**Дисциплина «Экономика»**

Обратная связь с преподавателем: ira.222888@mail.ru

**Урок 16. Основные статьи расходов семьи.**

**Задание: составить конспект лекции.**

Денежные доходы семьи обычно идут на оплату товаров и услуг, выплату налогов и сбережения (если позволяет семейный бюджет). При этом каждая семья распоряжается деньгами по-разному; в одних случаях расходами управляет мужчина, в других — женщина, в третьих — каждый в отдельности. Одни тратят экономно, другие — хаотично, не задумываясь о завтрашнем дне.
Однако расходы семей можно разделить на постоянные (обязательные) и переменные (произвольные).
Постоянные (обязательные) расходы— это расходы на питание, коммунальные услуги, одежду, обувь, транспорт, оплату услуг детского сада и пр. Эти расходы осуществляются обязательно и постоянно, их невозможно изменить, заменить, сократить. Они имеют только одну тенденцию — возрастания, независимо от величины семейного дохода. Собственно, эти расходы и составляют базу минимального потребительского бюджета.
Переменные (произвольные) расходы — это такие расходы, которые человек (семья) тратит в соответствии со своим выбором или по обстоятельствам (замена старой мебели, автомобиля, приобретение лекарств, оплата отдыха и т. п.). Их ещё называют сезонные, циклические и по обстоятельствам.

 Потребительская корзина — набор товаров и услуг, обеспечивающий жизнедеятельность человека. Размер потребительской корзины зависит от уровня и качества жизни в стране. В развитых странах потребительская корзина насчитывает несколько сотен наименований товаров и услуг. В менее развитых странах это, как правило, минимальный набор товаров, обеспечивающих жизнедеятельность человека: продукты, одежда, предметы гигиены. К сожалению, в России стоимость потребительской корзины, т. е. минимального набора благ и услуг, обеспечивающего прожиточный минимум, превышает уровень минимального размера оплаты труда (МРОТ). То есть значительная часть населения находится за чертой бедности, так как необходимые расходы превышают уровень дохода.
Реальная величина семейных расходов зависит от различных факторов: уровня розничных цен, инфляции, потребности семьи в жизненных благах, объёма её денежных доходов, налогов, платежей в систему ЖКХ, а также рационального ведения семейного хозяйства.
 В России 80% населения тратят на питание 60—65% своего семейного дохода, в то время как в развитых странах расходы на питание не превышают 14—15%. В то же время на оплату услуг у россиян уходит 15—17%, а в западных странах около 50% семейного дохода. Это связано с тем, что доходы, формируемые за счёт фактора заработной платы, в развитых странах в 4—8 раз выше, чем в России.

В конце XIX в. немецкий статистик Эрнст Энгель вывел следующий закон, по которому с ростом доходов семьи удельный вес расходов на питание снижается, доля расходов на одежду, жилище, коммунальные услуги меняется мало, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных потребностей возрастает. Изменение потребностей в жизненных благах влияет на структуру расходов. При росте доходов в первую очередь уменьшается их доля, идущая на питание. Вторую степень расходов составляют расходы на хорошую обувь, одежду, парфюмерию
и т. д. На это уходит немало денег, так как изменчивая мода, реклама, стремление к самоутверждению, престижность постоянно заставляют человека менять свой гардероб, следить за внешностью и т. д. Сложнее обстоит с жильём. При этом выявлена закономерность: чем в стране ниже затраты на питание и одежду, тем выше доля затрат на оплату жилья. Это свойственно в основном развитым странам, где высоко значение фактора «качество жизни». В этих странах хорошее жильё — это не просто товар престижного спроса. Люди приобретают комфортное жильё
(частный дом, просторную квартиру) прежде всего для удобства жизни, удовольствия. Незначительная социальная группа людей, стремящаяся подчеркнуть своё социальное положение (крупные магнаты, внезапно разбогатевшие, высокооплачиваемые артисты шоу-бизнеса и т. д.), покупают квартиры, дома, дворцы в разных странах мира.
 Закон Энгеля фактически отражает общую динамику, в соответствии с которой по уровню благосостояния своих граждан лидируют США, Швеция, ФРГ, Дания, Норвегия, Финляндия, Япония, Канада, Австрия, Швейцария, Франция и некоторые
другие страны. Россия по этому показателю находится далеко позади развитых стран мира.

