Сочинский Государственный Университет Туризма и Курортного Дела

**(Нижегородский филиал)**

# Курсовая работа

**на тему:**

**«Экономика семьи и роль Сбербанка в улучшении жизни населения»**

## Выполнил студент

**Группы М42-04**

**Погребняк А.В.**

**г.Н.Новгород 2005г.**

**ПЛАН**

**Введение…………..…………………………………………………………..1**

1. **Домохозяйство и семья как субъекты микроэкономики. Проблемы и способы их решения…………………………………..2**
2. **Система функций семьи……………………………………………...7**
3. **Семейный бюджет…………………………………………………….11**
4. **Сбербанк в условиях кризиса 1998 года……………………………14**
5. **Услуги Сбербанка для населения…………………………………...16**
6. **Заключение……………………………………………………………..23**

**Список литературы……………………………………………………….24**

**Введение**

**Семейная экономика начинается с момента зарождения семьи, с выработки молодоженами принципов и стратегии благопристойной, как минимум обеспеченной, а может быть, и богатой семейной жизни, с организации и повседневного ведения домашнего хозяйства.**

Следует подчеркнуть, что семья, домашний очаг - это твоя колыбель и твой приют, а родители, братья, сестры, другие родные - самые близкие и любящие тебя люди. Царящие в семье мир, совет да любовь делают семейную жизнь счастливой, приносящей радость и покой, оберегают семью от невзгод и внутренних распрей. Общество, государство, Русская Православная Церковь и все другие религиозные концессии заботятся о сохранении и благополучии семей. Единство семьи - главное условие ее морального и материального благополучия. Христианская заповедь гласит: **"Если дом разделится сам в себе, не может устоять тот дом"** (Новый завет. От Марка, глава 3).

На протяжении уже нескольких лет международные финансовые институты не раз заявляли о необходимости пересмотреть роль Сбербанка на рынке частных вкладов и демонополизировать эту структуру.

По мнению главы Всемирного банка М. Картера, "роль государственного Сбербанка как фактического монополиста на рынке частных сбережений должна быть переосмыслена". Суть заявления Картера сводится к тому, что в отличие от остальных банков вклады в Сбербанке гарантируются государством. Подобная практика создает ситуацию, когда фактически невозможна равноправная конкурентная борьба между кредитными организациями. Глава ВБ полагает, что в принципе на рынке вкладов возможна конкуренция между государственными банками, при этом имеются в виду планы некоторых госбанков расширять свой розничный бизнес. Тем не менее Картер призывает Россию стремиться к тому, чтобы "финансовый сектор находился в частных руках при мощной регулирующей функции государства".

Недовольство международных финансовых организаций понять можно: конкуренция за частные вклады населения должна быть. Отчасти причиной отсутствия таковой послужило то, что единственной системой гарантирования вкладов является участие государства в капитале банков. Конечно, кроме Сбербанка есть другие банки с госучастием - например, "Внешторгбанк". Но в силу того, что у этих банков нет розничной сети, Сбербанк оказывается в уникальном положении. Наряду с этим качество и спектр услуг, предоставляемых коммерческими банками населению, ограничены. А ценовая конкуренция уже не играет такой роли, как это было в 1994-1995 гг.

**1. ДОМОХОЗЯЙСТВО И СЕМЬЯ КАК СУБЪЕКТЫ МИКРОЭКОНОМИКИ. ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ**

Современная экономическая мысль рассматривает семью или, более обобщенно - домашнее хозяйство, не только как важного потребителя, но и производителя. Мы уже знаем, что домашнее хозяйство в рыночной экономике представляет собой экономическую единицу в составе одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей, отдавая им определенные предпочтения, является собственником какого-либо фактора производства (чаще всего рабочей силы), обеспечивает производство и воспроизводство "человеческого капитала". Все эти характеристики можно отнести и к семье.

|  |
| --- |
| **Семья** - это, как правило, осознанно организованная на основе родственных связей и общности быта малая группа людей, жизнедеятельность которых осуществляется для реализации социальных, экономических и духовных потребностей индивида, самой семьи и общества в целом. |

В реальной жизни имеют место также семьи-одиночки, состоящие из одиноких (холостых) мужчин или женщин, самостоятельно, обособленно ведущих свое домашнее хозяйство.

Семья испытывает на себе влияние экономических, правовых, идеологических, нравственных отношений.

Традиционно семья начинается с брака. Браки, можно совершаются на "рынке", который "предназначает", "чин и женщин друг другу или оставляет их одинокими появления лучших возможностей. Оптимальное предназначение на эффективном рынке с участниками, максимизирущими полезность, имеет следствием то, что людям, не предназначенным друг для друга, не будет лучше, если они поженятся.

Во всех обществах супруги имеют тенденцию происходить из семей одинакового уровня, религии и подбираются по сходству образования, роста, возраста и многих других переменных. Теория предназначения на эффективных рынках объясняет позитивные подходящие подборы сопутственностью или "супердополнительностью" в домашнем хозяйстве между свойствами мужей и жен. Эффективное предназначение также частично объясняет взаимный альтруизм жен и мужей: "влюбленные" люди, вероятно, женятся потому, что на обособленном уровне формального анализа любовь можно считать одним из источников "сопутственности". Брак можно определить по-разному, но в западной экономической литературе брак иногда рассматривают как принудительно-правовой контракт между мужчиной и женщиной. Каждая сторона явно или косвенно берет на себя определенные обязательства в рамках семьи, признавая определенные права и привилегии друг друга и явно или косвенно соглашаясь с правилами принятия решений, закрепленными в контракте. Это последнее положение важно, поскольку условия меняются и не все вопросы отношений можно уладить до принятия взаимных клятв. Эти положения контракта могут быть неясными, но обычно присутствуют в том или ином виде. Обе стороны могут просто подразумевать, что будут сотрудничать, зная поведение друг друга.

