

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Среднее профессиональное образование

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ

Работу выполнила _____ *Азарова* _____ *21.12.2019г.* О.Л. Азарова.
(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке

Специальность: 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Научный руководитель

Преподаватель _____ *Вандрикова* _____ О.В. Вандрикова
(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Тихорецк 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	2
1 Основные статьи расходов. Личный располагаемый расход.....	4
2 Излишки потребителя.....	9
3 Реальная и номинальная заработная плата и реальные и номинальные доходы.....	11
Заключение.....	15
Список используемых источников.....	17

ВВЕДЕНИЕ

Экономика – это особая сфера общественной жизни, основной задачей которой является производство, распределение и потребление различных благ, необходимых для удовлетворения многообразных потребностей людей.

Экономика – является освоением:

- предмета, метода и функции экономической теории,
- общих положений экономической теории,
- основных микро – и макроэкономических категории и показателей, методы их расчета,
- построения экономических моделей,
- основ формирования государственного бюджета,
- рыночных механизмов формирования доходов и проблемы социальной политики государства,
- основных направлений экономической реформы в России,
- использовать источники экономической информации, различать основные учения, школы, концепции и направления экономической науки,
- строить графики и схемы, иллюстрирующие различные экономические модели,
- распознавать и обобщать сложные взаимосвязи, оценивать экономические процессы и явления,
- применять инструменты макроэкономического анализа актуальных проблем современной экономики,
- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на микро – и макроуровнях.

Актуальность темы индивидуального проекта обусловлена тем, что личный доход – это суммарный капитал, который получает физическое лицо из различных источников в процессе жизнедеятельности за определенный промежуток времени.

К личным доходам можно отнести не только заработную плату, но и ряд дополнительных доходов (к примеру, дивиденды по ценным бумагам, трансферы, пенсию, социальные выплаты, плату за аренду и так далее). Расчет личных доходов производится еще до вычета персональных налогов, начисляемых субъекту. То есть, это все виды прибыли населения, в которые включены денежные поступления с государственного бюджета (стипендии, пенсии), заработная плата на предприятиях, доход от своего хозяйства и так далее, индикатор, который отображает реальное благосостояние людей и их платежеспособность (до выплаты налогов).

Предмет исследования индивидуального проекта – основные статьи расходов, личный располагаемый доход.

Для достижения поставленной цели в индивидуальном проекте определены следующие задачи:

- рассмотреть основные статьи расходов, личный располагаемый доход,
- проанализировать излишки потребителя,
- исследовать реальную и номинальную заработную плату, реальный и номинальный доход.

Индивидуальный проект состоит из ведения, трех глав, заключения, списка источников, в количестве 10 наименований.

Конечной целью экономической жизни является потребление, а важнейшей сферой экономики–производства. Без производства не может быть экономики, ведь именно производство порождает товарную массу, удовлетворяющую потребности.

Предприятие – это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения потребностей общества и получения прибыли.

Предприятие, его деятельность и процесс разработки и принятия экономического решения являются предметом изучения экономики предприятия.

1 Основные статьи расходов. Личный располагаемый доход

Личный доход – это суммарный капитал, который получает физическое лицо из различных источников в процессе жизнедеятельности за определенный промежуток времени. К личным доходам можно отнести не только заработную плату, но и ряд дополнительных доходов (к примеру, дивиденды по ценным бумагам, трансферы, пенсию, социальные выплаты, плату за аренду и так далее). Расчет личных доходов производится еще до вычета персональных налогов, начисляемых субъекту. То есть, это все виды прибыли населения, в которые включены денежные поступления с государственного бюджета (стипендии, пенсии), заработная плата на предприятиях, доход от своего хозяйства и так далее, индикатор, который отображает реальное благосостояние людей и их платежеспособность (до выплаты налогов).

На современном этапе личные доходы имеют довольно сложную структуру, их можно классифицировать.

