

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 выполнил  21.12.19 Шихшабеков Ш.А.
(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

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

Специальность: 43.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Научный руководитель
Преподаватель  21.12.19 О.В. Вандрикова
(подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Тихорецк 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
1 Значение специализации и обмена	3
2 Товар и его свойства	7
3 Источники доходов и расходов семьи	17
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	24
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	25

Введение

Семейный бюджет – одно из слагаемых благополучия семейной жизни. Каждому из нас знакома ситуация, когда мы обращаемся к родителям с просьбой купить нам ту или иную понравившуюся вещь, и как часто огорчаемся, когда родители отказывают нам в нашей просьбе просто потому, что в данный момент эта покупка оказывается не запланированной. В настоящее время проблема расходования семейного бюджета стала очень актуальной, т.к. она является ещё и неотъемлемой частью государственного бюджета. Он является основой благосостояния всего государства и отражает уровень развития экономики. В семейной экономике необходимо грамотно соотносить доходы и расходы. А чтобы грамотно использовать свои доходы семья должна правильно составить свой бюджет, продумать все затраты и покупки. Когда мы будем мудро распределять средства, которыми обладаем, и когда у нас на все будет хватать денег, тогда в семье наступает спокойствие и благополучие.

1 Значение специализации и обмена

Экономическая свобода — возможность для субъектов хозяйствования выбора форм собственности и сферы приложения своих способностей, знаний, возможностей, профессии, способов распределения доходов, потребления материальных благ, реализуемая на базе законодательных государственных норм и неотделимая от экономической ответственности граждан.

Экономическая свобода в узком смысле, право хозяйствующих субъектов, на самостоятельный выбор профиля, структуры и объема производства, условий реализации, цен на продукцию; достигается компромиссными соглашениями с другими участниками рынка.

Это свобода хозяйственной деятельности, торговли, землепользования, добровольного сотрудничества.

Экономическая свобода на практике означает право начинать или прекращать свой бизнес, приобретать любые ресурсы, использовать любую технологию, производить любую продукцию и предлагать ее к продаже по любой цене; вкладывать свои средства по собственному усмотрению, но эти права - свободы не обеспечивают гарантированного успеха.

Можно производить любую продукцию, устанавливать на неё любую цену. Каждый потребитель имеет право свободно приобретать любой товар или услугу, предлагать свои услуги для выполнения любой работы; отказываться от любой работы; использовать собственные ресурсы при условии, что это не нарушает прав других людей.

Практика деловых отношений (бизнеса), используя экономическую свободу как условие развития, выработала такую систему взаимоотношений, которая является обязательной для участия в бизнесе.

Это соблюдение социально-экономического суверенитета деловых отношений и компромисса интересов.

В экономике возможен свободный выбор в условиях ограниченности ресурсов на основе, разделения труда, специализации.

Наемные работники не могут предложить свою рабочую силу, если их квалификационный уровень ниже допустимого.

Абсолютная экономическая свобода недостижима. Использование своих прав - свобод одними ограничивается тем, что другие также пользуются своими правами-свободами. Ограничивает экономическую свободу конкуренция и государство, через законодательные акты, регулируя условия функционирования экономики.

Разделение производства товара (продукт, произведенный для обмена) по операциям между работниками, предприятиями и их подразделениями, отраслями, регионами страны, а также между странами называется разделением труда.

Соответственно различают профессиональное, межфирменное, внутризаводское, межотраслевое, межрегиональное, международное разделение труда.

При разделении труда ориентация при производстве продукции предполагает выпуск ограниченного круга продукции.

Если производитель в ходе разделения труда между различными участниками производства, определился, что и из какой группы товаров будет выпускаться, производится, то производитель выбрал специализацию своего производства.

Она дает ряд преимуществ: эффективное использование ресурсов производителя; эффективное использование знания, навыков и умений производителя по сравнению с конкурентами.