Процесс брака можно сравнить с развитием конституции и устава любой фирмы или организации. Как и в случае с любой организацией, правила игры могут быть как ограничительными, так и гибкими по желанию вовлеченных людей. Возможно, главная цель свиданий и помолвок на самом деле в том, чтобы дать парам шанс выработать такие правила и разработать контракт, по которому каждый согласен жить. (Не все пары, однако, используют этот шанс в равной степени.) Контракт, например, может включать положение о детях (и их количестве), кто будет выполнять Работу по дому и подстригать газон, какие решения будут приниматься демократически всей семьей, а какие - определяться административно. Хотя нам хотелось бы думать, что все в браке должно зависеть от любви, на распределение ответственности может значительно влиять относительная сила договаривающихся сторон.

Без развития таких положений или если они остаются неопределенными, в будущем могут возникнуть значительные разногласия, которые окончатся разводом. Из-за различий во взглядах на брак люди часто не вступают в него, поскольку вовлеченные стороны не могут прийти к согласию о контракте. Процесс свиданий выявляет те браки, которые распадутся. С одной стороны, ресурсы расходуются на свидания, но с другой стороны, это же бережет ресурсы от их связывания (хотя бы временного) в неудовлетворительном браке.

Роль суда в процессе развода немаловажна и также имеет экономические последствия. Вмешательство суда гарантирует мужу и жене некоторые права собственности на семейные активы, материальные и нематериальные. В этих условиях муж и жена заинтересованы инвестировать свое время и другие ресурсы в развитие семейных активов и строительство крепких материальных отношений. Семья является **инвестиционным проектом** в смысле получения отдачи через ряд лет.

Здесь уместна аналогия с инвестициями в бизнес. Допустим, предприниматель просчитывает инвестиции в строительство офиса. Будет ли он делать инвестиции, зная, что не имеет прав собственности на здание, т.е. кто-нибудь может его отнять без возражений со стороны суда? Возможно, он инвестировал бы в проект больше, если бы имел некоторые права, защищаемые государством.

Подобная логика применима к желанию партнеров по браку инвестировать их союз. В какой степени легальный статус брака приносит пользу всем сторонам в семье, в той же степени инвестиции благоприятно сказываются на стабильности и продолжительности брака.

Здесь есть одна проблема. При обеспечении каждому партнеру прав собственности на активы семьи и в некоторой степени - на другого партнера, а также в связи с высокой ценой расторжения брака жена или муж могут при желании обидеть (ущемить интересы) другого. Поскольку затраты на развод высоки, партнер может позволить себя эксплуатировать. Если ущерб выше, чем издержки развода, брак распадается. При совместном проживании без брака каждый может уйти без правовых ограничений. Эта возможность ухода без возражения суда может заставить другую сторону быть более внимательной и терпимой.

Семья вовлечена в производство товаров и услуг, распределяемых между всеми членами семьи. Они доступны в одинаковом количестве и качестве всем. Общие товары - возьмем приведенный выше пример с автомобилем - могут не соответствовать полностью вкусам ни одного из индивидов, но это товары, которые все согласны купить. В таком случае, а их множество, индивиду приходится нести издержки **неполучения товара** в количестве и качестве, наиболее полно удовлетворяющем его предпочтения.

Этот тип издержек встречается не только потому, что блага потребляются, покупаются или производятся семьей (автомобили, телевизионные программы, отдых и семейная жизнь), это применимо и к отношениям с другими людьми. Оба супруга могут решить общаться с определенными людьми не потому, что они более подходят с точки зрения желаемых качеств у друзей, а потому, что избранные друзья представляют компромисс для обоих. Из этого не следует, что каждый не будет иметь своих друзей, просто они договорятся об общих друзьях. Насколько они будут общаться с общими друзьями, настолько меньшим временем будут они располагать для общения с индивидуальными друзьями.

Другие издержки, связанные с браком, включают риск роста сильных эмоциональных связей с группой индивидов отказ от возможности встреч и общения с другими людьми. Издержки женитьбы на одном частном лице можно рассматривать как утрату возможности жениться на ком-либо другом, кто мог быть желаемой парой, но не встретился вовремя. Список издержек можно продолжить.

Согласно марксистской теории, издержки в семье как основном потребительском звене экономической системы можно охарактеризовать как издержки потребления (т.е. затраты в сфере потребления). Эти затраты могут быть производительного характера (приготовление пищи, шитье одежды, ремонт жилища и т.д.), поэтому они по сути своей являются издержками производства в сфере потребления. Кроме чистых издержек потребления при пользовании жильем, одеждой и др., семья осуществляет затраты на покупку товаров и услуг, которые по существу являются издержками обращения в сфере потребления. Поэтому издержки в экономике семьи многообразны не только по видам, но и по экономическому содержанию.

Многие товары и услуги для членов семьи в доме являются **общественными благами**: они приносят пользу всем и не уменьшаются в количестве и качестве при добавлении Дополнительных потребителей (например, декоративные вещи Для дома, красивая картина на стене и т.д.). У людей, живущих под одной крышей, нет необходимости производить общие блага каждому для себя, поэтому есть возможность улучшить качество имеющихся благ или направить ресурсы на другие цели.

Эффективность домашнего производства может быть выше при специализации и обмене между партнерами. Стороны могут использовать преимущества своей сравнительно эффективной производительности. Допустим для упрощения, что домашнее хозяйство производит только две услуги - уборку дома и стрижку газона, и нам дается следующая информация о способностях мужа и жены выполнить эту работу (см. таблицу 1).

***Таблица 1***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Кто** | **Уборка дома** | **Стрижка газона** |
| Жена | 60 минут | 100 минут |
| Муж | 100 минут | 300 минут |

Таблица показывает, что жена может убрать дом за 60 минут и постричь газон за 100 минут. У мужа уйдет на уборку 100 минут и 300 минут на газон. Если бы они жили отдельно, то для выполнения данной работы им потребовалось бы суммарно 560 минут. Если они живут вместе и каждый убирает половину дома и стрижет половину газона, то уйдет 280 минут (80 минут на уборку дома и 200 минут на газон).

Однако у обоих есть возможность специализации - один убирает дом, а другой стрижет газон. Поскольку каждый будет что-то делать для другого, это в определенном смысле обмен. Каждый раз, когда жена убирает дом, она отказывается от 3/5 стрижки газона: если она тратит 60 минут на уборку дома, то в это время уже не может стричь газон. Поэтому мы говорим, что она могла бы постричь за это время 3/5 газона. С другой стороны, каждый раз, когда муж убирает дом, он отказывается от стрижки лишь 1/3 газона. Таким образом, можно сделать вывод, что для жены уборка дома будет дороже в измерении непостриженного газона.