По изменениям уровня потребительских цен:

- номинальный доход, это объем капитала, который получен определенным лицом в конкретный промежуток времени. Данный показатель отображает реальный уровень финансовых доходов, вне зависимости от уровня налогов,

- располагаемый доход, деньги, которые относятся к этому виду прибыли, можно использовать для решения личных задач и сохранять в качестве своих сбережений, при этом располагаемый доход, как правило, ниже номинального, объясняется это необходимостью вычета из общей суммы обязательных выплат и налогов,

- реальный доход отображает, сколько человек сможет приобрести товаров на имеющиеся в распоряжении средства за определенный промежуток времени.

По форме единицы измерения:

– денежный доход, к нему относятся стипендии, пенсии, прибыль от бизнеса, оплата труда на предприятиях, пособия по безработице. Сюда же входят дивиденды по ценным бумагам, прибыль от недвижимости, проценты по вкладам, прибыль от продажи с/х продукции, доход от продажи валюты, страховые выплаты и прочие,

– натуральный доход, к такой прибыли можно отнести продукты, которые изготовлены в условиях подсобного хозяйства, выплаты из социальных фондов, услуги, которые оказывают члены семьи и так далее.

По степени вмешательства государственных структур:

– первичные доходы образуются под действием мощного механизма рынка,

– вторичные доходы неизбежно связаны с изменением в политике,

– Личный располагаемый доход – это используемый доход, т.е. находящийся в распоряжении домохозяйств.

Он меньше личного дохода на величину индивидуальных налогов, которые должны заплатить собственники экономических ресурсов в виде прямых (в первую очередь, подоходных) налогов.

Располагаемый личный доход исчисляется уменьшением личного дохода на сумму подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству. Располагаемый личный доход используется домашним хозяйством на потребление и сбережения.

Потребление (С) – важнейшая и самая большая составляющая ВВП. В долгосрочной перспективе изменения ВВП и потребительских расходов приблизительно одинаковы, но в краткосрочном периоде потребительские расходы колеблются в меньшей степени, чем ВВП, так как зависят главным образом от располагаемого дохода, который, как по величине, так и по своим компонентам, не совпадает с ВВП. Например, две важнейших составляющих располагаемого дохода, отличающие его от ВВП – налоги (при прогрессивной системе налогообложения) и трансферты, – действуют как автоматические стабилизаторы в периоды спадов и подъемов: налоги

снижаются в период спада, а трансферты растут, поэтому располагаемый доход сокращается не так быстро, как ВВП.

Сбережения (S) определяются как доход за вычетом потребления. Располагаемый доход может определяться не только на уровне домашних хозяйств (располагаемый личный доход), но и экономики в целом. Валовой национальный располагаемый доход получается путем суммирования ВНД и чистых трансфертов из-за рубежа, т.е. трансфертов, полученных от «остального мира» (дарения, пожертвования, гуманитарная помощь и пр.), за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. Валовой национальный располагаемый доход используется для конечного потребления и национального сбережения.

Чтобы рассчитать личный доход, из национального дохода следует вычесть те виды доходов, которые не поступают домохозяйствам. Это, во-первых, взносы на социальное страхование, которые выплачивают и фирмы, и домохозяйства; во-вторых, прибыль корпораций; в-третьих, чистый процент. После этих вычетов необходимо прибавить трансфертные платежи, выплаченные государством и фирмами домохозяйствам, а также дивиденды и чистый процент, получаемые домохозяйствами. Уменьшив рассчитанный таким образом личный доход на величину индивидуальных налогов, получим личный располагаемый доход.

Стоит ли углублять и детализировать эти группы расходов? Судите сами, так как это сильно зависит от финансовой ситуации. Я бы посоветовала начать учет по самым крупным группам из этого списка (если используется блокнот или Excel) или по группам и подгруппам в скобках или даже детальнее (если используется программа учета семейных финансов, которая сильно упрощает учет расходов), а далее посмотреть, что выходит. Самые затратные группы расходов стоит детализировать. Например, Вы вели месяц учет по группам расходов и увидели, что на обязательные платежи уходит 30%, на продукты уходит 40%, а на развлечения – 20% всех расходов. Значит, стоит присмотреться внимательнее и вести более детальный учет по

продуктам и развлечениям, чтобы понять, куда именно уходит такая сравнительно большая часть денег.

