

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

**Кізима Тетяна Олексіївна**

УДК 336.011:330.567.2

**ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ:  
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ**

Спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

**ДИСЕРТАЦІЯ**

на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

**Науковий консультант**  
доктор економічних наук, професор

**Юрій Сергій Ілліч**

**Тернопіль – 2011**

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
<b>РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....</b>	<b>16</b>
1.1. Людська домінанта в економічному розвитку: основні методологічні підходи.....	16
1.2. Домогосподарство як інституційна економічна одиниця та суб'єкт фінансових відносин.....	31
1.3. Наукова парадигма фінансів домогосподарств .....	56
Висновки до розділу 1.....	85
<b>РОЗДІЛ 2. СУКУПНІ ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПРАГМАТИЗМ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>88</b>
2.1. Доходи домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності.....	88
2.2. Доходи від трудової діяльності, їх склад та динаміка.....	104
2.3. Соціальні трансферти і доходи від власності у формуванні сукупних ресурсів домогосподарств.....	121
2.4. Оподаткування доходів домогосподарств та прагматика оцінки податкового навантаження.....	139
Висновки до розділу 2.....	158
<b>РОЗДІЛ 3. СУКУПНІ ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СУТНІСНО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ.....</b>	<b>161</b>
3.1. Сутність, класифікація та структура витрат домогосподарств.....	161
3.2. Витрати на споживання: основні пріоритети і напрями раціоналізації.....	177
3.3. Витрати домогосподарств неспоживчого характеру: склад, динаміка, тенденції росту.....	198

3.4. Фінансова поведінка домогосподарств у контексті пріоритетності витрат: основні моделі та чинники.....	207
Висновки до розділу 3.....	230
РОЗДІЛ 4. ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ.....	233
4.1. Сутність, мотиви і чинники заощаджень домогосподарств.....	233
4.2. Аналіз основних форм заощаджень населення в Україні.....	252
4.3. Проблеми трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції. Формування інвестиційного портфеля домогосподарств.....	275
Висновки до розділу 4.....	297
РОЗДІЛ 5. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СПЕЦИФІКА ТА СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ.....	301
5.1. Управління фінансами домогосподарств: теоретико-прагматичні аспекти.....	301
5.2. Бюджет домогосподарства як інструмент управління фінансами: сутність, структура, особливості формування.....	320
5.3. Фінансові рішення домогосподарств в умовах економічних ризиків....	336
5.4. Формування і реалізація фінансового потенціалу домогосподарств у сучасних умовах .....	350
Висновки до розділу 5.....	368
ВИСНОВКИ.....	371
ДОДАТКИ.....	381
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	424

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Однією з найважливіших проблем, що постали перед українським суспільством в умовах трансформаційних перетворень, є необхідність перегляду та зміни стратегічних підходів щодо взаємодії держави і громадян, адже саме ці відносини визначають ступінь розвитку країни, рівень її демократизації та добробуту. Здійснення ринкових реформ в Україні характеризується докорінною зміною ролі людини у соціально-економічному житті суспільства, розширює антропоцентричний напрям фінансової науки і практики, зумовлюючи, таким чином, необхідність перегляду теоретичних уявлень про людину як громадянина, платника податків, отримувача суспільних благ та головної мети існування держави.

Фундаментальною основою життєдіяльності сучасного суспільства є домогосподарство – унікальне соціально-економічне утворення, в якому сконцентровані різноманітні аспекти людського буття. Суттєві трансформації у системі суспільних відносин, що відбулися в нашій країні у зв'язку з переходом на ринкові засади господарювання, докорінно змінили окремі аспекти життєдіяльності вітчизняних домогосподарств, які у сучасних умовах є важливою економічною одиницею й активним суб'єктом фінансових відносин. Вони самостійно визначають параметри своєї економічної поведінки і несуть повну відповідальність за прийняті ними рішення. Це змушує теоретиків по-новому підходити до розуміння вихідних постулатів економічної науки та її специфічної сфери – теорії фінансів.

Домогосподарства стали об'єктом ґрунтовного дослідження представників економічної науки: Ф. Кене, Т. Мальтуса, К. Бюхера, П. Самуельсона. Вагомий внесок у розвиток теорії домогосподарств та сімейної (родинної) економіки зробили Г. Беккер, Дж. Кейнс, К. Ланкастер, А. Маслоу, Дж. Мінсер, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман, Т. Шульц.

Дослідженням проблем, пов'язаних з економічною діяльністю домогосподарств, займаються багато вітчизняних вчених-економістів. Зокрема, вивчення окремих аспектів фінансової поведінки населення

знайшло відображення у публікаціях В. Андрущенко, Т. Єфременко, В. Ільїна, В. Леонова, З. Скринник; проблемам формування й активного використання заощаджень домогосподарств присвятили наукові доробки М. Алексеєнко, О. Ватаманюк, З. Васильченко, О. Дзюблюк, Н. Дорофєєва, А. Мороз, М. Савлук; найважливіші проблеми формування та диференціації доходів громадян висвітлені у працях З. Ватаманюка, А. Гвелесіані, С. Панчишина, Н. Холода; оподаткування доходів фізичних осіб є об'єктом активних наукових пошуків В. Вишневського, Ю. Іванова, А. Крисоватого, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Федосова, К. Швабія; проблематиці соціального захисту українських громадян присвячені наукові напрацювання І. Гнибіденко, А. Колота, О. Новікової, С. Сіденко, В. Тропіної, С. Юрія; над вирішенням проблем подолання бідності працюють О. Кириленко, Е. Лібанова, Л. Черенько, В. Шишкін і багато інших вчених.

Однак, визнаючи фундаментальний внесок названих науковців у розвиток економічних досліджень, констатуємо, що фінанси домогосподарств як важлива сфера фінансової системи України досі залишаються малодослідженим напрямом фінансової науки, який ще не набув ґрунтового і системного характеру.

Значимість дослідження концептуально-методологічних проблем і прагматичних аспектів розвитку фінансів домогосподарств підтверджується логікою структурно-функціональної еволюції фінансової системи України. Як відомо, неврахування окремих елементів або кореляційної залежності між сферами чи ланками фінансової системи та превалювання суспільних інтересів над особистими призводять до загострення фінансових протиріч. Тому формування наукової концепції фінансів домогосподарств на системній основі стане важливою теоретичною базою для подальшого розвитку вітчизняної фінансової думки, а визначення теоретико-методологічних засад розбудови цієї сфери фінансової системи має велике значення у контексті вдосконалення якісних характеристик фінансових відносин у державі.

### **Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**

Дисертаційне дослідження виконано відповідно до плану науково-дослідної роботи кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету і є складовою наукових тем «Фінансова політика в стратегії соціально-економічного розвитку України» (державний реєстраційний номер 0105U000861), «Концептуальні засади розвитку бюджетного процесу в умовах демократичних та економічних перетворень» (державний реєстраційний номер 0109U000048), «Бюджетні важелі подолання бідності в Україні» (державний реєстраційний номер 0109U000045) та «Стратегічні орієнтири розвитку економіки України до 2020 року: методологічні та прикладні аспекти» (державний реєстраційний номер 0108U010221), у межах яких автором обґрунтовано необхідність формування концептуальних засад розвитку фінансів домогосподарств і визначено їх пріоритетну роль у соціально-економічному розвитку суспільства, розроблено теоретичні положення й окремі напрямки практичної реалізації наукової проблеми.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є формування теоретико-методологічних засад становлення і розвитку фінансів домогосподарств як важливої сфери фінансової системи України, з'ясування їхньої інституційно-функціональної ролі в економічній системі держави та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення і подальшого розвитку фінансів домогосподарств у сучасних умовах. Реалізація визначеної мети зумовила виконання таких завдань:

- простежити еволюцію людського фактора в економічному розвитку суспільства й означити основні методологічні підходи до дослідження домогосподарств як важливих суб'єктів фінансових відносин;
- дослідити домінантно-теоретичні засади становлення і розвитку фінансів домогосподарств у складі фінансової системи України;
- ідентифікувати понятійний апарат, визначити економічну сутність та зміст фінансів домогосподарств з метою усунення неоднозначного трактування окремих понять;

- сформуувати сутнісно-теоретичні підходи до дослідження доходів домогосподарств і здійснити їхній структурно-функціональний аналіз;
- проаналізувати діючу практику оподаткування доходів домогосподарств в Україні, запропонувати напрямки її вдосконалення з урахуванням зарубіжного досвіду та здійснити оцінювання податкового навантаження на доходи вітчизняних домогосподарств;
- з’ясувати соціально-економічну сутність витрат домогосподарств і дослідити їхню динаміку у функціонально-аналітичному аспекті;
- виявити особливості базових моделей та специфіку і закономірності стратегій фінансової поведінки домогосподарств у контексті найбільш значущих мотивів та пріоритетів здійснення витрат;
- обґрунтувати сутність і зміст заощаджень домогосподарств та окреслити основні напрямки їхньої трансформації в інвестиції;
- довести необхідність і розкрити специфіку управління фінансами домогосподарств в умовах економічної нестабільності;
- дослідити сутність фінансового потенціалу домогосподарств та охарактеризувати вплив людського капіталу на його формування;
- розробити цілісну наукову концепцію розвитку фінансів домогосподарств в Україні.

**Об’єктом дослідження** є фінанси домогосподарств як важлива сфера фінансової системи України.

**Предмет дослідження** – концептуально-теоретичні, методологічні та прикладні аспекти функціонування фінансів домогосподарств в умовах економічних трансформацій.

**Методологія та методи дослідження.** Методологічну основу роботи формують теоретичні висновки й узагальнення світової і вітчизняної фінансової науки, концептуальні положення економічної теорії, наукова література, теоретичні та прикладні напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених із широкого спектра проблем, пов’язаних з теоріями домогосподарств та фінансів. Методологія і методика дослідження базуються на

діалектичному та системному підходах до загальнотеоретичного осмислення процесів становлення і розвитку фінансів домогосподарств як важливої сфери фінансової системи. У дисертації використано історичний, логічний, порівняльний, синергетичний, інституціональний, функціональний та комплексний підходи до дослідження фінансових явищ. Основу логічної послідовності й цілісності категорій, понять і класифікацій становить діалектичний метод пізнання в поєднанні з методологією теорії систем. Обґрунтування застосування категоріального апарату базується на загальних формально-логічних методах, зокрема: аналізу та синтезу, наукового абстрагування, узагальнення, індукції й дедукції, аналогії, теоретичного моделювання. У процесі дослідження прагматичних аспектів функціонування фінансів домогосподарств, пов'язаних із формуванням їхніх доходів та здійсненням витрат і заощаджень, виокремленням особливостей фінансової поведінки та визначенням величини податкового навантаження, застосовано такі методи емпіричних досліджень, як спостереження, порівняння, емпіричного опису, економетричні методи. При аналізі проблем управління фінансами домогосподарств і розкритті особливостей формування їхніх бюджетів використано методи формалізації, сходження від конкретного до абстрактного та від абстрактного до конкретного. У роботі широко застосовано структурно-функціональний, комплексний і графічний методи, за допомогою яких пояснено більшість явищ та процесів у сфері фінансів домогосподарств.

Інформаційно-нормативну базу дослідження становлять Конституція України, закони й інші нормативно-правові акти України, звітні дані Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України, Державної податкової служби України, а також матеріали Рахункової палати України, Державної служби статистики України, наукові розробки і звіти науково-дослідних центрів.

**Наукова новизна одержаних результатів.** Теоретичні та практичні результати дисертаційної роботи спрямовані на вирішення важливої наукової



проблеми розроблення теоретико-методологічних засад формування і розвитку фінансів домогосподарств в умовах утвердження ринкової економіки в Україні, що сприятиме підвищенню рівня життя населення та зростанню суспільного добробуту. У процесі дослідження отримано результати, які містять наукову новизну, характеризують особистий внесок автора й полягають у такому:

*вперше:*

– обґрунтовано сутність фінансів домогосподарств як сукупності економічних відносин домогосподарств, матеріалізованих у грошових потоках, які виявляються у формі доходів і витрат, щодо формування, розподілу та використання фондів грошових коштів з метою відтворення і розвитку людського капіталу та задоволення потреб членів цих господарств і суспільства загалом. У наведеній дефініції відображено філософське пізнання сутності і явища, змісту і форми фінансів домогосподарств та вказано їхню основну мету, що дає змогу системно та всебічно досліджувати цю важливу сферу фінансових відносин;

– сформовано теоретико-методологічні основи ідентифікації фінансів домогосподарств у складі фінансової системи України з виокремленням таких ланок: особисті фінанси, сімейні фінанси і родинні фінанси, що сприятиме ґрунтовному вивченню специфіки формування бюджетів домогосподарств у контексті перерозподілу та оптимізації їхніх вхідних і вихідних грошових потоків;

– розроблено концептуальні підходи до оцінювання податкового навантаження на доходи домогосподарств з урахуванням сплачуваних населенням прямих та непрямих податків і єдиного соціального внеску, з допомогою яких комплексно аналізуватиметься вплив системи оподаткування на економічну діяльність та загальний добробут домогосподарств в Україні;

– запропоновано трактування економічного ризику домогосподарства як можливості виникнення ситуації, за якої відбувається зменшення загального

добробуту і зниження життєвого рівня членів такого господарства через можливу небезпеку втрат, зумовлену специфікою фінансових відносин домогосподарства, пов'язаних із формуванням його доходів та здійсненням витрат. Це дасть змогу шляхом переходу від загального до конкретного формувати поняття специфічних ризиків, пов'язаних із фінансово-господарською діяльністю домогосподарств;

*удосконалено:*

– класифікацію доходів домогосподарств за такими ознаками: матеріально-речовою формою, джерелами походження, рівномірністю надходжень, можливістю розпорядження, стадіями розподілу, критерієм суспільного визнання, використання якої сприятиме оптимальному вибору критеріїв оцінювання основних видів доходів залежно від визначеної мети і окреслених завдань та більш ґрунтовному і системному дослідженню цієї важливої форми фінансових відносин;

– систематизацію витрат домогосподарств з виділенням трьох основних груп: обов'язкові платежі (сплата податків, єдиного соціального внеску, страхових платежів, аліментів тощо), споживчі витрати (придбання товарів та послуг) і витрати неспоживчого характеру. В складі останніх запропоновано виокремлювати інвестиційні витрати як спрямування домогосподарством грошових коштів у різні об'єкти (цінні папери, валюта, нерухомість тощо) з метою отримання додаткового доходу (прибутку) й інші витрати (грошова допомога родичам, витрати на ведення особистого підсобного господарства, повернення взятих боргів тощо). Це дасть змогу ґрунтовно та системно досліджувати витрати домогосподарств за цільовим спрямуванням і розробляти пропозиції щодо їхньої оптимізації;

– критерії ідентифікації основних закономірностей фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств у контексті найважливіших мотивів та пріоритетних витрат з виокремленням споживчої, заощаджувальної й інвестиційної моделей. Доведено, що суттєвий вплив на вибір стратегій фінансової поведінки має рівень фінансової грамотності населення, який

допомагає громадянам самостійно аналізувати процеси, що відбуваються в економічному житті країни, та отримувати економічну вигоду від застосування цих знань у практичній діяльності;

– теоретико-методологічні основи управління фінансами домогосподарств, під яким пропоновано розуміти діяльність членів домогосподарства щодо регулювання і синхронізації його вхідних та вихідних грошових потоків з метою підвищення загального добробуту, а також діяльність органів державної влади й управління, пов'язану з впливом на процеси формування доходів і витрат таких господарств. До основних елементів цього процесу зараховано: облік доходів, витрат та майна; фінансове планування; формування і виконання бюджету домогосподарства; фінансовий аналіз; фінансовий контроль;

*набули подальшого розвитку:*

– обґрунтування необхідності й основних переваг стратегії поетапного переходу від індивідуального оподаткування доходів фізичних осіб в Україні до спільного оподаткування доходів сім'ї шляхом запровадження суттєвих пільг у вигляді неоподатковуваних сум доходу на кожного члена сім'ї, який перебуває на утриманні платника податку (неповнолітні діти, особи похилого віку, інваліди), що дасть змогу вивільнені від оподаткування кошти спрямовувати на гідне утримання членів родини і посилить дію принципу соціальної справедливості в оподаткуванні;

– теоретико-методологічні підходи до трактування заощаджень домогосподарств як частини доходів населення, яка залишається після сплати обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат і яку члени домогосподарств вкладають передусім у фінансові (рідше – нефінансові) активи з метою отримання майбутніх доходів або відкладають (виводять на певний період часу з особистого користування) з метою задоволення майбутніх потреб та мінімізації ймовірних ризиків. На відміну від існуючих, у сформульованому в роботі визначенні зроблено акцент на методиці й

головних цілях формування організованих і неорганізованих заощаджень домогосподарств;

– концептуальні засади формування та реалізації фінансового потенціалу домогосподарств на основі ресурсного підходу. Фінансовий потенціал пропонується розуміти як сукупність наявних і тимчасово не задіяних фінансових ресурсів, які характеризують фінансові можливості домогосподарства, тобто його здатність здійснювати у повному обсязі всі необхідні витрати та формувати заощадження. На відміну від існуючих підходів, сформульована дефініція більш широко розкриває сутність досліджуваного поняття і враховує дуалістичну природу фінансового потенціалу як наявних ресурсів та невикористаних можливостей.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати проведеного дисертаційного дослідження мають теоретичне і практичне значення, можуть бути використані у процесі розробки та реалізації концепції розвитку фінансів домогосподарств в Україні, при визначенні стратегічних засад державної фінансової політики й тактичних підходів до її реалізації, у діяльності органів державної влади і державного управління, пов'язаних з удосконаленням чинного законодавства у контексті підвищення ефективності функціонування фінансового ринку, системи соціального захисту населення та реформування вітчизняної системи оплати праці й оподаткування доходів фізичних осіб. Методологічні та концептуально-теоретичні положення, висновки й практичні рекомендації автора забезпечують подальший розвиток фінансової науки і є науковим підґрунтям для розробки прикладних аспектів розвитку фінансів домогосподарств в Україні.

Наукові напрацювання й рекомендації, які мають прикладний характер, взято до впровадження Департаментом обстежень домогосподарств Державного комітету статистики України (довідка № 07/1-5/308 від 14.10.2010 р.), Департаментом з питань науки та гуманітарної сфери Рахункової палати України (довідка № 05-23/8 від 02.02.2011 р.), Фондом

гарантування вкладів фізичних осіб (довідка № 01-1095/11 від 07.02.2011 р.), Міністерством освіти і науки України (довідка № 1/11-518 від 04.02.2010 р.). Основні положення дисертаційного дослідження впроваджені у навчальний процес Тернопільського національного економічного університету (довідка № 126-02/4150 від 29.12.2010 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є одноосібно виконаною науковою роботою, в якій розроблено власні концептуальні підходи і запропоновано нове вирішення важливої наукової проблеми формування та розвитку фінансів домогосподарств як важливої сфери фінансової системи України. Наукові узагальнення, розробки, висновки і пропозиції, які виносяться на захист, отримані автором самостійно.

**Апробація результатів дисертації.** Основні теоретичні, методологічні розробки та результати дисертаційного дослідження доповідалися на науково-практичних і науково-методичних конференціях та семінарах, зокрема: I Міжнародній науково-практичній конференції «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки» (2007 р., м. Тернопіль), Міжнародній науково-практичній конференції «Фінансові ринки та інститути» (2007 р., м. Харків), Всеукраїнській науково-практичній конференції «Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст» (2008 р., м. Вінниця), науковій конференції професорсько-викладацького складу Тернопільського національного економічного університету «Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в постстабілізаційний період» (2008 р., м. Тернопіль), I Міжнародній конференції «Умови економічного зростання в країнах з ринковою економікою» (2008 р., м. Переяслав-Хмельницький), Всеукраїнській науково-практичній конференції «Фінансова система України: становлення та розвиток» (2008 р., м. Острогож), Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації» (2008 р., м. Хмельницький), II Міжнародній науково-практичній конференції

«Ефективність бізнесу в умовах трансформаційної економіки» (2008 р., м. Сімферополь), Всеукраїнській науково-практичній конференції «Економічна політика України в умовах євроінтеграції» (2008 р., м. Кривий Ріг), II Міжнародній науково-практичній конференції «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки» (2008 р., м. Тернопіль), Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми і перспективи соціально-економічного розвитку регіону в умовах євроінтеграційних процесів» (2008 р., м. Чернівці), II Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегії розвитку України в глобальному середовищі» (2008 р., м. Сімферополь), IV Міжнародній науково-практичній конференції «Науковий простір європейського континенту – 2008» (2008 р., м. Прага, Чехія), Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток фінансових ринків та інститутів в умовах міжнародної інтеграції» (2009 р., м. Полтава), IV Міжнародній науково-практичній конференції «Наукова думка інформаційної епохи – 2009» (2009 р., м. Пшемисль, Польща), науковій конференції професорсько-викладацького складу Тернопільського національного економічного університету «Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах світової економічної кризи» (2009 р., м. Тернопіль), III Міжнародній науково-практичній конференції «Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки» (2009 р., м. Тернопіль), V Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні досягнення європейської науки – 2009» (2009 р., м. Софія, Болгарія), III науково-практичному семінарі з міжнародною участю «Проблеми розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України» (2009 р., м. Тернопіль), IV Міжнародній науково-практичній конференції «Ефективні інструменти сучасних наук» (2010 р., м. Прага, Чехія), науковій конференції професорсько-викладацького складу Тернопільського національного економічного університету «Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах економічної нестабільності» (2010 р., м. Тернопіль), II Міжнародній науково-практичній

конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних трансформацій у міжнародному середовищі» (2010 р., м. Тернопіль), XV Міжнародній науково-практичній конференції «Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика» (2010 р., м. Луцьк).

**Публікації.** Основні результати дисертаційного дослідження опубліковано в 54 наукових працях загальним обсягом 54,6 д. а., з яких 1 одноосібна монографія, 2 колективні монографії, 1 колективний підручник, 26 статей у наукових фахових виданнях обсягом 18,7 д. а., 24 інші публікації з урахуванням статей у збірниках наукових праць за матеріалами наукових конференцій обсягом 4,4 д. а.

**Структура і обсяг роботи.** Дисертація складається із вступу, п'яти розділів, висновків, додатків та списку використаних джерел. Основний текст роботи викладений на 380 сторінках і містить 31 таблицю та 26 рисунків. Список використаних джерел налічує 422 найменування на 43 сторінках. 32 додатки охоплюють 44 сторінки.

# РОЗДІЛ 1

## КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

### **1.1. Людська домінанта в економічному розвитку: основні методологічні підходи**

Важливим суб'єктом економічної системи, що своїми активними діями впливає на її розвиток і вдосконалення, завжди була, є і залишатиметься людина. Формування людини, як найвагомішого суб'єкта економічної діяльності, обумовлене тривалою еволюцією усєї економічної системи, а існування сучасної цивілізації є черговим етапом безперервного розвитку людини та її потреб. Відтак, багато видатних мислителів та учених минулого і сучасності досліджували вплив людського чинника на економічні відносини у суспільстві.

Економічна наука завжди приділяла велику увагу проблемам людини, оскільки без неї не існує матеріального виробництва, немає економіки і соціуму. На переконання англійського економіста А. Маршалла, економічна наука «вивчає ту сферу індивідуальних і суспільних дій, яка тісно пов'язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту. Відповідно, вона, з однієї сторони, являє собою дослідження багатства, а з іншої – ... дослідження людини» [202, с. 59]. «Економічна наука – це наука, яка вивчає людську поведінку з точки зору співвідношення між цілями і обмеженими засобами, які можуть мати різне використання» [264, с. 18], – стверджує англійський учений Л. Роббінс.

Український економіст М. Туган-Барановський зазначав, що «усяка людська особистість є верховною метою в собі, тому всі люди рівні, як носії святині людської особистості. Це й визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія» [317, с.26].



Французький учений М. Алле [3] підкреслював, що в демократичному суспільстві саме людина, а не держава, є вищою метою і центром уваги. Власне, індивід є тією віссю, навколо якої обертаються суспільство та історія. Ніщо не може відбуватись без участі індивіда, і саме він знаходиться у центрі уваги всіх наук.

Схожі погляди висловлює знаний науковець Б. Гаврилишин, стверджуючи, що «сучасна економічна наука потребує утвердження прагматичної теорії, в основі якої має бути абсолютна цінність – людина та її життя» [51, с. 11].

«Людина, – писав український учений С. Злупко, – основний персонаж господарської п'єси. Вона є конкретно національно приналежна. Все це створює їй господарську активність. Якою є людина, такою є економіка» [109, с. 301].

Біля витоків наукових досліджень економічної сутності людини знаходилися вчені ліберального напрямку суспільствознавчої теорії.

Уперше вчення про людину як самостійну, економічно незалежну особистість, яка є рушійною силою національної економіки, розробив класик англійської політичної економії А. Сміт. Основні теоретичні положення про «гомо економікус» («людину економічну»), розроблені вченим, були взяті на озброєння представниками класичної школи економічної науки і не втратили своєї актуальності й по сьогоднішній день.

Автор фундаментальної праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) вперше систематизував загальну універсальну концепцію про людину як вищу цінність у всій економічній системі. Це дало йому змогу внести певний порядок у дослідження проблем розвитку економіки в умовах ринку і конкуренції. Класик вважав, що саме індивідуальність людини, її постійне прагнення до реалізації особистого інтересу виступає рушійною силою матеріального виробництва і соціально-економічного прогресу. Він не лише дав глибокий аналіз об'єктивної економічної реальності, але і вивів закономірності розвитку продуктивних

сил, розробив прикладні основи ефективної підприємницької діяльності людини нового суспільного ладу, розкрив умови і основні чинники економічної реалізації інтересів людини та її творчих здібностей. Основним завданням держави учений вважав забезпечення усім її громадянам рівних прав і умов для прояву їхніх здібностей та можливостей.

Виходячи з ідеї природної рівності і свободи всіх людей, А. Сміт вперше довів, що поза людиною, як особливою економічною одиницею, неможливо забезпечити цілісний економічний підхід до вивчення економіки як головної і вирішальної сфери людської діяльності. Розглядаючи економічну природу людини, він виділив насамперед інтереси, спонукальні мотиви до господарської і комерційної діяльності, її здатність формувати передові погляди та уявлення про економічні процеси і явища.

Обґрунтувавши основні теоретичні положення про економічну природу людини, центральним її елементом учений виділив вільну особистість, адже залежна людина ієрархічного феодального суспільства із значними обмеженнями не може відігравати активної економічної ролі у розвитку матеріального виробництва. Відтак, ідея вільного вибору особистості стала основоположною в економічній концепції людського розвитку.

Справді, кожна людина, яка не порушує законів справедливості, має можливість вільно реалізувати свої інтереси за власним вибором і бажанням, конкурувати своїм вмінням господарювати і торгувати, заробляти гроші і знову вкладати їх у виробництво; егоїстичні інтереси кожної людини, окремий індивідуалізм вступають у протиріччя з такими ж інтересами багатьох інших людей.

Водночас, економічне спілкування і конкуренція між багатьма членами суспільства не завжди можуть бути доброзичливими і взаємовигідними, проте саме вони є рушійною силою матеріального виробництва, обміну і розподілу матеріальних благ. Відповідно до відомої формули «laissez faire» (що означає вільний розвиток суспільства і людини в ньому), прагнення окремих осіб до власного збагачення і наживи спрямовується невидимою рукою економічного

змагання і конкуренції. А. Сміт доводить, що в цих умовах загальні інтереси реалізуються скоріше й ефективніше, ніж тоді, коли людина намагається безпосередньо керуватися тільки власною економічною вигодою. Відтак, переслідуючи власні інтереси, людина нерідко працює ефективніше на благо всього суспільства [287, с. 443].

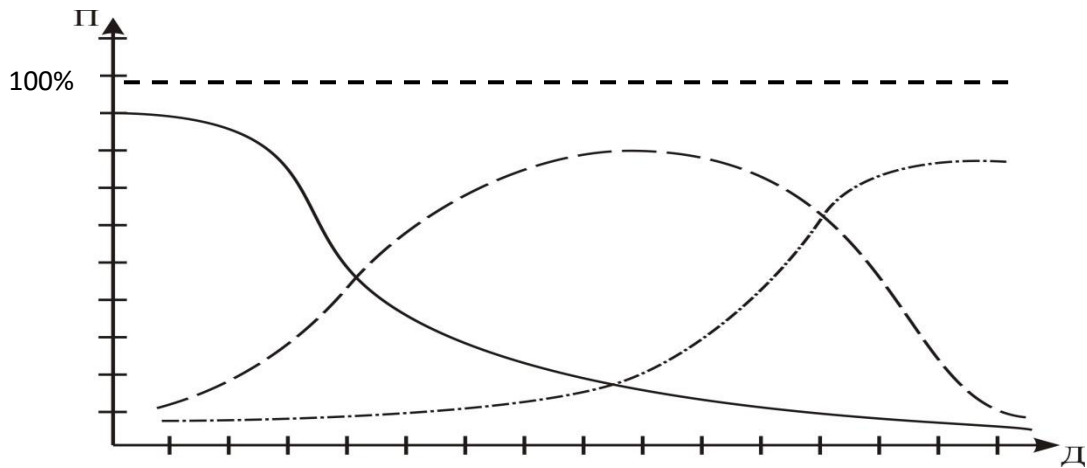
Проблемам людини та її економічного буття велику увагу приділяли і класики марксизму-ленінізму. Однак дослідження їхньої теоретичної спадщини й дотепер продовжує залишатися надзвичайно суперечливим, а діапазон його оцінок – радикально протилежним: від повного заперечення і категоричного несприйняття марксистських положень до їх піднесення на вершину економічної думки. Але якими б не були оцінки, заради справедливості відмітимо, що на сьогоднішній день не втратило свого значення вчення К. Маркса про соціальний розвиток людини як творця матеріальних благ. Класик, досліджуючи проблеми розвитку матеріального виробництва, висунув на перший план людину праці, яка своїми руками і розумом створює суспільне багатство. За К. Марксом, людина є історичним продуктом, а основою її розвитку слугують матеріальні виробничі відносини [200]. Сутність людини, як стверджував учений, слід шукати в тих суспільних та економічних відносинах, в які індивіди об'єктивно вступають між собою. Поза цією сукупністю суспільних відносин людини немає і не може бути. З одного боку, такий підхід розкривав принципово нові можливості для дослідження економічної сутності людини, змальовував реальну картину тодішніх відносин; з іншого – суттєво применшував значення індивідуальної особистості у цих процесах.

Безумовно, людина, економіка і соціум повинні становити єдину гармонізовану систему. У цій тріаді саме людина є первинним та найбільш вагомим суб'єктом національної економічної системи, її основною віссю. В основі господарської і комерційної діяльності індивіда лежать його інтереси, які є суспільною формою економічних потреб, а матеріальним носієм особистого інтересу є грошовий дохід (матеріальний зиск). Як справедливо зазначав

американський вчений Дж. Гелбрейт, «економісти здавна беззаперечно стверджували, що ні один мотив людської поведінки не може зрівнятися за силою з прагненням до особистої вигоди... Твердження про те, що люди прагнуть до максимізації свого доходу, тобто до того, щоб досягнути найбільшої грошової вигоди (зиску) для себе, приваблює відсутністю сентиментальності» [57, с. 127]. Англійський учений А. Маршалл, висловлюючи схожу думку, стверджував, що предметом досліджень економічної науки є «ті спонукальні мотиви, які найбільш сильно і найбільш стійко впливають на поведінку людини в господарській сфері її життя. ... При цьому найбільш стійким стимулом для ведення господарської діяльності слугує бажання отримати за неї плату, яка є матеріальною винагородою за роботу. ... Однак спонукальним мотивом виступає певна кількість грошей, саме цей визначений і точний грошовий вимір найбільш стійких стимулів в господарському житті дозволив економічній науці випередити всі інші науки, котрі досліджують людину» [202, с. 68-69].

Людина здійснює економічну діяльність з метою максимального задоволення своїх власних потреб. Спектр потреб людини – надзвичайно широкий. Він включає фізіологічні, соціальні, культурні, житлово-побутові та інші аспекти.

У найзагальнішому вигляді усі людські потреби поділяють на біологічні, духовні і потреби престижу (котрі спонукають індивіда споживати ті блага, які виокремлюють його серед оточуючих або засвідчують його приналежність до певної соціальної групи) [352, с. 164-176]. Причому зі зростанням добробуту сім'ї питома вага витрат на задоволення біологічних, духовних і престижних потреб змінюється з певною закономірністю (див. рис. 1. 1).



Питома вага благ, які йдуть на задоволення:

—————	біологічних потреб
- - - - -	духовних потреб
- . - . - .	престижних потреб

Рис. 1. 1. Зміна питомої ваги благ, які йдуть на задоволення основних потреб (П), залежно від росту доходів сім'ї (Д) [352, с. 175]

Американський соціолог А. Маслоу [204] створив так звану «теорію природних потреб людини» і збудував піраміду цих потреб, вказавши, що саме вони є основою економічної діяльності. Згадана теорія класифікує потреби по мірі їх послідовного задоволення за такими рівнями: фізіологічні потреби; потреби у безпеці; потреби у спілкуванні з подібними до себе; потреба у повазі з боку інших індивідів; потреба у самореалізації.

Безумовно, кожна людина працює і вступає в економічні відносини з метою задоволення своїх власних потреб. Проте безмежні потреби в процесі їх задоволення стикаються з гострою проблемою обмеженості ресурсів. Відтак, дослідження цієї суперечності і знаходження шляхів її розв'язання продовжує залишатися одним із головних завдань економічної теорії і практики.

Центральною в системі розвитку сучасного громадянського суспільства постає проблема соціоекономічного трикутника «людина – сім'я – держава». Звичайно, роль окремої особистості в економічних процесах не можна розглядати відокремлено від сім'ї, суспільства і нації. Проте, на наше

глибоке переконання, саме людина має знаходитися у центрі цієї тріади, а держава покликана забезпечувати комфортне існування та створювати умови для її подальшого розвитку і вдосконалення. Відтак вважаємо, що саме ця теза має стати головною детермінантою у формуванні державної політики в соціально-економічній сфері.

При аналізі економічних проблем важливе значення має дослідження ролі не лише окремої людини, але й сім'ї в системі існуючих соціально-економічних відносин. Адже сім'я – це найдосконаліший і найадекватніший людській природі елемент суспільного організму.

Між соціально-економічним устроєм та організацією сім'ї існує тісний взаємозв'язок. «Візьміть певний ступінь розвитку виробництва, обміну і споживання, – писав К. Маркс, – і ви отримаєте певний суспільний лад, певну організацію сім'ї» [200, с. 402]. А Ф. Енгельс у праці «Походження сім'ї, приватної власності і держави» підкреслював, що сімейний лад підпорядковується відносинам власності, які переважають у певному суспільстві, і що саме зміни матеріальних умов життя суспільства зумовлюють перехід від однієї форми сім'ї до іншої, від більш низької до більш високої, а отже саме вони є стимулом для покращення добробуту сім'ї [369, с. 23-178].

Сім'я, яка є основою сучасного домогосподарства, пройшла тривалий шлях свого становлення і розвитку: від кровнорідної сім'ї, з якої бере свій початок історія розвитку домашніх господарств, до пуналуальної, моногамної та нуклеарної сім'ї. Однак сьогодні спостерігається тенденція до проживання поза класичною нуклеарною сім'єю (батьки з дітьми). Відтак, процес індивідуалізації та перехід до самотнього проживання призводять до поширення домогосподарств, що складаються з однієї особи.

В основі сімейної (родинної) економіки, ведення домашнього господарства, формування і витрачання сімейного бюджету знаходяться потреби сім'ї. Тому цілком природнім є той факт, що кожна сім'я намагається раціоналізувати свою економічну діяльність і оптимально

формувати сімейний бюджет. Доходи сім'ї, її економічні можливості виступають обмежувальним чинником зростання сімейного багатства і споживання матеріальних благ. Кожна родина змушена рахуватися зі своїми економічними можливостями, джерелами доходів та реальними сімейними витратами. Тобто, в основі функціонування сімейної економіки лежить той самий закон відповідності потреб людей і можливостей природи та наявності ресурсів, який характерний і для всього суспільного виробництва. Економічні суперечності між потребами та можливостями їх задоволення, які найбільш обмежені грошовими доходами, продовжують залишатися основною проблемою сімейної економіки.

Економічна наука довгий час не приділяла належної уваги проблемам сімейної (родинної) економіки, і лише завдяки піонерським розробкам відомого американського вченого, лауреата Нобелівської премії з економіки Г. Беккера [24] сімейна економіка стає предметом ґрунтовного дослідження. Науковець довів, що поведінка людей у сфері особистого життя і сім'ї підпорядковується, як і в будь-якій іншій сфері, загальним законам та закономірностям суспільного розвитку і правилам економічної раціональності. Розроблені Г. Беккером теоретико-методологічні положення родинної економіки зводяться, в основному, до розгляду домашнього господарства, як особливого виду господарської діяльності. Він бачить сім'ю як своєрідну фабрику, яка за допомогою виробничих чинників (засобів і предметів праці, трудових навиків) виробляє матеріальні блага як для власного споживання, так і для продажу на ринку. Учений вважає, що сім'я завжди прагне до максимізації корисності співвідношення кількості і якості дітей в умовах обмеженого сімейного доходу. Відтак, Г. Беккер розглядає народження дітей і турботу про них як довгострокові вкладення капіталів батьків, як предмети тривалого користування або грошові активи, які приносять віддачу у вигляді задоволення певних потреб батьків, грошової допомоги їм у майбутньому.

Вчення про роль людини та сім'ї в економічному житті суспільства

постійно еволюціонувало. Характерні особливості індивідуальної економічної свободи людини як абсолютної і вищої цінності її життя згодом були розкриті І. Бентамом, Л. Вальрасом, Т. Вебленом, Ф. Гевком, К. Менгером, М. Фрідменом та іншими видатними ученими. Індивідуальність, свобода і недоторканість, природні і невідчужені права людини, на думку науковців, мають першочергове значення для розвитку економіки і суспільства загалом.

Досить тривалий час центральне місце в економічній теорії суспільного розвитку (і зокрема в неокласичній теорії середини ХІХ століття) займали положення про раціональний характер економічної поведінки людини. Чисто раціональна, тобто побудована на розумному обґрунтуванні і доцільності економічної діяльності та досягненні максимальних прибутків людина визнавалася важливим чинником економічного прогресу. Принципи раціоналізму у поведінці індивіда були визначальними, оскільки саме завдяки його інтелекту, розуму та раціональним діям досягалися вагомі успіхи в економічному розвитку.

Наприкінці ХІХ століття із розвитком економічної течії інституціоналізму принцип раціональності в економічній поведінці людини уже не вважався абсолютним. Представники інституціональної теорії (Т. Веблен, Дж. Гобсон, Д. Коммонс, У. Мітчелл, Д. Норт, Дж. Ходжсон), звичайно ж, не заперечували того факту, що саме завдяки раціональним економічним діям були досягнуті (і ще будуть досягнуті у майбутньому) значні успіхи у розвитку економіки, підвищенні її ефективності та піднесенні матеріального добробуту людей. Водночас, інституціоналісти зазначали, що в своїх крайніх вираженнях раціоналізм і економічна свобода породжують ірраціональні форми поведінки, які є негативними по відношенню до суспільства, природи і людини (нерідко це ставить під загрозу навіть саме існування людини, наприклад, через екологічні проблеми).

Якщо сутність неокласичного підходу до дослідження ролі людини в економічній системі у найзагальнішому вигляді можна виразити тезою:



«Неокласична теорія у своїй основі є теорією індивідуального вибору, або теорією прийняття індивідуальних рішень в умовах повної визначеності і раціональності» [355, с. 13], то сутність інституціонального підходу полягає в акцентуванні уваги на нормах, правилах і стереотипах мислення, які здійснюють вплив на поведінку людей в реальному просторі. Як стверджують Л. Євстігнеєва та Р. Євстігнеєв, «кредо класичного інституціоналізму полягало у визнанні індивіда у всій його історичній реальності основним елементом економічної системи» [91, с. 97].

Тому детальніше зупинимося на характеристиці основних методологічних підходів до визначення ролі людини (а відтак і сім'ї та домашнього господарства) в економічній системі суспільства у контексті інституційної теорії, тому що саме вона, на наш погляд, найбільш повно охоплює найрізноманітніші аспекти людської поведінки та життєдіяльності.

Представники інституціоналізму розглядають вплив інститутів (від лат. *institutio* – настанова, *institutum* – устрій, установа) на суспільство, у тому числі й економіку. До інститутів учені зараховують численні категорії як матеріального, так і нематеріального характеру. Скажімо, суспільствознавці до інститутів відносять ідеологію, етику, мораль, сім'ю, любов, традиції, звички, релігію, політику; юристи – державу, владу, управління, право; економісти – власність, підприємництво, конкуренцію, капітал, кредит тощо. Особливість інституціоналізму полягає в тому, що його представники не розглядають людину як дещо наперед задане. Вони вважають, що при дослідженні економічної діяльності обов'язково потрібно враховувати інституціональне і культурне середовище, в якому знаходиться індивід, підкреслюючи водночас, що не лише люди створюють інститути, але й інститути здійснюють доволі суттєвий вплив на людей [342].

Загалом поняття «інститут» в економічній літературі трактується досить широко. Так, американський економіст і соціолог Т. Веблен, визначає інститути як стійкі звичаї мислення, характерні для великої спільноти людей [34, с. 46]. Аналогічних поглядів притримується і французький економіст

Е. Жамс, стверджуючи, що інститути – це «сформовані й освячені юридичним авторитетом звичаї» [103, с. 92]. А відомий економіст ХІХ ст. М. Бунге серед впливових факторів інституціональної природи виділяв «моральність» (неформальні інститути) суспільного ладу та «сукупні дії уряду» (формальні інститути) [193, с. 91].

Лауреат Нобелівської премії 1993 року Д. Норт вважає, що інститути – це певні «правила гри» в суспільстві, тобто вигадані людьми обмеження, які спрямовують взаємодію людей у певне русло [230, с. 11]. «Ми не можемо бачити інститутів, відчувати їх, торкатися руками або навіть вимірювати: вони є конструкціями людського мозку. Але навіть найпереконаніші економісти-неокласики визнають їх існування і, як правило, роблять їх параметрами (явно чи приховано) своїх моделей» [230, с. 137], – зазначає науковець. Інститути існують для того, щоб зменшити невизначеності, характерні для людської взаємодії. «Головна роль інституцій у суспільстві полягає в тому, щоб зменшити невизначеність шляхом встановлення постійної (але не обов'язково ефективною) структури людської взаємодії. Однак стабільність інституцій у жодному разі не суперечить тому факту, що вони змінюються. Усі інституції – від звичаїв, кодексів і норм поведінки до статутного і загального права та контрактів між індивідами – поступово змінюються, а тому безперервно змінюють доступні нам варіанти вибору» [230, с. 16], – переконаний Д. Норт. Учений особливу увагу акцентував на необхідності розмежування понять «інститут» і «організація», зазначаючи, що інститут задає структуру мотивів і стимулів людській взаємодії, а організація структурує взаємовідносини між людьми, проте це вже не «правила гри», а самі гравці та їх стратегії.

Вітчизняний науковець Т. Паєнтко, визначаючи інститут як «сукупність формальних і неформальних обмежень, які впливають на поведінку індивідів і прийняття ними рішень про вибір тих чи інших альтернативних варіантів дій», стверджує, що «ознаки інституту притаманні бюджету, бюджетній системі, податкам, податковій системі та іншим

фінансово-економічним явищам» [237, с. 18].

Відтак, цілком вмотивованим і логічним вважаємо застосування напрацьовань інституціоналізму у сфері фінансів, адже у центрі уваги традиційного інституціоналізму, окрім соціологічних, знаходяться і фінансово-економічні процеси, безпосереднім учасником яких є людина. Сучасна популярність інституційної теорії передусім пояснюється певною обмеженістю відомої неокласичної парадигми (визнання абсолютної раціональності та поінформованості індивідів, досконалої конкуренції), яка не звертала уваги на формування та еволюцію інститутів (угод, контрактів, норм, традицій, звичок), котрі сприяють більш точному дослідженню основних мотивів поведінки людини. Однією з визначальних рис ідеології інституціоналізму було прагнення до інтеграції економічної теорії з іншими суспільними науками (соціологією, психологією, антропологією, юриспруденцією). А представники класичних поглядів, досліджуючи сферу фінансів, не завжди враховували соціально-психологічні чинники людської діяльності, що призводило до неточних та недостовірних прогнозів результативності тих чи інших фінансових реформ (адже, як стверджував американський економіст Дж. Гелбрейт, представник неокласичної теорії «не вторгається в таємниці домашнього господарства» [57, с. 373]).

Тож використання методології інституціоналізму при дослідженні фінансових аспектів діяльності домогосподарств в Україні вважаємо не лише доцільним, але й необхідним, адже однією з головних переваг інституціонального підходу є те, що «в центрі уваги економічних досліджень обов'язково знаходиться людина» [422, с. 600]. Аналогічних поглядів притримується Т. Паєнтко, акцентуючи увагу на тому, що «на сьогоднішній день більшість суспільств мають чітко виражену інституціональну структуру, тому застосування інституціонального підходу в економічних дослідженнях є цілком виправданим» [236, с. 19].

У контексті предмету нашого дослідження важливо зазначити, що саме в рамках інституціонального підходу зростає особлива значимість ролі

середнього класу у становленні справжньої ринкової економіки. З інституціональної точки зору середній клас можна визначити як прошарок людей, який виконує формальні правила гри (на відміну від «вищих класів», які ці правила розробляють і закріплюють законодавчо, та «маргінальних класів», які ці правила порушують) [368, с. 26].

Відтак вважаємо, що інституціональна теорія має великі переваги і потужний потенціал для використання її при дослідженні економічних процесів загалом та фінансових відносин зокрема (зазначене повною мірою стосується і дослідження такого важливого суб'єкта економічної діяльності як домогосподарства). Підтвердженням цього слугує нова хвиля інтересу до надбань інституціоналізму, яка останнім часом спостерігається серед зарубіжних та вітчизняних учених.

Таким чином, маємо усі підстави стверджувати, що сучасна економічна наука одночасно досліджує «людину економічну» і «людину інституціональну». Безперечно, таке розмежування є умовним, оскільки «людина економічна» і «людина інституціональна» – це не різні люди, а різні мотиви і орієнтири діяльності людини. Скажімо, «людина економічна», слугуючи джерелом формування і розвитку суспільних інститутів, намагається діяти раціонально, максимізуючи функцію корисності та мінімізуючи витрати. «Людина інституціональна», підкоряючись суспільним інститутам, що відображають правові норми і морально-світоглядні установки (котрі, безумовно, формуються не стільки окремим індивідом, скільки владою і суспільством), усвідомлено або не усвідомлено враховує інтереси суспільства та оточуючих її людей. Відтак, раціоналізм «людини економічної», у кінцевому підсумку, базується на фундаменті цінностей «людини інституціональної» [274, с. 82].

У контексті висвітлення методологічних засад наукового дослідження зазначимо, що за основу процесу пізнання економічної сутності об'єкту та предмету дисертаційної роботи взято діалектику як «вчення про рух і розвиток», «теорію і метод пізнання та перетворення світу» [35, с. 302].

Практика при цьому слугує, з одного боку, вихідним матеріалом дослідження, а з іншого – критерієм пізнання істини, оцінкою достовірності знань, інструментом перевірки правдивості теоретичних положень. На жаль, наявність великої дистанції між теорією і практикою економічної діяльності породжує безліч помилок та провокує прийняття завідомо неефективних рішень, що в масштабах країни призводить до великих втрат матеріальних, фінансових, соціальних і духовних ресурсів. Відтак маємо підстави стверджувати, що лише максимальне поєднання теоретичних розробок і практичних навиків здатне забезпечити прогрес у соціально-економічному розвитку суспільства.

Принагідно зазначимо, що методологію ми розуміємо не лише як «систему способів організації і побудови теоретичної і практичної діяльності» [335, с. 365], але і як своєрідну філософію дослідження, яка тісно пов'язана з тією чи іншою теорією (котра, як правило, є частиною домінуючої на даний момент часу парадигми).

Важливою особливістю методологічного підходу до дослідження предмету дисертаційної роботи є багатоаспектне бачення економічної діяльності вітчизняних домогосподарств крізь призму культури та етики, моралі і ментальності, права і соціології, пошук антропоцентричних компонент фінансових відносин. На нашу думку, абстрагування від впливу соціальних факторів у процесі дослідження фінансових явищ робить їх результати неповними. Свого часу, ратуючи за якомога ширше використання соціологічних підходів в економічних дослідженнях, відомий дослідник економічної думки М. Блауг зауважив: «Сучасна економічна наука хвора. Вона все більше перетворюється в інтелектуальну гру заради самої гри, незалежно від її практичної значимості. Економісти поступово підмінили свій предмет, перетворили його в таку собі Соціальну Математику, в якій аналітична чіткість, як це розуміють на математичних факультетах, – це все, а емпірична адекватність, як це розуміють на фізичних факультетах – ніщо» [21, с. 36].

