

УДК 336.748.12

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИЧИН ИНФЛЯЦИИ

Ю.В. Лиференко

Тверского филиала Московского университета экономики, статистики и информатики

Кафедра гуманитарных, социально-экономических и юридических дисциплин

Основной причиной роста цен является подавление рыночной конкуренции (в частности хозяйственными монополиями), что нарушает рыночные законы и механизмы рыночного ценообразования и порождает инфляцию.

Ключевые слова: *стоимость, цена, количество денег в обращении, конкуренция, монополия.*

Инфляция может вызывать негативные последствия для любой страны с рыночной экономикой. Предпосылки, формы, последствия и, особенно, причины инфляции постоянно привлекают внимание к этой, пока до конца не разрешенной проблеме ни в теории, ни в практике. Одни исследователи (сторонники количественной теории денег) утверждают, что инфляция порождается преимущественно избыточным количеством денег в экономике. Другие не согласны с этим и ищут другие причины инфляции.

Теоретический интерес к данной проблеме не иссякает. Начнем исследование с сущности цены товара и ее соотношения со стоимостью в рамках трудовой теории стоимости.

В основе величины цены любого товара при любых обстоятельствах лежит его стоимость. Цена есть денежная форма стоимости товара. Стоимость товара в условиях развитого товарного обмена, как известно, измеряется в деньгах и выражается в денежной форме, в форме цены товара. Стоимость товара, измеренная в определенном количестве другого товара, в том числе и в деньгах есть меновая стоимость. Стоимости обыкновенного товара и денежного товара при эквивалентном обмене равны между собой. Поэтому в определенном смысле или условно между стоимостью и формой стоимости можно поставить знак равенства. Например, за рабочий день производится 8 единиц товара, а стоимость 8 часов труда = 8 рублей. Т.е. «один час труда = одному рублю». При этом стоимость (и цена) единицы продукции равна 1 рублю. Цены товаров могут изменяться при изменении соотношения спроса и предложения. Но следует различать два принципиально разных фактора, из-за которых изменяется цена товара, а также цены всех товаров в масштабе народного хозяйства: производственный и рыночный. Производство здесь фундаментальный

фактор цены, ибо в основе цены любого товара лежит его стоимость: если изменяется стоимость обыкновенного товара или стоимость денег (товарных), то вслед за этим и из-за этого изменяется и цена. Рыночный фактор ценообразования – самостоятельный, относительно независимый от производства и базируется на функционировании рыночного механизма. В рыночном механизме, как известно, три основных элемента: спрос, предложение и цена. Рыночная цена всякого отдельного товара зависит только от соотношения спроса и предложения. В динамике цены есть еще один элемент, который изменяет цену в сторону, противоположную требованию соотношения спроса и предложения – это инерция, например, когда спрос больше предложения, но цена продолжает падать. Кроме того, есть причины, по которым цены не подчиняются законам рынка, т.е. не являются рыночными, например, государственные цены на некоторые продукты. Однако очень часто, в том числе и в учебниках, встречается выражения, которые не вполне корректны, типа во избежание убытков фирма повышает цену своего продукта. Или, «как только экономический субъект обнаруживает снижение своего реального дохода в связи с увеличением дохода других субъектов, он повышает цену, стремясь компенсировать снижение дохода» [5, с. 542]. А так же: «Рост издержек производства при неизменной номенклатуре прибыли повышает цену на продукцию». [5, с. 548]. Это сплошной субъективизм, как будто никаких законов рынка и других экономических законов нет. Но всем известно, что в условиях совершенной конкуренции даже фирмы не могут влиять на рыночную цену своего продукта, не говоря уже о покупателях. В условиях монополии, хотя и пользуются условным выражением «монополия устанавливает монополично высокую цену на свою продукцию», подразумевают, что она так ограничивает предложение своего товара (спрос становится больше предложения), что может через это влиять на динамику цены в сторону увеличения.

Стоимость, а вслед за ней и по этой же причине, изменяется (или не изменяется) цена товара, когда происходят интенсивные или экстенсивные сдвиги в процессе производства. Здесь, при рассмотрении производственного фактора, будем предполагать, что деньгами являются товарные деньги, например, золото (золотой стандарт).

