

Доходи домашніх господарств: теоретична концептуалізація та пріоритети формування в сучасних умовах

Розглянуто основні підходи до трактування сутності поняття «дохід домашнього господарства», проаналізовано структуру й динаміку доходів населення України та визначено основні тенденції їхнього формування у сучасних умовах.

Постановка проблеми. Визначення категорії «дохід» на перший погляд не повинно викликати будь-яких серйозних дискусій як серед науковців, так і серед економістів-практиків. Як правило, цей термін застосовують у сфері макро- і мікроекономіки, не надаючи особливо великого значення його змісту, оскільки дохід – це загальноприйняте і широко використовуване поняття, що «загалом відображає результати економічної діяльності» [1, с. 162]. Проте в економічній науці поняття доходу є одним із найскладніших. Це визнав ще свого часу один із світових авторитетів у цій сфері – відомий англійський економіст Джон Річард Хікс, який зазначав, що багато учених викликали один у одного (та і в самих себе) певне замішання, приймаючи різні визначення доходу, що були досить суперечливими і не цілком задовільними [2]. Частково розбіжність у тлумаченні сутності доходу пояснюється широкою сферою його застосування на макро- і мікрорівні (національний дохід, дохід держави, дохід підприємства, дохід сім'ї тощо).

Останнім часом дослідження основних тенденцій формування доходів домашніх господарств стає дедалі актуальнішим для вітчизняної фінансової науки. Політика доходів домогосподарств у кінцевому підсумку визначає не лише тип та характер економічного зростання в країні, а й характеризує відповідність рівня життя людини проголошеному курсу на розбудову соціально орієнтованої економіки. Особливий вплив політика доходів домашніх господарств має на розвиток внутрішнього ринку країни. Усе зазначене вище і обумовило актуальність теми наукового дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на окремі наукові розвідки у дослідженні фінансових аспектів діяльності домашніх господарств (О. Біттер, О. Ватаманюк, В. Вітлінський, Л. Миргородська, О. Мірошніченко, С. Панчишин, Я. Петренко, В. Рісін, О. Сідельник, В. Смесова, Ю. Янелъ), питання теоретичних та практичних підходів щодо формування доходів домогосподарств в сучасних умовах продовжують залишатися малодослідженими. Зокрема, не вирішеними на сьогодні складовими проблеми є комплексні дослідження теоретичних основ фор-

мування доходів домогосподарств та пошуки шляхів їх оптимізації в умовах вітчизняної економіки.

Метою статті є комплексне дослідження сутності поняття «дохід домашнього господарства», аналіз основних джерел його формування та визначення заходів, покликаних сприяти підвищенню ролі трудових доходів домашніх господарств у сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. Для досягнення поставленої мети вважаємо за необхідне детальніше зупинитися на аналізі основних трактувань економічної категорії «дохід» у сучасній науковій літературі.

Економічний енциклопедичний словник трактує дохід із трьох основних позицій, а саме: як «1) гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності; 2) різницю між витратом на реалізацію продукції, робіт чи послуг і матеріальними витратами на їх виготовлення; 3) суму дивідендів і відсотків, отриманих відповідно від акцій та вкладів і депозитів» [3, с. 173]. «Дохід у найзагальнішому вигляді – це та сума грошей, яку ми заробляємо або отримуємо протягом певного періоду часу (зазвичай, один рік)», – стверджує колектив науковців із Санкт-Петербургу [4, с. 446] (принагідно хочемо уточнити: по-перше, все ж таки заробляємо чи отримуємо, адже різниця тут є очевидною; по-друге, як бути з натуральною оплатою і чи можна її зараховувати до доходу). Вітчизняний учений В. Опарін зазначає, що доходи – це «грошові чи інші надходження, які окремі суб'єкти отримують чи від виробничої діяльності у вигляді доданої ними вартості, чи від продажу майна, майнових прав, прав інтелектуальної власності тощо, чи у процесі перерозподілу вартості створеного у суспільстві ВВП» [5, с. 132], вказуючи тим самим лише на основні джерела формування доходів суб'єктів економічної діяльності. Професор С. Панчишин у Словнику економічної термінології визначає дохід як «потік зарплати, процентів, дивідендів та інших грошових надходжень, які отримує особа чи країна протягом певного часу (звичайно року)» [6, с. 552]. Знову ж таки: по-перше, чи можна до доходу зараховувати натуральну оплату; по-друге, не зовсім зрозуміло, кого має на увазі автор під поняттям «особа»: лише окремого індивіда (оскільки мова іде про заробітну плату) чи будь-яких юридичних осіб також (але в такому випадку зарплата не є джерелом доходу юридичної особи); по-третє, чому за період часу взято саме рік, а не, скажімо, місяць?

