

Глава 2. Экономика домохозяйства

8. Экономические функции домохозяйства

ДОМОХОЗЯЙСТВО

(household) — совокупность физических лиц, проживающих совместно и обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, полностью или частично объединяя и расходуя свои средства.

ВИДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

- *Частные домохозяйства* — категория домохозяйств, часто совпадающая с понятием «семья», под которой в экономике понимают членов домохозяйства, связанных родством.
- *Институциональные/коллективные домохозяйства* — группа лиц, не связанных родством, которые долгое время живут вместе и не могут самостоятельно принимать решения об использовании заработанных совместно средств.

Экономические функции домохозяйства

- потреблять товары и услуги, произведенные предприятиями;
- производить товары и услуги для собственного потребления или продажи на рынке;
- воспроизводить и формировать человеческий капитал и поставлять труд на рынок факторов производства.

Домохозяйство-потребитель

- *Потребление (consumption)* — использование товаров и услуг для удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей.
- *Потребительские товары (consumer goods)* — товары, которые непосредственно удовлетворяют потребности человека и полностью уничтожаются в процессе потребления.

Предметы потребления

по характеру удовлетворяемых потребностей:

- продукты питания, одежда и обувь;
- жилье, вода, электричество, газ и другое топливо;
- мебель, предметы домашней обстановки и утвари, ремонт жилья;
- транспортные услуги; услуги в сфере здравоохранения, образования, культуры, связи и Т.д.;

Предметы потребления

по характеру потребляемых товаров:

- потребительские товары немедленного использования — продукты питания, топливо, лекарства, т.е. все, что потребляется сразу;
- потребительские товары длительного пользования — жилье, мебель, автомобили, т.е. то, что потребляется (изнашивается) в течение ряда лет;
- потребительские услуги — здравоохранение, транспорт, развлечения.

Эгоизм и альтруизм

- *Эгоизм* (от лат. *ego* — я) — моральный принцип жизненной ориентации и поведения личности, предполагающий предпочтение собственных интересов интересам других членов общества. Модель поведения человека *за пределами своего домохозяйства*.
- *Альтруизм* (от лат. *alter* — другой) — моральный принцип жизненной ориентации и поведения личности, основанный на способности человека бескорыстно жертвовать личными интересами ради блага других. Модель поведения человека *внутри своего домохозяйства*.

ДОМОХОЗЯЙСТВО-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

- производство домохозяйства не требует регистрации в качестве фирмы, т.е. самостоятельного юридического лица, отдельного от его владельцев;
- факторы производства находятся во владении членов домохозяйства, а не их предприятия или фирмы;
- домохозяйство как таковое не может вступить в договорные отношения с другими предприятиями; это могут сделать только отдельные члены домохозяйства, заключив, например, договор на аренду жилья;
- владельцы домашнего предприятия полностью отвечают по своим обязательствам личным имуществом.

Формы домашнего предприятия

- *Рыночные домашние предприятия* осуществляют производство для продажи на рынке.
- *Нерыночные домашние предприятия* осуществляют производство для личного конечного потребления.

Домохозяйство — поставщик труда



Человеческий капитал (human capital) — воплощенный в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций

В. МУХИНА
Рабочий и колхозница. 1937.
Бронза. Гранит

Формирование человеческого капитала

- *Создание условий для производства человеческого капитала* — формирование и использование семейного бюджета, ведение домохозяйства.
- *Воспроизводство человеческого капитала* — семьи рожают детей, воспроизводя тем самым людские ресурсы, включают их в социальную систему путем воспитания, образования, приобщения к культуре.
- *Реализация человеческого капитала* — участие индивидуальных членов домохозяйств в рыночном производстве, ведении домашнего хозяйства, организации семейного бизнеса.

Формы обучения

- *Формальное обучение* — это получение среднего, специального и высшего образования, получение второго образования, профессиональная подготовка на производстве, различные курсы, обучение в магистратуре, аспирантуре, докторантуре и пр.
- *Неформальное обучение* — это самообразование человека путем изучения специальной литературы и информации, участия в профессиональных ассоциациях и клубах, поддержания контактов с коллегами по специальности, например, через Интернет, участие в конкурсах, конференциях, семинарах и т.п.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДОМОХОЗЯЙСТВА

- недвижимость — земельный участок (приусадебный, дачный, под строениями), здания и сооружения (приватизированная квартира, дача, дом, гараж, подсобные помещения);
- капитальные активы — машины и оборудование чисто производственного назначения (например, личный грузовик, трактор, станок) и рабочий скот;
- финансовые активы — денежные вклады в банке, ценные бумаги (акции, облигации), наличные деньги, другие активы, которые можно быстро превратить в деньги (драгоценности, произведения искусства);
- имущество — потребительские товары длительного пользования, которые можно использовать и в целях личного потребления, и в целях производства (например, легковой автомобиль, компьютер).

Личное подсобное хозяйство

— форма деятельности домохозяйств по производству и переработке сельскохозяйственной продукции:

- *приусадебные участки* — сельскохозяйственное производство на полевых и приусадебных участках сельских жителей;
- *дачные участки* — садово-огородная деятельность городских жителей.

Выводы

- Основные функции домохозяйства заключаются в:
потреблении товаров услуг, Производстве товаров и услуг,
Воспроизводстве человека и труда.
- Как потребители члены домохозяйства используют товары и услуги для удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей.
- За пределами домохозяйства его члены в основном эгоисты, максимизирующие полезность для себя лично.
- В рамках домохозяйства его члены в основном альтруисты, бескорыстно заботящиеся о благе ближних.
- Как производители домашние хозяйства могут производить товары и услуги для продажи на рынке, для собственного потребления.
- Как поставщики труда домохозяйства воспроизводят

9. Рациональное потребление

Рациональный потребитель - потребитель, всегда максимизирующий полезность

Аксиомы рационального потребления

- рациональный потребитель в состоянии ранжировать (располагать) наборы товаров по степени их предпочтительности;
- рациональный потребитель оценивает каждый набор товаров с точки зрения полезности для него каждого из входящих в набор товаров;

Аксиомы рационального потребления

- *предпочтения рационального потребителя характеризуются транзитивностью (Транзитивность-постоянство и определенность согласованности вкусов потребителя. Если A , B , C являются комбинациями каких-либо благ, и потребитель безразличен в выборе между наборами A и B и между B и C , то он также безразличен в выборе между A и C .);*
- *рациональный потребитель всегда предпочитает больше любого товара, чем меньше;*
- *рациональный потребитель легче жертвует потреблением того товара, которого у него больше.*

Полезность

(utility, U) — потребительские свойства товара или услуги и их стоимостная оценка потребителем.