Специализация — это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных предприятиях и их подразделениях, т.е. это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Специализация производства представляет собой одну из форм разделения общественного труда и организации производства. В

промышленности частное разделение труда означает деление промышленности на отрасли и дальнейшую их дифференциацию, с одной стороны, и специализацию предприятий — с другой.

Специализацию внутри предприятия представляет собой единичное разделение труда

Специализация предприятий и цехов происходит в результате обособления производств однородных готовых изделий, а также производства отдельных составных частей продукции и отдельных операций технологического процесса по их изготовлению.

Формы специализации в промышленности:

- Предметная специализация

Предприятия специализируются на выпуске готовой продукции (тракторов, автомобилей, самолетов и т.п.);

- Подетальная специализация

Предприятие специализируется на производстве отдельных деталей, узлов и агрегатов. Примером такой специализации может служить подшипниковый, карбюраторный и другие подобные им заводы;

- Стадийная, или технологическая, специализация

Предприятия специализируются на выполнении лишь отдельных стадий технологического процесса, например, прядильные фабрики, изготавливающие пряжу для ткацких предприятий, литейные, кузнечно-прессовые и сборочные производства в машиностроении;

Специализация вспомогательных производств. К такой форме специализации можно отнести предприятия, которые заняты выпуском тары и упаковки, инструмента и оснастки, а также выполняющие ремонтные работы.

По масштабу специализации выделяют:

- внутриотраслевую,

- межотраслевую,

- межгосударственную специализацию.

Высшей ступенью является межгосударственная специализация, т.е. специализация в рамках ближнего и дальнего зарубежья

Для характеристики уровня и анализа специализации на практике используется ряд показателей:

- коэффициент охвата производства. Он характеризует долю продукции специализированной отрасли в общем выпуске продукции данного вида,

- коэффициент специализации, который характеризует долю основной (профильной) продукции в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха,

- коэффициент подетальной специализации, характеризующий долю продукции подетально (технологически) специализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

- широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции на предприятии и в цехе, тем ниже уровень специализации.

Обмен в экономике — движение товара от одного владельца к другому.

При этом производитель любого блага обменивает его на блага множества других производителей. Он как бы "оплачивает" приобретение этих благ некоторыми порциями своего продукта.

Обмен быть насильственным и ненасильственным. Формой ненасильственного обмена является торговля. И она развивается, приобретая различные формы: международная торговля, оптовая, розничная и т.д.

Обмен предполагает наличие меры эквивалентности товаров, что требует соизмерения разных по виду, качеству, форме и назначению вещей. Это требует наличия единой основы, которой является стоимость товаров. Обмен может происходить как с участием денег, так и без них (бартер).

Вывод важнейшим условием возникновения рынка является общественное разделение труда

2 Товар и его свойства

В настоящее время товар – одна из важнейших категорий рынка. Товарная форма благ – это явление историческое. Первым в истории было нетоварное производство (натуральное хозяйство), которое объективно трансформируется в товарное производство и существует вместе с ним. С древних времен человек производит предметы для своего потребления, называемые продуктами, не товарами. Однако с развитием отношений между людьми появляется обмен, т.е. продукт начинает использоваться для обмена. Так появляется понятие товар. С развитием капиталистического производства товар становится всеобщей формой продукта.

Цель работы – дать определение понятию товар, изложить основные свойства товаров, разновидности их стоимости и классификацию. Пользуясь учебниками В. И. Видяпиной «Экономическая теория», А. Г. Грязновой «Микроэкономика: практический подход», И. В. Лоскутова «Основы современной экономической теории» я постарался включить в работу основные определения по теме.

Задача работы – раскрыть три главных вопроса:

- значение слова «товар» в экономике,
- основные свойства товаров,
- потребительская стоимость, а также меновая стоимость,
- классификация товаров.

Для того чтобы полноценно оценить роль товара в экономической теории, в ее истории, необходимо рассматривать данные вопросы в одной работе.