Вопросы для самоконтроля:

1. Из каких частей состоит семейный бюджет?
2. Какие виды доходов вам известны?
3. Приведите примеры постоянных расходов.
4. Как звучит закон Э.Энгеля?
5. Дайте определение понятию потребительская корзина.

**Урок 17. Личный располагаемый доход.**

**Задание: составить конспект лекции.**

Если национальный доход – это, по существу, заработанный доход, то личный – полученный. Они различаются между собой вследствие двух причин.

С одной стороны, часть заработанного трудом дохода обособляется в форме:

а) взносов на социальное страхование, осуществляемое предпринимателем и самим работником,

б) налогов на прибыль как в части дивидендов, так и нераспределяемой. В результате эти доходы не доходят до домохозяйств, оседая в государственных структурах.

С другой стороны, часть доходов, полученных домохозяйствами, является не их трудовым доходом, а трансфертным платежом со стороны государства в виде пособий по социальному страхованию, безработице, а также пенсий, различных субсидий и выплат процентов по государственным ценным бумагам.

ЛД = НД – R -Тр + П, (39.1)

где ЛД – личный доход населения; НД – национальный доход; R– взносы на социальное страхование; Тр – налоги на прибыль корпораций; П – трансфертные платежи населению.

Доход, находящийся в личном распоряжении населения (располагаемый доход), еще меньше личного дохода, так как предполагает предварительную выплату индивидуальных налогов:

а) подоходного налога;

б) налога на имущество;

в) налога на наследство.

Абсолютно преобладающим среди них является подоходный налог. Располагаемый доход – итоговый, очищенный от всех обязательных платежей национального благосостояния, распределяемый на потребление и сбережение.

Личный доход (ЛД)представляет собой полученный доход, который в отличие от НД является заработанным доходом. Различия между личным и национальным доходами следующие: во-первых, часть заработанного дохода (взносы на социальное страхование, налоги на прибыль корпораций, объем их нераспределенной прибыли) не поступает населению; во-вторых, часть получаемого ЛД поступает отдельному домохозяйству не в форме факторного дохода, а в виде трансфертных платежей государства (пенсий, стипендии, пособий). Размеры трансфертных поступлений определяются действующими нормативными актами и социальным положением семьи или индивидуума, а не его участием в производстве общественного продукта.

Располагаемый доход (РД) характеризует ту часть личного дохода, которую население может тратить по своему усмотрению. Для его расчета из ЛД вычитается общая сумма прямых налогов, выплачиваемых населением из личного дохода. К основным видам налогов, выплачиваемых из личного дохода, относятся подоходный налог, налог на прибыль в некорпоративном секторе экономики, налог на имущество и налог на наследство.

**Урок 18. Сбережения населения. Страхование.**

**Задание: составить конспект лекции.**

Сбережения — это часть личного дохода, которая остаётся не использованной после затрат на текущие потребительские нужды и накапливается. Сбережения необходимы на случай серьёзных заболеваний, безработицы, разорения (банкротства) предприятия. Государство также вводит различные формы принудительных сбережений (например, отчисления из заработной платы в пенсионные фонды). Сбережения служат одним из источников образования ссудного капитала (денежные поступления, предназначенные для последующего предоставления кредита). Они также аккумулируются в Сберегательном банке и других коммерческих банках, на них покупаются ценные бумаги (акции, облигации и др.). Привлечение сбережений населения в кредитные учреждения во многом зависит от величины процентной ставки. Чем больше процент (доход), приходящийся на депозит (вклад), тем в большей степени сбережения населения поступают в виде вкладов в банки и тем быстрее они превращаются в инвестиции (капиталовложения) . Помещая свои сбережения в банк, человек прежде всего исходит из двух соображений: во-первых, надёжности, во-вторых, величины той выгоды, которую он получит от размещения своих сбережений (процента). В других случаях люди покупают ценные бумаги — облигации государства или частных фирм. Более надёжно помещать сбережения в государственные банки или покупать акции государства. Однако процент здесь, как правило, достаточно низкий. Частные банки, которые обещают достаточно высокие доходы (проценты), как показал мировой кризис, не всегда надежны. Случается, что банки, которые рекламируют высокий процент, часто идут на всяческие ухищрения, строят финансовые пирамиды (расплачиваясь с первыми вкладчиками за счёт сбережений вторых), формулируют в документах, регулирующих обязательства сторон, запутанные пункты и т. д. Поэтому в России общий объём сбережений в частных банках сравнительно невелик. Серьёзным фактором, сдерживающим сбережения, выступает инфляция — обесценивание денег в силу разных причин. Так, если банк обещает 8% дохода в год на сумму вложенных сбережений, а инфляция за год составляет 12%, следовательно, сбережения сокращаются, поскольку процент дохода не возмещает инфляционный ущерб. В такой ситуации выгоднее
тратить деньги, покупая товары длительного пользования, чем
вкладывать в частные банки.
 Стремясь сохранить сбережения, люди покупают иностранную валюту. На первый взгляд это выход из положения. Однако для экономики страны это плохо, потому что ограничивает возможности национальных предприятий через банки аккумулировать сбережения для расширения производства нужных обществу товаров и услуг. В этом случае, чтобы избежать дефицита, страна увеличивает импорт. Для импорта нужны деньги. Поэтому приходится увеличивать экспорт нефти, газа, металлов — сырья. Поскольку импортные товары всегда дороже отечественных, люди тратят на их приобретение значительную часть своих доходов из заработной платы.
 Одним из способов привлечения сбережений граждан в банки РФ стала государственная система страхования вкладов. В настоящее время при банкротстве банка, входящего в систему страхования, вкладчики получают сумму до 700 тыс. р. Если их вклад превышает эту сумму, остальные деньги они могут получить только в процессе реструктуризации долгов банка.