Закон убывающей предельной полезности

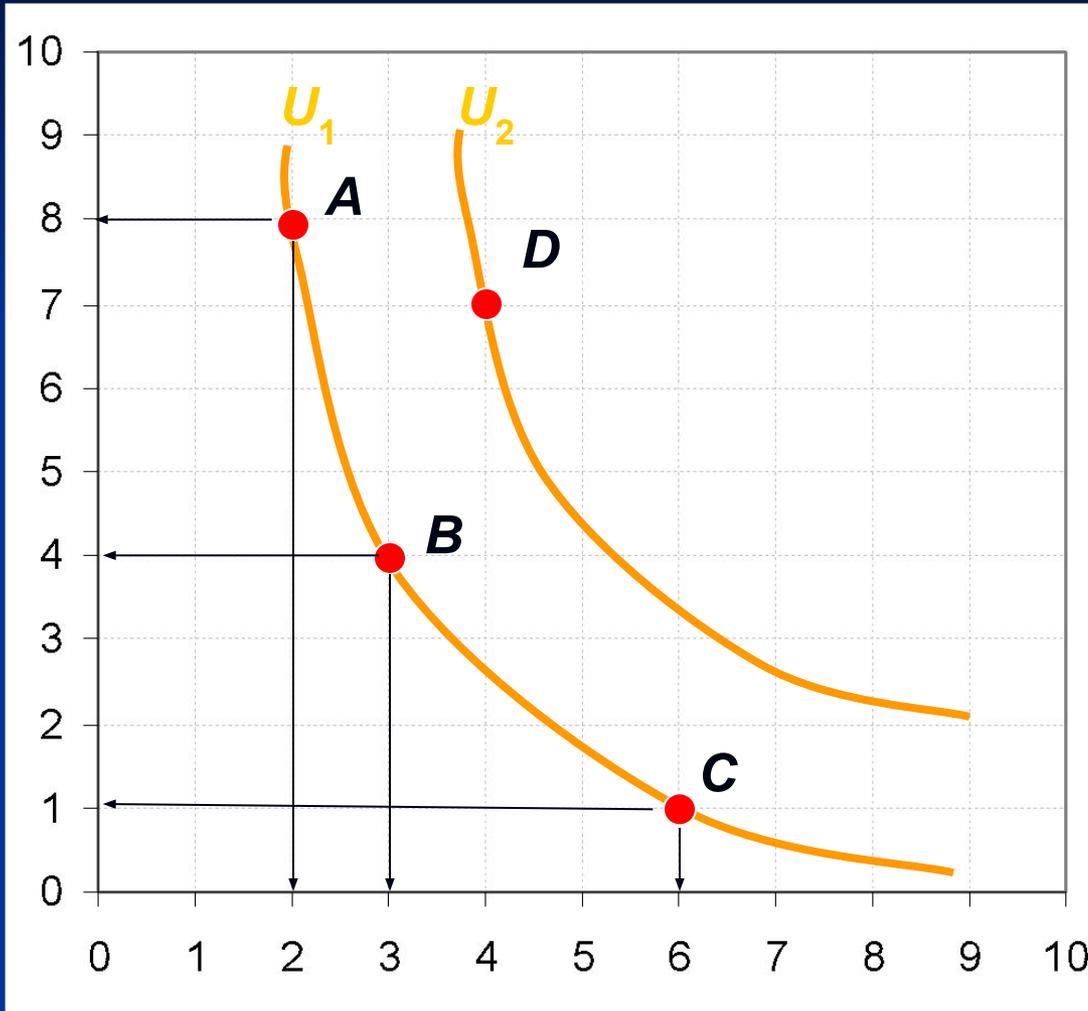
(law of diminishing marginal utility) — по мере роста потребления предельная полезность каждой дополнительной единицы потребления сокращается.

Кривая безразличия

(indifference curve) — графическое изображение всех возможных комбинаций двух товаров, имеющих одинаковую полезность для потребителя, к выбору из которых он безразличен.

Кривая безразличия

Одежда



Продовольствие

Черты потребления

- Различные наборы двух товаров характеризуются разным уровнем полезности для потребителя.
- Потребитель предпочитает большее количество товаров меньшему.
- Потребитель готов замещать сокращение потребления одного товара ростом потребления другого.
- Чем больше у потребителя одного из товаров, тем большим его количеством он готов пожертвовать ради получения дополнительной единицы другого товара.

Предельная норма замещения

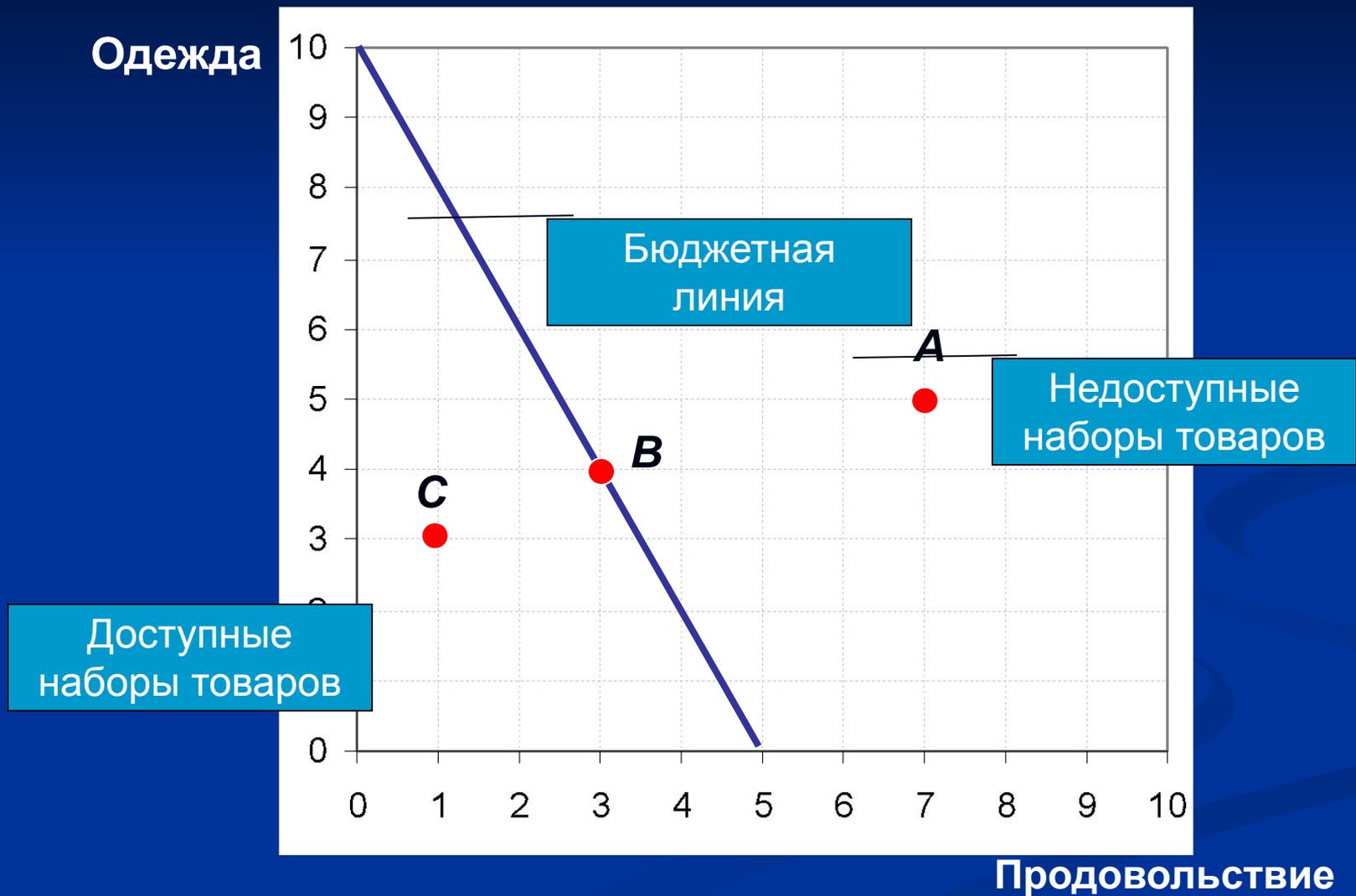
(marginal rate of substitution, MRS) —

максимальное количество одного товара, от которого потребитель готов отказаться, чтобы получить дополнительную единицу другого товара, при неизменном уровне полезности.