Если мы хотим минимизировать издержки производства, то жена должна стричь газон, а муж - убирать дом. Если они поделят работу так, суммарное время будет равно 200 минутам. Если жена будет убирать дом, а муж стричь газон, уйдет 360 минут.

Можно сделать вывод: под общей крышей издержки производства благ минимизируются, если супруги будут специализироваться и эффективно обмениваться. Заметим также, что в нашем примере жена более производительна в оказании обеих услуг. Специализируясь, муж и жена могут избежать издержек, связанных с развитием одинаковых навыков. Каждый может сосредоточиться на ограниченных домашних задачах, совершенствуя эффективность их выполнения. Муж и жена заинтересованы в максимизации домашнего производства или минимизации его издержек, что одно и то же, а значит, будут в определенной степени специализироваться по дому. Они "играют роли". Однако эти роли не обязательно традиционны для супругов, а могут распределяться в соответствии с эффективностью производства (сравнительным преимуществом).

Если семье предстоит принять решение о распределении времени его членов между внешней работой и работой дома, для минимизации издержек домашнего производства следует использовать менее дорогой труд извне. Издержки уборки дома равны стоимости материалов и стоимости индивидуального времени члена семьи, выполняющего уборку, за пределами семьи.

Обязанности, как правило, делегируются членам семьи, и каждый в семье зависит от выполнения условий договора другими. Поэтому благосостояние семьи уменьшится, если один из членов будет увиливать от своих обязанностей. Отлынивание от обязанностей по дому причиняет ущерб другим, поэтому любящий человек менее склонен увиливать, чем тот, кто не любит. Поэтому человек, если у него есть возможность выбора, естественно, хотел бы вступить в брак с тем, кто его любит и, естественно, кого он любит.

Экономическая роль семьи в рыночной экономике чрезвычайно сложна. В связи с этим семья решает многообразные проблемы ведения домашнего хозяйства, семейного бизнеса, воспроизводства рабочей силы, обеспечения необходимого уровня потребительского спроса, создания инвестиционного потенциала и другие. Разрешение проблем семьи, ведущей домашнее хозяйство и занимающейся предпринимательской деятельностью в условиях рыночной экономики, следует искать в:

- формировании новых потребностей и возможностей семьи; создании условий развития и реализации экономических функций семьи;

- повышении социально-экономического статуса семьи;

- обеспечении социальной поддержки и нормальных бытовых условий семьи.

В разные исторические эпохи, в зависимости от характера общественных отношений, изменялась и семья: ее место и роль, величина и устойчивость, положение в обществе, ее социально-экономический статус.

|  |
| --- |
| **Социально-экономический статус семьи** - это интегральный показатель, который отражает в семейных отношениях особенности социально-политического устройства государства, его правовые основы, уровень развития экономики, культуры и общественного самосознания. |

**2. СИСТЕМА ФУНКЦИЙ СЕМЬИ**

Функции семьи многообразны. Они затрагивают все важнейшие секторы деятельности общества и во многом определяют социально-экономические процессы, происходящие в нем.

В условиях рыночной экономики семья является основным звеном формирования и накопления человеческого капитала. Поэтому систему функций семьи можно рассматривать на трех стадиях: образование, производство и реализация "человеческого капитала".

**На первой стадии** происходит создание материальной базы семьи в процессе осуществления следующих функций: формирования и использования семейного бюджета, ведения домашнего хозяйства.

**На второй стадии** семья выполняет следующие функции: детородную, воспитательную, рекреационную. На этой стадии производится физическая основа "человеческого капитала", который развивается, и одновременно происходит адаптация этого капитала к социально- экономической системе жизнедеятельности. Для производства человеческого капитала необходимы следующие факторы производства: материальные ресурсы, товары и услуги, а также сами производители - члены семьи.

**На третьей стадии** реализуются следующие функции посредством различных способов предпринимательства и трудоустройства: индивидуальное участие членов семьи в рыночном хозяйстве, организация семейного бизнеса, корпоративные формы участия семьи в рыночном хозяйстве, ведение домашнего хозяйства, получение и распределение доходов.

Функции семьи на всех стадиях формирования и функционирования "человеческого капитала" взаимосвязаны. Например, снижение детородной функции уменьшает трудовой потенциал семьи, ослабляет ее производственные функции и может отрицательно сказаться на воспитательной функции.

Все функции имеют целевую направленность на накопление и возмещение затрат, связанных с созданием "человеческого капитала" и развитием предпринимательского потенциала.

**Издержки воспитания детей** включают затраты семьи а рождение, питание, одежду, кров, образование, развлечения, медицинские расходы, страховку, транспорт и т.д. Другими статьями издержек, часто не учитываемыми, являются эмоциональные затраты и время родителей, потраченное на воспитание детей. Оценка издержек на детей - трудная проблема. Действительные издержки воспитания детей будут зависеть точно от того, сколько родители желают потратить а все издержки будут варьироваться с экономическим статусом и местом жительства родителей.

Дети являются особым экономическим благом, ибо они приносят значительно больше эмоций, риска и неопределенности, чем покупка какого-либо товара. Родители не могут увидеть благо (ребенка) до покупки; действительно, их задача произвести ребенка "с нуля". Ребенок с рождения появляется со своими собственными желаниями, что усиливает элемент неопределенности. В случае с товаром покупатель может решить позже продать его, возможно, возмещая свои инвестиции, хотя бы частично. В современном обществе делать то же самое с детьми не принято. Все это означает, что решение иметь ребенка труднее других решений семьи и в производстве детей больше места для ошибок, чем в производстве чего-либо другого. Однако это не означает, что родители не попытаются подойти к данной проблеме с рациональных позиций.

**Уровень образования родителей** может влиять на производство детей несколькими способами. **Первое**: он может менять относительные предпочтения родителей, предлагая вместо детей другие вещи, более для них ценные. **Второе**: образование может увеличить альтернативный уровень зарплаты родителей и создать положительный эффект дохода и отрицательный эффект издержек.