За спосіб наукового дослідження нами взято методологічний прагматизм, який передбачає «аналіз фінансових явищ як через призму особистих поглядів та індивідуальної поведінки, так і суспільних інтересів» [6, с. 10], оскільки вважаємо, що без урахування особистих інтересів неможливо сповна зреалізувати інтереси загальнодержавні.

Серед пріоритетних методів дослідження виокремимо системний аналіз, сутність якого полягає в тому, що «світ економічний визначається як комплекс елементів, які утворюють цілісну систему у її зв'язку з середовищем – громадянським суспільством» [236, с. 20]. Досліджуючи фінанси домогосподарств, ми виходимо із цілісного розуміння фінансів як «системи, котра, забезпечуючи інтереси кожного індивідуума, є суспільним інститутом, без якого неможливий повноцінний розвиток країни» [234, с. 5]. Адже відомо, що «у фінансах неприпустимо приймати певні рішення з окремих питань (бюджету, банківської діяльності, функціонування фондового ринку та ін.), не враховуючи їх наслідків для усієї системи» [234, с. 5]. Відтак, найбільш загальні аспекти становлення і розвитку фінансів домогосподарств розглянуто безпосередньо через взаємозв'язок з іншими сферами і ланками фінансової системи. Це забезпечить створення відповідної наукової бази для подальшого розвитку фінансів домогосподарств і розроблення комплексного методологічного підходу до вивчення низки інших проблем у цій важливій сфері фінансових відносин.

Підводячи підсумки, відмітимо, що високий рівень розвитку західних країн був досягнутий саме завдяки реалізації індивідуальних економічних прав і свобод. В Україні ж поки що ідеї гуманізації економіки, виведення на перший план людини, як основної мети суспільного розвитку, залишаються незреалізованими. Суттєвим недоліком українського суспільства продовжує залишатися недостатній динамічний і всесторонній розвиток особистості та її не надто висока економічна культура. Нашому співвітчизнику досить непросто знайти своє місце в нових ринкових умовах, оскільки ринок, який формується в Україні, не є абсолютно цивілізованим, адже містить елементи

криміногенності та є надміру монополізованим. Тому головним завданням держави в сучасних умовах повинно стати формування цивілізованих та гідних сучасної людини розвинених економічних відносин. Адже загальний безлад, економічна скрута, падіння життєвого рівня, втрата звичних орієнтирів формують явний і неявний опір ринковим реформам, що вміло використовують сьогодні окремі політичні сили.

Вважаємо, що зусилля держави щодо створення цивілізованого ринкового середовища повинні бути узгоджені з діями стосовно формування належної економічної культури членів суспільства. Форми і шляхи вирішення проблеми сумісності людини та економічного середовища, в якому вона живе, слід шукати як поза самим індивідом (на підставі трансформації існуючих економічних відносин), так і всередині людської особистості (на основі зміни її економічного світогляду, економічної культури та економічного мислення).

## **1.2. Домогосподарство як інституційна економічна одиниця та суб'єкт фінансових відносин**

Проте якою б важливою не була роль індивіда в економічній діяльності, зазначимо, що в сучасній економічній системі функціонує сектор домогосподарств. Водночас, кожне домогосподарство складається із певної сукупності осіб, пов'язаних між собою передусім родинними стосунками. Саме у домашньому господарстві як феноменальному соціально-економічному утворенні сконцентровані усі аспекти людського життя: біологічні, соціальні, економічні.

Сучасна економічна наука володіє ефективним інструментарієм аналізу поведінки домогосподарств у сфері виробництва, споживання та заощадження. На мікроекономічному рівні аналіз поведінки домогосподарств

ґрунтується на концепції раціональності економічної поведінки людини, теорії «нової економіки домашнього господарства», теорії поведінкових фінансів та емпіричних закономірностях («закон Енгеля», «ефект натовпу», «ефект інформаційного каскаду», «ефект капкану» тощо).

Зазначимо, що в радянській фінансовій науці феномен домогосподарства детально не аналізувався, зважаючи на економічні та ідеологічні причини. Відсутність ринкових відносин позбавляла необхідності розглядати домогосподарства як важливих суб'єктів економічної діяльності, а рішення, що приймалися ними, практично не залежали від економічних параметрів. Відтак, за часів СРСР домашнє господарство досліджувалося, в основному, з позицій індивідуальної трудової діяльності.

Інтерес українських економістів (Д. Журавський, С. Подолинський, В. Навроцький, В. Барвінський, Є. Слуцький) до питань, що стосуються функціонування домашніх господарств, сягає ХІХ століття. У новітній вітчизняній економічній літературі функціонування домогосподарств аналізувалося переважно крізь призму малого бізнесу або ж розвиток сімейних (рідше – особистих підсобних) господарств. Сучасні науковці застосовують нову методологію дослідження (зокрема, використання принципів цивілізаційної парадигми, системного та синергетичного аналізу), які дають змогу по-новому розкривати уже відомі аспекти діяльності домашнього господарства. Відтак, домогосподарство досліджується як складна система, що має як внутрішні (між членами), так і зовнішні (з державою та іншими економічними суб'єктами) зв'язки.

Визначаючи сутність домогосподарства як первинної економічної одиниці, вважаємо за необхідне звернутися передусім до етимології цього терміну, яке є складним словом, утвореним від слів «дім» («приміщення, люди, що в ньому живуть, та їхнє господарство» [35, с. 305]) та «господарство» («виробнича, фінансова і т. ін. сторона побуту» [35, с. 256]). Отож, головними ознаками при визначенні цього терміну, вважаємо, мають бути спільність побуту та його економічна складова.



Сучасна економічна література надає різноманітні тлумачення щодо сутності поняття «домогосподарство», проте найбільш вживаним є визначення, згідно з яким домогосподарством вважають сукупність фізичних одиниць – резидентів, які мають спільні економічні інтереси, функції, побут і джерела фінансування.

Демографічний енциклопедичний словник визначає домогосподарство як «сукупність учасників розподілу, котрі є членами соціально-економічного осередку, який об'єднує людей відносинами, що виникають при організації їх сумісного побуту (веденні загального домашнього господарства, спільному проживанні тощо)» [82, с. 89]. У цьому визначенні основний наголос робиться на побутовому аспекті поведінки домогосподарств, і зовсім не відображена роль домашніх господарств у економічних процесах. Адже за умов адміністративно-командної економіки відсутніми були будь-які інші форми власності, окрім загальнодержавної, тому мова про підприємницьку чи аналогічні види діяльності членів домогосподарств взагалі не велася.

При проведенні Всеукраїнського перепису населення 2001 року використовувалось визначення домогосподарства як «сукупності осіб (або однієї особи), які спільно проживають в одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство (мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо), повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких із цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках» [253, с. 446]. Як справедливо зазначає російський учений В. Глухов, «домашнє господарство згуртовується завдяки єдності економічних інтересів усіх його членів. Це виникає, перш за все, тому, що члени сім'ї пов'язані між собою зв'язками і відносинами особистої залежності. Результати спільної праці по веденню домашнього господарства сприяють тому, що його члени не можуть не зважати на економічні інтереси інших. Цей економічний інтерес – підтримання сталого добробуту сім'ї – і є тією ланкою, яка об'єднує усіх учасників домашньої економіки» [64, с. 38].

У вітчизняній економічній енциклопедичній літературі домогосподарство трактується, в основному, як «господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою відтворення робочої сили та розвитку особистості» [93, с. 359] або як «господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою розширеного відтворення передусім людини економічної на основі кінцевого споживання продуктів сфери матеріального та нематеріального виробництва» [95, с. 171]. Ці визначення є досить схожими і не зовсім чітко визначають домогосподарства з організаційної точки зору, наголошуючи лише на спільності житла та ігноруючи спільність побуту. Адже, скажімо, не зовсім коректно буде вважати домогосподарством кількох осіб, не пов'язаних будь-якими родинними стосунками чи спільними побутово-економічними інтересами (наприклад, тимчасових квартирантів (студентів), які проживають певний період часу в одному житловому приміщенні, але не об'єднують кошти для спільного ведення господарства). З іншого боку, навіть дуже близьких родичів, які проживають окремо, до складу одного і того ж домогосподарства зараховувати не доцільно (наприклад, дітей, що проживають окремо від батьків за місцем навчання, ув'язнених, солдатів строкової служби тощо).

У підручнику «Політична економія» (за науковою редакцією д.е.н., професора В. Федоренка) автори наводять два окремих визначення домогосподарства. Згідно першого, домогосподарством вважають «економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет» [321, с. 158]. За другим визначенням, «домашні господарства країни – це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб» [321, с. 158]. Не применшуючи наукових напрацювань визнаних учених, вважаємо, що у першому визначенні автори несправедливо залишили поза увагою необхідність ведення спільного побуту. Адже з даного ними визначення випливає, що, для прикладу, кілька

незалежних одна від одної осіб, які проживають окремо в одному місті чи селищі можуть об'єднати свої кошти чи будь-які інші матеріальні активи з метою спільного здійснення господарської діяльності, можуть мати спільний бюджет, проте до домогосподарства таку спілку зараховувати буде проблематично. Аналогічно не можемо погодитися і з другим визначенням згаданих авторів, адже в ньому не деталізовано, що мається на увазі під терміном «приватне господарство». На наш погляд, до приватних господарств може належати, скажімо, і мале приватне підприємство, на якому працюють не пов'язані спільним побутом чи родинними зв'язками люди; діяльність кожного з них може бути спрямована на задоволення власних потреб, проте домогосподарством цих осіб називати, на наш погляд, не доречно.

Визначення домашнього господарства як «економічної одиниці, що складається з однієї або більше осіб, яка володіє ресурсами, постачає ними економіку та використовує отримані за це доходи для купівлі товарів і надання послуг, які задовольняють матеріальні потреби його членів» [94, с. 161], дане авторами підручника «Економічна теорія: політична економія» за редакцією С. Юрія, є більш об'ємним і деталізованим, оскільки в ньому виокремлено найважливіші функції домогосподарства (постачальницька, споживча) та визначено основну мету його діяльності (задоволення потреб усіх членів). Проте у цій дефініції, знову ж таки, не наголошено на спільності побуту, що, на наш погляд, є важливою характеристикою домогосподарства як економічної одиниці.

Дещо нетрадиційним є визначення домогосподарства, дане російським ученим А. Олейніком, який трактує домогосподарство як групу людей, об'єднаних спільним завданням відтворення людського капіталу, місцем проживання, бюджетом і сімейно-родинними зв'язками. В основі ведення домашнього господарства знаходяться відносини власності, котрі передбачають, що права контролю за спільною економічною діяльністю належать одному із його членів – главі сім'ї; при цьому основна роль в домогосподарстві відводиться рутині та передбачуваності дій [231, с. 127].

Окремі вчені, даючи визначення домашньому господарству, передусім наголошують на його споживчій функції (важливість якої ми, звичайно ж, не заперечуємо), упускаючи ряд інших важливих моментів. Так, Є. Шутяк під домогосподарством розуміє «структурну одиницю, яка функціонує на стадії споживання у відтворювальному процесі. Домашні господарства є повноправними учасниками фінансових відносин: отримують доходи, платять податки, інвестують, кредитують тощо» [363, с. 69]. Одразу ж виникає запитання: а на стадії виробництва домогосподарства хіба не функціонують, виробляючи певну продукцію та надаючи послуги; а в перерозподільних процесах вони хіба не задіяні, отримуючи, скажімо, соціальні трансферти від держави? Тому абсолютно невиправданим вважаємо ігнорування вказаних аспектів функціонування домогосподарств в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки.

Згідно моделі кругообігу ресурсів в економіці, домогосподарство визначають як економічну одиницю, яка виконує важливу роль у кругообігу ресурсів, складається з однієї або кількох осіб, постачає економічним суб'єктам різноманітні ресурси і використовує отримані кошти для задоволення матеріальних та інших потреб (див. рис. 1. 2).

Відповідно до моделі кругообігу ресурсів приватного сектору економіки (без урахування ролі держави), кінцевими власниками усіх речових і особистих факторів виробництва є домогосподарства. Вони постачають їх на ринок ресурсів (робочої сили, природних ресурсів, засобів виробництва і позикового капіталу). На цьому ринку вказані ресурси купують підприємства та організації.

Отримавши необхідні фактори виробництва, підприємства створюють товари і надають послуги (маються на увазі, в основному, товари і послуги споживчого характеру), які реалізуються ними на ринку товарів і послуг. На цьому ринку їх купують домогосподарства для задоволення потреб своїх членів.

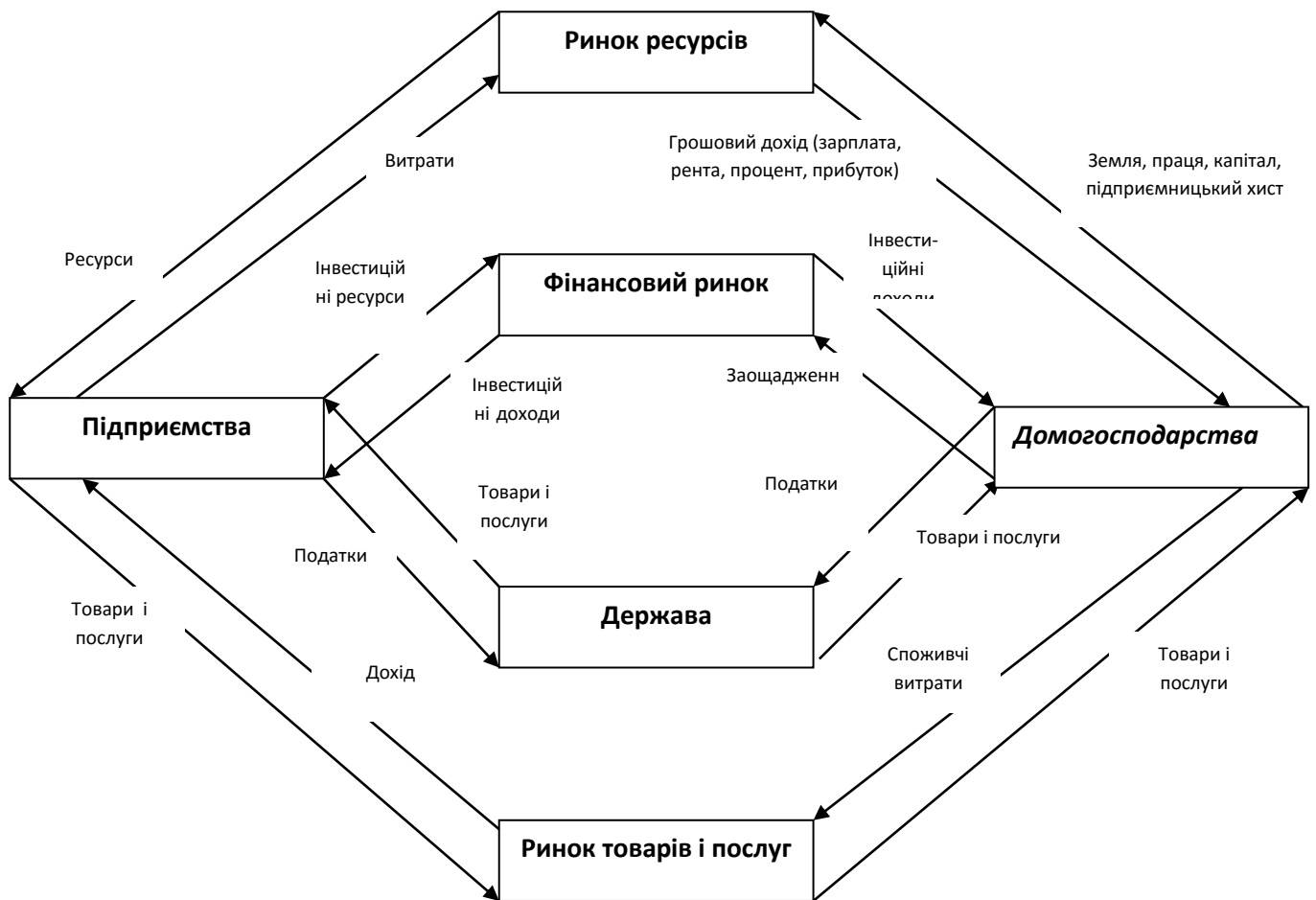


Рис. 1. 2. Домогосподарства в економічному кругообігу ресурсів\*

\* Складено на основі джерел [195; 333]

Придбання домогосподарствами товарів і послуг означає здійснення ними споживчих витрат. Ці витрати є виручкою від реалізації товарів і послуг для підприємств, які доставили їх на ринок. Виручка дозволяє покривати витрати на закупівлю необхідних ресурсів. Розраховуючись за них на ринку ресурсів, підприємства одночасно виплачують домогосподарствам доходи за ті фактори виробництва, які вони надали економіці (заробітну плату – за надану робочу силу, прибуток – за надані засоби виробництва і підприємницький хист, ренту – за природні ресурси, процент – на позиковий капітал тощо).

Держава також бере участь у зазначеному кругообігу, причому не лише через ринки ресурсів і товарів, але й вступаючи з домогосподарствами і

підприємствами у відносини з приводу перерозподілу доходів (стягуючи податки з громадян та підприємств і виплачуючи їм трансферти: дотації, субвенції, субсидії). До того ж, держава реалізує суспільні блага підприємствам і населенню безплатно або за зниженими цінами.

Звичайно, охарактеризована вище модель кругообігу (як і будь-яка інша схема) є абстракцією з рядом відхилень від деталей реальної дійсності. Проте вона, на наш погляд, загалом характеризує основні потоки, які відображають відносини між головними суб'єктами ринкової економіки.

Домашнє господарство у триєдиній соціально-економічній системі «домогосподарство – підприємство – держава» виконує роль одночасно і первинної, і завершальної ланки цієї системи. Це можна пояснити двома важливими обставинами: по-перше, виробництво товарів в ринковій економіці обумовлюється попитом на них, тобто їх споживанням, а на сектор домогосподарств припадає більше двох третин загального обсягу споживання; по-друге, первинним ресурсом і основним фактором виробництва слугує праця, носієм якої є людина, а її відтворення і життєдіяльність забезпечується в сім'ї, у домашньому господарстві.

Відтак, можемо стверджувати, що економічний цикл починається з домашнього господарства, і, у кінцевому підсумку, на ньому і завершується. А це означає, що поширений в економічній теорії погляд на домогосподарства як на вторинний, похідний сектор економіки протирічить реальній дійсності. До того ж, неправильна розстановка акцентів у тріумвіраті основних суб'єктів господарської діяльності призводить до перекосів у розумінні цілей економічного розвитку (скажімо, визнання главенства фірм, підприємств та корпорацій в економічному процесі формуватиме стратегічну установку лише на максимізацію прибутку та здійснення «виробництва заради виробництва», а гіпертрофована роль держави спричинює зародження соціальних і політичних конфліктів у суспільстві через існування таких негативних явищ як протекціонізм, корупція, лобіювання інтересів окремих соціальних груп тощо). Очевидно,

вирішення «конфлікту інтересів» можливе лише за умов вірної розстановки акцентів у питанні співвідношення ролі секторів та інститутів економіки [110, с. 28-29].

З погляду системи національних рахунків, домогосподарства є одним із п'яти інституційних секторів національної економіки (поряд з нефінансовими та фінансовими корпораціями, сектором загального державного управління та некомерційними організаціями). При цьому сектор домогосподарств у рамках його економічної діяльності поділяють на підсектори: наймані працівники; роботодавці; самостійно зайняті працівники; отримувачі доходу від власності та трансфертів.

Система національних рахунків використовує визначення домогосподарства як невеликої групи людей, що проживають в одному помешканні, повністю або частково об'єднують свої доходи і майно, спільно споживають певні види товарів і послуг.

Відповідно до системи національних рахунків ООН, до домашніх господарств відносять також домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах: вихованці будинків дитини та інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів тощо. Приналежними до цієї інституційної одиниці також вважають осіб, які постійно або упродовж тривалого часу живуть в установах: члени релігійних конфесій (у товариствах, монастирях); пацієнти лікарень; особи, які утримуються в пенітенціарних установах; особи, які постійно проживають у геріатричних установах, дитячих будинках тощо [117, с. 6]. Проте зараховувати таких осіб до складу домашнього господарства можна лише за умови об'єднання і спільного споживання ресурсів упродовж тривалого періоду часу (при цьому обслуговуючий персонал та інші особи, які виконують певні функції по господарству за винагороду, до складу даного домогосподарства не входять).

Таким чином, детальний аналіз вітчизняної і зарубіжної економічної літератури дав змогу сформулювати власне визначення терміну

«домогосподарство», яке, на наш погляд, повніше розкриває суть цього поняття. Відтак вважаємо, що домогосподарство – це специфічний вид соціально-економічної організації людей, які здебільшого перебувають у родинних відносинах, ділять спільний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси (працю, капітал, підприємницький хист) і спільно приймають економічні рішення стосовно формування власних доходів та здійснення основних витрат з метою відтворення людського капіталу та задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів.

Як синоніми до поняття «домогосподарство», в економічній науковій літературі також використовують терміни «домашнє господарство» та «сімейне господарство».

В сучасних економічних умовах поняття сім'ї і домогосподарства є дуже близькими, адже, за твердженням вітчизняних статистиків, частка домогосподарств, у складі яких є особи, не пов'язані родинними стосунками, становить 0,5% від загальної кількості домогосподарств або 0,65% від кількості домогосподарств за виключенням одинаків [39, с. 401]. Однак поняття сім'ї і домашнього господарства не можна вважати тотожними. Звичайно, основою домогосподарства завжди була, є та залишатиметься сім'я – засноване на шлюбі і кровному зв'язку об'єднання людей, пов'язаних спільністю побуту і взаємною відповідальністю. Проте принципова відмінність між поняттями «домогосподарство» і «сім'я» полягає у тому, що домогосподарство ширше за своїм складом за рахунок осіб, що ведуть загальне з сім'єю домашнє господарство, але не пов'язані з членами сім'ї відносинами спорідненості. З цих міркувань, одна людина, що живе окремо, не вважається сім'єю, але її діяльність з самостійної організації побуту є домогосподарством (яке, до речі, може складатися як з однієї, так і кількох сімей). Відтак, сім'ю передусім позиціонують як первинну суспільну одиницю, а домогосподарство – як одиницю економічну. Термін «сімейне господарство» власне наголошує і на тісній спорідненості понять «сім'я» та «домогосподарство», і на відмінності між ними.



У сучасній науковій літературі домогосподарства класифікують за низкою демографічних, територіальних, економічних та соціальних ознак.

Відповідно до участі в економічних процесах домогосподарства поділяють на активні, стандартні та пасивні. До активних домогосподарств належать: домогосподарства, які отримують доходи від того, що їх члени здійснюють підприємницьку діяльність (фермерське господарство, сімейний бізнес, перевезення пасажирів тощо); домогосподарства, котрі складаються з однієї особи, яка отримує дохід від індивідуальної підприємницької діяльності або самозайнятості; домогосподарства, в яких частина членів отримують доходи у вигляді винагороди за результатами праці, а решта – здійснюють підприємницьку діяльність та є самозайнятими. До стандартних домогосподарств зараховують домогосподарства, основним видом доходів яких є винагорода за результатами праці їх членів. До пасивних належать домогосподарства, основним видом доходів яких є пенсії, допомоги та інші соціальні трансферти, а також сім'ї, що ведуть натуральне господарство [111, с. 80].

Важливим чинником диференціації домашніх господарств є їхній розмір. Домогосподарство, членами якого є одна шлюбна пара (чи один із батьків) з неодруженими дітьми (або без них), вважають простим домогосподарством. До складного сімейного господарства входять декілька кровно споріднених простих сімей, кожна з яких може бути повною чи неповною і включати інших родичів. Перехідним типом між простими і складними господарствами є розширені домогосподарства. Вони складаються з однієї подружньої пари і окремих близьких або далеких родичів. Такий тип господарства необхідний переважно для виконання значних за обсягом аграрних робіт, коли одній сім'ї не під силу здійснювати певні господарські роботи.

Іншим вагомим чинником, який диференціює домашні господарства, є тип і характер населеного пункту, в якому проживає сім'я (велике місто,

селище міського типу, село). За цим принципом домогосподарства прийнято поділяти на сільські та міські.

Залежно від виду діяльності сільські домогосподарства, у свою чергу, поділяють на селянські фермерські господарства, деякі типи ремісничих господарств і особисті підсобні господарства. Серед міських домогосподарств можна окремо виділяти домогосподарства, що займаються торгівлею, надомним бізнесом, «човниковим» бізнесом, ятковим бізнесом, комп'ютерним бізнесом, автоперевезеннями тощо.

У державах з розвинутою ринковою економікою домашні господарства класифікують за рівнем добробуту, виокремлюючи багаті, середнього достатку, бідні та маргінальні (ті, що знаходяться за межею бідності). При цьому до уваги беруть той факт, що на добробут домашніх господарств, окрім економічних, великий вплив здійснюють демографічні, культурні, екологічні, політичні та інші чинники.

В Україні у 2009 році налічувалося 17,097 млн. домогосподарств (див. рис. 1. 3), з них понад дві третини (69,2%) проживало в містах, і лише 30,8% – у сільській місцевості [40, с. 24].

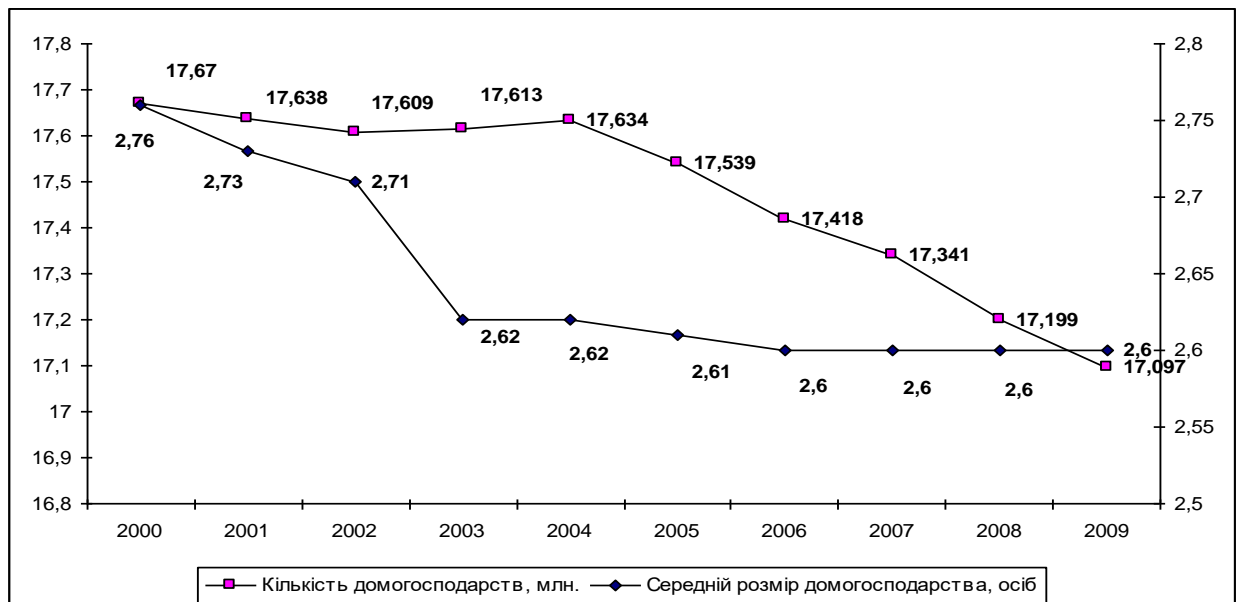


Рис. 1. 3. Динаміка кількості та середнього розміру домогосподарств України у 2000-2009 роках\*

\* Складено за матеріалами джерела [339]

Характерною особливістю останніх років є зменшення не лише кількості домогосподарств, але й середнього розміру домогосподарства: з 2,76 осіб у 2000 році до 2,60 осіб у 2009 році (див. рис. 1. 3).

Варто зазначити, що процеси зменшення розмірів домогосподарств в Україні простежуються упродовж декількох сторіч. Якщо у XVII ст. пересічна українська сім'я налічувала майже 7 осіб, у XVIII ст. – 6 осіб, у XIX ст. – понад 5 осіб, то в середині XX ст. – лише 3,2 особи [49, с. 362].

За даними Державної служби статистики України, у 2009 році 77,0% домогосподарств склалися з однієї, двох або трьох осіб. Частка домогосподарств без дітей сягнула 62,2%, а серед домогосподарств з дітьми 72,1% мають одну дитину і 24,2% – двох дітей (див. табл. 1. 1).

Таблиця 1. 1

Розподіл домогосподарств України за кількістю їх членів і наявністю дітей у 2000-2009 роках, % [339]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі										
<i>одна особа</i>	20,9	21,0	20,9	22,4	22,4	22,2	24,6	24,0	23,7	23,2
<i>дві особи</i>	27,6	28,1	29,2	29,6	30,2	29,3	27,2	27,1	27,0	28,6
<i>три особи</i>	22,0	22,1	22,6	23,5	23,3	24,5	23,4	25,0	25,7	25,2
<i>чотири особи і більше</i>	29,5	28,8	27,3	24,5	24,1	24,0	24,8	23,9	23,6	23,0
Частка домогосподарств із дітьми до 18 років	43,6	42,5	41,3	38,9	37,2	37,5	37,7	37,7	37,8	37,8
Частка домогосподарств без дітей	56,4	57,5	58,7	61,1	62,8	62,5	62,3	62,3	62,2	62,2
Розподіл домогосподарств із дітьми за кількістю дітей у їх складі										
<i>одна дитина</i>	61,0	61,9	62,3	64,2	65,3	68,3	65,9	68,1	70,7	72,1
<i>дві дитини</i>	33,3	32,5	31,8	30,5	29,5	28,3	29,1	27,9	25,5	24,2
<i>три дитини і більше</i>	5,7	5,6	5,9	5,3	5,2	3,4	5,0	4,0	3,8	3,7

<i>більше</i>										
---------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Наведені дані досить промовисто свідчать не лише про серйозні економічні проблеми у недалекому майбутньому, пов'язані з процесом старіння населення, але й про реальну загрозу самому існуванню українського етносу.

Коли ж до уваги взяти такий економічний показник розподілу домогосподарств як рівень середньодушових сукупних доходів (до 2006 року в якості критерію диференціації застосовувався показник середньодушових сукупних витрат), то тут до 2008 року спостерігаємо позитивну тенденцію. У кризовому 2009 році частка домогосподарств із середньодушовими загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму знову почала зростати (див. додаток А). Найменше бідних людей проживає у м. Києві, м. Севастополі та у Київській області, а найбільше – переважно у Західному регіоні України.

З огляду на те, що у сім'ях живе близько 85% людей, і зважаючи на те, що, на відміну від сім'ї, домогосподарство може складатися з однієї особи, є підстави стверджувати, що «домогосподарства представляють населення країни і персоніфікуються в сім'ях та окремих громадянах» [94, с. 162].

Роль домогосподарств в економіці України є надзвичайно вагомою. Скажімо, частка споживчих витрат домогосподарств у валовому внутрішньому продукті становить близько 60% (у 2009 році – 64,5%) [29]. Частка домогосподарств у виробництві продукції сільського господарства упродовж останніх двох десятиріч років також постійно зростає: з 30,6% у 1990 році до 55,2% у 2009 році (причому частка населення у виробництві продукції рослинництва збільшилася з 25,0% у 1990 році до 53,7% у 2009 році, у тваринницькій галузі – з 35,2% до 57,4% відповідно). Приватний виробник став фактично головним продуцентом таких видів сільськогосподарської продукції як картопля (97,4%), овочі (86,6%), плоди та ягоди (86,7%), молоко (80,7%), вовна (80,5%) та м'ясо (46,1%) [298, с. 143].

Працюючи в особистих підсобних господарствах, на присадибних і дачних ділянках, населення фактично бере на себе левову частку проблем продовольчого забезпечення країни. Тобто, без будь-яких обумовлень можемо стверджувати, що сучасне домогосподарство є важливим елементом економічної системи держави.

Функціонуванню сучасного домогосподарства як важливого суб'єкта ринкової економіки притаманний ряд специфічних ознак.

По-перше, особливістю домашнього господарства є наявність як формальних (скажімо, підписання шлюбного контракту), так і неформальних (взаємодопомога та надання матеріальної і моральної підтримки усім членам) відносин. Неформальні відносини, звичайно ж, продовжують залишатися домінуючими в сучасних умовах вітчизняної економіки.

По-друге, діяльність домашнього господарства характеризується певною консервативністю, що пов'язано із психологічною схильністю людини до створення навколо себе стабільного середовища, яке покликане протистояти неминучим стресам, спровокованим економічною та політичною нестабільністю. Саме консервативність домогосподарств забезпечує передбачуваність їхньої поведінки за умов існування будь-якої економічної системи. Більше того, саме завдяки «рутинності» цей інститут не схильний до самоліквідації навіть за вкрай несприятливих умов (кризи, депресії, інфляційні коливання, дефіцит продуктів на ринку тощо). Водночас, консервативність домогосподарств зумовлює і повільність (інерційність) їх пристосування до комплексу інституційних реформ, що супроводжують процеси ринкових перетворень (приватизація, соціальні реформи тощо).

По-третє, важливою ознакою діяльності домогосподарств в умовах ринку є орієнтація на максимальну диверсифікацію джерел доходів. За умов нерегулярного отримання доходів людина прагне одночасно охопити усі можливі сфери і варіанти (і продаж робочої сили на ринку праці, і

споживання соціальних трансфертів, і самозабезпечення за допомогою особистого підсобного господарства тощо) [347, с. 386].

Домогосподарство як одна з первинних економічних одиниць виконує низку важливих функцій, які є відображенням його сутності. З погляду сучасної економічної теорії, домогосподарства в ринковій системі є постачальниками ресурсів, виробниками товарів та послуг, споживачами благ і заощадниками доходів [49, с. 365-373]. Тож проаналізуємо ці функції детальніше.

#### 1. Домогосподарства як постачальники ресурсів.

Згідно моделі кругообігу ресурсів, домогосподарства в ринковій економіці є власниками чотирьох видів ресурсів – землі, капіталу, праці та підприємницького хисту, і постачають ці ресурси на відповідні ринки. Водночас, за умов адміністративно-командної системи домогосподарства могли певною мірою розпоряджатися лише власними людськими ресурсами. Усі значимі матеріальні ресурси (земля, капітал) перебували у загальнонародній (а по суті – державній) власності.

За умов ринкової трансформації економіки в Україні було відновлено право приватної власності. Процеси роздержавлення і приватизації дали змогу домогосподарствам претендувати на частину колишньої загальнодержавної власності. Проте, наприклад, частка основних засобів виробництва, яка перебуває у приватній власності, становить в Україні біля 5%, тоді як на державну, комунальну та колективну форми власності припадає відповідно 30, 25 та 40% [49, с. 366].

Подібна ситуація складається і стосовно власності домогосподарств на природні ресурси. Згідно з Конституцією України, природні надра (корисні копалини), лісові та водні ресурси належать народові України. Значним кроком уперед стало реформування сільського господарства країни, яке уможливило приватну власність на землю. Орні землі колишніх колгоспів розпаювали і поділили між селянами. Проте досі зберігається мораторій на право купівлі-продажу сільськогосподарських земель. До того ж,

ефективність використання нових сприятливих можливостей є вкрай низькою, оскільки культуру господарювання на землі, якою завжди славилася Україна, за понад сім десятиріч культивування соціалістичних методів ведення господарства значною мірою було втрачено. Використовуючи майно, що знаходиться в особистому розпорядженні, з метою виробництва товарів, члени домашніх господарств постачають на службу інтересам суспільства такий важливий економічний ресурс як капітал. Домогосподарства можуть постачати на ринок грошові ресурси, необхідні для організації суспільного виробництва, купуючи акції або облігації підприємств чи корпорацій, кладучи гроші на депозит тощо. Проте в сучасних економічних умовах масштаби власності домогосподарств на матеріальні ресурси є значно нижчими, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Низка серйозних економічних проблем в Україні пов'язана також і з використанням людських ресурсів домогосподарств. Кожна людина, будучи власником робочої сили, носієм знання та виробничого досвіду, може вільно розпоряджатися своєю продуктивною силою і використовувати її у власних інтересах. Праця людини спрямована на створення необхідних умов для задоволення особистих і суспільних потреб у матеріальних та духовних благах. Науково-технічний прогрес суттєво підвищує значимість людської праці в суспільному виробництві і висуває нові, значно вищі вимоги до кожного працівника, до його кваліфікації і відповідальності за результати своєї роботи. Проте на сьогоднішній день в Україні пропозиція праці істотно перевищує попит на неї в абсолютній більшості регіонів. Водночас, Державна служба статистики звітує, що рівень зареєстрованого безробіття, розрахований по відношенню до населення працездатного віку, станом на 01.11.2010 р. становив лише 1,4% (за методологією Міжнародної організації праці – 9,2%) [196]. Відтак, можна говорити про значні масштаби прихованого безробіття в Україні. За різними оцінками, нині цей показник сягає третини працездатного населення. Саме тому, внаслідок неможливості знайти роботу

на батьківщині, мільйони українських громадян виїжджають на заробітки до інших країн, передусім Росії, Італії, Португалії, Греції, Іспанії, Польщі, Чехії. А це, як не прикро, призводить до руйнації, перш за все, соціальних основ життєдіяльності вітчизняних домогосподарств.

Уже впродовж багатьох десятиліть в Україні досить драматичною залишається ситуація з таким непересічним ресурсом домогосподарств як підприємницький хист, що, зазвичай, притаманний незначній частині населення (за оцінками фахівців – близько 5%). Українське селянство, кращі представники якого володіли справжнім даром господарювання на землі, зазнало непоправних втрат у першій половині минулого століття унаслідок двох світових і громадянської воєн, селянських антибільшовицьких повстань 1920-х років, штучного голодомору 1932-33 років. Водночас, й в інших сферах економіки можливості для вияву і розвитку схильності до підприємництва були вкрай обмеженими. Адміністративно-командна система потребувала здебільшого не ініціативи чи нестандартних виробничих рішень, а мовчазного виконання строго визначених функцій та планових завдань. Люди, які намагалися ефективніше використати альтернативні підходи або здійснити звичайні (у загальноприйнятому розумінні) ринкові операції, часто опинялися поза законом. При переході до ринкових умов господарювання підприємницький хист українських громадян загартовувався у спартанських умовах «човникової» торгівлі, у боротьбі з недосконалістю законодавства і чинної системи оподаткування, свавіллям чиновників різних рангів тощо. Навіть сьогодні створення сприятливого середовища для реалізації підприємницьких здібностей вітчизняних домогосподарств ще до кінця не завершено, оскільки не усунуто серйозних перешкод на шляху до розвитку малого та середнього бізнесу. Водночас, успіхи багатьох українських підприємств (і на міжнародних ринках у тому числі) свідчать про високий потенціал вітчизняного людського капіталу.

2. Домогосподарства як виробники товарів та послуг.



Домогосподарства є не лише постачальниками ресурсів на відповідні ринки, але й можуть займатися будь-яким видом господарської діяльності шляхом:

- здійснення підприємницької діяльності без утворення юридичної особи (як фізичні особи – підприємці);
- надання своєї праці іншим підприємствам, виступаючи як наймані працівники.

Прийнято вважати, що індивідуальні члени домашнього господарства, котрі займаються будь-якою господарською діяльністю, діють не як самостійні одиниці, а від імені свого домашнього господарства. Якщо ж члени домашнього господарства працюють за наймом у корпорації, квазікорпорації або в органах державного управління, то виробництво, в якому вони беруть участь, здійснюється поза рамками сектору домашніх господарств.

Виробничу діяльність у рамках сектору домашніх господарств здійснює фізична особа – підприємець, який може займатися практично будь-яким видом виробничої діяльності (виробництво товарів і послуг для продажу або натурального обміну на ринку). Прибуток від продуктивної діяльності фізичної особи – підприємця є поєднанням двох різних видів доходу (оплати праці та прибутку), і тому його називають «змішаним доходом» [117, с. 7].

Залежно від мети, виробництво у межах домогосподарств поділяють на ринкове і неринкове. У першому випадку домогосподарства постачають вироблені товари та послуги для продажу на ринку, у другому – використовують для власного споживання.

Основними видами ринкової виробничої діяльності домогосподарств в Україні є ведення фермерського та особистого підсобного господарства, ремісництво (народні промисли), дрібна роздрібна торгівля (ятки, крамнички), автотранспортні перевезення. За роки реформування економіки України масштаби ринкового виробництва домогосподарств суттєво зросли.

Зокрема, вітчизняними домашніми господарствами виробляється понад дві третини усієї сільськогосподарської продукції, а частка домогосподарств у новоствореній доданій вартості у сфері виробництва товарів сягає чверті загального обсягу. Проте варто зазначити, що значна частина ринкової виробничої діяльності домогосподарств в Україні припадає на неформальний сектор економіки, до якого відносять частину обсягів продажу і перепродажу продукції сільського господарства та деяких інших товарів, будівельні й ремонтні роботи, автотранспортні перевезення, випадкові заробітки членів домогосподарств тощо [49, с. 370].

Результати ринкового виробництва домогосподарств враховують при обчисленні валового внутрішнього продукту країни, натомість абсолютна більшість неринкових виробничих операцій до складу ВВП не включається.

Основними компонентами неринкової діяльності домогосподарств є робота в особистих підсобних господарствах та домашні послуги (приготування їжі, прибирання і дрібний ремонт житла, догляд за дітьми, хворими, інвалідами тощо) [49, с. 369]. Як справедливо зазначають науковці, «в рамках домашнього господарства здійснюється виробництво товарів і послуг, але це виробництво не отримує зовнішньої економічної оцінки» [329, с. 455], що, на наш погляд, є вкрай несправедливим.

### 3. Домогосподарства як споживачі товарів і послуг.

Переважну частину коштів, отриманих від продажу ресурсів (землі, капіталу, праці та підприємницького хисту), домогосподарства витрачають на споживання. У країнах із розвинутою економікою на споживчі витрати домогосподарств припадає близько двох третин валового внутрішнього продукту. В Україні упродовж декількох останніх років ця частка коливається від 52,3% у 2004 році до 64,5% у 2009 році [29].

Платоспроможний попит домогосподарств виражає обсяг споживання вітчизняних товарів і послуг та імпорту. Усі споживчі витрати домогосподарств поділяють на три основні категорії: витрати на товари

щоденного вжитку, витрати на товари тривалого користування і витрати на послуги.

Характерною особливістю структури споживчих витрат домогосподарств у країнах з розвинутою економікою є зростання їх частки на оплату послуг. Зокрема, в економіці США витрати домашніх господарств на послуги становлять близько 60% усіх споживчих витрат, тоді як витрати на товари поточного вжитку – 30%, а на товари тривалого користування – лише 12% [49, с. 371].

В Україні витрати домашніх господарств на харчування становлять близько половини їхнього використовуваного доходу (тобто доходу, зменшеного на величину сплачених особистих податків). Для порівняння: у країнах з розвинутою економікою ця частка не перевищує 20%. Частка витрат домогосподарств на оплату послуг в Україні упродовж останніх років також зростає. Проте, на жаль, більшою мірою це пов'язано не з поліпшенням якості та асортименту таких послуг, а з помітним підвищенням цін і тарифів на них (зокрема, на житлово-комунальні послуги), які були непропорційно низькими за командно-адміністративної системи. Також характерною тенденцією останніх років є збільшення питомої ваги витрат на придбання товарів тривалого користування, що свідчить про хоча й незначне, проте поступове підвищення добробуту населення.

#### 4. Домогосподарства як заощадники доходів.

Якщо домогосподарства не повністю витрачають свої поточні доходи на придбання товарів і послуг, то вони можуть здійснювати заощадження. Заощадження – це та частина використовуваного доходу, яка не витрачається на поточне споживання у конкретному періоді. Заощадження домогосподарств відіграють дуже важливу роль в економічних процесах, тому що саме вони слугують основним джерелом інвестицій, які визначають розвиток економіки країни. Водночас, зростання заощаджень, зокрема в країнах з перехідною економікою, має вагомим соціальним і політичним значенням, оскільки сприяє підвищенню життєвого рівня населення та його

соціальної захищеності, зміцненню середнього класу й посиленню його фінансової незалежності.

Серед основних мотивів, що спонукають населення здійснювати заощадження, науковці виділяють:

- придбання товарів і послуг, оплата яких потребує значних коштів (придбання нерухомості, автомобілів, здобуття освіти, організація відпочинку тощо);
- утворення заощаджень для страхування від усіляких випадковостей та забезпечення непередбачених витрат (оплата медичного обслуговування, тимчасове безробіття, зміна місця проживання тощо);
- покриття витрат, пов'язаних із дотриманням звичаїв та традицій (повноліття, одруження, допомога батьків дітям тощо);
- підтримання звичного рівня споживання після виходу на пенсію;
- отримання додаткових доходів та інші мотиви [2, с. 16-17].

Однак самих лише мотивів або, інакше кажучи, необхідності заощаджувати, на жаль, буває недостатньо. Очевидно, що необхідність повинна супроводжуватися можливістю заощадження, яка визначається величиною доходу домогосподарства. У кожному суспільстві існує певна частина населення, чиїх доходів вистачає лише на поточне споживання. Навіть у країнах з розвинутою економікою ця частка сягає кількох десятків відсотків, а в найбідніших країнах може зростати до 80-90%.

Окрім величини використовуваного доходу, на заощадження домогосподарств впливає низка й інших чинників (зокрема, рівень багатства домогосподарства, існування дієвої системи соціального забезпечення, сподівання домогосподарств щодо ймовірного розвитку економічної ситуації в країні та власних перспектив, демографічні чинники (склад сім'ї, місце проживання, рівень освіти, сектор зайнятості), зміни в оподаткуванні, коливання процентних ставок, інфляційні процеси тощо).

До початку фінансової кризи (середина 2008 року) в Україні чітко простежувалася важлива тенденція – збільшення схильності громадян до

заощаджень, причому, переважно, в національній валюті. Темпи зростання вкладів у гривнях були вищими, ніж темпи зростання валютних вкладів. Загалом частка вкладів населення у відсотках до ВВП перевищувала 15%. Проте з настанням фінансової кризи ситуація кардинально змінилася внаслідок різкого падіння курсу гривні відносно американського долара, що спричинило масовий відтік депозитів з банківської системи, яка опинилася на грані краху. Не допомагали зарадити справі заклики керівництва держави до збереження спокою і недопущення паніки, адже населення стало свідком того, що держава не вживала практично ніяких заходів для стабілізації ситуації на фінансовому ринку. Такий стан речей досить чітко пояснює інституціональна теорія, яка стверджує, що внаслідок невизначеності майбутнього на фінансових ринках та складності наявної інформації, домогосподарства не в змозі притримуватися оптимізуючої поведінки, як це передбачає неокласична теорія. Тому вважаємо, що в таких умовах необхідним є жорстке державне регулювання саме на початкових етапах загрозової ситуації.

Таким чином, охарактеризувавши основні функції домогосподарств, зазначимо, що деякі автори виділяють лише три функції: споживання, постачання факторів виробництва та заощадження [321, с. 159]. На наш погляд, неврахування виробничої функції домогосподарств в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки не є виправданим, оскільки в Україні налічується багато осіб, котрі займаються підприємницькою діяльністю (ринкове виробництво), а також чимало домогосподарств, які виробляють продукцію та послуги для власних потреб.

Дискусійним бачиться також виокремлення авторами підручника «Вступ до економічної теорії» (за ред. З. Ватаманюка) такої функції домогосподарств як «одержувачі доходів» [49, с. 367-369], адже функція отримання доходів, вважаємо, є наслідком постачальницької функції, тому що надходження, які домогосподарства отримують як плату за пропоновані на відповідних ринках ресурси, є їхніми доходами. Якщо слідувати логіці авторів, то одержання

доходів можна також вважати і функцією держави, і функцією суб'єктів господарювання. А це, мабуть, не зовсім коректно.

На наш погляд, зазначений та охарактеризований вище перелік функцій домогосподарств не є повним. Ми вважаємо за доцільне окремо виділяти таку важливу функцію домашніх господарств (котра незаслужено залишилася поза увагою науковців) як відтворювальну, яка передбачає забезпечення простого і розширеного відтворення домашнього господарства необхідними ресурсами. В Україні, на жаль, поза увагою держави залишаються економічні важелі стимулювання демографічних процесів, відтак переважна більшість домогосподарств змушена самотійно вишукувати необхідні кошти, щоб забезпечити народження і належне виховання дітей та задовольнити найнеобхідніші матеріальні і духовні потреби своїх членів. Якщо останніми роками держава почала виплачувати більш-менш гідну допомогу при народженні дітей, то матеріальне забезпечення і духовний розвиток підростаючого покоління в основному лягають лише на плечі батьків.

