несовершенство
информации
(сведений о наличии
свободных рабочих мест).

Назад

Далее

Начало

Выход

Человек, потерявший
работу сегодня,
обычно не может найти
другую работу уже
завтра.

Назад

Далее

Начало

Выход

К фрикционным безработным относятся люди:

- *уволенные* с работы по приказу администрации;
- *уволившиеся* по собственному желанию;
- *ожидающие восстановления* на прежней работе;

- *нашедшие* работу, но *еще не приступившие* к ней;

- *сезонные рабочие* (не в сезон);

- *впервые или вновь появившиеся на рынке труда* с требующимся в экономике уровнем профессиональной подготовки и квалификации.

Фрикционная безработица
представляет собой
явление не только
неизбежное, поскольку
связана с естественными
тенденциями в движении
рабочей силы

(люди всегда будут менять место работы, стремясь найти работу, в наибольшей степени соответствующую их предпочтениям и квалификации),

НО И *желательное*, так как
способствует более
рациональному
размещению рабочей
силы и более высокой
производительности

(любимая работа всегда
более производительная
и творческая, чем та,
которую человек
заставляет себя
выполнять).

*Уровень фрикционной
безработицы равен*
выраженному в процентах
отношению количества
фрикционных
безработных
к общей численности
рабочей силы:

Назад

Далее

Начало

Выход

$$u_{\text{фрикц}} = \frac{U_{\text{фрикц}}}{L} \times 100\%$$

Назад

Далее

Начало

Выход

Структурная безработица

обусловлена *структурными*
сдвигами в экономике,
которые связаны:

Назад

Далее

Начало

Выход

- с изменением *структуры спроса на продукцию разных отраслей* — спрос на продукцию одних отраслей увеличивается, производство расширяется, спрос на рабочую силу в этих отраслях растет,

В то время как спрос на
продукцию других
отраслей падает, что
ведет к сокращению
занятости, увольнению
рабочих и росту
безработицы;

- с изменениями *отраслевой структуры экономики*, причиной которых является научно-технический прогресс — со временем одни отрасли устаревают и исчезают, а появляются другие отрасли.

Меняется набор профессий,
требующихся в экономике.

Исчезли профессии
трубочиста, стеклодува,
фонарщика, ямщика,
коммивояжера, но появились
профессии программиста,
имиджмейкера, диск-жокея,
дизайнера.

Люди, имеющие профессии
и уровень квалификации,
не соответствующие
современным требованиям
и современной отраслевой
структуре, будучи
уволенными, не могут
найти себе работу.

К структурным безработным относятся также люди, впервые появившихся на рынке труда, в том числе выпускников высших и средних специальных учебных заведений, чья профессия уже не требуется в экономике.

Причина существования
структурной
безработицы —
несоответствие
структуры рабочей
силы структуре рабочих
мест.

Назад

Далее

Начало

Выход

Структурная
безработица более
продолжительна
и дорогостояща,
чем фрикционная.

Назад

Далее

Начало

Выход

С одной стороны, увеличение спроса на продукцию отраслей, где он пока низок, может произойти через неопределенно длительный период времени или даже не произойти вовсе,

а с другой стороны, найти работу в новых отраслях, порожденных научно-техническим прогрессом, без специальной переподготовки и переквалификации практически невозможно.

Как и фрикционная,
структурная безработица
представляет собой явление
неизбежное и *естественное*
даже в высокоразвитых
экономиках, так как связана
с естественными процессами
в развитии и движении
рабочей силы.

Структура спроса
на продукцию разных
отраслей постоянно меняется
и также постоянно меняется
отраслевая структура
экономики в связи с научно-
техническим прогрессом,

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

а поэтому в экономике
постоянно происходят и
будут всегда происходить
структурные сдвиги,
провоцируя структурную
безработицу.

Уровень структурной безработицы рассчитывается как отношение количества структурных безработных к общей численности рабочей силы, выраженное в процентах:

$$u_{\text{структ}} = \frac{U_{\text{структ}}}{L} \times 100\%$$

Назад

Далее

Начало

Выход

И фрикционная,
и структурная
безработица связаны
с поисками работы
и поэтому относятся
к категории
безработицы поиска.

Если в экономике существуют только фрикционная и структурная безработица, то это соответствует состоянию полной занятости рабочей силы и означает, что рабочая сила используется наиболее эффективно и рационально.

*Уровень безработицы
при полной занятости
рабочей силы носит
название естественного
уровня безработицы
(u^*).*

Назад

Далее

Начало

Выход

Это значит, что все
люди, которые хотят
работать и активно
ищут работу,
рано или поздно
ее находят.

Реальный объем выпуска,
соответствующий
естественному уровню
безработицы, называют
*естественным уровнем
выпуска* или
потенциальным выпуском
 (Y^*) .

Так как полная занятость рабочей силы означает, что в экономике имеются только фрикционные и структурные безработные, то естественный уровень безработицы может быть рассчитан как сумма уровней фрикционной и структурной безработицы:

$$u^* = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}}$$

$$u^* = \frac{U_{\text{фрикц}} + U_{\text{структ}}}{L} \times 100\%$$

Назад

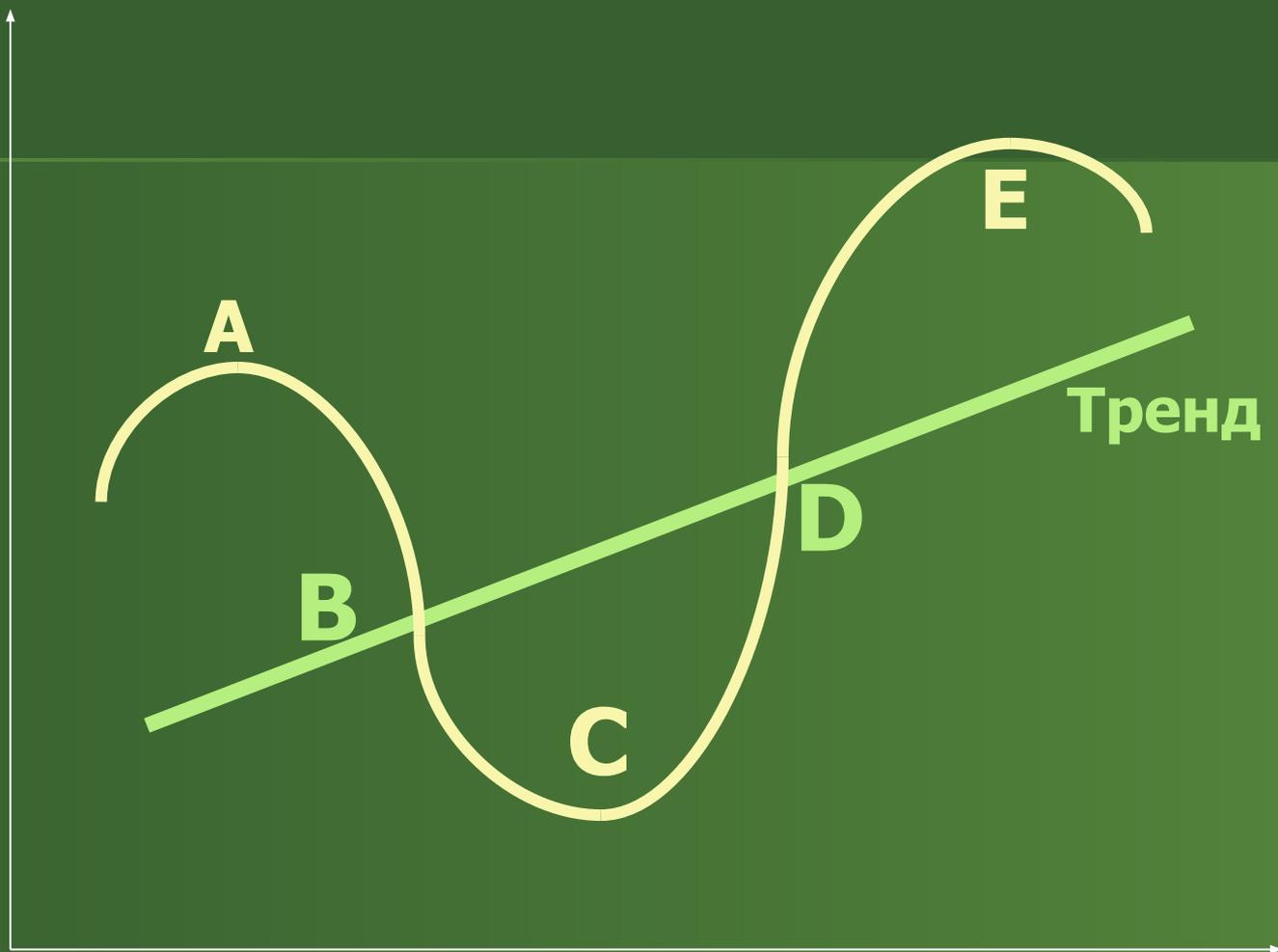
Далее

Начало

Выход

Современное название
этого показателя —
*не ускоряющий инфляцию
уровень безработицы*
(non-accelerating inflation
rate of unemployment —
NAIRU).

**Реальный
ВВП**



Тренд

Годы

Назад

Далее

Начало

Выход

На рисунке приведены
графики
экономического роста
и экономического
цикла.

Назад

Далее

Начало

Выход

Каждая точка на тренде,
изображающем
экономический рост,
соответствует величине
потенциального ВВП
или состоянию полной
занятости ресурсов
(точки В, D).

Каждая точка на кривой,
отображающей
экономический цикл,
соответствует величине
фактического ВВП
(точки А, С, Е).

Если *фактический ВВП*
превышает потенциальный
(точки А, Е),
фактический уровень
безработицы ниже
естественного уровня —
ЭТО СИТУАЦИЯ
сверхзанятости.

При переходе из точки **D**
в точку **E** происходит рост
уровня цен и темпа
инфляции —
ускорение инфляции,
поскольку совокупный
спрос превышает
совокупное предложение.

Если экономика находится
*на уровне потенциального
выпуска (на тренде),*
что соответствует
*естественному уровню
безработицы*
(уровню полной занятости),
инфляция не ускоряется.

Величина
естественного уровня
безработицы
с течением времени
растет.

Назад

Далее

Начало

Выход

Если в начале 1960-х гг.
она составляла 4%
рабочей силы,
то в настоящее время
5—6%.

Причиной роста естественного
уровня безработицы является
увеличение
продолжительности поиска
работы, что может быть
обусловлено:

1. *увеличением размеров*
пособий по безработице;

2. увеличением времени выплаты пособий по безработице;

3. ростом доли женщин в составе рабочей силы;

4. увеличением доли молодежи на рынке труда.

Первые два фактора
обеспечивают
возможность поиска
работы в течение более
длительного периода
времени.

Третий и четвертый факторы,
означающие изменение
половозрастной структуры
рабочей силы, увеличивают
количество людей, впервые
или вновь появившихся на
рынке труда и ищущих
работу,

и поэтому численность
безработных, усиливают
конкуренцию на рынке
труда и удлинняют срок
поиска работы.

Естественный уровень безработицы —

это уровень безработицы
*при нормальном
устойчивом состоянии
экономики,* вокруг
которого колеблется ее
фактический уровень.

Фактический уровень безработицы меньше ее естественного уровня в период бума (точки А и Е) и превышает естественный уровень в период депрессии (точка С).

Величина безработицы,
равная разнице между
фактическим (u) и
естественным (u^*)
уровнем безработицы
называется **циклической
безработицей.**

Циклическая безработица

представляет собой

отклонения от естественного

уровня безработицы (u^),*

связанные с краткосрочными

колебаниями экономической

активности.

Циклическая безработица
— это безработица,
причиной которой
выступает *рецессия* (спад)
в экономике, когда
фактический ВВП меньше,
чем потенциальный.

Это означает,
что в экономике имеет
место неполная занятость
ресурсов и *фактический
уровень безработицы
выше, чем естественный
(точка С).*

В современных условиях существование циклической безработицы может быть обусловлено как недостаточностью совокупных расходов в экономике (низким совокупным спросом), так и сокращением совокупного предложения.

Фактический уровень безработицы рассчитывается как процентное отношение общего количества безработных (фрикционных + структурных + циклических) к общей численности рабочей силы или как сумма уровней безработицы всех типов:

$$u_{\text{факт}} = \frac{U}{L} \times 100\%$$

$$u_{\text{факт}} = \frac{U_{\text{фрикц}} + U_{\text{струк}} + U_{\text{цикл}}}{L} \times 100\%$$

$$u_{\text{факт}} = u_{\text{фрикц}} + u_{\text{структ}} + u_{\text{цикл}}$$

Поскольку сумма уровней
фрикционной и структурной
безработицы равна
естественному уровню
безработицы, то фактический
уровень безработицы равен
сумме естественного уровня
безработицы и уровня
циклической безработицы:

$$u_{\text{факт}} = u^* + u_{\text{цикл}}$$

Назад

Далее

Начало

Выход

Уровень циклической безработицы может быть как *положительной величиной* ($u_{\text{цикл}} > 0$) — при рецессии, когда фактический уровень безработицы выше ее естественного уровня и наблюдается *неполная занятость ресурсов,*

так и *отрицательной*
величиной ($u_{\text{цикл}} < 0$) —
при буме, когда
фактический уровень
безработицы меньше ее
естественного уровня
и имеет место
сверхзанятость ресурсов.

3. ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Назад

Далее

Начало

Выход

Наличие циклической
безработицы представляет
собой серьезную
макроэкономическую
проблему.

Безработица
оказывает прямое
и сильное
воздействие
на людей.

Назад

Далее

Начало

Выход

Вместе с тем в отличие
от инфляции, которая
затрагивает **всех**,
безработица является
проблемой
индивидуальной.

Выделяют экономические
и неэкономические
последствия безработицы,
которые проявляются как
на индивидуальном, так и
на общественном уровне.

Неэкономические последствия безработицы —

ЭТО СОЦИАЛЬНЫЕ,
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И
ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ
ПОТЕРИ РАБОТЫ.

На *индивидуальном уровне*
они состоят в том, что
невозможность найти работу
в течение продолжительного
периода времени порождает
чувство собственной
неполноценности,

приводит людей к
психологическим
стрессам, отчаянию,
нервным срывам,
сердечно-сосудистым
заболеваниям, потере
друзей, развалу семьи
и т.п.

Потеря стабильного
источника дохода может
толкнуть человека
на преступление
(кражу и даже убийство),
асоциальное поведение.

На *уровне общества* они
выступают в форме:

- роста социальной
напряженности,
вплоть до политических
переворотов.

Действительно, военные
перевороты и революции
связаны, как правило,
именно с высоким уровнем
социальной и
экономической
нестабильности;

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

- роста уровня заболеваемости и смертности в стране, а также уровня преступности;

- потерь, которое несет общество в связи с расходами на образование, профессиональную подготовку и обеспечение определенного уровня квалификации людям, которые в результате оказываются не в состоянии их применить, а, следовательно, окупить.

*Экономические
последствия безработицы*
проявляются в
следующем.

Назад

Далее

Начало

Выход

На *индивидуальном уровне*

они заключаются:

- в потере дохода или части дохода в настоящем;

- В ВОЗМОЖНОМ СНИЖЕНИИ уровня дохода в будущем в связи с потерей квалификации (что особенно плохо для людей новейших профессий) и поэтому уменьшении шансов найти высокооплачиваемую, престижную работу.