Бюджетное ограничение

(budget constraint) — комбинация всех наборов из двух товаров, которые потребители могут приобрести при существующих ценах на них и своем уровне дохода.

Бюджетное ограничение



Выводы

- На рынке, за пределами своих домохозяйств, их члены ведут себя в основном как рациональные потребители и всегда стремятся получить максимально возможный эффект от потребления.
- Полезность — потребительские свойства товара или услуги и их стоимостная оценка потребителем.
- Цена спроса равна оценке потребителем предельной полезности товара.
- По мере роста потребления предельная полезность каждой дополнительной единицы потребления сокращается.

ВЫВОДЫ

- Выбор потребителя зависит от его предпочтений.
- Кривая безразличия показывает комбинации двух товаров, имеющих одинаковую полезность для потребителя.
- Чтобы приобрести дополнительную единицу одного товара, потребитель должен отказаться от другого. Этот показатель — предельная норма замещения.
- Потребление домохозяйства ограничено его бюджетом.
- Бюджетное ограничение показывает комбинация всех товаров, которые потребители могут приобрести при существующих ценах и уровне своего дохода.

10. Максимизация полезности

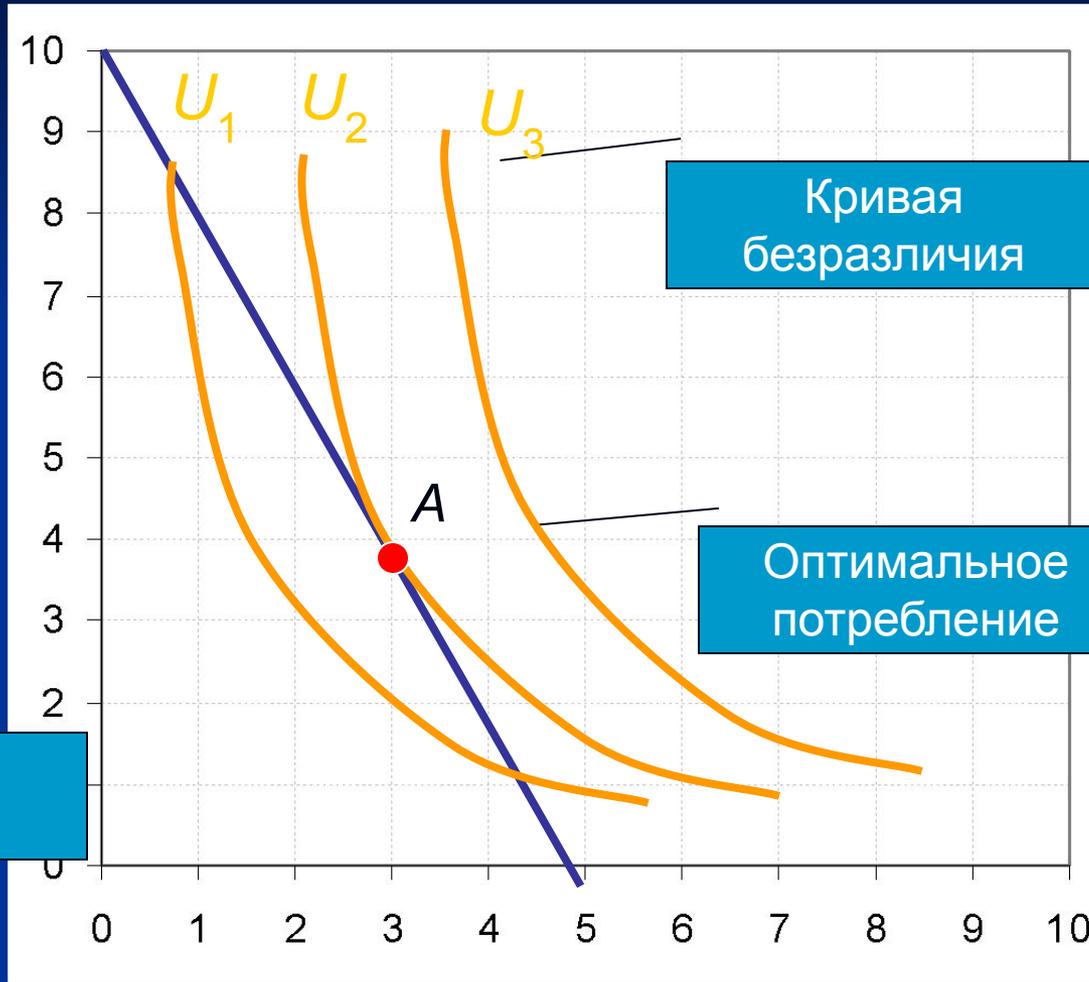
Равновесие потребителя (*consumer equilibrium*) — ситуация, в которой потребитель максимизирует полезность от потребления при существующем бюджетном ограничении.

Правило максимизации полезности

- Предельные полезности каждого из потребляемых товаров должны быть пропорциональны их ценам. Иными словами, полезность для потребителя последнего рубля, потраченного на продовольствие, должна равняться полезности последнего рубля, потраченного на одежду.
- Потребитель должен полностью истратить свой

Равновесие потребителя

Одежда



Продовольствие

Причины изменения спроса

- Изменение предпочтений потребителя
- Изменение цен на товары
- Изменение дохода потребителя

Варианты изменения спроса

- Меняются только **предпочтения**; цены и доход неизменны
- Меняются только **цены**; предпочтения и доход предполагаются неизменными
- Меняется только **доход**; предпочтения и цены предполагаются неизменными

