

ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ІНТЕРПРЕТАЦІЯ СУТНОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ДЕТІНІЗАЦІЇ

Анотація. Розглянуто основні підходи до трактування сутності поняття “дохід домогосподарства”, охарактеризовано джерела доходів домашніх господарств України та визначено основні напрями їх детінізації в сучасних умовах.

Ключові слова: дохід, дохід домогосподарства, доходи від найманої праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходи від власності, соціальні трансферти.

Annotation. The basic methods of interpretation of essence of concept “income of household” are considered, the sources of income of households of Ukraine are described and main basic directions of their deshadowing in modern terms are underlined.

Key words: income, income of household, income from wage labour, income from entrepreneurial activity and selfemployment, income from a property, social transferts.

Вступ. Домашні господарства в процесі своєї економічної діяльності отримують певні доходи, які слугують важливим підґрунтям для характеристики рівня життя населення в Україні. Проте в сучасних умовах вітчизняна фінансова наука, на превеликий жаль, вивченню фінансів домогосподарств загалом і формуванню їхніх доходів зокрема належної уваги не приділяє, хоч у зарубіжних країнах – це доволі розвинений і перспективний напрям наукових та академічних досліджень. Не зважаючи на окремі наукові розвідки в дослідженні фінансових аспектів діяльності домашніх господарств (О.Біттер, О.Ватаманюк, В.Вітлінський, Л.Миргородська, О.Мірошніченко, С.Панчишин, Я.Петренко, В.Рисін, О.Сідельник, В.Смєсова, Ю.Янель), ця сфера продовжує залишатися малодослідженою. Зокрема, невирішеними на сьогоднішній день складовими проблеми є комплексні дослідження теоретичних основ формування доходів домогосподарств і пошуки шляхів їх оптимізації в сучасних умовах. Зважаючи на вищевикладене, тему наукового дослідження можна визнати досить актуальною і своєчасною.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне дослідження сутності поняття “дохід домашнього господарства”, аналіз основних джерел його формування та визначення заходів, покликаних сприяти детінізації доходів домашніх господарств у сучасних умовах вітчизняної економіки.

Результати. В економічній науці поняття доходу є одним із найскладніших. Це свого часу визнав один із світових авторитетів у цій сфері – відомий англійський економіст Джон Річард Хікс [1], який зазначав, що багато вчених викликали один в одного (та й у самих себе) певне замішання, приймаючи різні визначення доходу, що були досить суперечливими та не цілком задовільними. Частково така розбіжність у тлумаченні сутності доходу пояснюється широкою сферою його застосування на макро- і мікрорівнях (національний дохід, дохід держави, дохід підприємства, дохід сім'ї тощо).

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” є менш раціональними й мають ряд недоліків, зокрема вони залишають відкритими питання щодо кількісної оцінки доходу домашніх господарств. Тому розглянемо детальніше окремі визначення поняття “дохід населення” і “дохід домогосподарства”, наявні в сучасній економічній літературі.

Державний комітет статистики України, визначаючи доходи населення, констатує, що вони включають в 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” [2, с.385].

“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” [3, 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 в 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” [4, с.588]. У контексті “задоволення особистих потреб” одразу ж виникає питання: чи є частиною доходу заощадження домашнього господарства, витрачені в 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” [5, с.312], – стверджують автори підручника “Фінанси. Грошовий обіг. Кредит”. Проте поза увагою вчених залишилося питання: чи слід ураховувати при визначенні доходу домашнього господарства непередбачені надходження або збитки, пов’язані зі зміною в даному періоді зовнішніх стосовно домашнього господарства економічних умов (скажімо, інфляції)?

Знайти відповіді на ці та ряд інших запитань при визначенні поняття “дохід домашнього господарства” спробував англійський дослідник у галузі економічної теорії Дж. Хікс. Його підхід полягав у наступному.