Существует множество определений понятию товар. Вот несколько из них:

Товар — это результат взаимодействия человека со средствами производства (личностного и вещественных факторов производства), который получает материальную или нематериальную форму.

Товар – это специфическое экономическое благо, произведенное для обмена.

Карл Маркс выдвинул такое определение этому понятию: «Товар есть внешний предмет (вещь), которая удовлетворяет какие-либо человеческие потребности, в силу ее свойств».

Товар есть благо, являющееся результатом производства одного субъекта экономики и поступающее в потребление другого субъекта через обмен в форме купли-продажи. За данным определением скрывается довольно сложная совокупность экономических отношений.

Во-первых, товар отражает отношения собственности. Любой товар выступает в качестве объекта собственности. Собственник товара готов передать его другому в обмен на нечто равноценное.

Во-вторых, существуют отношения по поводу производства товара. К ним можно отнести отношения, обеспечивающие специализацию на производстве того или иного товара и возможность возникновения на ее основе кооперации. При производстве товара возникают также отношения конкуренции, в ходе которой производители стремятся сделать товар более привлекательным для покупателей.

В-третьих, по поводу товара складываются отношения распределения. Поскольку каждый товар выступает как часть общественного продукта, то, продавая и покупая товары, люди тем самым участвуют в распределении этого продукта.

В-четвертых, товар становится объектом потребления, поскольку, в конечном счете она создается для удовлетворения каких-то потребностей.

Характер экономических отношений, возникающих по поводу товаров, позволяет отличить их от благ, созданных людьми, но не являющихся товарами. К таким благам относятся те, которые произведены людьми для собственного потребления. К. Менгер утверждал, что экономическое благо становится товаром независимо от его способности к передвижению,

независимо от лиц, предлагающих его для продажи, от его материальности, но обязательно предназначено для обмена.

Отличительным признаком товара являются отношения в виде купли-продажи. Обмен характеризуется возмездностью и эквивалентностью, что означает, передачу товара из рук его собственником в руки другого в ответ на обратную передачу его заменителя, при этом заменитель должен быть равноценным данному товару.

Наряду с понятием «товар» существует понятие "товарной единицы". Товарная единица - обособленная целостность, характеризующаяся показателями величины, цены, внешнего вида и прочими атрибутами. Каждую отдельную товарную единицу, предлагаемую потребителям, можно рассматривать относительно трех уровней:

- товар по замыслу - это та основная услуга, которую в действительности приобретает покупатель,
- товар в реальном исполнении - это предлагаемый на продажу товар с определенным набором свойств, внешним оформлением, уровнем качества, марочным названием и упаковкой,
- товар с подкреплением - это товар в реальном исполнении в совокупности с сопровождающими его услугами, такими, как гарантия, установка или монтаж, профилактическое обслуживание и бесплатная доставка.

Товар обладает двумя основными свойствами:

- способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность,
- способностью к обмену.

Способность товара удовлетворять ту или иную потребность человека составляет его потребительскую стоимость. Ею обладает любой товар. Характер потребностей может быть при этом самый различный (физические, духовные). Разным может быть и способ их удовлетворения. Одни вещи могут удовлетворять потребность непосредственно как предметы

потребления (хлеб, одежда и т.п.), другие – косвенно, опосредственно как средство производства (станок сырье). Многие потребительные стоимости могут удовлетворять не одну, а ряд общественных потребностей (древесина, например, используется как химическое сырье, как топливо, для производства мебели).

Потребительные стоимости составляют вещественное содержание богатства всякого общества. Потребительская стоимость имеет три формы проявления:

- количество;
- натуральная форма;
- качество.

