**Введение**

Цены на продукцию устанавливаются в результате взаимодействия спроса и предложения. Как уже известно, из курса экономической теории, спрос и предложение определяют различные факторы. Важнейшим фактором, определяющим способность и стремление фирм поставлять продукт на рынок, является издержки производства. Производство любого товара требует затрат, которые в силу своей относительной редкости имеют определённые цены. Количество какого-либо продукта, которого фирма стремиться предложить на рынке, зависит от цен (издержек) и эффективности использования ресурсов, необходимых для его производства, с одной стороны, и от цены, по которой товар будет производиться на рынке, с другой.

В условиях перехода России к рыночной экономике вопрос об издержках предприятия и минимизация их становится более актуальным, чем был при административно-командной системе. Рыночная экономика побуждает каждое предприятие наиболее эффективно использовать свои возможности для получения прибыли. В современных условиях предприятия стали обладать реальной финансовой независимостью, самостоятельно распределять выручку от реализации продукции, по своему усмотрению распоряжаться прибылью, но прежде чем получить прибыль предприятие должно проанализировать все виды затрат для уменьшения их. Только в этом случае можно реально говорить о получении прибыли.

**I. Издержки производства**

**1. Сущность издержек**

Прежде чем начать говорить об экономическом содержании издержек производства, на мой взгляд, необходимо уяснить, какую экономическую категорию мы в последующем будем называть издержками производства. На протяжении всего существования экономической теории как науки все теоретики с различной степенью принципиальности и упорства доказывали состоятельность либо несостоятельность той или иной трактовки издержек. Эти споры неизбежны и в дальнейшем. И это вполне справедливо, поскольку экономическая мысль находится в непосредственной связи с постоянно меняющейся экономической ситуацией. Поэтому многие понятия и термины приобретают новую окраску. Можно рассмотреть зависимость степени ценочувствительности покупателя промежуточного товара от доли затрат на этот товар в общей сумме затрат на получение конечного результата. Если сделать следующий шаг в рассуждениях, то он приведет к тому, что на удорожание любого промежуточного товара (скажем, сырья) покупатель отреагирует тем большим сокращением объемов закупок, чем больше доля затрат на этот товар в общей их величине и соответственно -- чем существеннее это удорожание скажется на величине затрат на производство, на прибыли и объемах продаж конечного товара. Этот эффект Липсиц И.В. назвал эффектом оценки товара через конечный результат, который он определил следующим образом: «чем покупатель более чувствителен к общей величине затрат на достижение некоего конечного результата и чем большую долю в ней составляет какой-то промежуточный товар, который ему надо приобрести для достижения конечного результата, тем он будет более чувствителен к цене такого промежуточного товара». Уже это обстоятельство доказывает непреходящую актуальность заниматься вопросами издержек производства

Следует сразу же оговориться, что в данной работе под издержками производства в самом общем виде и широком смысле мы будем понимать затраты, непосредственно связанные с производством продукции и обусловленные им.

Понятие затрат обычно ассоциируется с определенными потерями, жертвами, которые приходится нести для получения некоторых полезных результатов.

**2. Структура издержек**

Структура издержек К. Маркса – издержки обращения и производства.

Каждая производственная единица (предприятие) любого общества стремится к получению возможно большего дохода от своей деятельности. Любое предприятие старается не только продать свой товар по выгодной высокой цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию продукции. Если первый источник увеличения доходов предприятия во многом зависит от внешних условий деятельности предприятия, то второй практически исключительно от самого предприятия, точнее, от степени эффективности организации процесса производства и последующей реализации произведенных товаров.

Многие экономисты внесли существенный вклад в изучение издержек. Например, теория издержек К.Маркса основывается на двух принципиальных категориях - издержки производства и издержки обращения. Под издержками производства понимаются затраты на зарплату, сырье и материалы, сюда же входят амортизация средств труда и т.д. Издержки производства представляют собой расходы на производство, которые должны понести организаторы предприятия с целью создания товаров и последующего получения прибыли. В стоимости единицы товара, издержки производства составляют одну из двух ее частей. Издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

Категория издержки обращения связана с процессом реализации товаров. Дополнительными издержками обращения являются издержки на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Этот вид издержек обращения близок к издержкам производства и, входя в стоимость товара, увеличивает последнюю. Дополнительные издержки возмещаются после продажи товаров из полученной суммы выручки. Чистые издержки обращения — издержки на торговлю (зарплата продавцов и т.д.), маркетинг (изучение потребительского спроса), рекламу, затраты на оплату персонала штаб-квартиры и т.д. Чистые издержки не увеличивают стоимости товаров, а возмещаются после продажи из прибыли, созданной в процессе производства товаров.