На *уровне общества*
в целом они состоят
в *недопроизводстве*
валового внутреннего
продукта, относительно
отклонении (отставании)
фактического ВВП от
потенциального ВВП.

Наличие циклической
безработицы означает,
что ресурсы
используются
не полностью.

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

Поэтому фактический ВВП
меньше, чем
потенциальный
(ВВП при полной
занятости ресурсов).

Отклонение (разрыв) ВВП (GDP gap)

рассчитывается как
процентное отношение
разницы между фактическим
ВВП (Y) и потенциальным ВВП
(Y^*) к величине
потенциального ВВП:

$$GDP\ gap = \frac{Y - Y^*}{Y^*} \times 100\%$$

Назад

Далее

Начало

Выход

Зависимость между отклонением фактического объема выпуска от потенциального (в то время ВНП) и уровнем циклической безработицы эмпирически, на основе изучения статистических данных США за ряд десятилетий, вывел в начале 1960-х гг. экономический советник президента Дж. Кеннеди, американский экономист Артур Оукен.

Формула, отражающая
эту зависимость,
получила название
закона Оукена.

Назад

Далее

Начало

Выход

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} \times 100\% = -\beta(u - u^*)$$

Назад

Далее

Начало

Выход

где u — фактический
уровень безработицы,

u^* — естественный уровень
безработицы,

$(u - u^*)$ — уровень
циклической безработицы,

β — коэффициент Оукена

$\beta > 1$, он показывает, на сколько процентов сокращается фактический объем выпуска по сравнению с потенциальным, если фактический уровень безработицы увеличивается на 1 процентный пункт.

Таким образом,
коэффициент Оукена —
это *коэффициент*
чувствительности
отклонения ВВП
к изменению уровня
циклической безработицы.

Для экономики США
в те годы,
по расчетам Оукена,
он составлял 2,5.

Назад

Далее

Начало

Выход

В других странах
и в другие периоды
времени он может
быть численно иным.

Назад

Далее

Начало

Выход

Знак «минус» перед выражением, стоящим в правой части уравнения, отражает обратную зависимость между фактическим ВВП и уровнем циклической безработицы.

Т.е. чем выше уровень
безработицы, тем
меньше величина
фактического ВВП
по сравнению
с потенциальным.

Отклонение фактического
ВВП (Y_t) любого года
можно подсчитать также
по отношению
к фактическому ВВП
предыдущего года (Y_{t-1})

Формулу для такого
расчета также
предложил
А. Оукен:

Назад

Далее

Начало

Выход

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \times 100\% = 3\% - 2(u_t - u_{t-1}),$$

Назад

Далее

Начало

Выход

где u_t — фактический уровень безработицы данного года,
 u_{t-1} — фактический уровень безработицы предыдущего года,
3% — среднегодовой темп роста потенциального ВВП в развитых странах, обусловленный увеличением количества ресурсов (труда и капитала) и технологическим прогрессом;

2 — коэффициент, показывающий, на сколько процентов сокращается фактический ВВП при росте уровня безработицы на **1** процентный пункт при отсутствии экономического роста и поэтому являющийся *коэффициентом чувствительности* изменения ВВП к изменению фактического уровня безработицы.

Это означает, что если
уровень безработицы
увеличивается
на **1** процентный пункт,
то при отсутствии
экономического роста
фактический ВВП
сокращается на **2%**.

Этот коэффициент был
рассчитан Оукеном на основе
анализа эмпирических
(статистических) данных для
американской экономики,
поэтому для других стран
он может быть иным.

На основе этой формулы
можно определить не только
величину отклонения ВВП,
вызванного ростом уровня
безработицы, но и, наоборот,
величину роста фактического
уровня безработицы,
вызванного спадом
в экономике:

$$u_t - u_{t-1} = -\frac{1}{2} \left(\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \times 100\% - 3\% \right)$$

Назад

Далее

Начало

Выход

4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ

Назад

Далее

Начало

Выход

Безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, поэтому государство принимает меры для борьбы с ней.

Эти меры различаются
для разных типов
безработицы.

Назад

Далее

Начало

Выход

Общей для всех типов
безработицы *мерой*
является
создание служб занятости
(бюро по
трудоустройству).

Специфическими мерами
для борьбы с
фрикционной
безработицей
выступают:

Назад

Далее

Начало

Выход

- усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и в других городах и регионах);

■ создание
специальных служб
для этих целей.

Назад

Далее

Начало

Выход

Для борьбы
*со структурной
безработицей*

используются такие
меры, как:

- создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;

■ ПОМОЩЬ ЧАСТНЫМ
службам
такого типа.

Назад

Далее

Начало

Выход

Основными средствами
*борьбы с циклической
безработицей*
являются:

Назад

Далее

Начало

Выход

- проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;

■ создание
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ
рабочих мест
в государственном
секторе экономики.

5. ИНФЛЯЦИЯ, ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ВИДЫ

Назад

Далее

Начало

Выход

Инфляция

(от итал. «inflation», что означает «вздутие»)
представляет собой.

**устойчивую тенденцию
роста общего уровня
цен**

В этом определении
важны следующие
слова:

Назад

Далее

Начало

Выход

устойчивая.

Это означает, что инфляция — длительный процесс, **долговременная тенденция**, и поэтому ее следует отличать от **скачка цен;**

общего уровня цен.

Инфляция

не означает

роста всех цен

В ЭКОНОМИКЕ.

Цены на **разные товары**
могут вести себя
по-разному: повышаться,
понижаться, оставаться
без изменения.
Важно, чтобы увеличился
общий индекс цен.

Процессом,
противоположным
инфляции, является
дефляция (deflation) —
устойчивая тенденция
**снижения общего уровня
цен.**

Существует также понятие
дезинфляции,
что означает
снижение темпа
инфляции.

Назад

Далее

Начало

Выход

Главным показателем инфляции выступает **ТЕМП** (или уровень) **ИНФЛЯЦИИ**, который рассчитывается как процентное отношение разницы общего уровня цен текущего года (P_t) и общего уровня цен предыдущего года (P_{t-1}) к уровню цен предыдущего года (P_{t-1}):

$$\pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \times 100\%$$

Назад

Далее

Начало

Выход

Таким образом, показатель
темпа инфляции
характеризует не темп
роста общего уровня цен,
а *темп прироста* общего
уровня цен.

В качестве показателя
общего уровня цен
обычно используются
дефлятор ВВП или
ИПЦ - индекс
потребительских цен.

Существуют
разные критерии
для выделения
ВИДОВ ИНФЛЯЦИИ.

Назад

Далее

Начало

Выход

В зависимости от
темпа (уровня)
инфляции,
различают:

Назад

Далее

Начало

Выход

умеренную инфляцию,

которая измеряется

процентами в год

и уровень которой

составляет до 10% в год.

Назад

Далее

Начало

Выход

Темп инфляции на уровне 3
— 4% в год

считается нормальным
явлением для
современной экономики;

галопирующую инфляцию,
также измеряемую
процентами в год,
но темп которой выражается
двузначными числами
и которая считается
серьезной экономической
проблемой для развитых
стран;

Назад

Далее

Начало

Выход

высокую инфляцию,

которая измеряется
процентами в месяц, может
составить **200—300%** в год
и более (заметим, что при
подсчете инфляции за год
используется формула
сложного процента)

Такая инфляция
наблюдается во многих
развивающихся странах
и странах с переходной
экономикой;

гиперинфляцию,

измеряемую процентами
в неделю и даже в день,
уровень которой
составляет
40—50% в месяц или
более 1000% в год.