Інститут сім'ї існує не лише тому, що він виконує життєво важливі для суспільства функції, але й тому, що народження і виховання дітей відповідають особистим мотивам мільйонів людей. Приватний «демографічний» інтерес сім'ї виявляється через потребу в дітях; суспільство ж потребує не просто дітей, а висококваліфікованих працівників, якісної робочої сили, фахових виконавців певних економічних та соціальних ролей. Відтак, на домашні господарства покладена відповідальність не лише за наявність і кількість, але і якість людського капіталу, тобто повноцінну соціалізацію, виховання і освіту своїх членів. Можливість поєднання інтересів суспільства та потреб сім'ї полягає у їх тісній взаємодії. Саме від цього, на наш погляд, залежить подальша перспектива не лише кількісного, але і якісного відтворення населення, а отже і рівень розвитку українського суспільства загалом. Тому вважаємо, що виділення відтворювальної функції домашніх господарств дасть змогу привернути увагу державних органів влади та управління до нагальних

проблем вітчизняних домогосподарств, пов'язаних передусім із відтворенням та подальшим розвитком людського капіталу.

Необхідно відмітити, що домогосподарство, як специфічний суб'єкт господарювання, переслідує певні цілі, які за своєю значимістю поділяються на головні (стратегічні) і проміжні (тактичні), підпорядковані головній. Головною метою домашнього господарства, звичайно ж, є підвищення добробуту усіх членів з метою якнайповнішого задоволення їхніх потреб. Інші цілі домогосподарства (розвиток будь-якого виду господарської діяльності, організація індивідуального підприємництва, накопичення сімейних заощаджень, будівництво житла, купівля автотранспорту тощо) можуть різнитися залежно від ціннісних орієнтацій, ресурсів і можливостей сім'ї. При цьому, як правило, проміжна (тактична) мета ставиться задля досягнення головної (стратегічної) мети.

Відтак, серед основних завдань, які стоять перед домогосподарствами в сучасних умовах вітчизняної економіки, можемо виділити: прогнозування на близьку та віддалену перспективу змін у потребах з урахуванням демографічних зрушень у складі сімей та домогосподарств, відстеження економічної кон'юнктури у нестабільному ринковому середовищі, планування соціально-економічної діяльності членів домогосподарства, ведення обліку доходів і витрат, планування і контроль за змінами в сімейному бюджеті тощо.

У сучасних економічних реаліях домогосподарство стає дедалі вагомішим суб'єктом фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами і організаціями, а також інститутами фінансового ринку. Взаємозв'язок фінансів домогосподарств з державними фінансами проявляється, перш за все, у сплаті податків фізичними особами до бюджету та соціальних фондів, а також у формі грошових виплат (пенсії, соціальні допомоги, фінансування послуг і пільг), що здійснюються з бюджету та відповідних фондів. Взаємозв'язок фінансів домогосподарств і суб'єктів господарювання реалізується передусім через виплату підприємствами,

установами, організаціями своїм працівникам заробітної плати, доходів від підприємницької діяльності, доходів від власності тощо. Кредитні установи можуть забезпечувати домогосподарства кредитними ресурсами, а також виплачувати проценти за користування тимчасово вільними коштами населення. Вплив фінансів домогосподарств на страхування в сучасних умовах вітчизняної економіки, на жаль, характеризується великою питомою вагою обов'язкового страхування і надзвичайно малою часткою добровільного страхування, а також низьким рівнем страхових премій і відшкодувань у бюджеті сім'ї.

Підводячи підсумки, зазначимо, що роль домогосподарств, як багатофункціонального економічного суб'єкта, в умовах ринку є багатогранною і складною. За допомогою механізму реалізації відносин власності всередині домашнього господарства вирішуються проблеми ведення господарства, сімейного бізнесу, забезпечення необхідного платоспроможного попиту на макrorівні, створення інвестиційного капіталу. У процесі реалізації своїх економічних функцій домогосподарство забезпечує необхідний споживчий попит і пропозицію на ресурсному ринку, займається інвестиційною і підприємницькою діяльністю. У кінцевому підсумку, через свою господарську діяльність у системі економічних відносин, перш за все – відносин власності, домогосподарство забезпечує саме існування сучасної економічної системи – відтворення індивідуального і суспільного капіталу [110, с. 30]. То ж і надалі ця роль, вважаємо, буде зростати, адже сучасне домогосподарство є підґрунтям економічного добробуту кожної держави.

### **1.3. Наукова парадигма фінансів домогосподарств**

Здійснення ринкових реформ в Україні спонукало до перегляду ряду важливих теоретичних положень вітчизняної фінансової науки, які сьогодні,



на жаль, не знайшли свого повного і адекватного відображення в сучасній економічній літературі, що обумовлює необхідність удосконалення методології дослідження фінансових явищ і вироблення на цій основі загальних принципів побудови фінансових відносин між різними суб'єктами.

Не зважаючи на те, що термін «фінанси домогосподарства» набуває все більшого поширення у вітчизняній фінансовій науці, роль цієї важливої сфери у фінансовій системі України та житті населення усвідомлюється поки що недостатньо чітко і вимагає відповідного уточнення.

Фінансисти радянської доби досліджували економічні та фінансові відносини у суспільстві, не ставлячи у центр уваги реальних носіїв цих відносин – людей. Людина розглядалася скоріше не як економічний суб'єкт, що приймає конкретні фінансово-економічні рішення, а як пасивний носій тієї чи іншої соціальної ролі. Ринкові перетворення, що відбуваються в Україні, зумовлюють необхідність перегляду теоретичних уявлень про людину як громадянина, платника податків, отримувача суспільних благ та основної мети існування держави. Розуміння перебігу цих процесів обумовлює необхідність виділення в окрему сферу фінансової системи фінансів домогосподарств, що пояснюється їх всезростаючою роллю і вагомих значенням в умовах демократичних та ринкових трансформацій. Тому надзвичайно актуальним сьогодні є формування наукової парадигми фінансів домогосподарств та визначення основних пріоритетів їхнього розвитку в умовах вітчизняної економіки.

У зарубіжній і вітчизняній науковій літературі для характеристики фінансів домогосподарств використовують терміни «фінанси домогосподарств», «фінанси домашніх господарств», «фінанси населення», «фінанси громадян», «фінанси фізичних осіб», «сімейні (родинні) фінанси», «фінанси споживчого сектора», «особисті фінанси», «персональні фінанси».

Вибір домогосподарства у якості об'єкту нашого дослідження обумовлений тим, що на обсяги, структуру і мотиви формування доходів та витрат окремого індивіда впливає не лише величина його особистого

багатства, але й сумарна величина сукупного багатства домогосподарства, до якого належить індивід, а також родинні, морально-етичні та культурно-освітні традиції і звичаї, що домінують у відносинах між його членами.

І хоча в сучасних умовах характерною є персоніфікація фінансових відносин на рівні окремих індивідів (скажімо, сплата податків, відкриття банківського рахунку, отримання кредиту), що обумовлено передусім загальноприйнятими правилами та процедурами укладання договорів, все ж таки в Україні окремі фінансові інструменти державного регулювання побудовані саме на основі оцінки сукупного доходу усіх членів домогосподарства. Зокрема, з урахуванням дохідно-майнового стану членів сім'ї (домашнього господарства) здійснюється призначення окремих видів державної соціальної допомоги та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, а також надання пільг при задоволенні потреб сім'ї (домогосподарства) у послугах комунального або відомчого житлового фонду. В юридичній практиці використовують поняття сімейної (спільної, сумісної) власності, яка інституційно захищає права усіх членів домогосподарства та поширюється не лише на нерухомість, засоби пересування, предмети загального користування тощо, але і на економічні та людські ресурси, які знаходяться у розпорядженні сім'ї (скажімо, без згоди іншого члену подружжя неможливі угоди по відчуженню власності, юридично забезпеченими є майнові права недієздатних членів сім'ї тощо) [110, с. 30]. До того ж, з урахуванням кількості неповнолітніх дітей при оподаткуванні доходів фізичних осіб окремим категоріям платників податку надається податкова соціальна пільга [254].

Відтак, можемо стверджувати, що особисті фінанси, будучи тісно пов'язаними із фінансами домогосподарств, є важливою складовою останніх.

Окремі соціально-економічні аспекти функціонування вітчизняних домогосподарств (формування і використання заощаджень, проблематика соціального захисту українських громадян, оподаткування доходів фізичних осіб, проблеми диференціації доходів громадян, перспективи розвитку середнього класу в Україні, проблеми подолання бідності тощо) були і

продовжують залишатися об'єктом активних наукових досліджень багатьох учених-економістів. Водночас, сфера фінансів домогосподарств продовжує залишатися в Україні малодослідженою, адже дотепер відсутні комплексні дослідження концептуально-теоретичних і практичних аспектів фінансів домогосподарств та обґрунтування їх специфічної ролі у фінансовій системі України.

Методологія дослідження фінансів домогосподарств передбачає виявлення їх економічної сутності, характеристику функцій, принципів організації, а також взаємозв'язків з іншими елементами фінансової системи. Відтак, реалізація цих підходів дозволить сформулювати понятійний апарат дослідження, виявити особливості становлення і розвитку фінансів домогосподарств та визначити їхню роль в сучасній економічній системі.

Спершу проаналізуємо основні підходи до трактування сутності такої важливої економічної категорії як «фінанси». При цьому зацентруємо увагу лише на найголовніших поглядах, напрямих, концепціях і теоріях, які мали місце в процесі еволюції фінансової науки, що допоможе усебічно підійти до висвітлення проблем, пов'язаних із функціонуванням фінансів домогосподарств в Україні.

Уявлення про фінанси та зміст фінансових відносин як у вітчизняній, так і зарубіжній фінансовій науці з плином часу постійно змінювалися. А серед українських учених і до сьогодні не існує єдиної точки зору з приводу визначення сутності та змісту цієї важливої економічної категорії. Проблематичним залишається й окреслення чітких меж функціонування фінансової сфери. Тому ретроспективний аналіз наукових поглядів дослідників фінансів радянської і пострадянської доби, на наш погляд, дасть можливість виокремити кілька основних підходів до вирішення поставленого завдання.

Традиційні постулати фінансової науки, сформовані видатними попередниками (М. Бунге, І. Кулішером, І. Озеровим, В. Твердохлебовим,

І. Янжулом та багатьма іншими) стали базовими для радянської фінансової школи, сформованої у 30-х роках минулого століття, оскільки загалом відображали ситуацію, що склалася в умовах адміністративно-командної системи ведення господарства. «В радянські часи – часи превалювання загальнодержавної власності – поняття «фінанси» і «державні фінанси» означали одну і ту саму групу відносин ... і особливих протиріч в теорії не виникало» [330, с. 10], – стверджують автори підручника «Фінанси». Однак варто зазначити, що позиції вчених, які працювали в рамках радянської фінансової школи, все ж таки різнилися. Причому дискусії велися не лише з приводу сутності категорії «фінанси», але й з інших питань фінансової теорії.

Так, погляди теоретиків радянського і пострадянського періодів щодо сфери виникнення фінансових відносин умовно можна об'єднати у дві основні концепції: розподільну і відтворювальну. Прихильники розподільної концепції вважають, що сферою виникнення фінансових відносин є друга стадія процесу суспільного відтворення, на якій відбувається розподіл вартості створеного сукупного продукту за цільовим призначенням і суб'єктами господарювання, кожен з яких намагається отримати свою частку у новоствореному продукті. Тому важливою ознакою фінансів як економічної категорії є розподільний характер зазначених відносин. «Фінанси – це, перш за все, розподільна категорія. За їх допомогою здійснюється вторинний розподіл або перерозподіл національного доходу» [328, с. 64], – переконана автор численних публікацій у царині фінансів Л. Дробозіна.

У радянські часи представники української школи фінансів також трактували фінанси як «особливу, специфічну форму виробничих відносин, пов'язаних з процесом розподілу (перерозподілу) частини вартості сукупного суспільного продукту, утворенням і використанням на цій основі цільових централізованих і децентралізованих грошових фондів суспільного призначення» [73, с. 23].

Сучасні вітчизняні науковці, зокрема автори підручника «Фінанси» за редакцією С. Юрія та В. Федосова також переконані, що фінанси «відображають сукупність економічних відносин, пов'язану із розподілом та перерозподілом ВВП, а в окремих випадках й національного багатства країни з метою формування фінансових ресурсів та створення фондів грошових коштів і їхнього використання для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства» [334, с. 19]. Схожих позицій притримується і Л. Безгубенко, яка стверджує, що «фінанси – це система грошових відносин, що виникають у процесі розподілу і перерозподілу на макrorівні – валового внутрішнього продукту і національного доходу (на мікрорівні – виручки і прибутку), з приводу утворення, розподілу і використання фінансових ресурсів (що найчастіше відбувається у фондовій формі) з метою задоволення суспільних інтересів і потреб» [16, с. 14].

Дослідники, котрі притримуються відтворювальної концепції, розглядають фінанси як категорію усього процесу відтворення і зараховують до них сукупність грошових відносин, які виникають на усіх стадіях відтворювального циклу. Так, вітчизняний економіст В. Опарін вважає, що обмеження фінансів виключно розподілом та перерозподілом, а іноді тільки перерозподілом, є штучним, тому що «фінансові відносини є надзвичайно складними та багатограними, і майже завжди в одному грошовому потоці відображаються і обмін, і розподіл, і перерозподіл» [234, с. 48]. Як приклад, автор наводить аргумент про те, що один і той самий податок з позиції господарюючих суб'єктів одночасно є і обміном на отримувані ними від держави блага, і розподілом доходів суб'єктів господарювання, і суспільним перерозподілом створеного валового внутрішнього продукту [234, с. 46-47].

Крім розподільної та відтворювальної концепцій, у фінансовій науці сформувався також два основних теоретичних напрями, що пояснювали економічну природу фінансів: фондова теорія, яка превалювала у радянській фінансовій науці і є досить поширеною як у світі, так і на пострадянському

просторі; і теорія фінансових потоків, більш характерна для сучасних дослідників змісту та сутності фінансів.

Представники фондової теорії, які трактують фінанси як «економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для виконання функцій та завдань господарюючих суб'єктів, а також будь-якої фізичної особи й суспільства загалом» [308, с. 4], найхарактернішою ознакою фінансів вважають процес формування і використання фондів грошових коштів. І це, вважаємо, є абсолютно вірним, якщо під фінансами розуміти передусім державні фінанси, адже саме на макрорівні фондовий характер фінансових відносин має яскраво виражений характер (держава для забезпечення належного виконання своїх функцій формує і використовує відповідні фонди грошових коштів: бюджети різних рівнів, позабюджетні цільові фонди). Проте такий підхід дещо обмежує розуміння сутності фінансів загалом, адже на мікрорівні рух грошових потоків може як опосередковуватися фондами (наприклад, фінансування суб'єктом господарювання інноваційного розвитку за рахунок коштів фонду розвитку виробництва), так і не опосередковуватися ними (сплата податків до бюджету та державних цільових фондів). Більше того, вітчизняне фінансове законодавство не вимагає від господарюючих суб'єктів обов'язкового формування фондів, хоча і не забороняє його [234, с. 50].

У відповідності з потоковою теорією, фінанси є сукупністю грошових потоків, що опосередковують відносини між різними суб'єктами з приводу формування, обміну, розподілу та перерозподілу вартості створеного валового внутрішнього продукту. Прихильником потокової теорії серед вітчизняних учених є професор В. Опарін, який стверджує: «Головною ознакою, що визначає сутність та форму функціонування фінансів, є рух грошових потоків, у якому відображаються і фінансові відносини, і фінансова діяльність. Саме вони є тією універсальною властивістю, що поєднує всі аспекти функціонування фінансів та сфери фінансової системи»

[234, с. 53]. Частково не погоджуємося із згаданим науковцем, зазначивши, що доцільніше було б головну ознаку фінансів дещо конкретизувати, вказавши не просто на «рух грошових потоків», а на «рух грошових потоків, який опосередковує процес розподілу і перерозподілу вартості створеного валового внутрішнього продукту».

Принагідно зазначимо, що фінанси ми розуміємо як сукупність економічних відносин, пов'язаних передусім із розподілом і перерозподілом вартості створеного у суспільстві валового внутрішнього продукту (у надзвичайних випадках – національного багатства). А фонди грошових коштів (як матеріальний зміст фінансів) і грошові потоки (як явище фінансів) є лише матеріальними субстанціями, властивими сутності економічної категорії «фінанси».

Колектив російських авторів під керівництвом професорів С. Лушина і В. Слепова вважає, що «найбільш вірним, глобальним трактуванням фінансів є їх розгляд як всеохоплюючої системи формування, руху і використання грошових доходів у відповідності з рішеннями їхніх власників» [329, с. 16], відтак «основою фінансів як нового економічного явища стають грошові доходи. Саме сфера грошових доходів відділяє фінанси від безмежного світу грошових відносин. Формування, розподіл і використання грошових доходів – ось що породжує фінанси. Коротко можна сказати, що фінанси – це рух грошових доходів, ... сплав права і економіки» [329, с. 86].

Доволі нестандартним є визначення російського науковця О. Пилипенко, яка під фінансами розуміє «грошові відносини господарюючих суб'єктів, включаючи державу, у результаті яких дохід суспільства змінює свою структуру шляхом збільшення його в руках одного суб'єкта за рахунок вилучення (нееквівалентного) цієї частини у іншого» [331, с. 16]. Тобто, на думку автора, фінанси є механізмом нееквівалентного перерозподілу доходів суспільства на користь одного з агентів за рахунок іншого.

Вважаємо за необхідне зазначити, що погляди більшості пострадянських фінансистів-теоретиків практично не відрізняються від поглядів їхніх попередників, які характеризували фінанси як сукупність економічних (частіше грошових) відносин, що відображають процеси розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту (згідно з методологією радянської статистики) й опосередковують формування та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів. Деякі вчені пов'язували ці відносини безпосередньо з рухом грошових коштів, а в окремих випадках наголошувалося на їх двоїстому характері: змістовому наповненні та матеріальному втіленні. При цьому в теорії фінансів переважало трактування фінансів саме як державних фінансів, і лише нечисленні автори намагалися розмежовувати фінанси на макро- і мікрорівнях.

Звужене трактування фінансів лише як державних фінансів є прямим наслідком епохи централізованого планування в умовах тоталітарної держави. Коли, для прикладу, обсяг і рівень доходів населення (до того ж, досить невисокий) визначався «зверху», природнім було заперечувати існування фінансів населення, доходи якого у той час витрачалися на задоволення найнеобхідніших потреб, пов'язаних із забезпеченням фізичного існування. Фінансові ж відносини передбачають, що економічні суб'єкти можуть самі виражати свої інтереси, розподіляти належні їм доходи і формувати відповідним чином фінансові потоки. Відтак, абсолютно погоджуємося з тезою про те, що «не може бути монополії держави на фінанси, хоча, зрозуміло, у будь-якій економічній системі держава відіграє важливу роль» [329, с. 16].

Західна ж фінансова наука здебільшого акцентує увагу на матеріальній стороні фінансів, тобто серед зарубіжних учених домінують в основному матеріальний і управлінський аспекти, причому фінанси у більшості випадків асоціюють із державними фінансами або ж фінансовим ринком, рідше – з фінансами суб'єктів господарювання і домогосподарств.



Скажімо, американський учений-фінансист К. Шоуп стверджує, що «наука державних фінансів описує й аналізує функціонування державних фінансів з боку грошових асигнувань, соціальних виплат і методів фінансування цих потреб за допомогою податків, позик, іноземної допомоги та емісії грошей» [414, с. 6]. На думку вченого, призначення державних фінансів на макрорівні полягає у забезпеченні держави коштами для надання фірмам і домогосподарствам відповідних суспільних благ з багатоваріантною комбінацією джерел їх фінансування (податки, позики, емісія). З погляду фірми або домогосподарства державні фінанси по відношенню до них набувають однієї із трьох форм: обов'язкової (податки), субсидійної (трансфертні виплати, безплатні державні послуги) і добровільної (позики, державні закупівлі товарів і послуг) [414, с. 465-470].

Американські професори З. Боді та Р. Мертон зазначають, що «Фінанси – це наука про те, яким чином люди керують витрачанням і надходженням дефіцитних грошових ресурсів протягом певного періоду часу» [22, с. 38]. І хоча ці автори, по суті, розглядають функціонування фінансового ринку, у їхньому визначенні прослідковується менеджерський (управлінський) аспект фінансової науки.

Таке різнобічне і широке трактування фінансів сучасною економічною наукою (з певною орієнтацією на окремі сфери і ланки фінансової системи) можна пояснити тим, що фінанси є доволі динамічним і багатограним явищем, а тому досить складно в одному визначенні охарактеризувати усі його сутнісні ознаки, форми прояву та специфіку функціонування. До того ж, сфера впливу фінансів є значно ширшою, ніж суто економічні відносини, адже вони впливають і на політику, і на культуру, і на науку, і на приватне життя громадян.

Таким чином, серед учених, котрі належать до різних наукових шкіл (у тому числі і зарубіжних), немає єдності щодо трактування цієї важливої економічної категорії, причому кожен науковець вкладає свій особливий, специфічний зміст у визначення фінансів. Деякі наукові школи виявляють

однобічність, роблячи акцент лише на сутності та ігноруючи зовнішні форми прояву фінансів, результатом чого стає надмірне звуження змісту цього поняття. Інші, навпаки, дуже широко тлумачать цю економічну категорію, без необхідності розширюючи та розмиваючи її істинний зміст.

Зазначимо, що наявні протиріччя у визначенні наукового терміну «фінанси», їх плюралізм, багатоваріантність трактувань, диференціація і протилежність значень певною мірою слугують джерелом подальшого розвитку як фінансової науки зокрема, так і суспільства загалом.

Відсутність серед сучасних вітчизняних дослідників єдиного підходу до трактування сутності фінансів є основною причиною дискусій щодо визначення сфери розповсюдження фінансових відносин. Одна з таких дискусій виникла з приводу можливості виділення фінансів домашнього господарства у якості самостійного об'єкту дослідження фінансової науки.

Зокрема, російський учений Б. Сабанті стверджує, що фінанси домогосподарств не можуть бути віднесені до елементів фінансової системи, адже, по-перше, «в кожній системі повинна бути управлінська складова» [269, с. 178]; по-друге, «наука не може виробити ні спеціальних законів, ні систем управління процесом утворення доходів сім'ї, розмірами доходу і тим більше рекомендацій щодо управління і структури витрат» [269, с. 179]. Категорично не погоджуємося з автором, оскільки вважаємо, що управлінська складова у фінансово-господарській діяльності домашніх господарств присутня (зокрема, при формуванні сімейного бюджету, управлінні інвестиційним портфелем тощо). І хоча фінансові відносини домогосподарств справді найменш регламентовані спеціальними методиками і рекомендаціями, вони все ж таки регулюються відповідними законами (наприклад, «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 5 жовтня 2000 року №2017-III, Податковим кодексом України від 02.12.2010 року №2755-VI тощо). До того ж вважаємо, що саме наука повинна вивчати дію об'єктивних законів розвитку суспільства, і на основі такого вивчення давати рекомендації щодо ефективного управління

доходами і витратами усіх суб'єктів економічної діяльності, у тому числі і домогосподарств.

Заради справедливості зазначимо, що більшість учених не погоджується з позицією згаданого науковця, вважаючи, що в умовах сучасної ринкової економіки сфера фінансів не обмежується лише відносинами з приводу формування та використання централізованих грошових фондів, адже «фінансові відносини пронизують дії людей у всіх сферах їхньої діяльності, є їх органічною частиною» [331, с. 3]. «Населення формує найбільший сектор фінансових відносин» [329, с. 93], тому, без сумніву, зміст поняття «фінанси домашніх господарств» викликає великий науковий інтерес.

Відправною точкою при дослідженні фінансів домогосподарств, на наш погляд, повинна слугувати відповідь на питання про оптимальне співвідношення та співіснування людини, держави і ринкової економіки в сучасному світі. Тому цілковито погоджуємося з М. Гончаровою, яка стверджує, що усе фінансове господарство країни головною метою свого функціонування повинно ставити перш за все життя людини, її фінансову спроможність і активну роль «агента попиту» в економіці споживання [70, с. 67].

Такої ж думки притримуються й американські учені З. Боді та Р. Мертон, які вказують на те, що «фінансова теорія заснована на доктрині, згідно з якою головною функцією фінансової системи є задоволення потреб людей, включаючи всі основні потреби в їжі, одязі та житлі. Будь-які суб'єкти економічної діяльності (підприємства, фірми, органи державної влади усіх рівнів) існують для того, щоб сприяти виконанню цієї основної функції» [22, с. 56].

На сьогоднішній день у суспільстві все більше визріває розуміння необхідності глибокого та всебічного вивчення фінансів домогосподарств як потенційного джерела залучення ресурсів для розвитку економіки, а з точки зору формування доходів населення – як важливої складової відтворення

людського капіталу. «Система грошових відносин, у яких бере участь населення, отримуючи свою частку сукупного суспільного продукту у формі заробітної плати, підприємницького доходу та інших форм перерозподілу, сплачуючи податки та інші платежі обов'язкового характеру, тобто система грошових відносин, пов'язаних з формуванням та використанням доходів і витрат населення, також є сферою фінансових відносин» [327, с. 9], – стверджують учені.

Найчастіше під терміном «фінанси домогосподарств» науковці розуміють сукупність грошових доходів і витрат, здійснюваних в межах домогосподарств як специфічного сектора національної економіки. Фінанси домогосподарств, будучи одним із елементів фінансової системи, є «сукупністю грошових відносин з приводу формування і використання сімейних бюджетів» [11, с. 647], – зазначають автори підручника «Фінанси» А. Бабіч і Л. Павлова. Російські учені А. Дадашев і Д. Черник також вважають, що «фінанси населення (домашніх господарств) є сукупністю грошових відносин, які проявляються в особливих формах доходів і витрат, і відповідно – у формуванні та використанні бюджету кожного домогосподарства з метою задоволення особистих і сімейних потреб» [77, с. 46].

«Саме домашні господарства є основою всієї економіки, оскільки виробництво функціонує заради споживання, а споживають в основному домашні господарства, – переконані науковці. – Тому вхідні і вихідні фінансові потоки сектору домашніх господарств ... є найважливішими в загальній схемі руху фінансових ресурсів у суспільстві» [329, с. 454].

Колектив російських науковців під керівництвом професора Г. Поляка фінанси домогосподарств визначає як «сукупність економічних грошових відносин, пов'язаних із формуванням та використанням грошових коштів, отриманих в результаті індивідуальної трудової діяльності» [331, с. 496]. Проте, на наш погляд, таке трактування є дещо звуженим і неповним, адже формування сукупних доходів домогосподарств здійснюється не лише за

рахунок доходів від індивідуальної трудової діяльності, але й доходів від власності, соціальних трансфертів тощо.

Дослідник заощаджень населення В. Гуртов використовує поняття фондів домашнього господарства, зазначаючи, що «проблема заощаджень населення трансформується у більш широку проблему – фондів домашнього господарства (сім'ї). Економічні фонди сім'ї утворюють грошові кошти і раніше здійснені вкладення у певні види майна» [76, с. 72].

Російський економіст Р. Єкшембієв до фінансів домогосподарств відносить систему «формування і використання грошових доходів груп осіб, які проживають в одному приміщенні і ведуть спільне господарство з метою спільного споживання і накопичення» [97, с. 15].

Професор М. Міляков стверджує, що «фінанси домогосподарств – це особисті фінанси, тобто фінансові відносини між фізичними особами, які спільно проживають і ведуть спільне господарство» [210, с. 12] (принагідно відмітимо нашу принципову незгоду з тим, що фінанси домогосподарств автор окреслює лише системою внутрішніх фінансових відносин, виводячи таким чином за межі аналізу зовнішні фінансові відносини домогосподарств з іншими суб'єктами економічної діяльності: державою, підприємствами, фінансовими інституціями, іншими домогосподарствами).

Вітчизняний учений Ю. Воробйов зазначає, що «сфера фінансів домашніх господарств відображає рух грошових і матеріальних цінностей в процесі розподілу і перерозподілу вартості ВВП в соціально-економічній системі держави, формування і використання сімейних бюджетів» [46, с. 4]. На наш погляд, до сфери дії фінансів домогосподарств (як і фінансів загалом) не доцільно зараховувати «рух матеріальних цінностей», оскільки фінанси відображають рух вартості (виражений, звичайно ж, у грошовому еквіваленті).

Російський учений С. Белозьоров формулює досліджувану дефініцію з точки зору прагматичного підходу, стверджуючи, що фінанси домашнього господарства є «сукупністю його фінансових активів і зобов'язань, а також

способів ефективного управління ними в умовах ринкової економіки» [17, с. 24]. Проте це визначення, на наш погляд, є дещо звуженим і однобічним, оскільки у ньому зроблено акцент лише на зовнішніх формах прояву фінансів домогосподарств.

Таким чином, не зважаючи на розмаїття визначень поняття «фінанси домогосподарств» у сучасній науковій літературі, можемо стверджувати, що основним принципом формування фінансів домогосподарств є їх спрямованість на задоволення потреб як усього домогосподарства загалом, так і особистих потреб кожного члена зокрема (причому забезпечення задоволення потреб усіх членів сім'ї, як правило, домінує над індивідуальними потребами кожного). А головним завданням фінансів домогосподарства є підтримання добробуту сім'ї на сталому рівні або ж його зростання, що передбачає не лише збереження або зростання існуючого рівня доходів і «самострахування» майнової забезпеченості, але й формування якісних характеристик споживання [60, с. 60].

Зазначимо, що теоретичне осмислення сутності фінансів загалом і фінансів домогосподарств зокрема є досить «складним та відповідальним творчим процесом, оскільки лише на основі пізнання глибинних основ явища або процесу можна виявити чинники, що впливають на нього, дослідити причинно-наслідкові зв'язки та використовувати здобуті знання у практичній діяльності» [334, с. 19]. Відтак вважаємо, що за сутністю фінанси домогосподарств є сукупністю економічних відносин, у які вступають домогосподарства та їх окремі учасники з приводу формування, розподілу і використання відповідних фондів грошових коштів (у найбільш загальному вигляді – це фонди споживання і заощадження). У процесі своєї економічної діяльності домогосподарство формує грошові фонди, необхідні для досягнення ним певних цілей, або бере участь у процесі формування, розподілу і використання грошових фондів держави, створюваних нею з метою забезпечення суспільних потреб.

Оскільки сутності властиві відповідні матеріальні субстанції, розглянемо фінанси домогосподарств з позицій явища, змісту і форми.

Фінанси домогосподарств як явище відображають внутрішні і зовнішні грошові потоки (тобто рух грошових коштів) домогосподарств у розрізі їхніх окремих видів. Внутрішніми грошовими потоками домогосподарства є потоки, які виникають між його учасниками з приводу формування сімейних грошових фондів, що мають різне цільове призначення (підтримання рівня поточного споживання; інвестування в матеріальні активи; заощадження грошових коштів для оплати послуг установ освіти, охорони здоров'я, культури; інвестування у фінансові активи: цінні папери, банківські вклади, валюту, золото тощо). Система зовнішніх грошових потоків домогосподарства включає рух грошових коштів між домогосподарством та іншими домашніми господарствами з приводу формування і використання спільних грошових фондів; між домогосподарством і підприємствами, які є роботодавцями по відношенню до учасників домашніх господарств, з приводу розподілу частини виробленого валового внутрішнього продукту у його вартісній формі; між домогосподарством і комерційними банками з приводу залучення домашніми господарствами різноманітних кредитів, їх погашення, а також розміщення тимчасово вільних грошових коштів домогосподарств на банківських рахунках; між домогосподарством і страховими організаціями з приводу формування і використання різного роду страхових фондів; між домогосподарством і державою з приводу формування та використання бюджетних і позабюджетних фондів. Важливою умовою успішного господарювання домогосподарств в сучасних умовах є синхронізація, тобто узгодженість у часі вхідних та вихідних грошових потоків, що забезпечує належне виконання зобов'язань кожного суб'єкта розподільних відносин та його загальну платоспроможність.

За змістом фінанси домогосподарств відображають кінцеву мету розподільних і перерозподільних процесів, у які залучені домашні господарства, а саме формування і використання фондів грошових коштів.

Отже, грошові фонди (передусім фонди споживання та заощадження), які створюються і використовуються членами домашніх господарств у процесі їхньої соціально-економічної діяльності, є матеріальним змістом фінансів домогосподарств. Саме ці фонди є тією специфічною ознакою, яка відрізняє фінанси від інших економічних категорій. А зв'язок і взаємодія між фондами забезпечуються за допомогою грошових потоків. Відтак, фонди грошових коштів (статика фінансів) і грошові потоки (їх динаміка, перетворення) завжди функціонують в органічній єдності і взаємозв'язку. Тому вважаємо, що надмірне їх відособлення або ж абсолютизація можуть призвести в теорії до формування помилкових концепцій і доктрин, а на практиці – до негативних соціально-економічних наслідків.

Фінанси домогосподарств за формою – основні елементи, які характеризують рух грошових фондів домогосподарств. У найзагальнішому вигляді – це доходи і витрати як матеріальне вираження фінансових відносин, у які вступають домашні господарства в процесі своєї економічної діяльності. Основними джерелами доходів домогосподарств є заробітна плата, прибуток та змішаний дохід від підприємницької діяльності, доходи від власності, соціальні допомоги, пенсії, стипендії, спадщина тощо. Основними видами витрат домогосподарств є витрати на придбання продовольчих і непродовольчих товарів, оплату комунальних послуг, сплату податків, приріст фінансових активів тощо.

Між сутністю, явищем, формою і змістом фінансів домогосподарств існує тісний діалектичний взаємозв'язок та певні суперечності, обумовлені особливостями дії закону єдності і боротьби протилежностей, які дають можливість глибоко пізнати теоретичні і практичні засади фінансів домогосподарств, досягнути єдності теорії і практики, забезпечити їх ефективне використання у гарантуванні належного рівня соціально-економічного розвитку суспільства та задоволенні економічних інтересів усіх його членів.



Фінансам домогосподарств, як і фінансам загалом, властиві певні протиріччя, котрі виникають із самої природи фінансових відносин. Мова іде про діалектичні протиріччя, які є внутрішньою рушійною силою та джерелом розвитку фінансів. На нашу думку, без аналізу фінансів як суперечливої єдності протилежностей неможливо розкрити їхню сутність, адже фінанси завжди пов'язані з необхідністю вирішення протиріч між основними суб'єктами фінансових відносин: державою, підприємствами та населенням.

«Сутність фінансових протиріч у розподілі полягає в тому, що оскільки об'єкт фінансових відносин в умовах економічної стабільності один – ВВП, а суб'єктів троє, то ці відносини мають яскраво виражений суперечливий характер: кожний суб'єкт прагне отримати якомога більше, але це можна зробити за рахунок інших суб'єктів, які мають такі самі інтереси» [234, с. 61], – стверджує В. Опарін. Здавалося б, у зростанні валового внутрішнього продукту країни повинні бути зацікавлені усі суб'єкти фінансових відносин, оскільки саме від його величини залежать їхні доходи. Проте, як свідчить практика, кожен із цих суб'єктів на перше місце передусім ставить свої особисті інтереси, пов'язані з отриманням власних доходів. Тому однією з найважливіших проблем фінансової науки продовжує залишатися проблема формування дієвого механізму збалансування інтересів усіх учасників фінансових відносин як за допомогою ринкових важелів, так і цілісної системи «стримувань і противаг» [234, с. 69].

Протиріччя у сфері фінансів проявляються одразу ж, як тільки перетинаються протилежні інтереси економічних суб'єктів в процесі розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту (наприклад, протилежність інтересів особи і держави в процесі сплати податків, котра провокує наявність таких негативних суспільних явищ як ухилення від сплати податків, різні види шахрайства, тіньову економіку; протилежність інтересів центру і регіонів стосовно формування податкової бази; протиречивість перерозподільних відносин на макрорівні, оскільки практично усі соціальні трансфери є результатом вилучення частини

доходів у одних домогосподарств на користь інших тощо). Доволі часто протиріччя між носіями фінансових відносин свідчать про вихід фінансових проблем назовні (наприклад, у сферу політики). Загострення фінансових протиріч, що виникають на стадії розподілу і перерозподілу між домогосподарствами, підприємствами та державою, може призвести «як до розпаду сім'ї, банкрутства підприємства, так і до соціальних потрясінь у країні» [234, с. 61].

В нових економічних умовах, коли стрімко розвиваються товарно-грошові відносини і сформувалося загальне об'єднуюче ціле (сім'я, домогосподарство, господарюючий суб'єкт, держава, світове економічне співтовариство), фінанси доцільно розглядати як протиріччя, що виникають всередині єдиного цілого. Іншими словами, фінанси, самі будучи протиріччям, одночасно є і формою вирішення такого протиріччя всередині цього цілого (наприклад, між основним годувальником та рештою членів домашнього господарства, між власником підприємства як представником цілого і його працівниками (частинами), між державою і фізичними та юридичними особами тощо).

Скажімо, держава, як об'єднуюче ціле, покликана надавати певні суспільні послуги своїм складовим частинам (індивідам) та створювати умови для підтримання себе самої як єдиного цілого. В такій ситуації протиріччя фінансів виявлятимуть себе у сфері оподаткування. Якщо суспільство основним пріоритетом визнає інтереси держави, то податкова система буде пригнічувати економічні інтереси особистості, а тому протиріччя між особистими і державними інтересами, як правило, вирішуватимуться на користь держави. Якщо ж особистість визнається найвищою цінністю суспільства, то держава намагатиметься формувати таку податкову систему, яка б не пригнічувала законослухняного платника податків, а створювала сприятливі умови для реалізації підприємницьких здібностей своїх громадян.

Більшість громадян визнають необхідність існування податкової системи і розуміють, що потрібно сплачувати податки, але роблять це без особливого бажання (проте це, на наш погляд, не проблема теорії, а вияв реальної і суперечливої дійсності). Податок, як форма вилучення доходу у певної частини (громадян, підприємств) на користь цілого (держави), стає не лише умовою існування цього цілого, але й формою вирішення протиріч між державою, суб'єктами господарювання та населенням.

Стосовно фінансів домогосподарств можна стверджувати, що фінансові протиріччя тут виникають не лише у відносинах з державою чи підприємствами, але й всередині домашнього господарства – між обмеженістю фінансових ресурсів і практично необмеженими потребами його членів.

Перерозподільні процеси всередині бюджету домашнього господарства теж мають суперечливий характер, адже майже завжди приходится обмежувати інтереси одних членів домогосподарства на користь інших. Ці протиріччя проявляють себе відразу ж, як тільки виникає протилежність інтересів основного годувальника та інтересів решти членів домашнього господарства в процесі розподілу і перерозподілу фінансових потоків, що надходять до сімейного бюджету.

На рівні домогосподарства неминучим є протиріччя між споживанням і заощадженням. Адже відомо, що заощадження (інвестиції) сприяють зростанню доходів у майбутньому, проте не усі члени домогосподарства можуть погоджуватися з поточними обмеженнями споживання заради майбутнього благополуччя.

Відповідно, співпадіння або неспівпадіння інтересів членів домашнього господарства обумовлює вихід внутрішніх фінансових проблем за межі сім'ї, оскільки у вирішенні такого протиріччя можуть бути зацікавлені фінансово-кредитні інститути, які працюють з коштами населення або пропонують йому свої послуги [63, с. 37]. Водночас, відсутність довіри громадян до більшості

фінансових інститутів не лише негативно позначається на фінансовому становищі домогосподарства у вигляді втраченої вигоди, але й негативно впливає на економіку держави в цілому. Ситуація ускладнюється ще й тією обставиною, що обґрунтування конкретних рекомендацій щодо стимулювання заощаджень домогосподарств ускладнене через відсутність інформації стосовно механізмів фінансової поведінки населення в сучасних умовах [245, с. 30].

Фінансові протиріччя всередині самого домогосподарства обумовлені також й тим, що «процеси перерозподілу грошових коштів між членами сім'ї одночасно є і процесами відчуження та присвоєння власності» [63, с. 39]. Зазначені протиріччя можуть ще більше загострюватися при вирішенні питання про те, хто з членів домогосподарства несе відповідальність за забезпечення належного рівня добробуту та гідного майбутнього для своїх близьких: той, хто є основним годувальником чи той, хто розпоряджається фінансами домогосподарства і відповідає за оптимальний розподіл фінансових потоків всередині сімейного бюджету.

Відтак, враховуючи надбання сучасної фінансової науки та зважаючи на те, що «фінанси як об'єкт дослідження мають суть і зовнішні форми прояву» [15, с. 12], сформулюємо власне визначення фінансів домогосподарств. Оскільки за своєю сутністю фінанси є передусім сукупністю відносин (економічних, грошових, розподільних), до того ж, як справедливо зазначає професор С. Юрій, «особливість відносин, що складають зміст фінансів як економічної категорії, знаходить свій прояв у тому, що вони завжди мають грошову форму вираження» [370, с. 5], визначимо досліджуване нами поняття фінансів домогосподарств як сукупність економічних відносин домогосподарств, матеріалізованих у грошових потоках, які виявляються у формі доходів і витрат, щодо формування, розподілу і використання фондів грошових коштів з метою відтворення і розвитку людського капіталу та задоволення потреб членів цих господарств і суспільства загалом. У пропонованому визначенні відображено

як внутрішню сутність фінансів домогосподарств, так і зовнішні форми (матеріальні субстанції) їх прояву, та сформовано головну мету фінансів домогосподарств.

Соціально-економічна сутність фінансів домогосподарств проявляється у виконуваних ними функціях. Більшість учених схиляються до думки, що фінансам домогосподарств властиві такі основні функції: розподільна, контрольна, регулююча та інвестиційна. У більш загальному вигляді ці функції відповідають двом стратегічним завданням: забезпечення життєвих потреб домогосподарства і розподілу отриманих благ [331, с. 496].

Розподільна функція фінансів домогосподарств є первинною і тому однією з найважливіших. Фінанси домогосподарств, як і фінанси загалом, є об'єктивно обумовленим інструментом вартісного розподілу. Проте, якщо специфічне призначення суспільних фінансів полягає у тому, щоб розподіляти і перерозподіляти вартість валового внутрішнього продукту, виражену у грошовій формі, між різними суб'єктами господарювання, то фінанси домогосподарств забезпечують подальший розподіл цієї вартості між членами домогосподарства. Тобто, та частина національного доходу, що припадає на частку окремого домогосподарства і розподіляється між його членами (як неповнолітніми, так і працюючими та непрацюючими), і є втіленням розподільної функції. При цьому суб'єктами розподілу виступають члени домогосподарства, а об'єктом розподілу є його сукупний дохід. Розподільна функція фінансів домогосподарств на практиці реалізується у відносинах домогосподарств з іншими сферами або ланками фінансової системи (зокрема бюджетами, державними цільовими фондами, фінансами підприємств, фінансовим ринком), у результаті чого утворюються первинні і вторинні доходи домогосподарств; а також у межах одного домогосподарства – в процесі розподілу його сукупного доходу між усіма членами, в результаті чого на рівні окремого домогосподарства відбувається формування відповідних грошових фондів цільового призначення (як правило, це фонди споживання і заощадження).

В сучасних економічних умовах домогосподарство є окремим суб'єктом господарювання, тому рівень життя його членів повністю залежить від доходу, який під впливом певних факторів може збільшуватись або зменшуватись. Це зумовлює необхідність здійснення контролю як за зміною величини, так і цільовим використанням доходу в межах різних фондів з метою підтримання або ж підвищення звичного рівня життя. Зазначені процеси є відображенням контрольної функції фінансів домогосподарств.

Узгодження економічних інтересів різних учасників домашнього господарства забезпечується їхнім регулюванням, під яким мається на увазі можлива зміна частини отриманого доходу, що припадає на одного члена такого господарства. Тому окремі науковці [332, с. 479-480] стверджують, що фінансам домогосподарств властива також ще одна функція – регулююча, яка підтримує збалансований розвиток домогосподарства як економічної одиниці. Причому на рівні окремого домогосподарства регулювання його розвитку здійснюється в основному шляхом саморегулювання, тобто свобода членів домогосподарства у цьому процесі не обмежується державою.

У країнах з розвинутою ринковою економікою важливою функцією фінансів домогосподарств є інвестиційна, яка зумовлена тим, що домогосподарства виступають одним із важливих постачальників фінансових ресурсів для економіки, де чверть національних заощаджень формується саме за рахунок заощаджень громадян. Доволі часто інвестиційну функцію домогосподарств пов'язують лише з частиною доходів, що капіталізуються, тобто частиною коштів, які домогосподарства вкладають в різноманітні фінансові інструменти та реальне виробництво. Проте такий підхід, на думку учених, є дещо однобоким, адже збільшення частки споживання в дійсності сприяє зростанню доходів підприємств і, відповідно, збільшенню інвестицій в економіку [332, с. 480-481].

Ми ж вважаємо, що фінанси домогосподарств, як і фінанси загалом, виконують дві основні функції: розподільну і контрольну. А регулююча та інвестиційна функції є похідними від основної – розподільної, оскільки

регулювання пропорцій отриманого кожним членом домогосподарства доходу або ж вилучення певної його частини для здійснення інвестицій є лише наслідком розподілу сукупного доходу домогосподарства.

Виокремлені вище функції фінансів домогосподарств є взаємозалежними і взаємопов'язаними, діють одночасно, доповнюючи одна одну, й по-різному реалізуються кожним домогосподарством, маючи, відтак свою специфічну особливість і неповторну природу.

Функції, притаманні фінансам домогосподарств, визначають їх специфіку як важливої складової фінансової системи, кожен з елементів якої певним чином впливає на процес суспільного відтворення.

В економічно розвинених країнах світу фінанси домогосподарств є вагомим складовим національних фінансових систем.

Більшість вітчизняних учених, структуруючи фінансову систему України, серед основних її ланок також виділяють фінанси домогосподарств (населення, громадян, фізичних осіб). Зокрема, О. Василик, розглядаючи фінансову систему як «сукупність окремих ланок, що мають особливості в створенні та використанні фондів фінансових ресурсів» [30, с. 22], виділяє у її складі фінанси домогосподарств. Аналогічних поглядів щодо необхідності виокремлення у структурі фінансової системи держави фінансів домогосподарств притримуються вітчизняні науковці Л. Безгубенко [16, с. 13, 18], О. Кириленко [128, с. 17-18], М. Карлін [120, с. 15], Г. Башнянин [14, с. 51-54], а також В. Кудряшов, який у складі фінансової системи України виділяє фінанси громадян [183, с. 15]. В. Єгоров, структуруючи ресурси фінансової системи, які мають стратегічне значення для економічного розвитку України, в складі фінансових ресурсів (грошових фондів), опосередковано контрольованих державою, виокремлює бюджети домогосподарств [101, с. 136]. Ю. Воробйов наголошує, що фінанси домогосподарств «повинні розглядатися як самостійна сфера фінансової системи, оскільки їм властиві специфічні риси і особливості, якими не володіють суб'єкти господарювання – юридичні особи» [46, с. 4].

Проте заради справедливості зазначимо, що не всі вітчизняні дослідники фінансових відносин вважають за доцільне виділяти фінанси домогосподарств у складі фінансової системи України, аргументуючи свою позицію тим, що «фінанси громадян (сімейні фінанси) не мають організаційних засад» і стосовно них не передбачено відповідного інституційного забезпечення [234, с. 87-88]. Категорично не погоджуємося з таким твердженням, адже, слідуючи викладеній логіці, можна говорити і про те, що функціонування фінансів суб'єктів господарювання також прямо не забезпечується конкретним фінансовим органом чи інституцією, а лише опосередковано: через податкову службу, органи управління державними цільовими фондами (при сплаті податків до бюджету та внесків до відповідних соціальних фондів), Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг (якщо підприємство є суб'єктом фінансового ринку) тощо.

Заради об'єктивності відмітимо, що специфіка фінансів домогосподарств полягає у тому, що саме ця сфера фінансових відносин є найменш регламентована державою. Дійсно, процес створення і використання централізованих грошових фондів (таких, наприклад, як державний бюджет чи державні позабюджетні фонди) знаходиться під жорстким державним контролем. Окремі сторони процесу формування грошових фондів суб'єктів господарювання також регулюються державою (наприклад, встановлення вимоги щодо величини мінімального розміру статутного капіталу, зміна правил оподаткування тощо). А домогосподарства самостійно приймають рішення стосовно джерел формування своїх доходів, необхідності і способів утворення грошових фондів, їх величини і цільового призначення, часу використання створених фондів тощо. Відтак, можемо стверджувати, що в умовах ринкової економіки держава майже не застосовує інструментів прямого (адміністративного) впливу на фінансові відносини домогосподарств. Водночас, держава здатна опосередковано впливати на ці



процеси, використовуючи різноманітні фінансові інструменти (податки, соціальні трансферти тощо).

