**Содержание**

Введение………………………………………………………………………. ..3

ГЛАВА I: Понятие денег, их виды, функции

1.1Что такое деньги. История их происхождения и развития……………….4

1.2 Функции и виды денег………………………………………………………6

1.3. Денежная масса и денежная база…………………………………………..10

ГЛАВА II: Понятие цены и ценовой политики

2.1 Понятие цены………………………………………………………………12

2.2 Функции цены………………………………………………………………13

2.3 Виды цен…………………………………………………………………….15

ГЛАВА III: Инфляция

3.1 Сущность и причины инфляции……………………………………………20

3.2 Виды и классификация современной инфляции…………………………23

3.3 Инфляция в России………………………………………………………….29

Заключение………………………………………………………………………31

Литература………………………………………………………………………32

**Введение**

Деньги являются важнейшим атрибутом рыночной экономики. От того, как функционирует денежная система, во многом зависит стабильность экономического развития страны. Тема курсовой работы является ***актуальной***, так как показывает опыт нашей, а также других стран, переход на рыночные отношения сопровождается быстрым ростом цен, усилением действия инфляционных факторов. Очень важно правильно оценить, является ли сам переход на рыночные отношения причиной углубления инфляции или при этих отношениях накопленный ранее инфляционный потенциал получает свое реальное выражение. Очевидно, что в условиях рыночных отношений возможности искусственного сдерживания инфляции резко сокращаются. Вместе с тем непоследовательность в принятии решений по переходу к рынку, непродуманность некоторых шагов усугубляют имеющиеся трудности, усиливают инфляционные процессы.

***Целью*** работы является составление единого, общего представления о деньгах, их количестве, необходимом для обеспечения товарного обращения, роли в экономике государства и жизни каждого человека, причинах и последствиях инфляции.

**ГЛАВА I: Понятие денег, их виды, функции**

**1.1 Что такое деньги? История происхождения и развития**

В первоначальном периоде существования человеческого общества господствовало натуральное хозяйство. Производимая продукция предназначалась для собственного потребления. Постепенно происходила специализация людей на изготовление определённых видов продукции. Излишки стали использоваться для обмена на другую продукцию, необходимую данному производителю. Хозяйствующие субъекты начали производить продукцию не только для собственного потребления, но и для обмена на другие товары или для реализации. Для непосредственного обмена товара на товар нужна потребность продавца именно в том товаре, который предлагается другой стороной. Следовательно, обмен товарами может происходить при наличии нужных товаров у обеих сторон, вступающих в сделку. Это условие существенно ограничивает возможности товарообмена. Надо учесть, что при обмене должно соблюдаться требование эквивалентности стоимости товаров, участвующих в обмене, что также ограничивает обмен. Стремление к развитию обмена стимулировало выделение из многообразия обмениваемых товаров некоего эквивалента, используемого при обмене товаров. Постепенно выделялись товары, обладавшие высокой ликвидностью (способностью к реализации). Это был скот, меха, драгоценные камни, соль, зерно, драгоценные металлы. Именно последние (главным образом золото) были выделены в качестве общего эквивалента. Этому способствовали несколько качеств, присущих золоту: редкость, однородность, делимость, длительность хранения, портативность. Итак, товар, обладающий наибольшей ликвидностью становится деньгами. По определению: **деньги** – **это** **абсолютно** **ликвидное** **средство.** Надо заметить, что деньги появились как результат экономических отношений в хозяйственной жизни людей. То есть появление денег абсолютно объективно. Деньги являются товаром, а товар предназначен для обмена. Никаких противоречий.

Слово «деньги» возникло потому, что древние римляне использовали Храм богини Джуно Монета в качестве мастерской для чеканки монет. Со временем все места, где изготавливались монеты, стали называть «монета». Английский вариант этого слова «минт», французский - «моне»; от этого слова и произошло английское слово «мани»- деньги. Монеты, как таковые, существуют повсюду приблизительно уже в течение 2500 лет, но, как известно, им предшествовали разные предметы, используемые в качестве денег. В настенных рисунках Древнего Египта взвешивают на весах золотые кольца. В самых ранних рукописях (времён древней Месопотамии) упоминается использование в качестве денег отвешенного металла. В Китае, по меньшей мере 3000 лет назад, в качестве денег применяли скорлупки каури, раковины некоторых видов моллюсков из Индийского океана. ( Некоторые североамериканские индейцы тоже использовали в качестве денег чешую моллюсков, которую они называли вампум). Есть также свидетельства того, что тысячи лет назад в примитивных обществах использовали камни. У бумажных денег были предшественники в виде документов, обещающих платежи золотом, серебром или другими ценными предметами. Известные истории первые находившиеся в обращении банкноты были выпущены китайскими банкирами в восемнадцатом веке. (Банки и банкиры существовали повсюду уже в течение многих веков до появления первых банкнот. На ранней стадии банкноты поддерживались монетами, и именно благодаря этому их стали воспринимать как деньги. К семнадцатому веку бумажные деньги были в обращении в очень ограниченных количествах всего в нескольких странах. Английский банк начал выпускать банкноты в 1964 году, т.е. в том году, когда было образовано это учреждение.

**1.2 Функции и виды денег**

***Виды денег***

Исходя из природы материала можно выделить два основных вида денег: натуральные и символические деньги.

*Натуральные (вещественные) деньги*, их нередко называют действительными деньгами, включают все виды товаров, которые являлись всеобщими эквивалентами на начальных этапах развития товарного обращения (скот, зерно, меха, ракушки и т.п.), а также деньги из драгоценных металлов (золотые и серебряные),

Характерная особенность натуральных денег состояла в том, что они могли существовать не только в качестве денег, но и в качестве товара. Номинальная стоимость денег данного вида соответствовала их реальной стоимости (стоимости золота или серебра).