Відзначимо, що точне визначення і правильне використання даного поняття мають велике значення з погляду результатів будь-якого конкретного економічного дослідження. На наш погляд, визначення терміну «дохід» має, по-перше, бути досить раціональним, а по-друге, забезпечувати можливість застосування довільних, але водночас і чітко визначених процедур для прямих або непрямих кількісних вимірювань досліджуваного явища.

Якщо визначення поняття «дохід держави» чи «дохід підприємства» (навіть з урахуванням їх неоднозначності) дають достатньо чітке уявлення про зміст категорії «дохід» і забезпечують можливість обчислення величини цього доходу, то визначення поняття «дохід домашнього господарства» менш раціональні і мають ряд недоліків, зокрема вони залишають відкритими питання щодо кількісної оцінки доходу домашніх господарств.

Розглянемо деякі визначення поняття «дохід населення» і «дохід домогосподарства», наявні в сучасній економічній літературі.

Державний комітет статистики України, визначаючи доходи населення, констатує, що вони включають у себе «обсяг нарахованих в грошовій та натуральній формі: заробітної плати (включаючи одержану населенням з-за кордону), прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальних допомог та інших поточних трансфертів» [7, с. 385]. Економічний енциклопедичний словник, визначаючи доходи населення, як окреме поняття виділяє «доходи трудових мігрантів – суму заробітної плати найманих працівників, отриманої в різних секторах економіки іноземних країн за продаж робочої сили та частково результати праці (частково, оскільки ступінь експлуатації мігрантів в цих країнах значно вищий, ніж своїх найманих працівників)» [3, с. 175].

«Доходи населення є сукупністю надходжень за певний період часу, використовуваних фізичними особами з метою споживання і нагромадження», – зазначають автори підручника «Політика доходів і заробітної плати» [8, с. 89]. Проте якщо доходи – це «сукупність надходжень за певний період часу», то постає питання: чи слід враховувати при розрахунку доходу надходження грошових коштів у результаті продажу майна, що вже є у розпорядженні домашнього господарства?

Колектив науковців під керівництвом М. Назарова визначає доходи населення як «ресурси в грошовому і натуральному вираженні, які можуть бути використані на задоволення особистих потреб, податкові та інші обов'язкові і добровільні платежі, заощадження» [9, с. 588]. У контексті «задоволення особистих потреб» одразу ж виникає питання: чи є частиною доходу заощадження домашнього господарства, витрачені у даному періоді, скажімо, на придбання майна?

«Доходи домашнього господарства – частина національного доходу, що створюється в процесі виробництва і призначена для задоволення матеріальних і духовних потреб членів господарства», [10, с. 312] – стверджують автори

підручника «Фінанси. Грошовий обіг. Кредит». Проте поза увагою вчених залишилося питання: чи слід враховувати при визначенні доходу домашнього господарства непередбачені надходження або збитки, пов'язані зі зміною в даному періоді зовнішніх по відношенню до домашнього господарства економічних умов (скажімо, інфляції)?

Знайти відповіді на ці та ряд інших запитань при визначенні поняття «дохід домашнього господарства» спробував англійський дослідник в галузі економічної теорії Дж. Хікс, підхід якого полягав у такому.

Згідно зі статичною теорією дохід індивіда можна без будь-яких обумовлень вважати рівноцінним його надходженням протягом певного періоду часу (Дж. Хікс за такий період бере один тиждень). Іншими словами, якщо індивід не чекає зміни економічних умов і величина та періодичність його надходжень залишаються незмінними, то сума цих надходжень і становитиме його дохід. Проте на величину і періодичність надходжень індивіда може вплинути зміна економічних умов (наприклад, індивід отримує в даному періоді заробітну плату за декілька попередніх періодів або дивіденди по акціях). У такому випадку, вважає Дж. Хікс, «не слід вважати всі поточні надходження доходом – деяка їх частина повинна відноситися на рахунок капіталу» [2, с. 289].

На практиці визначення рівня доходу ставить за мету вказати людям, скільки вони можуть споживати, не роблячи себе при цьому біднішими. Виходячи з цієї тези дохід можна трактувати як максимальну суму, яку індивід може спрямувати на споживання протягом певного періоду часу за умови, що до кінця цього періоду рівень його добробуту не знизиться.

Таким чином, Дж. Хікс чітко розділяє поняття «дохід» і «актив» («капітал»), тому не всяка сума грошей, що поступили, фіксується як дохід, а тільки та, яка збільшує активи домашнього господарства. Зміна форми активів, наприклад купівля нерухомості за рахунок зроблених раніше грошових заощаджень, не розглядається як дохід, так само як і збільшення суми фінансових активів (коштів, вкладених в акції, облігації, розміщених на банківських депозитах) за рахунок продажу нерухомості не є заощадженням. Також вчений вважає, що приріст капіталу, викликаний зовнішніми по відношенню до індивіда причинами (зростання процентної ставки, інфляція тощо), не є доходом, а при аналізі змісту поняття «дохід» використовує багатовимірний підхід, який включає і характеристику споживання.