Назад

Далее

Начало

Выход

Классические примеры гиперинфляции:

Назад

Далее

Начало

Выход

ситуация в **Германии**
в январе 1922 г. —
декабре 1924 г.,
когда темпы роста уровня
цен составили **10^{12}** ,

а в октябре 1923 г. цены
ежедневно увеличивались
в **3** раза
и выросли **за месяц**
на **32 400%**
(в короткие промежутки
времени были зафиксированы
темпы инфляции
10% в час);

в Венгрии
(август 1945 г. —
июль 1946 г.),
когда уровень цен за год
вырос в $3,8 \times 10^{27}$ раз
при среднемесячном
росте в 198 раз.

Различные виды
инфляции выделяют
также в зависимости
от ее причин и
последствий.

6. ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ

Назад

Далее

Начало

Выход

Выделяют две основные причины инфляции:

- *увеличение совокупного
спроса;*
- *сокращение совокупного
предложения.*

В соответствии с причиной,
обусловившей рост
общего уровня цен,
различают
два вида инфляции:

1) инфляцию спроса,
причиной которой
служит **увеличение**
совокупного спроса.

Назад

Далее

Начало

Выход

Рост совокупного спроса может
быть вызван увеличением
любого из компонентов
совокупных расходов
(потребительских,
инвестиционных,
государственных и чистого
экспорта) или увеличением
предложения денег.

Основной причиной инфляции большинство экономистов, особенно представители школы **монетаризма**, концепция которых основана на количественной теории денег, считают ***увеличение денежной массы.***

Они подчеркивают,
что только рост
предложения денег делает
повышение уровня цен
устойчивым процессом.

Назад

Далее

Начало

Выход

Как отмечал
основоположник
монетаризма
Милтон Фридмен:
«Инфляция есть всегда
и повсеместно чисто
денежное явление».

Именно **высокие темпы**
роста денежной массы
(эмиссии денег) с целью
финансирования
дефицита
государственного
бюджета,

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

который возникает из-за того,
что расходы государства
существенно превышают его
доходы, служит основной
причиной высокой инфляции,
наблюдаемой
в развивающихся странах
и странах с переходной
экономикой.

В этих странах
ЭМИССИЯ ДЕНЕГ
является, по сути,
единственно возможным
способом финансирования
бюджетного дефицита,

ПОСКОЛЬКУ ИНЫЕ ИСТОЧНИКИ
ФИНАНСИРОВАНИЯ, ТАКИЕ,
КАК ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ
ЗАЙМЫ, ОГРАНИЧЕНЫ,
А ИНОГДА НЕДОСТУПНЫ.

Назад

Далее

Начало

Выход

Увеличение совокупного спроса ведет к росту уровня цен и в **краткосрочном** периоде (поскольку в соответствии с современными представлениями кривая совокупного предложения имеет **положительный наклон**),

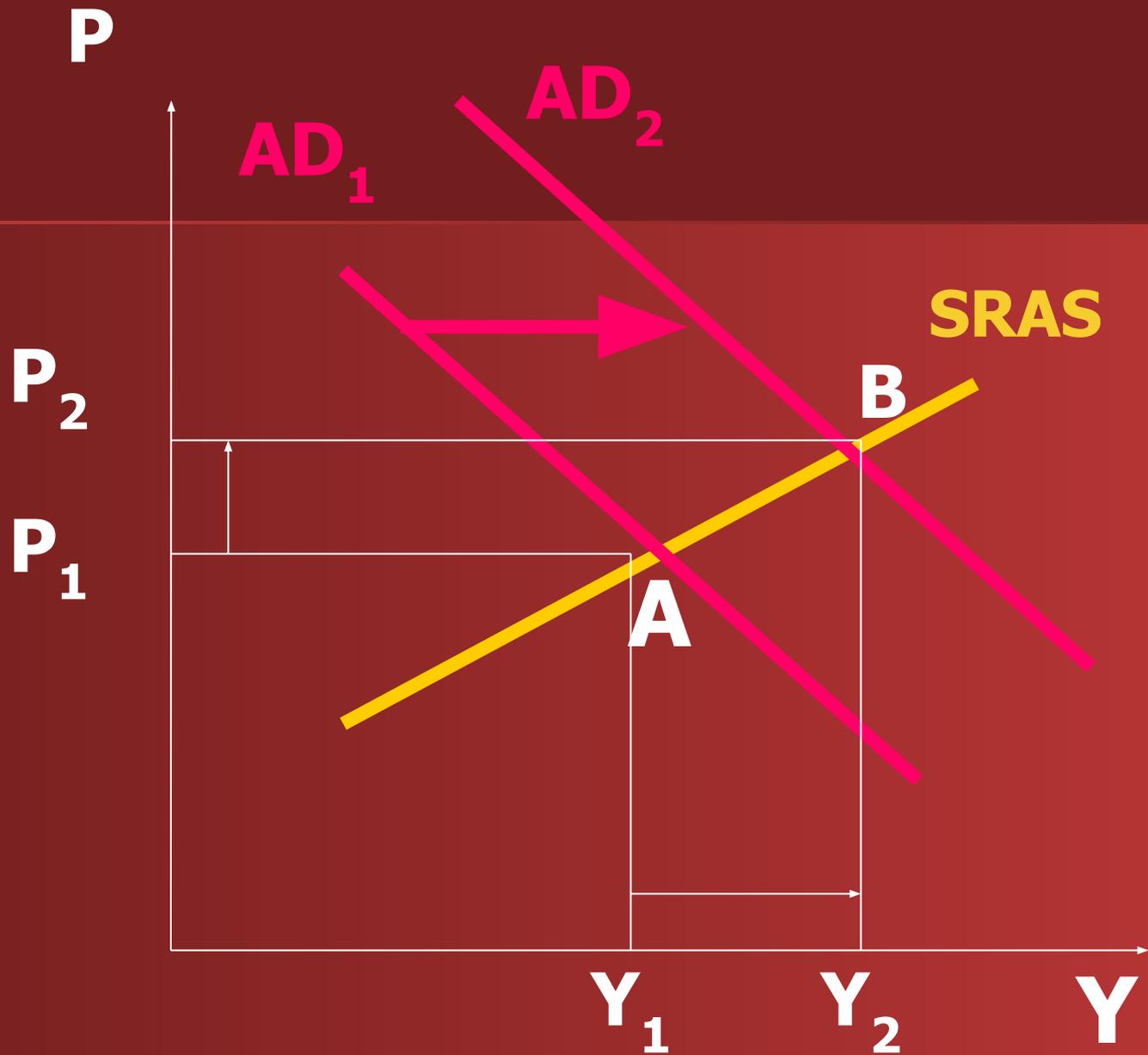
и в **долгосрочном** периоде
(которому соответствует
вертикальная кривая
совокупного
предложения).