Згідно зі статичною теорією, дохід індивіда без будь-яких обумовлень можна вважати рівноцінним його надходженням протягом певного періоду часу (Дж. Хікс за такий період бере один тиждень). Проте вчений чітко розділяє поняття “дохід” і “актив” (“капітал”) і стверджує, що не всяка сума грошей, що надійшли, фіксується як дохід, а тільки та, яка збільшує активи домашнього господарства [1, с.289]. 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, укладених в акції, облігації, розміщених на банківських депозитах) за рахунок продажу нерухомості не є заощадженням. Також учений вважає, що приріст капіталу, викликаний зовнішніми стосовно індивіда причинами (зростання процентної ставки, інфляція тощо), теж не є доходом.

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 й це визначення (принаймні так вважає німецький економіст Петер Ліппе) 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. Проблематичними й дискусійними є й 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 призводить, як правило, до утворення матеріально-речових активів [6, с.459].

Проте, не зважаючи на відмічені недоліки, визначення доходу, дане Дж. Хіксом (“дохід дорівнює вартості, що становить споживання індивіда, плюс запланований ним приріст грошової вартості, який утворюється за тиждень; у сумі це дорівнює споживання плюс накопичення капіталу” [1, с.298–299]), було покладене в основу методології визначення доходів у системі національних рахунків (national income accounts), показники якої використовуються при аналізі макроекономічних процесів, у тому числі й в Україні. Державний комітет статистики в Статистичному щорічнику України, подаючи дані про доходи й витрати населення, виходить із того, що загальна величина доходів домогосподарств дорівнює сумі їхніх витрат і заощаджень [2, с.387].

Основними видами доходів домогосподарств, які фіксуються офіційною статистикою в Україні, є: доходи від найманої праці, доходи від підприємницької діяльності, доходи від власності й соціальні трансферти. Величина цих доходів є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення.

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 й села від індивідуальної трудової діяльності й підсобного господарства. Другу частину (додатковий продукт у формі прибутку) отримують власники засобів виробництва й 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 в процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту [7, 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.

Державний комітет статистики України при характеристиці загальної величини доходів домашніх господарств використовує поняття “сукупних ресурсів”, що є цілком логічним і мотивованим, адже заощадження домогосподарств (скажімо, неорганізовані заощадження у вигляді готівки, яка зберігається вдома) не завжди є надходженнями за певний період часу (тобто доходами), а лише відображають ресурсний потенціал домашнього господарства, формуючи його багатство. При щорічному вибірковому обстеженні умов життя домогосподарств України, здійснюваному департаментом обстежень домогосподарств Державного комітету статистики, використовують класифікацію доходів домашніх господарств, яка включає такі основні елементи: грошові доходи (оплату праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, від продажу сільськогосподарської продукції, особистого й домашнього майна, доходи від власності, пенсії, стипендії, субсидії, компенсаційні виплати, надані готівкою, грошову допомогу від родичів, аліменти та інші грошові доходи); негрошові доходи (вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства й від самозаготівель, пільги та субсидії безготівкові, грошову оцінку допомоги від родичів); загальні доходи (суму грошових і негрошових доходів); сукупні ресурси (величину загальних доходів, а також використаних заощаджень, приросту позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, і повернених йому боргів) [8, с.409–410].

Рівень доходів членів домогосподарств є найважливішим показником їхнього добробуту, оскільки визначає матеріальні та духовні можливості життя людини, її відпочинку, отримання освіти, підтримання здоров’я та задоволення інших потреб. Для оцінки рівня і динаміки доходів домогосподарств використовують показники номінального й реального доходу.