Одной из наиболее твердо установленных в литературе по рождаемости является отрицательная связь между уровнем образования жены и количеством детей: с ростом образования жены число детей падает. Есть также сведения, показывающие положительную связь между уровнем образования мужа и количеством детей.

Одним возможным объяснением этих зависимостей является то, что время жены относительно важнее времени мужа в производстве детей, и затраты ее времени будут соответственно более значимыми в принятии решений о производстве детей. Образование мужа, чьими обязанностями традиционно было зарабатывание денежного дохода семьи, имеет меньший эффект затрат, но имеет положительный эффект дохода.

**Третье**: образование может увеличить эффективность, которая поднимет качество детей. По крайней мере одно эмпирическое исследование эту идею поддерживает. Даже при большей альтернативной зарплате большая эффективность позволяет более образованному человеку получить единицу качества ребенка с меньшими затратами.

**Четвертое**: эффект образования родителей может проявиться в сокращении числа нежеланных детей.

Экономисты объясняют рыночные сделки с помощью предположения, что люди эгоистичны, выраженного в известных словах А.Смита: "Это не благосклонность мясника, пивовара или булочника, что мы ожидаем свой обед, но то, что они считают своим интересом. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их себялюбию, и никогда не говорим о наших потребностях, но об их преимуществах".

Допущение об эгоизме в рыночных сделках достаточно сильно, однако не работает в попытке понять семью. В самом деле, главная черта, отличающая домашние хозяйства от фирм и других организаций, в том, что распределение внутри семей в большой степени определяется альтруизмом и родственными обязательствами, тогда как распределение внутри фирм определяется главным образом внутренними и внешними контрактами. Поскольку семьи конкурируют с правительством за контроль над ресурсами, тоталитарные правительства добивались преданности от своих подданных, уничтожая семейные традиции и преданность семье.

Функцию полезности главы семьи можно записать так:

**Функция социализации** означает включение человека в общественную систему посредством образования, услуг в области здравоохранения, воспитания детей, культуры и т.д. при помощи государства. Это проявляется в многообразии социальных услуг населению в рыночной экономике. К таким услугам относятся: меры по трудоустройству, страхование по безработице, содействие в получении образования, социальная помощь, охрана труда женщин и несовершеннолетних, пособие на детей, дотация за аренду жилья, пенсионное страхование, социальное жилищное строительство, страхование от несчастных случаев.

На современном этапе развития общества повышается значение **рекреационной функции**, поскольку человек, интенсивно работающий, прежде всего умственно, должен иметь больше возможностей для восстановления работоспособности, соединения со средой обитания. Слово "рекреация" латинского происхождения, означает отдых, восстановление сил человека, израсходованных в процессе труда. Анализ расходов семей на досуг, путешествия, проведение свободного времени свидетельствует об их росте и, соответственно, изменении предпочтений индивида.

**Ведение домашнего хозяйства** представляет собой форму производственной деятельности семьи. В домашнем хозяйстве производятся услуги и продукция, предназначенные для удовлетворения потребностей данной семьи. Систематическое производство продукции в домашнем хозяйстве для продажи или реализация услуг на рынке характеризуют семью, занимающуюся индивидуальной трудовой деятельностью, а производство сельскохозяйственной продукции -личное подсобное хозяйство с товарной направленностью.

Домашнее хозяйство до сих пор поглощает значительную часть бюджета времени членов семьи. Работы в домашнем хозяйстве, значительная доля которых осуществляется женщинами, весьма трудоемки, требуют немалых физических усилий. Согласно специальным обследованиям, развешивание белья требует больше затрат, чем равная по времени работа на тракторе, протирка окон - больше, чем вождение такси, а при глажений белья в течение часа расходуется столько калорий, сколько их расходует за такой же период каменщик. Все это определяет важное значение развития сферы бытовых услуг и механизации домашнего хозяйства.

Особой сферой производительного труда в семье, поглощающей значительную часть бюджета времени, является приготовление пищи. Согласно проведенным в России обследованиям, в течение недели на обеспечение домашнего питания (покупка продуктов, приготовление пищи, мытье посуды) у мужчин уходит 5 часов 17 минут, у женщин - 16 часов 22 минуты, т.е. соответственно 36% и 57% всего времени на ведение домашнего хозяйства.

Немаловажными функциями семьи являются организация семейного бизнеса, индивидуальное участие членов семьи, а также корпоративные формы участия семьи в рыночном хозяйстве и другие.

**3. СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ**

Создание нормальных условий для производства человеческого фактора требует не только эффективного ведения домашнего хозяйства, но и формирования и использования семейного бюджета.

|  |
| --- |
| **Семейный бюджет** состоит из двух частей: доходов и расходов. |

**Доходы** включают следующие статьи:

- заработная плата;

- предпринимательский доход;

- доходы от собственности (рента, процент, арендные платежи, дивиденды);

- государственные трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, бесплатные услуги в области здравоохранения, образования);

- доходы из прочих источников (наследство и т.д.).

**Расходы** семейного бюджета состоят из следующих статей:

- соцстрахование;

- налоги;

- питание и вкусовые товары;

- одежда и обувь;

- квартплата;

- электричество;

- мебель, бытовые приборы;

- транспорт;

- промышленные товары;

- образование, развлечения;

- досуг, путешествия;

- добровольные пожертвования и взносы в общественные организации;

- прочие расходы;

- накопления (сбережения).

Среди доходов населения наибольший удельный вес в большинстве семей составляют заработная плата и предпринимательский доход, хотя они чрезвычайно разнятся по отдельным семьям. Как правило, именно эти статьи доходов определяют благополучие семьи. Но не только.

Существенное значение имеют доходы от собственности. В динамике структуры имущества семей развитых стран преобладает тенденция к увеличению доли финансовых компонентов собственности (наличные денежные средства, ценные бумаги, сберегательные вклады, накопления в фондах страхования жизни и т.д.).

Размеры собственности значительно дифференцированы по социально-профессиональной принадлежности семей. В настоящее время процесс передачи имущества по наследству играет меньшую роль в формировании первоначальной собственности, чем это отмечалось прежде. А это значит, что молодые семьи должны собственными усилиями стремиться к росту своего благосостояния.