Допустим, в производстве какого-либо товара произошло увеличение производительности труда. Поэтому количество единиц продукта стало больше, а их стоимость снизилась в той же мере, как и производительность труда. Продолжим наш условный пример. Если производительность труда увеличилась, например, в 2 раза, то количество единиц товара возросло вдвое и теперь составляет 16 единиц. Рост производства произошел здесь за счет интенсивных причин (затраты прошлого и живого труда, а поэтому и стоимость, произведенная за 8 часов труда и стоимость 16-ти единиц товара

остались прежними). Стоимость единицы товара при этом уменьшилась в 2 раза и составила 0,5 часа труда. При неизменном общем денежном спросе и росте предложения цена единицы товара становится равной 50 копейкам. Сумма цен 16 единиц равна, как и прежде, 8 рублей. Прежний объём в 8 единиц будет стоить уже 4 рубля ($50\text{коп.} \times 8 \text{ ед.} = 4 \text{ руб.}$). Если такого рода событие произошло на макроуровне, то сумма цен всех товаров не изменилась, но общий уровень цен упал в 2 раза. В условиях рыночной экономики повышение эффективности производства любыми способами всегда будет являться дефляционным фактором. Общая сумма стоимости обычных товаров осталась равной общей сумме стоимости денег. Покупательная способность прежней денежной единицы возросла, но не из-за уменьшения количества денег в обращении. Физический объём товарооборота увеличился в 2 раза, поэтому количество денег в обращении осталось прежним. В истории Западной Европы в период промышленного переворота (вторая половина 18 века – первая половина 19 века) наблюдалась тенденция снижения цен. Реально происходило понижение товарных цен, потому что, с одной стороны, росла производительность труда, а, с другой стороны, ещё господствовала система золотого стандарта (роль бумажноденежного обращения тогда была невелика, был свободный обмен бумажных денег на золото).

Сколько-нибудь ощутимого роста цен товаров в обществе в то время не наблюдалось, поэтому и не было пока самого понятия инфляции.

В противоположность этому, уменьшение объемов производства, например, при падении производительности труда, и, соответственно, предложения товаров, например, при неизменном спросе, приводит к другому результату, а именно к росту товарных цен. Это были особые моменты в истории США и стран Западной Европы, начиная со второй половины 19 века, и связаны они были с социальными катаклизмами: войнами и революциями. Тогда и появилось понятие «инфляция». По-видимому, рост цен в это время обусловлен двумя факторами: производственным и рыночным. В той части, где рост цен стал следствием падения производительности труда и ростом стоимости товаров (интенсивными признаками падения производства – деградацией производительных сил и экстенсивными – выбитием из производства части живого и овеществленного труда), он не был инфляционным. Продолжаем числовой пример. Допустим, производительность труда упала в два раза. За 8 часов труда создано только 4 единицы продукции. Теперь стоимость и цена товара стала равна 2 рубля, так как за 8 часов труда создается стоимость, равная 8 рублей. Одновременно уменьшается количество работников в сфере производства, т.е. количество живого труда, что уменьшает величину создаваемой стоимости и количества общественного продукта. На

макроуровне цены повысились в два раза, но такой рост цен нельзя назвать инфляцией. Несмотря на то, что общий уровень цен повысился, количество денег в экономике не увеличилось, потому что никакой необходимости в дополнительном количестве денег нет, так как физический объем товарооборота уменьшился в 2 раза. Поэтому назовем такого рода разовое, не закономерное, случайное явление возмущением цен или лжеинфляцией.

Соотношение стоимости и цен зависит также и от стоимости денег, золота (правая часть уравнения). Так, «если бы стоимость золота... увеличилась или уменьшилась, то товарные цены повысились бы или упали в обратном отношении, и этому всеобщему повышению или падению цен соответствовала бы ... большая или меньшая масса золота, необходимого для обращения той же самой товарной массы. Такая же перемена имела бы место в том случае, если бы прежняя мера стоимости была вытеснена другим металлом с более низкой или высокой стоимостью». [4, с. 100], например, серебром. К.Маркс приводит пример: когда Голландия «заменила золотые деньги серебряными ей потребовалось в 14–15 раз больше серебра, чем прежде золота, для обращения той же самой товарной массы». [4, с.100]. Известен и другой исторический пример, когда в 16 веке после открытия Америки были найдены богатые залежи золота. Тогда производительность труда в области золотодобычи возросла за короткое время в 2 раза, и золото хлынуло в Европу. Естественно, стоимость денежного (золотого) товара сократилось в 2 раза, а его количество в обращении также увеличилось в 2 раза. Поскольку количество денег увеличилось, постольку это дало основание сторонникам количественной теории денег заявить, что рост цен произошел именно из-за увеличения количества денег, т.е. произошла инфляция, деньги обесценились, так как их количество по сравнению с количеством товаров увеличилось. С точки зрения трудовой теории стоимости эта теория вульгарна и неверна. Наоборот, поскольку деньги стали стоить меньше (труда на единицу денег затрачивается меньше), постольку необходимо большее их количество, чтобы обеспечить нормальный кругооборот товаров. Т.е. деньги не обесцениваются из-за их излишнего количества по сравнению с товарами, просто их стоимость стала меньше. Инфляции тогда не было. Потому и здесь рост цен можно назвать лжеинфляцией или ценовым возмущением. К тому же такого рода явление возникает случайно. Оно, во-первых, разовое и поэтому, во-вторых, не закономерное. А инфляция – процесс постоянный, можно сказать непрерывный, длительный, постоянно воспроизводящийся, и, очевидно, для какого-то периода закономерный.