Говоря об издержках производства и обращения, К. Маркс рассматривал процесс формирования издержек непосредственно по их основным элементам в производственном процессе. Он абстрагировался от проблемы колебания цен вокруг стоимости. Кроме того, в двадцатом веке появилась необходимость определить изменения издержек в зависимости от количества производимой продукции.

Трактовка структуры издержек с точки зрения современной экономической теории.

Современная экономическая теория совершенно по иному подходит к трактовке издержек. Она исходит из редкости используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования.

В реальной производственной деятельности необходимо учитывать не только фактические денежные издержки, но и альтернативные издержки. Последние возникают из-за возможности выбора между, теми или иными экономическими решениями. Например, владелец предприятия может потратить имеющиеся деньги различным способом: направить их на расширение производства или израсходовать на личное потребление и т.д. Измерение альтернативных издержек необходимо не только для рыночных отношений, но и для объектов, не являющихся товарами. На нерегулируемом рынке товаров, альтернативные издержки будут равны текущей установившейся на данный момент рыночной цене. Если на рынке существует несколько разных (обычно близких между собой) цен, то альтернативные издержки продажи товара по, естественно, наивысшей из предложенных продавцу покупателями цен, будут равны наибольшей из всех оставшихся (кроме наивысшей) предложенных цен.

**3. Виды издержек**

Каждая фирма в определении своей стратегии ориентируется на получение максимальной прибыли. В то же время любое производство товаров или услуг немыслимо без затрат. На приобретение факторов производства фирма осуществляет конкретные затраты. При этом она будет стремиться использовать такой производственный процесс, при котором заданный объём производства будет обеспечиваться с наименьшими затратами на применяемые факторы производства.

Затраты на приобретение применяемых производственных факторов называются издержками производства. Затраты - это расходование ресурсов в их физическом, натуральном виде, а издержки - стоимостная оценка произведенных затрат.

С точки зрения отдельного предпринимателя (фирмы) выделяют индивидуальные издержки производства, представляющие собой затраты конкретного хозяйствующего субъекта. Затраты, понесенные на производство определённого объёма какой-то продукции, с точки зрения всей национальной экономики есть общественные издержки. Кроме непосредственных затрат на производство какого-либо ассортимента продукции, они включают в себя затраты на охрану окружающей среды, подготовку квалифицированной рабочей силы, проведение фундаментальных НИОКР и иные затраты.

Различают издержки производства и издержки обращения. Производственные издержки - это издержки, непосредственно связанные с производством товаров или услуг. Издержки обращения - это издержки, связанные с реализацией произведенной продукции. Они подразделяются на дополнительные и чистые издержки обращения. Первые включают в себя расходы на доведение произведенной продукции до непосредственного потребителя (хранение, расфасовка, упаковка, транспортировка продукции), увеличивающие конечную стоимость товара; вторые - расходы, связанные со сменой формы стоимости в процессе купли-продажи, превращением её из товарной в денежную (оплата труда торговых работников, расходы на рекламу и т.п.), не образующие новой стоимости и вычитаемые из стоимости товара.

Экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Применение ресурсов в данном производственном процессе исключает возможность их использования по другому назначению. Выбор определённых ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. Экономические, или вменённые, издержки любого ресурса, выбранного для применения в производственном процессе, равны его ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

С позиции отдельной фирмы экономические издержки - это те затраты, которые должна нести фирма в пользу поставщика ресурсов с тем, чтобы отвлечь эти ресурсы от их применения в альтернативных производствах. Такие затраты могут быть как внешними, так и внутренними. Затраты в денежной форме, которые фирма осуществляет в пользу поставщиков трудовых услуг, топлива, сырья, вспомогательных материалов, транспортных и иных услуг, называются внешними или явными издержками. В этом случае поставщики ресурсов не являются владельцами данной фирмы.