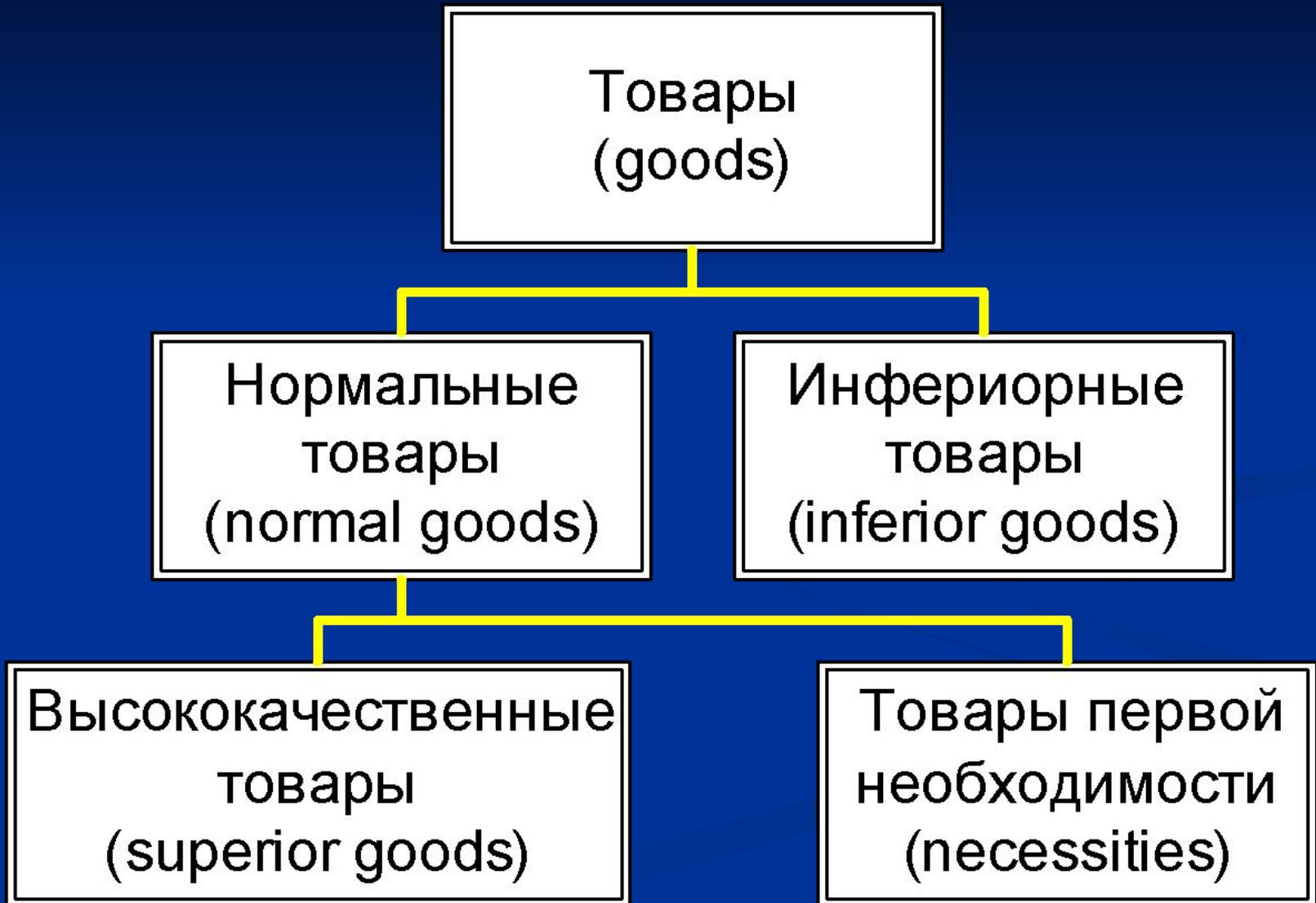
Изменение предпочтений

- В краткосрочном периоде предпочтения существенно не меняются.
- Если товары взаимозаменяемые, падение интереса к одному из них увеличивает спрос на другой.
- Предпочтения в отношении взаимодополняемых товаров обычно изменяются параллельно.
- Предпочтения зависят от достигнутого общего уровня потребления.

Изменение цен

- *эффект замещения (substitution effect)* — изменение спроса на товар в результате изменения относительных цен двух товаров при неизменном реальном доходе;
- *эффект дохода (income effect)* — изменение спроса в результате изменения реального дохода при неизменных относительных ценах товаров.

Классификация товаров



Изменение дохода

- *Нормальные товары (normal goods)* — товары, потребление которых в результате роста дохода увеличивается.
 - Высококачественные товары
 - Товары первой необходимости
- *Инфериорные товары (inferior goods)* — товары, потребление которых сокращается в результате роста дохода.

Нормальные товары

- *высококачественные товары (superior goods)* — товары, потребление которых в результате роста дохода увеличивается быстрее роста дохода.
- *товары первой необходимости (necessities)* — товары, потребление которых в результате роста дохода увеличивается медленнее роста дохода.

Потребление и сбережение

- *Предельная склонность к потреблению (marginal propensity to consume)* — изменение в размерах потребления, вызванное изменением дохода на единицу.
- *Предельная склонность к сбережению (marginal propensity to save)* — изменение в размерах сбережения, вызванное изменением дохода на единицу.

Выводы

- Потребитель максимизирует полезность от потребления, если последний рубль, потраченный им на некоторый товар, дает ему такое же удовлетворение, что и последний рубль, потраченный на любой другой товар.
- Структура спроса потребителя зависит от его предпочтений, дохода и цен товаров и услуг.
- Предпочтения обычно консервативны, меняются в противоположном направлении для взаимодополняемых товаров, в одинаковом направлении для взаимозаменяемых товаров.
- Воздействие изменения цены товара на потребление зависит от соотношения эффекта дохода и эффекта замещения.
- Влияние изменения дохода на потребление зависит от типа товаров, которые покупает потребитель.
- С ростом дохода потребитель обычно приобретает больше высококачественных товаров и меньше низкокачественных

11. Бюджет домохозяйства

ДОХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВА

- *трудовой доход (labor income)* — ДОХОДЫ ЧЛЕНОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ, РАБОТАЮЩИХ ПО НАЙМУ, И ДОХОДЫ ЛИЦ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ;
- *имущественный доход (property income)* — ДОХОДЫ ОТ ВЛАДЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ;
- *трансферты (transfers)* — ДОХОДЫ, ЗА КОТОРЫЕ ЧЛЕН ДОМОХОЗЯЙСТВА НИЧЕГО НЕ ОТДАЕТ ЛИЦУ, ИХ ПРЕДОСТАВИВШЕМУ.

Валовой доход

(gross income) — сумма доходов, получаемых домохозяйством из всех источников, до того, как оно осуществляет какие-либо платежи.

Трудовой доход + Имущественный доход + Трансферты = Валовой доход.

Располагаемый доход - (*disposable income*) — валовой доход домохозяйства за вычетом обязательных платежей и взносов.

Валовой доход – Налоги –
– Другие обязательные платежи = Располагаемый доход.

Россия: источники доходов домохозяйств

ДОМОХОЗЯЙСТВ



Расходы домохозяйства

- *потребление (consumption, C)* — расходы на покупку товаров и услуг, предназначенных для потребления;
- *сбережения (saving, S)* — накопление денег или неденежных активов с расчетом на их использование в будущем;
- *трансферты (transfers)* — остальные расходы домохозяйств, которые не используются на потребление или сбережения.

Россия: статьи расходов домохозяйств

ДОМОХОЗЯЙСТВ



Бюджет домохозяйства

(household budget) — баланс доходов и расходов домохозяйства за определенный промежуток времени.