Все эти изменения цен происходят вследствие изменения стоимостей товаров или денег. Так, например, если увеличивается стоимость товаров при неизменной стоимости денег, то цены

увеличиваются. А если стоимость денег уменьшается, то цены также растут. Соответственно, настолько же необходимо больше денег в экономике. При этом меновые пропорции между товарами и деньгами, а также между самими товарами определяются экономическим законом стоимости. В соответствии с этим важнейшим экономическим законом, во-первых, общественная стоимость товаров и денег (товарных) определяется затратами общественно-необходимого труда и, во-вторых, следовательно, всегда должны соблюдаться меновые пропорции между товарами, а также между товарами и деньгами, которые соответствуют стоимости товаров и денег. Когда происходит лжеинфляция, тогда объективный закон стоимости не нарушается (стоимостные пропорции, как до производственных трансформаций, так и после них сохраняются). Из всех наук известно, что действовать против объективных законов «себе дороже». Но, допустим, что монетаристское правительство решило бороться с лжеинфляцией, полагая, что это инфляция. Трудно себе представить, каковы были бы результаты, если бы правительства стали бороться с инфляцией, когда, например, стоимость золотых денег понизилась в 2 раза, а цены в Европе повысились в 2 раза, т.е. инфляции не было. Борьба с такой «инфляцией» с помощью разного рода рестрикций – это борьба с объективными экономическими законами. Она, естественно, бессмысленна. Результаты такой «борьбы», очевидно, будут, в высшей степени, отрицательными. Поскольку лжеинфляция, возмущение цен – естественные проявления закона стоимости, постольку применять к ним субъективные методы борьбы не имеет экономического смысла.

Таким образом, когда динамика цен товаров обусловлена соответствующими изменениями их стоимости вследствие изменения условий производства, тогда не может быть инфляции. Очевидно, действительные (а не придуманные монетаристами) причины инфляции надо искать не в сфере производства, а в сфере товарного обращения, в нарушении «работы» рыночного механизма, элементами которого являются спрос, предложение, их соотношение и, соответственно – как цена отдельного товара, так и сумма цен, так и средний уровень цен.

Инфляция – это последствия нарушения экономическими субъектами объективных экономических законов, в частности закона стоимости и закона денежного обращения. Важнейшими и губительными для экономики страны нарушениями такого рода могут быть такие действия экономических субъектов, которые искусственно и длительное время удерживают цены на свою или «чужую» продукцию на неизменном уровне. Они не позволяют рыночным ценам двигаться в направлении, обусловленном законами рынка, а именно соотношением спроса и предложения, либо искусственно влияют на величины спроса и предложения. Эти искусственные препятствия, которые могут возводиться государством или фирмами-монополистами, не позволяют

нормально «работать» рыночному механизму регулирования цен. Поэтому следует разобрать причину и механизм разворачивания инфляции.

Вначале рассмотрим процесс ценообразования при совершенной конкуренции. Действие закона стоимости проявляется не в устойчивом сохранении цен на неизменном уровне, а, наоборот, в постоянном колебании рыночных цен, их отклонении то вверх, то вниз от стоимости (или от равновесной цены, что, впрочем, одинаково). Рынок и его субъекты (покупатели и продавцы) не могут видеть (знать), когда на нем наступает равновесие спроса и предложения, поэтому цены постоянно находятся одно время ниже стоимости, другое – выше нее. Когда цены, находясь ниже стоимости, начинают расти, то это значит, что рынок «ощутил» недопроизводство, что спрос больше предложения. В процессе роста цен растет производство, наступает равновесие спроса и предложения. Но рынок этого «не видит» и цены продолжают расти, но уже по причине инерции. Когда же рынок начинает ощущать избыток предложения цены начинают падать. Рост и падения цен здесь, конечно, не являются инфляцией или дефляцией. Такие колебания, во-первых, относительно незначительны, неустойчивы, а, во-вторых, кратковременны. Для рынка – это естественный процесс. Процесс нахождения рынком равновесного состояния осуществляется путем постоянного кратковременного неосуществления. Более того, это как бы «дыхание» рынка: когда он дышит, он живет, живет и рыночная экономика. Если такого дыхания на рынке нет, то и рынок и рыночная экономика погибают. Фиксация же цен на отдельные товары, долговременная их неизменность для рынка явление неестественное, нарушающее нормальную работу рыночного механизма. В частности это произошло в начале 20 века, когда господство монополий подавило свободную конкуренцию и, соответственно, свободное колебание рыночных цен (дыхание рынка). Вместо свободно колеблющихся цен образовались монопольные (монопольно высокие и монопсонически низкие) цены на основные товары. В отличие от рыночных цен монопольные цены стали жесткими, неизменными. Такие цены непригодны для регулирования экономики, они неизбежно формируют диспропорциональность в экономике, которая не «рассасывается» благодаря рыночному механизму, а наоборот непрерывно накапливается, расширяется, вызывая экономические катастрофы. В результате монопольного ценообразования перестал «работать» рыночный механизм регулирования экономики, основанный на свободном колебании рыночных цен, и классическая рыночная экономика, а вместе с ней и классический капитализм исчезли, уступив место смешанной экономике после великой депрессии (1929–33гг.), Когда государство частично восстановило конкуренцию и работу