В то же время фирма может использовать и свои собственные ресурсы. В этом случае тоже неизбежны издержки. Издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс есть неоплачиваемые, или внутренние (неявные), издержки. Фирма рассматривает их как эквивалент тех денежных выплат, которые бы были получены за самостоятельно используемый ресурс при самом оптимальном его применении.

Минимальная плата, необходимая для того, чтобы поддерживать чью-то деятельность в данной сфере бизнеса, называется нормальной прибылью.

С позиций бухгалтерского подхода к производственным издержкам следует относить все реальные, фактические расходы, осуществляемые в денежной форме. Таковыми могут быть заработная плата рабочих; плата за аренду зданий, сооружений, станков, оборудования; оплата транспортных расходов; оплата услуг банков, страховых компаний и т.д.

С позиций экономического подхода к издержкам производства следует относить не только фактические затраты, осуществляемые в денежной форме, но и не оплачиваемые фирмой издержки, издержки, связанные с упущенной возможностью самого оптимального применения своих ресурсов. Согласно данному подходу в издержках производства следует учитывать все затраты - и внешние, и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль.

Неявные (имплицитные) издержки нельзя отождествлять с так называемыми безвозвратными издержками. Безвозвратные издержки - это издержки, которые осуществляются фирмой один раз и не могут быль возвращены ни при каких обстоятельствах. Если, например, владельцем предприятия понесены определённые денежные расходы на то, чтобы на стене этого предприятия была сделана надпись с его названием и родом деятельности, то продавая такое предприятие, его владелец заранее готов понести определённые потери, связанные со стоимостью произведённой надписи. Безвозвратные издержки не относятся к разряду альтернативных, они не учитываются в текущих издержках фирмы, связанных с её производственной деятельностью.

Выделяют и такой критерий классификации издержек, как временные интервалы, на протяжении которых принимаются те или иные хозяйственные решения.

Затраты, которые несёт фирма, производя заданный объём продукции, зависят не только от цен на применяемые факторы производства, но и от того, какие именно факторы (ресурсы) применяются и в каком количестве. Количество одних ресурсов (живой труд, топливо, сырьё, вспомогательные материалы и др.) и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро; количество других (например, производственные мощности машиностроительного завода) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени.

**II. Инфляция**

**1. Сущность инфляции**

В мире почти нет стран, где бы во второй половине XX в. не существовала инфляция. Она как бы пришла на смену прежней болезни рыночной экономики, которая стала явно ослабевать, - циклическим кризисам. Инфляция была характерна для денежного обращения: России - с 1769 до 1895 г. (за исключением периода 1843 - 1853 гг.); США - в период войны за независимость 1775 - 1783 гг. и гражданской войны 1861 - 1865 гг. Англии - во время войны с Наполеоном в начале XIX в.. Франции - в период Французской революции 1789 - 1791 гг. Особенно высоких темпов инфляция достигла в Германии после первой мировой войны, когда осенью 1923 г. денежная масса в обращении достигала 496 квинтиллионов марок, а денежная единица обесценилась в триллион раз.

Приведенные исторические примеры доказывают, что инфляция не является порождением современности, а имела место и в прошлом.

Современной инфляции присущ ряд отличительных особенностей: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас - повсеместный, всеохватывающий; если раньше она охватывала больший и меньший период, т.е. имела периодический характер, то сейчас - хронический; современная инфляция находится под воздействием не только денежных, но и неденежных факторов.

Следовательно, современная инфляция испытывает воздействие многих факторов.

Сущность и формы проявления инфляции

Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Считается, что ее появление связано чуть ли не с возникновением денег, с функционированием которых она неразрывно связана.

Термин инфляция впервые стал употребляться в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX веке этот термин употреблялся также в Англии и во Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие инфляция получило в ХХ веке сразу после Первой мировой войны. В советской экономической литературе понятие возникло лишь в середине 20х годов.