Безумовно, визначення ролі та місця фінансів домогосподарств у фінансовій системі України залежить від розуміння сутності та структури фінансової системи загалом і того змісту, який кожен дослідник вкладає у такі базові категорії і поняття як «фінанси», «фінансові відносини», «фінансові ресурси» тощо.

Не вдаючись до полеміки з приводу внутрішньої будови фінансової системи України, відзначимо, що ми розуміємо її як сукупність відокремлених, але водночас і взаємопов'язаних між собою сфер (узагальнених за певною ознакою) та ланок (відособлених частин) фінансових відносин, для яких характерними є певні особливості мобілізації та використання фінансових ресурсів, відповідний апарат управління і нормативно-правове забезпечення [129; 169; 234; 334]. Адже саме за допомогою внутрішньої будови фінансової системи розкривається безпосередньо якісний (змістовий) склад учасників фінансових відносин, які групуються у сфери або ланки фінансової системи (див. рис. 1. 4).

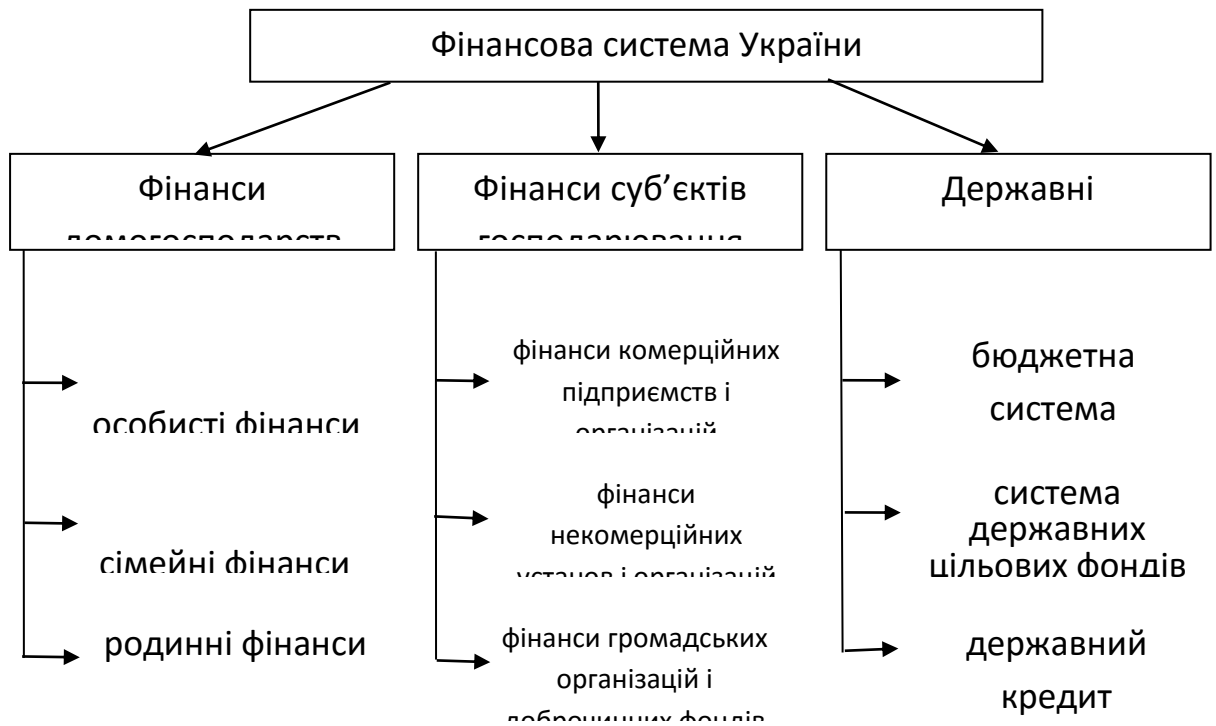


Рис. 1. 4. Склад фінансової системи України за внутрішньою будовою

Ідентифікуючи фінанси домогосподарств як важливу сферу фінансової системи України, за основу класифікаційного поділу ми взяли відповідну сукупність, специфіку та рівень фінансових відносин між найважливішими суб'єктами економічної діяльності: домогосподарствами, суб'єктами господарювання та державою. Відмінності між державними фінансами, фінансами суб'єктів господарювання та фінансами домогосподарств полягають передусім у складі та структурі їхніх доходів і витрат, у методах формування доходів і здійснення (фінансування) витрат, у характері регламентації та рівні усупільнення (індивідуалізації) цих процесів, а також у специфіці прийняття управлінських рішень у кожній із сфер фінансових відносин. Проте варто зазначити, що «сутність фінансової діяльності на всіх рівнях одна – отримати своєчасно достатньо доходів і забезпечити їх раціональне та ефективне використання» [234, с. 41].

Виокремивши фінанси домогосподарств у якості важливої сфери фінансової системи (поряд із сферами фінансів суб'єктів господарювання та державних фінансів), ми свідомо уникали її поділу на дві підсистеми: централізовані і децентралізовані фінанси, як це можна зустріти в окремих авторів [332, с. 16]. Адже переконані, що така класифікація є прямим наслідком командно-адміністративної системи господарювання, коли у суспільстві існував єдиний центр прийняття рішень (у т. ч. і фінансових), а все, що виявлялося поза «центром», розглядалося як другорядне і додаткове. Вважаємо, що в умовах ринку усі суб'єкти господарювання є самостійними «центрами» прийняття фінансових рішень. Відтак, трактувати їх як щось «децентралізоване», на наш погляд, не коректно.

У свою чергу, при виокремленні ланок у сфері фінансів домогосподарств головним критерієм слугували специфіка формування та особливості управління бюджетом домашнього господарства. Відтак, з точки зору методології, у складі фінансів домогосподарств вважаємо за доцільне виокремлювати такі ланки:

- особисті фінанси, якщо домогосподарство складається з однієї людини, яка має власне джерело доходу і самостійно формує свої витрати;
- сімейні фінанси, якщо домогосподарство представлене однією простою сім'єю, яка формує єдиний спільний бюджет;
- родинні фінанси, якщо це розширене домогосподарство, до складу котрого входять кілька сімей, кожна з яких має відокремлений бюджет або один спільний і кілька відокремлених бюджетів.

Принагідно зазначимо, що у працях науковців, які досліджують економічну діяльність домогосподарств, інколи можна зустріти синонімізацію термінів «фінанси домогосподарства», «фінанси сім'ї», «фінанси населення», «персональні фінанси», що не є правомірним. Адже ототожнення фінансів домогосподарств з фінансами сім'ї можливе лише у випадку, коли домогосподарство представлене однією сім'єю, яка самостійно формує власну фінансову політику щодо управління сімейним бюджетом. Якщо ж домогосподарство є розширеним (тобто коли до складу домогосподарства входить кілька сімей, кожна з яких, незалежно від ступеня спорідненості, формує власний бюджет), то ототожнювати фінанси домогосподарства і фінанси сім'ї є некоректним. У випадку, коли домогосподарство представлене однією людиною, особисті фінанси будуть тотожні фінансам домогосподарства.

Фінанси домогосподарств як важлива сфера фінансової системи України перебувають у безпосередньому зв'язку з іншими її сферами і ланками. Беручи активну участь в економічних процесах поряд з суб'єктами господарювання і державою, фінанси домогосподарств передусім спрямовані на задоволення особистих потреб населення. Фінанси господарюючих суб'єктів забезпечують формування доходів домогосподарств у вигляді заробітної плати, соціальних виплат за рахунок прибутку, дивідендів або відсотків за емітованими цінними паперами. Державні фінанси за допомогою податків, соціальних трансфертів, заробітної плати працівників бюджетних

установ також вносять свою частку у формування бюджетів домогосподарств [62, с. 82-83].

Наведені аргументи на користь виділення у складі фінансової системи держави фінансів домогосподарств, на наш погляд, є досить переконливими і дають можливість обґрунтувати необхідність включення у сферу фінансових відносин домогосподарств як важливих суб'єктів економічної діяльності.

Насамкінець зазначимо, що процес формування фінансів домогосподарств у країнах, які розвиваються, (у тому числі і в Україні) відрізняється від аналогічного процесу у розвинених країнах, що обумовлено значною вразливістю їхніх фінансових систем до макроекономічних потрясінь, здатних проявлятися у формі валютно-фінансових криз. Такі кризи здійснюють величезний вплив на формування фінансів домашніх господарств, призводячи, у кінцевому підсумку, до зростання бідності серед основної маси населення. Під їхнім впливом відбувається відчутна деформація фінансових активів домашніх господарств (зокрема, спостерігається накопичення дорогоцінностей та іноземної валюти як найбільш стійких активів в умовах великої інфляції та падіння курсів національних валют).

До особливостей формування фінансів домогосподарств в Україні ми відносимо також відсутність чітко сформульованої системної державної політики у цій сфері фінансових відносин. Відтак вважаємо, що подолання негативних тенденцій у сфері фінансів домогосподарств повинне здійснюватися у напрямку підвищення їх ефективності, основними критеріями якої мають бути:

- підвищення рівня життя населення за рахунок стійкого росту доходів від трудової діяльності (заробітна плата, підприємницький дохід, доходи від самозайнятості) та доходів від власності, що є можливим лише за умов зниження темпів інфляції та підвищення курсу національної валюти;

- підвищення ролі фінансів домашніх господарств у інвестиційному процесі, який, з одного боку, є фактором макроекономічної стабільності, а з

іншого – перетворює особисті заощадження у важливе джерело майбутніх доходів громадян.

Таким чином, аналіз економічної сутності, функцій та особливостей формування фінансів домогосподарств дозволяє визначити їх особливу роль у фінансовій системі України. Результатом їх формування є акумулювання ресурсів у фондах споживання і заощадження. Тобто, фінанси домогосподарств опосередковують особисте споживання, а також інвестування в суспільний і корпоративний сектори, створюючи тим самим умови для їх розвитку. Також фінанси домогосподарств частково охоплюють сферу формування сукупних нагромаджень в економіці і впливають на попит на інвестиційні товари.

Відтак, незважаючи на певні проблеми, які мають місце в сучасних економічних реаліях, та погляди окремих вчених щодо недоцільності виділення фінансів домогосподарств в окрему сферу фінансової системи України, вважаємо, що фінанси домогосподарств займуть належне їм місце у структурі фінансової системи України і здійснюватимуть активний вплив на розвиток вітчизняної економіки.

### **Висновки до розділу 1**

У результаті дослідження концептуально-теоретичних та методологічних основ фінансів домогосподарств можна зробити такі висновки.

1. Зростання економічної активності та самостійності вітчизняних домогосподарств з одночасним посиленням відповідальності за прийняті ними рішення спонукає науковців дедалі ґрунтовніше і системно досліджувати фінансово-господарську діяльність цих важливих суб'єктів ринкової економіки. Під домашнім господарством запропоновано вважати специфічний вид соціально-економічної організації людей, які здебільшого перебувають у родинних відносинах, ділять спільний побут, постачають на

відповідні ринки різноманітні ресурси (працю, капітал, підприємницький хист) і спільно приймають економічні рішення стосовно формування власних доходів та здійснення основних видів витрат з метою відтворення людського капіталу та задоволення матеріальних і духовних потреб.

2. Сучасному домогосподарству властивий ряд специфічних ознак, до яких віднесено: наявність як формальних (скажімо, підписання шлюбного контракту), так і неформальних (взаємодопомога та надання матеріальної і моральної підтримки усім членам) відносин, які в сучасних умовах продовжують домінувати над формальними; певна консервативність, яка здійснює як позитивний, так і негативний вплив на діяльність та розвиток вітчизняних домогосподарств в умовах ринку; орієнтація на максимальну диверсифікацію джерел доходів.

3. Серед традиційних функцій домогосподарств: постачальницької, виробничої, споживчої та заощаджувальної запропоновано виділяти відтворювальну функцію, яка передбачає забезпечення простого і розширеного відтворення домашнього господарства необхідними ресурсами. Це дасть змогу привернути увагу державних органів влади та управління до нагальних проблем вітчизняних домогосподарств, пов'язаних передусім із відтворенням та подальшим розвитком людського капіталу.

4. Використовуючи основні поняття та категорії діалектики, фінанси домогосподарств розглянуто з таких основних позицій. За сутністю фінанси домогосподарств визначено як сукупність економічних відносин, у які вступають домогосподарства та їх окремі учасники з приводу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів. Фінанси домогосподарств за формою – це доходи і витрати як матеріальне вираження фінансових відносин. Фінанси домогосподарств як явище відображають внутрішні і зовнішні грошові потоки домогосподарств у розрізі їхніх окремих видів. Матеріальним змістом фінансів домогосподарств є грошові фонди (у найзагальнішому вигляді – це фонди споживання та заощадження), які члени

домогосподарств створюють і використовують у процесі їхньої соціально-економічної діяльності. Саме ці фонди є тією специфічною ознакою, яка відрізняє фінанси від інших економічних категорій.

5. Дослідження іманентних властивостей фінансів домогосподарств дало підстави ідентифікувати їх як важливу сферу фінансової системи України. А з урахуванням специфіки формування та особливостей управління бюджетом домашнього господарства у складі фінансів домогосподарств рекомендовано виокремлювати такі ланки: особисті фінанси (якщо домогосподарство складається з однієї людини, яка має власне джерело доходу і самостійно формує свої витрати); сімейні фінанси (якщо домогосподарство представлене однією сім'єю, яка формує єдиний спільний бюджет); родинні фінанси (якщо це розширене домогосподарство, до складу котрого входять кілька сімей, кожна з яких має відокремлений бюджет або один спільний і кілька відокремлених бюджетів).

6. Фінансам домогосподарств, як і фінансам загалом, властиві певні діалектичні протиріччя, які виникають із самої природи фінансових відносин і є внутрішньою рушійною силою та джерелом розвитку фінансів. Аргументовано, що у сфері фінансів домашніх господарств фінансові протиріччя виникають не лише у відносинах з державою (при сплаті податків до бюджету та єдиного соціального внеску до державних цільових фондів) чи підприємствами (при отриманні доходів у процесі розподілу новоствореної вартості), але й всередині домашнього господарства – між обмеженістю його фінансових ресурсів і практично необмеженими потребами його членів. На рівні домашнього господарства неминучими є протиріччя між споживанням і заощадженням, адже не всі члени домогосподарства можуть погоджуватися з обмеженням поточного споживання заради зростання їхнього добробуту у майбутньому. Фінансові протиріччя всередині домашнього господарства обумовлені також і тим, що процеси перерозподілу грошових коштів між членами сім'ї одночасно є і процесами відчуження та присвоєння власності.

7. Основні наукові результати розділу опубліковані в працях автора [127; 133; 134; 140; 141; 145; 150; 156; 157; 158; 375; 403].

## **РОЗДІЛ 2**

### **СУКУПНІ ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПРАГМАТИЗМ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ**

#### **2.1. Доходи домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності**

Здійснене у попередньому розділі дослідження сутності фінансів домогосподарств та їх ролі у фінансовій системі України дозволяє



деталізувати подальше вивчення специфіки і особливостей функціонування фінансів домогосподарств в сучасних економічних реаліях.

Важливою формою фінансів домогосподарств та матеріальним втіленням фінансових відносин у цій сфері є доходи домогосподарств, дослідження сутності яких доцільно здійснювати за допомогою системи науково-методологічних підходів та критичного аналізу трактувань вітчизняними і зарубіжними вченими цього поняття.

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» [321, с. 162].

Проте в економічній науці поняття доходу є одним із найскладніших. Це визнав свого часу один із світових авторитетів у цій сфері – відомий англійський економіст Дж. Хікс [340], 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.

Частково розбіжність тлумачень сутності доходу пояснюється широкою сферою його застосування на макро- і мікрорівнях (національний дохід, дохід підприємства, дохід сім'ї тощо). Тому детальніше зупинимося на аналізі основних інтерпретацій цієї економічної категорії в 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 витратами на виготовлення продукції, робіт чи послуг і матеріальними витратами на їх виготовлення; 3) суму дивідендів і відсотків, отриманих відповідно від акцій та вкладів і депозитів» [95, с. 173].

«Дохід у найзагальнішому вигляді – це та сума грошей, яку ми заробляємо або отримуємо протягом певного періоду часу (зазвичай, один рік)» [366, с. 446], – стверджує колектив науковців із Санкт-Петербурга (принагідно уточнимо: по-перше, все-таки заробляємо чи отримуємо, адже різниця тут очевидна; по-друге, як бути з натуральною оплатою і чи можна її зараховувати до доходу).

Вітчизняний учений В. Опарін, зазначаючи, 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» [234, с. 132], вказує 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)» [238, с. 552]. Знову ж таки, виникають запитання: по-перше, чи можна до доходу зараховувати натуральну оплату; по-друге, не зрозуміло, кого має на увазі автор під поняттям «особа»: лише окремого індивіда (оскільки мова іде про заробітну плату) чи будь-яких юридичних осіб також (проте в такому випадку зарплата не є джерелом доходу юридичної особи); по-третє, чому за період часу взято саме рік, а не, скажімо, місяць?

Колектив авторів багаторівневого навчального посібника «Сучасна економіка» (за ред. О. Мамедова) під терміном «дохід» розуміє грошову суму, яка регулярно і законно надходить у безпосереднє розпорядження ринкового суб'єкта, зазначаючи при цьому, що «дохід завжди представлений грошима» [289, с. 244]. На наш погляд, не доцільно визначення доходу обмежувати: по-перше, тільки грошима, ігноруючи економічно значимі натуральні доходи; по-друге, регулярним надходженням коштів, оскільки регулярність надходжень – це, скоріш за все, не важлива ознака доходу, а лише правило, яке в реальному житті має численні винятки; по-третє, тільки

законним надходженням коштів, оскільки в сучасних умовах української економіки надходження коштів від тіньової економічної діяльності, на жаль, продовжують залишатися суттєвим джерелом доходів наших співвітчизників.

Загалом економічною наукою сформовано два основних підходи стосовно дослідження доходів громадян: макроекономічний або загальнотеоретичний, який визначає роль населення як важливого суб'єкта економічної системи; та мікроекономічний (більш конкретизований), який досліджує процеси формування, розподілу, перерозподілу і використання доходів домогосподарств.

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

Російський учений А. Сурінов визначає доходи населення як «соціально-економічну категорію, що характеризує відносини в суспільстві з приводу привласнення, використання і розподілу створеного продукту між його елементами (соціальними стратами, домогосподарствами, сім'ями, особами)» [305, с. 5]. Проте, на наш погляд, не доцільно доходи населення називати економічною категорією (хоча «доходи» – це, безперечно, економічна категорія), наслідуючи досить популярне використання фінансистами радянської доби цього терміну з метою створення зовнішнього ефекту глибокої «ученості» (у чому, вважаємо, сьогодні немає ніякої потреби, адже «присвоєння конкретним фінансовим явищам звання «категорія» не має ніякого значення ні для їх правильного розуміння, ні для їх правильного використання» [329, с. 15]).

Державна служба статистики України, визначаючи доходи населення, констатує, що вони включають «обсяг нарахованих у 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» [297, с. 393]. Економічний енциклопедичний словник 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 у цих країнах значно вищий, ніж своїх найманих працівників)» [95, с. 175].

Російський економіст Т. Малєєва сукупними доходами домашніх господарств вважає «усі надходження населення, які мають грошову або натурально-речову форму, а також отримані як пільги (звільнення від податків чи їх частини, реалізоване право на придбання матеріальних благ або послуг); крім того, до сукупного доходу домогосподарства належать доходи, отримані від ведення особистого підсобного сільського господарства або від інших видів домашньої зайнятості» [197, с. 53]. Аналогічних поглядів притримуються і автори підручника «Політика доходів і заробітної плати», стверджуючи, що «доходи населення є сукупністю надходжень за певний період часу, використовуваних фізичними особами з метою споживання і нагромадження» [249, с. 89]. Проте, на наш погляд, не всі надходження, котрі поступають у розпорядження населення, можна вважати доходами. Скажімо, якщо доходи – це «сукупність надходжень за певний період часу», то постає запитання: чи слід враховувати при розрахунку доходу надходження грошових коштів від продажу майна, що було 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» [186, с. 588]. У контексті «задоволення особистих потреб» одразу ж виникає питання: чи є частиною доходу заощадження домашнього господарства, витрачені у даному періоді на загальні потреби, 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» [327, с. 312], –

стверджують автори підручника «Фінанси. Грошовий обіг. Кредит». Проте поза увагою учених залишилося питання: чи слід враховувати при визначенні доходу домогосподарства 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» спробував англійський дослідник в галузі економічної теорії Дж. Хікс. Його підхід до визначення поняття «дохід домогосподарства» полягає у наступному.

Згідно зі статистичною теорією, дохід індивіда можна без будь-яких обумовлень вважати рівноцінним його надходженням упродовж певного періоду часу. Причому Дж. Хікс чітко розділяє поняття «дохід» і «актив» («капітал»). «Не слід вважати усі поточні надходження доходом – деяка їх частина повинна відноситися на рахунок капіталу» [340, с. 289], – зазначає учений. Отже, не будь-яка 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 учений вважає, що приріст капіталу, викликаний зовнішніми по відношенню до індивіда причинами (зростанням процентної ставки, інфляцією тощо), не є доходом.

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

Але і це визначення не зовсім придатне для статистичних цілей, оскільки на практиці не існує взаємопов'язаної системи розрахунків

майнового стану (балансу активів і пасивів) домогосподарства, а також відсутній розрахунок впливу інфляції на активи (тобто визначення реальної вартості активів). Проблематичними і 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 [394, с. 459].

Проте, не зважаючи на відмічені недоліки, визначення доходу, дане Дж. Хіксом, було покладено в основу методології визначення доходів в системі національних рахунків (national income accounts), показники якої використовують при аналізі макроекономічних процесів, у тому числі і в Україні. Зокрема, Державна служба статистики у Статистичному щорічнику України, подаючи дані про доходи і витрати населення, виходить з того, що загальна величина доходів дорівнює сумі витрат і заощаджень (див. додаток Б).

Відтак, проаналізувавши погляди науковців щодо визначення сутності і змісту доходів населення, можемо зробити висновок про те, що, з позиції макроекономічного підходу доходи домогосподарств відображають сукупність економічних відносин, за допомогою яких заново створена у суспільстві вартість розподіляється між власниками факторів виробництва, а також здійснюється перерозподіл первинних доходів з метою оптимізації кінцевого споживання благ і послуг у межах суспільства.

З позиції мікроекономічного підходу доходи домогосподарств є сукупністю надходжень упродовж певного періоду часу з усіх можливих джерел як у грошовій, так і негрошовій формах, які збільшують активи домогосподарства і можуть бути спожиті ним без зменшення реальної вартості його майна.

Таким чином, при формулюванні дефініції доходів домогосподарств ми намагалися зберегти основоположні принципи визначення доходів, розроблені класиками політичної економії та уточнені теоретичними

висновками сучасних учених. Водночас, при трактуванні доходів домогосподарств з позиції макроекономічного підходу нами, передусім, виділена провідна роль економічної діяльності в процесі утворення доходів, а з позиції мікроекономічного підходу – наголошено на необхідності співставлення усіх надходжень домашнього господарства з вартістю його активів. Наше визначення доходів домогосподарств не протирічить визначенню первинних доходів домогосподарств за методологією системи національних рахунків (як факторні доходи, отримані безпосередньо в результаті економічної діяльності), однак воно охоплює більш широкий спектр доходів за рахунок доходів, отриманих в процесі перерозподілу (вторинних доходів).

Економічною наукою розроблено низку класифікацій доходів домогосподарств за різними критеріями. Детальний аналіз наукових напрацювань зарубіжних та вітчизняних учених дозволяє нам виділити головні ознаки, покладені в основу класифікації доходів домогосподарств.

За матеріально-речовою формою усі доходи домогосподарств поділяють на грошові (сукупність грошових коштів, отриманих членами домашніх господарств у вигляді заробітної плати, доходу від індивідуальної трудової та підприємницької діяльності, соціальних трансфертів, доходів від власності, коштів від продажу продукції особистого підсобного господарства, грошової допомоги від родичів та інших грошових надходжень) і негрошові або натуральні (надходження продукції від особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель, пільги та субсидії безготівкові, вартість безкоштовних послуг від установ соціальної сфери, а також надходження натурою від підприємств, держави, громадських організацій, інших домогосподарств). В сучасних економічних умовах грошові доходи, звичайно ж, домінують над натуральними.

За економічним походженням джерел доходи домогосподарств поділяють на: доходи, зароблені власною працею; доходи від реалізації активів, що перебувають у власності; доходи від фінансових активів;

трансфертні платежі з державного бюджету та позабюджетних фондів; інші доходи [89, с. 100-103].

Схожу класифікацію наводить колектив науковців під керівництвом професорів С. Лушина та В. Слепова, виділяючи «три групи: перша – доходи, пов’язані з участю у процесі виробництва товарів і послуг, які інші члени суспільства купують за гроші; друга – це грошові виплати за рахунок державних фондів фінансових ресурсів, а також за рахунок фондів благодійних і некомерційних організацій, ці виплати можуть мати форму заробітної плати або просто цільового субсидування; третя група доходів – це доходи, пов’язані з фінансовими операціями: проценти за вкладками, страхові відшкодування, доходи від операцій з цінними паперами, валютою тощо» [329, с. 457-458] та справедливо зазначаючи, що «з урахуванням великої складності системи грошових доходів населення, можна запропонувати й інші групування доходів, кожне з яких має свої переваги та недоліки» [329, с. 458].

Залежно від рівномірності надходжень доцільно виділяти: регулярні доходи (оплата праці, орендна плата тощо), періодичні доходи (авторські гонорари, доходи від цінних паперів тощо), випадкові або разові доходи (подарунки, доходи від реалізації майна).

За можливістю розпорядження доходи домогосподарств поділяють на мобільні (якими населення розпоряджається без будь-яких обмежень) та іммобільні (як правило, негрошові надходження у вигляді послуг установ соціальної сфери: охорони здоров’я, культури тощо, які мають цільове спрямування, тому населення не може вільно ними розпоряджатися). Якщо розмір мобільного доходу домогосподарства залежить, у більшості випадків, від кількості працюючих членів, то величина іммобільного доходу визначається розміром домогосподарства, складом, віком його членів тощо [305, с. 13-17].

Досить часто доходи, отримані домогосподарствами на стадії первинного розподілу, поділяють на трудові або зароблені (оплата праці,



доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості) і нетрудові або отримані (доходи від власності). На стадії вторинного розподілу домогосподарства отримують доходи у вигляді поточних трансфертів (державних соціальних допомог та інших поточних трансфертів: переказів, компенсацій, чистих страхових відшкодувань тощо). Проте стосовно страхових відшкодувань хочемо відмітити їх специфічний характер, адже: по-перше, у даному випадку отриманню доходів передують здійснення домогосподарствами відповідних витрат; по-друге, страхові випадки не завжди є бажаними для домогосподарств, оскільки отримувані доходи лише частково компенсують наслідки таких подій.

За критерієм суспільного визнання доходи населення поділяють на легальні (отримані від діяльності в легальному секторі економіки), тіньові (неоподатковувані доходи, джерелом яких є законодавчо дозволені в країні види діяльності) і кримінальні доходи (джерелом яких є кримінальна діяльність, законодавчо заборонена в країні: наркобізнес, торгівля людьми, зброєю тощо) [89, с. 103-105]. На наш погляд, кримінальні доходи за своєю сутністю також є тіньовими (адже з них теж ніхто не сплачує податків), тому у контексті нашого дослідження виділяти їх окремо у структурі загальних доходів населення, вважаємо, немає сенсу. Принагідно зазначимо, що питання визначення обсягів тіньових доходів продовжує залишатися однією з найактуальніших і найважливіших проблем дослідження доходів домогосподарств в Україні. Хоча тіньова економіка не є суто українським «винаходом» (різні форми тіньової економічної активності спостерігаються майже у всіх країнах світу), вітчизняна специфіка тіньових процесів є досить унікальною, адже первісне нагромадження капіталу, яке в інших країнах відбувалося за кількох поколінь, у нас пройшло за кілька років.

До необліковуваної економічної діяльності експерти переважно зараховують незаконну, тіньову, неформальну та неофіційну (приховану) економіки [13; 23; 98; 119; 203].

До незаконної діяльності належить заборонена законом (нелегальна) економічна діяльність, повністю прихована від усіх форм контролю (наркобізнес, контрабанда, торгівля людьми тощо), а також законна за своєю суттю діяльність, але яка стає незаконною внаслідок того, що її здійснюють особи, котрі не мають на це права (скажімо, лікар без відповідного диплому і ліцензії).

Тіньова економіка – це необліковувана офіційною статистикою діяльність, яку свідомо приховують від державних органів з метою ухилення від сплати податків, від дотримання правових норм та адміністративних процедур. Тіньові доходи формуються за рахунок прихованої оплати праці найманих працівників, прихованого змішаного доходу підприємців і прихованого доходу від власності. Для 2,5 млн. громадян нашої країни тіньова економіка є основним джерелом прибутків (у тіньовому секторі працює до 40% молоді великих міст і прикордонних регіонів); понад 15 млрд. дол., що обслуговують потреби тіньового сектору, перебуває поза офіційною сферою грошового обігу (крім цього, близько 20 млрд. дол. вітчизняних тіньових капіталів перебуває за кордоном) [86, с. 21].

До неформальної економіки зараховують діяльність членів домогосподарств, яка переважно не контролюється статистичними, податковими та іншими органами. Відповідно до концепції СНР-93 сектор домогосподарств розглядається як неформальний, оскільки характеризується низьким рівнем організаційної структури, незначним ступенем або відсутністю розподілу між капіталом і працею, а також відносинами зайнятості, що засновані на родинних або соціальних зв'язках (відносинах), відмінних від формальних трудових договорів [401, с. 19-23; 402, с. 6-7]. До незареєстрованих економічних одиниць сектору домогосподарств належать особи, офіційно не зареєстровані як підприємці (няні, гувернантки, репетитори тощо), а також особи, котрі створюють блага та надають послуги для власного кінцевого споживання (домашня робота).

Неофіційна (прихована) економічна діяльність безпосередньо пов'язана з професійною діяльністю працівників офіційної економіки (як правило, керівного персоналу). Неофіційна економіка не виробляє жодних товарів чи послуг, тут відбувається лише негласний перерозподіл суспільного доходу. Складовими неофіційної економіки є: економіка приписок, яка видає фіктивні результати за реальні (приписки продукції, фальсифікація відомостей про якість виготовлених товарів тощо); економіка неформальних зв'язків, яка забезпечує «закулісне» виконання звичайних виробничих завдань (підвищення оплати праці «своїм» людям, організація бенкетів для перевіряючих тощо); економіка хабарів, яка передбачає зловживання службовим становищем посадовими особами в особистих цілях (корупція, незаконні привілеї тощо).

Зважаючи на те, що весь тіньовий сектор економіки України (враховуючи вищеперераховані його складові) сягає 40-50% ВВП (причому, «на думку вітчизняних і західних експертів, цей рівень тіньової економіки можна вважати його нижньою межею» [219, с. 42]), вважаємо, що це явище обов'язково повинно враховуватися при прийнятті та обґрунтуванні багатьох економічних і політичних рішень як на загальнодержавному, так і місцевому рівнях. Адже зрозуміло, що тіньова діяльність не дозволяє здійснювати ефективну макроекономічну політику внаслідок своєї прихованості від офіційної статистики, дані якої є основою для прийняття соціально-економічних рішень на макрорівні. Тому надзвичайно гострою в Україні продовжує залишатися проблема зменшення обсягу тіньового сектора за допомогою використання найрізноманітніших прийомів та реалізації системних заходів економічного, правового й морально-етичного (соціального) характеру. Відтак, стратегія детінізації доходів, на наш погляд, має бути спрямована насамперед на використання стимулюючих заходів з одночасним посиленням відповідальності за приховування доходів, що передбачатиме:

- удосконалення функціонування податкової системи України у контексті зменшення відрахувань до державних цільових фондів з поступовою ліквідацією численних необґрунтованих податкових пільг, а також спрощення процедури адміністрування податків;
- посилення стимулів щодо ведення офіційної економічної діяльності через підвищення рівня довіри до органів державної влади та управління;
- реальне (а не деклароване) суттєве посилення відповідальності за ухилення від сплати податків та реалізацію державних заходів щодо стимулювання легалізації доходів населення шляхом проведення податкової амністії, введення в дію нормативних актів про обов'язкову декларацію доходів у разі придбання власності на велику суму тощо.

Державна служба статистики, публікуючи інформацію про доходи населення у Статистичному щорічнику України, класифікує їх за економічним походженням, виділяючи «оплату праці найманих працівників; змішаний дохід (прибуток) роботодавців, які є власниками некорпоративних підприємств домашніх господарств та використовують працю найманих працівників; змішаний дохід (прибуток) самостійно зайнятих працівників, які є власниками некорпоративних підприємств домашніх господарств та не використовують працю найманих працівників; доходи від власності та трансферти» [207] (див. рис. 2. 1).

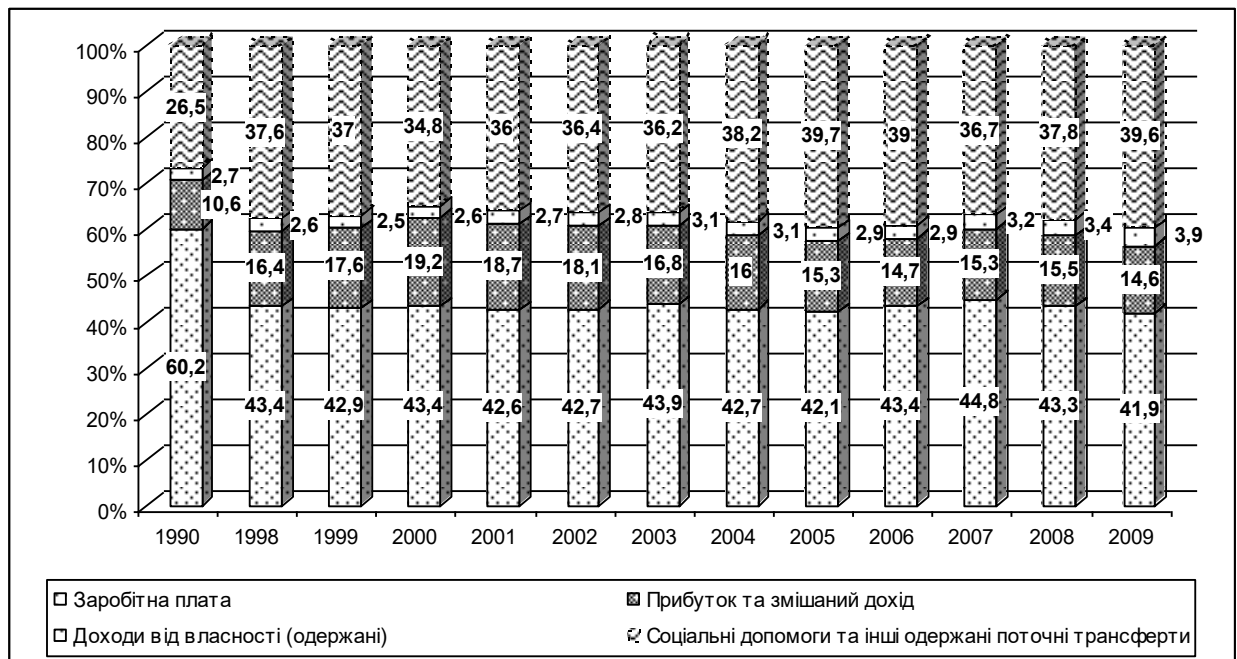


Рис. 2. 1. Структура доходів населення України у 1990-2009 роках, (%)\*

\* Складено за матеріалами джерела [88]

Департамент обстежень домогосподарств Державної служби статистики України при характеристиці загальної величини доходів домогосподарств використовує поняття «сукупних ресурсів», що є цілком логічним і мотивованим, адже заощадження домогосподарств (скажімо, неорганізовані заощадження у вигляді готівки, яка зберігається у населення) не є надходженнями за певний період часу (тобто доходами), а лише відображають ресурсний потенціал домашнього господарства, формуючи його багатство. Сукупні ресурси, які характеризують обсяг матеріальних та інших благ, що надходять у розпорядження домогосподарства в результаті розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення. Водночас, рівень загальних доходів, а також обсяг і структура споживання, слугують показником соціального статусу людини, її становища у суспільстві.

Класифікація сукупних ресурсів домогосподарств, яка використовується при щорічному вибірковому обстеженні умов життя домогосподарств, включає такі основні елементи: грошові доходи (оплату

праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, від продажу сільськогосподарської продукції, особистого та 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 та від самозаготівель, пільги та субсидії безготівкові, грошову оцінку допомоги від родичів); загальні доходи (суму грошових та негрошових доходів); сукупні ресурси (величину загальних доходів, а також використаних заощаджень, приросту позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством та повернутих йому боргів) [40, с. 409-410].

При цьому варто зазначити, що структура сукупних ресурсів міських і сільських домогосподарств в Україні суттєво різниться (див. додаток В1).

Так, у 2009 році у структурі сукупних ресурсів міських домогосподарств 58,8% становили доходи від зайнятості (їх частка порівняно з 2008 роком зменшилася на 2,6%), 25,2% - пенсії, стипендії та соціальні допомоги, надані готівкою (їх частка зросла на 1,3%), 2,2% - доходи від особистого підсобного господарства (їх частка зросла в порівнянні з 2008 роком на 0,6%). У структурі сукупних ресурсів сільських домогосподарств частка доходів від зайнятості зросла порівняно з 2008 роком на 1,9% і склала 38,3%. Незважаючи на незначне скорочення (на 0,5%), залишається традиційно вагомим таке джерело ресурсів для цієї групи домогосподарств, як доходи від особистого підсобного господарства, які формують 21,8% усіх надходжень. Суттєвим джерелом сукупних ресурсів сільських домогосподарств продовжують залишатися пенсії, стипендії та соціальні допомоги, надані готівкою, частка яких дещо зросла і у 2009 році становила 28,1%.

Загалом середньомісячні сукупні ресурси одного пересічного домогосподарства у 2009 році становили 3015 грн. (міського – 3149 грн., сільського – 2714 грн.) (див. додаток В2) і зросли у порівнянні з 2008 роком в цілому по Україні на 4,2% (у міських поселеннях – на 2,8%, у сільській

місцевості – на 8,1%). У середньому на одного члена домогосподарства ці показники становили відповідно 1160 грн., 1211 грн. та 1044 грн. (середній розмір домогосподарства у 2009 році становив 2, 60 особи) [40, с. 234].

Досить цікавою є структура сукупних ресурсів домогосподарств України в залежності від основного джерела доходу домогосподарства. Скажімо, у домогосподарствах, де основним джерелом доходу є оплата праці, питома вага оплати праці в загальній величині сукупних ресурсів таких домогосподарств у 2009 році становила 73,6% (тоді як в середньому по усіх домогосподарствах України – 47,9%); у домогосподарствах, де основним джерелом доходу є доходи від підприємницької діяльності, оплата праці становила 15,8%, у той час як безпосередньо доходи від підприємницької діяльності – 65,9%; у домогосподарствах, де основним джерелом доходів є трансферти, оплата праці становила 14,2%, у той час як пенсії – 54,1% (див. додаток В3).

Структуру сукупних ресурсів домогосподарств за економічними районами України подано в додатку В4.

Останніми роками 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 [19, с. 62], а по Карпатському регіону (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська і Чернівецька області) щорічні доходи тільки сільських домогосподарств від трудових мігрантів сягають 9 тис. дол. США [19, с. 63]. Якщо ж взяти 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 доходів домогосподарств. За твердженням вітчизняного економіста А. Гайдуцького, «в середньому на рік українські мігранти можуть заробляти за кордоном близько 35,3 млрд. дол. США» [52, с. 96], більшу частину цих коштів переправляючи до України. Як свідчить

практика, свої заробітки трудові мігранти витрачають 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 відчувають настільки сильний приплив коштів трудових мігрантів, що ціни на них стають не виправдано високими. Проте, на жаль, інвестиційний потенціал величезних коштів, зароблених за кордоном, в Україні практично не використовується [19, с. 63].

Загальновідомо, що 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 і реального доходу, динаміку яких за шість останніх років подано у додатку Г. Проведений аналіз засвідчив, що, не зважаючи на постійне і доволі суттєве (за винятком 2009 року) зростання номінальних доходів населення України (майже на третину щороку), його реальні доходи зростають значно повільніше, що пов'язано, передусім, із впливом інфляції на їх величину (особливо це було відчутно у 2008 році, коли приріст реальних доходів населення становив лише 7,6%). А у 2009 році реальний наявний дохід населення, визначений з урахуванням цінового фактора порівняно з 2008 роком зменшився на 8,5%.

Оподаткування доходів громадян на зміну величини їхніх реальних доходів, на наш погляд, впливає не суттєво, адже темпи зростання наявних доходів населення (номінальні доходи за мінусом сплачених податків) майже не відрізняються від темпів зростання його номінальних доходів.

Із сказаного вище випливає, що першочерговим завданням уряду при формуванні державної політики регулювання доходів населення має стати, передусім, розроблення ефективних заходів, спрямованих на зменшення



негативного впливу інфляції на доходи громадян, що сприятиме підвищенню добробуту як окремих домогосподарств, так і суспільства загалом.

Проте в сучасних умовах механізм індексації грошових доходів населення є вкрай неефективним. По-перше, він поширюється не на усі грошові доходи, а лише на заробітну плату та частину соціальних трансфертів (пенсії, стипендії, виплати із загальнообов'язкового державного соціального страхування), а більшість соціальних допомог, які мають цільовий і разовий характер (одноразова допомога при народженні дитини, матеріальна допомога, допомога у зв'язку з вагітністю і пологами) виведені за межі його дії. По-друге, індексації підлягають лише доходи у межах прожиткового мінімуму, визначеного для відповідних соціальних та демографічних груп, що пов'язано з відсутністю реальних економічних можливостей держави забезпечити компенсацію дії інфляції у повному обсязі. Тому з метою підвищення ефективності діючого механізму індексації грошових доходів населення потрібно передусім усунути зазначені недоліки та унормувати чинне законодавство відповідно до світових стандартів.

## **2.2. Доходи від трудової діяльності, їх склад та динаміка**

Охарактеризувавши основні теоретико-прагматичні аспекти доходів домогосподарств, детальніше зупинимося на аналізі найважливіших джерел їх формування, що сприятиме кращому розумінню ролі доходів домогосподарств у якнайповнішому задоволенні матеріальних і духовних потреб громадян.

Основним джерелом формування доходів вітчизняних домогосподарств є заробітна плата, яка становить близько 42-43% загальної величини доходів (див. додаток Б).

Починаючи з 2000 року, в Україні номінальна заробітна плата («нарахування працівникам у грошовій та натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу ... включаючи обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників» [297, с. 393]) зростала в середньому за рік на 25-30% (у 2009 році – лише на 2,6%). Темпи росту реальної заробітної плати, звичайно, були не такими високими. А у I півріччі 2009 року реальна заробітна плата, за даними Рахункової палати України, «зменшилася на 10,1%, що є найгіршим показником за цей період з 1999 року» [260]. Така ситуація обумовлена, передусім, впливом інфляційних процесів на величину реальної заробітної плати.

Всупереч відчутному підвищенню заробітної плати в Україні (див. рис. 2. 2), відставання від країн Центральної та Східної Європи не лише не зменшилося, а в більшості випадків навіть зросло: порівняно з Чехією – на 73 євро, Польщею – на 61, Естонією – на 53 євро. Зменшився розрив в оплаті праці тільки порівняно з Болгарією (на 44 євро) і дещо з Угорщиною (на 5 євро). Самі ж розміри відставання виглядають украй переконливо, особливо порівняно зі Словенією (1049 євро в 2006 р.), Чехією (549 євро), Угорщиною (484 євро), Польщею (473 євро) [315, с. 19-20].

Характерною особливістю формування трудових доходів вітчизняних домогосподарств (основу яких, звичайно ж, становить заробітна плата) є їх значна галузева (див. додаток Д) і територіальна диференціація (див. додаток Е).

Проведений аналіз засвідчив, що якщо упродовж 2002-2005 років спостерігалось певне вирівнювання міжгалузевого розриву в розмірах заробітної плати з 5,48 раза у 2002 році до 3,65 раза у 2005 році, то пізніше масштаби диференціації почали знову зростати (у 2009 році – до 4,97 раза). Важливою проблемою у згаданому контексті є знецінення (або ж неналежна оцінка) інтелектуальної праці, яке найбільш яскраво проявляє себе у соціальній сфері, де підготовка відповідних фахівців вимагає значних

матеріальних та розумових затрат, а заробітна плата залишається однією з найнижчих серед інших видів економічної діяльності.

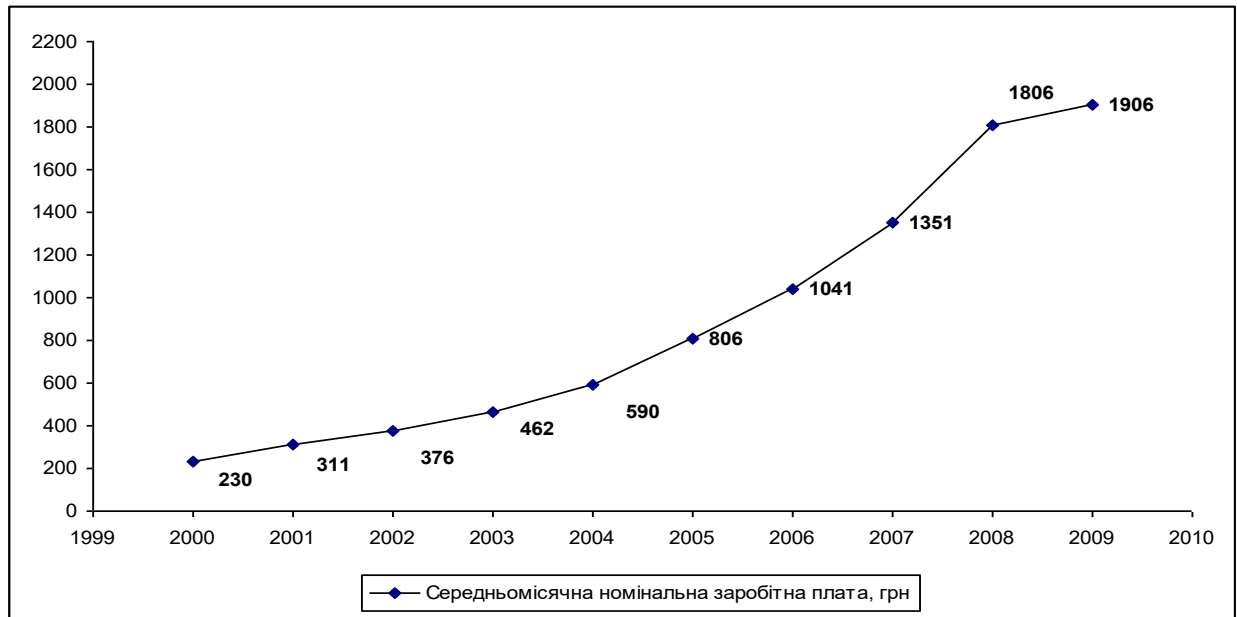


Рис. 2. 2. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників в Україні у 2000-2009 роках, грн. [298, с. 399]

Досить значною є диференціація заробітної плати найманих працівників і у територіальному зрізі. Так, у 2009 році при середньомісячній заробітній платі в цілому по Україні у 1906 грн., різниця становила від 1412 грн. у Тернопільській області до 3161 грн. у м. Києві (див. додаток Е). Тобто, співвідношення між найнижчою і найвищою середньою заробітною платою у контексті регіональної диференціації становить 2,24 рази.

Якщо ж оперувати даними статистичного збірника «Витрати і ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України)», виданого Державною службою статистики, то варто зазначити, що при аналізі основних складових доходів домогосподарств використовується показник «оплата праці», який включає заробітну плату, премії, інші винагороди, виплати і допомоги, отримані за основним і додатковими місцями роботи як у грошовій, так і в натуральній формах оплати (за виключенням податку з доходів фізичних осіб та інших утримань відповідно до чинного законодавства) [40, с. 410].

Як бачимо, відмінність у термінології, що подається у Статистичному щорічнику України і статистичному збірнику «Витрати і ресурси домогосподарств України», є суттєвою. Це актуалізує важливу проблему, що виникає при дослідженні доходів домогосподарств в Україні, а саме: відсутність єдиної статистичної бази, побудованої на спільній методології визначення та оцінки таких доходів.

Річ у тім, що система національних рахунків, яка стала загальноекономічним інструментарієм визначення доходів, передбачає використання макроекономічного та мікроекономічного підходів до дослідження доходів домогосподарств.