Среди расходов первостепенное значение имеют расходы на питание, которые в России в семьях с доходом ниже минимального уровня составляют от 60 до 90%, со средне-душевым доходом - 42%, в высокооплачиваемых семьях - 28-29%. Сравните: в США они составляют 25,4%, Западной Европе - 20%, Японии - 25-30%, т.е. имеет место тенденция к понижению. Для России характерна противоположная тенденция.

По оценкам американских специалистов, объем душевого потребления в российских семьях накануне 90-х годов составлял 34,4% от уровня США, по продовольственным товарам- 54%, одежде - 39%, товарам длительного пользования - 20%. Англичане говорят, что деньги, потраченные на еду, - деньги, выброшенные на ветер. Весьма спорно, но тем не менее часто семьи тратят на эти цели гораздо больше, чем это необходимо. Большой убыток семейному бюджету наносят необоснованные закупки продуктов, многие из которых заканчивают свою жизнь в помойном ведре. По подсчетам российских экономистов, только хлебобулочных изделий к началу 90-х годов у нас выбрасывалось около 15-20%. В связи с ростом цен к хлебу сейчас во многих семьях стали относиться с большей бережливостью. С учетом же других продуктов питания (молока, мяса и т.д.) "среднестатистическая семья" теряет по собственной вине от 4 до 12% совокупного дохода, подлежащего распределению.

Бюджет семьи отражает ее социально-экономический статус, предпринимательскую активность, уровень жизни, образования, инвестиционный потенциал и другое.

Уровень жизни в отдельных странах различен, и одним из показателей, характеризующих этот уровень, служит потребительская корзина.

|  |
| --- |
| **Потребительская корзина** - это полный набор потребительских (материальных и духовных) благ и услуг, необходимых для удовлетворения нормальных потребностей среднестатистической семьи, обеспечивающий ее нормальную жизнедеятельность. |

Расчеты потребительской корзины в России были впервые проведены в 1988 г. Потребительская корзина делится на три части: продукты, непродовольственные товары и услуги. Базовой является продуктовая корзина, так как для людей, живущих за чертой бедности, питание - основная статья расходов. Согласно методике здравоохранения США, для нормального потребления расходы на питание должны составлять 1/3 совокупных расходов потребителей. Отсюда граница бедности равна утроенной величине расходов на питание.

Общественно необходимый стандарт потребления в развитых странах сегодня включает также: обеспеченность квартирой, домашней обстановкой, автомобилем, дачей (вторым домом).

Потребительская корзина служит основой для определения прожиточного минимума, другой составной частью которого (помимо продовольственной корзины) является корзина непродовольственных товаров и услуг. В стоимость прожиточного минимума входят также налоги и обязательные платежи.

В связи с ростом цен величина потребительской корзины в денежном выражении постоянно растет. Отсюда возникает необходимость индексации стоимости жизни отдельных людей, членов семьи по социальным группам населения.

**4. Сбербанк в условиях кризиса 1998 года.**

АВГУСТОВСКИЙ кризис 1998 года ударил и по банкам, и по их вкладчикам. Только за вторую половину 1998 года вклады населения (рублевые - с учетом инфляции, валютные - с учетом курса доллара) сократились вдвое. Ушло бы и больше, просто банки не возвращали гражданам вклады по их требованию.  
В августе - сентябре из 20 крупнейших по объему частных вкладов банков России свои обязательства перед вкладчиками не выполняли 17! На кредитные организации, потерявшие тогда платежеспособность и не восстановившие ее до сих пор, в середине 1998 года приходилось около 40% всех вкладов населения, доверенных негосударственным банкам. Напомним, кто тогда занимал первые десять мест в списке крупнейших банков России по частным вкладам: Сбербанк, Инкомбанк, СБС-АГРО, МОСТ-банк, "Российский кредит", Промстройбанк России, Автобанк, Газпромбанк, "Возрождение"Й Уцелело меньшинство. Такой удар по репутации частных банков в России, казалось, ставил крест на рынке банковских услуг для физических лиц.  
В разгар кризиса многие были уверены, что в ближайшие несколько лет ни один частный вкладчик на километр не подойдет к негосударственному банку. После конфискационных денежных реформ, замораживания вкладов в Сбербанке СССР, краха финансовых пирамид и, наконец, банкротства крупнейших негосударственных банков, работавших с мелкими клиентами, мало верилось в готовность населения России возобновить отношения с банковским сектором.  
Россияне однако подтвердили свою репутацию людей доверчивых и незлопамятных. В первой половине 1999 года отток депозитов из банков практически сошел на нет: рублевые вклады населения с учетом инфляции уменьшились всего на 1,7%, валютные же (в долларовом эквиваленте) вообще начали расти - на 1,6%. То, что произошло во второй половине прошлого года, можно назвать маленьким банковским бумом: рублевые вклады населения в реальном исчислении выросли на 7%, валютные - аж на 22%.  
В принципе, такой рост можно было бы объяснить увеличением объема кредитно-депозитных схем оплаты труда (когда сотруднику выдается кредит под заниженную ставку; полученные деньги размещаются на депозит под завышенные проценты; разница между доходами по депозиту и расходами по кредиту составляет зарплату, почти освобожденную от налогов и социальных выплат). Однако рост таких схем должен отразиться не только в динамике депозитов населения, но и в объеме кредитов физическим лицам. Кредиты населению в прошлом году увеличились, но размеры этого прироста совершенно недостаточны, чтобы объяснить ими рост вкладов: рублевые депозиты населения за полгода выросли на 30 млрд рублей, рублевые кредиты населению - лишь на 4 млрд рублей; валютные вклады выросли на 651 млн долларов, валютные кредиты - на 12 млн долларов.  
Естественно, рост доли Сбербанка сложно назвать заслугой банковских менеджеров (хотя и этот фактор дал себя знать). Просто Сбербанк, обладающий государственными гарантиями по вкладам, крупнейшей филиальной сетью и старейшей среди банков торговой маркой, остался для большинства последним островком надежности в неспокойном мире финансового бизнеса. Кстати, в сфере обслуживания предприятий и организаций позиции Сбербанка существенно слабее: доля средств российских юридических лиц на счетах и в депозитах в Сбербанке России составляет 21% от суммарного показателя 100 крупнейших банков России (по объему активов).  
За исключением Сбербанка, нынешние лидеры рынка частных вкладов по понятным причинам отличаются от тех, что были до кризиса. Причем список крупнейших банков по объему депозитов населения стоит рассматривать с определенной долей скептицизма.