Последнее – это степень полезности данной потребительной стоимости, ее соответствия, ее пригодности удовлетворять потребность в конкретных условиях потребления. Покупатель, приобретая на рынке товар, оценивает его полезный эффект, а не затраты труда на его производство. Ценность имеет лишь то, что ценно в глазах покупателя. Людями ценятся самые различные материальные и духовные блага и услуги не в результате того, что на их производство затрачен общественно необходимый труд, а потому, что эти блага имеют полезность. Но каждому отдельному товару разные люди дают разную оценку полезности. Субъективная оценка полезности зависит от двух факторов: от имеющегося запаса данного блага и от степени насыщения потребности в нем. По мере удовлетворения потребности «степень насыщения» растет, а величина конкурентной полезности падает.

Товар обладает не только свойством удовлетворять человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары. Разные товары имеют только одно общее свойство, делающее их сравнимыми между собой при обмене, а именно то, что они - продукты труда. Неоклассическая школа подчеркивает, что товар - это экономическое благо, предназначенное для обмена, но в этом

определении отсутствует указание на то, что товар есть продукт труда. Сторонники трудовой теории стоимости, начиная с А. Смита, считали, что товары в определенных количествах приравниваются друг к другу потому, что они имеют общую основу - труд. При этом необходимым условием обмена является различие потребительных стоимостей товаров. В современной экономической теории принят иной подход, ведущий свое начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера. Они высказывали такую мысль, что не трудовая стоимость лежит в основе обмена, а полезность. Способность товара к обмену в определенных количественных пропорциях есть меновая стоимость.

Д. Рикардо отмечал, что в экономической теории ничто не порождало так много ошибок и разногласий, как именно неточность и неопределенность смысла, который вкладывался в слово «стоимость».

Потребительная стоимость - совокупность свойств товара, связанных непосредственно как с самим товаром, так и сопутствующими услугами, определяющих его способность удовлетворять производственные, общественные, личные и иные потребности людей. Она составляет вещественное содержание богатства. Поэтому в первоначальном своем проявлении потребительная стоимость — это естественное свойство блага. Ею обладает любой товар.

Потребительную стоимость имеют многие вещи, вовсе не созданные человеческим трудом, например, вода в источнике, плоды дикорастущих деревьев. Но не всякая вещь, имеющая потребительную стоимость, является товаром. Чтобы вещь стала товаром, она должна быть продуктом труда, произведенным для продажи.

Потребительная стоимость должна:

- быть создана трудом,
- удовлетворять потребности не ее создателя, а других людей,

— обмениваться на другой товар (механизм купли-продажи), то есть товар должен обладать способностью обмениваться на другие товары.

Общественная форма потребительной стоимости означает, что купленный товар необходим обществу. Отсюда можно сделать вывод, что общественная потребительная стоимость представляет собой общественную значимость блага или ценность его для общества. Общественная потребительная стоимость - это также потребительная стоимость, которая:

— обладает полезностью, то есть создана не для собственного потребления, а для обмена на рынке,

— создана в количествах и структуре соответствующей общественной потребности или, во всяком случае, не превышающей ее;

Так же следует добавить, что общественная потребительная стоимость является потребительной стоимостью не только отдельных вещей, а всей массы вещей данного рода, предназначенных для продажи в сопоставлении с потребностью их в обществе.

В товарном хозяйстве потребительная стоимость является носителем меновой стоимости товара. Меновая стоимость товара - это количественное отношение, в котором потребительные стоимости одного рода обмениваются на потребительные стоимости другого рода. Например, один топор меняется на две шкуры, как бывало в древности, или тонна рыбы обменивается на три кубометра леса, как это имеет место при современном бартере. Вопрос заключается в том, что лежит в основе этих меновых пропорций, почему они именно такие, а не другие и что позволяет сравнивать не сравнимые ни по каким внешним признакам товары?

На этот счет в экономической науке существуют две теоретические концепции. Первая называется трудовой теорией стоимости, вторая - теорией предельной полезности. Их можно назвать потребительским и производственным подходами. Маржинализм при объяснении причин обмена товаров друг на друга исходит из наличия у них полезности. Тем самым они обратили внимание на первое и очень важное свойство товара. О

полезности или о потребительной стоимости товара можно говорить как о качественной характеристике товара, а не количественной, и ее можно рассматривать в виде условия обмена, а не основы эквивалентности обмена.