Номінальний дохід – це загальна сума доходів, отриманих домогосподарством упродовж певного періоду часу без урахування купівельної спроможності грошей, рівня цін і темпів інфляції. Номінальні доходи формуються з різних джерел, основними з яких є:

- доходи від ресурсів, які члени домогосподарства постачають на відповідні ринки (передусім, таких чинників виробництва, як праця, земля, капітал). Джерелом формування таких доходів можуть бути: заробітна плата, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, від продажу сільськогосподарської продукції, вироблених товарів і послуг;
- надходження з державних програм допомоги окремим категоріям населення. Джерелом формування таких доходів є соціальні виплати з державного та місцевих бюджетів і державних цільових фондів (пенсії, стипендії, допомоги малозабезпеченим сім’ям на дітей, виплати з безробіття, допомоги по догляду за дітьми, субсидії населенню тощо);

- надходження від фінансового сектора економіки. Основними видами таких доходів є доходи від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів тощо.

Вітчизняна статистика окремо виділяє також наявний дохід як “максимальний обсяг грошових доходів, які призначені для використання домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Вони включають оплату праці, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти в грошовій формі за виключенням сплачених, зокрема поточних податків на доходи та майно” [2, с.385]. Тобто наявний дохід – це та частина доходів домогосподарств, яка залишається після сплати податків та інших обов’язкових платежів до бюджету й державних цільових фондів.

Реальний дохід – узагальнений показник рівня життя населення, який відображає кількість матеріальних і нематеріальних (у т. ч. духовних) благ і послуг, які можна придбати за номінальний дохід упродовж певного періоду часу з урахуванням зміни рівня цін після сплати податків та інших обов’язкових платежів. Таким чином, реальні доходи домогосподарств прямо пропорційно залежать від величини номінального доходу й обернено пропорційно – від розміру сплачуваних податків і рівня цін у державі. На реальні доходи населення впливають володіння власністю, набуті форми багатства, отриманого в спадщину або від підприємницької діяльності, освіта, спеціальність, стать та інші чинники.

Надзвичайно актуальною проблемою для України є формування значною частиною населення свого життєвого рівня через механізми так званого “тіньового” сектора економіки. Саме в ньому економічно активні члени українського суспільства дістають достойне визнання своїх талантів і наполегливої праці. Тут використовують усі рекомендації та досягнення сучасного менеджменту, робоча сила оплачується за реальною вартістю, застосовуються всі необхідні моральні та матеріальні стимули до праці, тобто ринкові реформи реалізуються ефективніше, ніж це робиться на легальному рівні. Скажімо, талановитий фахівець із персональних комп’ютерів у престижній торгівельній фірмі отримує вищу заробітну плату, ніж науковий співробітник інституту. Навіть праця охоронця оплачується краще, ніж праця державного чиновника середнього рівня. Головний бухгалтер престижної фірми має заробітну плату більшу, ніж міністр фінансів (йдеться про реальну заробітну плату, а не про ту, яку показано у звітності). Тому надзвичайно важливим питанням сучасної фінансової політики держави є виведення доходів громадян із “тіні” та створення необхідних економічних умов для цього. За твердженням українських учених, “тіньова діяльність спричиняє понад 43 % загальної нерівності, а заробітна плата – менше 23 %, чистий дохід від особистого підсобного господарства – 11 %” [9, с.214].

Одним із заходів, покликаних сприяти легалізації трудових доходів громадян, вважався перехід із 1 січня 2004 року на оподаткування доходів громадян за пропорційною шкалою ставок. Проте вітчизняна практика засвідчила, що заміна прогресивної шкали ставок прибуткового податку з громадян на пропорційну спричинила зниження податкового навантаження і збільшення чистого доходу насамперед для заможних верств населення, тобто був порушений принцип вертикальної справедливості оподаткування. В умовах України максимальна ставка прибуткового податку з громадян застосовувалася до відносно незначної частки населення (за даними державної податкової служби, близько 15 % найманих працівників сплачували прибутковий податок за ставками 30 % та 40 %), тому зменшення податкової ставки не зменшило податкового навантаження для основної маси платників і не сприяло легалізації доходів (як це декларувалося раніше). Тому, ураховуючи нинішню ситуацію з диференціацією доходів населення, вважаємо, що оподаткування доходів фізичних осіб в Україні повинно базуватися на таких основних принципах:

- оподаткування доходів громадян має бути прогресивним (що підтверджується як історією, так і сучасною світовою практикою), причому прогресія повинна бути помірною і враховувати реальний діапазон доходів громадян, а з доходу у вигляді податку може вилучатися тільки та частина, яка йде на нагромадження (інвестування), і в жодному разі не та, що витрачається на споживання. Помірність, на наш погляд, має передбачати невисокі ставки (наприклад, 10 %) для осіб із доходами, які незначно

перевищують прожитковий мінімум (скажімо, до 5 разів). Доходи, що знаходяться на середньому рівні (5–10 прожиткових мінімумів), доцільно оподатковувати за помірними ставками (наприклад, 15 %), а високі доходи (понад 10 прожиткових мінімумів) – за підвищеними (20–25 %). Важливим питанням у цьому контексті є оподаткування дуже високих і надвисоких доходів. За ідеологією соціальної справедливості до них, начебто, доцільно застосовувати й відповідні ставки – 40–60 %. Однак вважаємо, що в сучасних умовах ставки понад 25 % є невиправданими, адже вони підриватимуть стимули до відкритої продуктивної діяльності, а відтак протидіятимуть формуванню середнього класу в Україні;

- оподаткування доходів обов'язково має враховувати кількість непрацездатних членів сім'ї (дітей, інвалідів, інших утриманців) і відповідно зменшуватись;
- неоподатковуваний мінімум доходів громадян повинен установлюватися на рівні мінімальної заробітної плати, яка не може бути меншою від законодавчо встановленого прожиткового мінімуму.

Ну й, звичайно ж, необхідно посилити контроль за нелегальними виплатами заробітної плати в “конвертах”, що сприятиме збільшенню відрахувань у державні цільові соціальні фонди, з яких виплачуються відповідні допомоги та відшкодування.

Важливою проблемою, пов'язаною з доходами працюючого населення, продовжує залишатися додаткова зайнятість, яка часто не має нічого спільного з професією та кваліфікацією, а в 97 % випадків є незареєстрованою. За даними Державного комітету статистики України, кількість зайнятих у неформальному секторі економіки у 2006 році склала 4,6 млн. осіб, або 22,3 % загальної кількості зайнятого населення віком від 15 до 70 років. У неформальному секторі економіки в основному працюють особи працездатного віку. Так, у 2006 році їх частка становила 79,7 %, серед яких кожен другий був у віці до 35 років [10, с.50–51]. Особливо поширена такого роду вимушена діяльність у західних регіонах України, на Вінниччині та в Автономній Республіці Крим. На перший погляд, це є можливістю знаходження нового статусу, однак на практиці така друга робота, даючи певні заробітки, неминуче перешкоджає підвищенню кваліфікації та посадовому зростанню за основним місцем роботи. Узагалі ж, за даними обстежень робочої сили, не за фахом працюють 70 % осіб із вищою освітою у сфері фізичних, математичних і технічних наук, 46 % – біологічних, агрономічних і медичних наук, 76 % – прикладних наук і техніки [11, с.27]. Затребуваність кваліфікованого персоналу деформує ланцюжок “освіта → кваліфікація → доходи → довгострокові збереження → рівень споживання”, який забезпечує формування та розвиток середнього класу. В Україні освіта, на жаль, не гарантує отримання роботи за фахом із перспективами кар'єрного росту; заробітна плата в представників однієї професії (кваліфікації) в приватному та державному секторах відчутно різниться; дохід не гарантує статусу, оскільки багато джерел високих доходів є незаконними.