5. Услуги банка для населению.

Рост экономической активности населения, материальных и социальных запросов граждан требует от банка постоянного расширения перечня банковских продуктов, разработки новых операций и услуг, отвечающих потребностям и нуждам клиентов.

На сегодняшний день Сбербанк предоставляет широкий спектр услуг по кредитованию населения. Кредиты предоставляются как в рублях, так и в иностранной валюте.

Наибольшим спросом у населения пользуются кредиты на неотложные нужды. Этот кредит заслужил особую популярность, так как предоставляется сроком до 5 лет, а использовать его можно на любые цели. Это удобный способ приобрести дорогостоящие вещи, на которые в семейном бюджете не так просто найти свободные средства, чтобы и за границу поехать, и в санаторий, и машину купить.

Новые виды кредитных продуктов в последнее время.

Сбербанк предоставляет широкий спектр услуг с учетом потребностей различных возрастных и социальных групп населения. Это кредиты на образовательные цели; на покупку потребительских товаров; под заклад ценных бумаг и залог мерных слитков драгоценных металлов; на покупку, строительство, реконструкцию и ремонт объектов недвижимости; на различные цели работникам финансово устойчивых предприятий и организаций - клиентов банка - под корпоративные гарантии.

Сроки по банковскому кредиту длительные (от 6 месяцев до 15 лет), а ставки - достаточно низкие.

Действующие процентные ставки - от 17% до 19% годовых по рублевым кредитам и от 10% до 12% годовых по кредитам в иностранной валюте.

Возможности решения жилищных проблем с помощью банковских кредитов.

Сегодня Сбербанк России предоставляет гражданам кредиты на приобретение, строительство (в том числе на долевое участие в строительстве), реконструкцию, ремонт объектов недвижимости. На эти цели кредиты предоставляются физическим лицам в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита по договору наступает до истечения 75 лет. Кредит предоставляется сроком до 15 лет под 18% годовых в рублях и 11% годовых в иностранной валюте (доллары США) как наличными деньгами, так и в безналичном порядке.

Кроме того, в рамках реализации федеральной целевой программы "Жилье", Сбербанка РФ сотрудничает с области по расширению ипотечного кредитования населения. Программой предусмотрено субсидирование части процентной ставки по кредитам и займам, предоставленным на строительство или приобретение жилья на территории области. Субсидия предоставляется гражданам в первые три года пользования кредитом в пределах 1/2, 2/3, 3/4 процентной ставки по кредиту для различных категорий граждан.

Кредиты предлагаемые Сбербанком населению.