Однако маржиналисты сумели показать, что количественная определенность товара зависит не от полезности вообще, а от предельной полезности, определяемой последней единицей запаса данного блага. Если у человека есть пара сапог, то полезность еще одной пары будет характеризовать предельную полезность данного блага. И если владелец муки решает обменять ее на сапоги, то он исходит из своей оценки предельной полезности сапог. Аналогичным образом поступает владелец сапог, обменивая их на муку.

Односторонность такого подхода к определению основы меновой стоимости очевидна. Он предполагает рассмотрение субъектов товарного обмена как потребителей, выступающих на рынке в роли покупателей, и их потребительские оценки закладываются в основу меновой стоимости. Но в отношениях товарного обмена активную роль играют производители, продающие товары. Эта роль представителями маржинализма учитывается явно недостаточно.

Указанная односторонность устраняется теорией трудовой стоимости. Согласно этой теории в основе меновой стоимости товаров лежит их стоимость, определяемая затратами труда на производство товаров. В самом деле, для любого производителя товара важны не его полезные свойства (ведь товар производится не для собственного потребления), а вложенные в него затраты факторов производства. Разнородность факторов, их различная роль и способ участия в процессе производства товаров обусловили учет затрат факторов через единую меру затраты труда. На учете затрат труда товаропроизводителей в качестве основы меновой стоимости и сформировалась теория трудовой стоимости.

Расхождение между трудовой теорией стоимости и теорией предельной полезности носит не столько научный, сколько идеологический и

политический характер. Первая гласит, что стоимость (ценность) есть продукт общественного труда, вторая - что она есть результат рыночной конъюнктуры. Следовательно, первая подчеркивает первостепенную социальную и экономическую ценность производительного труда, вторая - только торговой, в том числе спекулятивной деятельности. Тем самым первая выражает идеологию и интересы всей массы участников производственного процесса, вторая - только представителей бизнеса.

К. Маркс, развивая идеи своих предшественников, раскрыл сущность меновой стоимости, ее связь с затратами труда, заключенного в товаре, но не описал механизм отклонений величин меновых стоимостей товаров от их стоимостей в каждом конкретном акте обмена, и приведения меновых стоимостей к стоимостям. Он лишь ограничился замечанием, что отклонения носят случайный характер и что, в конечном счете, сумма меновых стоимостей, создаваемых в обществе, равна сумме их стоимостей. Эту теоретическую нишу и заняла теория предельной полезности, подвергая трудовую теорию стоимости критике за то, что она якобы не способна объяснить закономерности установления равновесных рыночных цен.

В современных рыночных условиях фирмы вынуждены разрабатывать различные товарные классификации на основе присущих этим товарам характеристик.

Исходя из целей применения, все товары можно разделить на две группы - товары промышленного назначения и товары народного потребления.

Исследование рынка товаров народного потребления проводится с целью определения емкости и характера рынка, географического размещения потенциального потребителя, структуры и степени монополизации рынка, влияния торгово-политических и экономико-географических факторов на долгосрочные тенденции развития рынка. Для того чтобы выявить товары наибольшего спроса и местонахождение потребителей применяются следующие классификации:

по степени долговечности или материальной осязаемости товары можно разделить на три группы:

- товары длительного пользования - материальные изделия, обычно выдерживающие многократное использование (книги в твердом переплете),
- товары кратковременного пользования - материальные изделия, полностью потребляемые за один или несколько циклов использования (газеты, журналы),
- услуги - объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений (услуги, выполняемые типографией, издательством).