В останні роки одним із важливих факторів збільшення доходів домогосподарств (особливо західних областей України) стала трудова міграція за кордон. Статистика свідчить, що в середньому один мігрант, який знаходиться в Італії, щорічно пересилає додому близько 5 тис. дол. США (25 тис. грн.) [12, с.62], а по Карпатському регіону (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська й Чернівецька області) щорічні доходи тільки сільських домогосподарств від трудових мігрантів сягають 9 тис. дол. США [12, с.63]. Якщо ж узяти до уваги той факт, що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 14–15 % від загальної чисельності населення, то можна стверджувати, що доходи від трудової міграції в сучасних умовах є суттєвим джерелом формування сукупних ресурсів домогосподарств (за оцінками експертів – від 7 до 10 млрд. дол. США щорічно). Заробітки трудових мігрантів витрачаються насамперед на поліпшення житлових умов, освіти, медичне обслуговування, придбання автомобілів, складної побутової техніки. Тобто кошти в основному витрачаються на споживання. А ринки житла, освітніх послуг, автомобілів відчують настільки сильний приплив коштів трудових мігрантів, що ціни на них стають невиправдано високими. Проте, на жаль, інвестиційний потенціал величезних коштів, зароблених за кордоном, в Україні практично не використовується.

Висновки. Зростання економічної активності населення, на нашу думку, можливе лише при створенні сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності шляхом удосконалення податкової системи, спрощення дозвільних процедур, реальної фінансово-кредитної підтримки розвитку малого й середнього бізнесу, забезпечення належного захисту приватної власності (особливо невеликої вартості) тощо. Не зважаючи на певні негаразди, що спостерігаються сьогодні в цій сфері, вважаємо, що підприємницька діяльність громадян має значний потенціал щодо свого розвитку в Україні. За умов послідовного вдосконалення механізмів державного регулювання, підвищення рівня менеджменту й професійності ведення підприємницької діяльності цей потенціал може бути перетворений у реальі, що підтверджує досвід економічно розвинених країн світу. Тому актуальними для України є напрацювання наукових рекомендацій і посилення впливу держави й місцевих самоврядних органів на якість підготовки фахівців із підприємницької діяльності за світовими стандартами.

Насамкінець зазначимо, що держава повинна зайняти активну позицію у сфері регулювання доходів громадян, стимулюючи їхнє бажання самостійно заробляти необхідні кошти, а не пасивно очікувати на допомогу з боку державних органів і громадських формувань. Кожен дієздатний громадянин України повинен у першу чергу розраховувати на власні сили й можливості, формуючи добробут членів своєї родини та суспільства загалом.

1. Хикс Дж. Ричард. Стоимость и капитал / Дж. Ричард Хикс. – М. : Изд. группа “Прогресс”, 1993. – 459 с.
2. Статистичний щорічник України за 2006 рік / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : ТОВ Вид-во “Консультант”, 2007. – 551 с.
3. Политика доходов и заработной платы : учеб. / под ред. П. В. Савченко, Ю. П. Кокина. – 2-е изд., перераб. и доп.. – М. : Экономистъ, 2004. – 389 с.
4. Курс социально-экономической статистики : учеб. для вузов / [под ред. М. Г. Назарова]. – М. : Финстатинформ; ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 794 с.
5. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учеб. для вузов. / [под ред. проф. Г. Б. Поляка]. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 678 с.
6. Economicskaja statistika / Peter von der Lippe. Isdat. FSUG. – Stutgard: Metzler-Hoschel, 1995. – 623 s.
7. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [за ред. С. В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження домогосподарств України) : статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики, 2008. – 431 с.
9. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [за ред. С. В. Мочерного]. – Львів : Світ, 2005. – Т. 2. – 568 с.
10. Економічна активність населення України у 2006 році : статистичний збірник. – К. : Державний комітет статистики України, 2007. – 228 с.
11. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні / Т. Тресвятська // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 7. – С. 22–30.
12. Біттер О. Грошові та сукупні доходи сільських домогосподарств Карпатського регіону / О. Біттер // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 58–64.

Рецензент:

Кириленко О.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Тернопільського національного університету.