Металлические деньги существовали сначала в форме слитков определенного веса, а затем монет. Металлические деньги возникли в глубокой древности. В Украине появление первых монет относят к IX – X вв.; в тот период имели хождение как серебряные, так и золотые монеты. Эпохой господства золотых монет считают XIX в. и начало XX в.

Использование натуральных денег (прежде всего – золотых) в качестве всеобщего эквивалента имела ряд существенных преимуществ. Натуральные деньги имели собственную стоимость как товара. Поэтому в тот период не могло возникнуть ситуации несоответствия между объемом денежной массы и объемом товаров и услуг на рынке. Если на рынке возникал избыток денег, то золотые и серебряные монеты уходили из обращения, оседая в карманах их владельцев как сокровище. Ограниченность добычи золота и серебра являлась препятствием бесконтрольной эмиссии денег. Оба эти обстоятельства делали невозможной инфляцию, которая стала неизбежным злом при переходе от натуральных денег к их заменителям.

Однако с развитием рыночной экономики возможности использования натуральных денег оказались ограниченными. Для обслуживания расширяющихся хозяйственных связей требовалось все больше и больше денег. Золота не хватало, увеличение объема денежной массы для обеспечения сделок оказалось затруднительным, что, в свою очередь, сдерживало развитие товарообмена.

*Символические деньги* называют знаками стоимости, заменителями натуральных (вещественных) денег. К символическим деньгам относятся бумажные и кредитные деньги.

Номинальная стоимость символических денег значительно выше, чем стоимость того материала, из которого они изготовлены. Например, наивысшая ценность десяти бумажных гривен состоит именно в их использовании в качестве денег, а не в каком-либо ином качестве.

Бумажные деньги и различные монеты (из меди и алюминия и иных металлов) появляются тогда, когда в часто повторяющихся сделках непосредственное присутствие самих благородных металлов становится необязательным. Опираясь на силу государственной власти, становится возможным заменить золото и серебро в обращении сначала в пределах данного государства, а затем и в мировой торговле знаками стоимости. Первоначально эти знаки в любой момент могли быть обменены на благородные металлы по номиналу, что и позволяло им циркулировать в обращении в качестве заменителей денег из драгоценных металлов.

Появление кредитных денег связано с развитием кредитных отношений, когда купля-продажа осуществляется в кредит, с рассрочкой платежа. Кредитные деньги возникают и действуют наряду с золотыми деньгами, постепенно набирая силу и вытесняя золотые деньги. Кредитные деньги выступают как в виде соответствующим образом оформленных бумаг (банкнот, чеков, векселей), так и в виде соответствующих записей на счетах.

Кредитные деньги, будучи чисто символическими деньгами, требуют для своего эффективного функционирования государственной гарантии. Такая гарантия обеспечивается благодаря наличию государственных законов, регламентирующих правила выпуска и обращения векселей и банкнот, а также правил и процедур совершения депозитных операций, предусматривающих, в частности, и ответственность за нарушение этих законов, правил и процедур. В период становления кредитных денег одной государственной гарантии для их прочности и устойчивости было еще недостаточно. В течение длительного времени кредитные деньги существовали на базе золотых денег и рядом с ними, принимая на себя обеспечения все большей части оборота товаров и капитала.

Денежные системы в течение длительного времени сочитали функционирование металлической системы, состоящей из золота в виде слитков и монет, и системы кредитных денег, состоящей из векселей, чеков, банкнот, депозитных счетов в банках и т.д. Золото играло роли опоры, гаранта сохранения ценности, а механизм связи и взаимодействии двух систем – металлической и кредитной – обеспечивался путем размена банкнот и вкладов на золото. Поскольку кредитная система часто не справлялась со своими задачами, особенно в периоды кризисов, на передний план выступало золота как надежный гарант ценностей.

В ХХ в. роль золота в качестве денег постепенно исчерпывается, и оно вытесняется из денежного мира кредитными деньгами. Вначале золото вытесняется из внутреннего экономического оборота, а затем и из международных расчетов. Можно сказать, что ХХ век стал веком эпохи утверждения кредитных денег, соответствующих потребностям современной развитой экономики.

***Функции денег***

Деньги проявляют себя через свои функции. Обычно выделяют следующие четыре основные функции денег: мера стоимости, средство накопления (тезаврации), средство обращения, средство платежа. Часто выделяют и пятую функцию денег – функцию мировых денег, проявляющуюся в обслуживании международного товарообмена

***1. Мера стоимости.*** Деньги выступают мерой стоимости. Общество считает удобным использовать денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнообраных благ и ресурсов. Благодаря денежной системе нам не надо выражать цену каждого продукта через все другие продукты, на которые он мог бы быть обменен. Мы не должны выражать стоимость скота через зерно, цветные карандаши, сигары, автомобили и т.д. Использование денег в качестве общего знаменателя означает, что цену любого продукта достаточно выразить только через денежную единицу. Такое использование денег позволяет участникам сделки легко сравнивать относительную ценность различных товаров и ресурсов. Подобные сравнения облегчают принятие рациональных решений. В качестве меры стоимости деньги используются и в сделках с будущими платежами.

***2. Средство платежа*** Деньги выступают как средство платежа. Эта функция денег проявляется, прежде всего в обслуживании платежей вне сферы товарооборота. Это налоги, социальные выплаты, проценты за кредит. Деньги легко принимаются в качестве средства платежа. Это удобное, на мой взгляд, социальное изобретение, позволяющее платить владельцам ресурсов и производителям “товаром” (деньгами), который может быть использован для покупки любого из всего набора товаров и услуг, имеющихся на рынке.

***3. Средство обращения.*** Деньги выступают как средство обращения обслуживания товарооборота. Во-первых, прежде всего деньги являются сегодня средством обращения, деньги можно использовать при покупке и продаже товаров и услуг. Как средство обмена деньги позволяют обществу избежать неудобств бартерного обмена. И, представляя удобный способ обмена товарами, деньги позволяют обществу воспользоваться плодами географической специализации и разделения труда между людьми.