рыночного механизма. Это был тогда государственно-монополистический капитализм.

Выше мы показали динамику цены отдельного товара, или, что одно и то же, ценообразование в масштабе отдельной отрасли народного хозяйства. Ценообразование в масштабе всего народного хозяйства происходит в соответствии с тем же законом стоимости.

Если выразить стоимостные величины (количества труда, овеществленного в каждом товаре) в денежных единицах, например, в рублях (допустим, час труда равен одному рублю), то можно утверждать, что сумма стоимости товаров равна сумме их цен. А стоимостные пропорции товаров, т.е. соотношение величин стоимости всех и каждого товара равны соотношениям цен этих товаров. Допустим, что в производстве отдельного товара (в отрасли) производительность труда выросла в 2 раза, соответственно, и количество данного товара стало производиться больше в 2 раза, тогда стоимость и цена этого отдельного товара уменьшились. Но сумма стоимостей и сумма цен всех товаров страны не изменились. Если же (после роста производительности труда) объем выпуска в данной отрасли остался прежним, а высвободившиеся ресурсы используются в других отраслях, то сумма стоимости и сумма цен также сохраняются в прежнем размере. Изменяется здесь только стоимостная, а вслед за ней и ценовая структура продукции. Если же объем выпуска какого-либо товара сократится, вследствие банкротства фирм, то общая стоимость товаров также сократится. Поэтому для обслуживания товарооборота требуется меньше денег и, следовательно, нужно применить монетарные методы сокращения количества денег в экономике.

Вот так осуществляется закон стоимости в условиях совершенной (свободной) конкуренции: отклонения цен от стоимости, во-первых, незначительны, во-вторых, кратковременны, они не приводят ни к инфляции, ни к дефляции, а заодно и к экономическим кризисам. В экономике поддерживается народнохозяйственная пропорциональность: она постоянно нарушается и столь же постоянно восстанавливается, благодаря стихийно автоматически работающему рыночному механизму. Поэтому инфляции, дефляции, глубоких экономических кризисов не бывает. При свободной конкуренции требования закона стоимости осуществляются легко и быстро: нарушенные стоимостные пропорции восстанавливаются путем «обратного (противоположного) движения цен». Так, если цена одного из товаров повышается, то другого через короткое время понижается на одну и ту же величину, изменяя соотношение спроса и предложения. А уж то или иное соотношение спроса и предложения заставляет цены двигаться в «нужном» направлении. Здесь «работает» механизм свободной конкуренции: подавляя, с одной стороны, рост цены того товара, которая оказывается выше стоимости, и, с другой стороны,

способствует росту той цены, которая оказалась ниже стоимости. Сумма цен всех товаров и количество денег в экономике остаются прежними в каждый данный момент времени.

Когда же что-то препятствует «свободному» осуществлению законом стоимости своей функции поддержания объективно необходимых меновых (стоимостных) соотношений, тогда цены ведут себя по-другому. Они как бы «выходят из-под контроля» закона стоимости. Причем надолго. Это происходит из-за нарушения закона автоматического рыночного регулирования стоимостных пропорций, который существует только в условиях совершенной конкуренции. Вот эти препятствия, которые либо наблюдаются постоянно, либо возникают периодически и приводят к инфляции и дефляции.

С такими трудностями сталкивается закон стоимости, когда отсутствует свободная конкуренция. Так, в 20 веке, когда с помощью государства было подавлено господство монополий, в какой-то степени восстановилась конкуренция, однако это была уже не свободная, а ущербная (несвободная, несовершенная) конкуренция. Это – современная экономика, в которой значительную роль играли и играют хозяйственные, экономические монополии (или олигополии, что не меняет дела, так как олигополии, есть недостроенные монополии).