Бюджет домохозяйства (тыс. р. за год)

ДОХОДЫ	500	РАСХОДЫ	500
Трудовой доход	330	Выплаченные трансферты	60
Зарплата	250	Налоги	55
Премия	20	Сборы	0
Личное подсобное хозяйство	25	Штрафы	5
Прибыль от предпринимательства	35	Потребление	352
Другие трудовые доходы	0	Товары	245
Имущественный доход	110	Продукты питания	160
Плата за сдачу жилья	60	Непродовольственные товары	70
Плата за сдачу имущества	30	Алкоголь, табак	10
Процент на вклады в банке	15	Другие товары	5
Дивиденды по акциям	5	Услуги	107
Другие имущественные доходы	0	Квартплата	30
Полученные трансферты	60	Коммунальные услуги	20
Пенсия	30	Медицина	10
Пособия	5	Образование	5
Стипендия	10	Транспорт	5
Алименты	0	Другие услуги	37
Помощь родственникам	15	Сбережения	88
Полученный кредит	0	Положено в банк	59
Другие трансферты	0	Сохранено дома	29

Номинальный и реальный доходы

- *Номинальный доход (nominal income)* — сумма денежных доходов членов домохозяйства за определенный период времени, например за месяц.
- *Реальный доход (real income)* — объем товаров и услуг, которые домохозяйство может приобрести на свои номинальные доходы.
- Потребительский кредит - (consumer credit) — это кредит, предоставляемый физическим лицам для приобретения потребительских товаров или оплаты бытовых услуг.

Формы потребительского кредита

- Кредит, предоставляемый банками в форме ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера.
- Кредит, предоставляемый фирмами в форме продажи потребительских товаров с отсрочкой платежа.

Выводы (1)

- Источники доходов домохозяйства — трудовой доход (в первую очередь заработная плата), имущественный доход и трансферты.
- В сумме они составляют валовой доход домохозяйства.
- Расходы домохозяйства направляются на потребление, сбережения и обязательные трансферты.
- Валовой доход за вычетом обязательных трансфертов называется располагаемым доходом.

Выводы (2)

- Бюджет домохозяйства — баланс доходов и расходов домохозяйства за определенный промежуток времени.
- Существуют два измерения доходов — номинальный и реальный.
- Номинальный доход — сумма денежных доходов домохозяйства за определенный период;
- Реальный доход — объем товаров и услуг, которые можно приобрести на свои номинальные доходы.

Рынок труда

(labor market) — сфера устойчивого обмена услуг труда на заработную плату между продавцами и покупателями.

Особенности рынка труда

- На рынке труда продаются и покупаются только услуги труда, а не сами работники.
- Рынок труда очень разнородный: спрос предъявляется на трудовые услуги разного уровня квалификации и различается по своей географии.
- Приобретение услуги труда подразумевает возникновение длительных отношений между покупателем и продавцом.
- Зарплата — цена услуг труда — является наименее гибкой из всех цен в экономике.

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ

(рабочая сила, labor force) — часть населения, способная к участию в производительном труде.

Рабочая сила состоит из:

- занятых (employed)
- безработных (unemployed)

Занятые

- все, кто выполняет оплачиваемую и неоплачиваемую работу по найму, приносящую доход;
- лица, которые временно отсутствуют на работе (по болезни, уходу за ребенком и пр.);
- лица, работающие на семейных предприятиях;
- лица, занятые в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг для реализации на рынке.

Безработные

- проживающие на территории страны трудоспособные граждане,
- не имеющие работы и заработка (трудового дохода),
- ищущие работу и зарегистрированные в центре занятости по месту жительства;
- готовые приступить к работе.

Спрос на труд

(demand for labor) — объем услуг труда, который производители готовы приобрести при существующих ценах на труд.

Цена услуг труда — это зарплата.

Предельный продукт труда

- *Предельный продукт труда (marginal product of labor, MPL)* — увеличение объема производства в результате найма дополнительного работника.
- *Стоимость предельного продукта труда (value of marginal product of labor, VMPL)* — произведение предельного продукта труда на его цену.

Правила спроса на труд

- Спрос на труд растет, и фирмы нанимают работников, если доход от предельного продукта труда больше зарплаты.
- Спрос на труд сокращается, и фирмы увольняют работников, если доход от предельного продукта труда меньше зарплаты.
- Когда доход от предельного продукта труда равен зарплате, фирма максимизирует прибыль и предъявляет максимальный спрос на труд.

Предложение труда - (*supply of labor*) — объем услуг труда, который домохозяйства готовы предложить на рынок при существующих зарплатах.

Факторы, влияющие на предложение труда

Размер трудовых ресурсов

Миграция населения

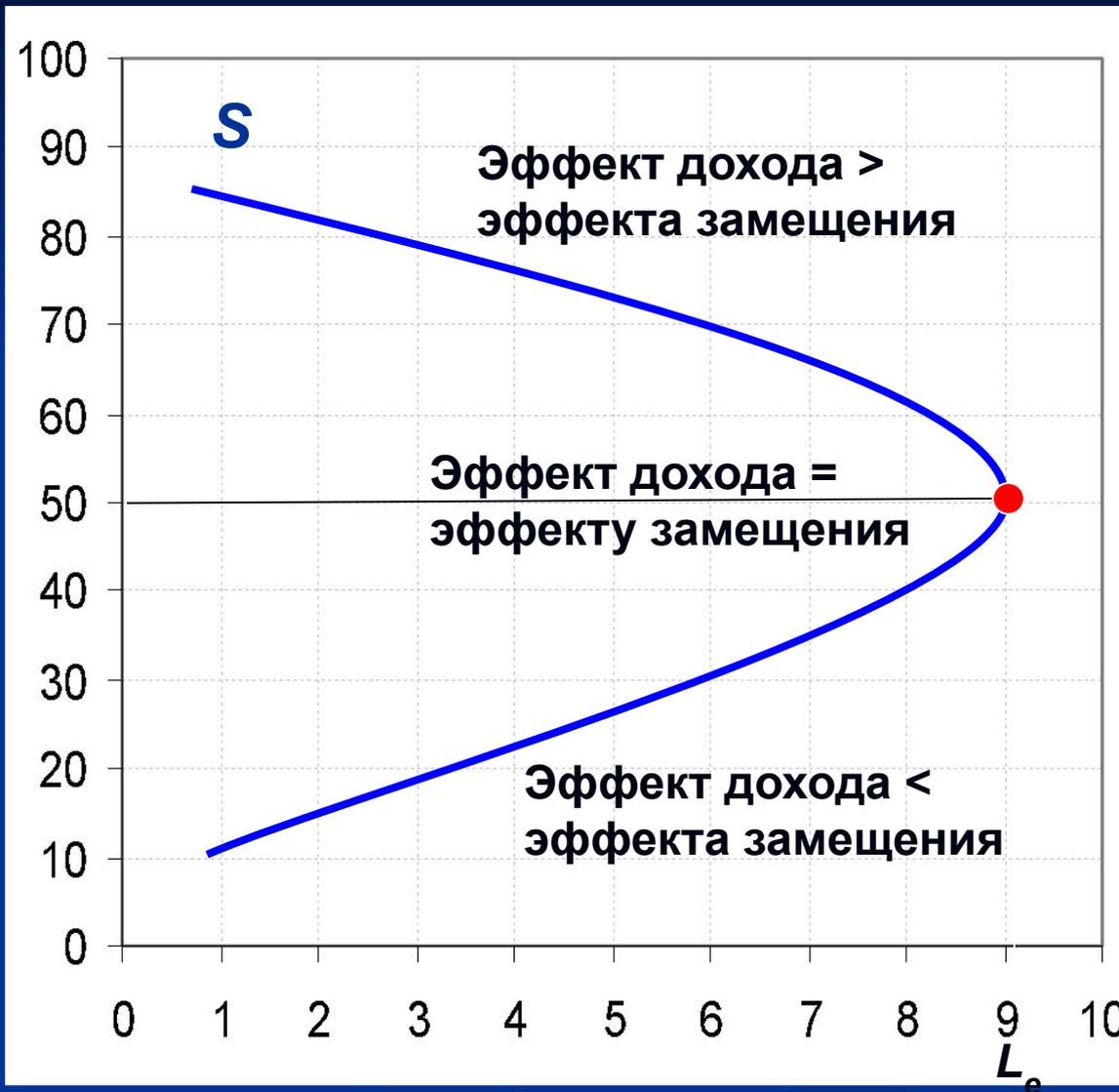
Уровень зарплаты

Предпочтения между трудом и досугом

Предложение труда

Зарплата,
тыс.р.