***4. Средство накопления (сбережения).*** Деньги служат средством сбережения. Поскольку деньги наиболее ликвидное имущество, они являются наиболее удобной формой хранения богатства. Владение деньгами за редким исключением не приносит денежного дохода, который извлекается при хранении богатства, например, в форме недвижимого имущества (собственности) или ценных бумаг (акций, облигаций и т. д.). Однако деньги имеют то преимущество, что они могут быть безотлагательно использованы фирмой или домашним хозяйством для любого финансового обязательства.

***5. Мировые деньги. Функция “мировые деньги“*** - это деньги в системе международных экономических отношений.

**1.3. Денежная масса и денежная база**

*Денежная масса –* это сумма платежных средств в экономике страны, совокупный объем наличных денег и денег безналичного оборота. Денежная масса характеризует покупательные, платежные и накопительные средства, обслуживающие экономические связи страны и принадлежащие физическим и юридическим лицам, а также всему государству в целом.

Регулирование денежной массы в стране является задачей центральных банков. Оно осуществляется путем денежной эмиссии, проведения операций на открытом рынке (купля и продажа государственных ценных бумаг), регулирование нормы обязательных резервов коммерческих банков и определения размера ставки рефинансирования.

Обычно деньги определяют как обобщённое средство покупательной способности, принимаемое в качестве оплаты за товары и услуги. Бумажные деньги, монеты и депозиты, которые можно изымать с помощью чеков, квалифицируют как «деньги», потому что они служат прямым средством оплаты. Исходя из этого определения, депозиты, которые нельзя изымать с помощью чеков и подобные им ликвидные финансовые средства , не являются деньгами, поскольку их надо сначала конвертировать в депозиты, которые можно изымать с помощью чеков, а потом использовать для платежа. Такие высоколиквидные активы из-за лёгкости, с которой их можно конвертировать в деньги, воспринимают как «почти деньги» (квазиденьги). То есть, совокупный объём наличных денег и денег безналичного оборота является денежной массой. Денежная масса в обращении характеризуется величиной денежного агрегата М2, в состав которого включаются наличные деньги в обращении (М0)- деньги вне банков, а также деньги безналичного оборота: остатки на расчётных и текущих счетах, вклады до востребования (М1), депозиты предприятий и организаций, вклады населения в банках. Совокупный объём денежной массы, в том числе и её прирост во многом определяется увеличением абсолютных размеров кредита банков. С этой стороны величина денежной массы в обращении представляет собой результат денежно-кредитной политики. Денежная база представляет собой:

* Суммы наличных денег в обращении и в кассах коммерческих банков;
* Средства в фонде обязательных резервов банков;
* Остатки на корреспондентских счетах коммерческих банков (в России - в ЦБ РФ).

Регулирование объёмов денежной массы и денежной базы осуществляются с помощью мер денежно-кредитной политики, проводимых ЦБ РФ. В их составе можно отметить изменение учётной ставки при предоставлении ресурсов ЦБ в порядке рефинансирования коммерческих банков, установление норм образования Фонда обязательных резервов коммерческих банков, ограничение операций коммерческих банков в ЦБ и т.д. Эти меры служат предотвращению чрезмерного роста денежной массы и денежной базы.

**ГЛАВА II: Понятие цены и ценовой политики**

**2.1 Понятие цены**

Цена – экономическое понятие, существование и важность которого никому не надо объяснять и доказывать. Высокая цена означает, что вещь дорогая и ее покупка требует больших денежных затрат, низкая цена означает дешевизну и меньшую нагрузку на карман покупателя. Они регулируют как отдельные покупки и продажи товаров потребителям, так и экономические процессы в целом, включая производство, распределение товаров, обмен или потребление благ, оказание услуг. Здесь уже все цены, вместе взятые, с учетом их формирования и изменения действуют как общий, единый, целостный ценовой механизм.

Под единым понятием «цена» понимается множество разновидностей цен, включая оптовые, розничные, регулируемые, договорные, свободные рыночные, государственные, контрактные, прогнозные, проектные, лимитные, мировые и ряд других.

Целесообразно разделять два подхода к формированию цен: рыночный и производственный (затратный). При первом подходе определяющим фактором ценообразования является конъюнктура рынка, спрос и предложение товара. При втором – в основу установления цены товара кладутся производственные затраты, прежде всего трудовые, связанные с созданием, выпуском товара.

В рамках рыночного подхода приемлемо следующее определение: **Цена – это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена.**

Иные позиции в отношении сути цены свойственны производственному подходу, опирающемуся на связь цен с факторами – производства в целом и с главным фактором – трудом. Для такого подхода типична следующая формулировка: **Цена есть денежное выражение стоимости товара.**

**2.2 Функции цены**

Рассмотрим основные функции цен.

***Функция учета и изменения затрат общественного труда***. Эта функция определяется сущностью цены как денежного выражения стоимости. Цена выступает тем экономическим инструментом, который позволяет организовать стоимостный учет различных хозяйственных процессов, измерения их результатов. Реализуя учетно-измерительную функцию, цена дает возможность сопоставлять самые различные потребительские свойства товаров и услуг исходя из затрат труда.

***Функция сбалансированности спроса и предложения.*** Именно через цены осуществляется связь производства и потребления, предложения и спроса. По цене можно судить о наличии или отсутствии необходимых пропорций в производстве и обращении. При появлении диспропорций в хозяйстве равновесие может быть достигнуто или изменением объема производства, или изменением цены, или одновременным изменением того и другого. Цена объективно воздействует на производителя, заставляя его повышать качество и расширять ассортимент товаров.

Балансирующую функцию той или иной степени выполняют все виды рыночных цен. В условиях свободного рынка, естественной конкуренции, реализуя эту функцию, цена как бы выполняет роль стихийного регулятора общественного производства.