В условиях свободной конкуренции при росте цен в одной отрасли на ту же величину понижались цены в других отраслях незначительно и кратковременно. В условиях монополии (олигополии) их сила в установлении цен настолько велика, что закон стоимости «не в состоянии заставить» цены колебаться вверх и вниз от стоимости. Монополии устанавливают и удерживают монопольные цены неизменными длительное время, причем их величина становится намного больше (меньше), чем при свободном их колебании. Так, если монополии устанавливают монопольно высокие цены только на некоторые, свои продукты, то в новом соотношении цен нарушаются стоимостные пропорции. При свободной конкуренции в данном случае произошло бы противоположное движение цен на другие товары, т.е. они бы уменьшались. В результате сумма цен и стоимостей осталась прежней. Но в условиях монополии закон стоимости наоборот, «подтягивает» вверх цены товаров других отраслей к монопольным ценам. При этом общий уровень цен (соответственно и сумма цен) растет. Но количество товаров и их стоимость не изменилась. Поэтому количество денег для обращения товаров нужно увеличить, так как каждая денежная единица обесценилась. Произойдет рост количества денег при неизменной стоимости товаров. Вот это и есть инфляция. Уже из этого можно увидеть такое замечательное явление: поскольку растет общий уровень цен, постольку в экономике необходимо больше денег. В общем: сначала растут цены, а уж затем растет необходимое количество денег в экономике, но никак не наоборот ученые. К. Маркс

писал: «Масса находящихся в обращении денег зависит от товарных цен» [4, с. 147], Или: «цены не потому высоки или низки, что в обращении находится большее или меньшее количество денег, а, наоборот, в обращении находится большее или меньшее количество денег, что цены высоки или низки. Это один из важнейших экономических законов» [4, с. 99]. Некоторые ученые не могут себе представить, что такое вообще возможно. Их представления об инфляции не выходят за рамки государственной политики количества денег в обращении. По мнению этих авторов, пресловутая денежная политика одна только и формирует спросовый потенциал. «Границы инфляции определяются обладающей правом эмиссии (шире – денежной политики) госмонополией... В результате появляются зачатки будущего инфляционно-дефляционного механизма восстановления ценностей рынка – механизма спросового потенциала» [1, с. 149]. «Экспериментальная проверка основных экономических гипотез, касающихся инфляции, базируется на тезисе о том, что если причинно-следственная связь между ростом государственных расходов или денежной массы и уровнем инфляции существует, то, по крайней мере, между этими явлениями должна быть корреляционная связь» [2, с. 41]. Характерно здесь то, что у авторов прочно укоренилось представление о том, что цены зависят только от количества денег, а ценность денег определяется их количеством. Их собственные исследования инфляции спроса не находят причинно-следственной связи между количеством денег и ценами (это и есть правильное заключение). Но они не верят своим же исследованиям и вынуждены сказать, что почему-то корреляция между количеством денег ценами «должна быть», (потому что, очевидно, так в учебнике написано), хотя они ее не нашли. А вот обратного, правильного представления допустить не могут. «Обратное утверждение не верно: существование корреляционной зависимости не означает наличия причинно-следственной связи, а совпадение динамики может быть вызвано иными факторами...» [2, с. 41]. Авторы настолько поглощены ошибочной идеей, что не верят сами себе, результатам своих собственных исследований инфляции спроса.

Следует еще подчеркнуть, что величина рыночной цены отдельного товара зависит только от соотношения спроса и предложения данного товара. Если цены на многие товары одновременно растут вследствие превышения спроса над предложением каждого данного товара, то растет и индекс цен, или общий уровень цен. Поэтому общий уровень цен складывается из суммы цен отдельных товаров вследствие того и по причине того, что изменяются цены отдельных товаров. Однако соотношение совокупного спроса и совокупного предложения на средний уровень цен на практике не влияет. Так вопрос можно ставить только в теории.

Механизм развертывания инфляции можно проиллюстрировать с помощью теории средней прибыли и цены производства, разработанной К.Марксом. Проблема ценообразования рассматривается в межотраслевом масштабе. Дело в том, что в разных отраслях производства различное органическое строение капитала и разная скорость его оборота. Поэтому стоимость товара в реальных отношениях разных капиталов превращается так называемую цену производства, которая включает в себя издержки производства и среднюю, общую прибыль. А закон стоимости предстает как закон средней прибыли (средней нормы прибыли). В действительности товары продаются не по стоимости, а по цене производства. Одновременно образуется и средняя норма прибыли. Таким образом, конкуренция капиталов между разными сферами производства ведет к установлению таких средних цен, которые обеспечивают фирмам, занятым в разных отраслях, одинаковую общую, среднюю норму прибыли. Это является экономическим законом. Поэтому мелкие временные колебания цен разных товаров происходят не вокруг стоимости, а вокруг цен производства.