Инфляция - это обесценение денег, снижение их покупательной способности, дисбаланс спроса и предложения. В буквальном переводе термин "инфляция" (от лат. inflatio) означает "вздутие", т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы. Обычно инфляция имеет в своей основе не одну, а несколько взаимосвязанных причин, и проявляется она не только в повышении цен - наряду с открытой, ценовой имеет место скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся прежде всего в дефиците, ухудшении качества товаров.

Напомним, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенной мере логичный, оправданный рост цен на отдельные товары.

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 цен.

Инфляция - есть тонкое социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Одновременно, инфляция - одна из наиболее острых проблем современного развития экономики практически во всех странах мира.

Суть инфляции заключается в том, что национальная валюта обесценивается по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам, сохраняющим стабильность своей покупательной способности. Некоторые российские ученые добавляют к этому перечню еще и золото, придавая ему по-прежнему роль всеобщего эквивалента.

**2. Причины инфляции**

Рост цен может быть связан с превышением спроса над предложением товаров, однако такая диспропорция между спросом и предложением во многих случаях не является инфляцией. Пример - энергетический кризис 70х в США, когда нефтедобывающие страны подняли цены на нефть в десятки раз, а на другие товары и услуги в то время цены возросли на 7-9%.

Независимо от состояния денежной сферы товарные цены могут изменяться вследствие роста производительности труда, циклических и сезонных колебаний, структурных сдвигов в системе воспроизводства, монополизации рынка, государственного регулирования экономики, введения новых ставок налогов, девальвации и ревальвации денежной единицы, изменения конъюнктуры рынка, воздействия внешнеэкономических связей, стихийных бедствий, и т.п. Очевидно, что не всякий рост цен - инфляция, поэтому особенно важно выделить действительно инфляционные.

Так, рост цен, связанный с циклическими колебаниями конъюктуры, нельзя считать инфляционным. По мере прохождения фаз цикла, особенно при иногда имеющей место их “нестандартной” растянутости, заметно будет меняться и динамика цен. Цены будут повышаться в фазах бума и падать в фазах кризиса, а затем снова возрастать в последующих фазах выхода из кризиса.

Повышение производительности труда при прочих равных условиях приводит к снижению цен. Однако возможны случаи, когда повышение производительности труда приводит к повышению заработной платы. В этом случае повышение заработной платы в какой-то отрасли сопровождается повышением общего уровня цен.

Стихийные бедствия нельзя считать причиной инфляции. Например, в результате стихийного бедствия на какой-то территории разрушены дома. Очевидно, что возрастает спрос на стройматериалы, услуги строителей, транспорт и т.д. Большой спрос на услуги и промышленную продукцию будет стимулировать производителей к увеличению объемов производства и по мере насыщения рынка цены будут опускаться.

Итак, к важнейшим инфляционным причинам роста цен можно отнести следующие:

1. Диспропорциональность - несбалансированность государственных расходов и доходов, так называемый дефицит государственного бюджета. Часто этот дефицит покрывается за счет использования “печатного станка”, что приводит к увеличению денежной массы и, как следствие, к инфляции.

2. Инфляционно опасные инвестиции - преимущественно милитаризация экономики. Военные ассигнования ведут к созданию дополнительного платежеспособного спроса и, следовательно, к увеличению денежной массы. Чрезмерные военные ассигнования обычно являются главной причиной хронического дефицита государственного бюджета, а также увеличения государственного долга, для покрытия которого выпускаются дополнительные бумажные деньги.

3. Отсутствие чистого свободного рынка и совершенной конкуренции как его части. Современный рынок в значительной степени олигополистичен. Олигополист, стремясь поддержать высокий уровень цен, заинтересован в создании дефицита (сокращении производства и предложения товаров).

4. “Импортируемая” инфляция, роль которой возрастает с ростом открытости экономики и вовлечения ее в мирохозяйственные связи той или иной страны. Возможности для борьбы у государства довольно ограничены. Метод ревальвации собственной валюты, иногда применяемый в таких случаях, делает импорт более дешевым. Но ревальвация делает и более дорогим экспорт отечественных товаров.

