Инфлация - реферат по икономика (част първа)

Публикувано от **Simonsita** на **02.02.2010, 21.58**

Реферат по икономика на тема:

"Инфлация"

(част първа)

Инфлацията е спад в покупателната способност на парите, изразен в продължително повишаване н общото ниво на цените, отразено в индекса на цените на дребно.

Когато количеството на парите в обръщение се увеличава с по-бързи темпове от нарастването на стоките и услугите, предназначени за размяна. Това обуславя нарастването на цените или явлението инфлация.

Инфлацията е термин, който отначало се е използвал в медицината и е означавал надуване, подуване. В икономически аспект И намира проявление и изражение в прекомерното увеличаване на количеството на парите (и различни форми на платежни документи) в обръщение, несъобразено с реалните нужди на стоковото обръщение, в резултат на което цените на стоките се увеличават, а покупателната сила (способност) на парите намалява, те се обезценяват. Падането на реалната покупателна сила на парите, т.е. тяхното обезценяване е главното съдържание и последица от И.

Старата парична реформа разглежда И като еднофакторно явление, т.е. като явление породено единствено от злоупотребата с паричния механизъм въобще и паричната емисия по- конкретно. Съвременната парична теория третира И като сложно и многофакторно явление, което се обуславя и от:

1.Фактори породени от страна на предлагането(производството),а именно:

а) повишено търсене на фактори на производството, което обуславя нарастването на цените им,а с това и на разходите на производството, а ч/з тях и на продажните цени.

б) поскъпване на вносните стоки – вносна И.

в) калкулиране в цените на прекалено висока или спекулативна печалба.

г) делът на бюджета в БВП и въздействието му в/у производството, което често пъти е неадекватно на пазарните изисквания.

д) рязко съкращаване (спадане) на производството и вноса.

2. Фактори и причини, които лежат на страната на търсенето:

а) големите държ. разходи за инвестиции и задоволяване текущото потребности на социалната сфера.

б) нарастването на експорта с по-бързи темпове т динамиката на вноса и на БВП,което води до ограничаване на предлагането на стоки и слуги на вътрешния пазар.

3. Съществено влияние в/у И оказва фискалната и преди всичко кредитната политика на държавата,ч/з която част от заемния капитал на нацията се използва от нея, предимно за непроизводителни цели.

Всички посочени основни фактори обуславят развитието и равнището на И,която се класифицира на:

- умерена (до 10%)

- галопираща (20-100-200 %)

- хиперинфлация/Германия през 1920-23г. Япония и Унгария след II св. Война и повечето латиноамерикански стани през последните десетилетия.

Икономическата теория обикновено приема умерената И като тонизиращо средство със стимулиращо въздействие в/у ик-ката, но всички признават необходимостта и целесъобразността от поддържането на относително постоянна и стабилна покупателна сила на парите. При съвременното книжно-банкнотно парично обръщение това все по-трудно се отдава на правителствата.

Колкото И е по-голяма, толкова в по-голяма степен се обезценяват парите,разстройва се паричното обръщение, внасят се смущения и несигурност в платежните отношения, "разцентрова" се възпроизводствения процес и националното стопанство като цяло. Освен това тя води до преразпределение на БВП и обединяване на повечето слоеве от населението, с изключение главно на тези, които произвеждат стоки и оказват услуги.

Главният индикатор на И е индекса на продажните цени на стоките и услугите, който може да бъде базов или верижен.И, респ. инфлационната динамика на цените оказва влияние в/у стойностния обем на производството в/у обема на БВП в стойностно изражение. Развитите страни отчитат това влияние и въздействие с помощта на т.н. дефлатор. Дефлаторът изразява разликата м/у номиналния и реалния БВП или прираста му, който е резултат на И. Следователно дефлирането представлява превръщането на номиналните величини на БВП в реални и отчитането по този начин на И или инфлационното покачване на цените. С др. думи номиналния прираст на БВП се разграничава на реален (който не е резултат на инфлационно покачване на цените) и инфлационен (дефлатор), който е резултат от инфлационно покачване на цените.