***Балансирующая функция*** цены выступает основным фактором регулирования предложения товаров. По каждому товару цена свидетельствует о необходимости либо сокращения его выпуска (если спрос снизился), либо увеличения производства (если спрос имеется). Уровень цен предлагаемых товаров предопределяет уровень прибыли. Чем они выше, тем быстрее растет на рынке предложение товаров. При неудовлетворительных ценах или тенденции к их снижению приходится переориентировать ресурсы, изменять технологии, менять объемы выпуска и продаж товаров. Естественное взаимодействие спроса и предложения, обеспечение их равновесия на основе цен реально лишь на свободном рынке.

***Стимулирующая функция цены*** характеризуется ее взаимодействием на производство и потребление разных товаров. Цена стимулирует производителя через уровень заключенной в ней прибыли. В результате цены способствуют или препятствуют росту выпуска и потребления товаров.

Посредством цен можно реально стимулировать научно-технический прогресс, обеспечивать экономию затрат, улучшать качество продукции, изменять структуру производства и потребления. Стимулирование обеспечивается путем варьирования уровнем прибыли в цене, надбавками, скидками с цены.

***Функция распределения и перераспределения***. Эта функция цены связана с отклонением ее от стоимости в рамках действия рыночных факторов. Цены выступают инструментом распределения и перераспределения национального дохода между регионами, отраслями экономики, ее секторами, различными формами собственности, фондами накопления и потребления, различными социальными группами населения. Данная функция цены отражается через акцизы на конкретные группы товаров, налог на добавленную стоимость и другие формы изъятия налогового характера, поступающие в бюджет.

***Функция цены как средство более рационального размещения производства***. С помощью механизма цен происходит перелив капиталов в те секторы экономики, в развитие тех производств, где имеется высокая норма прибыли, что осуществляется под воздействием конкуренции и движения спроса. Законодательно предприятию предоставлено право самостоятельно определять, в какую сферу деятельности, в какую отрасль или область экономики инвестировать капитал.

Из вышеизложенного материала можно сделать вывод: цена как основная категория рынка должна рассматривать в тесной связи с рынком – его закономерностями, условиями и особенностями.

**2.3 Виды цен**

По ряду признаков цены подразделяются на отдельные виды. Рассмотрим основные, широко распространенные виды цен.

**1). Виды цен в зависимости от сфер торговли**

На цены накладывает отпечаток вид торговли товарами и услугами, посредством которого реализуются товары, масштабы торговых операция и характер реализуемого товара. По этим признакам цены делятся на оптовые, розничные, закупочные и тарифы.

Оптовыми называются цены, по которым продукция реализуется крупными партиями, в условиях так называемой оптовой торговли. Система оптовых цен применяется в торгово-сбытовых операциях между предприятиями, а также при реализации продукции через специализированные магазины и сбытовые конторы оптовой торговли, на торговых биржах и в любых других торговых организациях, продающих товары оптом, в значительном количестве.

В сложившейся российской торговой практике было принято различать цены применительно к продукции производственно-технического назначения и так называемые отпускные цены применительно к продукции потребительского назначения.

Обычно по оптовым ценам предприятия-производители реализуют продукцию либо друг другу, либо торговым посредникам. Чаще всего необходимость в оптовой продаже возникает, когда производство продукции локализовано в ограниченном количестве пунктов, а сфера потребления имеет обширный радиус.

Розничными принято называть цены, по которым товары продаются в так называемой розничной торговой сети, то есть в условиях их продажи индивидуальным покупателям, при относительно небольшом объеме каждой продажи. По розничным ценам обычно реализуются товары народного потребления населению и в меньшей мере – предприятиям, организациям, предпринимателям.

Посредством торговли по розничным ценам чаще всего обслуживаются конечные потребители, домашние хозяйства, граждане.

Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки, за счет которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле и создается прибыль организаций и учреждений розничной торговли.

Закупочные цены – это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. В российской экономической практике были и в определенной степени продолжают быть распространенными государственные закупки сельскохозяйственной продукции у ее производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов Крайнего Севера, армии и создания государственных резервов. Однако в принципе термин «закупочные цены» можно трактовать гораздо более широко, применительно ко всем видам государственных закупок.

Определенной спецификой обладают цены на услуги, представляющие виды деятельности, при которых не создается продукт в его материально-вещественной форме, но изменяется качество имеющегося продукта. Чаще всего производство услуги совпадает с началом ее потребления. Специфичность услуг как вида деятельности накладывает отпечаток на формирование ценна услуги, именуемых тарифами (расценками). При установлении тарифов на услуги учитывается не только объем работ, но и временной фактор, существенную роль играет качество. Типичными примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, плата за телефон, за пользование радио и телевидением.

**2). Виды цен, различающиеся степенью и способами регулирования**

По степени и способу регулирования цены разделяются на группы:

* жесткофиксированные (назначаемые);
* регулируемые (изменяемые);
* договорные (контрактные);
* свободные (рыночные).

Жесткофиксированные, твердые цены назначаются органами ценообразования или другими государственными органами, их уровень фиксируется документально. Ни производители, ни продавцы товара не обладают правом изменить величину такой цены в какую-либо сторону, такое изменение преследуется по закону. В централизованно управляемой экономике назначаемые цены имеют широкое распространение, они известны под названием государственных. Государственные органы ценообразования обладают монопольным правом назначать и изменять государственные цены, повышать или снижать их. Система государственного ценообразования широко использовалась в Советском Союзе. Не следует думать, что государственные цены назначались произвольным образом. В основе такого ценообразования обычно лежит затратный принцип, то есть цена рассчитывается как сумма затрат на производство и обращение единицы продукции, к которым прибавляется нормативная прибыль или из которых вычитается государственная ценовая дотация.