Назову несколько из числа наиболее востребованных.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Образовательный кредит | | | |
|  | | | |
|  |  | **Цель:** оплата обучения на дневном, вечернем и заочном отделениях среднего специального или высшего учебного заведения. Созаемщиками по кредиту выступают учащийся в возрасте от 14 лет, его родители (опекуны) и другие физические лица, принимающие участие в образовании учащегося. **Срок:** до 11 лет. **Процентная ставка:** 19 % годовых. **Размер кредита:** зависит от совокупной платежеспособности созаемщиков, но не более 90% (в высших учебных заведениях) от полной стоимости обучения, и полной стоимости обучения (в средних специальных учебных заведениях), указанной в договоре о подготовке специалиста. На период обучения предоставляется отсрочка погашения основного долга. Предоставляется отделениями Сбербанка России по месту постоянной прописки заемщика |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Автокредит | | | |
|  | | | |
|  |  | |  |  | | --- | --- | | *Срок кредитования* | **Не  более  5 лет.** | | *Процентная ставка* | **18,5 %** годовых- в рублях,  **11,5 %** годовых- в долларах США и евро | | *Сумма Автокредита*  *(лимит кредитования*) | Определяется в соответствии с нормативными требованиями БАНКА на основе платежеспособности Заемщика, но **не может превышать 85 процентов цены приобретаемого автомобиля (других  транспортных средств).** | | *Валюта Автокредита* | рубли Российской Федерации, доллары США, евро | | *Обязательное требование к Заемщику* | ·         Наличие собственных средств Заемщика в виде первоначального взноса в размере **не менее 15 процентов** **цены** приобретаемого автомобиля (других  транспортных средств);  ·         предъявление БАНКУ документов,         подтверждающих:  -  перечисление Заемщиком собственных средств в виде первоначального взноса в указанном размере на счет по вкладу в БАНКЕ, действующему в режиме “до востребования”, либо в кассу ФИРМЫ или на расчетный счет ФИРМЫ;  - цену автомобиля (других транспортных средств), приобретаемого(ых) Заемщиком   в ФИРМЕ с указанием  его     (их)  марки/модели. | | *Обеспечение Автокредита* | **Основное: з**алог приобретаемого автомобиля (других транспортных средств) и поручительство супруги(а) заемщика  без учета ее(его) платежеспособности (при условии, что  Заемщик состоит в браке).  **Дополнительное:** поручительство не менее 1 физического  лицана периодоформления договора залогаприобретаемого автомобиля (других транспортных средств)**-** в случае, если Фирма не предоставляет услуги по оформлению государственной   регистрации автомобилей (других транспортных  средств)  в соответствии с нормами действующего законодательства  и страхованию  автомобилей  (других транспортных средств) представителями страховых компаний, из числа  рекомендованных  БАНКОМ. | | *Особенности  погашения Автокредита* |  | |  | По желанию Заемщика (на основании его заявления) БАНКОМ может быть предоставлена отсрочка погашения основного долга по Автокредиту на срок до **3-х месяцев.**  В период отсрочки погашения  основного долга  Заемщик должен  осуществлять ежемесячные платежи  по уплате процентов за его пользование. *В случае досрочного погашения Автокредита  или его части  в течение 6 месяцев с даты выдачи кредита  Заемщик вносит плату за досрочное погашение кредита, установленную кредитным договором (размер неустойки не установлен).* | |  |  | |  |  | |  |  | |  |  | |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кредит "Молодая семья" | | | |
|  | | | |
|  |  | "Молодая семья"- семья, в которой хотя бы один из супругов не достиг 30-ти летнего возраста, или неполная семья (семья с одним родителем и ребенком), в которой мать или отец не достиг 30-ти летнего возраста.     |  |  | | --- | --- | | *Параметры кредита* | *Условия предоставления кредита* | |  |  | | *Заемщик* | Мать (отец) из неполной семьи. | | *Созаемщик* | а).Супруги ,  б). Супруги и Родитель(и) членов молодой семьи,  в.) мать(отец) из неполной семьи и ее(его) Родитель(и). | | *Срок кредитования* | *Срок кредита* **- до 15 лет.** | | *Процентная ставка*    *Сумма кредита* | *Процентная ставка*  по кредитам в рублях - 18% годовых  по кредитам в валюте - 11% годовых. | |  | *Максимальная сумма кредита* зависит от платежеспособности заемщика и предоставленного обеспечения, и может составлять:           до **70% покупной или сметной стоимости объекта недвижимости** при условии обязательного вложения заемщиком собственных средств в размере не менее 30% его стоимости для молодой семьи без детей,           до **90% покупной или сметной стоимости объекта недвижимости** при условии обязательного вложения заемщиком собственных средств в размере не менее 10% его стоимости для молодой семьи с ребенком (детьми).  Дополнительно к доходу Заемщика по основному месту работы в расчет платежеспособности Банк принимает  следующие виды доходов:           доход супруги (а),           доход родителя(ей) членов молодой семьи.  1.В случае, когда Созаемщиками являются только супруги или мать (отец) из неполной семьи, в расчет платежеспособности Заемщика или каждого из Созаемщиков-супругов может приниматься дополнительно к  доходу по основному месту работы (пенсии):           доход, полученный по другому месту работы, если срок трудового договора превышает 1 год,           доход, полученный от занятия частной практикой.  2.В случае, когда Созаемщиками являются супруги и Родитель(Родители) в расчет платежеспособности каждого Созаемщика может приниматься только доход, полученный по одному месту работы (пенсия).  3.В случае, когда Созаемщиками являются мать (отец) из неполной семьи и его (ее) Родитель(Родители) в расчет платежеспособности каждого Созаемщика может приниматься доход, получаемый им по одному месту работы (пенсия). Дополнительно в расчет платежеспособности **одного** Созаемщика к его доходу по основному месту работы пенсии) может приниматься один из видов доходов:           доход, полученный по другому месту работы, если срок трудового договора превышает 1 год,           доход, полученный от занятия частной практикой. | | *Обеспечение кредита* |          поручительства физических лиц,           поручительства юридических(ого) лиц(а),           залог ликвидного имущества.    Кредиты на приобретение, строительство квартиры(комнаты) предоставляются с обязательным оформлением в залог приобретаемой (строящейся) квартиры в случае, если сумма кредита превышает одновременно:  -50% покупной (инвестиционной/сметной) стоимости квартиры;  -25000 долларов США (или рублевого эквивалента этой суммы) | | *Предоставление кредита* | *Кредиты предоставляются по месту регистрации Заемщика или по месту приобретения (строительства) жилья* как наличными деньгами, так и в безналичном порядке (кредиты в иностранной валюте - только в безналичном порядке) путем зачисления суммы кредита на:  **•  счет заемщика по вкладу, действующего в режиме  “до востребования”** *(сумма кредита может быть перечислена Банком в соответствии с целевым назначением кредита на оплату счета организаций, осуществляющих продажу объектов недвижимости)',*  ***•*   счет банковской карты.** | | *Погашение кредита* | *Погашение кредита осуществляется* ежемесячно равными долями (или по графику платежей) с одновременной уплатой процентов за пользование кредитом.  По желанию Заемщика/Созаемщиков могут быть **предоставлены отсрочки:**           в погашении основного долга на период строительства объекта недвижимости, но не более чем на два года. При этом срок кредитования может быть увеличен на срок предоставленной отсрочки;           в погашении основного долга при рождении ребенка (детей) в период действия кредитного договора не более чем до достижения ребенком (детьми) возраста трех лет.    Суммарный период предоставленных отсрочек погашения основного долга не может превышать пяти лет. Отсрочка по уплате процентов не предоставляется. | |

Вклады физических лиц на рублевых и валютных счетах в российских банках к 1 января 2005 года составили 2 трлн. 003,4 млрд. рублей и за 2004 год увеличились на 30,1%. Эту информацию распространила в субботу Федеральная служба государственной статистики. Доля Сбербанка России в общем объеме рублевых и валютных банковских сбережений населения за минувший год сократилась на 3,1 процентного пункта и составила на 1 января 2005 года 59,6% .Вот только некоторые формы вкладов :