И повишава стойностната величина на БВП, но намалява покупателната сила на парите и реалните доходи на населението. Ето защо т.н. фиксирани доходи като заплати, пенсии и др. обикновено се индексират (увеличават) с %-та на И, за да се компенсира реалното им намаляване в резултат на И. На националните банки по дефиниция и закон е възложено да изпълняват емисионната функция и функцията по поддържане на стабилността на паричната единица. От тук произтича задачата им да провеждат политика на поддържане покупателната способност и стабилността на паричната единица ч/з регулиране масата на парите в обръщение, вкл. и ч/з провеждане на антиинфлационна политика.

Съществува и друг възглед върху причините и зараждането на И – кейнсианския възглед набляга, че както страничната политика на търсене са допринесли за И през 70-те години.

Невероятното повишаване на цените, лошата селскостопанска реколта в много страни и Киксъновия контрол на цените и заплатите забавиха агрегатното предлагане през въпросното десетилетие. Междувременно и монетарната и фискалната политика бяха значително по-експанзионистични, отколкото през първите 2 десетилетия след II св. Война. Тази комбинация – забавения растеж на агрегатното предлагане, удвоен от строгостта на агрегатното търсене, всичко това роди инфлацията.

И тъй като по-горе посочихме отрицателните последици от И това обуславя и необходимостта от борба срещу нея. Основните средства за борба срещу И са високите лихвени проценти (политиката на "скъпи" пари), т.е. рестриктивната кредитна политика, високите данъци за изземване на платежоспособното търсене и др. веднага обаче трябва да кажем, че посочените антиинфлационни мерки ограничава производството, а именно разширяването на производството и обогатяването на пазара са едно от най-ефикасните средства за борба срещу нея. Тъй като И е многофакторно явление, логически следва да се приеме, че ефикасната борба срещу нея изисква въздействие върху многобройните фактори, които я обуславят и разнородните причини, които я предизвикват.

Антиинфлационната политика на националната банка се съгласува и провежда съвместно с Министерството на финансите. Провежданата антиинфлационна парично-кредитна и фискална политика обикновено има 2 основни цели, а именно:

1. Намаляване масата на парите в обръщение и провеждането й в съответствие с величината на БВП, т.е. съкращаване на излишното платежоспособно търсене и

2. Стимулиране и разширяване на производството като предпоставка за увеличаването на предлагането, на количеството на стоките и услугите в обръщение.

За постигането на тези 2 цели се "настройва" и активно действа и съдейства цялостния парично-финансов механизъм вкл. бюджетния такъв.

При твърде тежки случаи на И или в резултат на катастрофални последици от действието й (след тежки кризи, войни и др.) крайната мярка за нейното преодоляване остава паричната реформа, респективно нулификацията. Тя означава обявяване функциониращите в обръщение парични знаци за недействителни и замяната им с нови такива, които се обменят срещу старите в определено съотношение. Тази крайна мярка се прилага твърде рядко. Обикновено се използват методи, средства и форми за привеждане в съответствие нарушеното съотношение между масата на парите и количеството на стоките (и услугите) в обръщение. Антиинфлационните мерки и политика са насочени

главно в 2 насоки – намаляване на масата или количеството на парите в обръщение от една страна и стимулиране и разширяване на производството от друга страна.

Според Роберт Хайлбронер и Лестър Търоу ключовата дума при провеждането на антиинфлационната политика е “контрол”. Един от най-лесните видове контрол е да се предложат ограничения на увеличенията на заплатите и цените – нещо като неформална версия на европейските социални споразумения. Идеята е ясна. Ако всеки се съгласи да ограничи нарастването на своите доходи, например до 5% И везната ще спадне и никой няма да обеднее.

Друг път е да се наложи задължителен контрол, примерно с определени законови тавани на цените или заплатите. За да бъде ефективен, този вид контрол изисква 2 неща:

Да бъде постоянен, или поне достатъчно продължителен за да няма откази от него и отново налагане.

Абсолютно задължително е да е свързан с тежко данъчно бреме.