Назад

Далее

Начало

Выход



Назад

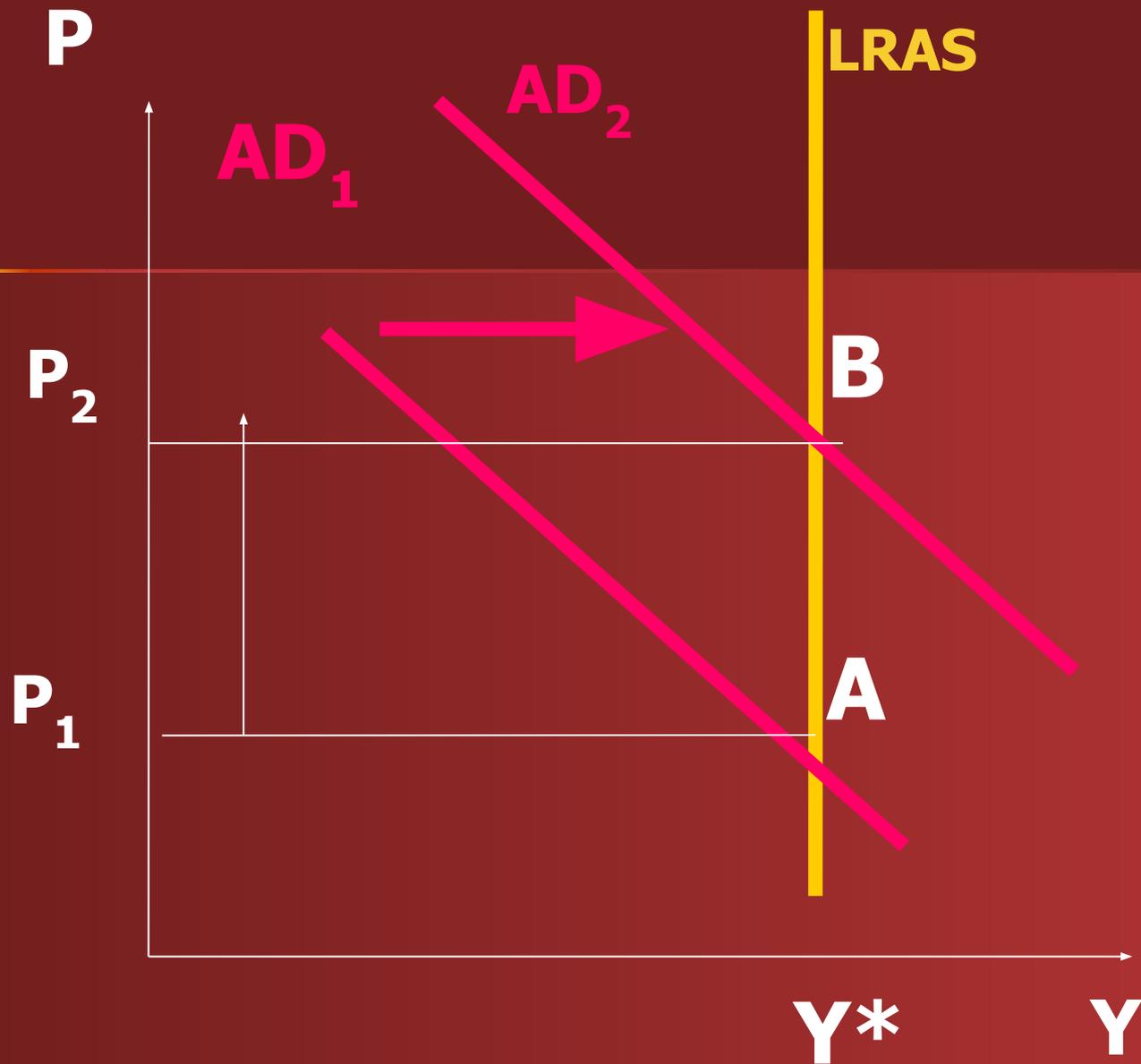
Далее

Начало

Выход

При этом в *краткосрочном*
периоде инфляция
(рост уровня цен
от P_1 до P_2)
сочетается с ростом
реального выпуска
(от Y_1 до Y_2).

В долгосрочном периоде
реальный выпуск
не меняется и находится
на своем естественном
(потенциальном) уровне
 Y^* .



Назад

Далее

Начало

Выход

Если рост совокупного
спроса происходит за счет
увеличения предложения
денег, то *в долгосрочном
периоде* проявляется
принцип
«нейтральности денег».

Этот принцип означает,
что изменение
предложения денег
не оказывает воздействия
на реальные показатели
(величину реального
выпуска, реальных
доходов и т.п.),

а меняется только
уровень цен,
и поэтому
изменяются
номинальные показатели;

Назад

Далее

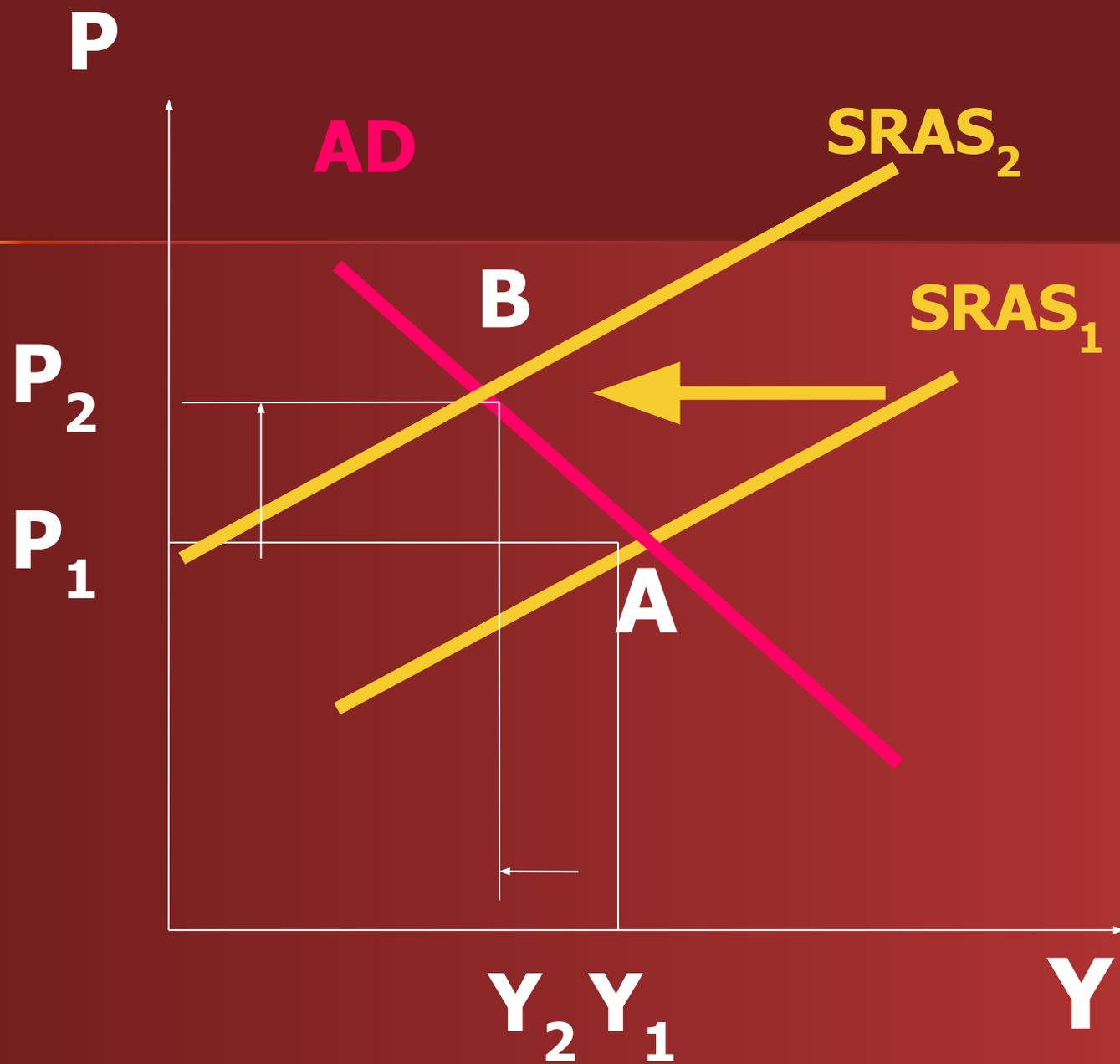
Начало

Выход

2) инфляцию издержек,

причиной которой является
**сокращение совокупного
предложения, вызванное
ростом издержек.**

Инфляция издержек ведет
к **стагфляции** —
одновременному спаду
производства (от Y_1 до Y_2)
и росту уровня цен
(от P_1 до P_2).