5. Инфляционные ожидания - возникновения у инфляции самоподдерживающегося характера. Население и хозяйственные субъекты привыкают к постоянному повышению уровня цен. Население требует повышения заработной платы и запасается товарами впрок, ожидая их скорое подорожание. Производители же опасаются повышения цен со стороны своих поставщиков, одновременно закладывая в цену своих товаров прогнозируемый ими рост цен на комплектующие, раскачивая тем самым маховик инфляции. Живой пример таких инфляционных ожиданий мы можем наблюдать в своей повседневной жизни.

**3. Виды инфляции**

Существует несколько видов инфляции. Прежде всего те, которые выделяют с позиции темпа роста цен (первый критерий), т.е. количественно:

1. Ползучая (умеренная) инфляция, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до 10% или несколько больше процентов в год. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным. Данные за 70-е, 80-е и начало 90-х гг. по США, Японии и западноевропейским странам, как раз и говорят о наличии ползучей инфляции. Средний уровень инфляции по странам Европейского сообщества составил за последние годы около 3-3,5%;

2. Галопирующая инфляция (рост цен на 20—2000% в год). Такие высокие темпы в 80-х гг. наблюдались, к примеру, во многих странах Латинской Америки, некоторых странах Южной Азии. По подсчетам Центрального банка России, индекс потребительских цен в нашей стране в 1992 г. поднялся до 2200%. Потребительские цены опережали рост денежных доходов населения.

3. Гиперинфляция - цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы становится катастрофическим, разрушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, бесприбыльными и убыточными становятся крупнейшие предприятия (МВФ за гиперинфляцию сейчас принимает 50%-й рост цен в месяц).

Так, в Аргентине на апрель 1990 г. зафиксирован рост цен в 200 раз (темп роста инфляции -- 2000 %). Спасло аргентинцев лишь то, что у них преобладает натуральное сельское хозяйство и без рыночных отношений можно прожить некоторое время.

Недавний рекорд принадлежит Никарагуа: за период гражданской войны среднегодовой прирост цен достигала 33000%.

Наиболее ошеломляющим в истории является пример гиперинфляции в Венгрии в 1946 г., когда довоенный форинт (денежная единица Венгрии) стоил 829 октильонов новых форинтов (единила с 22 нулями), а доллар США обменивался на 3\*1022 форинтов.2

Вести успешный бизнес в условиях гиперинфляции почти невозможно. Речь может идти только о стратегии выживания. Рецепт выживания таков: автономность и самодостаточность, упрощение производства, сокращение внешних связей, натурализация базовых элементов внутрифирменного хозяйствования. Все чаще промышленным предприятиям приходится заводить свои теплицы, свинофермы и даже мини-электростанции, усиливать акцент на бартерных и клиринговых операциях.

Теперь рассмотрим виды инфляции с точки зрения второго критерия — соотносительности роста цен по различным товарным группам, т. е. по степени сбалансированности их роста:

а) сбалансированная инфляция;

б) несбалансированная инфляция.

При сбалансированной инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, а при несбалансированной- цены различных товаров постоянно изменяются по отношению к друг другу, причем в различных пропорциях.

Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены товаров: сырье подорожало в 10 раз, и вы соответственно увеличиваете цену своей конечной продукции. Риск потери доходности присущ только тем предпринимателям, которые стоят последними в цепочке повышения цен. Это, как правило, производители сложной продукции, основанной на интенсивных внешних кооперационных связях. Цена на их продукцию отражает всю сумму повышения цен внешней кооперации, и именно они рискуют задержать сбыт сверхдорогой продукции конечному потребителю. Заниматься этим бизнесом опасно, акции соответствующих фирм лучше не приобретать.

В России и СНГ преобладает несбалансированная инфляция. Рост цен на сырье опережает рост цен на конечную продукцию, стоимость комплектующего компонента превышает цену всего сложного прибора и т. п. Например, завод «Русский дизель» (Санкт- Петербург) выпускает промышленные насосы. На насосах устанавливается манометр. Несбалансированная инфляция привела к тому, что цена манометра (внешняя поставка) чуть ли не дороже самого насоса. Если же просто включить возросшую цену манометра в цену изделия, то насосы будет трудно продать. Варианты выхода из ситуации: производить манометры самостоятельно, переходить на другой вид продукции или ждать очередного витка дефицитной инфляции, когда товар все же удастся реализовать.