Для тех, кто хочет более простую структуру домашних расходов, можно предложить, например, такую:

- дом (аренда, налоги, страховка, содержание дома),
- еда (продукты, кафе и рестораны),
- долги (кредитные карты, долги, кредиты),
- транспорт (автомобиль, общественный транспорт, такси),
- счета и услуги (электричество, вода, газ, телефон и т.д.),
- личные расходы (одежда, красота, развлечения, книги, медицина),
- сбережения (резервный фонд, отпуск, пенсионные накопления, инвестиции).

Другие расходы

Приведем отдельную классификацию расходов на продукты, так как это самые распространенные расходы, а для многих россиян еще и одни из наиболее затратных в бюджете семьи, поэтому за ними приходится следить:

- алкоголь,
- всячина,
- готовые салаты и блюда,
- детское питание,
- колбасы, паштеты, копчения,
- консервы (овощные, рыбные, мясные, фруктовые, другие),
- крупы, макароны, каши,
- молочные продукты,
- мясо и птица,
- напитки безалкогольные,
- овощи и фрукты,
- орехи и сухофрукты.

2 Излишки потребителя

Излишек потребителя – это разница между той суммой денег, которую потребитель был бы согласен уплатить P_1 , и той суммой, которую он реально уплатил

Излишек потребителя представляет собой максимальную цену, которую потребитель блага готов заплатить за покупку, за вычетом действительной цены товара. Дополнительное удовлетворение, или полезность, получаемая потребителями благодаря тому, что фактическая цена, которую они платят за благо, ниже той цены, которую они были бы готовы заплатить, принимает форму потребительского излишка. Излишек потребителя – это избыток цены, которую потребитель готов был заплатить (скорее, чем вообще обойтись без данного товара), сверх той цены, которую он действительно платит.

Излишек потребителя образуется из-за того, что благодаря действию закона убывающей предельной полезности первые единицы блага представляют для потребителя большую ценность, чем последние, а платит он одну и ту же сумму за каждую единицу блага, начиная с первой и кончая последней. Таким образом, потребитель платит за каждую единицу ту сумму, которой оценивается последняя единица. Следовательно, потребитель получает излишек полезности с каждой из первых единиц блага.

Эта же теория излишка потребителя объясняет, что торговля на рынке является взаимовыгодной, поскольку и потребитель получит собственную выгоду (излишек потребителя) и продавец получает выгоду, продав товар. Для производителя имеет значение излишек производителя. В целом личное потребление – доход, используемый для удовлетворения индивидуальных потребностей. В состав личного потребления входят продовольственные и непродовольственные товары, услуги, в том числе коммунальные, и др. Личное потребление должно рассматриваться как конечное потребление. В результате такого потребления продукт полностью уничтожается.

Излишек производителя – разница между реальной ценой рынка и той ценой, которую производитель готов принять за свой товар на рынке.

Эта характеристика поведения производителя на рынке позволяет глубже обосновать движение цен на рынке, с новой стороны раскрыть потребительское поведение.

Кривые спроса и предложения, соотносящиеся с альтернативной стоимостью, рыночной ценой, позволяют судить о ситуации на рынке, когда потребитель готов платить определенную цену за единицу товара, производитель готов принять определенную цену за единицу этого товара, а на рынке складывается особая рыночная цена, по которой происходит реальная сделка купли-продажи. Чем точнее прогнозируется излишек производителя и излишек потребителя, тем научно обоснованными становятся маркетинговые ориентиры и успехи конкурентной борьбы на рынке.

Концепция излишка потребителя и излишка производителя важна для практики еще и потому, что позволяет полнее представить потребителю собственный потребительский выбор, и его результативность; понимать, как формируются цены производителя, прогнозировать рыночную ситуацию и понимать, как потребитель участвует в оплате налогов производителем.

Дело в том, что налог производителя частично оплачивается тем, что потребитель готов платить больше за товар и уплачивает в реальной жизни за определенный товар больше, нежели при нормальной рыночной цене за этот товар.