Баланс доходів і витрат населення, який публікується у Статистичному щорічнику України, відповідає макроекономічному рівню дослідження доходів домогосподарств, на якому аналізується участь сектору домашніх господарств в економічних операціях з іншими секторами. Показники балансу розраховуються на підставі інформації, отриманої з офіційних джерел (статистичної та фінансової звітності суб'єктів економічної діяльності, торгівельних організацій, даних адміністративних органів; за відсутності офіційної інформації – з використанням експертних оцінок), а головним критерієм класифікації доходів виступає джерело їх отримання: наймана праця, підприємницька діяльність, соціальні трансферти, власність (див. додаток Б). Проте недоліком чинного балансу є те, що схема його побудови є надто укрупненою, а тому користувачу важко отримати більш детальну інформацію щодо основних тенденцій, які мають місце в структурі та динаміці доходів і витрат домогосподарств в Україні.

Зазначений аспект частково знайшов своє відображення у мікроекономічному підході до дослідження доходів домогосподарств, реалізованому у вибіркового обстеженні умов життя домогосподарств, що проводиться в Україні з 1999 року на постійній основі. Дані такого обстеження детальніше характеризують основні джерела доходів домогосподарств (вісімнадцятьом джерелам доходів у матеріалах вибіркового

обстежень [40, с. 234-304] відповідають лише чотири джерела у балансі доходів і витрат населення [298, с. 395]). Головною метою обстеження є отримання статистичної інформації для визначення розподілу населення за рівнем доходів та оцінка на основі цієї інформації рівня бідності і диференціації населення. Обстеження проводиться шляхом безпосереднього опитування членів домогосподарств, що входять до вибіркової сукупності, з подальшим розповсюдженням його підсумків на все населення України. Проте, на думку вітчизняного економіста В. Новікова [227, с. 132-133; 228, с. 25-29], оцінки доходів за результатами вибірових обстежень мають систематичну помилку, яка виникає в результаті недопредставленості в обстеженнях «крайніх» прошарків населення: найбідніших і соціально уразливих громадян (безхатченки, біженці, вимушені переселенці, особи, що знаходяться в місцях позбавлення волі), а також найбагатших верств, що можна пояснити недоступністю елітних заміських будинків та елітних квартир для інтерв'юерів.

Відтак, зазначені вище недоліки призводять до помітних відхилень у структурі доходів населення, визначених за даними цих двох статистичних джерел. Така неспівставність показників вносить певні незручності і створює протиріччя в аналізі доходів домогосподарств. Тому наведені вище аргументи свідчать про гостру потребу перевести сучасні дослідження доходів і витрат населення на єдину методологічну базу, яка б ґрунтувалася на загальноприйнятих міжнародних стандартах і відповідала сучасній економічній ситуації в Україні. Окрім того, вважаємо за доцільне результати обстеження умов життя домогосподарств здійснювати в розрізі деталізованих позицій з одночасним підвищенням надійності таких даних, що дозволить вітчизняним дослідникам економічної діяльності домогосподарств оперувати достовірнішими даними і формувати пропозиції щодо удосконалення такої діяльності, які відобразатимуть реальний стан речей в українській економіці.

Оскільки більш детальна інформація щодо структури доходів і витрат домогосподарств подана у статистичних збірниках «Витрати і ресурси

домогосподарств України», аналіз основних джерел доходів і витрат населення здійснюватимемо, в основному, на матеріалах цих видань.

За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, питома вага оплати праці у загальній структурі сукупних ресурсів домогосподарств України упродовж 2000-2009 років демонструвала тенденцію до постійного зростання: з 37,1% у 2000 році до 50,6% у 2007 році, дещо знизившись у 2008-2009 роках (див. табл. 2. 1).

Таблиця 2. 1

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2000-2009 роках, %  
[304]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Грошові доходи	68,1	75,8	80,0	81,1	85,1	86,4	87,6	89,0	87,9	88,5
- оплата праці	37,1	40,8	42,8	44,9	45,2	46,0	48,4	50,6	49,4	47,9
- доходи від підприємницької діяльності та само зайнятості	2,4	3,1	3,2	3,4	4,4	4,9	4,6	5,2	5,3	5,1
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	5,3	5,5	5,0	5,4	4,8	4,6	3,8	3,6	3,3	2,9
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	15,9	18,0	20,4	18,4	22,2	24,0	23,7	23,0	23,1	26,0
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,4	8,4	8,6	9,0	8,5	6,9	7,1	6,6	6,8	6,6
Вартість спожитої продукції, отриманої з	17,1	13,1	10,3	9,5	7,0	6,0	5,4	4,8	4,0	4,6

особистого підсобного господарства та від самозаготівель										
Пільги та субсидії безготівкові	3,8	3,2	2,7	2,4	1,8	1,1	1,2	1,2	1,0	0,6
Інші надходження	11,0	7,9	7,0	7,0	6,1	6,5	5,8	5,0	7,1	5,7
<b>ВСЬОГО СУКУПНИХ РЕСУРСІВ</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>	<b>100, 0</b>

Аналогічну тенденцію демонструють і дані балансу доходів та витрат населення, де питома вага зарплати коливається в межах 42-44% (додаток Б).

Аналіз доходів домогосподарств України залежно від місця розташування (міський чи сільський населений пункт) доводить, що стабільно низькою залишається питома вага оплати праці сільських домогосподарств (30,3% у 2006 році та 33,7% у 2009 році), що свідчить про несуттєву роль, яку відіграє наймана праця у формуванні добробуту домогосподарств сільської місцевості (див. додаток Ж).

Аналіз питомої ваги оплати праці за децильними (10%-ми) групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів свідчить, що у 2009 році найбільшою вона є у сьомій, восьмій, дев'ятій та десятій (по суті, найбагатших) групах населення, а найменшою – у четвертій групі (див. табл. 2. 2).

Таблиця 2. 2

Питома вага оплати праці в сукупних ресурсах домогосподарств за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів у 2009 році, %\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Всі домогоспо-	У тому числі за децильними (10-%) групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша (нижча)	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	Сьома	восьма	дев'ята	десята (вища)
Оплата праці	47,9	45,1	44,5	45,9	41,6	45,2	46,8	48,5	48,2	49,7	54,2
Всього сукупних ресурсів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\* Складено за матеріалами джерела [40, с. 285]

Оплата праці в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство за регіонами України також суттєво коливається: від 909 грн. у Чернігівській області до 3077 грн. у м. Києві. Питома вага цього показника у сукупних ресурсах домогосподарств у 2009 році була найвищою у м. Києві (64,9%), найменшою – у Чернігівській області (34,0%) (див. додаток І).

Якщо ж аналізувати питому вагу доходів від найманої праці за економічними районами України, то найвищою вона є у домогосподарствах Центрального району (56,2 %), а найнижчою – у домогосподарствах Поліського району (38,6%) [40, с. 304].

Важливою проблемою, яка з початком економічної кризи вкотре стала актуальною для України, є заборгованість із виплати заробітної плати, котра, зменшуючись упродовж останніх років, у 2008 і 2009 роках знову різко зросла. Причому найбільше заборгували населенню східних областей України (Донецької, Харківської, Луганської областей та м. Києва); найменші борги – перед населенням західного регіону (Чернівецької, Івано-Франківської, Закарпатської, Волинської, Рівненської і Тернопільської областей та м. Севастополя) (див. додаток К).

Таким чином, проаналізувавши роль оплати праці у структурі загальних доходів домогосподарств України, відмітимо, що, незважаючи на



зростання питомої ваги цього джерела доходів за останні роки, вона є доволі незначною за міжнародними стандартами (скажімо, в сумарних доходах населення Великобританії заробітна плата становить 65%, Німеччини – 64%, Франції – 58% [181, с. 38]). Тож Україна, як бачимо, помітно відстає за цим показником від економічно розвинених країн світу, що потребує кардинальних змін як безпосередньо в організації оплати праці, так і в процесах розподілу доходів загалом.

На наш погляд, держава передусім має спрямовувати свої зусилля на підвищення добробуту населення шляхом збільшення частки оплати праці в структурі доходів та ВВП, відновлення відтворювальної функції заробітної плати, посилення державних гарантій із виплати заробітної плати. Розвиток вітчизняної економіки відбувається в умовах, коли праця і заробітна плата продовжують посідати місце, не адекватне їхній ролі та значенню у функціонуванні економіки ринкового типу. Як свідчить 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 ж частка заробітної плати у ВВП упродовж останніх років не перевищує 45%, тоді як у країнах ЄС – у середньому 65%. У собівартості вітчизняної продукції частка витрат на оплату праці займає близько 14% (у європейських країнах цей показник сягає 30-35% [314, с. 26]). Як наслідок, більшість українських працівників сьогодні перебуває за межею бідності. Тому вважаємо, що державні органи влади і управління повинні вжити термінових заходів щодо негайного виправлення цієї ганебної ситуації. Відтак, у найближчі роки основними першочерговими напрямками удосконалення діючої системи оплати праці повинні стати:

- збільшення питомої ваги доходів від трудової діяльності до рівня економічно розвинених країн з обов'язковим підвищенням продуктивності праці, що зменшуватиме вплив інфляційних процесів на економіку;

- зменшення нарахувань на фонд оплати праці, що в комплексі з іншими заходами державного регулювання (передусім, контрольно-превентивного спрямування) сприятиме поступовому подоланню такого негативного явища як свідоме заниження вітчизняними підприємцями величини фонду оплати праці;

- повна ліквідація заборгованості із виплати заробітної плати у всіх секторах і галузях економіки та недопущення її виникнення у майбутньому;

- унормування оптимальних міжгалузевих і міжпосадових співвідношень в оплаті праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів.

Для того, аби більша кількість людей мали змогу самостійно утримувати себе і свої родини, з боку держави потрібно здійснити низку невідкладних заходів, зокрема:

- надавати цільову допомогу окремим (соціально вразливим) групам населення через активацію пошуку роботи, цільове навчання, субсидії роботодавцям, що 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 конкурентоздатнішими на ринку праці, а їхні заробітки, відповідно, зростають;

- субсидувати міграцію із депресивних регіонів у місця, де є потреба в працівниках (свого часу відомий американський економіст Дж. Гелбрейт писав про міграцію як один з найефективніших засобів боротьби з бідністю).

Важливим є також формування ефективної економічної політики держави, адже підтримання макроекономічної стабільності і забезпечення економічного зростання впливають не лише на загальні показники економіки, але й на можливість працювати і заробляти для кожного громадянина.

Важливим джерелом трудових доходів вітчизняних домогосподарств є також доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, які домашні господарства отримують у вигляді прибутку та змішаного доходу.

Підприємницька діяльність (підприємництво) є невід'ємним атрибутом ринкової економіки. Підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи мають право займатися громадяни України та громадяни інших держав, не обмежені законом у правоздатності та дієздатності. Громадянина визнають суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи. У випадку, якщо підприємець не використовує найманої праці, його підприємницька діяльність набуває форми індивідуальної трудової діяльності. Фізична особа – підприємець може займатися практично будь-яким видом діяльності, не забороненої чинним законодавством.

Основним доходом від підприємницької діяльності є прибуток, який після сплати податків, інших обов'язкових платежів 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 називають «змішаним доходом».

Державна служба статистики України констатує, що прибуток та змішаний дохід вітчизняних підприємців у 2009 році становив 14,6% від 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, дещо зрісши у 2007 (до 15,3%) і 2008 (до 15,5%) роках. У кризовому 2009 році знову спостерігалось зменшення частки прибутку та змішаного доходу підприємців до 14,6% (див. додаток Б).

Система національних рахунків одним із підсекторів сектору домашніх господарств виділяє самостійно зайнятих працівників (фізичних осіб, які

працюють на себе). Самостійно зайнятими працівниками є особи, зайняті індивідуальною/самостійною трудовою діяльністю, яку здійснюють самостійно без залучення постійних найманих працівників [92, с. 15]. Самостійно зайняті особи володіють засобами виробництва, відповідають за вироблену продукцію й отримують 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, котрі 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.

Самозайнятість – відносно нове явище у вітчизняній економіці, яке набуло значного поширення упродовж останніх років. Це пов'язано з неспроможністю держави та окремих роботодавців забезпечити належну пропозицію робочих місць для працездатного населення. В Україні в режимі самозайнятості працює 18,5% загальної кількості зайнятих [299], у той час як у Греції – 46,1%, Італії – 29,9%, Португалії – 28,7%, Іспанії – 25% [244, с. 89]. Основними причинами поширення самозайнятості, як важливого джерела доходу домашніх господарств, в сучасних умовах є: втрата робочого місця як основного джерела доходів внаслідок звільнення (скорочення); нестача необхідних коштів для підтримання належного рівня життя навіть за умови збереження робочого місця; наявність заборгованостей по виплаті заробітної плати та соціальних трансфертів; пошук більш стабільного і надійного джерела доходу з можливістю належної самореалізації тощо.

За даними Державної служби статистики України, питома вага самостійно зайнятих осіб серед міського населення у 2009 році становила 8,2% зайнятого населення, серед сільського – 40,1% (див. додаток Л.1).

Розвитку самостійної зайнятості в Україні сприяє передусім активізація трудових відносин у неформальному секторі економіки. Кількість зайнятих у

зазначеному секторі у 2009 році становила 4,5 млн. осіб або 22,1% загальної кількості зайнятого населення віком 15-70 років (див. рис. 2. 3).

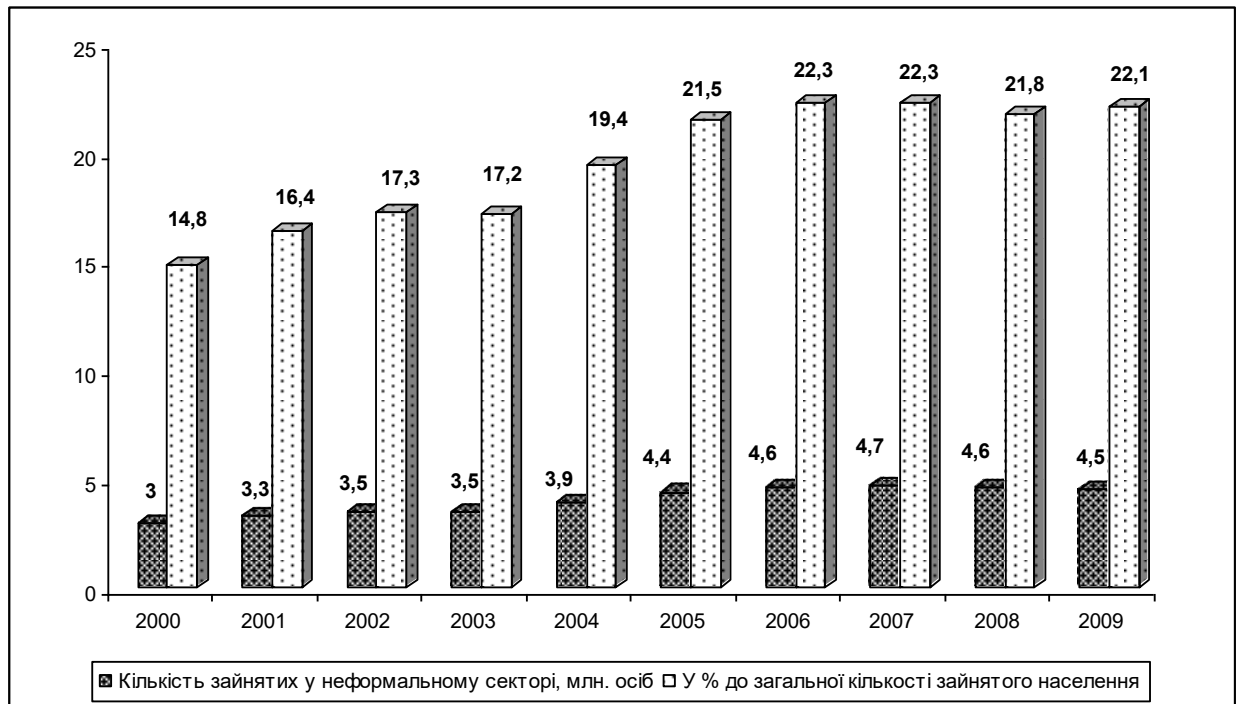


Рис. 2. 3. Динаміка кількості та питомої ваги зайнятих у неформальному секторі економіки України у 2000-2009 роках\*

\* Складено за матеріалами джерела [299]

Неформальний сектор економіки у 2009 році, як і в попередні роки, був основним місцем прикладання праці для кожної другої особи з числа зайнятих сільських жителів. Проте у міських поселеннях зайнятість у цьому секторі не набула суттєвого розповсюдження завдяки більш сприятливій кон'юктурі на ринку праці.

У неформальному секторі економіки в основному працюють особи працездатного віку (у 2009 році – 79,0%), причому найвищий рівень участі у цьому секторі спостерігається серед молоді віком 15-24 роки та пенсіонерів у віці 60-70 років [299].

Домінуючим видом діяльності неформального сектору економіки продовжує залишатися сільськогосподарське виробництво (66,0% зайнятих у цьому секторі або 73% усіх зайнятих у зазначеному виді діяльності). Іншими

розповсюдженими видами економічної діяльності у цьому секторі були: торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів; будівництво (див. додаток Л.2).

Вихідною ланкою для розвитку будь-якого виду підприємницької та інших видів діяльності можна вважати «надомний» бізнес. Доволі часто населення сприймає цей вид бізнесу у досить вузькому значенні, згадуючи, що вдома можна займатися прибиранням, в'язанням, шиттям, у кращому випадку – пошиттям взуття. Проте науково-технічний прогрес дає можливість розширювати організацію домашньої роботи за допомогою новітнього винаходу людства – комп'ютера. Власне, він дає змогу розвивати сферу домашнього бізнесу, збільшувати сімейну зайнятість. З його допомогою вдома можуть працювати бухгалтери, дизайнери, інженери, науковці. Саме комп'ютер дав змогу людям отримувати додаткові доходи, залучаючи їх до самостійного бізнесу.

Серед найпоширеніших видів самозайнятої діяльності та «надомного» бізнесу, які останніми роками набули стрімкого поширення в Україні, виділимо продаж та перепродаж сільськогосподарської продукції і різних товарів; випадкові заробітки у приватних осіб; будівельні та ремонтні роботи; перевезення власним автомобілем; переклади та друкування текстів; різні домашні ремесла та народні промисли (гончарство, ткацтво, рукоділля, художня обробка шкіри, деревообробка, бджільництво тощо); репетиторство; перукарські послуги; ремонт побутової техніки, автомобілів; здавання житла в оренду; випікання тортів та приготування страв на продаж; догляд за дітьми та людьми похилого віку; охорона об'єктів; прибирання квартир; послуги «зеленого» туризму; збирання лікарських рослин, лісових ягід та грибів тощо.

Залежно від виду самозайнятості виділяють зареєстрованих (приватні нотаріуси, адвокати, архітектори, фермери, частина підприємців) та незареєстрованих (люди вільних професій, власники особистого підсобного господарства, «надомники») самозайнятих. Самостійно зайняті особи можуть

займатися як легальними видами діяльності (які не суперечать чинному законодавству), так і нелегальними (перевезення товарів через кордон, нелегальний продаж зброї, алкогольних напоїв тощо) [244, с. 92].

До особливостей формування доходів самозайнятих та зайнятих у малому бізнесі осіб слід віднести: нестабільність і негарантованість отриманого доходу; відсутність належного соціального захисту для багатьох таких осіб через відсутність офіційного оформлення на роботу і, відповідно, відрахувань до державних соціальних фондів; не завжди належні умови праці.

За даними департаменту обстежень домогосподарств Державної служби статистики України, питома вага доходів домогосподарств від підприємницької діяльності та самозайнятості демонструє сталу тенденцію до зростання (за винятком 2006 і 2009 років, коли спостерігалось незначне її зменшення) (див. рис. 2. 4).

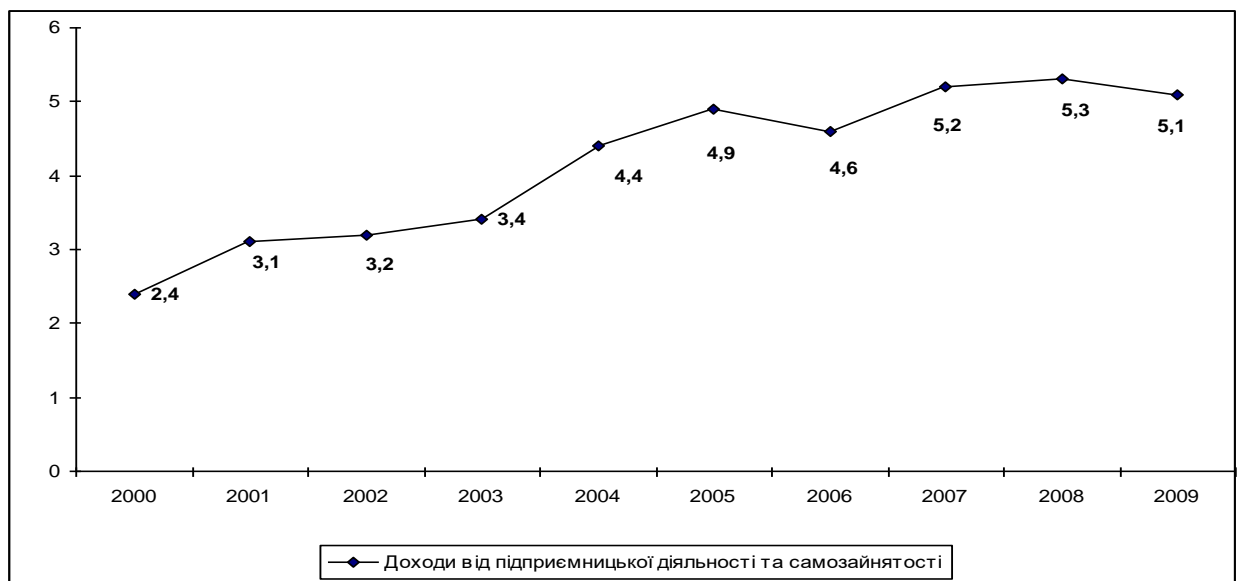


Рис. 2. 4. Динаміка питомої ваги доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості у структурі сукупних ресурсів домогосподарств України у 2000-2009 роках, %\*

\* Складено за матеріалами джерела [304]

У 2009 році доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості становили в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство 156,24 грн. (що у понад 2 рази більше, ніж у 2006 році) або 5,1% загальної величини сукупних ресурсів домогосподарств (див. табл. 2. 3).

Таблиця 2. 3

Обсяг і питома вага доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості у структурі сукупних ресурсів домогосподарств України у 2006-2009 роках\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2006		2007		2008		2009	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів
Усі домогосподарства	74,00	4,6	104,65	5,2	151,43	5,3	156,24	5,1
з них:								
У міських поселеннях	79,31	4,8	120,41	5,7	175,68	5,8	170,69	5,4
У сільській місцевості	62,28	4,2	69,65	3,8	97,49	3,9	123,80	4,6

\* Складено за матеріалами [38, с. 234-236; 39, с. 234-236; 40, с. 234-236]

У 2009 році одне середньостатистичне міське домогосподарство отримувало за місяць 170,69 грн. доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, одне сільське домогосподарство – 123,80 грн., що відповідно склало 5,4% і 4,6% загальної величини сукупних ресурсів цих домогосподарств. Наведені дані, на наш погляд, свідчать про незадовільний стан розвитку підприємництва, особливо на селі.

Цікавим є і той факт, що у домогосподарствах, в яких доходи від підприємницької діяльності є основним джерелом доходів, питома вага цього



джерела становила у 2009 році 65,9% загальної величини сукупних ресурсів таких домогосподарств, а у домогосподарствах, де основним джерелом доходів є доходи від самостійної трудової діяльності, питома вага доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості становила 34,4% [40, с. 255]. Для порівняння: у домогосподарствах, в яких основним джерелом доходу є оплата праці, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості у 2009 році становили лише 1,1% [40, с. 255].

Найбільшу питому вагу доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості займають у домогосподарствах восьмої, дев'ятої і десятої (найбагатше населення) децильних груп (5,9, 8,1 і 6,2% відповідно). Найменше доходів від підприємницької діяльності отримують домогосподарства першої і третьої груп (3,1% і 3,2% відповідно) [40, с. 285].

Серед восьми економічних районів України це джерело є найбільшим у доходах домогосподарств Карпатського (8,2% усіх сукупних ресурсів домогосподарств) та Причорноморського (6,9%) районів, а найменшим – Донецького (3,6%) економічного району [40, с. 304]. В розрізі регіонів найбільше доходів від підприємницької діяльності отримують домогосподарства Закарпатської (17,3% усіх сукупних ресурсів) та Херсонської (12,0%) областей, а найменше – домогосподарства Тернопільської (1,5%) та Львівської (2,6%) областей [40, с. 300-301].

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що, на превеликий жаль, сучасні механізми мотивації підприємницької діяльності в Україні не досягають своєї мети. Це зумовлено тим, що, по-перше, 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 банківська система, яка потребує певних гарантій власності. Тому змушені констатувати, що сучасне підприємництво в Україні не виконує визнану у світі функцію механізму регулювання інститутів ринку.

Однак незважаючи на певні негаразди, вважаємо, що підприємницька діяльність громадян має значний потенціал для 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 реалію, що підтверджує досвід економічно розвинених країн світу. Тому актуальними для України є напрацювання наукових рекомендацій щодо посилення впливу держави і місцевих самоврядних органів на якість підготовки фахівців із підприємницької діяльності за світовими стандартами.

Вважаємо, що державні заходи щодо забезпечення належних умов для створення сприятливого підприємницького середовища повинні бути спрямовані на:

- сприяння розвитку та самореалізації власного інтелектуального і професійного потенціалу громадян, тобто на формування конкурентноспроможної найманої робочої сили;
- забезпечення належного захисту приватної власності, особливо невеликої вартості;
- збільшення інвестицій у розвиток регіонів України і, особливо, їхньої інноваційної складової;
- подолання бідності, підвищення соціального захисту працюючих та мотивації щодо набуття ними ознак середнього класу.

Розроблення конкретних заходів щодо підтримки та подальшого розвитку самозайнятості в Україні потрібно здійснювати послідовно і надзвичайно виважено, передусім через запровадження регіональних стратегій підтримки зайнятості, складовими елементами яких мають стати: визначення пріоритетних сфер прикладання праці; нормативно-правова регламентація діяльності самозайнятих громадян; розроблення територіальних програм сприяння розвитку мікробізнесу; фінансово-кредитне регулювання; зниження рівня ризикованості такого виду діяльності. У цьому контексті надзвичайно важливо сформулювати дієвий механізм

стимулювання осіб, які створюють власні робочі місця та сприяють зниженню рівня безробіття в державі.

### **2.3. Соціальні трансферти і доходи від власності у формуванні сукупних ресурсів домогосподарств**

Важливим джерелом доходів домогосподарств в Україні є соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, до яких відносять пенсії, стипендії, всі види отримуваної населенням допомоги із фондів соціального страхування, компенсаційні виплати і пільги, благодійну допомогу. Соціальні трансферти сприяють вирівнюванню доходів між різними соціальними групами населення і формуванню відчуття захищеності у майбутньому.

Безперечно, соціальним трансфертам властиві як позитивні моменти (зменшення ймовірності потенційних загрозливих ситуацій соціального, економічного та політичного характеру), так і негативні наслідки (стримування трудової активності і стимулювання утриманських настроїв, зростання відрахувань у державні соціальні фонди, втрата економічного потенціалу країни). При цьому варто зазначити, що ми не ратуємо за відміну і повну ліквідацію соціальних трансфертів, а лише вказуємо на дестимулюючий ефект надмірної державної опіки та необхідність упровадження нових форм матеріальної підтримки, спрямованих на стимулювання трудової активності громадян і самостійне вирішення проблем забезпечення особистого добробуту.

Найбільш поширеною у світовій практиці формою соціальних трансфертів є трансферти всередині домогосподарства у вигляді взаємної допомоги між родичами. Проте в Україні цей вид трансфертів надзвичайно мало досліджується вітчизняною статистикою (за винятком вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, результати якого публікуються у

статистичному збірнику «Витрати і ресурси домогосподарств України») (див. табл. 2. 4).

Таблиця 2. 4

Обсяг і питома вага грошової допомоги від родичів та інших осіб у структурі сукупних ресурсів домогосподарств України у 2006-2009 роках\*  
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2006		2007		2008		2009	
	грн.	у % до суку п. ресур сів	грн.	у % до суку п. Ресу рсів	грн.	у % до суку п. ресур сів	грн.	у % до суку п. Ресу рсів
Усі домогосподарства	73,52	4,6	91,27	4,5	128,60	4,4	147,48	4,9
з них:								
У міських поселеннях	81,49	4,9	100,82	4,8	139,17	4,5	167,15	5,3
У сільській місцевості	55,93	3,7	70,04	3,8	105,09	4,2	103,29	3,8

\* Складено за матеріалами [38, с. 234-236; 39, с. 234-236; 40, с. 234-236]

Характеризуючи цей вид внутрішніх трансфертів, відмітимо, що найбільший обсяг грошової допомоги від родичів у 2009 році отримали домогосподарства десятої (найвищої) децильної групи (в середньому 265,02 грн. в місяць), а найменший – третьої групи (102,14 грн.) [40, с. 284]. Водночас, питома вага родинних трансфертів у структурі сукупних ресурсів є найбільшою у першій (найнижчій) децильній групі (6,1%), а найменшою – у сьомій децильній групі (4,3%) [40, с. 285].

Серед регіонів України найбільший обсяг допомоги від родичів традиційно отримують домогосподарства західних областей України. У

2008 році це були домогосподарства Закарпатської (252,51 грн. в місяць, що становило 7,2% їхніх сукупних ресурсів), Тернопільської (219,10 грн. або 8,4%) та Чернівецької (280,07 грн. або 10,0%) областей [39, с. 296-297, 300-301]; у 2009 році – Волинської (88,76 грн. або 3,3%) і Рівненської (92,79 грн. або 3,2%) областей [40, с. 296-297, 300-301]. Таку ситуацію передусім можна пояснити міграцією робочої сили за кордон саме з цих областей і надходженням звідти грошової допомоги сім'ям, що залишилися в Україні. Зазначена тенденція, на наш погляд, свідчить про посилення процесів інтернаціоналізації формування доходів вітчизняних домогосподарств, властивих ринковій економіці.

Проте основну частину соціальних трансфертів, отримуваних домашніми господарствами в Україні, становлять виплати за загальнодержавними програмами соціального захисту.

Система соціального захисту населення, головним завданням якої є зменшення економічної нерівності та створення сприятливих для усіх членів суспільства умов життя, включає в себе сукупність заходів, які забезпечують громадянам надходження доходів не лише упродовж певного періоду часу у випадку втрати роботи, але й у випадку різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми та інвалідності, похилого віку тощо.

Обсяг державних видатків на соціальний захист населення залежить передусім від соціально-економічної ситуації в країні та потенціалу її економіки. Упродовж 2002-2009 років в Україні спостерігалася стала висхідна динаміка соціальних трансфертів населенню за рахунок усіх джерел: від 67,3 млрд. грн. у 2002 році до 355,4 млрд. грн. у 2009 році (див. додаток Б). Причому, якщо сукупні доходи населення за цей період зросли у 4,9 раза, то соціальні допомоги та інші соціальні трансферти – у 5,3 раза. Основною причиною такої динаміки соціальних трансфертів стало приведення їхніх мінімальних розмірів у відповідність до прожиткового мінімуму. Найвищі темпи зростання соціальних трансфертів спостерігалися у 2005-2006 роках, що пов'язано із підняттям у цей період мінімальної пенсії

до розміру прожиткового мінімуму, а також суттєвим збільшенням допомоги при народженні дитини. Різке зростання соціальних виплат у 2008 році (більше, ніж в 1,4 раза) фахівці пояснюють впливом позаекономічних і, насамперед, політичних факторів.

У структурі соціальних виплат населенню більшу половину становлять трансферти у грошовій формі. Причому упродовж останніх років їх частка постійно зростає (див. рис. 2. 5), що пов'язано із зростанням основних соціальних виплат: пенсій, допомог сім'ям з дітьми, по безробіттю тощо.

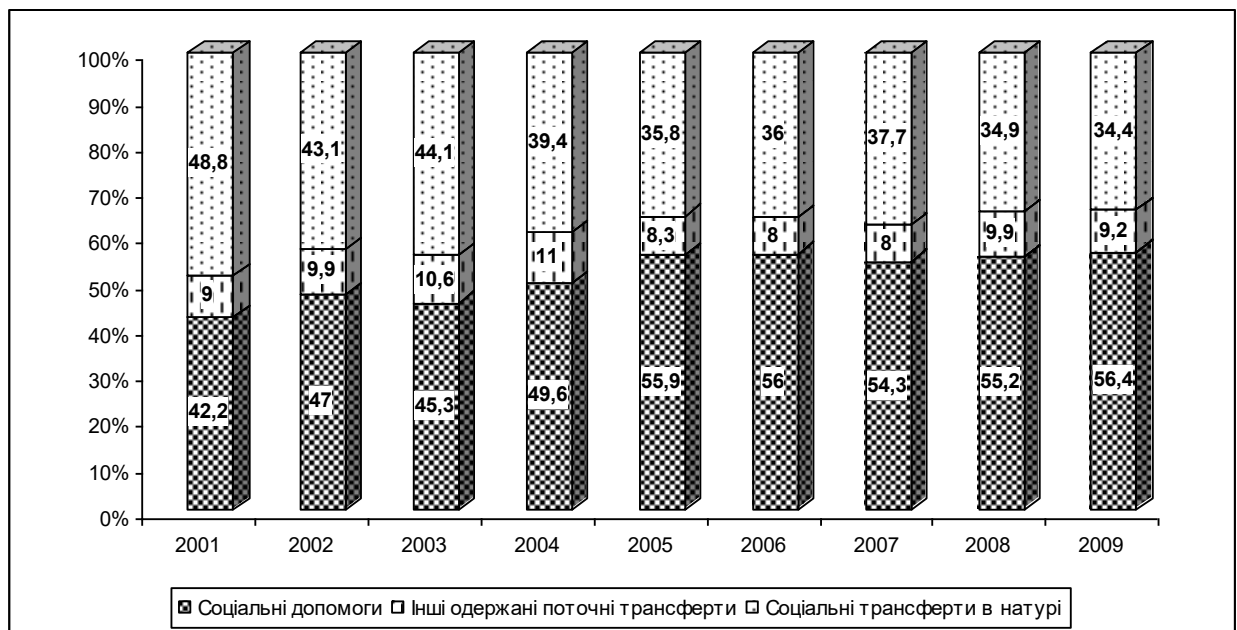


Рис. 2. 5. Динаміка структури соціальних допомог та інших одержаних населенням України поточних трансфертів у 2001-2009 роках, %\*

\* Розраховано за матеріалами джерела [88]

У структурі доходів населення питома вага соціальних допомог, виплачених у грошовій формі, становить близько 20-22%. Частка інших поточних трансфертів, до яких належать страхові платежі, страхові відшкодування, штрафи та пені, виплати одноразової допомоги працівникам та компенсації, коливається в межах 3-4%. Трансферти у натуральній формі (близько третини усіх соціальних трансфертів) в Україні представлені житловими субсидіями на оплату вартості житлово-комунальних послуг, пільгами на проїзд у транспорті, соціальними послугами тощо. Питома вага

соціальних трансфертів в натурі у структурі доходів населення України становить близько 14-16% (див. додаток Б).

У розрахунку на одну особу середній розмір грошової допомоги малозабезпеченим непрацездатним верствам населення у 2009 році становив 227,7 грн., натуральної – 127,5 грн. [263].

Експерти відмічають, що грошові трансферти є більш прийнятними для населення як з економічної, так і психологічної точок зору, адже вони забезпечують більшу свободу вибору в порівнянні з натуральними трансфертами і володіють певними психологічними перевагами, оскільки не викликають відчуття неповноцінності, приналежності людини до «другого сорту» тощо. Водночас, суттєвим недоліком грошових трансфертів є створення інфляційного тиску на економіку, а також недовірливість механізму самоадресування допомоги, що вимагає формування адміністративних обмежень доступу до них [300, с. 21]. При наявності програм натуральних трансфертів їх отримувачі споживають значно більше субсидованого блага, ніж при використанні грошових трансфертів, проте натуральні трансферти не мають механізму самообмеження споживання, що знижує ефективність соціальних видатків.

Важлива роль у структурі соціальних трансфертів належить соціальним гарантіям непрацездатним особам, насамперед, пенсіонерам.

В Україні станом на 1 січня 2010 року налічувалося 13,7 млн. пенсіонерів, кожен з яких в середньому за місяць отримував 999,0 грн. пенсії (див. табл. 2. 5). Проведений аналіз засвідчив, що середній розмір пенсії у 2000-2009 роках зріс із 83,7 грн. у 2000 році до 999,0 грн. у 2009 році, тобто більше, ніж у 11,9 раза. При цьому, починаючи з 2006 року, він вперше перевищив рівень прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Проте варто відмітити, що кожні 8 із 10 пенсіонерів отримували практично однакову пенсію, що не набагато перевищувала її мінімальний розмір, а у 13,4% отримувачів виплати не перевищували прожиткового мінімуму [66, с. 6].

Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів в Україні у  
2000-2010 роках [280]

(на початок року)

Роки	Середній розмір місячної пенсії, грн.				Кількість пенсіонерів (млн.)
	Всього	У тому числі:			
		За віком	За інвалідністю	у разі втрати годувальника	
2000	68,9	69,3	82,3	52,0	14,5
2001	83,7	85,2	94,5	61,0	14,4
2002	122,5	127,1	129,7	85,5	14,4
2003	136,6	141,8	142,4	95,9	14,4
2004	182,2	194,2	170,9	120,2	14,3
2005	316,2	323,8	305,2	262,9	14,1
2006	406,8	417,7	393,2	302,8	14,0
2007	478,4	497,0	435,8	339,3	13,9
2008	751,4	798,9	598,2	474,3	13,8
2009	898,4	942,7	742,7	647,0	13,7
2010	999,0	1039,6	848,8	771,2	13,7

Крім пенсійних виплат, з державних соціальних фондів здійснюють також виплати допомоги по безробіттю, по тимчасовій непрацездатності, на санаторно-курортне лікування і відпочинок, на відновлення здоров'я і працездатності потерпілих внаслідок нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, на поховання тощо. Проте зважаючи на досить незначну питому вагу окремих соціальних виплат у структурі сукупних ресурсів вітчизняних домогосподарств, проаналізуємо лише два їх основних види: пенсії та допомогу по безробіттю.

За даними статистичного збірника «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році», загальний розмір пенсій, виплачених у 2009 році в середньому за місяць на одне домогосподарство, становив 684,6 грн. (або 22,7% загальної величини сукупних ресурсів домогосподарств України), допомог по безробіттю – 10,0 грн. (або 0,3%) (див. додаток М.1). Причому питома вага зазначених соціальних трансфертів від держави у сільських



домогосподарствах є значно більшою в порівнянні з міськими. Це можна пояснити тим, що, по-перше, на селі залишаються жити в основному люди похилого віку (пенсіонери), а молодь намагається виїжджати до міста як у пошуках роботи, так і кращого життя; по-друге, у сільській місцевості значно менше шансів знайти роботу у порівнянні з містами, відтак і допомоги по безробіттю в сільських домогосподарствах в 1,3 рази перевищують аналогічні виплати у міських домогосподарствах (хоча у 2009 році допомоги по безробіттю різко зросли саме у міських домогосподарствах – у 2,4 рази, що пояснюється відчутним впливом економічної кризи на рівень безробіття саме у містах).

Найбільшу питому вагу у структурі сукупних ресурсів домогосподарств за децильними групами пенсії займають у третій, четвертій і п'ятій групах (26,4%, 26,9% і 25,3% відповідно); а допомога по безробіттю – у першій (найнижчій) групі (0,9%) (див. табл. 2. 6).

Таблиця 2. 6

Питома вага пенсій і допомоги по безробіттю в сукупних ресурсах домогосподарств за децильними групами у 2009 році\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %)

	Всі домогоспо-	у тому числі за децильними (10-%) групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша (нижча)	друга	третьа	Четверта	п'ята	шоста	Сьома	Восьма	дев'ята	десята (вища)
Пенсії	22,7	16,1	22,2	26,4	26,9	25,3	23,9	23,9	22,7	22,9	19,1
Допомога по безробіттю	0,3	0,9	0,6	0,5	0,6	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1

\* Складено за матеріалами джерела [40, с. 285]

Найбільшу питому вагу у структурі сукупних ресурсів пенсії формують у домогосподарствах Донецької (31,2%) та Луганської (30,0%) областей; найменшу – у м. Києві (13,2%) та Закарпатській (17,9%) області. Допомога по

безробіттю найбільшу питому вагу займає у сукупних ресурсах домогосподарств Сумської (0,9%), а також Донецької, Черкаської і Чернігівської областей (по 0,7%); найменшу – в Автономній Республіці Крим, Закарпатській і Луганській областях, а також містах Києві і Севастополі (по 0,1%) (див. додаток М.2).

Якщо ж аналізувати питому вагу пенсій і допомоги по безробіттю у структурі сукупних ресурсів домогосподарств за економічними районами України, то найвищою вона є у домогосподарствах Донецького району (30,8 і 0,5% відповідно), а найнижчою – у домогосподарствах Центрального району (17,0 і 0,2%) (див. табл. 2. 7).

Таблиця 2. 7

Питома вага пенсій і допомоги по безробіттю у структурі сукупних ресурсів домогосподарств України у 2009 році за економічними районами\*  
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %)

	Всі домогоспо-	у тому числі за економічними районами											
		Східний	Донецьки	Придніпр	ов-ський	Причорно	Подільсь	Кей	Централь	ний	Карпатсь	кий	Поліські
Пенсії	22,7	24,2	30,8	23,2	21,1	21,4	17,0	20,8	23,8				
Допомога по безробіттю	0,3	0,4	0,5	0,4	0,2	0,3	0,2	0,3	0,4				

\* Складено за матеріалами джерела [40, с. 304]

В Україні, окрім виплат із фондів соціального страхування, здійснюється також виплата соціальних допомог, які покликані згладжувати нерівність в доходах населення і, на відміну від соціального страхування, не передбачають попередніх внесків з боку отримувачів.

Система соціальної допомоги в Україні спрямована на забезпечення соціального захисту окремих категорій населення, зокрема: неповнолітніх громадян; інвалідів; ветеранів війни та праці; матерів, що виховують дітей самі; студентів; громадян, які постраждали від аварії на ЧАЕС, стихійного

лиха, політичних і соціальних конфліктів; біженців. При цьому особливого розвитку в Україні набула система соціальної підтримки багатодітних сімей, сімей з дітьми та малозабезпечених громадян, спрямована на покращення матеріального стану людей незалежно від їх трудової діяльності.

Системи державних соціальних виплат різняться залежно від того, які критерії взято основу. Найбільш використовуваними у світовій практиці є два підходи: адресний і категоріальний. Самотаргетування – відносно новий підхід до побудови системи соціальної допомоги. Сигналом для виплати допомоги в цьому випадку стає поведінка самого потенційного отримувача. Типовими формами допомоги у межах такого підходу є цінові субсидії (дешеві продукти невисокої якості, безплатні ночівлі, вуличні кухні), допомоги за умови виконання певного виду робіт. Вважають, що людина, у якої немає дійсно гострої необхідності в отриманні соціальної допомоги, не буде претендувати на неї.

Досить популярним в останні десятиліття став підхід до надання соціальної допомоги, який отримав назву «допомога через роботу» (welfare to work) [384, с. 249-261]. Його ідея полягає в тому, що індивід не отримує допомогу задарма, а повинен її заробити. Це дуже важливо з кількох причин: по-перше, безробіття у більшості випадків стає джерелом бідності (спостерігається висока кореляція бідності і безробіття); по-друге, воно має негативні наслідки для індивіда як особистості (так звана «корозія людського капіталу»); по-третє, виникає додаткове навантаження на державні фінанси (утримання служб зайнятості, виплата допомог по безробіттю, витрати на навчання і перекваліфікацію безробітних). Окрім безробіття, окрему проблему становлять економічно неактивні громадяни працездатного віку – ті, хто не працює і не шукає роботи, залишаючись утриманцями в сім'ї. В Україні сьогодні значну частину бідних громадян становлять саме дорослі утриманці, а також працюючі громадяни. Останнє явище є абсолютно не характерним для західних країн, де бідність переважно асоціюється з безробіттям.

Що стосується вітчизняної практики надання інших соціальних допомог (без урахування виплат із державних соціальних фондів), то в структурі сукупних ресурсів домогосподарств вони відіграють доволі незначну роль (див. табл. 2. 8).

Таблиця 2. 8

Стипендії, допомоги на дітей, малозабезпеченим сім'ям та інші грошові допомоги і компенсаційні виплати в структурі сукупних ресурсів домогосподарств України у 2007-2009 роках\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2007		2008		2009	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів
Допомоги на дітей:						
Усі домогосподарства	24,85	1,3	33,04	1,1	49,76	1,7
у міських поселеннях	23,91	1,1	31,93	1,0	49,12	1,6
у сільській місцевості	26,93	1,5	35,57	1,4	51,20	1,9
Стипендії:						
Усі домогосподарства	5,53	0,3	12,31	0,4	22,68	0,8
у міських поселеннях	6,60	0,3	14,41	0,5	27,13	0,9
у сільській місцевості	3,17	0,2	7,63	0,3	12,67	0,5
Допомога малозабезпеченим сім'ям:						
Усі домогосподарства	2,39	0,1	3,06	0,1	2,53	0,1
у міських поселеннях	1,30	0,1	1,08	0,0	1,46	0,0
у сільській місцевості	4,84	0,3	7,47	0,3	4,94	0,2
Інші грошові допомоги та компенсаційні виплати:						
Усі домогосподарства	9,91	0,5	19,38	0,7	12,10	0,4

у міських поселеннях	9,97	0,5	14,36	0,5	11,15	0,4
у сільській місцевості	9,77	0,6	30,56	1,3	14,23	0,5

\* Складено за матеріалами джерел [39, с. 234-236; 40, с. 234-236]

Дані таблиці 2. 8 свідчать, що серед перелічених видів допомог значну питому вагу, причому з постійною тенденцією до зростання, займають допомоги на дітей та стипендії. При цьому частка допомог на дітей є значно вищою у сільських домогосподарствах, що пояснюється більшою багатодітністю цих домогосподарств у порівнянні з міськими. А абсолютні суми та питома вага стипендій (які в 2009 році у порівнянні з 2008 роком зросли майже вдвічі) є більшою у міських домогосподарствах, що можна пояснити ширшим доступом міської молоді до державних освітніх послуг.

У 2009 році частка інших грошових допомог та компенсаційних виплат, до яких віднесено «допомогу сім'ям осіб, які загинули при виконанні службових обов'язків, допомогу на поховання, всі види допомог від місцевої влади, допомогу по догляду за інвалідами, особами похилого віку; грошові компенсаційні виплати за невикористане право на санаторно-курортне лікування, за пільговий проїзд окремих категорій громадян тощо» [40, с. 411] різко знизилася, особливо в сільській місцевості. Допомоги малозабезпеченим сім'ям також демонструють тенденцію до зниження, що свідчить про поступове підвищення добробуту домогосподарств і виведення окремих з них із категорії отримувачів таких допомог.

Характерною ознакою сучасної системи соціальних гарантій в Україні є наявність численних соціальних пільг, які доволі часто не виконують основної своєї місії – досягнення соціальної справедливості. Проте, незважаючи на величезну кількість таких пільг (320 видів соціальних пільг 359 категоріям населення [319, с. 365]), єдиний порядок їх надання досі залишається не розробленим.

Державна політика соціальних виплат, головною метою якої є забезпечення добробуту вразливих верств населення і подолання бідності, на

жаль, своєї основної функції в сучасних умовах не виконує. Адже рівень бідності, попри постійне зростання соціальних виплат населенню, продовжує залишатися в Україні досить високим (офіційною статистикою у 2009 році він був зафіксований на рівні 26% (це 11,7 млн. осіб або 4,0 млн. домогосподарств) [294], у той час як за самооцінкою домогосподарствами рівня своїх доходів, 59% респондентів віднесли себе до бідних [276]).

Причини неефективності чинної системи соціальної допомоги, на нашу думку, криються у наступному: по-перше, номінальне зростання розмірів соціальних виплат повністю нівелюється впливом інфляції, внаслідок чого ми спостерігаємо падіння реальних розмірів таких допомог; по-друге, через обмеженість державних фінансових ресурсів розміри більшості соціальних допомог визначаються на основі гарантованого мінімуму, який складає від 20 до 33% прожиткового мінімуму (залежно від демографічної та соціальної групи); по-третє, в Україні існує значний відсоток охоплення соціальною допомогою небідних громадян, що потребує посилення її адресності.