Несбалансированность инфляции — большая беда для экономики. Но еще страшнее, когда нет прогноза на будущее, нет уверенности хотя бы в том, что товарные группы-лидеры роста цен останутся лидерами и завтра, и через неделю, и через год. Невозможно рационально выбрать сферы приложения капитала, рассчитать и сравнить доходность вариантов инвестирования. Промышленность развиваться в таких условиях не может, индустриальное возрождение России нереально. Возможны лишь короткие спекулятивно-посреднические операции, удобренные стихийными, несбалансированными скачками относительных цен как в отраслевом, так и в территориальном аспектах.

С точки зрения третьего критерия (ожидаемость или предсказуемость инфляции) выделяют:

а) ожидаемую;

б) неожидаемую.

Ожидаемая инфляция может предсказываться и прогнозироваться заранее, с достаточной степенью надежности; неожидаемая — возникает стихийно, спорадически, прогноз невозможен.

Фактор ожидаемости, предсказуемости по-новому освещает нам вопрос влияния инфляции на стратегию бизнеса, а именно: если все фирмы и все население знает наверняка, что в следующем году цены возрастут, скажем в 100 раз, то в условиях идеального свободного рынка имеется целый год на заблаговременную адаптацию к спрогнозированному скачку цен. Все предприятия и население также повысят в 100 раз цену на свой товар (станки, оборудование, услуги, рабочая сила и т. д.). Никто, таким образом, не пострадает существенно даже от гиперинфляции, а в случае непредсказуемости, неожидаемости роста цен даже на 10% (умеренная инфляция, по нашему определению) может произойти существенное снижение доходности соответствующих предприятий.

Комбинация сбалансированной и ожидаемой инфляции не наносит экономического вреда, а несбалансированной и неожидаемой - особо опасна, чревата большими издержками адаптационного плана.

**Заключение**

В настоящее время инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. Инфляционные процессы не могут рассматриваться как прямой результат только определенной политики, политики расширения денежной эмиссии или дефицитного регулирования производства, ибо рост цен оказывается неизбежным результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением и т.д. В итоге процесс инфляции - в различных его проявлениях - носит не случайный характер, а весьма устойчивый.

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).

В странах с развитой рыночной экономикой инфляция может рассматриваться в качестве неотъемлемого элемента хозяйственного механизма. Однако она не представляет серьезной угрозы, поскольку там отработаны и достаточно широко используются методы ограничения и регулирования инфляционных процессов. В последние годы в США, Японии, странах Западной Европы преобладает тенденция замедления темпов инфляции.

В отличие от Запада в России и других странах, осуществляющих преобразование хозяйственного механизма, инфляционный процесс развертывается, как правило, в возрастающих темпах. Это весьма необычный, специфический тип инфляции, плохо поддающийся сдерживанию и регулированию. Инфляцию поддерживают инфляционные ожидания, нарушения народнохозяйственной сбалансированности (дефицит госбюджета, отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, растущая внешняя задолженность, излишняя денежная масса в обращении).

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. Необходимо учитывать при этом многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них - стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, изменение обменного курса рубля, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь.

**Список используемой литературы**

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. Курс лекций. – М.: ЮРИСТЬ.1997

2. Булатов А.С. Экономика. М.: Бек. 1996. Гл. 14

3. Жуков Е.Ф. Общая теория денег и кредита. М.: Банки и биржи. 1995

4. Ильин С. С., Василева Т. И. Экономика. Справочник студента. М.: АСТ. 1999

5. Камаев В.Д. Экономика и бизнес. М.: изд-во МГТУ. 1993

6. Ломакин В. К. Мировая экономика. Учебник. М.: ЮНИТИ. 2000

7. Сожина М. А.,Чибриков Г. Г. Экономическая теория. – М.,1998

8. Чепурин М.Н.. «Курс экономической теории» Киров, 1995

9. Шишов А. Л. Макроэкономика: ЭКМОС. 1997