На основе покупательских привычек потребителей существует разделение товаров народного потребления на:

- товары повседневного спроса - товары, которые потребитель обычно покупает часто, без раздумий и с минимальными усилиями на их сравнение между собой. Такие товары можно дополнительно подразделить на:
 - основные товары постоянного спроса (газеты с программой), то есть те товары, которые люди покупают постоянно,
 - товары импульсивной покупки приобретают без всякого предварительного планирования и поисков, они, как правило, продаются во многих местах, поэтому потребители почти никогда их специально не ищут (журналы),
 - товары для экстренных случаев покупают при возникновении острой нужды в них (газета «Из рук в руки»); производители организуют распространение этих товаров через множество торговых точек, чтобы не упустить возможность продажи, когда потребителю вдруг понадобятся эти товары.
- товары предварительного выбора - товары, которые потребитель в процессе выбора и покупки, как правило, сравнивает между собой по показателям пригодности, качества, цены и внешнего оформления

(художественная литература). Товары предварительного выбора могут быть дополнительно подразделены на:

- схожие - рассматриваются покупателем как изделия, одинаковые по качеству, но отличающиеся друг от друга по цене в такой мере, чтобы оправдать их сравнение между собой при покупке;

- несхожие - рассматриваются потребителем относительно их свойств в большей степени, нежели относительно цены. Именно поэтому при продаже несхожих товаров предварительного выбора необходимо иметь широкий ассортимент, чтобы удовлетворять самые разнообразные индивидуальные вкусы, и держать штат хорошо подготовленных продавцов, которые могли бы снабдить потребителя необходимой информацией и дать ему совет.

- товары особого спроса - товары с уникальными характеристиками и/или отдельные марочные товары, ради приобретения которых значительная часть покупателей готова затратить дополнительные усилия (альбомы по искусству);

- товары пассивного спроса - товары, которых потребитель не знает или знает, но обычно не задумывается об их покупке (энциклопедии).

3 Источники доходов и расходов семьи

Семейный бюджет — это план регулирования семейных доходов и расходов, составляемый, как правило, на один месяц.

Существуют два вида семейного бюджета: совместный и отдельный.

Совместный семейный бюджет— это когда все доходы членов семьи складываются в один кошелек и из него тратятся на нужды семьи.

Отдельный— это каждый имеет свой кошелек (счет в банке), каждый распоряжается деньгами по своему усмотрению, общие расходы (еда, проживание, дети) делятся или поровну, или пропорционально уровню заработка членов семьи.

Семейный бюджет базируется на трех важных составляющих: учет, контроль и планирование.

Учет подразумевает под собой подсчет доходов и расходов, ежедневное внесение данных о потраченных суммах в специализированную компьютерную программу.

Контроль необходим во избежание незапланированных трат и для понимания, в каком финансовом положении находится семья в данный момент.

Планирование помогает правильно распределить имеющиеся средства и ожидаемые доходы по всем категориям — питание, проживание, обучение, одежда, транспорт.

Источники доходов семьи

Доходы семьи —это денежные средства, которые семья получает от других лиц или организаций.

Источники доходов семьи— это то, от чего или откуда семья получает деньги.

В таблице 1 представлены основные источники доходов и расходов семьи.

Таблица 1= источники доходов и расходов семьи

Источники доходов семьи	Доходы семьи
1 Труд	Зар/та
2 Предпр. деятельность	Прибыль
3 Владение природными ресурсами	Рента
4 Владение имуществом	Арендная плата
5 Госуд. и другие выплаты	Пособие на детей, по безраб. и инвалидности, пенсии, стипендии и др.
6 Свободные денежные средства	Капитал

Основные статьи расходов

Первая статья вашего бюджета – Накопления (или формирование семейного капитала).

Вторая статья семейного бюджета – Питание

Транспорт- помните, что расходы на транспорт это расходы не только ваших средств, но и вашего времени.

Личные расходы

По этой статье расходов семейного бюджета трудно что-то рекомендовать. Только самому человеку известно насколько и в каких количествах он нуждается в абонементах фитнес-центров, походах в ресторан, билетах в кино и так далее.