Зроблені висновки дали Дж. Хіксу підстави визначити поняття передбачуваного (очікуваного) доходу як суми коштів, яка може бути витрачена індивідом, котрий припускає, що його матеріальне становище залишиться таким же хорошим, як і на початку періоду. Якщо ж ці припущення не виправдаються, в кінці періоду індивід отримає непередбачений прибуток або збиток. Враховуючи цей непередбачений прибуток або збиток, матимемо визначення кінцевого (остаточного) доходу домашнього господарства як доходу, що

включає непередбачені надходження або збитки у зв'язку зі зміною економічних умов.

Проте найважливішим, з погляду Дж. Хікса, є визначення доходу, згідно з яким «дохід дорівнює вартості, що становить споживання індивіда, плюс запланований ним приріст грошової вартості, який утворюється за тиждень; в сумі це дорівнює: »Споживання плюс Накопичення капіталу» [2, с. 298–299].

Даючи таке визначення, Дж. Хікс вказує, що дохід, визначений таким чином, достатньо важко виміряти кількісно. Отже, це визначення необхідно змінити для того, щоб його можна було використовувати в рамках здійснюваних статистичних спостережень.

У переважній більшості випадків визначення доходу, побудоване на висновках Дж. Хікса, а потім адаптоване до завдань економічної статистики, має такий вигляд: дохід – це та сума, яку домашнє господарство могло б спожити протягом певного періоду часу, не зменшуючи при цьому реальну вартість свого майна.

Але і це визначення (принаймні, так вважає німецький економіст Петер Ліппе [11]) не зовсім придатне для статистичних цілей, оскільки не існує взаємопов'язаної системи розрахунків майнового стану (балансу активів і пасивів) домашнього господарства, а також відсутній розрахунок впливу інфляції на активи (тобто визначення реальної вартості активів). Крім того, результати такого розрахунку ніколи не були б безперечними, оскільки прибуток визначається виходячи з оцінки загальної величини очікуваних доходів, а поняття доходів в окремих випадках не є достатньо точним.

Проблематичними і дискусійними є і питання про те, чи слід розглядати як дохід зміну майнового стану (приріст активів), не викликану зміною доходів, і чи є доходом натуральна оплата (наприклад, у вигляді надання продовольчих товарів), яка не приводить, як правило, до утворення матеріально-речових активів [11, с. 459].

Проте, незважаючи на відмічені недоліки, визначення доходу, дане Дж. Хіксом, було покладено в основу методології визначення доходів в системі національних рахунків (national income accounts), показники якої використовуються при аналізі макроекономічних процесів, в тому числі і в Україні. Державний комітет статистики у Статистичному щорічнику України, подаючи дані про доходи і витрати населення, виходить із того, що загальна величина доходів домогосподарств дорівнює сумі їхніх витрат і заощаджень (див. табл.).

Принагідно хочемо звернути увагу на те, що при дослідженні доходів домашніх господарств необхідно чітко розділяти два основних поняття: «дохід» і «багатство». І перше і друге поняття визначають купівельну здатність кожної окремої людини, сім'ї, домогосподарства. Однак, якщо дохід показує, наскільки виросла купівельна спроможність за визначений період часу, то багатство визначає обсяг купівельної спроможності на даний фіксований момент. Тобто в термінах «запаси – потоки» багатство є запасом, а дохід – потоком.

Індивідуальне багатство може набувати таких трьох основних форм:

- фізичне багатство, до якого належать земля, будинок, квартира, машина, меблі, твори мистецтва, коштовності та інші споживчі блага;

- фінансове багатство, яке знаходить матеріальне втілення у акціях, облігаціях, коштах на рахунках у банківських установах, наявних готівкових грошах, чеках, векселях тощо;

- людський капітал, тобто багатство, «уречевлене» в самій людині в результаті її виховання, освіти і досвіду (тобто благо набуто), а також отримане від природи (талант, пам'ять, реакція, фізична сила тощо).

Кожен із перелічених видів багатства є для свого власника джерелом певного доходу. Іншими словами, сукупний дохід кожної людини (сім'ї, домогосподарства) можна узагальнено подати як суму грошових доходів, отриманих з усіх можливих джерел (заробітна плата, відсотки, дивіденти, підприємницький дохід, доходи від оренди тощо) та доходу, отриманого в негрошовій формі (задоволення від роботи, насолода відпочинком, користування предметами розкоші тощо). Це означає, що за певного рівня цін сукупний дохід є не чим іншим, як мірою можливостей кожної людини, її потенційною здатністю до споживання різноманітних благ (як товарів та послуг, так і, скажімо, вільного часу). Тобто сукупний дохід є узагальненим бюджетним обмеженням, за допомогою якого можна визначати нерівність у розподілі ресурсів між людьми (якщо пріоритети в усіх були б ідентичними, фактичне споживання відрізнялося б лише за рахунок неодинакових бюджетних обмежень).