Регулируемые цены называются так потом, что их величина регулируется государственными органами. При регулировании воздействие со стороны государства на цены носит ограниченный, косвенный характер, осуществляется посредством воздействия на изменение спроса и предложения товара. К примеру, при необходимости установления более высокой цены на товар в целях стимулирования развития данного вида производства государство может уменьшить налоги, уплачиваемые покупателями, потребителями этой группы товаров, что приведет к расширению спроса на товар и соответственно к повышению цен на него. Таким же образом можно способствовать снижению цен.

Договорные цены – это цены, величина которых определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями. В современной практике делового сотрудничества принято выделять в договорах специальный раздел, в котором оговаривается уровень цен.

Свободные рыночные цены, как ясно из их названия, освобождены от непосредственного ценового вмешательства государственных органов, формируются по воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения и носят название равновесных цен, то есть таких цен, при которых объем спроса равен объему предложения товаров на рынке.

Переход от фиксированных государственных цен к свободным, рыночным ценам называют либерализацией цен.

**3). Другие виды цен**

Наряду с охарактеризованными выше основными видами цен в экономической практике применяется ряд других групп цен, выделяемых по самым разнообразным признакам.

В экономическом анализе, планировании и статистике, а также в исследовательских целях, наряду с текущими, действующими, фактически используются ***сопоставимые*** или, как иногда называют, ***неизменные цены***. Использование таких цен объективно необходимо в связи с естественным изменением многих цен, процессами инфляции. В этих же целях иногда применяются реальные цены, которые представляют собой цену в денежном выражении относительно общего уровня цен. В ходе принятия потребительских решений покупателя интересуют и относительные (сравнимые) цены, то есть цена данного товара по сравнению с ценой некоторого другого родственного товара или того же товара в другом регионе. В процессе проектирования новых видов изделий и объектов для производства вновь осваиваемой продукции, товаров, услуг, материалов, полуфабрикатов, энергии используются проектные цены. С учетом их приближенного, ориентировочного характера часто определяется предельный уровень таких новых цен в виде лимитных цен.

Применительно к объектам строительной индустрии на этапе их проектирования определяется цена строительства объекта, определяемая с учетом всех видов затрат на создание и оснащение. Такую цену принято называть сметной стоимостью, так как она исчисляется на основе смет, в которых просуммированы затраты на создание готового строительного объекта.

В более широком плане все виды цен, определяемые посредством расчетов, называют расчетными, а цены, ожидаемые в будущем, - ожидаемыми.

Ряд цен на товары и услуги фиксируется в документальной форме в виде прейскурантов, то есть указателей цен. Величины цен, представленных в таких документах, называют прейскурантными. В условиях государственного ценообразования прейскурант, ценник был основным, иногда первичным документом. В рыночной экономике прейскурант становится справочным документом.

В ходе осуществления планово-управленческих работ используются прогнозные и плановые цены, смысл и назначение которых ясны из их названия. Довольно часто вид цены предопределялся видом рынка, на котором она образуется. По этому признаку выделяются биржевые, аукционные, комиссионные цены. Наличие различных цен на однотипные товары в разных странах приводит к необходимости использования мировых цен, то есть цен мирового рынка. Мировые цены представляют собой либо реально действующие на всемирном рынке цены на товары дынной группы, либо цены, признанные на определенный период со стороны организаций, ведающих международной торговлей, либо средние значения цен на одни и те же товары, установившихся в разных странах и регионах. Ну и особую категорию цен представляют цены неофициального, так называемого черного или теневого рынка. Чаще всего это цены на запрещенные в открытой продаже товары либо на дефицитные товары, по разным причинам отсутствующие в данный момент в свободной продаже.

**ГЛАВА III: Инфляция**

**3.1 Сущность и причины инфляции**

Разнообразие научных подходов, объясняющих инфляцию, в первую очередь обусловлено многофакторностью самого объекта исследования. Термин «инфляция» происходит от латинского слова inflatie, что означает «вздутие». Современный словарь иностранных слов определяет ее как переполнение сферы обращения избыточной по сравнению с потребностями товарооборота массой бумажных денег, их обесценением в результате повышения цен на товары и услуги, падением покупательной способности денег.

В словарях экономических и финансовых терминов, как правило, дается следующее определение инфляции: постоянная повышательная тенденция в развитии общего уровня цен, сопровождаемая соответствующим снижением покупательной стоимости денег.[[1]](#footnote-1)Наиболее лаконичное определение инфляции — повышение общего уровня цен, наиболее общее — переполнение каналов обращения денежной массы сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и соответственно рост товарных ценснижении реального жизненного уровня трудящихся.

Однако, инфляция, хотя и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это дисбаланс спроса и предложения, других пропорций национального хозяйства, проявляющийся в росте цен. Дж. Кейнс считал, что при умеренном росте денежной массы и цен часть увеличившегося эффективного спроса обусловливает развитие экономики. Другая часть может вызвать повышение уровня цен вне связи с экономическим ростом, т.е. быть основой для подлинной инфляции.

Суть инфляции заключается в том, что национальная валюта обесценивается по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам, сохраняющим стабильность своей покупательной способности.

Инфляция – многоплановый феномен, вбирающий в себя производственный, денежный и воспроизводственный аспекты. [[2]](#footnote-2)

При определении инфляции — этого сложного, многофакторного процесса, следует исходить из того, что она проявляет себя в денежной сфере, а ее корни (истоки) вытекают из нарушения экономической жизни государства, кризисного состояния экономики. Поэтому, инфляция — это нарушение требования закона денежного обращения, результатом которого является избыточный выпуск денег в обращение, который приводит к всеобщему повышению цен и обесценению денег, инфляция проникает во все сферы экономической жизни и начинает разрушать эти сферы. От нее страдает государство, производство, финансовый рынок, но больше всех страдают люди.