Расходы на детей

Когда ящики с игрушками ломятся от избытка – это еще не показатель, что ребенок доволен и счастлив. Куда важнее для него время с родителями. А избыток игрушек можно пустить на семейную благотворительность.

Расходы на коммунальные услуги, хозяйственные нужды, связь и прочее – это более менее постоянные величины. Поэтому они нуждаются в учете, но нет необходимости в их детализации и постоянном контроле.

Личный располагаемый доход

Располагаемый личный доход - это совокупный доход, доступный для непосредственного использования домашними хозяйствами (РЛД).

В основе располагаемого личного дохода лежит национальный доход:

$РЛД = НД - \text{прибыли корпораций} + \text{дивиденды по акциям частных лиц}$
- налоги (прямые) + трансфертные платежи (социальные выплаты).

Прибыль корпораций, будучи частью национального дохода, распадается на три части:

- налоги на прибыль корпораций, которые идут в доход государства, — следовательно, эта часть прибыли корпораций не может войти в РЛД;

- не распределенная прибыль — часть прибыли корпораций, остающаяся в их распоряжении и предназначенная для расширения производства, то есть для прироста инвестиций;

- оставшаяся прибыль может быть выплачена собственникам акций в виде дивидендов. Собственниками акций могут быть частные лица (домашние хозяйства) и фирмы. В располагаемый личный доход входят дивиденды, полученные только частными лицами.

Если не принимать во внимание существование государства, а также пренебречь тем фактом, что корпорации выплачивают домашним хозяйствам в виде дивидендов только часть прибыли, то между национальным доходом и располагаемым личным доходом разницы нет.

Номинальный доход — количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода, также он характеризует уровень денежных доходов независимо от налогообложения.

Располагаемый доход— доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Располагаемый доход меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей, т.е. это средства, используемые на потребление и сбережение.

Реальный доход - представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, т.е. с поправкой на изменение уровня цен.

Доход является конечной целью действий каждого активного участника рыночной экономики, объективным и мощным стимулом его повседневной деятельности.

Доход- есть денежная оценка результатов деятельности физического (или юридического) лица как субъекта рыночной экономики. В экономической теории под «доходом» имеют в виду денежную сумму, регулярно и законно поступающую в непосредственное распоряжение рыночного субъекта.

Сбережения населения

Сбережения – это не используемая на текущее потребление часть дохода.

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. С одной стороны, сбережения являются важнейшим показателем уровня жизни, непосредственно связанным с потреблением, доходами и расходами населения. С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства. Личные накопления граждан являются предметом деятельности целого ряда финансовых и не финансовых организаций, осуществляющих посреднические функции в движении капитала.

Население делает сбережения: образовать резерв на случай непредвиденных расходов; на покупку дорогостоящих товаров; доход в виде процента; обеспечить чувство независимости (скупости); осуществлять коммерческие операции.

Основными составляющими финансовых активов населения являются:

- вклады и депозиты в банках в рублях и валюте, в том числе на пластиковых картах;
- наличные деньги на руках у населения;

-вложения населения в ценные бумаги; запасы средств населения в наличной валюте;

- резерв страховых взносов населения.

Страхование — особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей (или организаций) и их интересов от различного рода опасностей.

Страхование (страховое дело) в широком смысле - включает различные виды страховой деятельности (собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, сострахование), которые в комплексе обеспечивают страховую защиту.

Страхование в узком смысле представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц(страхователей) при наступлении определённых событий (страховых случаев) за счёт денежных фондов (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).

Отношения между страховщиком и страхователем, определяющие, каким именно образом будет формироваться страховой фонд и каким образом он будет расходоваться, представляют собой метод создания страховых продуктов. В процессе исторического развития было выработано три метода создания страховых продуктов - самострахование, взаимное страхование, коммерческое страхование.