В конечном итоге теория излишков производителя и потребителя показывает, что рациональное поведение потребителя на рынке соотносится не столько с максимальной предельной полезностью блага, сколько с получением максимального излишка потребителя.

Потребительское поведение постоянно меняется, движется от одной величины и набора благ к другой величине и набору благ, учитывая как полезность благ, так и полезность набора благ, потребительский излишек,

время потребления и проч. Непрерывность движения потребительского поведения, его нелинейный характер очень осложняют прогнозирование этого поведения, расчеты вариантов рыночной ситуации, управления конкурентным поведением фирм.

В реальной жизни функцию управления потребительским поведением выполняют рыночные структуры и государство. Рынок обеспечивает маркетинговое воздействие на интересы потребителя.

Государство же может таким образом влиять на это поведение: следить за позитивной динамикой доходов и обеспечивать их рост; формировать налоговую политику, которая позволяет потребителям меньше терять на налогах и увеличивать тем самым потребительский бюджет.

Также при определении личного потребления учитывают уровень прожиточного минимума, который зависит от социально-экономических факторов и более подвижен, чем порог бедности. Порог бедности, как показывает опыт, не отражает роста потребления, увеличиваясь за счет роста цен.

Количественная оценка порога бедности осуществляется на основе данных о стоимости продуктов питания, исходя из рациональных норм потребления и доли затрат на питание в семейных бюджетах.

Управление потребительским поведением проявляется в том, что формируются целенаправленно потребности людей, ориентированные на современный образ потребления, возможности новых товаров и услуг.

При этом особое значение имеет государственная инвестиционная политика, поскольку она позволяет создавать современные производства, развивать современную инфраструктуру и этим обеспечивать современное потребление.

Поэтому и на рынок потребитель выходит с требованием новых товаров, воздействуя, таким образом, на производство. Меняющееся социальное положение людей тоже должно учитываться при создании направлений экономической политики государством.

3 Реальная и номинальная заработная плата и реальные и номинальные доходы

Заработная плата – вознаграждение за труд или цена труда, признанная рынком.

Принято различать номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – заработная плата в денежном выражении, выплачиваемая за использование труда.

Реальная заработная плата – это покупательная способность номинальной зарплаты, откорректированная посредством инфляции, то есть уровнем цен на товары и услуги. Реальная зарплата показывает, сколько реально экономических благ вы можете приобрести.

Чем выше уровень инфляции в стране, тем больше отличается реальная зарплата от номинальной. В экономике принято выделять формы и системы заработной платы.

Формы устанавливают зависимость зарплаты от полученного результата труда: если результат труда выражается отработанным временем, то говорят о повременной форме зарплаты; если результат труда измеряется объемом произведенной продукции или выполненной работой, то используется сдельная форма оплаты труда.

Система оплаты труда – это конкретный способ оплаты результатов труда. Повременная форма заработной платы может быть простой и повременно-премиальной.

При простой повременной системе заработной платы размер ее зависит от тарифной ставки или оклада и отработанного времени.

При повременно-премиальной системе оплаты труда работник сверх зарплаты (тарифа, оклада) за фактически отработанное время дополнительно получает и премию. Она связана с большей результативностью того или иного подразделения или предприятия в целом, а также с вкладом данного работника в общие результаты труда.

По способу начисления зарплаты данная система подразделяется на три вида: почасовую, поденную и месячную.

Сдельная форма конкретизируется следующими системами оплаты:

- сдельная прямая (за работу – твердый тариф),
- сдельно–премиальная (сдельная расценка + премия),
- сдельно-прогрессивная, когда превышение нормы стимулируется установлением более высокой расценки,
- сдельно–регрессивная система, когда работа сверх нормы оплачивается по более низким расценкам,
- аккордная система, когда оплата производится за весь выполненный объем работы.

Поскольку заработная плата является прежде всего превращенной формой стоимости и цены товара рабочая сила, то она меняется под влиянием динамики ее стоимости.

Когда тенденция к повышению стоимости товара рабочая сила преобладает над тенденцией к ее снижению, реальная заработная плата растет. Такой процесс в развитых странах наблюдается с начала века, поэтому тенденция приобрела признаки закономерности.