Според тези учени съществуват 2 генерални подхода към общата антиинфлационна политика. Единият е това, което европейците наричат подход на социалното договаряне. Силно централизираните професионални съюзи, големите компании и правителствата се договарят за прилагане на определен модел на увеличение на заплатите и цените, който да предпазва икономиката от инфлационна спирала. Споразумението включва общо съгласие да не се повишават заплатите или цените в повече от определените проценти и да не се правят опити да се компенсират намалението на доходите, вследствие екзогенни токове като слаба реколта, картели от типа на ОБЕК. Този тип споразумение се прилага с известен успех в Германия и Австрия.

Вторият подход е японския. Повечето служители в големите компании в Япония получават значителна част от доходите си под формата на премии, а не като заплати. Когато екзогенни токове заплашват да дестабилизират икономиката, премиите се съкращават вместо да се водят преговори за намаление на заплатите. Това значително улеснява избягването на надпреварата между цени и заплати, която е завладяла американската икономика последните десетилетия.

Споменатите подходи са обещаващи, защото те по съществото си представляват средство за равномерно споделяне на спада в реалните доходи. Това са социални механизми, които не позволяват на икономическите шокове да се превърнат в неуправляема политическа

бъркотия.

Освен контролът, друго решение което потиска инфлационната треска са скъпите пари. Ако сме склонни да оскъпим парите и да ги оставим скъпи докато синдикатите се откажат от настояванията си за по-високи заплати, а корпорациите започнат ценови войни за печелене на пазари, тогава И ще бъде прекратена. Проблемът със скъпите пари е двупосочен. Пример за това е Рецесията, която спря И в началото на 80-те. Тя бе най-лошата икономическа катастрофа. Друг проблем е, че скъпите пари не третират всички равноправно и не водят до ефективна антиинфлационна политика, ако не се прилагат драконовска строгост.

Промените в равнището на цените се определят чрез индекса на цените. Инфлацията се измерва с ценови инвекси. Най-популярен е индекса на цените на потребителските стоки – CPI. Изчислява се по метода на “потребителската кошница”. Стойността, която струва определен набор от материални блага и услуги, формиращи типичния модел на потреблението на домакинствата се разделя на това, което същия този набор е струвал през период, определен за база.

Втори измерител е индексът на цените на стоките, предназначени за производствено ползване – PPI.

Индексът на потребителските цени в развитите страни обикновено се калкулира ежемесечно и се сравнява с неговата стойност на същия месец в предшестващата година. По този начин може да се изчисли темпът на И за 12 месеца.

През инфлационните периоди цените и заплатите не се движат паралелно и в едно направление нито с еднакъв темп. В резултат на това се образуват два инфлационни ефекта:

а) преразпределение на доходите между различните социални групи;

б) разрушаване на относителните цени и съотношението в производството на различните стоки;

Ключов елемент при измерване влиянието на инфлацията е дали тя е предвидена и балансирана. Под балансирана инфлация разбираме такова нарастване на цените, при които съотношенията между тях не са се променили. Неотчетената И преразпределя богатството и доходите м/у кредитори и длъжници. Ако кредиторите не отчетат И, когато сключват контракти, длъжниците ще спечелят. От И обаче ще спечели най-много

държавата. Тя е най-големия длъжник, а домакинствата са нетни заемодатели. Следователно неантиципираната (неочаквана) И поражда тенденция за прехвърляне на доходи от домакинствата към държавата.

Когато И обаче е напълно предвидена (отчетена) длъжниците не могат да се ползват от загубите на кредиторите. Кредиторите предварително ще я отчетат при договориране на лихвата по дадения заем. Дебиторът печели от И само ако сегашния й темп превъзхожда очаквания във времето на срока, а размерът на трансакцията е съгласуван предварително.

И има още няколко негативни ефекта:

Промените в цените могат да обезмислят дългосрочните контракти.

Бързото изменение на цените създава несигурност. Рискът, който се поема при сключване на контракт, се увеличава. И сериозно може да влоши инвестиционния климат в страната, а оттам и да повлияе негативно върху икономиката като цяло.

И консумира ценни ресурси, като квалификация и време, които хората употребяват, за да се предпазят от нейното влияние. Вътрешнофирменото планиране ще губи от своята ефикасност поради непрестанното му ангажиране с преоценки на ресурсите и цените на крайните продукти.

Продължение на темата: Инфлация - реферат по икономика (част втора)

Powered by
Bukvar.bg
© 2010-2024