Подібний теоретичний підхід знайшов своє відображення у відомому «визначенні Хейга – Саймонса»: індивідуальний дохід можна визначити як алгебраїчну суму реалізованого споживання (за його ринковою оцінкою) і зміни обсягу наявного багатства на початок і кінець періоду [12]. Таким чином, дохід може зростати навіть тоді, коли фактичне споживання знижується – це вибір самого індивіда. Дохід зростає, якщо зростає потенційна можливість споживання.

Визначення Хейга – Саймонса, на думку економістів, важливе, тому що воно включає різні види доходів, які, як правило, не враховуються статистикою, наприклад:

- нефінансові вигоди, отримувані від роботи. Іноді їх досить просто виразити в ринкових цінах (наприклад, путівка в будинок відпочинку, оплачена фірмою, має реальну ціну), а інколи можуть виникати й проблеми (скажімо, як можна оцінити ділове закордонне відрядження: чи це є просто робота, чи замасковане дозвілля, чи поєднання і першого і другого). Так само неможливо дати ринкову оцінку дружєлюбній обстановці на робочому місці, відносинам із колегами, задоволенню від цікавої роботи;

- власна продукція. Товари і послуги, вироблені у вільний від роботи час для себе (безплатно), також мають ринкову ціну. Наприклад, миття вікон чи догляд за дітьми, прання чи ремонт квартири можна оплатити, а можна все це зробити

самим. У будь-якому випадку ці послуги або товари – реалізоване споживання, отже їх потрібно включати до сукупного доходу. Сюди ж відносять і дозвілля, ціна якого є не меншою, ніж недоотриманий заробіток;

- тимчасова рента – вартісна оцінка послуг, отриманих людиною за рахунок належних їй товарів довготривалого користування. Насамперед це проживання у власному будинку (квартирі) – у протилежному випадку прийшлося б сплачувати щомісячну орендну плату. Так само й інші предмети довготривалого користування (автомобіль, холодильник, меблі) можна купити і використовувати безплатно, а можна взяти напрокат. Тобто ці послуги також можуть бути оцінені за ринковими (альтернативними) цінами;

- придбання або втрата частини власного капіталу у відповідності до визначення Хейга – Саймонса також мають зараховуватися до сукупного доходу (зі знаком «плюс» або «мінус» відповідно).

Однак зрозуміло, що визначення Хейга – Саймонса з теоретичної точки зору є цілком справедливим, проте з практичного боку – не зовсім придатним до застосування. Оскільки проблематично оцінити в грошовому вираженні задоволення від роботи і дозвілля, а також багатьох інших нефінансових вигод, доводиться зосереджувати увагу на грошових доходах і саме за цим показником судити про нерівність людей у тій чи іншій країні (регіоні, місті).

Загалом, основними видами доходів домогосподарств, які фіксуються офіційною статистикою в Україні, є: доходи від найманої праці, доходи від підприємницької діяльності, доходи від власності і трансферти. Величина цих доходів є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення. Сукупні доходи характеризують обсяг матеріальних та інших благ, які надходять у розпорядження домогосподарства в результаті розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. Водночас рівень доходів, а також обсяг і структура споживання слугують показником соціального статусу людини, її становища у суспільстві.

Члени домогосподарства за результатами своєї діяльності можуть отримувати як первинні, так і вторинні доходи. Первинні доходи – це доходи, які отримують працівники сфери матеріального виробництва та частково соціальної сфери (ті, що зайняті продуктивною працею) в процесі створення і первинного розподілу валового внутрішнього продукту. Одна частина (необхідний продукт) надходить в індивідуальне розпорядження працівників у формі заробітної плати, а також у формі доходів працівників міста і села від індивідуальної трудової діяльності й підсобного господарства. Другу частину (додатковий продукт у формі прибутку) отримують власники засобів виробництва і грошового капіталу у вигляді підприємницького доходу, відсотка за капітал, дивідендів, земельної ренти. Вторинні (похідні) доходи – це доходи, які отримують працівники соціальної сфери, не зайняті продуктивною працею, а також непрацездатна частина населення у процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту [3, с. 175].

Участь домогосподарств у перерозподільних процесах реалізується при сплаті членами домогосподарств податків та інших обов'язкових платежів, завдяки чому вони набувають права отримувати вторинні доходи у вигляді пенсій, стипендій, допомог, інших трансфертних виплат.