Назад

Далее

Начало

Выход

7. ПОСЛЕДСТВИЯ И ИЗДЕРЖКИ ИНФЛЯЦИИ

Назад

Далее

Начало

Выход

В соответствии с различиями
в последствиях инфляции

выделяют:

ожидаемую инфляцию;

непредвиденную

(неожиданную) инфляцию.

Общим последствием
ожидаемой
и непредвиденной
инфляции является
*снижение покупательной
способности денег.*

Покупательная способность
(ценность) денег — ЭТО
ТО КОЛИЧЕСТВО
товаров и услуг,
КОТОРОЕ МОЖНО КУПИТЬ НА
одну
денежную единицу.

Если цены на товары
повышаются, то на ту же
сумму денег можно купить
меньше товаров, чем
раньше, а это означает,
что покупательная
способность денег падает.

Назад

Далее

Начало

Выход

Если P — уровень цен, т.е. ценность товаров и услуг, выраженная в деньгах, то покупательная способность одной денежной единицы будет равна $1/P$, т.е. это ценность денег, выраженная в товарах и услугах, на которые могут быть обменены деньги.

Например, если корзина товаров и услуг стоит 5 дол. ($P = 5$), то цена 1 дол. составит $1/P$ или $1/5$ корзины товаров.

Это означает, что 1 дол. обменивается на $1/5$ корзины товаров.

Если цена корзины товаров удваивается, и она теперь стоит 10 дол. ($P=10$), ценность денежной единицы сокращается вдвое и составляет теперь $1/10$ корзины товаров.

Чем выше уровень цен
(темп инфляции),
тем ниже
покупательная
способность денег.

Назад

Далее

Начало

Выход

А чем **меньше**
покупательная
способность денег, тем
меньшее количество
наличных денег хотят
держат люди на руках.

Это связано с тем, что
люди, которые хранят
наличные деньги,
в период инфляции платят
инфляционный налог

Назад

Далее

Начало

Выход

Инфляционный налог — налог на покупательную способность денег, представляющий собой разницу между величинами покупательной способности денег в начале и в конце периода, в течение которого происходила инфляция.

Ставкой
инфляционного
налога выступает
темп инфляции.

Назад

Далее

Начало

Выход

Чем больше наличных денег
имеет человек и чем выше
темп инфляции, тем больше
инфляционный налог,
поскольку тем на большую
величину снижается
покупательная способность
(ценность) денег.

Поэтому в периоды
высокой инфляции
и особенно
гиперинфляции
происходит процесс,
называемый
«бегством от денег».

Все большее
значение
приобретают
реальные ценности,
а не деньги.

Назад

Далее

Начало

Выход

Инфляция,
независимо от того,
ожидаемая она или
непредвиденная,
имеет серьезные
издержки.

Назад

Далее

Начало

Выход

*Их величина
определяется темпом
инфляции:*

**чем выше темп
инфляции, тем
издержки инфляции
больше.**

К издержкам
инфляции
относятся
следующие:

Назад

Далее

Начало

Выход

***Издержки
«СТОПТАННЫХ
башмаков» —***

**это транзакционные
издержки инфляции.**

Назад

Далее

Начало

Выход

Трансакционные издержки

— это издержки
по совершению сделки,
в данном случае это
издержки по получению
наличных денег.

Поскольку инфляция влечет за собой налог на наличные деньги, то, стремясь избежать этого налога, люди стараются хранить **меньше наличных денег на руках** и либо вкладывают их **в банк**, либо покупают **ценные бумаги**, приносящие доход.

При росте уровня цен, чтобы
снять деньги со счета,
человек должен **чаще ходить**
в банк, тратиться на проезд
или стаптывать башмаки, идя
туда пешком, терять время на
стояние в очереди и т.п.

Чтобы продать ценные бумаги
— акции и облигации —
и получить наличные деньги,
человек также **должен**
потратить время, найти
брокера (посредника рынка
ценных бумаг), заплатить
ему комиссионные.

Назад

Далее

Начало

Выход

И в том, и в другом случае
человек сталкивается
с транзакционными
издержками —
издержками по получению
наличных денег.

Чем выше темп инфляции,
тем чаще человек должен
проводить подобные
транзакции и поэтому тем
выше издержки
«стоптанных башмаков».

Назад

Далее

Начало

Выход

Издержки «меню» —
издержки, которые
несут
фирмы-продавцы.

Назад

Далее

Начало

Выход

При изменении цен они
должны:

во-первых, часто менять
ценники, прейскуранты,
перепечатывать каталоги
своей продукции, что связано
с полиграфическими
затратами;

во-вторых, нести
почтовые издержки
по их
распространению
и рекламе новых цен;

Назад

Далее

Начало

Выход

В-третьих, нести
издержки принятия
решений относительно
самих новых цен.

Назад

Далее

Начало

Выход

Рост темпа
инфляции
увеличивает
эти издержки.

Назад

Далее

Начало

Выход

Издержки на микроэкономическом уровне

— издержки, связанные с
изменением **относительных
цен** и
снижением эффективности в
результате ухудшения
распределения ресурсов.

Поскольку, с одной стороны, изменение цен обходится фирмам дорого (высоки издержки «меню»), а с другой стороны, из-за боязни отпугнуть частыми изменениями цен своих постоянных клиентов, фирмы стараются менять цены как можно реже.

В условиях инфляции
относительные цены
тех товаров, цены на которые
в течение некоторого периода
времени фирмы держат без
изменения, **падают** как
по отношению к ценам тех
товаров, на которые фирмы
быстро меняют цены,
так и по отношению
к общему уровню цен.

Экономические решения основываются на относительных ценах, однако в период инфляции изменение относительных цен не отражает действительного различия в эффективности производства разных видов товаров, а лишь разницу в скорости изменения цен на товары разными фирмами.

В результате ресурсы направляются не в более эффективные отрасли и виды производств, а в те отрасли, где фирмы быстро повышают цены на свои товары, и в те виды производств, которые производят более дорогостоящие товары.

В результате
размещение ресурсов
ухудшается и
эффективность
экономики снижается.

Назад

Далее

Начало

Выход

***Издержки, связанные
с искажениями
в налогообложении,
порожденные инфляцией.***

Назад

Далее

Начало

Выход

Инфляция увеличивает налоговое бремя на доходы, полученные по сбережениям, таким образом **снижает стимулы к сбережениям**, и, следовательно, ухудшает условия и возможности экономического роста.

Инфляция оказывает
воздействие на два
вида доходов
по сбережениям:

Назад

Далее

Начало

Выход

на доходы от продажи ценных бумаг, которые представляют собой разницу между более высокой ценой, по которой ценная бумага продана человеком, и более низкой ценой, по которой она была им ранее куплена. Эта разница является объектом налогообложения.

Например, человек
покупает облигацию
за 20 дол., а продает ее
за 50 дол.

Назад

Далее

Начало

Выход

Если за время, пока он владел облигацией, **уровень цен удвоился**, то его реальный доход составит **не 30 дол. (50 — 20)**, а только **10 дол.**, так как он должен был бы продать облигацию за **40 дол. (20 × 2)**, чтобы только возместить ее стоимость, уплаченную при покупке, с учетом падения вдвое покупательной способности денег.

Причем он должен заплатить налог не с 10 дол. ($50 - 40$), а с 30 дол. номинального дохода, потому что шкала налогообложения применяется к номинальным доходам и не учитывает инфляцию.

В результате человек после
выплаты налога
не получит даже 10 дол.
реального дохода;

Назад

Далее

Начало

Выход

на номинальную ставку процента, которая облагается налогом даже несмотря на то, что часть номинальной ставки процента в соответствии с эффектом Фишера (о котором речь пойдет позже) просто компенсирует инфляцию.