Технологические сдвиги или изменение соотношения спроса и предложения в отдельной сфере производства могут приводить к тому, что в ней повышаются цены и, соответственно, увеличивается норма прибыли. В условиях свободной конкуренции вследствие этого начинается перелив капиталов (ресурсов) из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасль с высокой нормой прибыли, поэтому высокая цена в первой отрасли не может долго оставаться высокой: конкуренция вызовет понижение цены данной отрасли. В тех же отраслях, где цена была невыгодной (низкая норма прибыли) из-за утечки капиталов, спрос станет превышать предложение и цена повышаться, обеспечивая среднюю норму прибыли всем участникам межотраслевой конкуренции. Такой принцип распределения стоимости прибавочного продукта (прибавочной стоимости) свидетельствовал о преодолении монополий, которые раньше еще оставались от феодального способа производства, от цеховой и меркантилистской системы регламентации производства.

Но свободная конкуренция и классический капитализм просуществовали недолго (конец 18 – последняя четверть 19 века). Сегодня снова в рыночной экономике заметны последствия деструктивной деятельности монополий и монопольного ценообразования. Монополия устанавливает в своей отрасли монопольно высокую цену. Но монополярная цена тем отличается от конкурентной цены, что она не колеблется, является жесткой, неизменной. Причиной тому становится монополярное положение крупной фирмы (монополиста или олигополиста), которая (которые) разнообразными способами устанавливает барьеры для входа в

монополизированную отрасль, не позволяя появиться в ней конкурентам. В условиях свободной конкуренции приток ресурсов из других отраслей понизил бы излишне высокую цену в рассматриваемой отрасли, но монополии не позволяют этого сделать и цена в ней остается монополично высокой. С точки зрения трудовой теории стоимости это означает нарушение закона средней нормы прибыли. Монополист за счет монополично высокой цены получает монопольную прибыль. Увеличенная цена на один из товаров или группы товаров по сравнению с другими нарушает принцип равенства прибыли равных капиталов в разных отраслях и, следовательно, равного права на получение равной прибыли на равный капитал, независимо от сферы приложения капитала. Такая ситуация не обеспечивает равных условий воспроизводства. И закон средней нормы прибыли, поскольку он объективен, «должен» необходимые пропорции восстановить. Для восстановления надлежащих пропорций при свободной конкуренции закон стоимости в ответ на рост цен товаров одной отрасли «понижает цены товаров других отраслей», заставляя ресурсы перемещаться в отрасли с высокой ценой и, соответственно, с высокой нормой прибыли, создавая дефицит товаров с последующим ростом цен. Но монополии, устанавливая непроходимые барьеры для конкурентов в своей отрасли, ликвидируют конкуренцию и таким способом не позволяют рыночным ценам понижаться в своей отрасли. Если монопольные цены нельзя понизить, приблизив их к ценам производства, то рынку приходится для восстановления правильных пропорций повышать цены товаров-аутсайдеров в других, немонополизированных отраслях общественного производства. Образуется тенденция к выравниванию норм прибыли. Цены немонополизированных отраслей стремятся к повышению до уровня, хотя бы сколько-нибудь соответствующих ценам производства в монополизированных отраслях. В результате повышается общий уровень товарных цен в масштабе народного хозяйства, т.е. появляется инфляция, которая и требует дополнительного количества денег для нормального товарного обращения. При этом, естественно, деньги обесцениваются из-за общего роста цен до того, как их дополнительно ввели в обращение. В производстве же может ничего не происходить. Т.е. инфляцию порождают не производственные, а сугубо рыночные явления, поэтому чисто теоретически с инфляцией можно справиться легко и быстро. Достаточно только изымать у монополий монопольную часть их прибыли и целевым образом направлять эти деньги покупателям монополизированной продукции в качестве компенсации за повышение цен. На практике здесь две стороны сложности. Первая – как найти покупателей и как точно направить деньги нужным покупателям. Вторая, не менее, а быть может еще более сложная и неразрешимая задача – это отобрать деньги у монополий: ведь правительства всех стран капитализма защищают в первую очередь

материальные интересы финансовой олигархии, т.е. монополий, поэтому государство никогда не пойдет на радикальное перераспределение прибылей монополий в ущерб монополистам. Если попытаться все-таки поводить такую операцию, то будет означать ликвидацию самых глубоких, хотя и уродливых экономических основ нашего современного общества...Показанный механизм инфляции похож внешне на инфляцию издержек. Но причины роста издержек называются самые разные: монетарные и немонетарные. На самом деле рост издержек означает рост цен на факторы производства. Рост же цен на факторы производства – это не какая-то специальная форма (вид) инфляции, а только начало инфляции, которая впоследствии начнет охватывать одну отрасль за другой. А причина роста цен одна – монополия, которая стремится удержать монопольные цены на неизменном уровне, путем подавления конкуренции.