Найбільшу питому вагу в доходах домогосподарств України впродовж останніх півтора десятиріч займає оплата праці найманих працівників, яка включає безпосередньо заробітну плату, а також премії, інші винагороди, виплати і допомоги, отримані за основним і додатковими місцями роботи як у грошовій, так і в натуральній формі (за виключенням податку з доходів фізичних осіб та інших утримань відповідно до чинного законодавства). Питома вага оплати праці у загальній структурі доходів населення упродовж 2001–2007 років мала тенденцію до постійного зростання (при незначному спаді у 2004 і 2005 роках), а саме: з 42,6% у 2001 році до 44,0% у 2007 році (див. табл.). Хоча за міжнародними стандартами ця частка є доволі незначною (скажімо, в сумарних доходах населення Великобританії заробітна плата становить 65%, Німеччини – 64%, Франції – 58% [13, с. 38]). Тож Україна, як бачимо, помітно відстає за цим показником від економічно розвинених країн, що потребує кардинальних змін як безпосередньо в організації оплати праці, так і в процесах розподілу доходів загалом.

Розвиток вітчизняної економіки сьогодні відбувається в умовах, коли праця і заробітна плата продовжують посідати місце, не адекватне їхній ролі та значенню у функціонуванні економіки ринкового типу. Як засвідчує зарубіжний досвід, частка заробітної плати у новоствореній вартості при первинному розподілі не повинна бути меншою двох третин. У разі її зменшення підриваються стимули до праці, знижується ефективність суспільного виробництва, що було характерним для трудових відносин в колишньому СРСР. В Україні частка заробітної плати у ВВП упродовж останніх років становила менше 45%, тоді як у країнах ЄС – у середньому 65%. У собівартості вітчизняної продукції частка витрат на оплату праці займає менше 14%, а в більшості європейських країн цей показник становить 30–35% [14, с. 26], внаслідок чого більшість працівників перебуває за межею бідності. Тому державні органи влади і управління повинні вжити термінових заходів щодо негайного виправлення цієї ганебної ситуації.

Другим за значимістю джерелом доходів домашніх господарств в Україні є соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, до яких відносять усі види пенсій, стипендій, всі види отримуваної населенням допомоги із фондів соціального страхування; компенсаційні виплати і пільги; благодійну допомогу. Соціальні допомоги та інші одержані населенням України поточні трансферти у 2007 році становили 37,5% від загальної величини усіх доходів, причому до 2005 року включно їхня питома вага постійно зростала, а починаючи з 2006 року почала зменшуватися (див. табл.).

В Україні система соціального захисту населення, головним завданням якої є зменшення економічної нерівності та

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

створення сприятливих для усіх членів суспільства умов життя, включає в себе сукупність заходів, які забезпечують громадянам надходження доходів не лише впродовж певного періоду у випадку втрати роботи, а й у випадку різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми та інвалідності, похилого віку тощо. Сучасна система соціального захисту населення в основному містить три найважливіші складові:

- сукупність державних соціальних гарантій, у тому числі пільги окремим категоріям населення. Держава надає гарантії усім громадянам без врахування їхнього трудового внеску (безкоштовну освіту, невідкладну медичну допомогу тощо). Цей напрям соціального захисту населення ґрунтується на оподаткуванні та бюджетному фінансуванні відповідних видатків;

- державну соціальну допомогу, яка передбачає надання життєвих благ уразливим групам населення із суспільних фондів споживання. Об'єктом соціальної допомоги є мало-забезпечені верстви населення, доходи яких нижчі від прожиткового мінімуму або межі бідності. Соціальну допомогу надають здебільшого у грошовій формі. Нерідко ця допомога здійснюється у натуральній формі, тобто у вигляді продовольчих талонів, шкільних сніданків та обідів, медичного обслуговування, житлової допомоги тощо;

- державне соціальне страхування, яке є важливою формою соціального захисту населення від різноманітних ризиків, пов'язаних із втратою працездатності та доходів. Соціальне страхування здійснюється за рахунок цільових внесків працедавців, працівників та підтримки держави.

В Україні найпоширенішою формою соціального захисту населення є загальнообов'язкове державне соціальне страхування – система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту за рахунок фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків, надання бюджетних коштів та інших джерел згідно з чинним законодавством України. Основними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування є пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням; страхування на випадок безробіття; страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, які спричинили втрату працездатності. Загалом система цільових позабюджетних фондів охоплює основні напрями соціального захисту населення у відповідності з практикою економічно розвинених країн світу, однак у роботі соціальних фондів в Україні можна спостерігати і ряд проблемних моментів, зокрема:

- з метою збільшення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для успішного виконання фондами своїх зобов'язань перед населенням, необхідно посилити контроль за нелегальними виплатами заробітної плати у конвертах, поступово збільшувати розмір оплати праці працюючих громадян;

- встановити науково обґрунтовані тарифи страхових внесків у всі фонди соціального страхування;

- оптимізувати розміри соціальних виплат, які не повинні бути меншими прожиткового мінімуму, однак і не мають перевищувати суми, понад яку будуть втрачатися стимули до активної трудової діяльності;

- доцільним є створення єдиної інформаційної бази даних про матеріальний стан і доходи громадян, що дасть змогу звести до мінімуму «неефективні» виплати із державних цільових фондів.