Тому вважаємо, що для підвищення дієвості системи соціальних трансфертів в Україні потрібно змістити акценти з пасивних форм соціального захисту (використання соціальних допомог, які сприяють лише тимчасовому вирішенню проблем соціального характеру, однак можуть спровокувати негативні економічні наслідки) на ширше використання форм активної соціальної допомоги, покликаної стимулювати економічну самостійність особи (скажімо, допомоги на покриття витрат на перекваліфікацію, повну або часткову сплату відсотків за банківськими кредитами для організації та ведення власного бізнесу тощо).

Якнайшвидшого удосконалення потребує також методика призначення уже існуючих соціальних трансфертів у контексті вирішення проблеми «розмитості» критеріїв набуття права на допомогу та контролю за її призначенням. Адже чинна на сьогоднішній день практика досить часто призводить до прийняття невмотивованих рішень щодо призначення допомоги малозабезпеченим громадянам та розвитку корупції, в результаті

чого лише третина сімей, охоплених програмами державної соціальної допомоги, за оцінками експертів, може бути віднесена до категорії малозабезпечених. Тому з метою усунення зазначених недоліків доцільним вважаємо створення єдиної інформаційної бази даних про матеріальний стан і доходи громадян, що дасть можливість звести до мінімуму «неефективні» соціальні виплати із державного бюджету та соціальних позабюджетних фондів.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що вплив держави на нерівність розподілу доходів громадян за допомогою трансфертних виплат повинен бути помірним, бо інакше він підриватиме стимули до високопродуктивної праці та звужуватиме можливості економічного зростання країни.

З метою підвищення ефективності фінансування системи соціальних трансфертів в Україні доцільно застосовувати коефіцієнт результативності таких видатків (як співвідношення між обсягами суспільного блага та витратами, пов'язаними з його наданням) і коефіцієнт якісного результату видатків (як співвідношення корисного результату від суспільного блага і загальних обсягів його надання). Коефіцієнт результативності відображає вплив екстенсивних факторів на показник ефективності видатків, а коефіцієнт якісного результату відображає інтенсивну складову зростання ефективності витрат. На основі зазначених коефіцієнтів можна визначати загальний коефіцієнт ефективності видатків на виплату соціальних трансфертів населенню, який характеризує величину корисного ефекту від надання блага в розрахунку на одиницю державних витрат і сприяє виявленню причин невідповідності динаміки фінансування якісних та кількісних характеристик задоволення суспільних потреб.

В сучасних умовах одним із потенційно важливих джерел формування доходів вітчизняних домогосподарств стають доходи від власності. З переходом України до ринкових засад господарювання, доходи громадян від власності отримали законне визнання і набувають все більшого поширення в

сучасних умовах. Власність відіграє домінуючу роль серед інших базових основ економіки, адже право людини на власність обумовлює сутнісні аспекти її економічної свободи. Право власності є одним із фундаментальних інститутів економічної і правової системи демократичного суспільства. Без права людини на власність і приватної власності не може існувати ефективно ринкове господарство. Згідно чинного законодавства України, кожна людина має право бути власником, тобто має право володіти, користуватися і розпоряджатися свої майном та іншими об'єктами власності (засобами виробництва, землею, житлом, цінними паперами, валютою тощо) як індивідуально, так і спільно з іншими особами [348].

Доходи від власності визначають як «економічну вигоду, яку отримав власник невироблених активів – матеріальних (землі) і нематеріальних (майнових прав), а також фінансових активів (акцій, депозитів, позик тощо) внаслідок передачі їх для використання іншій інституційній одиниці» [117, с. 19]. Доходи від власності утворюються в результаті вкладення грошових коштів домогосподарств в особисте рухоме і нерухоме майно, на банківські рахунки, у цінні папери, купівлю валюти тощо. Тобто, особливістю зазначених видів доходів домогосподарств є те, що вони формуються у результаті здійснення передусім інвестиційних витрат.

Державна служба статистики України до доходів від власності зараховує: «отримані дивіденди по акціях та інших цінних паперах, відсотки по вкладах в банківські установи, доходи від здачі внайми чи оренду нерухомості (житла, гаражів, дач, земельних ділянок (земельних паїв) тощо)» [39, с. 410]. Проте ми вважаємо, що до доходів від власності доцільно зараховувати також доходи від продажу (перепродажу) майна (нерухомості), здійсненого з метою отримання додаткового доходу (прибутку).

Принагідно зазначимо, що продаж житлових приміщень, земельних ділянок тощо є менш вигідною формою отримання доходу, оскільки він має разовий характер і призводить до зменшення вартості наявного у домашніх господарств майна, а орендна плата дозволяє частково захистити доходи



домогосподарства від інфляції шляхом поступового її підвищення і не зменшує вартості наявного майна.

Доходи від власності у загальній величині доходів населення України становлять близько 3% (див. додаток Б), хоча у 2009 році вони значно виросли в порівнянні з 2008 роком (до 34,9 млрд. грн.) і становили 3,9% усіх доходів населення.

За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, питома вага цього джерела у структурі сукупних ресурсів вітчизняних домогосподарств у 2009 році становила 0,6% (див табл. 2. 9) причому у міських домогосподарствах це джерело доходу становить 0,2%, у сільських – 1,4%.

Таблиця 2. 9

Обсяг і питома вага доходів від власності у структурі сукупних ресурсів домогосподарств України у 2006-2009 роках\*  
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2006		2007		2008		2009	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів
Усі домогосподарства	10,04	0,6	10,59	0,5	16,38	0,6	17,16	0,6
з них:								
У міських поселеннях	4,93	0,3	4,12	0,2	6,68	0,2	7,84	0,2
У сільській місцевості	21,30	1,4	24,97	1,4	37,96	1,5	38,09	1,4

\* Складено за матеріалами [38, с. 234-236; 39, с. 234-236; 40, с. 234-236]

Одне вітчизняне домогосподарство в середньому за місяць у 2009 році отримало 17,16 грн. доходів від власності. Однак в середньому одне міське домогосподарство отримало в 4,9 рази менше доходів від власності, ніж одне сільське домогосподарство, що обумовлено більшою питомою вагою доходів від здачі в оренду земельних паїв домогосподарствами, розташованими у сільській місцевості.

Питома вага доходів від власності є найбільшою у другій (0,7%) децильній групі, а найменшою – у третій (0,4%) [40, с. 285]. Проте, якщо проаналізувати поступлення доходів від власності в абсолютних сумах, то ситуація кардинально змінюється: найбільшу суму доходів від власності у розрахунку на одне домогосподарство в середньому за місяць отримують домогосподарства восьмої (20,32 грн.), дев'ятої (22,01 грн.) і десятої (32,74 грн.) децильних груп, а найменшу – домогосподарства третьої групи (9,40 грн.) [40, с. 284].

В регіональному зрізі найбільшу питому вагу доходи від власності займають у домогосподарствах Автономної Республіки Крим (46,59 грн. в місяць у розрахунку на одне домогосподарство або 1,6% його сукупних ресурсів), Кіровоградської (36,53 грн. або 1,4%) і Миколаївської (32,87 грн. або 1,0%) областей; найменшу питому вагу – у домогосподарствах Рівненської (0,17 грн. або 0,0%), Закарпатської (1,33 грн. або 0,0%) та Івано-Франківської (1,55 грн. або 0,0%) областей (див. додаток Н).

Особливу увагу у контексті нашого дослідження хочемо звернути на відсутність у статистичних джерелах інформації про доходи, отримувані членами домогосподарств від інтелектуальної форми власності, що, на наш погляд, можна пояснити передусім незадіяністю у економічній діяльності сектором домогосподарств такого ресурсу як доходи від патентів, авторських прав, винаходів. На жаль, інтелектуальна форма власності, яка, за твердженням С. Юрія, «у ХХІ столітті стає визначальною рисою в економічних стосунках» [371, с. 6] та «змінює співвідношення значимості

факторів виробництва на користь суб'єктивного» [371, с. 6], в Україні ще не посіла належного їй місця у структурі власності загалом та у формуванні доходів від такого виду власності зокрема. А це, вважаємо, є великим недопрацюванням, перш за все, державних органів влади та управління, які регулюють відносини у цій сфері економічної діяльності. Адже такий ресурс, як доходи від інтелектуальної власності, може виконувати «подвійну позитивну роль: підвищувати рівень заощаджень домашніх господарств і сприяти оновленню основних фондів нефінансового сектора через упровадження ноу-хау» [362, с. 105].

Отже, можемо стверджувати, що частка доходів від власності в Україні продовжує залишатися вкрай низькою, що є підтвердженням надто повільного залучення домогосподарств до ринкових відносин та досить незначної ролі фінансового ринку у забезпеченні належного рівня життя населення. Вважаємо, що незначна питома вага доходів від власності свідчить також і про те, що в структурі грошових доходів населення України все ще зберігається домінуюча роль заробітної плати. А це означає, що більшість наших співвітчизників, в основному, є працівниками найманої праці. Тому для виправлення ситуації у цій сфері держава має вжити ряд термінових заходів, покликаних сприяти відновленню довіри населення до інструментів та інститутів фінансового ринку та забезпеченню транспарентності фондового ринку з метою розширення операцій на ньому фізичних осіб.

Таким чином, у результаті проведеного аналізу джерел доходів домогосподарств в Україні, можемо констатувати велику питому вагу доходів, отримуваних у процесі перерозподілу від держави, і незначну питому вагу доходів від власної виробничої чи будь-якої іншої діяльності, що потребує відповідного коригування державної політики доходів у бік зміщення акцентів на стимулювання активної трудової діяльності членів домогосподарств за допомогою відповідних фінансових методів та важелів.

З метою визначення прогнозних обсягів доходів населення України на найближчі десять років скористаємося математичним апаратом економетричного моделювання. Для дослідження можливостей застосування економіко-математичних моделей у процесі прогнозування доходів населення використано статистичну інформацію про їхні фактичні обсяги в розрізі основних джерел (див. додаток Б). Вибір масиву інформації з балансу доходів і витрат населення обумовлений тим, що розробка цих показників здійснюється за даними статистичної та фінансової звітності підприємств, фінансових установ, бюджетних та громадських організацій, адміністративних органів тощо, а при відсутності офіційної інформації – з використанням експертних оцінок (на відміну, скажімо, від даних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, які базуються на основі опитування членів домогосподарств і мають дещо суб'єктивний відтінок).

Дослідження динаміки показників на базі статистичних даних за 2002-2009 роки проведене з допомогою пакету обробки статистичних даних STADIA [114, с. 151]. Побудовані у дисертаційному дослідженні економетричні моделі адекватні експериментальним даним і мають високе значення коефіцієнта кореляції ( $R_{\min} = 0,9763$ ;  $R_{\max} = 0,9969$ , хоча за окремими видами доходів спостерігаються більші коливання) (див. додатки П.1 і П.2).

Наведені у додатках П.1 і П.2 дані свідчать про найбільш тісний кореляційний зв'язок, отриманий у процесі використання моделі експоненціальної ( $R = 0,9969$ ), за якою обсяги доходів населення у 2019 році могли б досягти максимальної величини – 11380 млрд. грн. Водночас, лінійна модель показує мінімальне значення кореляційного зв'язку ( $R = 0,9763$ ), через що прогнозний обсяг доходів населення у 2019 році може становити 1978 млрд. грн. Відтак, можемо зробити висновок про те, що в умовах сталого економічного зростання у 2019 році доходи населення могли б досягти максимальної величини, однак економічна криза негативно вплинула

на динаміку показників, унаслідок чого цей обсяг може зменшитися до мінімальної суми – 1978 млрд. грн.

Насамкінець зазначимо, що процеси формування доходів домогосподарств нерозривно пов'язані із процесами формування доходів держави. Скажімо, у періоди економічної активності обсяг виробництва споживчих благ (товарів та послуг) суттєво зростає, збільшується валовий внутрішній продукт, зростає заробітна плата працівників, доходи підприємницьких структур, тому держава має можливість підвищувати доходи сімей збільшенням як трудових доходів, так і соціальних виплат з бюджету. Відтак, у періоди сприятливої економічної кон'юнктури домогосподарства можуть більше витратити своїх доходів на поточні потреби, придбання предметів тривалого користування, а також робити 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 сприяє зростанню споживчого попиту, пожвавленню 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 негайне розв'язання назрілих економічних завдань, вибір пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки з метою задоволення сучасних потреб домогосподарств та суспільства в цілому.

## **2.4. Оподаткування доходів домогосподарств та прагматика оцінки податкового навантаження**

Як зазначалося у попередніх параграфах, з розвитком ринкових відносин у нашій державі з'явилося багато різних напрямів діяльності фізичних осіб та можливостей вкладання коштів, результатом чого стало отримання громадянами доходів із найрізноманітніших джерел. Згідно концепції комплексного доходу, усі доходи, які мають ознаки прибутковості, незалежно від джерела їхнього утворення чи отримання, повинні оподатковуватися.

Оскільки члени домогосподарств отримують різноманітні доходи, у тому числі й від підприємницької діяльності, то платниками податків у такому випадку є фізичні особи та індивідуальні підприємці без утворення юридичної особи (при цьому до членів домогосподарства ми не зараховуємо найманих працівників, які працюють у індивідуальних підприємців, а індивідуальних підприємців розглядаємо як членів домогосподарств). Відповідно, діючи систему оподаткування домогосподарств в Україні доцільно позиціонувати як систему оподаткування фізичних осіб та індивідуальних підприємців (див. рис. 2. 6), оскільки домогосподарства не виділені у вітчизняному податковому законодавстві як платники податків.

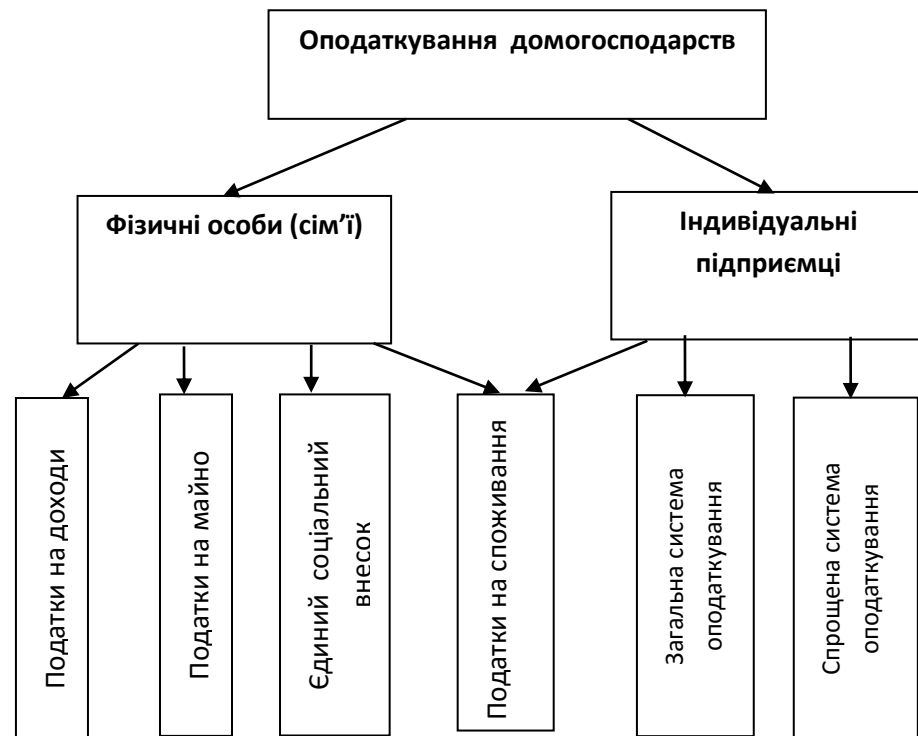


Рис. 2. 6. Основні елементи системи оподаткування домогосподарств в Україні

Загалом громадяни в Україні сплачують дві групи податків:

- прямі податки, за допомогою яких держава здійснює оподаткування доходів (податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок до державних цільових фондів, єдиний податок для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, фіксований сільськогосподарський податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності) та майна (плата за землю, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, збір за першу реєстрацію транспортного засобу);
- непрямі податки, за допомогою яких оподатковується використання доходів населення, спрямованих на споживання (податок на додану вартість, акцизний податок, мито).

Не вдаючись до детального аналізу механізму дії прямих і непрямих податків (оскільки цій темі присвячено багато ґрунтовних наукових праць), зазначимо, що пряме оподаткування доходів і майна громадян є найбільш

відкритою та зрозумілою формою податкових взаємовідносин між державою і населенням та застосовується переважно у високорозвинених країнах світу: Австрії, Данії, Канаді, Нідерландах, США, Швейцарії та інших. Непряме оподаткування, будучи дещо скритим, замаскованим вилученням коштів населення (свого часу це дозволяло керівництву колишнього СРСР, широко використовуючи податок з обороту та акцизи, взагалі заперечувати наявність непрямого оподаткування трудящих при соціалізмі) превалює в податкових системах Австралії, Греції, Італії, Ірландії, Швеції та низки інших країн (і особливо країн, що розвиваються). Відтак, наявність великої частки непрямих податків у доходах бюджетної системи держави створює ілюзорну видимість її економічної незалежності від оподаткування громадян.

Основним інструментом прямого оподаткування слугує подоходний податок (в Україні – податок на доходи фізичних осіб), причому роль цього податку останніми роками динамічно зростає як в Україні, так і в інших країнах світу. Так, найвищий рівень питомої ваги податків на доходи фізичних осіб у ВВП за кілька останніх років був зафіксований у Канаді (13,3%), Австралії (12%), Великобританії (10%); а найнижчий – в Аргентині (2,3%), Угорщині (4,6%), Польщі (4,7%). Найбільше значення частки цього податку у загальній сумі доходів бюджету спостерігається в Австралії (35,2%), Канаді (30,6%), США (30,5%); найнижчий його рівень був відмічений в Угорщині (9,2%), Аргентині (9,8%), Польщі (10,9%) [353, с. 9]. У 2009 році обсяг сплаченого українцями податку з доходів фізичних осіб склав 44485,3 млн. грн., що становить 16,3% загальної величини доходів Зведеного бюджету України або 21,4% його податкових надходжень [247]. Однак поряд із фіскальним значенням, цей податок у світовій практиці виконує також роль важливого інструменту реалізації соціально-економічної політики уряду, спрямованої на зменшення соціальної нерівності у суспільстві.

Високорозвинені країни світу, формуючи політику оподаткування доходів населення, використовують різноманітні системи прибуткового



податку з врахуванням таких важливих факторів як величина прожиткового мінімуму, характер діяльності, і що найважливіше – сімейний стан платника податку, кількість членів сім'ї, розмір середньодушового доходу тощо.

В Україні понад 85% населення проживає у сім'ях. Однак останніми роками ми спостерігаємо негативні зміни як у кількісному, так і якісному стані українських сімей, які є основою вітчизняних домогосподарств. Матеріали Державної служби статистики України свідчать про стійке зростання питомої ваги домогосподарств без дітей (з 56,4% у 2000 році до 62,2% у 2009 році), а також домогосподарств, у складі яких є лише одна дитина (з 61,0% у 2000 році до 72,1% у 2009 році) з одночасним зменшенням частки домогосподарств, що мають у своєму складі двох дітей (з 33,3% у 2000 році до 24,2% у 2009 році) або трьох і більше дітей (з 5,7% у 2000 році до 3,7% у 2009 році) [339]. Упродовж усіх років незалежності в країні спостерігається неухильне зменшення чисельності населення з одночасним зростанням частки осіб пенсійного і передпенсійного віку. Експерти б'ють на сполох, стверджуючи, що частка осіб непрацездатного і молодшого працездатного віку (до 29 років) у найближчі двадцять років зменшиться з 39 до 29% [220, с. 80]. Цифри й справді вражають і, безумовно, свідчать не лише про серйозні економічні проблеми у недалекому майбутньому, пов'язані з процесом старіння населення, й про реальну загрозу самому існуванню українського етносу.

На погіршення демографічної ситуації, окрім несприятливих екологічних (забруднення навколишнього природного середовища) та частково економічних (зубожіння значної частини населення) факторів, суттєвий вплив здійснюють масштабні зовнішні міграційні процеси серед працездатного населення репродуктивного віку (за твердженням фахівців, за межами України перебуває від 4 до 7 млн. осіб [52, с. 96]), а також нівелювання сімейних цінностей в результаті поширення урбанізаційних процесів, які провокують падіння престижу інституту сім'ї.

Проте серед перелічених вище причин, що призвели до погіршення демографічної ситуації в Україні, виділимо, на наш погляд, одну з найважливіших – не просто знецінення морально-етичних компонент формування сучасної сім'ї, але й неврахування економічних доміант її розвитку, що у теперішніх умовах є неприпустимим, адже ринкові відносини, які постійно удосконалюються у виробничій, фінансовій та іншій сферах, сьогодні активно проникають і у сферу сімейно-шлюбних відносин.

Сьогодні в Україні материнство, на жаль, не приносить матеріального достатку. Більше того, народження і виховання дитини, як правило, зменшує рівень добробуту сім'ї, стримує підвищення кваліфікації, забирає час, який можна було б витратити на самоосвіту і саморозвиток, загострює матеріальні проблеми. Відтак, сім'я стає непотрібною перепоною для професійного зростання. Іде процес зубожіння сім'ї, деградації сімейних цінностей, що може призвести врешті-решт до самоліквідації українського суспільства. Рівень народжуваності, що існує нині в Україні (1,24 дитини на одну жінку репродуктивного віку), не просто один із найнижчих у світі, це – об'єктивний результат недолугої сімейної політики, яка не тільки не стимулює до багатодітності, але і не може сприяти реалізації вже існуючих репродуктивних настанов. Потенціал для підвищення цього показника в нашій країні є, але умови для його розкриття, на жаль, не створені.

Відтак переконані, що окреслені вище невтішні тенденції повинні стати об'єктом пильної уваги з боку владних структур для вжиття негайних і, що найважливіше, дієвих заходів щодо стимулювання народжуваності та підвищення соціального й економічного статусу сім'ї в українському суспільстві. Держава має захищати українські родини від впливу цих негативних тенденцій, і не в останню чергу, за допомогою зваженої фінансово-економічної політики загалом та податкової політики зокрема, активно використовуючи бюджетні, кредитні та податкові важелі. Для цього потрібно насамперед змінити підходи та саму філософію оподаткування доходів населення.

У зазначеному контексті пропонуємо здійснювати поступовий перехід від індивідуального оподаткування доходів громадян до оподаткування доходів сім'ї за прикладом розвинених країн світу (Австрії, Бельгії, Іспанії, Греції, Канади, Чехії, Данії, Єгипту, Естонії, Франції, Німеччини, Ірландії, Ізраїлю, США), що дасть можливість платнику податку обирати саме той варіант оподаткування доходу (спільне або окреме оподаткування доходів подружжя), який буде економічно найбільш вигідним для сім'ї та посилить дію принципу соціальної справедливості в оподаткуванні. Для цього потрібно при спільному оподаткуванні доходів подружжя передбачити суттєві пільги у вигляді неоподатковуваних сум доходу на кожного члена сім'ї, що перебуває на утриманні платника податку (неповнолітні діти та особи похилого віку). Відтак, виведені з-під оподаткування кошти платник податку зможе витратити на більш-менш гідне утримання членів своєї родини. Проте перехід до реформування чинної практики оподаткування доходів громадян потрібно здійснювати поетапно і поступово.

Невід'ємною складовою механізму подорожного оподаткування має стати повернення до використання неоподаткованого мінімуму доходів громадян, який повинен відповідати реальній величині прожиткового мінімуму. Адже справляння податків з доходу, нижчого за цю величину, є неприпустимим, оскільки в умовах чинного законодавства масово трапляються ситуації, коли громадянин сплачує податки, будучи (або стаючи внаслідок цього) отримувачем державної соціальної допомоги. Відтак, сплата податків до бюджету у таких випадках одночасно призводить до збільшення соціальних видатків бюджету. Тому для малозабезпечених верств населення доцільним є встановлення відносно низьких податкових ставок (або ж повне звільнення від сплати податку) з тим, щоб такі громадяни знову не потрапляли до категорії бідних.

Суттєвим недоліком чинної системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні стала відмова від прогресивного оподаткування, яке в усьому світі визнане ефективним засобом державної політики регулювання доходів

населення. Вітчизняна практика свідчить, що запроваджене з 01.01.2004 р. пропорційне оподаткування доходів фізичних осіб добре виконує лише «функцію субсидіювання заможних прошарків суспільства і стимулювання імпорту (адже відносно забезпечені громадяни створюють попит на дорогі товари іноземного виробництва)» [176, с. 67]. Тому першочерговим завданням у цій сфері вважаємо повернення до оподаткування доходів громадян за прогресивною шкалою, однак із введенням елементу регресії для верхньої ставки, що, на наш погляд, сприятиме легалізації надвисоких доходів.

У згаданому контексті пропонуємо диференціювати платників податків за п'ятьма групами залежно від величини оподатковуваних доходів (перша група – громадяни з доходами на рівні прожиткового мінімуму; друга група – малозабезпечені громадяни з доходами на рівні від 1 до 3 прожиткових мінімумів; третя група – громадяни із середніми доходами на рівні від 3 до 5 прожиткових мінімумів; четверта група – заможні громадяни з доходами від 5 до 20 прожиткових мінімумів; п'ята група – громадяни з надвисокими доходами понад 20 прожиткових мінімумів).

Якщо неоподатковуваний мінімум доходів громадян зафіксувати на рівні прожиткового мінімуму, то звільненню від оподаткування, за нашими підрахунками, підлягатиме близько 10% потенційних платників (за даними Держкомстату України, у вересні 2010 року питома вага працівників, яким було нараховано заробітну плату у розмірі прожиткового мінімуму (до 888 грн.), становила 7,9% [265]. Доходи малозабезпечених громадян (друга група) доцільно оподатковувати за ставкою 15%. Під оподаткування за цією ставкою потрапить близько половини усіх працівників (питома вага працівників, яким у вересні 2010 року було нараховано заробітну плату у розмірі від 888 до 2500 грн. (тобто від 1 до 3 прожиткових мінімумів), становила 61,6% [265]. До доходів середнього рівня (третя група) пропонуємо застосовувати ставку у розмірі 20% (оподаткуванням за цією ставкою буде охоплено близько чверті усіх працівників; у вересні 2010 року

– це 24,3% [265]. Високі доходи (четверта група) можна оподатковувати за підвищеною ставкою – 25%, що на 15 пунктів нижче від верхньої ставки прогресивної шкали, яка діяла до 01.01.2004 р., і є виправданим в сучасних економічних умовах (за твердженням фахівців, ставки понад 25% підривають стимули до відкритої продуктивної діяльності). Надвисокі доходи (п'ята група) ми пропонуємо оподатковувати за дещо зниженою ставкою – 22%, що, на наш погляд, у комплексі із суттєвим посиленням фінансових санкцій за недотримання податкової дисципліни сприятиме легалізації отримуваних платником податку високих доходів та зменшить необхідність їх приховування (скажімо, у зарубіжних країнах, де до найвищих доходів застосовують регресивні ставки податку, дуже почесно бути платником податку за верхньою шкалою, і тому багато громадян намагаються потрапити саме до цієї категорії платників). Оподаткуванням високих і надвисоких доходів в Україні, за нашою оцінкою, буде охоплено біля 10% працівників (за показниками вересня 2010 року – це 6,2% [265]).

Оподаткування доходів з інших джерел (банківські депозити, спадщина, купівля-продаж нерухомості) на початковому етапі реформування слід здійснювати на існуючих засадах. Водночас, пропонуємо звільняти від оподаткування зазначені види доходів, отримані багатодітними сім'ями, але за умови, що середньомісячний дохід на одного члена такої родини не перевищуватиме певної встановленої законодавством величини.

За підсумками року доцільно залишити практику повернення сплачених платником податку коштів, спрямованих на виконання ним сімейних обов'язків, добавивши, окрім плати за навчання дітей, також витрати на утримання дітей у дитячому садку та аналогічні їм витрати (механізм «податкової знижки»).

У більш тривалій перспективі найбільш економічно доцільним та соціально значимим для України вважаємо перехід до оподаткування доходів сім'ї за французькою моделлю (звичайно ж, з адекватним їй корегуванням та проекцією на вітчизняну специфіку й економічні реалії). Одиницею

(суб'єктом) оподаткування у французькій моделі є сім'я, а специфічною особливістю – наявність системи «сімейних коефіцієнтів», які враховують економічні та соціальні умови, сімейний стан і вік кожного платника.

Відтак вважаємо, що запропонований механізм оподаткування доходів населення відповідатиме як принципу платоспроможності, так і принципу соціальної справедливості, а також гарантуватиме збереження і розвиток одного з найважливіших соціальних інститутів – інституту сім'ї. Недарма упродовж останнього століття саме соціально орієнтовані форми оподаткування населення домінують у світовій практиці, адже механізм оподаткування сімейного доходу враховує не лише найнагальніші фізіологічні потреби людини, але й її відтворювальну функцію (причому не тільки у репродуктивному, але й культурному, освітньому та морально-етичному аспектах).

На наш погляд, запропоновані заходи, пов'язані із реформуванням чинної системи оподаткування доходів громадян (звичайно ж, у комплексі з іншими заходами економічного характеру: виплатою допомог при народженні та по догляду за дитиною тощо) сприятимуть стимулюванню материнства і посиленню сімейно-відтворювальної функції домогосподарств. Адже практика засвідчує, що жінки, позбавлені зазначених економічних стимулів, легко відмовляються від сім'ї на користь професійної діяльності.

До того ж, світовою наукою доведено, що запровадження цільових податкових пільг є більш ефективним заходом у порівнянні з виплатою соціальних трансфертів за рахунок бюджетних коштів, тому що нівелює дію суб'єктивного фактору при розподілі бюджетних ресурсів, усуваючи таким чином одну з причин виникнення корупції. Опитування засвідчують, що наші співгромадяни готові відмовитися від отримання різного роду соціальних допомог та утримувати людей похилого віку, інших непрацездатних осіб власним коштом за умови звільнення від оподаткування певної частини їхніх доходів.

Досвід зарубіжних країн підтверджує не лише доцільність запровадження моделей сімейного оподаткування доходів, й їх економічну ефективність (навіть чи держава в особі тамтешніх податкових органів займається лише жертвовною благодійністю щодо своїх громадян). Тому багатолітня світова практика, вважаємо, може слугувати одним із критеріїв істини у цьому аспекті. Відтак, погоджуємося з професором А. Крисоватим, який стверджує, що «сучасне оподаткування країн із розвинутою ринковою економікою – це той еталон, до якого необхідно наблизити вітчизняне оподаткування у перспективі. Основна проблема полягає у тому, щоб знайти оптимальну комбінацію прогресивних податкових інструментів і час від часу її переглядати разом із змінами економічних, соціальних та інституційних умов» [176, с. 66]. Сучасна економічна криза, вважаємо, є сприятливим підґрунтям саме для здійснення таких радикальних реформ. Потрібно лише сповна використати цей шанс. Однак ми цілком свідомі того, що криза не повинна стати «приводом для реалізації нашвидкоруч придуманих фіскальних експериментів... Навпаки, криза повинна спонукати лише до тих податкових рішень, які мають у своїй основі надійне теоретичне підґрунтя» [176, с. 67].

Безперечно, кардинальна зміна філософії оподаткування доходів громадян в Україні потребує не лише ґрунтовних комплексних досліджень з цієї проблематики, але й часу, грандіозних зусиль і, що найголовніше, бажання змінювати ситуацію на краще. Відтак, пропонуємо розпочати її із формування Концепції сімейного оподаткування в Україні та подальшого її обговорення як в наукових та експертних колах, так і суспільстві загалом.

Пропонована Концепція, на наше тверде переконання, має базуватися на врахуванні сімейного фактору при оподаткуванні доходів громадян. Адже відсутність податкових норм, що враховують дані обставини, призводить до невідповідності податкового навантаження реальному матеріальному стану платників податку.

На жаль, чинна на сьогоднішній день практика податкового оподаткування формувалася в умовах необхідності постійного вирішення завдань поточного наповнення бюджетів. Тому у ній залишалися незадіяними цілі блоки податкових правовідносин, у тому числі пов'язані із сімейним оподаткуванням, яке, на нашу думку, є безпосередньою реалізацією конституційних принципів соціальної держави (стаття 3 Конституції України) та забезпечення гарантованої державної підтримки сім'ї (стаття 51 Конституції України). Фактично, питання врахування сімейного фактору при оподаткуванні доходів громадян зачіпають інтереси усіх членів суспільства і є тим фокусом, який дозволяє реально узгоджувати інтереси держави та її громадян.

Метою Концепції визначено аналіз вітчизняної законодавчої бази у сфері оподаткування доходів громадян, формування наукового підходу до розвитку сімейного оподаткування в Україні, який передбачає вияв критеріїв і принципів такого оподаткування, а також розроблення нової моделі оподаткування доходів сім'ї з урахуванням сімейного фактору.

Структурно у Концепції сімейного оподаткування пропонуємо виокремити такі основні розділи:

1. Загальну частину (мета і завдання концепції, визначення сфер і рівнів застосування основних положень концепції, тлумачення використовуваних у ній термінів).

2. Аналітичну частину (аналіз і оцінка сучасного стану оподаткування доходів громадян та проблем, на розв'язання яких спрямована концепція).

3. Основну частину, яка включатиме:

- шляхи і способи розв'язання проблем у сфері оподаткування громадян (критерії і принципи сімейного оподаткування; підходи до визначення порядку оподаткування доходів сім'ї; характеристику можливої схеми сімейного оподаткування в Україні);



- нормативно-правове забезпечення реалізації концепції (правовий механізм реалізації засад сімейного оподаткування в Україні; права і обов'язки сторін при сплаті податку до бюджету).

4. Очікувані результати від реалізації концепції (економічні, соціальні, фінансові тощо).

5. Порядок моніторингу застосування основних положень концепції (із визначенням у разі необхідності порядку підготовки і прийняття рішень про внесення змін до концепції).

Концепція у якості єдиної оподаткованої одиниці має розглядати сім'ю і враховувати не лише доходи працюючих її членів (як це має місце сьогодні), але і їхні витрати на утримання дітей та непрацездатних батьків похилого віку, інвалідів. До того ж, єдиною межею доходу, від якої можуть стягуватися податки, має стати реальна величина прожиткового мінімуму.

Таким чином вважаємо, що запровадження сімейного оподаткування в Україні забезпечуватиме справедливий перерозподіл податкового навантаження між платниками податку з різним складом сімей і сприятиме реалізації та втіленню в життя права людини самостійно забезпечувати власне існування та існування своєї сім'ї на належному рівні. А принцип пріоритету особистості, родини, сім'ї має стати домінуючим у вітчизняній податковій системі, адже без урахування приватних (родинних, сімейних) інтересів не можливо сповна задовольняти й зреалізовувати інтереси загальнодержавні.

Важливою характеристикою податкової політики держави є також рівень податкового навантаження на платників податків загалом та фізичних осіб зокрема. Переважно податкове навантаження на громадян асоціюється лише з податком на доходи фізичних осіб та іншими податками, які населення сплачує безпосередньо зі своїх доходів. Однак реальна ситуація є дещо іншою. На доходи фізичних осіб здійснює вплив не лише тягар прямих податків, але й тягар непрямих податків (податків на споживання), які населення сплачує, купуючи товари і послуги за роздрібними цінами.

Загальновідомо, що непрямі податки за допомогою цінового механізму перекладаються в основному на кінцевого споживача (населення, а також державні установи і громадські організації, що надають безплатні послуги громадянам). Експерти частку непрямих податків, які сплачує населення як основний кінцевий споживач, оцінюють на рівні 68-70%.

Оперуючи даними Державної служби статистики та Міністерства фінансів України за 2002-2009 роки та визначивши величину податкового навантаження на вітчизняні домогосподарства за формулою

$$ПНн = \frac{(Фнн + ПС \times Кнс)}{ГДн} \times 100\%, \quad (2.1)$$

де: *ПНн* – податкове навантаження на громадян;

*Фнн* – фактичні податкові надходження від фізичних осіб до бюджетів усіх рівнів і позабюджетних цільових фондів;

*ПС* – загальна сума сплачених податків на споживання;

*Кнс* – коефіцієнт частки податків на споживання, які сплачує населення (0,7);

*ГДн* – грошові доходи населення (оплата праці, доходи від підприємницької діяльності, дивіденди, проценти, орендна плата, державні соціальні трансферти тощо),

ми отримали такий результат (див. табл. 2. 10).

Таблиця 2. 10

Динаміка податкового навантаження на домогосподарства в Україні у 2002-2009 роках

(млн. грн.)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Податки на доходи і майно	11054	13789	13553	17774	23396	35598	46926	45491
Внески на соціальне страхування	2080	2584	3647	5064	7134	8326	11987	11626
Податки на споживання,	13955	15147	19954	33930	46465	57366	81685	78540

сплачені населенням								
Грошові доходи	15604 4	18124 3	23292 7	32725 9	40576 3	53693 0	73250 5	77518 6
Податкове навантаження, %	17,4	17,4	16,0	17,3	19,0	18,9	19,2	17,5

Проаналізувавши дані таблиці 2. 10, можемо стверджувати, що податкове навантаження на домогосподарства в Україні є помірним (близько 17-19%). А оскільки жодних розробок вітчизняних учених, котрі б обґрунтовували оптимальні межі податкового навантаження на домогосподарства, в опрацьованих нами джерелах ми не знайшли, то власне твердження ми сформуваємо, опираючись на дослідження зарубіжних науковців.

Так, лауреат Нобелівської премії Дж. Мерлі, який отримав цю нагороду за цикл робіт з прикладних проблем оподаткування, прийшов до висновку, що нейтралізувати дестимулюючий вплив оподаткування на економічну активність і трудові зусилля працівників можна за умови, коли максимальна податкова ставка для усіх без винятку платників не перевищуватиме 20%. Американський економіст Ф. Тейлор вважав, що оподаткування на рівні 25% національного доходу і вище спричиняє інфляційний ефект, а тому є небажаним. Німецький учений Ф. Неймак стверджував, що існує політична межа оподаткування (близько 25% національного доходу), перевищення якої починає надто дратувати виборців; і економічна межа (близько 33% – так званий «ефект Лаффера»), перевищення якої веде до зменшення податкових надходжень у бюджет.

Тому беручи до уваги напрацювання згаданих науковців та сучасні економічні реалії, зазначимо, що оптимальною верхньою межею податкового навантаження в Україні доцільно вважати 25%, пам'ятаючи одночасно і про його нижню межу (15%), адже рівень оподаткування, нижчий за неї, може спричинити суттєві податкові втрати бюджету.

За розрахунками, поданими у таблиці 2. 10, можемо зробити висновок про те, що динаміка рівня податкового навантаження на домогосподарства в Україні є відносно стабільною, адже зростання податкового навантаження на домогосподарства за період з 2002 по 2008 роки становило лише 1,8%. Однак дані таблиці 2. 11 свідчать, що найбільші темпи зростання податкового навантаження у порівнянні з попереднім періодом спостерігалися у 2005 році (+8,1%) і 2006 році (+9,8), а найбільші темпи падіння податкового навантаження зафіксовано у 2004 році (-8,0%), коли було запроваджено єдину пропорційну ставку податку з доходів фізичних осіб у розмірі 13%, а також у кризовому 2009 році (-8,9%), коли масово зменшилися надходження по усіх сплачуваних населенням податках і зборах.

Таблиця 2. 11

Темпи зростання поточних податків на доходи і майно, внесків на соціальне страхування та податків на споживання, сплачених населенням України у 2002-2009 роках\*

(у % до попереднього року)

	Податки на доходи, майно	Внески на соціальне страхування	Податки на споживання (ПДВ, акцизний збір, мито)	Грошові доходи населення	Податкове навантаження на домогосподарства
2003 / 2002	+24,7	+24,2	+8,5	+16,1	0,0
2004 / 2003	- 1,8	+41,1	+31,7	+28,5	-8,0
2005 / 2004	+31,1	+38,9	+70,0	+40,5	+8,1
2006 / 2005	+31,6	+40,9	+36,9	+24,0	+9,8
2007 / 2006	+52,2	+16,7	+23,5	+32,3	-0,5
2008 / 2007	+31,8	+44,0	+42,4	+36,4	+1,6
2009 /	-3,0	-3,0	-4,0	+5,8	-8,9

2008					
------	--	--	--	--	--

\* Розраховано за матеріалами джерел [88; 247]

Результати економетричного моделювання засвідчують, що не зазнає суттєвих змін рівень податкового навантаження і в наступні десять років, перебуваючи в межах 18-19% (див. додатки Р.1 і Р.2).

З метою виявлення впливу основних факторів на рівень податкового навантаження на домогосподарства упродовж останніх років, скористаємося даними рис. 2. 7.

Найбільшу питому вагу у величині сплачених населенням податків і зборів займають податки на споживання (близько 50-60%), тобто їхній вплив на рівень податкового навантаження на домогосподарства є досить суттєвим. Особливо помітно це було у 2005 році, коли сума сплачених населенням податків на споживання зросла на 70% (див. табл. 2. 11), що і спричинило збільшення податкового навантаження на 8,1% у порівнянні з 2004 роком.

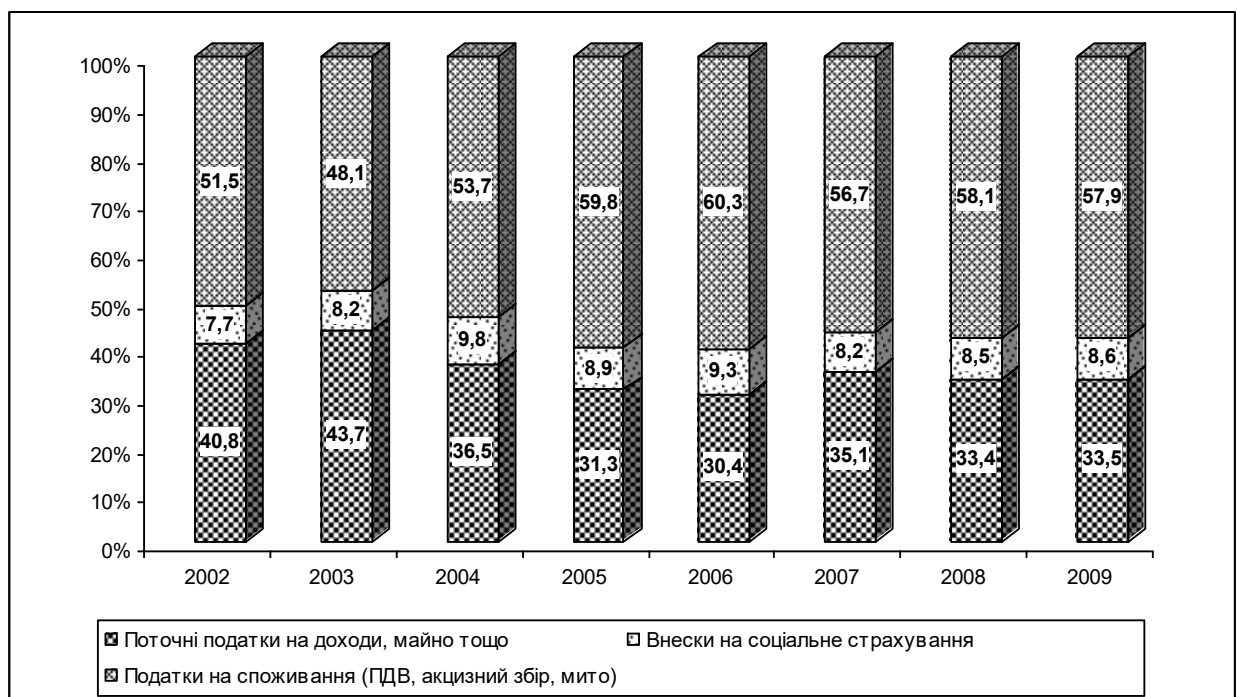


Рис. 2. 7. Питома вага поточних податків на доходи і майно, внесків на соціальне страхування та податків на споживання в загальному обсязі сплачених населенням України податків і зборів у 2002-2009 роках, %\*

\* Розраховано за матеріалами джерел [88; 247]

Питома вага податків на доходи та майно у загальній величині сплачених населенням податків і зборів коливається в межах 30-40%. Найбільший темп приросту податків на доходи та майно був відмічений у 2007 році, що обумовлено, передусім, збільшенням ставки податку з доходів фізичних осіб в Україні з 13 до 15%.

Внески на соціальне страхування, які утримуються із заробітної плати найманих працівників, становлять близько 8-9% усіх сплачуваних населенням податків і зборів, тому значного впливу на рівень податкового навантаження вони, на наш погляд, не чинять.

Варто відмітити, що визначений рівень податкового навантаження на домогосподарства є середньозваженим по Україні. Цілком зрозуміло, що податкове навантаження в розрізі окремих груп домогосподарств може суттєво різнитися. Скажімо, рівень податкового навантаження на домогосподарство, яке складається з подружжя пенсіонерів, відрізнятиметься від рівня податкового навантаження на домогосподарство найвищої децильної групи хоча б тому, що пенсіонери сплачують, як правило, мінімум податків і зборів і споживають значно менше товарів та послуг (сплачуючи, відповідно, й менше податків на споживання) у порівнянні із заможними громадянами.

Відтак, беручи до уваги означені вище підходи, вважаємо, що розрахунок податкового навантаження на окреме домогосподарство доцільно здійснювати за формулою:

$$ПНдг = \frac{\Phi_{пн} + \frac{ПС \times K_{пс}}{Ч_n} \times K_{чдг}}{ГДдг} \times 100\% , \quad (2. 2)$$

де:  $ПНдг$  – податкове навантаження на домогосподарство;

$\Phi_{пн}$  – фактично сплачені членами домогосподарства податки і обов'язкові платежі до бюджетів та державних цільових фондів;

$ПС$  – загальна сума сплачених податків на споживання;

$K_{nc}$  – коефіцієнт частки податків на споживання, які сплачує населення (0,7);

$Ч_n$  – чисельність населення країни;

$K_{чдг}$  – кількість членів домогосподарства;

$ГДдг$  – грошові доходи домогосподарства.

Безумовно, точно визначити величину сплачених податків на споживання одним або усіма членами домогосподарства досить складно, тому для розрахунку цього показника, на наш погляд, доцільно використовувати усереднений щорічний показник, який розраховується як відношення величини сплачених населенням податків на споживання, що поступили у зведений бюджет України за рік, до чисельності населення за цей же період (див. табл. 2. 12).

Таблиця 2. 12

Суми надходжень податків на споживання до зведеного бюджету України в розрахунку на одну людину у 2002-2009 роках\*

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Податки на споживання, сплачені населенням, млн. грн.	13955	15147	19954	33930	46465	57366	81685	78540
Чисельність населення, млн. чол.	48,004	47,622	47,281	46,930	46,646	46,373	46,144	45,963
Сума сплачених податків на споживання, що	291	318	422	723	996	1237	1770	1709

припадає на одну людину, грн.								
-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

\* Розраховано за матеріалами джерел [221; 247]

Аналіз даних таблиці 2. 12 свідчать, що за період з 2002 по 2009 роки сума сплачених населенням податків на споживання у розрахунку на одну людину зростає у 5,9 рази, причому найбільші темпи зростання цього показника у порівнянні з попереднім періодом спостерігалися у 2005 році (+71,3%) та 2008 році (+43,2%), що обумовлено, передусім, збільшенням обсягів споживання, а також зростанням ставок акцизного збору та імпортного мита у ці періоди. Так, на одного жителя України у 2009 році в середньому припадало 1709 грн. сплачених податків на споживання, що є доволі значною сумою. А якщо взяти до уваги той факт, що типова середньостатистична українська сім'я складається із трьох-чотирьох чоловік, то сума сплачених окремим домогосподарством податків на споживання сягатиме 6-7 тис. грн. на рік.

Тому для того, аби хоч частково зменшити тиск непрямих податків на малозабезпечених громадян, вважаємо за необхідне звернутися до досвіду зарубіжних країн, де ставки непрямих податків (зокрема, податку на додану вартість) є диференційованими (за зниженими ставками оподатковуються товари першої необхідності, за підвищеними – предмети розкоші, за основною ставкою – решта товарів і послуг). Відтак, ймовірно зменшення надходжень непрямих податків внаслідок зменшення ставок на товари широкого вжитку можна буде компенсувати підвищенням податкових надходжень від збільшення ставок на предмети розкоші та шкідливі для здоров'я товари і послуги.