**Причины инфляции**

Экономисты различают несколько типов инфляции.

***Инфляция спроса***

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

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

Инфляция может также возникнуть в результате изменений издержек и предложения на рынке. В последние годы было несколько периодов, когда уровень цен возрос, несмотря на то, что совокупный спрос не был избыточным. У нас были периоды, когда и объем продукции и занятость (свидетельство недостаточности совокупного спроса) уменьшилась при одновременном увеличении общего уровня цен.

Теория инфляции, обусловленной ростом издержек, объясняет рост цен такими факторами, которые приводят к увеличению издержек на единицу продукции. Издержки на единицу продукции - это средние издержки при данном объеме производства.

***Инфляция, вызванная повышением зарплаты***

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

***Инфляция, вызванная нарушением механизма предложения***

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

* 1. **Виды и классификация инфляции**

Ранее инфляция возникала, как правило, в чрезвычайных обстоятельствах. Так, во время войн государства часто выпускали большие количества необеспеченных бумажных денег для покрытия военных расходов. В последние двадцать - тридцать лет инфляция стала хроническим заболеванием экономик многих стран мира.

Существует несколько видов инфляции. Для классификации инфляции применяют следующие критерии:

1. темп роста цен;
2. особенности проявления;
3. степень расхождения роста цен по различным товарным группам;
4. ожидаемость и предсказуемость инфляции.

С позиции первого критерия инфляцию различают:

*Ползучая* (умеренная) инфляция, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10% в год. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным. Средний уровень инфляции по странам Европейского сообщества составил за последние годы около 3-3,5%.

Многие современные экономисты, в том числе современные последователи экономического учения Кейса считают такую инфляцию необходимой для эффективного экономического развития. Такая инфляция позволяет эффективно корректировать цены применительно к изменяющимся условиям производства и спроса.

Темпы умеренной инфляции, по мнению многих экономистов, являются просто платой за развитие промышленности страны. При такой инфляции стоимость денег сохраняется и отсутствует риск подписания контрактов в номинальных ценах. Нарастающая инфляция изменяется, следуя за экономическим циклом. Она увеличивается во время подъема и уменьшается в период спада. Однако здесь выявлена интересная закономерность: спад снижает темпы инфляции на меньшую величину, чем увеличивает их следующий за ним подъем.

Кроме того, во время спада процесс подавления инфляции идет весьма медленно, тогда как подъем восстанавливает прежний уровень инфляции за довольно короткий срок, а дальше превосходит его. Описанная ситуация заставила многих экономистов задуматься над целесообразностью расширения производства, жертвуя некоторыми темпами инфляции, а также возможностью перерастания устойчивой инфляции в галопирующую. За эти свойства умеренная инфляция получила еще два названия - ползучая и нарастающая.

*Галопирующая* инфляция, при которой характерен рост цен от 20% до 200% в год является уже серьезным напряжением для экономики, хотя рост цен еще не сложно предсказать и включить в параметры сделок и контрактов.

Она отражает нестабильность экономической обстановки, деньги ускоренно материализуются в товары.

Наиболее губительна для экономики *гиперинфляция*, представляющая собой астрономический рост количества денег в обращении и как следствие катастрофический рост товарных цен. Роль самих денег в таких случаях сильно уменьшается и население, да и промышленные предприятия преимущественно переходят на другие, гораздо менее эффективные формы расчета, например - бартер. В отдельных случаях появляются параллельные валюты, а также квазиденьги (талоны, карточки и т.д.) сильно возрастает роль иностранных валют. Гиперинфляция наносит сильнейший удар даже по наиболее состоятельным слоям общества. [[3]](#footnote-3) В условиях гиперинфляции наносится огромный ущерб населению, даже состоятельным слоям общества. Разрушается национальное хозяйство. Во многих странах, испытавших гиперинфляцию, в том числе и в нашей, наблюдалось следующее явление: темпы роста цен значительно опережали темпы роста количества денег в обращении. Это объясняется тем, что когда население (и покупатели и производители) окончательно теряют доверие к обесценивающейся национальной валюте, они начинают стараться как можно быстрее избавиться от нее. Результатом является резкое увеличение скорости оборота денег, что равносильно увеличению их количества.

Очевидно, что огромную роль в раскручивании спирали гиперинфляции играют инфляционные ожидания.

Некоторые экономисты боятся, что умеренная ползучая инфляция, которая может сначала сопутствовать оживлению экономики, потом, нарастая как снежный ком, превратиться в более жесткую гиперинфляцию. Дело в том, что когда цены медленно, но постоянно растут, население и предприятия готовятся к их дальнейшему повышению. Поэтому, чтобы их неиспользованные сбережения и текущие доходы не обесценились, то есть, чтобы опередить предполагаемое повышение цен, люди вынуждены тратить деньги сейчас. [[4]](#footnote-4)

В чрезвычайной ситуации, когда цены подскакивают резко и неравномерно, нормальные экономические отношения разрушаются. Поставщики сырья хотят получить реальные товары, а не быстро обесценивающиеся деньги. Деньги фактически теряют цену и перестают выполнять свои функции в качестве меры стоимости и средства обмена. Гиперинфляция ускорят финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки. Она обычно связана с неразумной политикой правительства.