Рыночная экономика, в механизме которой, имеется элемент жесткости цен, порождает инфляцию и в случае прогрессивных преобразований в производстве. Разделим (на условном примере), производственную сферу народного хозяйства на две равные части. Допустим, только в первой части в два раза выросла производительность труда. Стоимость товаров упала вдвое, но цены этой группы товаров не изменились (так как они по условию жесткие). Следовательно, цены товаров первой группы оказались выше их стоимости в два раза. В соответствии с законом стоимости (стоимостных и ценовых пропорций) цены товаров второй группы должны быть увеличены в два раза по сравнению с их стоимостью. И они на эту величину увеличиваются, подтягиваются до своих стоимостных величин. Т.е. происходит рост цен в два раза товаров и первой и второй группы. Это значит, что темп инфляции в экономике составил 100%, хотя товаров стало только в 1,5 раза больше.

Не трудно понять, какова причина и механизм увеличения цен в немонополизированных отраслях. Мелкие, средние, да и крупные фирмы покупают ресурсы, в том числе у монополий. Подавляющее большинство фирм в любой немонополизированной отрасли – это безубыточные предприятия. Бывает, конечно, единицы предпринимателей, которые благодаря своим высоким предпринимательским способностям зарабатывают экономическую прибыль. (Следует, естественно, отличать экономическую, «выдающуюся» прибыль, полученную благодаря особым предпринимательским талантам управляющих, от монопольной сверхприбыли, полученной вследствие искусственного создания монопольной власти). Но большинство фирм в современном производстве довольствуются прибылью, величина которой находится в рамках нормальной (или средней) прибыли или только малой ее части. Нормальная же прибыль – тонкая «прослойка» между доходом, равным

экономическим издержкам (или ниже них) и бухгалтерскими издержками. А издержки формируются и за счет «нормальных» и за счет монопольно высоких цен на ресурсы, предоставляемые монополиями. Рост издержек вследствие этого приводит к тому, что все больше уменьшается достающаяся аутсайдеру доля нормальной прибыли (монополисты присваивают часть стоимости, созданной на предприятиях аутсайдеров). Затем и она исчезает. Фирма становится убыточной и разоряется. Вместе с ней разоряются и другие фирмы-аутсайдеры. Объемы производства в данной отрасли сокращаются, а спрос на продукцию остается прежним. В итоге спрос на эту продукцию начинает превышать предложение и цены товаров отрасли повышаются вслед, как мы видели, за ценами товаров монополий. Т.е. цены всех товаров растут или растёт общий уровень цен. И когда в периодической печати или в заявлениях экспертов даются рекомендации фирмам-аутсайдерам снижать их издержки, чтобы выжить в конкурентной борьбе, то это выглядит издевательством над здравым смыслом. Сколько ни понижай издержки в немонополизированном секторе, монополии все равно и всегда с помощью постоянного или регулярного повышения монопольных цен будут обогащаться, «съедая» всю экономию фирм-аутсайдеров, не давая вздохнуть предприятиям немонополизированного сектора. Приведем пространную цитату из бесконечного множества примеров подобного рода. Вот что по этому поводу, например, рассказывает Валерий Гугучкин, генеральный директор высокотехнологичного новосибирского предприятия «Экран – оптические системы», который, между прочим, был признан лучшим руководителем года 2007 и 2009 во всероссийском конкурсе среди промышленных предприятий. «Начиная с 2005 года... предприятие модернизировало свой энергетический комплекс, внедрило инновационные технологии. В результате потребление тепла, воды, энергии уменьшилось в 2,3–2,5 раза. Затраты на производство азота, водорода, кислорода, сжатого воздуха уменьшилось в 2,7–3,8 раза.

Модернизацией и инновациями предприятие системно снижало себестоимость продукции и во многом благодаря этому завоевывало место на мировом рынке.

Только за 2008–2012 годы завод снизил себестоимость на 34,8%. Но за эти же четыре года монополисты – энергетики и поставщики материалов и комплектующих – непрерывным повышением цен «утяжелили» себестоимость нашей продукции на 57,7%. Без объяснений, без переговоров. Да и какие могут быть переговоры с монополистами! Материалы и комплектующие теперь покупаем за рубежом. И получаем более качественную продукцию порой дешевле в 3–5 раз....

Ежегодные повышения цен монополистов послушно одобряются правительством. А, следовательно, промышленность не сможет

уменьшить себестоимость путем модернизации и инноваций. Все усилия пожрет аппетит монополистов» [3, с. 21]. Еще отчетливее плачевное положение малого бизнеса выглядит тогда, когда образуются ножницы цен. Например, с одной стороны, для сельского хозяйства промышленность как монополизированный сектор поставляет селу средства и предметы труда (машины, тракторы, комбайны, топливо, удобрения, химикаты и т.д.), причем по монополюно высоким ценам. С другой стороны, фермеры и сельское население вынуждены продавать свою продукцию крупным фирмам-монополистам по монополюно низким ценам. Таким образом, еще и монополия ухудшает выживаемость мелких и средних фирм, создавая дефицит продукции и стимулируя общий рост цен.