Соціальні допомоги поряд із системою соціального страхування покликані згладжувати нерівність у доходах населення. Соціальну підтримку від держави отримують лише окремі групи і верстви населення, яких прийнято називати соціально незахищеними. Це передусім особи, які неспроможні самостійно поліпшити свій добробут, підтримати мінімально необхідні умови існування. Як правило, до соціально незахищених відносять багатодітні сім'ї, сім'ї, що втратили годувальника; матерів, що виховують дітей самі; інвалідів і людей похилого віку; пенсіонерів; безробітних; студентів; людей, що постраждали від стихійного лиха, політичних і соціальних конфліктів; біженців. Соціальні допомоги на відміну від соціального страхування не передбачають попередніх внесків із боку отримувачів.

Чим же викликана необхідність надання соціальних допомог з боку держави і чому не можна обмежитися лише страховими програмами? Річ у тім, що в будь-якій економіці завжди є групи людей, чиї доходи є досить низькими, навіть незважаючи на те, що в державі існує розгалужена система соціального страхування. До таких категорій громадян належать:

- особи, які отримують виплати по соціальному страхуванню нижче прожиткового мінімуму;

- особи, яким не передбачені виплати по соціальному страхуванню, оскільки вони не сплачували внесків (наприклад, безробітний чи літня людина, які ніколи не працювали);

- особи, на яких у даний момент не розповсюджуються виплати по соціальному страхуванню (наприклад, низькооплачуваний працюючий батько великої сім'ї).

Ні одна з названих категорій громадян не може розраховувати на послуги приватних страхових фірм, оскільки ризик бідності, пов'язаної з багатодітністю, безробіттям та інфляцією, не страхується. Тому навіть збільшення виплат по соціальному страхуванню для таких осіб не вирішить проблеми бідності (по крайній мірі, у двох останніх випадках).

Якщо ж держава не допомагає названим групам населення, залишаючи їх напризволяще, виникають проблеми як соціальної нерівності, так і втрати економічної ефективності, які можуть виявлятися в соціальній напруженості і зростанні злочинності, в поганому харчуванні (голоді) у бідних сім'ях, що, у свою чергу, знижує продуктивність теперішніх працівників і відображається на здоров'ї дітей і дорослих, а також на якості майбутньої робочої сили. Всі ці

міркування аргументують втручання держави у розподільні і перерозподільні процеси як з позиції рівності, так і з позиції ефективності. Проте вважаємо, що важливе значення має оптимальне співвідношення у грошових доходах населення заробітної плати і соціальних трансфертів. Збільшення частки соціальних трансфертів в особистих доходах може підживлювати психологію утриманства, особливо у молодих працівників, які входять у трудове життя. Занижений рівень заробітної плати у вітчизняній економіці може формувати у молоді небажані для суспільства ціннісні орієнтири, що виражаються у підриві стимулів до праці, порушенні трудової дисципліни, недобросовісному виконанні виробничих обов'язків тощо.

Тому для того, аби більша кількість людей мали змогу самим достатньо заробляти собі на життя, з боку держави потрібно вжити ряд першочергових заходів, зокрема:

- підвищити мінімальну заробітну плату, що дозволить рідше низькооплачувану роботу зробити більш привабливою;
- надавати цільову допомогу окремим (соціально вразливим) групам населення через активацію пошуку роботи, case-management, цільове навчання, субсидії роботодавцям. Це дозволить скоротити структурну компоненту безробіття, знизити його тривалість, збільшивши тим самим зайнятість і доходи;
- здійснювати інвестиції в людський капітал через різноманітні програми професійної освіти, перенавчання, підвищення кваліфікації, адже більш освічені працівники стають конкурентоспроможними на ринку праці, їхні заробітки зростають;
- субсидувати міграцію із депресивних регіонів у місця, де є потреба в працівниках (ще свого часу відомий американський економіст Дж. Гелбрейт писав про міграцію як один з найефективніших засобів боротьби з бідністю).

Наступним за значимістю джерелом доходів домашніх господарств є доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, які домашні господарства отримують у формі прибутку та змішаного доходу.

Основним доходом від підприємницької діяльності є прибуток, який після сплати податків, інших обов'язкових платежів, дивідендів поступає у розпорядження підприємця і у більшості випадків використовується ним самостійно. Прибуток від продуктивної діяльності фізичної особи – підприємця є поєднанням двох різних видів доходу (оплати праці та прибутку), і тому його часто називають «змішаним доходом».