Страхование— система экономических отношений, включающая образование специального фонда средств (страхового фонда) и его использование (распределение и перераспределение) для преодоления и возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями (страховыми случаями) путём выплаты страхового возмещения и страховых сумм.
 В страховании обязательно наличие двух сторон: специальной организации, ведающей созданием и использованием соответствующего фонда, — страховщика и юридических и физических лиц, вносящих в фонд установленные платежи, — страхователей, взаимные обязательства которых регламентируются договором страхования в соответствии с условиями страхования.
 Участниками страховых отношений могут выступать также третьи лица: застрахованный и выгодоприобретатель — лицо, назначенное для получения страхового возмещения. Суть страхования состоит в том, что застрахованный платит страховой компании некую сумму. При наступлении страхового
случая застрахованный человек или выгодоприобретатель получает сумму, в несколько раз превышающую страховой взнос. Например, при поездках за границу туристам рекомендуют купить медицинскую страховку. При стоимости страхового полиса 30—40 долл, страховая компания может возместить расходы по лечению человека (внезапно заболевшего или попавшего в автомобильную аварию) на сумму до 30 000 долл.

В страховании выделяют четыре направления:
• обязательное и государственное страхование;
• страхование личной безопасности, когда основой экономических отношений являются события в жизни физического лица;
• имущественное страхование, объектом которого выступают
различные материальные ценности;
• страхование ответственности (связанное с транспортом),
предметом которого служат обязательства страхователя по возмещению ущерба третьим лицам.
В каждом направлении существуют различные виды страхования. Например, по классификации стран ЕС существует до 18 видов имущественного страхования.
 По сроку договор страхования может быть бессрочным (или
пожизненным) и временным: краткосрочным (от нескольких месяцев до 1 года), долгосрочным (от 1 года до 5 лет) и до определённого срока.
Страхователь (полисодержатель) — это физическое или юридическое лицо, выражающее страховой интерес и вступающее в гражданско-правовые отношения со страховщиком в силу закона или двусторонней сделки (договора страхования).
Страхователями в России признаются юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования либо являющиеся страхователями в силу закона. Они могут заключать договоры о страховании третьих лиц в пользу последних (застрахованных лиц). При этом они могут назначать физических или юридических лиц (выгодоприобретателей) для получения страховых выплат по договорам страхования. Страхователь обязан своевременно вносить страховые взносы (страховые премии).
Страховкаимеет два значения. Во-первых, это страховая сумма, которую получает страхователь при наступлении страхового случая, а во-вторых, это договор страхования.
Страховщик— организация, проводящая страхование и принимающая на себя обязательство возместить страхователю или другим лицам, участвующим в страховании, ущерб или выплатить страховую сумму.
Страхование может быть обязательным и добровольным. Добровольное, в отличие от обязательного, возникает на основе добровольно заключаемого договора между страховщиком и страхователем.

Страхование может быть краткосрочным и долгосрочным.
Страхование до одного года — краткосрочное; свыше одного года — долгосрочное.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое сбережения?
2. Что означает понятие принудительные сбережения?
3. Кто такой страхователь?
4. Перечислите виды страхования.