W_e



Часы на
работу

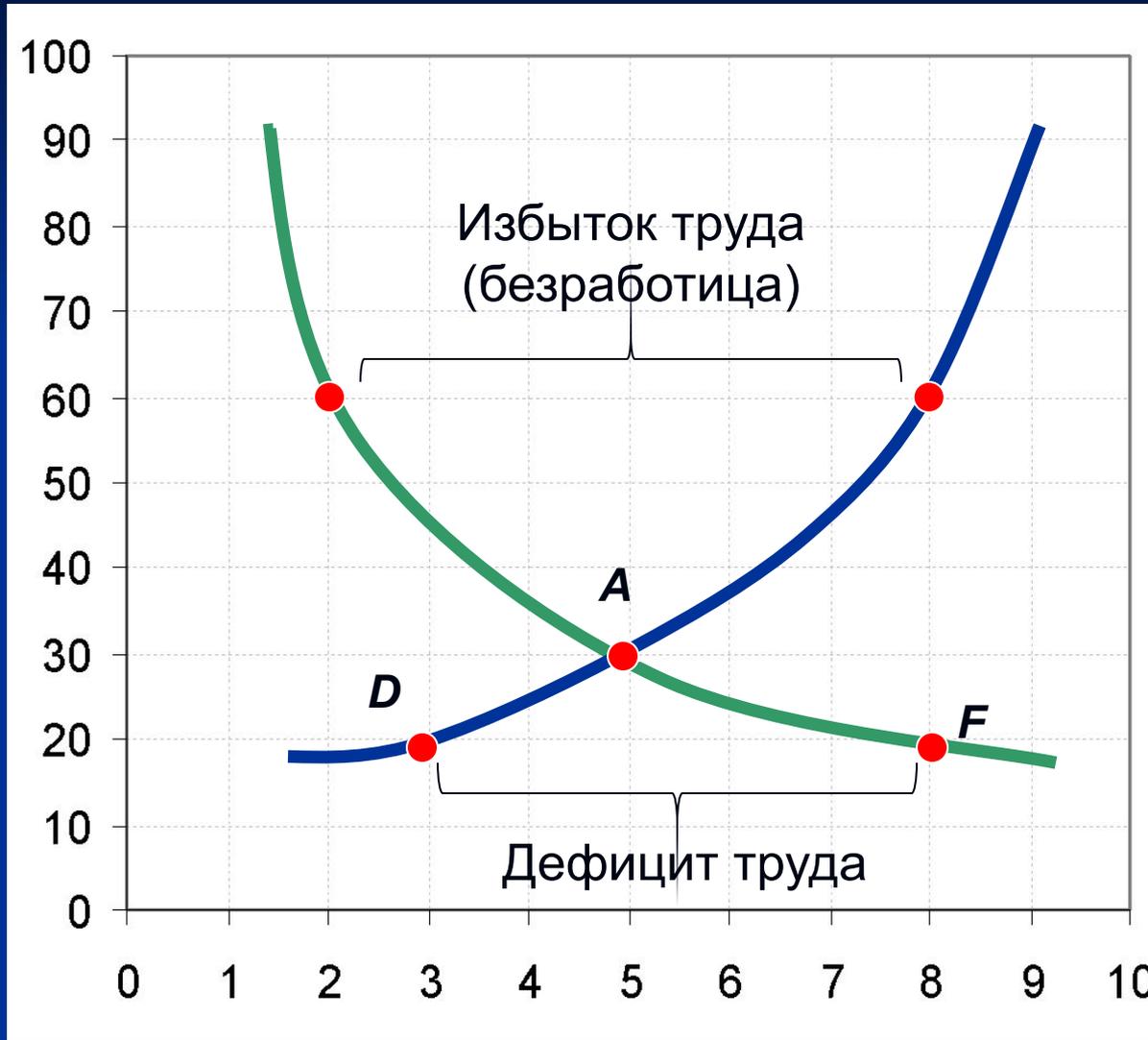
Заработная плата (*wage, salary*)-вознаграждение в денежной или натуральной форме, которое выплачивается наемному работнику за использование его труда.

Равновесие на рынке труда

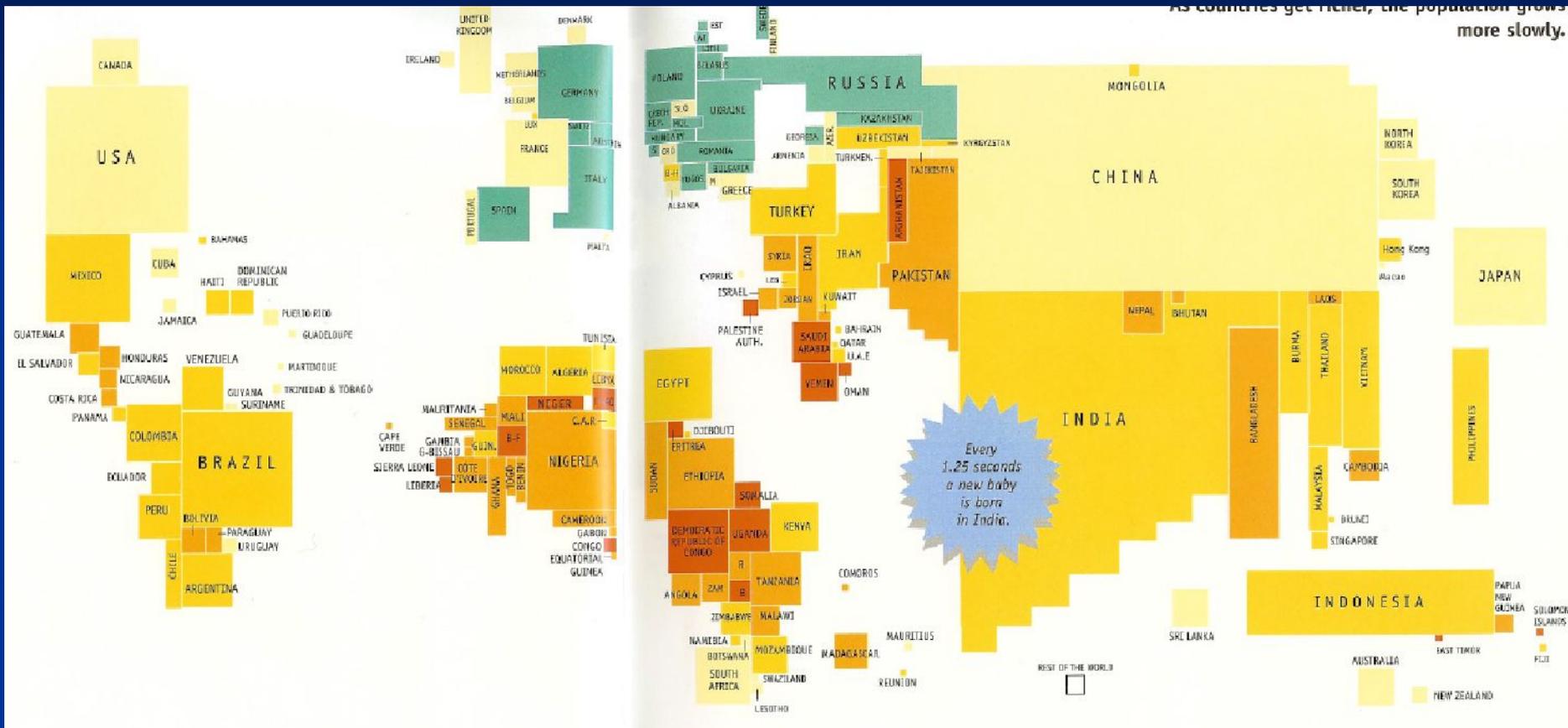
- Функции спроса на труд со стороны одной фирмы и в экономике в целом одинаковы.
- Функции предложения труда домохозяйствам и экономике в целом различны.
- Зарплата равна стоимости предельного продукта труда.