В личном страховании объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователяили застрахованного лица. К личному страхованию относятся:

- Страхование жизни,
- Страхование от несчастных случаев и болезней,
- Медицинское страхование.

В имущественном страховании объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом. Имущественное страхование включает:

- Страхование имущества,
- Страхование ответственности,
- Страхование предпринимательских рисков,
- Страхование финансовых рисков,
- Страхование имущества предприятий и организаций,
- Страхование имущества граждан,
- Транспортное страхование (средств транспорта и грузов),
- Страхование других видов имущества, кроме перечисленных

выше.

В основе деления страхования на отрасли лежат принципиальные различия в объектах страхования. Деление страхования на отрасли не позволяет выявить те конкретные страховые интересы физических и юридических лиц, которые дают возможность проводить страхование. Для конкретизации этих интересов выделяют из отраслей страхования под отрасли и виды страхования.

Видом страхования называют страхование конкретных однородных объектов в определенном объеме страховой ответственности по соответствующим тарифным ставкам. Страховые отношения между страховщиком и страхователем осуществляются по видам страхования. Приведем лишь примеры некоторых, наиболее распространенных видов страхования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель индивидуального проекта достигнута, поставленные задачи решены:

- Проанализировали значение специализации и обмена,
- Рассмотрен товар и его свойства,
- Источники доходов и расходов семьи

В рамках курсовой работы был изучен семейный бюджет и источники его формирования. Сопоставление результатов работы с поставленными задачами позволяет заключить следующее:

Семейный бюджет - это финансовый план, который суммирует доходы, и расходы семьи за определенный период времени. Для того чтобы эффективно использовать свои доходы, семья должна правильно составить свой бюджет, тщательно продумать покупки и делать сбережения для достижения своих целей.

Для составления семейного бюджета необходимо составление списка всех источников доходов членов семьи. Это зарплата, социальные пособия и проценты на сбережения. В статье расходов нужно перечислить все, за что надо заплатить в течение месяца: квартплата и услуги, питание, проезд, уплата налогов и взносов. В планируемые расходы так же включаются и сбережения на будущее. Если доходы равны расходам, то это сбалансированный бюджет. Если предполагаемые расходы превышают доходы, то этот бюджет имеет дефицит. Бюджет, в котором доходы превышают расходы, будет иметь избыток. Если доходы превышают расход, необходимо исключить из планов лишнии покупки ,чтобы сбалансировать бюджет.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Волков, О.И. Экономика предприятия. Курс лекций/О.И. Волков, В.К. Складенко, – М.: ИНФРА-М,2018. – 56 с.
- 2 Гребнев, Е.С. Экономика. Курс основ. Учебник/ Л.С. Гребнев, –М.: Витапресс. –2017. – 434 с.
- 3 Борисов, Э.Ф. Экономика/ Е.Ф. Борисов – М.: ИНФАРМА-М. 2017. – 205 с.
- 4 Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. мален.- М.: Финансы и статистика 2018. – 510 с.
- 5 Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия. Учебник/ Н.Л. Зайцев.- М.:ИНФРА-М,2018. 175 с.
- 6 Бевентер, Э Основные знания по рыночной экономике в восьми лекциях / Э. Бевентер. - М., 2016. - 224 с.
- 7 Бардовский, В.П. Экономика / В.П. Бардовский. - М.: Изд-во Форум. - Инфра-М. - 2016. - 672 с.
- 8 Гомола, А.И., Кириллов В.Е. Экономика / А.И., Гомола, В.Е. Кириллов, П.А. Жаннин - М.: Академия. - 2017. - 336с.
- 9 Складенко, В. К. Экономика предприятия / В.К. Складенко, В.М. Прудников. - М.: ИНФРА-М.,2018. - 528 с.
- 10 Пястолов, С.М. Экономика: учебник / С.М. Пястолов. - М.: Академия. 2017. - 288с.