Так, если человек дает кредит, например, **100 дол.** и хочет получить реально **5% годовых** (5 дол.), то ожидая инфляцию на уровне **10%**, он должен назначить номинальную ставку процента, равную **15%**, чтобы получить в конце года **115 дол.**,

из которых его номинальный
доход составит **15 дол.**

(из них **10 дол.**

скомпенсируют инфляцию, т.

е. падение на **10%**

покупательной способности

денег, и **5 дол.** должен был

бы составить его реальный

ДОХОД.

Однако правительство
берет налог
(фиксированный процент)
с величины номинального
дохода, т.е. с 15 дол.

Назад

Далее

Начало

Выход

В результате после
выплаты налога
реальный доход
человека будет
меньше 5 дол.

Назад

Далее

Начало

Выход

Причем, чем выше уровень инфляции, тем меньше величина реального дохода, остающегося после выплаты налога.

Назад

Далее

Начало

Выход

Это происходит потому, что номинальная ставка процента увеличивается на ту же величину, что и темп инфляции, а с увеличением номинальной ставки процента налоговые выплаты растут.

Поэтому на реальный доход до выплаты налога инфляция воздействия не оказывает, а реальный доход после выплаты налога уменьшается, что снижает стимул к сбережениям.

Назад

Далее

Начало

Выход

**Издержки, связанные
с тем, что деньги
перестают выполнять свои
функции, что порождает
путаницу и
неудобство.**

Назад

Далее

Начало

Выход

Деньги служат
единицей счета,
с помощью которой
измеряется стоимость
всех товаров и услуг.

Назад

Далее

Начало

Выход

Как **расстояние** измеряется
в **метрах**,
масса — в **килограммах**,
а температура — в **градусах**,
стоимость измеряется
в **денежных единицах**
(**долларах, фунтах**
стерлингов, рублях и т.п.).

Снижение покупательной способности денег в условиях инфляции означает, что размер «экономической измерительной палочки» уменьшается.

Например, на **1**
обесценившийся рубль
МОЖНО КУПИТЬ СТОЛЬКО
ТОВАРОВ, СКОЛЬКО РАНЬШЕ
на **50 копеек**. Измеритель
уменьшился вдвое.

(Это эквивалентно тому,
как если бы мы пытались
измерить расстояние
линейкой, на которой
написано «1 метр»,
но в которой
в действительности только
50 см).

С одной стороны, это делает сделки **запутанными**, а с другой стороны, **затрудняет подсчет прибыли** фирм и поэтому делает выбор в пользу инвестиций более **проблематичным и сложным**.

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

Издержки инфляции
существуют, даже
если инфляция
стабильна и
предсказуема.

Назад

Далее

Начало

Выход

Последствия
инфляции зависят
от того, является
инфляция **ожидаемой**
или **непредвиденной**.

[Назад](#)

[Далее](#)

[Начало](#)

[Выход](#)

Рост уровня цен означает
не только падение
покупательной
способности денег, но и
*снижение реальных
ДОХОДОВ.*

Назад

Далее

Начало

Выход

Различают доходы
номинальные и
реальные.

Назад

Далее

Начало

Выход

Номинальный доход — это денежная сумма, которую получает человек за продажу экономического ресурса, собственником которого он является.

Реальный доход — это то количество товаров и услуг, которое человек может купить на свой номинальный доход (на полученную сумму денег).

$$\text{Реальный доход} = \frac{\text{Номинальный доход}}{\text{Уровень цен}}$$

$$\text{Реальный доход} = \frac{\text{Номинальный доход}}{1 - \pi},$$

где π — темп инфляции.

Чем выше уровень цен на товары и услуги, т.е. чем выше темп инфляции, тем меньшее количество товаров и услуг могут купить люди на свои номинальные доходы, поэтому тем меньше реальные доходы.

Особенно неприятные
последствия имеет
в этом отношении
гиперинфляция,
которая ведет не просто
к падению реальных
доходов, а к **разрушению**
благосостояния.

Назад

Далее

Начало

Выход

В условиях **ожидаемой инфляции** экономические агенты могут таким образом построить свое поведение, чтобы **минимизировать** величину падения реальных **ДОХОДОВ.**

Так, рабочие могут заранее потребовать **повышения номинальной ставки заработной платы**, а фирмы — предусмотреть **повышение цен на свою продукцию**, пропорционально ожидаемому темпу инфляции.

Кредиторы будут предоставлять кредиты по номинальной ставке процента (R), равной сумме реальной ставки процента (реальной доходности по кредиту — r) и ожидаемого темпа инфляции (π^e):

$$R = r + \pi^e$$

Так как кредит
предоставляется в начале
периода, а выплачивается
заемщиком в конце его,
то имеет значение именно
ожидаемый темп
инфляции.

Так, если человек предоставляет кредит и хочет получить реальный доход, равный 5% годовых ($r = 5\%$), то, ожидая инфляцию на конец периода на уровне 3% ($\pi^e = 3\%$),

что означает **3%**-е снижение к моменту возврата долга покупательной способности как взятой в займы суммы, так и выплачиваемого по ней процентного дохода, он должен в момент выдачи кредита назначить ставку процента, равную **8%** ($5 + 3$).

Из этой величины **5%** составят его реальный доход по кредиту и **3%** скомпенсируют падение в результате инфляции покупательной способности выплачиваемой должником суммы.

Зависимость номинальной ставки процента от ожидаемого темпа инфляции при неизменной реальной ставке процента называется *эффектом Фишера* (в честь известного американского экономиста Ирвинга Фишера, который первым обосновал эту зависимость).

Эффект Фишера
формулируется следующим
образом: *если ожидаемый
темп инфляции повышается
на 1 процентный пункт,
то номинальная ставка
процента повысится также
на 1 процентный пункт.*

(Так, если кредитор ожидает темп инфляции к концу периода на уровне **не 3**, а **4%**, то, желая получить реальный доход в **5%** годовых, он назначит номинальную ставку процента **не 8**, а **9%** ($5 + 4$.)

Из формулы эффекта
Фишера можно получить
формулу для расчета
реальной ставки процента

$$r = R - \pi^e$$

Однако следует иметь
в виду, что эта формула
справедлива лишь для
низких темпов инфляции
(до 10%),

а для высоких темпов
инфляции необходимо
использовать другую
формулу:

$$r = \frac{R - \pi^e}{1 + \pi^e} \times 100\%$$

Это объясняется тем, что необходимо не просто рассчитать величину дохода (реальной ставки процента), но и оценить ее покупательную способность.

А поскольку уровень цен изменится на величину, равную π^e , то величину дохода, равную разнице между номинальной ставкой процента и ожидаемым темпом инфляции, следует разделить на новый уровень цен, равный с учетом инфляции $(1 + \pi^e)$.

При низких темпах инфляции эта сумма близка к единице, но при высоких темпах инфляции она становится значимой величиной, которой нельзя пренебрегать.

Таким образом, в условиях
ожидаемой инфляции
можно предпринять
усилия, чтобы
не допустить или хотя бы
минимизировать падение
реальных доходов.

Однако в условиях *непредвиденной инфляции* избежать падения реальных доходов у всех экономических агентов невозможно, поэтому специфическим последствием непредвиденной инфляции является *перераспределение доходов и богатства.*

Непредвиденная
инфляция
обогащает одних
экономических
агентов
за счет других.

Назад

Далее

Начало

Выход

Доходы и богатство перемещаются:

Назад

Далее

Начало

Выход

- *от кредиторов к должникам.*

Кредитор предоставляет кредит по номинальной ставке процента (R), исходя из величины реального дохода, который он хочет получить (реальной ставки процента r), и ожидаемого темпа инфляции π^e
($R = r + \pi^e$).

Например, желая получить реальный доход **5%** и предполагая, что темп инфляции составит **3%**, кредитор назначает номинальную ставку процента **8%** ($5 + 3$).