Равновесие на рынке труда

Зарплата,
тыс. р.



Карта мира — трудовые ресурсы



Источник: D. Smith, Dan. Penguin State of the World Atlas, Seventh Edition, 2003

Стимулирование труда

Компенсационный пакет (compensation package) — совокупность вознаграждений, которые предоставляются наемному работнику.

- *Базовая зарплата (base salary)* — гарантированная компенсация работнику за его труд.
- *Бонусы (bonuses)* — побудительные выплаты в форме дополнительного вознаграждения за результативность труда.
- *Бенефиты (benefits)* — социальные пособия работникам, не связанные с количеством и качеством их труда.

Выводы (1)

- Рынок труда — это сфера устойчивого обмена между продавцами услуг труда и их покупателями за заработную плату.
- Население, участвующее на рынке труда в качестве продавца или покупателя, считается экономически активным.
- Те, кто находит работу, становятся занятыми, остальные остаются безработными.
- Спрос на труд — это объем услуг труда, который производители готовы приобрести при существующих ценах на труд (зарплатах).

Выводы (2)

- Предложение труда — это объем услуг труда, который домохозяйства готовы предложить на рынок при существующих ценах на труд (зарплатах).
- Равновесие на рынке труда показывает количество работников, которые будут наняты, и уровень их заработной платы — материального вознаграждения наемному работнику за использование его труда.

13. Благосостояние

(welfare) — степень удовлетворения материальных потребностей человека, его качество жизни.

Благосостояние включает:

- ❑ Доходы,
- ❑ условия труда и быта,
- ❑ объем и структуру рабочего и свободного времени,
- ❑ показатели культурного и образовательного уровня,
- ❑ показатели здоровья и экологии.

Факторы, влияющие на уровень зарплаты

- *Спрос и предложение на конкретном сегменте рынка труда* — рынки труда сильно фрагментированы, поскольку в каждой сфере требования к опыту работников очень специфичны.
- *Различия в уровне образования* — работники с высоким уровнем образования в среднем зарабатывают больше.
- *Страновые и региональные различия* — зарплата представляет собой часть созданного национального дохода, распределяемого в качестве платы за труд.
- *Другие факторы* — уровень риска, связанный с выполнением определенной работы, тяжесть труда, участие в профсоюзах, регулирование зарплат.

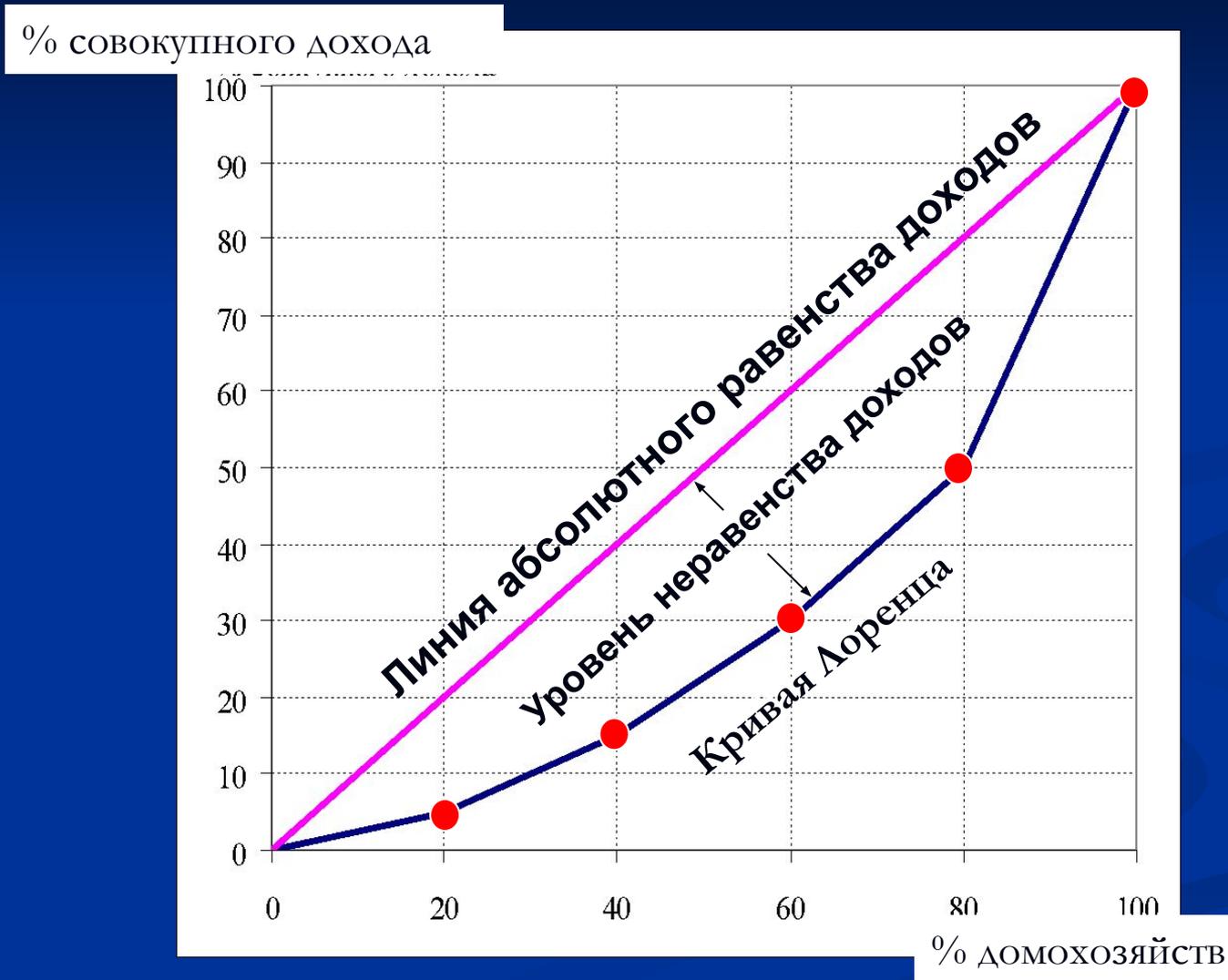
Показатели дифференциации доходов

- ДОХОД НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В МЕСЯЦ, КОТОРЫЙ ИСЧИСЛЯЕТСЯ ДЕЛЕНИЕМ ГОДОВОГО ОБЪЕМА ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ на 12 и на численность населения;
- среднедушевой ДОХОД СЕМЬИ, т.е. МЕСЯЧНЫЙ ИЛИ ГОДОВОЙ ДОХОД ДОМОХОЗЯЙСТВА, ДЕЛЕННЫЙ на ЧИСЛО его ЧЛЕНОВ.