Благоприятные объективные (материальные) и субъективные предпосылки в XX в. обусловили повышение реальной заработной платы в развитых странах. Так, от 1900 до 1999 г. Реальная заработная плата выросла в США примерно в 5 раз. В странах ЕС реальная почасовая плата в промышленности в 80–90–е гг. XX в. росла в соответствии с ростом производительности труда, тогда как в США – понижалась примерно на 0,5% в год. Но эти средние показатели скрывают значительную дифференциацию величины заработной

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие концентрации как формы общественной организации производства является важным условием повышения эффективности производства и его хозяйственной устойчивости. Эффективность и хозяйственная устойчивость возрастают при концентрации производства в связи с расширяющимися возможностями маневра материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами; их более рациональным использованием; меньшей зависимостью от внешних факторов. Экономический эффект концентрации заключается в улучшении технико-экономических показателей изготовления продукции в результате увеличения размеров производства и предприятий.

Нельзя забывать, что чрезмерное укрупнение производства не является целесообразным с народнохозяйственной точки зрения. Существует граница, за пределами которой увеличение масштабов производства уже не вызывает улучшения экономических показателей.

Сосредоточение больших производственных мощностей, материальных и трудовых ресурсов на одном предприятии позволяет более эффективно и экономично использовать все основные элементы производства: оборудование, сырье и материалы, рабочую силу – и на этой основе повысить производительность труда и снизить себестоимость продукции. Концентрация производства создает благоприятные организационные условия для быстрого освоения современных технологий и переключения на новую номенклатуру, тем самым выводя предприятие на необходимый уровень конкурентоспособности.

Комбинирование производства – это объединение в составе одного предприятия нескольких разнородных производств.

Другими словами, это соединение в одной компании производств различных отраслей на организационной, технологической и экономической основе.

Такое объединение представляет собой единый производственный комплекс, расположенный на одной территории и имеющий общую производственную инфраструктуру.

В зависимости от характера производства, технологии и объединения в производственном процессе отдельных стадий переработки сырья и материалов комбинирование в промышленности выступает в трех основных формах: последовательная переработка сырья вплоть до получения готовой продукции; использование отходов производства для выработки других видов продукции; комплексная переработка сырья, т.е. выработка из одного сырья нескольких видов полезных продуктов.

Цель индивидуального проекта достигнута, поставленная задача решена :

- рассмотрели основные статьи расходов, личный располагаемый доход,
- проанализировали излишки потребителя,
- исследовали реальную и номинальную заработную плату, реальный и номинальный доход.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Алисенов, А.С. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для СПО/ Алисенов А.С.– Люберцы: Юрай, 2016.– 457с.
- 2 Акатьева М.Д., Бухгалтерский учет и анализ: учебник для СПО/ \ В.А. Бирюков – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2015.–252с.
- 3 Братухина, О.А. Основы экономики: учебник для СПО / О.А.Братухина. – М.: КноРус, 2017. – 352 с.
- 4 Васильчук, О.И. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для СПО/ О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. И.Л. Ерохина. – М.:Форум, НИЦ ИНФРА–М, 2017.–496с.
- 5 Волков, О. И. Экономика: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Складенко.– М.: ИНФРА–М, 2018. – 50 с.
- 6 Гомола А.И. Экономика: учебник для СПО /, В.Е.Кириллов, П.А.Жанин. / М.: Издательский центр «Академия», 2018. –352с.
- 7 Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет: учебник для СПО/ И.М. Дмитриева.– Люберцы: Юрайт, 2016.–323с.
- 8 Носова, С.С. Основы экономики: учебник для СПО / С.С. Носова. – М.: КноРус, 2019. – 352 с.
- 9 Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства / Л.Н.Череданова. – М.: Academia, 2018. – 352 с.
- 10 Шевелева, С.А. Основы экономики и бизнеса: учебное пособие / С.А. Шевелева, В.Е. Стогов. – М.: Юнити, 2017. – 128 с.