*Большинство стран прошло через ползучую инфляцию. Переход к галопирующей, а тем более к гиперинфляции происходил в 80-е годы лишь в отдельных странах: в Бразилии ежегодные темпы инфляции в 11987 г. составили 400 процентов. В России количество денег в обращении выросло с 27 миллионов в январе 1918г. до 219 триллионов 845 миллиардов к декабрю 1921г.*

*Супергиперинфляция*. Большинство экономической литературы приводит в качестве примеров Никарагуа периода гражданской войны (33000% - среднегодовой прирост цен) или же послевоенную Венгрию, однако новейший пример с Сербией показал, что это еще далеко не предел. В результате экономического эмбарго мирового сообщества против этой бывшей союзной республики Югославии годовой рост цен составляет 3’000’000’000%, а, к примеру, средняя заработная плата составляет сумму равную 1 DM притом, что цены выросли еще значительнее, а многие промышленные товары просто исчезли из предложения. Можно также привести пример, когда в 1922 г. в Германии из-за необходимости репарационных выплат союзникам, что превышало бюджет, уровень цен поднялся на 5470%. В 1923 г. положение ухудшилось: уровень цен вырос в 1’300’000’000’000 раз. К октябрю 1923 г. фунт масла стоил 1,5 млн. марок, мяса - 2 млн. марок. Иногда посетители ресторанов платили за съеденный обед вдвое больше той цены, которая значилась в меню на момент заказа. В Боливии в 1985 г. — 3400 процентов, в Аргентине в 1990 г. — 20000 процентов. В Венгрии 1 доллар обменивался на 3\*10^22 форинов. (4, с.122)

И умеренная, и галопирующая, и гиперинфляция представляют собой тип так называемой открытой инфляции.

С точки зрения второго критерия (особенности проявления) выделяют: открытую и подавленную инфляцию.

*Открытая* инфляция характерна для экономики со свободным ценообразованием, и представляет собой хронический рост цен на товары и услуги. Каковы ее механизмы? Механизм адаптивных инфляционных ожиданий, который основан на деформации психологии потребителей. Наблюдая рост цен, потребители стараются предугадать, насколько подорожают товары, и наращивают текущий спрос в ущерб сбережениям, а это, в свою очередь, сокращает объем кредитных ресурсов, что препятствует росту капиталовложений, производства и предложения.

*Подавленная инфляция* рост цен может и не наблюдаться, а обесценивание денег может выражаться в различного рода дефицитах.

Именно такая ситуация сложилась в странах бывшего СССР, где инфляция в условиях командно-административной системы находилась в подавленном состоянии. Подавление инфляции, т.е. полный контроль над ценами и доходами, без устранения причин инфляции, негативно сказывается на развитии рыночных отношений. Подавленная инфляция, которую иногда называют скрытой, характерна для экономики с регулируемыми ценами (и, возможно, заработной платой), и проявляется в товарном дефиците, ухудшении качества продукции, вынужденном накапливании денег, развитии теневой экономики, бартерных сделок. Этот вид инфляции очень опасен, т. к. ведет к разрушению рыночного механизма. Главное зло, которое несет подавленная инфляция - это лишение изготовителей ценовых стимулов, препятствие развертыванию инвестиционного процесса, расширению производства и предложения. Такое положение в недавнем прошлом было реалией нашей экономики, неся в себе все отрицательные последствия этого процесса, в том числе и наращивание темпов инфляции из-за возрастания издержек производства и увеличения денежной массы.[[5]](#footnote-5)

С позиции третьего критерия (степень расхождения роста цен по различным товарным группам) также разделяют два типа инфляции - сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

При *сбалансированной инфляции* цены поднимаются относительно умеренно и одновременно на большинство товаров и услуг Центральный банк подсчитывает результаты среднегодового роста цен и на этой основе поднимает процентную планку ставки. Таким образом, ситуация выравнивается, балансируется и фиксируется как ситуация со стабильными ценами.

В случае же *несбалансированной инфляции* цены на различные товары и услуги повышаются разновременно и по-разному на каждый тип товара. Несбалансированная инфляция встречается гораздо чаще и представляет большую беду для экономики, т.к. хаос с ростом цен затрудняет ориентировку и оценку экономической ситуации для граждан, предприятий и инвесторов. Рост цен на сырьё опережает рост цен на конечную продукцию, стоимость комплектующего компонента превышает цены всего сложного изделия.

С позиции четвертого критерия (ожидаемость и предсказуемость инфляции) различают ожидаемую и неожидаемую инфляцию:

Ожидаемую инфляцию можно спрогнозировать на какой-либо период времени с достаточной степенью надёжности, и она зачастую является прямым результатом действий правительства.

*Неожидаемая инфляция* характеризуется внезапным скачком цен, что негативно сказывается на системе налогообложения и денежного обращения. В случае наличия у населения инфляционных ожиданий такая ситуация вызовет резкое увеличение спроса, что само по себе создает трудности в экономике и искажает реальную картину общественного спроса, что ведет к сбою в прогнозировании тенденций в экономике и при некоторой нерешительности правительства еще сильнее увеличивает инфляционные ожидания, которые будут подстегивать рост цен. Однако в случае, когда внезапный скачок цен происходит в экономике, не зараженной инфляционными ожиданиями, то возникает так называемый «*эффект Пигу» -* резкое падение спроса у населения в надежде на скорое снижение цен. Вследствие снижения спроса, производитель становится вынужден снижать цену и все возвращается в состояние равновесия.

*Ожидаемая* предсказывается и прогнозируется заранее, неожидаемая - нет. Этим она опасней ожидаемой, т.к. индивиды и хозяйственные агенты не успевают к ней приготовиться, что может быть чревато частичной или полной потерей сбережений. Неожиданная инфляция дезорганизует экономику, может привести к панике, отпугивает иностранных инвесторов нестабильностью промышленность развиваться в таких условиях не может, поэтому ее допущение считается крупным просчетом правительства.