Система національних рахунків одним із підсекторів сектору домашніх господарств виділяє самостійно зайнятих працівників (фізичних осіб, які працюють на себе). Самостійно зайнятими працівниками є особи, які здійснюють трудову діяльність на самостійній основі, без залучення постійних найманих працівників. Підприємці – роботодавці і самостійно зайняті особи володіють засобами виробництва, відповідають за вироблену продукцію й от-

римують змішаний дохід, який поєднує компенсацію за власну працю та дохід на вкладений капітал. Крім того, цей підсектор включає членів домогосподарства, які працюють безкоштовно. До них відносять осіб, які працюють без оплати праці разом з іншими членами домогосподарства, яке очолює родич. За роботу вони отримують частину сукупного доходу домогосподарства в опосередкованому вигляді для кінцевого споживання.

Прибуток та змішаний дохід вітчизняних підприємців і самозайнятих осіб становив у 2007 році 15,2% загальної величини доходів населення. Причому якщо у 2001–2002 роках питома вага прибутку та змішаного доходу була більшою 18%, то починаючи з 2003 року вона поступово зменшувалася і у 2006 році становила лише 14,7% загальної величини доходів населення (див. табл.). Це частково пояснюється тим, що сучасні механізми мотивації підприємницької діяльності, на жаль, в Україні не досягають своєї мети. Зумовлено це, по-перше, тим, що державні проекти стосовно стимулювання підприємницької діяльності спрямовані здебільшого на освітні програми і не передбачають ніяких мотиваційних важелів щодо заснування власної справи. По-друге, не сприяє підвищенню підприємницької активності вітчизняна банківсько-кредитна система, яка потребує певних гарантій власності. Тому сучасне підприємництво в Україні не виконує визнану у світі функцію механізму регулювання інститутів ринку.

Однак, незважаючи на пені негаразди, вважаємо, що підприємницька діяльність громадян має значний потенціал щодо свого розвитку в Україні. За умов послідовного вдосконалення механізмів державного регулювання, підвищення рівня менеджменту і професійності ведення підприємницької діяльності цей потенціал може бути перетворений у реальні, що підтверджує досвід економічно розвинених країн світу. Тому актуальними для України є напрацювання наукових рекомендацій та посилення впливу держави і місцевих самоврядних органів на якість підготовки фахівців із підприємницької діяльності за світовими стандартами.

Доходи громадян від власності з переходом України до ринкових засад господарювання отримали законне визнання і набувають все більшого поширення в сучасних умовах. Доходи від власності визначають як економічну вигоду, яку отримав власник матеріальних (землі тощо) і нематеріальних (майнових прав), а також фінансових (акцій, депозитів, позик тощо) активів внаслідок передачі їх для використання іншій інституційній одиниці. До доходів від власності зараховують отримані дивіденди по акціях та інших цінних паперах, відсотки по вкладах у банківські установи, доходи від здачі внайом чи оренду нерухомості (житла, гаражів, дач, земельних ділянок (земельних паїв) тощо). Доходи від власності у загальній величині доходів населення України становлять близько 3%, і їхня питома вага є більш-менш стабільною упродовж останніх років (від 2,7% у 2001 році до 3,3% у 2007 році) (див. табл.).

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Доходи та витрати населення України у 2001–2007 роках*

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Доходи – всього	157996	100,0	185073	100,0	215672	100,0	274241	100,0	381404	100,0	472061	100,0	614984	100,0
в тому числі:														
заробітна плата	67389	42,6	78950	42,7	94608	43,9	117227	42,7	160621	42,1	205120	43,4	270605	44,0
прибуток та змішаний дохід	29518	18,7	33540	18,1	36330	16,8	43828	16,0	58404	15,3	69186	14,7	93679	15,2
доходи від власності (одержані)	4276	2,7	5297	2,8	6706	3,1	8337	3,1	11072	2,9	13855	2,9	20434	3,3
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	56814	36,0	67286	36,4	78028	36,2	104849	38,2	151307	39,7	183900	39,0	230266	37,5
в тому числі:														
- соціальні допомоги	23978	15,2	31601	17,1	35318	16,4	52035	18,9	84617	22,2	103092	21,8	123184	20,1
- інші одержані поточні трансферти	5112	3,3	6656	3,6	8281	3,8	11500	4,2	12545	3,3	14510	3,1	19896	3,2
- соціальні трансферти в натурі	27724	17,5	29029	15,7	34429	16,0	41314	15,1	54145	14,2	66298	14,1	87186	14,2
Витрати та заощадження – всього	157996	100,0	185073	100,0	215672	100,0	274241	100,0	381404	100,0	472061	100,0	614984	100,0
в тому числі:														
придбання товарів та послуг	139984	88,6	153589	83,0	180730	83,8	221713	80,8	306769	80,4	385681	87,1	510023	82,9
доходи від власності (сплачені)	190	0,1	334	0,2	902	0,4	1864	0,7	3523	0,9	8374	1,8	16909	2,8
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	11034	7,0	14092	7,6	17763	8,2	19030	6,9	25461	6,7	33803	7,2	49037	8,0
в тому числі:														
- поточні податки на доходи, майно тощо	9020	5,7	11054	6,0	13789	6,4	13553	4,9	17774	4,7	23396	5,0	35588	5,8
- внески на соціальне страхування	1307	0,8	2080	1,1	2584	1,2	3647	1,3	5064	1,3	7134	1,5	8320	1,4
- інші поточні трансферти	707	0,5	958	0,5	1390	0,6	1830	0,7	2623	0,7	3273	0,7	5129	0,8
нагромадження не фінансових активів	3408	2,2	2464	1,3	1680	0,8	3254	1,2	4444	1,2	7159	1,5	10321	1,7
приріст фінансових активів	3380	2,1	14594	7,9	14597	6,8	28380	10,4	41207	10,8	37044	7,8	28694	4,6
з них:														
- приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	6273	4,0	10184	5,5	21592	10,0	20475	7,5	53297	14,0	54880	11,6	93265	15,2
- заощадження в іноземній валюті	-808	-0,5	-825	-0,5	-3881	-1,8	13288	4,8	7200	1,9	17961	3,8	19909	3,2
- позики одержані за виключенням погашених (-)	-440	-0,3	-2103	-1,1	6236	2,9	6256	2,3	19355	5,1	45766	9,7	77056	12,5
Наявний дохід	119048	X	141618	x	162578	X	212033	x	298275	X	363586	X	461852	X
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	2445,9	X	2938,0	x	3400,3	X	4468,4	x	6332,1	X	7771,0	x	9930,3	X
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	110,0	X	118,0	x	109,1	X	119,6	x	123,9	X	111,8	x	112,6	X