Хочемо звернути увагу також і на таку особливість вітчизняної податкової системи як нерівномірний розподіл податкового навантаження між двома основними факторами виробництва – працею і капіталом. За



твердженням Н. Фролової, податки на доходи від праці (податок на доходи найманих працівників, обов'язкові внески до фондів соціального страхування) забезпечують більше половини сукупних податкових надходжень в Україні, тоді як податки на доходи від капіталу (податки на власність, плати за ліцензії та торговий патент на деякі види підприємницької діяльності, частина податків з доходів фізичних осіб (зокрема, у вигляді виграшів, призів, дивідендів і роялті), а також з доходів фізичних осіб від підприємницької діяльності) – лише п'яту частину [337, с. 24]. До того ж, ефективна ставка оподаткування доходів від праці, за розрахунками науковця, у 2004 році становила 32,2%, доходів від капіталу – 17,5% [337, с. 25]. А згідно теорії добробуту, величина податків на доходи від праці здійснює вплив на вибір індивіда між збільшенням трудових зусиль («ефект доходу») та заміною праці на відпочинок («ефект заміщення»). В економічно розвинених країнах уряди, спонукаючи індивідів більше працювати і менше «споживати» дозвілля, вдаються до застосування «правила Корлетта-Хейга» [391], згідно з яким товари і послуги, взаємозамінні по відношенню до дозвілля, оподатковуються за меншими податковими ставками, ніж товари і послуги, взаємодоповнювані з дозвіллям (скажімо, субсидуючи вартість приміського сполучення, уряди окремих країн одночасно вдаються до підвищеного оподаткування, наприклад, гірськолижного спорядження).

Відтак, надзвичайно актуальним завданням в сучасних умовах вітчизняної економіки продовжує залишатися необхідність оптимізації загальної структури податкового навантаження на домогосподарства у контексті забезпечення максимально рівномірного розподілу податкового навантаження між основними факторами виробництва – працею, капіталом, природними ресурсами, що, на наш погляд, сприятиме підвищенню ефективності економічної діяльності та зменшенню обсягів тіньового сектору в Україні.

## Висновки до розділу 2

У результаті дослідження особливостей формування та прагматики оподаткування доходів домогосподарств можна зробити такі висновки.

1. З позиції макроекономічного підходу доходи домогосподарств відображають сукупність економічних відносин, за допомогою яких заново створена у суспільстві вартість розподіляється між власниками факторів виробництва, а також здійснюється перерозподіл первинних доходів з метою оптимізації кінцевого споживання благ і послуг у межах суспільства. З позиції мікроекономічного підходу доходи домогосподарств є сукупністю надходжень упродовж певного періоду часу з усіх можливих джерел як у грошовій, так і негрошовій формах, які збільшують активи домогосподарства і можуть бути спожиті ним без зменшення реальної вартості його майна.

2. Важливою методологічною проблемою, пов'язаною із дослідженням доходів домогосподарств, визнано відсутність єдиної статистичної бази, побудованої на спільній методиці визначення та оцінки таких доходів. Неспівставність окремих показників створює певні протиріччя в аналізі доходів вітчизняних домогосподарств. Відтак, доведено необхідність переведення сучасних досліджень доходів і витрат населення на єдину методологічну базу, яка б ґрунтувалася на загальноприйнятих міжнародних стандартах і відповідала сучасній економічній ситуації в Україні.

3. Доведено, що не зважаючи на постійне і доволі суттєве зростання номінальних доходів населення України (майже на третину щороку), його реальні доходи зростають значно повільніше, що пов'язано, передусім, із впливом інфляції на їх величину. При цьому аргументовано, що оподаткування доходів громадян на зміну величини їхніх реальних доходів впливає не суттєво, оскільки темпи зростання наявних доходів населення майже не відрізняються від темпів зростання його номінальних доходів.

4. В роботі виділено головні ознаки, покладені в основу класифікації доходів домогосподарств, які пропоновано поділяти за матеріально-речовою формою, критерієм суспільного визнання, економічним походженням джерел, рівномірністю надходжень, можливістю розпорядження, стадіями розподілу. Використання вказаних ознак сприятиме оптимальному вибору критеріїв оцінювання основних видів доходів домогосподарств залежно від визначеної мети і окреслених завдань та дозволить більш ґрунтовно і на системній основі досліджувати цю важливу форму фінансових відносин.

5. Згідно концепції комплексного доходу, усі доходи, які мають ознаки прибутковості, незалежно від джерела їхнього утворення чи отримання, повинні оподатковуватися. Відтак констатовано, що громадяни в Україні сплачують дві групи податків: прямі податки, за допомогою яких держава здійснює оподаткування доходів та майна і непрямі податки, за допомогою яких оподатковується використання доходів населення, спрямованих на споживання. Реформування чинної системи оподаткування доходів громадян запропоновано розпочати із формування Концепції сімейного оподаткування в Україні та подальшого її обговорення як в наукових та експертних колах, так і суспільстві загалом. Відмічено, що Концепція має базуватися на врахуванні сімейного фактору при оподаткуванні доходів громадян, адже запровадження сімейного оподаткування в Україні забезпечуватиме справедливий перерозподіл податкового навантаження між платниками податку з різним складом сімей і сприятиме втіленню в життя права людини самостійно забезпечувати власне існування та існування своєї сім'ї на належному рівні.

6. Важливою характеристикою податкової політики держави є рівень податкового навантаження на платників податків загалом та фізичних осіб зокрема. Запропоновано власну методику визначення податкового навантаження на домогосподарства з урахуванням не лише сплачених населенням прямих податків і єдиного соціального внеску, але і впливу непрямих податків на його величину. Відтак визнано, що податкове

навантаження на домашні господарства в Україні є помірним (в середньому близько 17-19%). Причому найбільший вплив на рівень податкового навантаження чинять непрямі податки: їхня питома вага у сплачених населенням податках і зборах становить близько 50-60% (у той час як податки на доходи та майно – близько 30-40%, внески на соціальне страхування – близько 10%).

7. Основні наукові результати розділу опубліковані в працях автора [127; 131; 137; 141; 142; 143; 144; 146; 147; 148; 150; 151; 153; 154; 157; 158; 372; 403].

### **РОЗДІЛ 3**

## **СУКУПНІ ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СУТНІСНО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ**

### 3.1. Сутність, класифікація та структура витрат домогосподарств

Доходи, отримані членами домашнього господарства в процесі їхньої діяльності, спрямовуються на задоволення різноманітних потреб. Саме задоволення особистих потреб є основним завданням господарської діяльності людини. «Турбота про задоволення потреб має таке ж значення, як і турбота про наше життя і наш добробут; вона є найважливішою з усіх людських стремлінь...» [206, с. 31], – так на початку минулого століття австрійський економіст К. Менгер говорив про людські потреби. А український учений Ф. Щербина (здобутки якого, на жаль, мало досліджені вітчизняними економістами) у науковій праці «Селянські бюджети» писав: «Без потреб неможливе людське створіння; без сукупних турбот про задоволення їх ніколи ще не існувало жодне людське суспільство. ... Людські потреби є тією основною засадою, якою рухається людське життя, визначається його зміст і вимірюється ступінь його розвитку. ... Чим складніше взагалі життя, тим різноманітніші потреби, і навпаки. Обидва процеси тотожні, і прогрес людства є прогресом його потреб» [364, с. 545]. «Бюджетно-монографічні дослідження основної загальної комірки – сім'ї – зводяться в кінцевому результаті до вивчення людських потреб. ... Ті ступені і стадії розвитку, по яких пройшли культура і цивілізація, були лише різним вираженням людських потреб» [364, с. 555-556], – підсумовує Ф. Щербина.

Дійсно, у процесі своєї життєдіяльності людина намагається задовольняти найрізноманітніші потреби: фізіологічні (потреби першого порядку), які є визначальними і відображають потреби людини як біологічної істоти в їжі, одязі, житлі, відпочинку тощо; інтелектуальні потреби, які стосуються освіти, творчої діяльності, що породжуються внутрішнім станом людини, потребами її духовного розвитку; соціальні потреби, пов'язані з функціонуванням людини в суспільстві. Як справедливо зауважив відомий

економіст М. Бунге, «... потреба стає керівним потягом – головною діяльністю людини... У міру задоволення повсякденних потреб пробуджуються в людині потреби розумові, моральні й естетичні, які, своєю чергою, стають мало-помалу настільки ж необхідними, як і потреби фізичної природи» [27, с. 132].

Проблеми задоволення різноманітних потреб людини та оптимізації витрат на реалізацію цих потреб досліджувалися представниками різних течій світової економічної науки. При цьому основний акцент, як правило, робився на вивченні процесів споживання та заощадження (Дж. Кейнс, С. Кузнец, А. Маршалл, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман), а також дослідженні особливостей родинного розподілу доходів та їх спрямуванні на певні цілі (Г. Беккер, У. Джевонс).

Сучасні вітчизняні дослідники економічної діяльності домашніх господарств свої зусилля спрямовують, в основному, на вивчення джерел і тенденцій формування, а також напрямів регулювання доходів домогосподарств, зовсім мало уваги приділяючи ефективності використання цих доходів, тобто здійсненню членами домашнього господарства різноманітних витрат. Свого часу А. Маршалл зазначав: «... в грошовій економіці ознакою хорошого ведення господарства є такий розподіл меж виділення коштів на кожен вид витрат, щоб гранична корисність товарів ... у всіх випадках була однаковою» [202, с. 162]. Відтак дослідження структури і основних тенденцій здійснення домашніми господарствами витрат є надзвичайно актуальним, особливо в умовах сучасної економічної кризи.

Важливо відмітити, що частину своїх доходів населення витрачає не на задоволення особистих потреб, а на задоволення потреб держави у формуванні необхідного обсягу фінансових ресурсів (тобто на сплату податків та інших обов'язкових платежів); по-друге, певна частина доходів населення взагалі не витрачається, тобто не йде ні на задоволення поточних потреб домогосподарства, ні на задоволення потреб держави, а відкладається, як правило, з метою здійснення майбутніх витрат або ж підвищення

ліквідності домогосподарства. Таким чином, і податковий, і ощадний грошові потоки зменшують обсяги задоволення поточних потреб домогосподарства. Однак за наявності першого (податкового) потоку населення втрачає частину свого доходу, а за наявності другого (ощадного) потоку таких витрат немає, проте задоволення окремих потреб членів домогосподарства переноситься на майбутні періоди [89, с. 116].

Використання наявних у домогосподарств ресурсів на певні цілі може відбуватися двома способами: по-перше, шляхом використання наявних грошових доходів; по-друге, через натуральне самозабезпечення за рахунок власної трудової діяльності. Тому витрати домашнього господарства можна охарактеризувати як фактичні затрати грошових і матеріальних ресурсів, які спрямовуються на задоволення поточних потреб домогосподарства та є необхідними для забезпечення його життєдіяльності і розвитку.

Важливо відмітити, що на загальну величину витрат домогосподарств впливають ряд факторів, які з погляду сфери виникнення можна поділити на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх факторів належать: величина сукупних грошових доходів домогосподарства; ступінь забезпечення його потреб за рахунок ведення натурального господарства; рівень організації та ведення бюджету домашнього господарства; рівень матеріальних і духовних потреб членів домогосподарства тощо. Серед зовнішніх чинників виділимо: рівень роздрібних цін на товари і послуги, які споживають члени домогосподарства; обсяги державних дотацій, що направляються на фінансування охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства, транспорту та зв'язку; суми сплачених домогосподарством податків та інших обов'язкових платежів; рівень розвитку споживчого кредитування в національній економіці. Окрім того, у різних країнах світу на величину, структуру і динаміку витрат домогосподарств суттєвий вплив здійснюють історичні, кліматичні умови, а також умови проживання і стереотипи поведінки населення.

Дослідники фінансів виділяють різні напрями використання доходу домогосподарств, часто ототожнюючи їх з витратами, що, на наш погляд, не зовсім правомірно. Наприклад, професор А. Чернов залежно від функціонального призначення виділяє такі групи витрат домашнього господарства: а) особисті споживчі витрати (придбання матеріальних благ і оплата послуг); б) податки та інші обов'язкові платежі; в) грошові накопичення і заощадження [352, с. 109].

З таким підходом, в основному, погоджуються й автори колективної монографії «Фінансова система і економіка», які вважають, що «грошові витрати бюджету домогосподарств доцільно поділяти на:

- споживчі витрати (купівля товарів і оплата послуг). Оплата послуг включає: квартирну плату і комунальні платежі, оплату побутових послуг, внески до дитячих установ, витрати на путівки в санаторії і будинки відпочинку, лікування в платних медичних установах тощо;
- обов'язкові платежі і добровільні внески, які передбачають сплату податків та обов'язкових зборів, внесків на соціальне страхування, внесків у громадські та кооперативні організації, повернення позик, придбання лотерейних квитків тощо;
- грошові накопичення і заощадження, які включають: здійснення населенням внесків до установ Ощадбанку, в комерційні банки, придбання облігацій» [324, с. 339].

У цьому контексті хочемо зазначити, що віднесення «грошових накопичень і заощаджень» до витрат домашнього господарства не є правомірним, адже, скажімо, неорганізовані заощадження громадян (тобто кошти, що зберігаються на руках у населення) за своєю економічною природою не є витратами, оскільки вони лише тимчасово виведені з обігу і відкладені на випадок непередбачених подій, однак у наступних часових періодах, звичайно ж, можуть стати витратами за умови їх використання на ті чи інші цілі.



Не можемо погодитися і з С. Белозьоровим, який є категоричним у твердженні, що «існують два основних напрями використання отриманого домашніми господарствами доходу: споживання і заощадження» [17, с. 56] (а як же тоді бути з витратами ні споживчого, ні заощаджувального характеру, скажімо, грошовою допомогою родичам?) і пропонує «витрати домашніх господарств поділяти на дві основні групи: витрати, не пов'язані з поточним споживанням, і витрати на поточне споживання» [17, с. 56]. До першої групи витрат автор відносить «податки і збори, виплати за раніше отриманими кредитами» [17, с. 56], а до другої – «всі грошові витрати домашніх господарств, спрямовані в даному періоді на придбання матеріальних благ і послуг» [17, с. 60].

Російський учений В. Фетісов у складі витрат домогосподарств виділяє чотири групи: 1) витрати на особисте споживання (споживчі витрати); 2) соціально обов'язкові (примусові) витрати; 3) інвестиційні витрати; 4) інші витрати. Перша група витрат пов'язана з відтворенням людини як фізіологічного організму і соціального індивіда. До другої групи належать податки й інші обов'язкові платежі. До складу третьої групи входять витрати на придбання об'єктів, які використовуються домашніми господарствами протягом тривалого періоду часу; і склад четвертої групи – витрати, не віднесені до жодної з перших трьох груп [323, с. 297].

Знову ж таки, не можемо погодитися з В. Фетісовим у тому, що до інвестиційних витрат входять лише «витрати на придбання об'єктів, які використовуються домашніми господарствами протягом тривалого періоду часу». Адже, скажімо, витрати домогосподарства на купівлю іноземної валюти зі спекулятивною метою для перепродажу її через два-три дні по значно вищому курсу є інвестиційними витратами (оскільки вони спрямовані на отримання прибутку), проте обмеження цієї операції «тривалим періодом часу», на наш погляд, є недоцільним. Відтак, більш коректним вважаємо трактування інвестиційних витрат як спрямування домогосподарством грошових коштів у різні об'єкти (цінні папери, валюту, нерухомість тощо) з

метою отримання додаткового доходу (прибутку). Цим визначенням ми знімаємо також принципові розбіжності щодо визначення обсягів заощаджень методом оцінки приросту активів домогосподарств за певний період часу.

Серед українських та зарубіжних учених й до сьогодні не існує єдиної точки зору щодо доцільності зарахування витрат на придбання житла до загальної величини заощаджень населення. Так, російські учені Ю. Кашин та І. Хомініч до загального обсягу заощаджень не зараховують витрати населення на придбання нефінансових активів (зокрема, житла), оскільки, на думку вчених, такі витрати громадяни здійснюють за рахунок заощаджень, і тому вони повинні відноситися до споживчих витрат [122, с. 107; 123, с. 44; 345, с. 20]. У свою чергу, вітчизняний науковець О. Ватаманюк [32, с. 189] та російський економіст С. Шашнов [357, с. 15] витрати населення на придбання житла відносять до заощаджень, а не до споживчих витрат. Ми ж вважаємо, що якщо особа вкладає кошти у нерухомість (причому здійснюється це за рахунок накопичених раніше заощаджень), то такі витрати слід вважати інвестиційними. Своє твердження ми обґрунтовуємо тим, що при цьому відбувається лише зміна форми заощаджень – грошова переходить у матеріальну, і загальна величина активів домогосподарства не змінюється. Якщо ж нерухомість купується за рахунок залучених ззовні ресурсів: позик, кредитів тощо (причому здійснюється це, як правило, з метою забезпечення постійного проживання), то такі витрати доцільно відносити до споживчих.

Таким чином, можемо констатувати, що усі наведені вище класифікації витрат домашнього господарства здійснені за однією (нехай і досить важливою) ознакою, а саме: за цільовим призначенням. Проте за основу при класифікації витрат (див. рис. 3. 1) можна брати і ряд інших ознак:

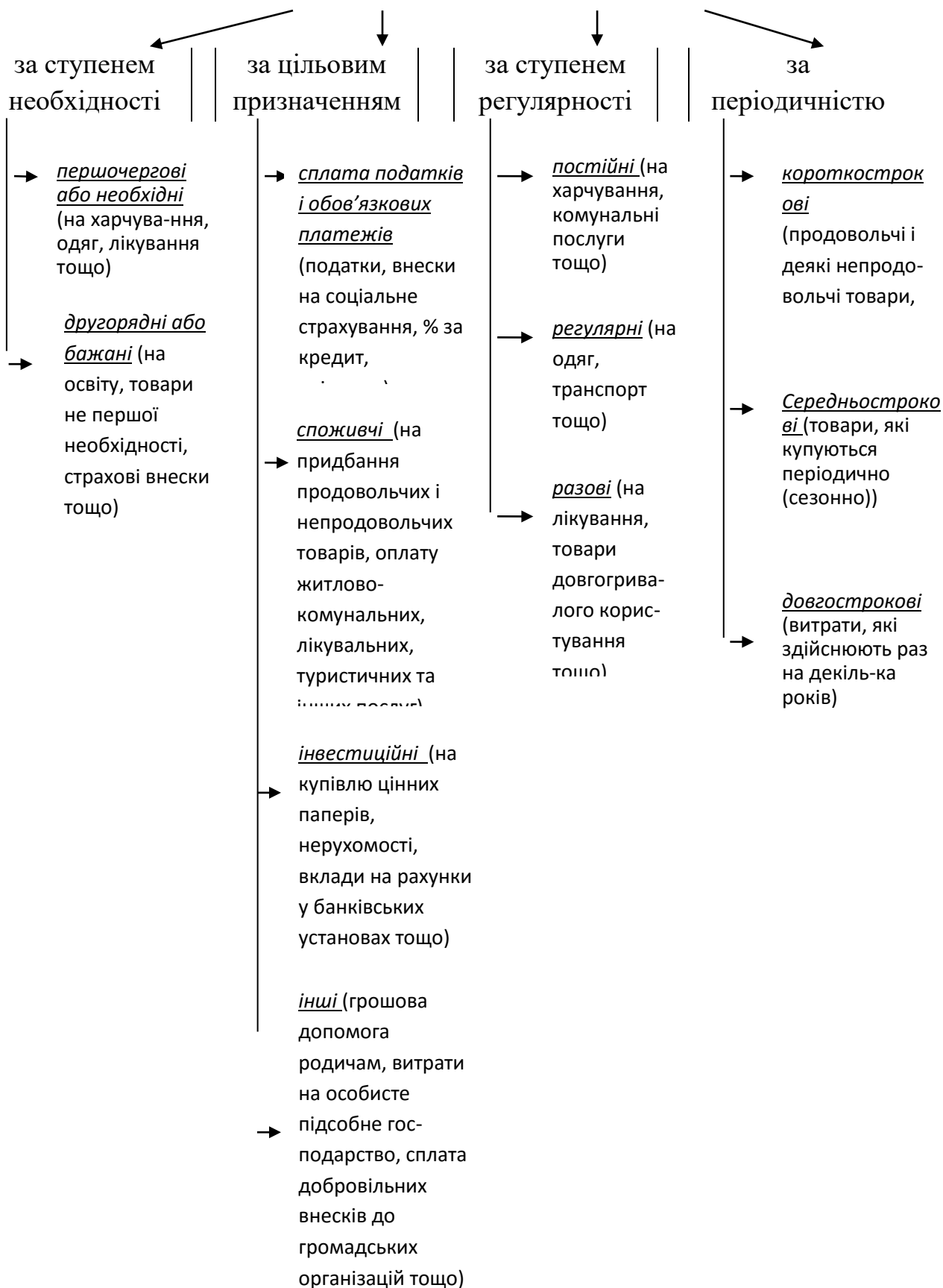


Рис. 3. 1. Класифікація витрат домогосподарств за основними ознаками ступінь регулярності здійснення витрат; періодичність здійснення витрат; ступінь необхідності здійснення витрат.

Дослідивши наявну в Україні статистичну інформацію стосовно основних напрямів витрачання коштів домашніми господарствами, змушені констатувати, що сьогодні існують суттєві відмінності у структурі грошових витрат населення, визначеній за даними балансу доходів та витрат населення і за матеріалами вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, що, безумовно, істотно знижує репрезентативність таких матеріалів.

Скажімо, Державна служба статистики, подаючи дані про доходи і витрати населення у Статистичному щорічнику України, зазначає, що «витрати та заощадження населення включають: витрати на придбання товарів та послуг; сплачені доходи від власності; поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти; нагромадження основного капіталу та матеріальних оборотних коштів; а також приріст фінансових активів у вигляді заощаджень у вкладах, в іноземній валюті тощо» [297, с. 393] (див. додаток Б).

А департамент обстежень домогосподарств Державної служби статистики України у статистичному збірнику «Витрати і ресурси домогосподарств України», визначаючи витрати як «суму платежів домогосподарств за товари і послуги, отримані у звітному періоді, а також суму коштів, направлених ними на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, нерухомості, на будівництво, капітальний та поточний ремонт, допомогу родичам і знайомим, на вклади до банківських установ, на податки та інші внески» [39, с. 412], усі сукупні витрати поділяє на споживчі і неспоживчі. Принагідно зазначимо, що поділ витрат домогосподарств на споживчі і неспоживчі є дещо умовним, і його можна застосовувати лише у тому

випадку, коли мова іде про використання частини доходу у конкретному часовому періоді, адже, зрештою, майже будь-яке використання отриманого домогосподарством доходу прямо або опосередковано спрямоване на задоволення потреб членів такого господарства, тобто на споживання.

Для характеристики сукупних витрат домогосподарств братимемо за основу показник сукупних доходів та використовуватимемо класифікацію, яка певним чином дозволить об'єднати зазначені вище критерії. Тобто, витрати домогосподарств за цільовим призначенням пропонуємо поділяти на три основні групи:

- обов'язкові платежі, які передбачають сплату податків, єдиного соціального внеску, страхових платежів, аліментів тощо;
- споживчі витрати, які включають витрати на харчування, придбання непродовольчих товарів, оплату житлово-комунальних послуг, послуг освіти, охорони здоров'я, транспорту та зв'язку, на відпочинок тощо;
- неспоживчі витрати, до складу яких входять інвестиційні витрати (купівля цінних паперів, валюти, вклади до банківських установ тощо) та інші витрати (допомога родичам, придбання худоби та реманенту для ведення особистого підсобного господарства, повернення взятих боргів тощо).

*Обов'язкові платежі.* Ця група витрат передбачає витрати домогосподарств на сплату податків та обов'язкових зборів, єдиного соціального внеску, страхових внесків за умови особистого або майнового страхування, виплати за раніше отриманими кредитами тощо і скорочує реальні доходи домогосподарств у конкретному часовому періоді, зменшуючи, тим самим, обсяги їх поточного споживання і заощадження.

Державна служба статистики України у балансі доходів і витрат населення виділяє такі групи витрат обов'язкового характеру:

- поточні податки на доходи і майно, до яких належать сплачені населенням: податок на доходи фізичних осіб, податок з власників транспортних засобів, надходження від грошово-речових лотерей тощо;

- внески на соціальне страхування, до яких належить сплата обов'язкового внеску до Пенсійного фонду України, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття;
- інші поточні трансферти, до яких належать інші платежі до бюджетів та позабюджетних соціальних фондів, страхові платежі, грошові перекази за кордон, членські внески у громадські організації тощо;
- сплачені населенням доходи від власності, які передбачають сплату відсотків за користування кредитами і позиками [207].

Найбільшу частку у структурі витрат обов'язкового характеру займає сплата поточних податків на доходи і майно – близько 5-6% загальної величини витрат і заощаджень населення (див. додаток Б) або від 76,6% усіх витрат обов'язкового характеру у 2002 році до 44,4% у 2009 році (див. додаток С).

Сплачувані населенням поточні податки на доходи і майно упродовж останніх років демонструють тенденцію до зростання, за винятком 2004 року (що було пов'язано із запровадженням пропорційного оподаткування доходів фізичних осіб) і 2009 року (що обумовлено впливом кризових явищ на величину доходів населення) (див. рис. 3. 2).

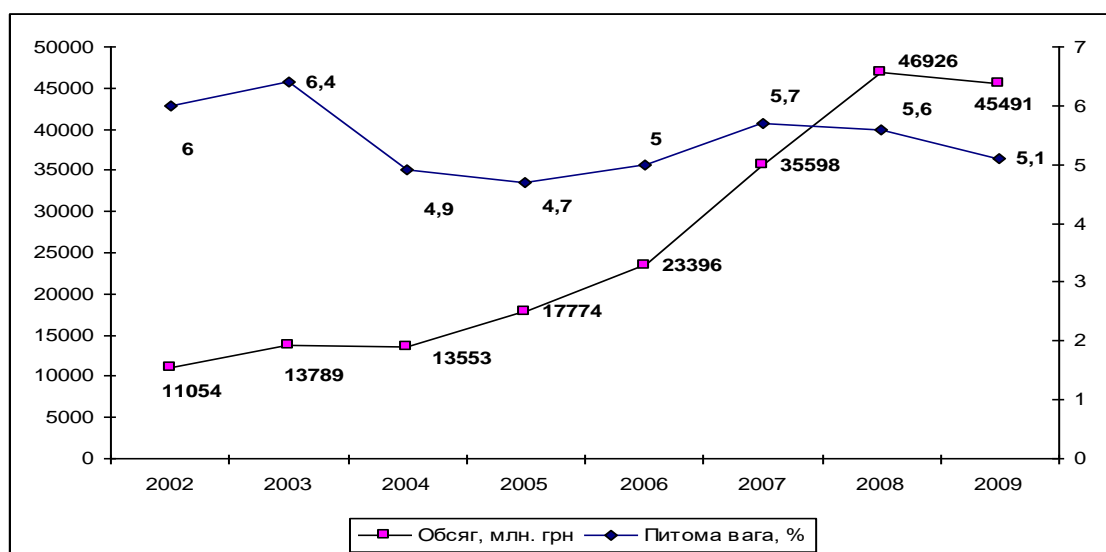


Рис. 3. 2. Динаміка обсягів та питомої ваги сплачених населенням України податків на доходи і майно у 2002-2009 роках\*

\* Складено за матеріалами Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn_u/dvn_u.htm) /gdn/ dvn\_ric

Аналогічну тенденцію демонструють і сплачені населенням в абсолютній сумі внески на соціальне страхування (за винятком кризового 2009 року), хоча відсотковий показник сплачених внесків, починаючи з 2007 року, дещо знизився (див. рис. 3. 3).

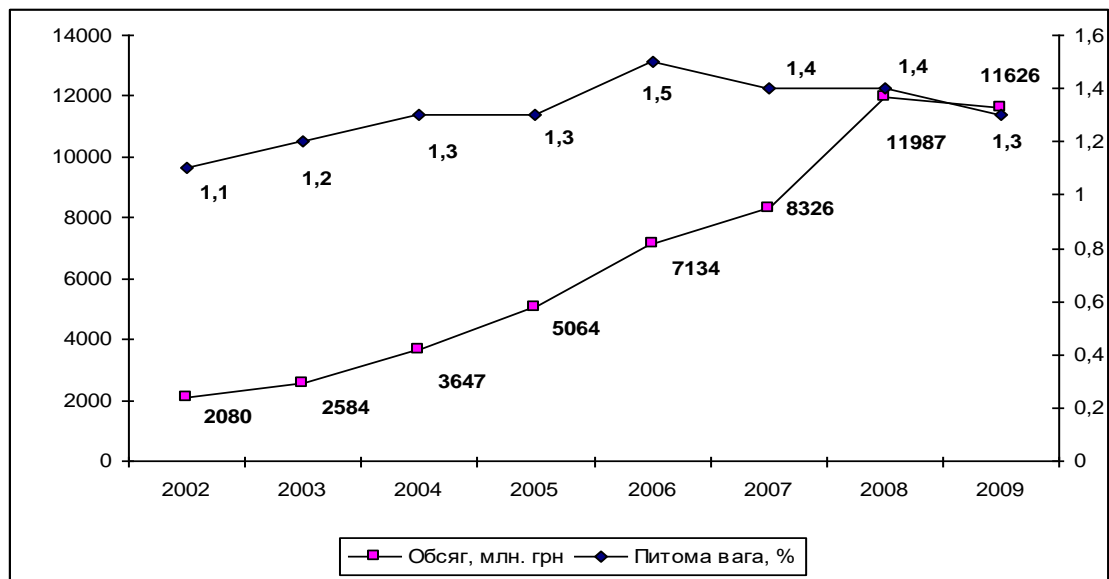


Рис. 3. 3. Динаміка обсягів та питомої ваги сплачених населенням України внесків на соціальне страхування у 2002-2009 роках\*

\* Складено за матеріалами Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn_u/dvn_u.htm) /gdn/ dvn\_ric

За даними Державної служби статистики, відображеними у балансі доходів і витрат населення, поточні податки на доходи та майно коливаються в межах 5-6% загальної величини витрат населення, а внески на соціальне страхування від 0,8% до 1,5%. У 2009 році сплачені населенням податки склали 45,491 млрд. грн., що на 1,435 млрд. грн. менше, ніж у 2008 році, однак у 4,1 рази більше, ніж у 2002 році. Внески на загальнообов'язкове

соціальне страхування виросли в порівнянні з 2002 роком в 5,6 рази і становили у 2009 році 11,626 млрд. грн. (див. додаток Б).

Водночас інші поточні трансферти і сплачені населенням доходи від власності (як в абсолютному, так і відносному вираженні) демонструють сталу тенденцію до зростання (див. рис. 3. 4 і 3. 5).

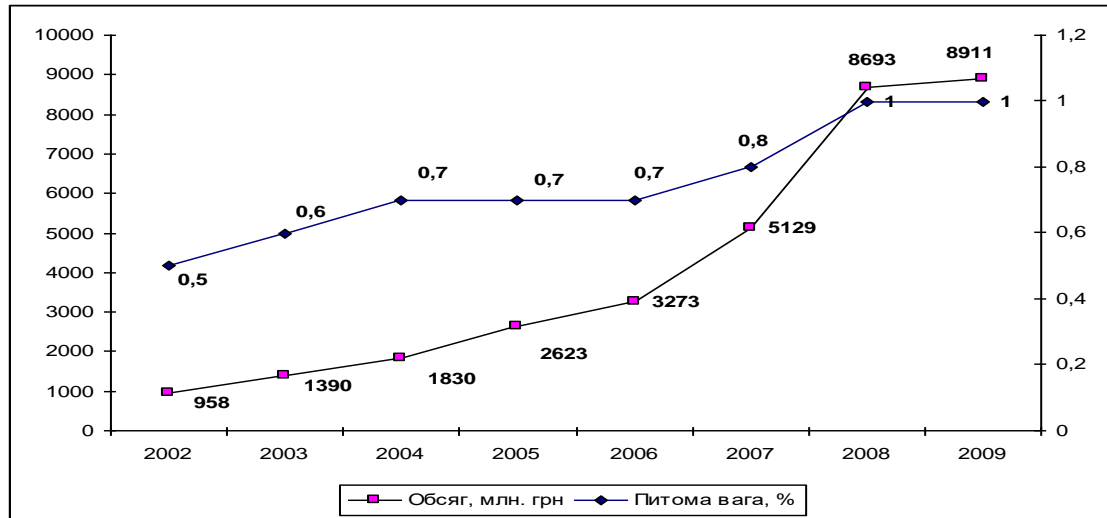


Рис. 3. 4. Динаміка обсягів та питомої ваги сплачених населенням України інших поточних трансфертів у 2002-2009 роках\*

\* Складено за матеріалами Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm)



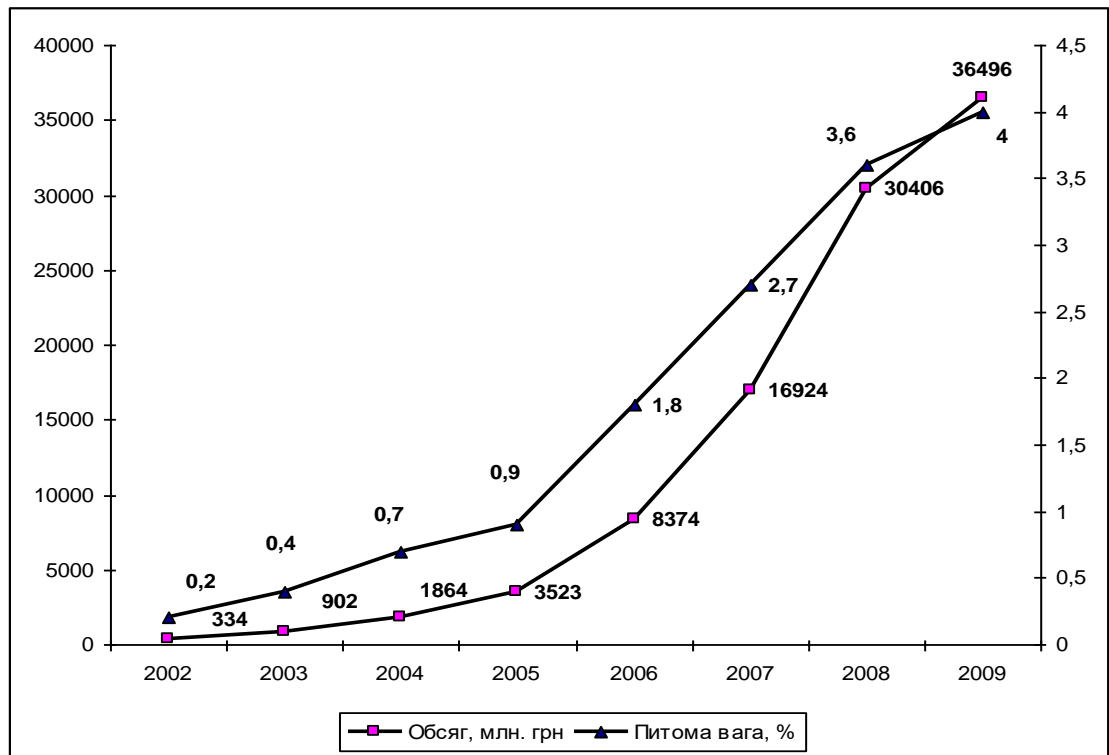


Рис. 3. 5. Динаміка обсягів та питомої ваги сплачених населенням України доходів від власності у 2002-2009 роках\*

\* Складено за матеріалами Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm)

У 2009 році сплачені населенням інші поточні трансферти перебували на рівні 2008 року і в абсолютній сумі становили 8,911 млрд. грн., що у 9,3 рази більше, ніж у 2002 році. Зате сплачені населенням доходи від власності виросли в порівнянні з 2002 роком в 109,3 рази і становили у 2009 році 36,496 млрд. грн. (див. додаток Б).

*Споживчі витрати.* Лівову частку доходів, що залишаються після сплати обов'язкових платежів, члени домогосподарств витрачають на споживання. Це і не дивно, адже домогосподарства є основними споживачами товарів і послуг, вироблених в економіці (недарма один із класиків економічної науки А. Маршалл стверджував, що «домашнє господарство належить до сфери науки про споживання» [202, с. 163]).

Державна служба статистики України, формуючи баланс доходів і витрат населення, виділяє окремим рядком витрати на придбання товарів і

послуг, під якими має на увазі витрати на купівлю споживчих товарів, оплату послуг, вартість товарів, вироблених для особистого споживання та одержаних в рахунок оплати праці в сільськогосподарських підприємствах, а також одержаних безкоштовно або за пільговими цінами [207].

Якщо абсолютні суми витрат населення на придбання товарів і послуг в Україні з року в рік зростають, то їхній відсотковий показник не демонструє будь-якої стійкої тенденції (див. рис. 3. 6).

Так, суттєве зменшення питомої ваги витрат на споживання у загальній величині витрат і заощаджень населення відбулося у 2004-2005 роках, після чого у 2006 році частка споживчих витрат різко зросла, так само різко знизившись у 2007 році та дещо зрісши у 2008 році. У кризовому 2009 році питома вага цих витрат абсолютно передбачувано знову зменшилася і становила 79,4% усіх витрат і заощаджень. Такі процеси, на нашу думку, свідчать про те, що населення досить чутливо реагує не лише на зміну економічної, але й політичної ситуації в державі.

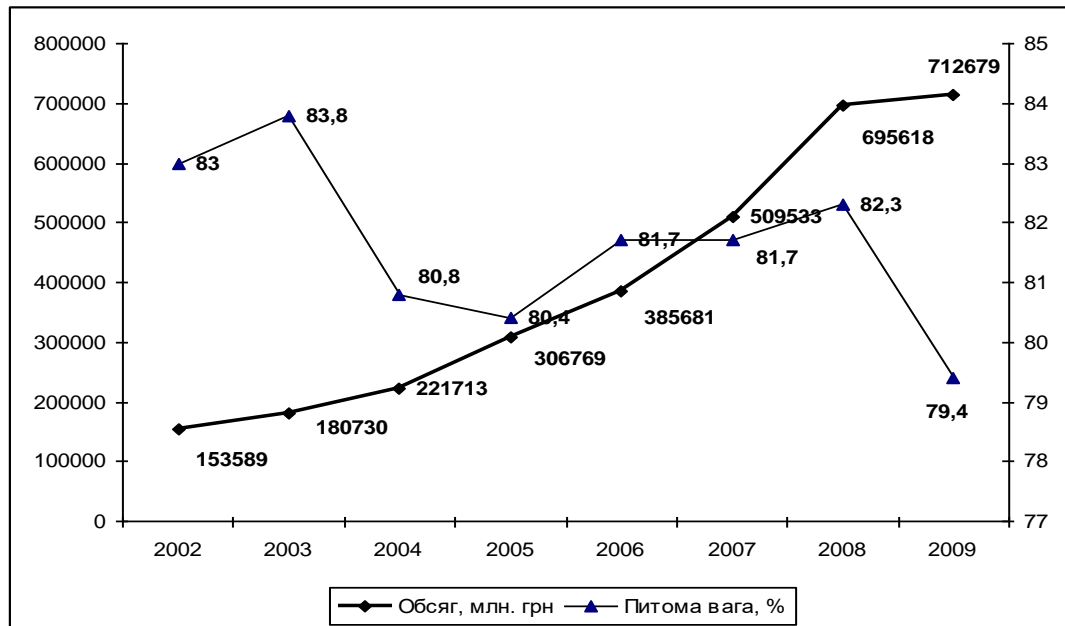


Рис. 3. 6. Динаміка обсягів та питомої ваги витрат населення України на придбання товарів і послуг у 2002-2009 роках\*

Складено за матеріалами Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

*Неспоживчі витрати.* Окрім споживчих витрат, домогосподарства здійснюють також витрати неспоживчого характеру, які ми поділяємо на інвестиційні витрати (придбання цінних паперів, валюти, вклади до банківських установ тощо) та інші неспоживчі витрати (грошову допомогу родичам; витрати на ведення особистого підсобного господарства; повернення взятих боргів тощо).

У балансі доходів і витрат населення Державна служба статистики України серед неспоживчих витрат виокремлює лише витрати інвестиційного характеру (нагромадження нефінансових і фінансових активів), зараховуючи їх до заощаджень населення (див. додаток Б). Аналіз зазначених витрат свідчить, що їх динаміка упродовж останніх років є досить нерівномірною. Так, витрати населення, спрямовані на нагромадження нефінансових активів (під яким розуміють «валове нагромадження основного капіталу» [207]) упродовж останніх восьми років, дещо зменшившись у 2003 році, продовжували зростати і сягнули свого максимуму у 2008 році (зрісши у порівнянні з попереднім періодом у 3,0 рази) (див. рис. 3.7).

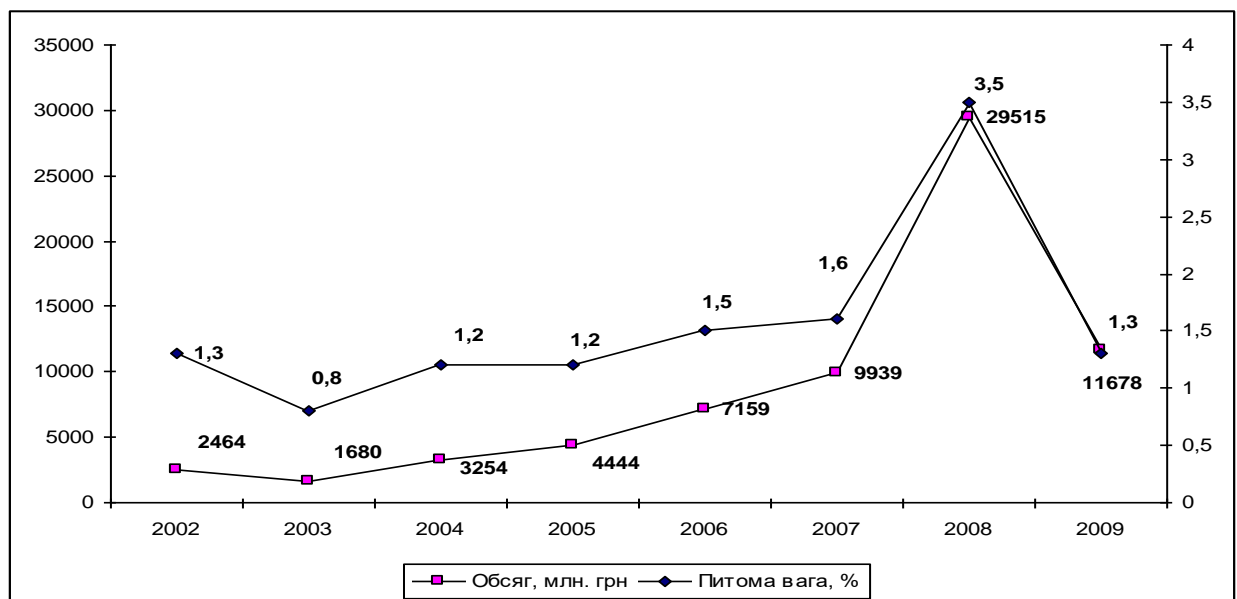


Рис. 3. 7. Динаміка обсягів та питомої ваги витрат населення України на нагромадження нефінансових активів у 2002-2009 роках\*

Складено за матеріалами Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn_u/dvn_u.htm) /gdn/ dvn ric

Таке зростання, на нашу думку, спровокував початок фінансової кризи в Україні влітку 2008 року, коли населення масово почало вилучати свої заощадження з банківської системи і вкладати передусім у нерухомість. Однак у 2009 році ажіотажний попит на нерухомість дещо знизився. Відтак, витрати на нагромадження нефінансових активів зменшилися за цей період у 2,5 рази і майже повернулися до рівня 2007 року (11678 млн. грн.).

Стосовно витрат населення, спрямованих на приріст фінансових активів (вкладів у банківських установах, цінних паперів, іноземної валюти тощо) слід зазначити, що ситуація у цій сфері також є досить нестабільною. Так, після незначних коливань у 2002-2007 роках, витрати громадян, спрямовані на приріст фінансових активів, у 2008 році суттєво зменшилися (що, безумовно, було спричинено початком фінансової кризи в Україні) – до 22496 млн. грн. або 2,6% загальної величини усіх витрат і заощаджень населення. У 2009 році витрати на зазначені цілі різко зросли – у 3,1 рази – і становили уже 7,9% загальної величини витрат і заощаджень населення (див. рис. 3. 8). Причому відбувалося це, в основному, за рахунок збільшення заощаджень в іноземній валюті з одночасним зменшенням вкладів у банківських установах і витрат на придбання цінних паперів (див. додаток Б).

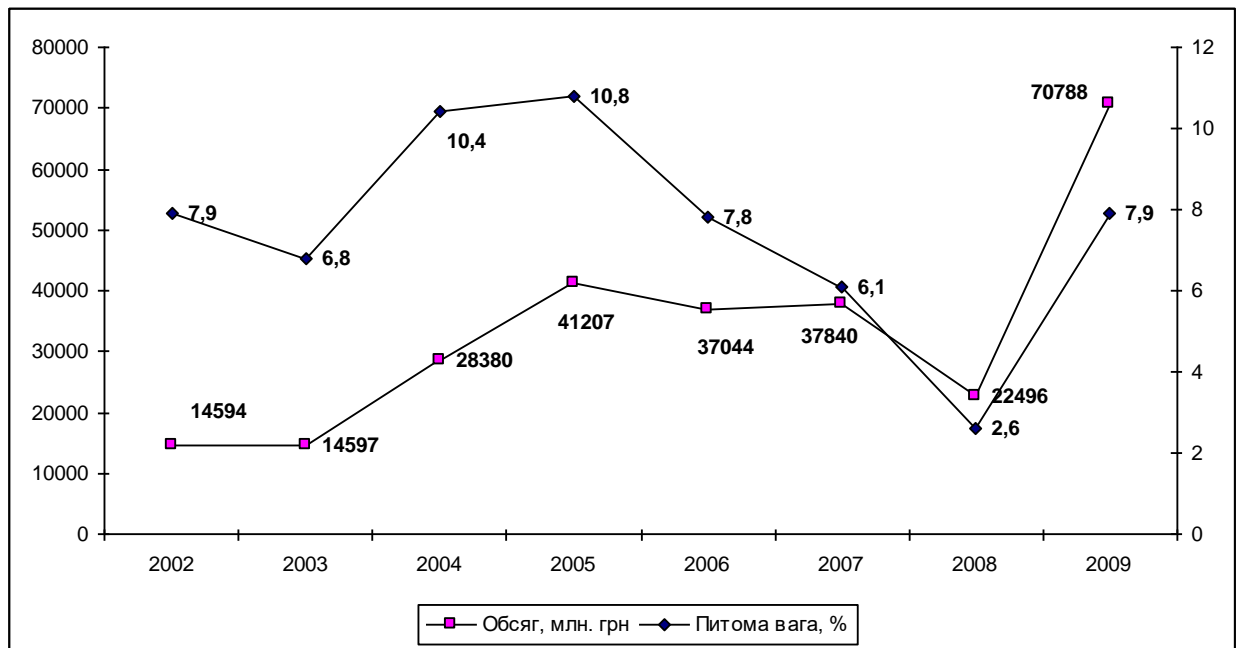


Рис. 3. 8. Динаміка обсягів та питомої ваги витрат населення України на приріст фінансових активів у 2002-2009 роках\*

Складено за матеріалами Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm)

Таким чином, можемо стверджувати, що в умовах ринкової економіки витрати домогосподарств формують важливу сферу життєдіяльності людей, від розвитку якої значною мірою залежить їхній добробут і повноцінний розвиток усіх членів домашнього господарства. Відтак, є потреба детальніше проаналізувати склад, динаміку, основні тенденції та напрями раціоналізації витрат споживчого і неспоживчого характеру в Україні.

### 3.2. Витрати на споживання: основні пріоритети і напрями раціоналізації

Особисте споживання, як процес використання споживчих благ для задоволення матеріальних і духовних потреб людей, є найвагомим компонентом ВВП та відіграє важливу роль у розвитку національних економік світу. Адже, як справедливо зазначав класик економічної теорії А. Сміт, «споживання є єдиним результатом і метою виробництва» [287, с. 189].

Кінцеві споживчі витрати вітчизняних домогосподарств за період з 2000 по 2009 роки зросли у 5,4 рази (див. рис. 3. 9), а їх питома вага у валовому внутрішньому продукті України упродовж останніх років коливається в межах 55-65% (див. рис. 3. 10).