* 1. **Инфляция в России**

Наше правительство всегда предполагает, какой будет процент инфляции в России на ближайший год или какой-нибудь другой период, но, как правило, эти цифры оказываются на порядок ниже, чем реальные факты. Так к концу 2008 года [**инфляция в России**](file:///H:\Инфляция%20в%20России%202009_files\Инфляция%20в%20России%202009.htm) составила около тринадцати процентов. Многие боялись, что в период начала экономического кризиса цифра на порядок увеличиться, но правительство поддерживает экономику, создавая ряд антикризисных мер, и, в общем, инфляция в этом году не так уж и высока, хотя в начале 2008 предполагалась значительно меньшее число. Для сравнения инфляция в России на 2007 одиннадцать процентов, на 2005 десять процентов, а на 2001 вообще пятнадцать процентов. Потребительские цены на товары и услуги в 2009 году показали самый небольшой рост за всю новейшую историю России с момента распада СССР. По данным «Росстата», [за весь год инфляция составила 8,8%](http://www.polit.ru/news/2010/01/11/inf.html).Эксперты объясняют это не успехом антиинфляционной политики правительства, а падением уровня доходов россиян в период кризиса и, как следствие, резким снижением потребительской активности граждан. Издание отмечает, что в большинстве развитых стран эти факторы привели к снижению инфляции до самых минимальных уровней, кое-где даже до отрицательных величин. В России же потребительские цены лишь побили предыдущий рекорд 2006 года, когда инфляция составила 9%.По сравнению с общим уровнем инфляции сильнее всего в России выросли тарифы на услуги - на 11,6%. Издание отмечает, что впервые с 2000 года цены на продовольственные товары выросли меньше, чем на промышленные. В среднем по России товары продуктового минимума подорожали всего на 0,7%, тогда как в прошлом году цены на все продукты увеличились на 6,1%.Из продовольствия больше всего цены выросли на сахар-песок (на 42,7%). Выше среднего подорожали рыба и морепродукты (на 10,6%), алкоголь (на 8,9%) и сливочное масло (на 7,9%). По итогам года снизились цены на плодоовощную продукцию (на 1,7%), крупу (на 2,5%), яйца (на 14,5%) и подсолнечное масло (на 19,8%). Из непродовольственных товаров меньше всего подорожали стройматериалы (на 2,1%) и телерадиотовары (на 5,4%), а больше всего - табачные изделия (на 18,7%) и медикаменты (на 17,6%). Рост цен на услуги жилищно-коммунального комплекса составил 19,6%. Эксперты, опрошенные [«Ведомостями»](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/01/13/222794), отмечают, что исторический минимум роста цен был достигнут благодаря распродажам. По их мнению, без учета распродаж индекс цен составил бы 10,5%, а общий рост цен в экономике по всем группам товаров, услуг и капитала — еще больше. Индекс отразил не изменение цен, а изменение конъюнктуры: для пенсионеров, не участвовавших в распродажах автомобилей, техники или одежды, инфляция могла составить все 20%, отмечает издание.

**Заключение**

Деньги – это абсолютно ликвидное средство, которое появилось как результат экономических отношений в хозяйственной жизни людей. Исходя из природы материала можно выделить два основных вида денег: натуральные и символические деньги. Деньги проявляют себя через свои функции. Обычно выделяют следующие четыре основные функции денег: мера стоимости, средство накопления (тезаврации), средство обращения, средство платежа. Часто выделяют и пятую функцию денег – функцию мировых денег, проявляющуюся в обслуживании международного товарообмена. В денежных единицах, постоянно используемых в качестве универсального измерителя общественной полезности, какого либо ресурса или деятельности человека, может быть оценена, измерена важность, полезность, той или иной вещи т. е. на них установлена цена. Под единым понятием «цена» понимается множество разновидностей цен, включая оптовые, розничные, регулируемые, договорные, свободные рыночные, государственные, контрактные, прогнозные, проектные, лимитные, мировые и ряд других. Денежное предложение должно находиться под контролем государства, поскольку большинство серьёзных инфляционных проблем связано с неразумным увеличением их количества. По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. К негативным последствиям инфляционных процессов относятся снижение реальных доходов населения, обесценение сбережений населения, потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров, ограничение продажи сельскохозяйственных продуктов в городе деревенскими производителями в силу падения заинтересованности, в ожидании повышения цен на продовольствие, ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, доходы которых формируются за счет госбюджета).

**Литература**

1. Финансы, денежное обращение и кредит / Под ред. М. Р. Романовского. – ЮРАЙТ – М, 2001.
2. Красавина Л.Н. Инфляция и антиинфляционная политика в России. – М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Бункина М.К. Деньги, банки, валюта. Учебное пособие. – М.: Дист, 1999.
4. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999
5. Усов Деньги. Денежное обращение. Инфляция: Учебник для вузов - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999
6. Сементюта О.П. Деньги, кредит, банки в РФ. Учебное пособие. - М.: «Контур», 1998.
7. Елисеев А.С., «Современная экономика» Москва, Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”2007 г.,
8. Самуэльсон, Пол. Э, Нордхаус, Вильм. Д, «Экономика»,Пер. с англ, 16-е издание, Москва, Издательский дом “Вильямс” 2000 г.,

9.«Общая теория денег и кредита», учебник для студ.учеб.заведений под.ред. Жукова Е.Ф., Москва, “Юнити” 2000 г.,

10. Т. А. Слепнева, Е. В. Яркин. Цены и ценообразование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.

11. Курс экономики: Учебник. – 3-е изд., доп./под ред. Б. А. Райсберга. – Москва: ИНФРА-М, 2000.

12. [www.rg.ru](http://www.rg.ru) – официальный сайт Российской газеты

13. www.crizis.org

1. *Сементюта О.П. Деньги, кредит, банки в РФ. Учебное пособие. - М.: «Контур», 1998, стр 31* [↑](#footnote-ref-1)
2. *Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999, стр 121* [↑](#footnote-ref-2)
3. *Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999,стр 145* [↑](#footnote-ref-3)
4. *Деньги, кредит, банки / Под ред. Проф. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 1998,стр 152* [↑](#footnote-ref-4)
5. *Финансы, денежное обращение и кредит / Под ред. М. Р. Романовского. – ЮРАЙТ – М, 2001,стр 145* [↑](#footnote-ref-5)