Складено автором за матеріалами Статистичних щорічників України за 2001–2007 роки та за матеріалами <http://www.ukrstat.gov.ua>

Висновки

Підводячи підсумки, відмітимо, що доволі значну питому вагу в загальній величині доходів домогосподарств України займають доходи, отримувані членами домашніх господарств у процесі перерозподілу від держави (в основному це оплата праці працівників бюджетної сфери, пенсії, стипендії, допомоги, пільги, субсидії, компенсаційні виплати тощо), і зовсім незначну питому вагу посідають доходи від власної виробничої чи будь-якої іншої діяльності членів домашніх господарств. Тому першочерговим завданням державної політики в сучасних умовах має стати стимулювання підвищення ролі саме трудових доходів населення.

Насамкінець зазначимо, що доходи домашніх господарств нерозривно пов'язані з доходами держави. У періоди економічної активності, коли обсяг виробництва споживчих благ (товарів та послуг) суттєво зростає, збільшується валовий внутрішній продукт, зростає заробітна плата працівників, доходи підприємницьких структур, держава має економічну можливість підвищувати доходи сімей збільшенням як трудових доходів, так і соціальних виплат з бюджету. Отже, у періоди сприятливої економічної кон'юнктури домогосподарства можуть витратити більше своїх доходів на поточні потреби, придбання предметів тривалого користування, а також робити певні заощадження. Спад економічної кон'юнктури в країні неодмінно негативно позначається на скороченні доходів домогосподарств, що відповідним чином впливає і на споживчий попит населення. Скорочення попиту призводить до зменшення обсягів виробництва, до зростання кількості безробітних, що знову спричиняє чергове зменшення доходів домогосподарств; і навпаки, зростання доходів домогосподарств сприятиме зростанню споживчого попиту, поживавленню економічної кон'юнктури, поступальному розвитку національного виробництва. Тому вважаємо, що економічна політика держави на будь-якому етапі її розвитку має бути максимально виваженою і спрямованою на розв'язання основних завдань вітчизняної економіки, вибір пріоритетних напрямів

її розвитку з метою задоволення сучасних потреб домогосподарств та суспільства в цілому.

Література

1. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За наук. ред. д.е.н., проф. В. Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
2. Хикс Дж. Річард. Стоимість и капитал. – М.: Изд. Группа «Прогресс», 1993. – 459 с.
3. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
4. Экономическая теория: Учеб для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ: ПитерКом, 1999. – 623 с.
5. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методичні аспекти): Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
6. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. посібник. Вид. 2-ге, стереотипне. – К.: Либідь, 2002. – 616 с.
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За редакцією Осуленка О.Г. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2007. – 551 с.
8. Политика доходов и заработной платы: Учеб. / Под ред. П.В. Савченко и Ю.П. Кокина. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2004. – 389 с.
9. Курс социально-экономической статистики: Учеб. для вузов / Под ред. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 794 с.
10. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е изд., 2003. – 678 с.
11. Economiceskaja statistika / Peter von der Lippe. Isdat. FSUG. – Stutgard.: Metzler-Hoschel, 1995. – 623 s.
12. Simons H. Personal Income Taxation. – Chicago: University of Chicago Press, 1938.
13. Крищенко К. Формування доходів населення в умовах економічного зростання // Україна: аспекти праці. – 2006. – №8. – С. 38–44.
14. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. – 2005. – №7. – С. 22–30.