Показатели дифференциации доходов

- *децильный коэффициент* — показатель дифференциации доходов, характеризующий степень социального расслоения. Определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами (*дециль* — 10%).
- *Кривая Лоренца* — графическое представление доли совокупного дохода, приходящейся на каждую группу населения.
- *Коэффициент Джини* — показатель степени неравенства в распределении доходов. Вычисляется как доля площади между кривой Лоренца и линией абсолютного равенства доходов от общей площади под прямой абсолютного равенства доходов.

Кривая Лоренца



Потребительская корзина

(consumer basket) — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

Россия: состав потребительской корзины

- 11 групп продовольственных товаров, в том числе хлеб и крупяные культуры, картофель, овощи и бахчевые, фрукты свежие, сахар и кондитерские изделия, мясопродукты, рыбопродукты, молоко, яйца, масло растительное и другие жиры, соль, чай, специи;
- 10 групп непродовольственных товаров, в том числе пальто, костюмы и платья, белье, чулочно-носочные изделия, головные уборы, обувь, школьно-письменные товары, постельное белье, культурно-бытовые и хозяйственные товары, предметы санитарии и лекарства;
- 7 видов услуг, в том числе оплата жилья, центральное отопление, водоснабжение, газоснабжение, электроснабжение, транспортные и другие услуги.

Прожиточный минимум

(subsistence level) — стоимостная оценка потребительской корзины в текущих рыночных ценах.

Показатель прожиточного минимума используется :

- для оценки уровня жизни населения при разработке и реализации социальной политики;
- для обоснования минимального уровня оплаты труда и пенсии по старости;
- для определения размеров социальных выплат, таких, как стипендии и пособия;
- для формирования государственного бюджета.

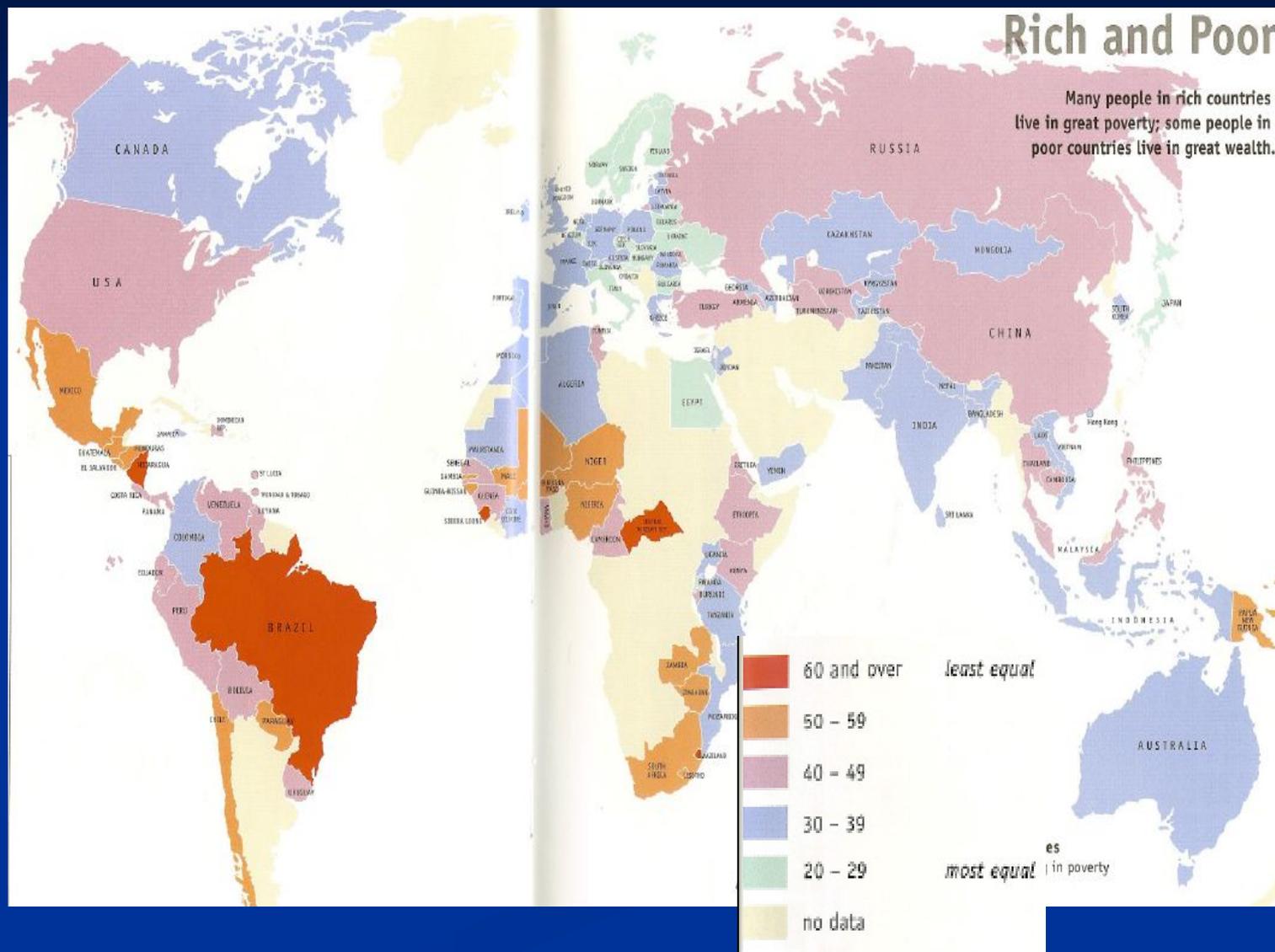
Минимальная оплата труда

(minimum wage) — установленный законом уровень зарплаты, обеспечивающий гражданам прожиточный минимум.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) — устанавливаемый федеральным законом России размер месячной заработной платы:

- ❑ за труд неквалифицированного работника,
- ❑ полностью отработавшего норму рабочего времени
- ❑ при выполнении простых работ в нормальных условиях труда.

Мир-богатство и бедность



Выводы (1)

- В основе благосостояния лежат денежные доходы, основным из которых является заработная плата.
- Уровень зарплаты зависит от соотношения спроса и предложения на труд, образования работника, региональных особенностей и других факторов.
- Степень дифференциации доходов измеряется децильным коэффициентом, кривой Лоренца и коэффициентом Джини.
- Большое различие в доходах считается опасным для социальной стабильности.

Выводы (2)

- Потребительская корзина — минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья и жизнедеятельности человека.
- Оценка потребительской корзины в текущих рыночных ценах называется прожиточным минимумом.
- Минимальный уровень оплаты труда устанавливается в зависимости от прожиточного минимума.