Но что происходит с объемами спроса и предложения? Вместе с ростом производства растет и стоимость этих товаров, т.е. растет предложение и в натуральной форме и в денежном выражении. В то же время аутсайдеры благодаря монополиям становятся относительно них все беднее. Значит, относительно падает и их покупательная способность (спрос, по крайней мере, на потребительские товары). Следовательно, спрос со стороны аутсайдеров на потребительские товары относительно предложения этих товаров падает. Или, другими словами, совокупное предложение превышает совокупный спрос на рынке потребительских товаров ($AD < AS$). В то же время цены на товары растут, идет инфляция. Экономический парадокс... Может ли превышение AS над AD породить инфляцию? Очевидно, нет. Значит, не превышение AD над AS и, тем более не количество денег в экономике провоцирует инфляцию. Такого же рода процесс происходит на других макроэкономических рынках: типичным, в периоды оживления и роста производства, является обратное соотношение спроса над предложением, а именно $AD < AS$. По теории избыток товаров должен напрямую вести к падению цен товаров. Но этого не происходит. Вследствие этого в экономике образуется рынок покупателя, что наблюдает каждый из нас, посещая магазины и др. торговые учреждения: множество товаров, которые «не продаются». Рост производства в таких условиях оказывается пузырем перепроизводства: рост цен (в соответствии с рыночным законом предложения) стимулируют рост производства, а совокупный спрос все время отстает от совокупного предложения, что и является причиной перепроизводства товаров в масштабе всего народного хозяйства и возникновения экономических кризисов. И, как известно из курса «Экономической теории», $AD = AS$ только во время депрессии, т.е. именно только тогда устанавливается макроэкономическое равновесие.

При совершенной конкуренции, как было показано выше, так же бывают краткие промежутки времени, когда цены на отдельные товары растут при превышении предложения над спросом на него. Причина –

инерция, которая длится недолго. В условиях монополии цены растут длительно и на большую величину, но по другой причине, по причине, связанной с распространением монопольной власти на рынках, в данном случае, товаров.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Рассматривая процесс инфляции со стороны стоимости и цен обычных товаров (не денежного товара), выясняется, что условием возникновения инфляции является не превышение совокупного спроса над совокупным предложением, а монополии, создающие специфическую среду, ту обстановку, в которой и может появиться инфляция. Причиной же инфляции и увеличения количества денег в обращении становится ограничение, устранение конкуренции, которая могла бы поддерживать цены товаров на уровне цены производства, а цены неизменными или падающими.

На рост цен влияют разные факторы, среди которых количество денег в экономике не играет решающей роли. Так, например, в России в 2010-е годы наблюдался тотальный дефицит денег, а цены существенно росли. Государство ежегодно увеличивало в обращении количество денег на 30-50 процентов. Тем не менее, темпы ежегодной инфляции колебались близко к 10 процентам (значительно меньше, чем темпы роста объема денежной массы). Кроме того, влияние большого избытка денег на рост цен настолько изучен, что опасность государственной эмиссионной ошибки невелика.

Более значительную отрицательную роль в ценообразовании играют капиталистические монополии, подавляющие нормальную «работу» рыночного механизма, так как последствия ценообразования с участием монополий трудно предсказуемы, не регулируемы. Поэтому мероприятия по сдерживанию роста цен должны сводиться в основном к общей борьбе государства с господством монополий на рынке и в других сферах общества.

Список литературы

1. Бауэр В. Экономика большого Кондратьевского цикла // Вопросы экономики. – №3. – 2011. – С. 148-157.
2. Дмитриева О., Ушаков Д. Инфляция спроса и инфляция издержек: причина формирования и формы распространения // Вопросы экономики. – №3. – 2011. – С. 40-52.
3. Или промышленная революция или путь в никуда // Аргументы недели. – 18-24 октября 2012 г. – №40(332).
4. Маркс К. К критике политической экономии. Государственное издательство политической литературы. – М., 1975. – 907 с.

5. Экономическая теория: Учебник / под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича – М.: ИНФРА-М, 2001. – 714 с.

THEORETICAL PROBLEMS OF INFLATION CAUSES

Y.V. Liferenko

Tver branch of Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics
Department of humanities, social, economic and legal disciplines

The main reason for the price increase is the suppression of market competition (in particular by economic monopolies), which violates the market laws and the market pricing mechanisms that causes inflation.

Keywords: *cost, price, quantity of money in circulation, competition, monopoly.*

Об авторах:

ЛИФЕРЕНКО Юрий Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных, социально-экономических и юридических дисциплин, Тверского филиала Московского университета экономики, статистики и информатики, e-mail: liferenkojv@yandex.ru