Если фактический темп инфляции ($\pi_{\text{факт}}$) составит **8%** вместо ожидаемых **3%**, кредитор не получит никакого реального дохода ($r = 8 - 8 = 0$), а если темп инфляции будет **10%**, то доход, равный **2%** ($r = 8 - 10 = -2$), переместится **от кредитора к должнику.**

Поэтому в периоды
непредвиденной
инфляции
выгодно брать кредиты
и невыгодно их давать.

Назад

Далее

Начало

Выход

*Непредвиденная инфляция
работает как налог
на будущие поступления
и как субсидия
на будущие выплаты.*

Назад

Далее

Начало

Выход

Если оказывается, что инфляция выше, чем ожидалось в момент предоставления кредита ($\pi_{\text{факт}} > \pi^e$), получателю будущих платежей (кредитору) хуже, потому что он получит деньги с более низкой покупательной способностью, чем те, которые он выдал в кредит.

Человеку, который занял деньги (заемщику), лучше, потому что он имел возможность использовать деньги, когда они имели более высокую стоимость, а вернул долг деньгами с более низкой стоимостью.

Назад

Далее

Начало

Выход

Когда инфляция выше, чем
ожидалось ($\pi_{\text{факт}} < \pi^e$),
богатство
перераспределяется от
кредиторов к заемщикам.

Когда инфляция ниже,
чем ожидалось,
выигравшие
и проигравшие
меняются местами;

Назад

Далее

Начало

Выход

- *от рабочих к фирмам.*

Утверждение, что непредвиденная инфляция работает как налог на будущие поступления и как субсидия на будущие выплаты, применимо к любому контракту, который продолжается во времени, в том числе контракту найма на работу.

Когда инфляция выше, чем ожидалось ($\pi_{\text{факт}} > \pi^e$), те, кто получает деньги в будущем (рабочие) несут ущерб, а те, кто платит (фирмы), выигрывают.

Фирмы выигрывают за счет рабочих, когда инфляция больше, чем ожидается. Когда инфляция меньше, чем ожидалось, выигрывают рабочие, а фирмы проигрывают;

- *от людей с фиксированными доходами к людям с нефиксированными доходами.*

Люди с фиксированными доходами, прежде всего государственные служащие и люди, живущие на трансфертные выплаты, не могут принять меры по увеличению своих номинальных доходов, и в периоды непредвиденной инфляции, если не проводится полная индексация доходов, их реальные доходы быстро падают.

Люди с нефиксированными
доходами имеют

возможность увеличивать
свои номинальные доходы
в соответствии с темпом
инфляции, поэтому их
реальные доходы могут
не только не уменьшиться,
но даже увеличиться;

*от людей, имеющих
накопления в денежной
форме, к людям, не имеющим
накоплений.*

Реальная ценность накоплений
по мере роста темпов
инфляции падает, поэтому
реальное богатство людей,
имеющих денежные
накопления, уменьшается;

ОТ ПОЖИЛЫХ К МОЛОДЫМ.

Пожилые страдают от непредвиденной инфляции в наибольшей степени, поскольку, с одной стороны, они получают фиксированные доходы (пенсию), а с другой, как правило, они имеют накопления в денежной форме.

Молодежь, имея
возможность увеличивать
свои номинальные доходы
и не имея денежных
накоплений, страдает
в наименьшей степени;

*от всех экономических
агентов, имеющих
наличные деньги,
к государству.*

От непредвиденной
инфляции в определенной
степени страдает
все население.

Может выиграть только
один экономический агент
— государство.

Назад

Далее

Начало

Выход

Выпуская в обращение дополнительные деньги (производя эмиссию денег), государство тем самым устанавливает налог на наличные деньги — инфляционный налог.

**Доход государства
от эмиссии денег
называется *сеньоражем*.**

Назад

Далее

Начало

Выход

Государство покупает товары и услуги (реальные ценности), а расплачивается обезценивающимися деньгами.

Однако издержки инфляции существуют и для государства.

Они заключаются в том, что в условиях инфляции население старается **затянуть выплату налогов**, чтобы производить ее деньгами с максимально снизившейся покупательной способностью, в результате **реальная ценность налоговых поступлений (доходов государства) уменьшается.**

Это явление получило
в экономической литературе
название
эффекта Оливера—Танзи
и впервые было отмечено
в середине 1980-х гг. в
странах Латинской Америки
(Боливии, Аргентине),
переживавших высокую
инфляцию и гиперинфляцию.

Наиболее серьезные и разрушительные последствия имеет **гиперинфляция**, причиной которой служит огромное **увеличение денежной массы** для финансирования расходов государственного бюджета за счет **сеньоража**, что связано либо с войнами, либо с невозможностью профинансировать большой дефицит бюджета иными — **неинфляционными, т.е. неэмиссионными способами.**

Гиперинфляция приводит к:

Назад

Далее

Начало

Выход

краху финансовой системы
(деньги перестают иметь значение, поскольку их покупательная способность стремительно падает, перестают быть измерителем ценности товаров, и поэтому происходит *переход к бартерной экономике*, в которой товары обмениваются не на деньги, а на другие товары);

*разрушению
благополучия*

(реальные доходы
большинства населения
катастрофически
сокращаются);

*нарушению и разрушению
инвестиционного механизма*
(инвестиции в производство
имеют долгий срок
окупаемости и в условиях
стремительного обесценения
денег неэффективны);

*росту социальной
напряженности,*

что может иметь
следствием политические
потрясения — военные
перевороты, гражданские
войны, революции и т.п.

Поскольку причиной гиперинфляции в современных условиях является дефицит государственного бюджета и необходимость получения сеньоража, то, чтобы остановить гиперинфляцию, правительство наряду с прекращением эмиссии денег должно провести реформу бюджетной сферы — **сократить государственные расходы и увеличить налоги.**

Таким образом, хотя гиперинфляция является всегда и повсеместно чисто денежным феноменом, окончание гиперинфляции, перефразируя М. Фридмена, является всегда и повсеместно прежде всего феноменом фискальным.

Инфляционная спираль возникает

*в результате сочетания
непредвиденной
инфляции спроса и
инфляции издержек.*

Механизм инфляционной спирали следующий:
если центральный банк неожиданно увеличивает предложение денег, это ведет к росту совокупного спроса и, следовательно, порождая инфляцию спроса, обуславливает рост уровня цен (например, от P_1 до P_2).

Поскольку ставка заработной платы остается прежней (например, W_1), то реальные доходы падают ($W_1/P_2 < W_1/P_1$).

Рабочие требуют
повышения ставки
заработной платы
пропорционально росту
уровня цен
(например, до W_2).

Это увеличивает издержки фирм и приводит к сокращению совокупного предложения, порождая инфляцию издержек, в результате которой уровень цен растет еще больше (например, до P_3).

Реальные доходы снова
снижаются ($W_2/P_3 < W_2/P_2$).

Рабочие снова требуют
повышения номинальной
заработной платы.

Ее рост они обычно поначалу воспринимают как повышение реальной заработной платы и увеличивают потребительские расходы, провоцируя инфляцию спроса, которая сочетается с инфляцией издержек из-за повышения номинальной заработной платы.

Это обуславливает еще
больший рост уровня цен.

Назад

Далее

Начало

Выход

Падение реальных доходов
опять приводит
к требованиям
о повышении заработной
платы, и все повторяется
снова.

Назад

Далее

Начало

Выход

Движение идет по спирали,
каждый виток которой
соответствует более
высокому уровню цен,
т.е. более высокому
уровню инфляции.

Назад

Далее

Начало

Выход

Поэтому этот процесс
получил название
инфляционной спирали
или
спирали «заработная
плата — цены».

Рост уровня цен
провоцирует повышение
заработной платы, а рост
заработной платы служит
основой для дальнейшего
повышения уровня цен.



Назад

Далее

Начало

Выход