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Зарплатный СБ РФ | | | | | |
|  | | | | | |
|  |  | | **Процентная ставка по вкладу от 12.01.04:** 1% **Срок вклада:** 5 лет П**ервоначальный взнос (руб.):** Минимальный первоначальный взнос: 10 Возможность внесения наличными: Да Поступления безналичным путем: Да **Дополнительный взнос (руб.):** Минимальная сумма: Не ограничена Возможность внесения наличными: Да Поступления безналичным путем: Да  **Частичная выдача со вклада:** Да, неснижаемый остаток 10 руб. **Порядок начисления процентов:** Ежеквартально **Возможность пролонгации:** Неоднократно **Дополнительные условия по вкладу:**   * Возможность перечисления зарплаты и др.доходов. * Возможность разового (ф.187), длительного (ф.190) поручения банку для осуществления платежей по счету * Возможность осуществлять  частичный перевод вклада в другое подразделение банка как на свое имя, так и на имя другого лица | |  |
| Молодежный СБ РФ | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | |  | | **Процентная ставка по вкладу от 12.01.04:** 6% **Срок вклада:** 3 месяца + 1 день **Первоначальный взнос:** Минимальный первоначальный взнос: 50 руб. Возможность внесения наличными: Да Поступления безналичным путем: Нет **Дополнительный взнос:** Минимальная сумма: 10 руб. Возможность внесения наличными: Да Поступления безналичным путем: Да **Частичная выдача со вклада:** Нет **Порядок начисления процентов:** В конце срока **Возможность пролонгации:** Неоднократно до достижения вкладчиком 23 летнего возраста **Дополнительные условия по вкладу:**   * Вклады принимаются от лиц в возрасте от 14 до 23 лет * Неизменная процентная ставка в течение всего срока хранения. * Возможность перевода всей суммы вклада в качестве доп.взноса в др.филиал для зачисления на действующий счет по такому же виду вклада | | |  |
| Пенсионный - плюс СБ РФ | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | |  | | **Процентная ставка по вкладу от 12.01.04:** 4% **Срок вклада:** 3 года **Первоначальный взнос (руб.):** Минимальный первоначальный взнос: 1 руб. Возможность внесения наличными: Да Поступления безналичным путем: Да **Дополнительный взнос (руб.):** Минимальная сумма: Не ограничена Возможность внесения наличными: Да Поступления безналичным путем: Да **Частичная выдача со вклада:** Да, неснижаемый остаток 1 руб. **Порядок начисления процентов:** Ежеквартально **Возможность пролонгации:** Неоднократно  **Дополнительные условия по вкладу:**   * Возможность перечисления пенсий всех видов. * Возможность разового (ф.187), длительного (ф.190) поручения банку для осуществления платежей по счету. * Возможность осуществлять  частичный перевод вклада в другое подразделение банка как на свое имя, так и на имя другого лица с сохранением срока хранения вклада. | | |  |

На рублевых счетах в российских банках к 1 января этого года было сосредоточено 1 трлн. 485 млрд. рублей (рост за год на 38,1%). Вклады в иностранной валюте в пересчете на российские рубли составляли на 1 января 518,7 млрд. рублей (рост за год на 11,6%). В Сбербанке России к 1 января россияне имели на вкладах 1 трлн. 193,5 млрд. рублей, в том числе на рублевых счетах в Сбербанке вклады населения составили 962,4 млрд. рублей, на валютных счетах - 231,1 млрд. рублей.

По данным на 1 января 2005 года в структуре вкладов населения в Сбербанке преобладали пенсионные вклады (включая срочные), на долю которых приходилось 59,1% общей суммы сбережений населения против 59,0% на 1 января 2004 года. На долю срочных вкладов и депозитов пришлось 31,4% всех вложений населения в Сбербанке против 27,3% годом раньше. Остальная сумма банковских вкладов распределилась между другими видами вложений

Сегодня Волго-Вятский банк Сбербанка России является наиболее крупным и динамично развивающимся банком региона. Банк располагает разветвленной филиальной сетью, которая включает 153 отделения и 2338 филиалов, что обеспечивает максимальное удобство доступа к банковским услугам для каждого Клиента. Волго-Вятский банк осуществляет обслуживание клиентов на территории Нижегородской. Кировской, Владимирской областей, Чувашской и Мордовской республики, Республик Татарстан и Марий-Эл.

**6. Выводы**

Для экономики последствием принятия закона о гарантировании вкладов станет существенный рост объемов этих самых вкладов. В настоящее время частные вклады составляют примерно 11% годового дохода россиян (после вычета налогов о прочих обязательных платежей). А вот в США этот же показатель равен 55%. Впрочем, США не показатель - там частные лица активно используют другие формы сбережений, кроме банковского вклада (акции, облигации, паи взаимных фондов денежного рынка и т.д.). По модели финансово-кредитной системы мы ближе к Германии, где банки играют ведущую роль на рынке денежных ресурсов. Так вот, немцы держат на банковских вкладах порядка 95% своих годовых доходов, оставшихся после вычета налогов.   
Стоит ли вкладчикам Сбербанка готовиться к тому, что завтра они могут оказаться уже в другом банке без прошлого и с неопределенным будущим? Вероятнее всего - нет. Региональное разделение крупных банков уже было опробовано на "Промстройбанке" и "Жилстройбанке". В результате были разрушены сформировавшиеся взаимосвязи промышленности с финансовыми организациями, а новые так и не смогли их заменить. Что касается вертикального разделения, то средств на создание федеральных специализированных банков пока не предвидится. По всей видимости, статус монополиста в ближайшее время у Сбербанка останется, а определяющим условием возникновения конкуренции на рынке частных вкладов будет являться, по нашему мнению, желание российской банковской системы качественно и широкомасштабно работать с населением, только так возможно потеснить такого гиганта, как Сбербанк России.

Сбербанк проводит гибкую и взвешенную кредитную политику, сочетающую в себе принципы консерватизма и агрессивной экспансии и направленную на достижение оптимального соотношения между уровнем прибыли и уровнем кредитного риска. Такой подход позволяет не только сохранить рыночные позиции банка, но и укрепить их, расширив присутствие на кредитном рынке региона.

Экономика семьи начинается с момента ее образования, с ее нравственных позиций и устремлений к материальному благосостоянию, с осознания роли семьи в жизни человека и общества, с познания имущественных прав и обязанностей родителей, детей, супругов, со знания и использования системы государственных и местных пособий и льгот. И, конечно, с организации и ведения домохозяйства.

**ПЛАН**

**Введение…………..…………………………………………………………..1**

1. **Домохозяйство и семья как субъекты микроэкономики. Проблемы и способы их решения…………………………………..2**
2. **Система функций семьи……………………………………………...7**
3. **Семейный бюджет…………………………………………………….11**
4. **Сбербанк в условиях кризиса 1998 года……………………………14**
5. **Услуги Сбербанка для населения…………………………………...16**
6. **Заключение……………………………………………………………..23**

**Список литературы……………………………………………………….24**

**Список литературы**

1. Г. Беккер «Экономика семьи и макроповедение», США
2. И. Боровков «Домохозяйство. Семья», Москва
3. «Российская газета», сентябрь 2004г.
4. www.el.tfl.uz
5. www.sbrf.ru
6. www.interfax.ru
7. www.segodnya.ru