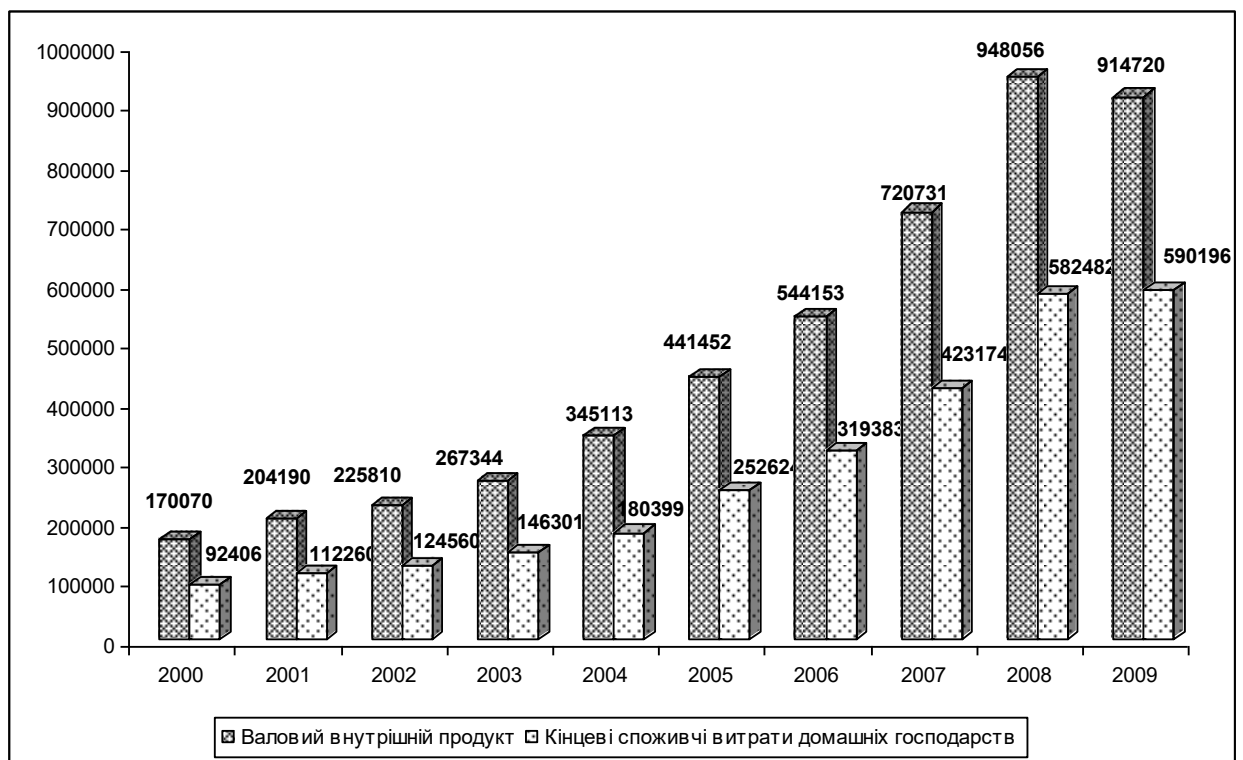


Рис. 3. 9. Динаміка валового внутрішнього продукту і споживчих витрат домогосподарств України у 2000-2009 роках, млн. грн. [29]

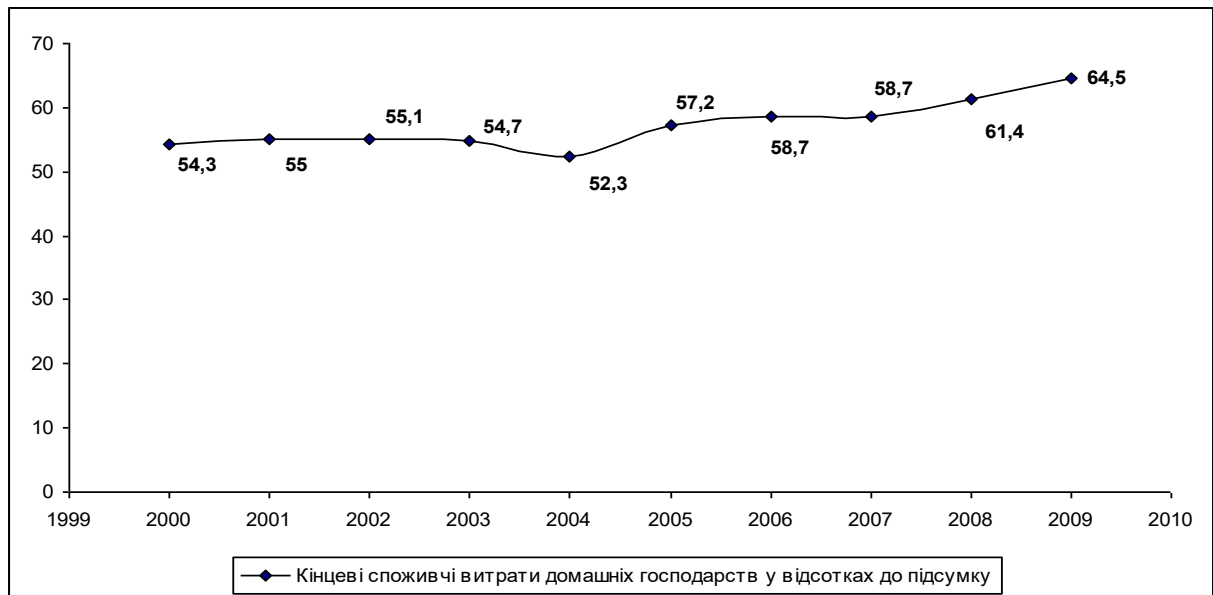


Рис. 3. 10. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств у відсотках до валового внутрішнього продукту України у 2000-2009 роках [29]

Економісти упродовж тривалого періоду часу активно досліджують закономірності споживчої поведінки населення та намагаються виробити комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію цих процесів.

Одним із перших науковців, хто побудував модель поведінки споживача, був англійський економіст Дж. Кейнс. Учений на основі аналізу статистичних даних з використанням дедуктивного методу, опираючись на інтуїцію та випадкові спостереження, описав поведінку споживача в ринковій економіці трьома постулатами:

- домогосподарства збільшують своє споживання із зростанням доходу, але відбувається це повільніше, ніж зростає їхній дохід. Тобто Дж. Кейнс стверджував, що гранична схильність до споживання коливається в межах від 0 до 1;

- зі зростанням доходу середня схильність до споживання знижується. Дж. Кейнс, розглядаючи заощадження як розкіш, зазначав, що заможніші родини заощаджують більший відсоток свого доходу порівняно з біднішими;

- основним чинником, який визначає споживання, є поточний використовуваний дохід, а процентна ставка не відіграє важливої ролі у визначенні обсягу споживання [125].

Однак у другій половині 40-х років минулого століття американський економіст С. Кузнец, використовуючи дані за тривалі проміжки часу (10 і 30 років), виявив, що відношення споживання до доходу в економіці США було напрочуд стабільним упродовж десятиліть. Причому, незважаючи на значне зростання доходів в аналізованому періоді, середня схильність до споживання, за розрахунками ученого, практично не змінилася. Відтак, С. Кузнец дійшов висновку, що зі зростанням доходів у довгостроковому періоді, середня схильність до споживання не виявляє тенденції до зниження. Таку суперечливу поведінку споживача у короткостроковому і довгостроковому періодах економісти назвали «загадкою споживання».

Щоб пояснити цю загадку, американські економісти Ф. Модільяні та М. Фрідмен розробили нові моделі поведінки споживача, які ґрунтувалися на концепції міжчасового вибору споживача, сформульованій їхнім співвітчизником І. Фішером (учений виходив з того, що раціональний споживач, ухвалюючи своє рішення про обсяги споживання, бере до уваги не лише свій поточний дохід (як стверджував Дж. Кейнс), але й дохід, який він сподівається отримати у майбутньому).

Ф. Модільяні, ґрунтуючись на концепції І. Фішера, розвинув так звану «гіпотезу життєвого циклу», суть якої полягає у тому, що індивіди планують свої споживання і заощадження на тривалий період, щоб якнайкраще розподілити ресурси для споживання із сприятливих на несприятливі періоди впродовж усього життя. Модель життєвого циклу передбачає, що особа заощаджує, коли її дохід вищий за середній упродовж життєвого циклу, і використовує заощадження на споживання, коли її дохід менший за середній. Причому, досліджуючи коливання обсягів споживання та заощаджень, учений дійшов висновку про те, що при зростанні доходів заощадження зростають швидше, ніж споживання; а при зменшенні рівня доходів



заощадження зменшуються ще швидше, оскільки людям важко відмовитись від уже звичного для них рівня споживання.

Модель життєвого циклу використовувалася для дослідження поведінки людей похилого віку, які значною мірою мали б жити за рахунок зроблених у молодшому віці заощаджень. Однак виявилось, що поведінка літніх людей суперечить поведінці, висловленій у цій моделі. Вони витрачають свої заощадження не так швидко, як того вимагає гіпотеза життєвого циклу (оскільки існують й інші фактори впливу на поведінку споживачів: мотив перестороги, прагнення залишити спадщину своїм нащадкам тощо).

У свою чергу, американський економіст М. Фрідмен, розвинувши модель поведінки споживача, сформулював гіпотезу постійного доходу, яка передбачає, що особа, визначаючи обсяг свого споживання, бере до уваги не поточний, а постійний дохід (тобто дохід, який споживач сподівається отримувати у майбутньому, враховуючи своє майно та зароблений на даний момент часу дохід). Оскільки частина поточного доходу нерідко буває тимчасовою, тобто яку людина не сподівається отримувати в майбутньому (наприклад, виграш у лотерею або несподіваний дохід фермера внаслідок надзвичайно сприятливих природних умов), то учений пропонує виділяти дві складові поточного доходу: постійний (тобто середній) дохід і тимчасовий (як випадкове відхилення від середньої величини) дохід. Відтак, згідно з гіпотезою постійного доходу, споживачі свій постійний дохід витрачають, а більшу частину тимчасового доходу – заощаджують; і їхнє споживання змінюється у тій самій пропорції, що і постійний дохід.

Сьогодні економісти активно продовжують дискутувати щодо впливу тих чи інших факторів на обсяги споживання. Однак усі вони погоджуються з тим, що найважливішим чинником, котрий найбільшою мірою впливає на обсяги та пропорції споживання, є використовуваний дохід (тобто дохід, який залишається у розпорядженні домогосподарств після сплати податків та інших обов'язкових платежів). Аналіз впливу використовуваного доходу

домогосподарств на процеси споживання в Україні ілюструють дані додатку Т.

Оскільки схильність домогосподарств до споживання залежить не лише від рівня використовуваного доходу, але і від психологічної схильності членів домогосподарств до споживання, проаналізуємо середню та граничну схильність вітчизняних домогосподарств до споживання.

Середня схильність до споживання демонструє психологічну схильність людей купувати споживчі товари та оплачувати споживчі послуги і визначається часткою споживання у використовуваному доході:

$$APC = \frac{C}{Y}, \quad (3.1)$$

де:  $APC$  – середня схильність до споживання;

$C$  – обсяг споживання домогосподарств;

$Y$  – використовуваний дохід (загальна величина усіх доходів за мінусом сплачених податків та інших обов'язкових платежів).

Тобто, це є частка використовуваного доходу, що спрямовується на споживання. Відтак, висока середня схильність населення до споживання означає його низьку середню схильність до заощадження.

Між країнами існують великі відмінності в середній схильності до споживання. Проведений нами аналіз засвідчив, що в Україні середня схильність до споживання упродовж останніх восьми років коливається в межах 0,87 – 0,93. Це означає, що в середньому від 87% до 93% використовуваного доходу вітчизняні домогосподарства спрямовують на споживання (див. додаток Т). Такий рівень показника середньої схильності до споживання є характерним і для економічно розвинених країн світу (США – 0,96, Канада – 0,90, Велика Британія – 0,89, Франція – 0,88, Нідерланди, Німеччина – 0,87, Японія – 0,86, Італія – 0,84 [238, с. 103]).

Найменшу середню схильність до споживання вітчизняні домогосподарства демонстрували у 2004-2005 роках, а найбільшу – у

2008 році (див. додаток Т), що можна пояснити піком споживчого кредитування саме у цей період.

Гранична схильність до споживання – це величина додаткового споживання, що його спричиняє одна додаткова одиниця використовуваного доходу. Тобто, гранична схильність до споживання показує, яка частка додаткового використовуваного доходу спрямовується на додаткове споживання. Гранична схильність до споживання визначається як відношення зміни у споживанні до тієї зміни використовуваного доходу, яка її спричинила:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \quad (3. 2)$$

де: *MPC* – гранична схильність до споживання;

*C* – зміна обсягів споживання домогосподарств;

*Y* – зміна величини використовуваного доходу.

Розрахувавши граничну схильність вітчизняних домогосподарств до споживання, ми отримали дещо несподіваний результат: у 2003 та 2006 роках гранична схильність населення України до споживання виявилася більшою за 1 (див. додаток Т), що є певним нонсенсом в класичній економіці ринкового типу (оскільки не можливо з кожної гривні додаткового доходу 1,02-1,03 грн. використовувати на споживання). Однак, таку ситуацію в Україні можна пояснити, на наш погляд, двома причинами: по-перше, використанням на придбання товарів і послуг не лише отриманих у даних періодах доходів, але і раніше накопичених заощаджень (коли мають місце так звані «від’ємні заощадження»); по-друге, суттєво збільшувати сукупне споживання у ці періоди могли і ніде не обліковані тіньові доходи населення.

Найменший показник граничної схильності до споживання був зафіксований у 2009 році (0,36), що ми пояснюємо передусім впливом фінансової кризи, коли населення змушене було частково обмежити надто великі обсяги особистого споживання, сформовані у попередніх періодах; а також різким зростанням у 2009 році заощаджень, здійснюваних у формі

фінансових активів (особливо заощаджень в іноземній валюті) (див. додаток Б).

У контексті нашого дослідження цікавими виявилися результати опитування вітчизняних домогосподарств щодо самооцінки рівня своїх доходів, згідно з якими при значному збільшенні доходів у 2009 році майже половина домогосподарств спрямували б додаткові кошти в першу чергу на лікування або відпочинок, від 39 до 33% – відповідно на придбання одягу та взуття, поліпшення житлових умов або на придбання побутової техніки, майже кожне четверте домогосподарство – на накопичення, кожне п'яте – на отримання освіти. Тобто, вітчизняні домогосподарства додатково отримувані доходи націлені передусім витратити на споживання (див. додаток У). Причому частка домогосподарств, які повідомили, що в першу чергу направили б додаткові кошти на отримання або підвищення рівня освіти, у містах дещо вища, ніж на селі (відповідно 19% проти 18%). Серед домогосподарств з дітьми частка таких респондентів становила 35%. Незважаючи на те, що підвищення освітнього рівня є потужним фактором зменшення ризику бідності, суттєва частка багатодітних домогосподарств, рівень матеріального добробуту яких більш низький порівняно з іншими групами домогосподарств, вказали в якості першочергових пріоритетів такі напрями використання додаткових грошових коштів як придбання одягу та взуття – 56% (у 2008р. – 53%), поліпшення житлових умов – 45% (у 2008р. – 51%), придбання побутової техніки, відпочинок та отримання освіти – по 36% (у 2008р. – 40%, 29% та 34% відповідно), покращення харчування – 30% (у 2008р. – 38%) [276].

Пріоритетними напрямками спрямування додаткових коштів сільських домогосподарств були витрати на лікування, придбання одягу та взуття, побутової техніки та поліпшення житлових умов. Міські ж домогосподарства спрямували б додаткові кошти, в першу чергу, на відпочинок, лікування, придбання одягу та взуття і на покращення житлових умов [276]. Таким чином, можемо стверджувати, що в сучасних економічних реаліях

споживання продовжує залишатися пріоритетним напрямом використання доходу для більшості вітчизняних домогосподарств.

На практиці існує досить широкий спектр моделей поведінки споживача, зміст яких визначається запитаннями: на що людина схильна витратити гроші та яким чином формуються її уподобання, самообмеження, структура витрат. З погляду психології, крайні полюси спектру моделей споживання можна визначити як гедонізм та аскетизм. Гедонізм справжню повноту життя вбачає у всебічному задоволенні матеріальних потреб. Аскетизм, навпаки, справжній сенс життя вбачає у звільненні духу від матерії, а його метою є мінімізація матеріальних потреб. Звичайно ж, у реальному житті споживча поведінка конкретних людей містить елементи як гедонізму, так і аскетизму в різних пропорціях і тяжіє до одного з означених полюсів [284, с. 167].

Для сучасного глобалізованого суспільства характерною ознакою є існування двох принципово відмінних за своєю спрямованістю тенденцій: з одного боку, посилення гедоністичної спрямованості моделей споживацької поведінки та, з іншого – поступова заміна в культурі споживання економічно розвинених країн світу матеріалістичної мотивації постматеріалістичною. На думку вчених, «ті матеріалістичні орієнтири, які утвердила модерна доба: гроші, багатство, матеріальний добробут, – у добу постмодерну відходять на другий план, поступаючись чільним місцем духовним цінностям: на зміну економічним критеріям як стандартам раціонального споживання приходить розуміння цілі та сенсу людського буття» [284, с. 168]. Цю тезу підтверджують і численні дослідження, згідно з якими населення багатих країн у сучасних умовах схильне надавати грошам значно меншого значення, ніж населення бідних країн. Аналогічні тенденції спостерігаються і між найбагатшими та найбіднішими прошарками населення в межах однієї країни. Науковці таку ситуацію пояснюють тим, що «по-перше, попереднє зростання добробуту забезпечило такий високий рівень життя значної частини населення розвинених країн, що прагнення до вдосконалення

власної особистості стало домінувати в системі цінностей усе ширшого кола людей; по-друге, розвиток нових виробничих форм, які вимагають засвоєння все більшої кількості інформації, викликає нагальну потребу в постійному підвищенні освітнього рівня й накопиченні нових знань ...; по-третє, ... володіння інформацією та здатність продукувати нові знання стають сьогодні так само важливим джерелом соціального визнання і такою ж необхідною умовою включення людини до складу домінуючих соціальних груп, якою була за умов індустріального суспільства власність на матеріальні багатства» [113, с. 326-327].

Загалом споживчі сукупні витрати домогосподарств включають споживчі грошові витрати на купівлю продуктів харчування, товарів (одягу, взуття, предметів домашнього вжитку), оплату послуг (житлово-комунальних, послуг охорони здоров'я, освіти, культури, транспорту, зв'язку тощо), а також вартість спожитих продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства, в порядку самозаготівель або подарованих родичами чи іншими особами, та суму отриманих пільг і безготівкових субсидій [39, с. 412] і коливаються в межах від 96,6% у 1999 році до 86,2% у 2008 році, зрісши у 2009 році до 87,8% величини сукупних витрат вітчизняних домогосподарств [303].

Обсяг та структура витрат на споживання безпосередньо залежить від величини сукупних доходів домогосподарств, попиту на товари та послуги, ринкових цін, а також таких явищ як «середня схильність до споживання», «гранична схильність до споживання», «середня схильність до заощадження», «гранична схильність до заощадження», які певною мірою пояснюють поведінку споживача в конкретних економічних умовах.

Споживчі витрати вітчизняних домогосподарств аналізуватимемо на основі даних, що публікуються у статистичному збірнику «Витрати і ресурси домогосподарств України», адже саме це видання подає розгорнуту картину усіх сукупних витрат домогосподарств (у балансі доходів і витрат населення, що публікується у Статистичному щорічнику України, споживчі витрати

окремо не виділені, хоча до них ми можемо з певним обумовленням віднести витрати на придбання товарів і послуг, питома вага яких у 2009 році становила 79,4% загальної величини витрат і заощаджень населення і зменшилася у порівнянні з 2008 роком на 17061 млн. грн. або на 2,9% (див. додаток Б).

За матеріалами вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, абсолютна величина споживчих витрат домогосподарств України з року в рік зростає, проте їх частка у структурі сукупних витрат постійно зменшується (за винятком кризового 2009 року) (див. табл. 3. 1).

Таблиця 3. 1

Обсяг і питома вага споживчих витрат домогосподарств України у  
2006-2009 роках\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2006		2007		2008		2009	
	грн.	у % до сукуп. витрат	грн.	у % до сукуп. витрат	грн.	у % до сукуп. витрат	грн.	у % до сукуп. витрат
Усі домогосподарства	1306,31	90,5	1549,20	90,0	2233,33	86,2	2417,14	87,8
З них:								
У міських поселеннях	1390,69	91,5	1662,68	91,3	2401,64	87,3	2564,33	88,0
У сільській місцевості	1120,03	87,9	1297,09	86,3	1858,95	83,2	2086,55	87,1

\* Складено за матеріалами [38, с. 159-161; 39, с. 159-161; 40, с. 159-161]

Причому у міських домогосподарствах питома вага споживчих витрат є дещо більшою, ніж у сільських, що пов'язано передусім із більшою часткою комунальних платежів та витрат на транспорт, зв'язок, освіту, відпочинок і культуру у структурі витрат міських домогосподарств в порівнянні із

сільськими (див. додаток Ф). Звертає на себе увагу і той факт, що питома вага витрат на освіту, відпочинок і культуру, а також на ресторани та готелі у 2 рази є меншою у сільських домогосподарствах, ніж у міських, що свідчить про обмеженість доступу сільської молоді до здобуття належної освіти, а також про неспроможність масового відвідування культурно-відпочинкових заходів жителями сільської місцевості.

Аналіз структури споживчих витрат домогосподарств в динаміці свідчить про те, що питома вага витрат на харчування постійно зменшується (з 59,1% у 2002 році до 48,9% у 2008 році, хоча у 2009 році вона зросла до 50,0%), а витрат на придбання непродовольчих товарів та оплату послуг – коливається залежно від соціально-економічної ситуації в державі та стану платоспроможного попиту населення (див. додаток Х). Як не дивно, але стабільно зростала упродовж 2002-2009 років лише питома вага витрат на ресторани та готелі.

Найбільшу питому вагу у витратах вітчизняних домогосподарств займають витрати на харчування: 50,0% усіх сукупних витрат домогосподарств у 2009 році і понад 85% усіх витрат у 1999 році (згідно з класифікацією ООН, 60% витрат сімейного бюджету на харчування свідчать про рівень злиденності домашнього господарства). Для прикладу: у США цей показник становить близько 20%, у країнах Західної Європи – в середньому 25%, а в країнах, що розвиваються, – близько 60% [4, с. 345].

У сільських домогосподарствах питома вага витрат на продукти харчування є значно більшою, ніж у міських (56,0% і 47,8% відповідно), що можна пояснити зарахуванням до сукупних витрат вартості спожитих домогосподарствами продовольчих товарів, отриманих з особистих підсобних господарств та у порядку самозаготівель, які, звичайно ж, є набагато більшими у сільській місцевості, ніж у міській. До того ж, частки інших видів споживчих витрат у сільських домогосподарствах значно менші в порівнянні зі споживчими витратами міських домогосподарств (окрім



витрат на придбання одягу і взуття та охорону здоров'я, які у 2009 році були майже рівними) (див. додаток Ф).

Цікавим є і той факт, що у домогосподарствах, де основним джерелом доходу є оплата праці або ж соціальні трансферти, споживчі витрати становили у 2008 році близько 87% усіх сукупних витрат, а в домогосподарствах, де основним джерелом доходу є доходи від підприємницької діяльності – лише 68,5% усіх витрат [39, с. 177] (хоча у 2009 році ситуація дещо вирівнялася: близько 88 і 85% відповідно [40, с. 177]).

Питома вага споживчих витрат домогосподарств у розрізі регіонів України також суттєво коливається: у 2009 році від 80,6% у Кіровоградській області до 94,7% – в м. Севастополі (див. додаток Ц). Найбільше споживчих витрат у розрахунку на одне домогосподарство у 2009 році здійснили домогосподарства м. Києва (3638,76 грн. за місяць), найменше – домогосподарства Сумської області (1868,83 грн., що майже у 2 рази менше в порівнянні зі споживчими витратами столичних домогосподарств). Загалом обсяг споживчих витрат в розрахунку на одне домогосподарство зріс у 2009 році в порівнянні з попереднім на 183,81 грн. на місяць (або на 8,2%), а питома вага – на 1,6 відсоткових пункти.

Серед восьми економічних районів України найбільшу питому вагу споживчі витрати займають у домогосподарствах Причорноморського економічного району (90,3%), а найменшу – у домогосподарствах Центрального (85,8%) району (див. табл. 3. 2).

Доволі цікавою у контексті нашого дослідження є інформація про розподіл споживчих витрат домогосподарств України за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів (див. додаток Ш). Наведені в додатку дані свідчать, що домогосподарства десятої децильної групи витрачають на транспорт, предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла у 5,9 рази більше в порівнянні з домогосподарствами першої децильної групи, на ресторани та готелі – у 7,3

рази, на відпочинок і культуру – у 7,9 рази більше, що підтверджує наявність суттєвої диференціації вітчизняних домогосподарств не лише за доходами, але й за витратами.

Таблиця 3. 2

Структура споживчих витрат домогосподарств України у 2009 році за економічними районами, % до сукупних витрат [40, с. 203]  
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Всі домогоспо-	у тому числі за економічними районами							
		Східний	Донецький	Придніпровський	Причорноморський	Подільський	Центральний	Карпатський	Поліський
Продукти харчування	50,0	52,4	51,3	46,8	53,1	51,8	43,3	51,1	54,4
Одяг і взуття	5,6	5,4	4,6	4,9	5,3	6,4	5,2	7,4	5,8
Житло, вода, електроенергія	9,4	10,6	10,3	10,6	9,4	7,5	9,3	8,1	7,9
Предмети домашнього вжитку	2,3	2,1	1,9	2,1	2,3	2,1	2,8	2,6	2,2
Охорона здоров'я	3,1	2,9	3,3	3,5	2,6	3,2	3,4	3,1	3,1
Транспорт	3,8	3,8	3,0	4,5	3,5	3,0	5,5	4,0	3,0
Зв'язок	2,5	2,5	2,2	2,5	2,7	2,3	3,1	2,4	2,0
Відпочинок і культура	1,8	1,8	1,6	2,0	1,7	1,3	2,6	1,4	1,1
Освіта	1,3	0,9	1,0	1,2	1,6	1,5	1,9	1,3	1,0
Ресторани та готелі	2,5	1,9	1,9	2,3	2,2	2,2	3,7	3,0	1,9
Різні товари та послуги	2,3	2,0	2,3	2,3	2,5	2,3	2,4	2,4	2,1
Споживчі витрати	87,8	89,5	87,2	86,1	90,3	86,0	85,8	90,1	87,3

З метою визначення прогнозних обсягів споживчих витрат населення на найближчі десять років скористаємося математичним апаратом економетричного моделювання. Для дослідження можливостей застосування економіко-математичних моделей у процесі прогнозування витрат населення використано статистичну інформацію про їхні фактичні обсяги за цільовим призначенням (див. додаток Б). Дослідження динаміки показників на базі статистичних даних за 2002-2009 роки проведене з допомогою пакету обробки статистичних даних STADIA [114, с. 151]. Побудовані у дисертаційному дослідженні економіко-математичні моделі адекватні експериментальним даним і мають високе значення коефіцієнта кореляції ( $R_{\max} = 0,9932$ ,  $R_{\min} = 0,9739$ ) (див. додаток Щ). Наведені у додатку Щ результати економетричного моделювання свідчать про те, що щороку обсяги споживчих витрат збільшуватимуться в середньому в 1,272 рази або на 88460 млн. грн. Відтак, можемо зробити висновок про те, що в умовах сталого економічного зростання у 2019 році споживчі витрати населення могли б досягти максимальної величини (8780 млрд. грн.), однак наслідки економічної кризи негативно вплинули на динаміку показників, унаслідок чого цей обсяг може наблизитися до мінімальної суми – 1590 млрд. грн.

Принагідно зазначимо, що фінансова криза, яка восени 2008 року охопила Україну, актуалізувала ряд важливих проблем, на які ще до недавнього часу українці особливої уваги не звертали. Серед основних причин світової фінансової кризи фахівці виокремлюють причини як економічного походження (штучне стимулювання економічного зростання; перекапіталізація фондового ринку; всезагальне розповсюдження «життя в кредит»; порушення технології фінансової безпеки), так і психологічного характеру (зростання у суспільстві тривожних передчуттів через масове «залізання в борги»; накопичення різноманітних ризиків через суцільну сек'юритизацію «поганих» боргів, що вело до створення світової фінансової піраміди, обвал якої залишався лише питанням часу; криза довіри як до держави загалом, так і до окремих інститутів та ринків зокрема) [257, с. 58-59].

Однак серед перелічених чинників виділимо, на наш погляд, найважливіший – суцільну пропаганду моделі «життя в кредит», яка дозволяє «розігрівати» попит і спонукати споживача до взяття різного роду кредитів: іпотечних, споживчих тощо. Саме в умовах сучасної фінансової кризи наочно проявило себе зникнення моральних обмежень у споживанні. Свого часу відомий філософ і психоаналітик Е. Фром поділив людей на два типи: тих, які хочуть «мати», і тих, які хочуть «бути». І от суспільства типу «мати» збанкрутували. Економіки цих країн не витримали напору людських бажань купувати все більше і більше. Українці ж лише останнім часом почали отримувати задоволення від споживацької філософії «мати», підступність якої полягає в тому, що чим більше маєш, тим більше хочеться мати. І ось коли ми тільки почали мати можливість жити в кредит (і то не один), нам знову радять «затягнути пояси»... І якщо економічна криза – це шанс, то, можливо, шанс поступово ставати людьми типу «бути»: бути фахівцями, талантами, особистостями, врешті-решт порядними людьми [209, с. 1].

Тож і не дивно, що теперішня фінансова криза певним чином змусила людей переглянути свої уподобання, звички з метою посилення раціональності у витрачанні особистих доходів. Тому спробуємо підсумувати та критично проаналізувати наявну інформацію із зазначеної проблематики для того, аби зрозуміти, як розвивалися процеси, котрі породили сьогоднішню ситуацію, та якими повинні бути основні вектори поведінки вітчизняних домогосподарств у контексті подолання негативних наслідків цієї кризи.

Зрозуміло, що для того, аби раціоналізувати свої витрати, члени домогосподарств повинні володіти інформацією щодо їх структури. Однак емпіричні спостереження засвідчують, що українці не лише не планують майбутні витрати, але й навіть достеменно не знають, на які цілі вони витратили останній заробіток.

У розвинених країнах світу культура контролю за особистими витратами в умовах надлишку товарів і послуг формувалася десятиліттями. В

Україні ж спостерігаємо протилежну ситуацію: почавши жити у «суспільстві споживання», українці не освоїли культури економії. Парадоксально, але факт: навіть не зважаючи на те, що попередні покоління наших співвітчизників за радянських часів жили в режимі надзвичайної економії, на рівні підсвідомості більшість громадян бережливість засуджують. Намагання бережно відноситися до заробленого, на жаль, не стало в Україні нормою достойної поведінки. Економія переважно сприймається українцями як принизлива необхідність та ознака неблагополуччя.

Зазначимо, що ставлення людей до економії має певні національні особливості. Скажімо, міжнародний день економії та заощаджень (31 жовтня) в Німеччині є одним із найшановніших свят. В Україні про нього навіть не знають, що загалом свідчить і про відповідне ставлення держави до проблем економного витрачання ресурсів. Або ж інший приклад. В столицях окремих нафтових країн (Дубаї, Москві тощо) особливо гостро відчувається широкий розмах і невимушена легкість, з якою там витрачають величезні суми грошей. А от в Осло – теж столиці багатой нафтової держави – панує стриманість і скромність у всьому, хоча мільярди доларів теж надходять туди у величезних обсягах. Очевидно, що цінності у цих суспільствах все ще залишаються діаметрально протилежними.

Криза уже змусила багатьох людей замислитися над скороченням витрат і зменшенням масштабів споживання. Можливо, економія в Україні також стане масовим явищем, оскільки доходи населення перестануть зростати колишніми темпами, а взяті у попередні роки борги прийдеться віддавати. Чи призведе вимушена економія до позитивних змін у нашій колективній свідомості, залежить передусім від того, наскільки швидко суспільство зможе адаптуватися до нової економічної ситуації. Звичайно, можна перечекати погані часи і знову при першій можливості ринутися у споживацтво. А можна переосмислити новий досвід і почати ставитися до ощадливості як до якості, яка вирізняє зрілу особистість і зріле суспільство серед інших.

В процесі життєдіяльності перед багатьма домогосподарствами рано чи пізно постає проблема оптимізації власних фінансових потоків. У високорозвинених суспільствах громадяни постійно розмірковують над напрямками оптимізації своїх доходів та витрат, обговорюють різні можливості для здійснення заощаджень та інвестицій, обмінюються досвідом раціоналізації споживчих витрат. В цивілізованих країнах не модно, і навіть не пристойно бути людиною, яка бездумно витрачає зароблені кошти.

Особисті фінанси вимагають управління завжди, а в нестабільних умовах – особливо. Віднедавна українці почали усвідомлювати не лише доцільність, але й нагальну необхідність ефективного управління власними фінансами. Більшість наших співвітчизників уже навчилися регулярно заробляти гроші, відтак сьогодні все більше актуалізується проблема оптимального їх використання.

Тому для того, аби максимально оптимізувати свої споживчі витрати, членам домогосподарств в ході самостійного аналізу доцільно передусім визначитися, до якої групи споживачів вони належать, щоб у подальшому мати можливість об'єктивно формувати витратну частину свого бюджету. Дослідник персональних фінансів Р. Єкшембієв виділяє кілька типів споживачів:

- «депресивні споживачі», для яких покупки є способом емоційної розрядки. Такі індивіди часто купують непотрібні речі і, як правило, здійснюють надлишкові (зайві) витрати, не узгоджені з їхніми доходами;
- «споживачі-наслідувачі», котрі здійснюють покупки під впливом знайомих і друзів за принципом: «у мене також повинно бути». Такі люди, як правило, частіше стикаються з фінансовими проблемами;
- «жертви реклами» – індивіди, які вірять в необхідність для них усіх товарів, про які їм стає відомо з рекламних оголошень. Такі споживачі не лише здійснюють необґрунтовані витрати, але досить часто наносять шкоду власному здоров'ю, використовуючи неперевірені засоби особистої гігієни чи ліків;

- «споживачі, які купують для особистого задоволення» – індивіди, котрі не можуть відмовити собі в задоволенні купити не дуже потрібну річ. Такі люди здійснюють надлишкове споживання, в основному, за рахунок непередбачених доходів;
- «скупі споживачі» – особи, котрі не купують навіть необхідні товари і здатні економити на харчуванні;
- «раціональні споживачі» – індивіди, які здійснюють заплановані витрати і здатні відкласти покупку, щоб переконатися в її доцільності [97, с. 132-133].

Принагідно зазначимо, що з метою раціоналізації витратної частини бюджету домогосподарств громадяни повинні вміти правильно оцінювати характер спрямованої на них реклами. Вони мають чітко виокремлювати інформаційні повідомлення про появу нових товарів чи властивостей від агресивної реклами, спрямованої на провокування емоційного пориву купити той або інший товар, а також на формування стилю життя як рекламного прийому, що використовується замовниками і розробниками з метою збільшення своїх продаж. Також при здійсненні покупок потрібно дотримуватися простих правил, серед яких можна виділити наступні: найдорожчі магазини і ресторани знаходяться у центрі міста; найневигодніший курс обміну валюти – в аеропортах і готелях; при вигідному обмінному курсі необхідно поцікавитися у працівника банку, чи не стягнеться додаткова комісія при обміні валюти тощо.

Найважливіше, про що потрібно пам'ятати, – це те, що стаючи споживачами, ми перетворюємося в об'єкт «полювання», особливо за нашим гаманцем. У світовій практиці існує чітка залежність: чим розвиненішою є економіка і жорсткішою конкуренція, тим швидшими темпами зростають витрати господарюючих суб'єктів на непрямі способи просування своїх товарів на ринок.

Наука, яка стимулює в нас споживачів, називається мерчандайзингом. Її основне завдання – задіяти максимальну кількість рецепторів та емоцій

людини, які активізують її бажання щось купити. Для цього використовують найрізноманітніші інструменти: від освітлення, запахів і правильно підібраної фонової музики, яка сповільнює рух та затримує споживача в закладі торгівлі, до розміщення товарів на полицях і величини візочків, з якими покупці заходять до торгової зали.

Тому для захисту свого гаманця від зайвих витрат потрібно дотримуватися кількох найважливіших правил: по-перше, ідучи в магазин, необхідно заздалегідь формувати перелік покупок, щоб уникнути випадкових та імпульсивних витрат; по-друге, доцільно планувати ціну і брати з собою лише необхідну суму грошей (плюс 5-10% на непередбачені витрати); по-третє, досить корисно навчитися бути рішучим у спілкуванні з настирливим продавцем і у разі потреби чітко говорити «Ні!».

Загалом можна виділити кілька базових принципів раціоналізації сукупних витрат домогосподарств в сучасних умовах, сформованих як на досвіді економічно розвинених країн, так і на специфіці вітчизняних економічних реалій:

- планування витрат, яке є запорукою здійснення найнеобхідніших покупок і гарантом вбереження коштів від необґрунтованого витрачання. Парадоксально, але факт: як правило, саме заможні люди планують кожную свою фінансову операцію чи навіть незначну витрату; небагаті ж знаходять численні виправдання для того, аби цього не робити;

- грамотне споживання. До покупок потрібно ставитися серйозно і зважливо, здійснювати їх в потрібний час і в потрібному місці. Чим більше людина має нестримних бажань слідувати лише останнім віянням моди або ж бажаному стилю життя, тим менше у неї є шансів досягнути фінансової свободи;

- детальний аналіз витрат. Багато людей не вважають за доцільне витрачати свій час на економію коштів, концентруючись виключно на процесі заробляння грошей. Проте виділення часу для критичного аналізу



особистих витрат дасть можливість членам домогосподарства зекономити значні ресурси у майбутньому;

- формування раціональної моделі бюджету домогосподарства, яка передбачає ефективне і обов'язково спільне управління вхідними та, особливе, вихідними грошовими потоками домогосподарства;

- купівля речей в потрібний час та якомога дешевше, наприклад, під час розпродажів, де можна зекономити чималу суму грошей. Знову ж таки, як не парадоксально це звучить, але в розвинених країнах відслідковується цікава тенденція: як правило, малозабезпечені громадяни купують речі по сезону, а більш заможні – в періоди знижок. Це можна пояснити тією обставиною, що забезпечені люди, котрі заробили статки своєю працею (а не отримали їх у спадок), знають ціну грошам, а тому і важче з ними розлучаються;

- проведення маркетингового дослідження при здійсненні великих покупок з метою виявлення нижчих цін. Принагідно зазначимо, що здійснювати великі витрати, пов'язані з покращенням умов життя, доцільно лише тоді, коли особа реально є фінансово незалежною. Адже нерозумно витратити останні гроші (або ще гірше – брати кредит) на придбання предмету престижу, якщо немає можливості задовольняти навіть найнеобхідніші потреби своєї сім'ї;

- ведення здорового способу життя. На відсутності шкідливих звичок теж можна суттєво зекономити;

- використання усіх можливих податкових пільг. Вітчизняне законодавство передбачає можливості вирахування витрат (наприклад, на навчання) з оподаткованого доходу платника. Тому потрібно лише не шкодувати часу на спілкування з податківцями;

- мінімізація боргів, за якими потрібно платити. Необхідно намагатися зменшувати свої пасиви (тобто зобов'язання), формуючи передусім активи, котрі приносять дохід;

- спрямування певної частини доходів (скажімо, 10, 7 чи 5%) на заощадження та інвестування, що слугуватиме запорукою здобуття

фінансової свободи у майбутньому. Отримувані членами домогосподарства доходи повинні не лише споживатися, але й бути джерелом нових доходів.

Звичайно, кожна людина може доповнити зазначений перелік багатьма іншими особистими рекомендаціями щодо раціонального витрачання отриманих доходів, проте найважливіше, на наш погляд, – це усвідомити необхідність таких кроків і почати діяти.

Мабуть кожна людина у сучасному світі замислюється над питанням: чому одним людям вдається досягнути забезпеченого життя, а іншим – ні? В Україні, на жаль, немає жодної установи, яка б вивчала поведінку заможних людей та досліджувала фактори, що впливають на їх становлення і фінансове зростання. У нас кожен сам для себе шукає відповідні рецепти і намагається самостійно реалізовуватися у цьому житті, інколи не нехтуючи й забороненими методами.

Західна практика, навпаки, накопичила великий досвід аналізу шляхів досягнення багатства, а життя мільйонерів та мільярдерів уже давно стало предметом прагматичного наукового дослідження з боку різних установ та громадських організацій. У світі налічується 157 мільярдерів – окремих осіб або сімейств – які володіють статками понад 1 млрд. дол. і більше. З них 58 сімейств (майже 40%) належить до сектору домогосподарств США [222, с. 19]. Дослідження американських фахівців засвідчили, що у США близько 7% населення або майже 15 млн. чоловік (а це 3,5% домашніх господарств [257, с. 180]) є мільйонерами. За джерелами походження багатства на першому місці виявилися власники бізнесу, на другому – ті, хто створив капітал за допомогою заощаджень та інвестицій, і лише на третьому – ті, хто багатство отримав у спадок.

На жаль, у повсякденному уявленні українців про багатих людей побутує безліч міфів, далеких від реальності. Цьому сприяє, з одного боку, активна пропагандистсько-маркетингова політика продавців-збутовиків, які формують суспільство споживання, з іншої – забобони багатьох охочих до красивих міфів людей. Образ мільйонера, який бездумно транжириє гроші, є

звичайним маркетинговим прийомом, покликаним змусити простого обивателя платити шалені гроші за дорогі товари, виправдовуючи такі витрати «елітним» способом життя. Тому знання справжніх особливостей мислення, специфіки характеру і звичок, притаманних забезпеченим людям на Заході, може суттєво допомогти нашим співвітчизникам усвідомити усю реальність найважливіших кроків, спрямованих на досягнення особистого благополуччя.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що мистецтво споживання в сучасних умовах вітчизняної економіки є таким же важливим, як і мистецтво заробляння грошей. І питання полягає не в тому, щоб постійно собі у чомусь відмовляти, а в тому, щоб правильно споживати. Ми живемо в часи стійкого пресингу з боку виробників: на споживачів шаленими потоками іде інформація з журналів, телебачення, радіо, реклама в транспорті, Інтернеті тощо. Тому надзвичайно важливо сьогодні навчитися грамотно її виокремлювати та здійснювати активний опір настирливим спробам провокування споживача до необдуманих покупок і неефективних витрат.

### **3.3. Витрати домогосподарств неспоживчого характеру: склад, динаміка, тенденції росту**

Окрім споживчих витрат, домогосподарства здійснюють також витрати неспоживчого характеру, які ми поділяємо на інвестиційні витрати (придбання цінних паперів, валюти, вклади до банківських установ тощо) та інші неспоживчі витрати (грошову допомогу родичам; витрати на ведення особистого підсобного господарства; повернення взятих боргів тощо). Неспоживчими є також витрати домогосподарств, спрямовані на сплату платежів обов'язкового характеру (податків, єдиного соціального внеску, страхових платежів, відсотків за користування кредитом, аліментів тощо).



		ресурс ів		ресурс ів		ресурс ів		ресурс ів
Усі домого- сподарства	136,5 1	9,5	172,7 8	10,0	357,1 1	13,8	336,9 4	12,2
з них:								
у міських поселення х	128,5 9	8,5	157,8 1	8,7	349,0 3	12,7	348,9 5	12,0
у сільській місцевості	153,9 7	12,1	206,0 5	13,7	375,1 2	16,8	309,9 4	12,9

\* Складено за матеріалами [38, с. 159-161; 39, с. 159-161; 40, с. 159-161]

Аналіз даних таблиці 3. 3 свідчить, що за період з 2006 по 2009 роки обсяг неспоживчих витрат вітчизняних домогосподарств в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство зріс у 2,5 рази, причому у міських домогосподарствах таке зростання становило 2,7 рази, у сільських – 2,0 рази. Зростання витрат неспоживчого характеру частково свідчить про покращення загального добробуту домогосподарств в Україні, адже у них з’являється можливість більше коштів витратити на здійснення заощаджень, надання допомоги родичам тощо.

Питома вага неспоживчих витрат у сільських домогосподарствах є дещо більшою, ніж у міських (у 2009 році це 12,9% і 12,0% відповідно), хоча у 2008 році це співвідношення становило 16,8% і 12,7%. Така ситуація була обумовлена, передусім, майже двохкратним перевищенням частки витрат на допомогу родичам та іншим особам, а також більшими витратами сільських домогосподарств на будівництво і капітальний ремонт житла (див. табл. 3. 4).

Таблиця 3. 4

Структура неспоживчих сукупних витрат домогосподарств України

у 2006-2009 роках, %\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	У % до сукупних витрат			в т. ч. у міських поселеннях			в т. ч. у сільській місцевості		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
<i>Неспоживчі сукупні витрати</i>	10,0	13,8	12,2	8,7	12,7	12,0	13,7	16,8	12,2
<i>у тому числі:</i>									
допомога родичам, іншим особам	3,3	3,6	3,5	2,5	2,9	3,0	5,4	5,4	5,3
купівля акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банків	3,7	6,3	4,1	3,0	5,7	3,8	5,7	8,0	4,8
інші витрати	3,0	3,9	4,6	3,2	4,1	5,2	2,6	3,4	2,8

\* Складено за матеріалами джерела [39, с. 159-161; 40, с.159-161]

Питома вага інших неспоживчих витрат, до яких належить сплата податків, повернення боргів тощо) у 2008 році була більшою у міських домогосподарствах, передусім за рахунок більшого обсягу сплачених міськими жителями податків та інших обов'язкових платежів. У 2009 році ситуація дещо змінилася у сторону зближення питомої ваги неспоживчих витрат міських і сільських домогосподарств внаслідок різкого (майже двохкратного) зменшення питомої ваги витрат на купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт та вкладів до банків.

Сукупні витрати неспоживчого характеру досить суттєво різняться залежно від децильної групи, до якої належить домогосподарство (див. табл. 3. 5). Так, неспоживчі сукупні витрати домогосподарств десятої децильної групи перевищують аналогічні витрати домогосподарств першої децильної групи в 11,6 рази, у тому числі витрати на допомогу родичам та іншим особам – у 13,0 рази, а витрати на купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт та вклади до банків – у 13,4 рази. Цифри й справді вражають і, безумовно, свідчать про значне майнове розшарування українського суспільства.

Неспоживчі сукупні витрати домогосподарств за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів у 2009 році, грн.

[40, с. 192]

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Всі домогоспо-	у тому числі за децильними (10-%) групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		перша	друга	третья	четверта	п'ята	шоста	сьома	восьма	дев'ята	десята
<i>Неспоживчі сукупні витрати</i>	337	97	151	167	173	207	238	331	415	469	1121
у тому числі:											
допомога родичам та іншим особам	98	21	38	53	57	75	80	107	123	151	274
купівля акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банку	113	27	48	39	58	55	78	113	161	188	361
інші витрати	126	50	66	76	57	77	80	110	131	130	486

Важливо відмітити, що між рівнем доходів і структурою витрат домогосподарств існує тісний взаємозв'язок. Ці закономірності вперше дослідив німецький статистик Е. Енгель. Він стверджував, що зі зростанням доходу частка витрат на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення змінюються порівняно менше, несуттєво; а питома вага витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно збільшується. Це означає, що потреби споживачів задовольняються від простіших (найактуальніших) до більш високих залежно від рівня доходів

домогосподарств. Зазначену тенденцію стосовно вітчизняних реалій підтверджують дані таблиці 3. 6.

Таблиця 3. 6

Структура сукупних витрат домогосподарств за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів у 2009 році

[40, с. 193]

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %)

	Всі домогоспо-	у тому числі за децильними (10-%) групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		Перша (нижча)	Друга	Третя	Четверта	п'ята	шоста	Сьома	Восьма	дев'ята	Десята (вища)
Продукти харчування	50,0	62,5	58,4	56,8	55,8	54,8	52,8	50,6	47,7	45,9	35,6
Одяг і взуття	5,6	5,7	5,6	5,3	5,6	5,6	5,7	5,5	5,3	6,0	5,4
Житло, вода, електроенергія	9,4	9,6	9,7	10,2	10,0	10,4	10,0	9,3	9,0	8,9	8,1
Предмети домашнього вжитку	2,3	1,4	1,7	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	2,4	2,5	3,4
Охорона здоров'я	3,1	2,3	3,0	2,9	3,1	3,4	3,2	3,3	3,4	3,4	3,1
Транспорт	3,8	2,1	2,7	2,9	3,1	2,8	3,6	4,7	4,3	4,3	5,0
Зв'язок	2,5	2,3	2,3	2,5	2,5	2,5	2,6	2,5	2,7	2,7	2,4
Відпочинок і культура	1,8	0,9	1,2	1,3	1,5	1,5	1,5	1,6	1,9	1,9	2,8
Освіта	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,7	1,3	1,5	1,3	1,2
Ресторани та готелі	2,5	1,4	1,5	1,6	2,0	1,7	2,4	1,9	2,8	3,0	4,0
Різні товари та послуги	2,3	1,9	2,2	2,1	2,2	2,1	2,1	2,3	2,4	2,5	2,6
<i>Споживчі сукупні витрати</i>	<i>87,8</i>	<i>94,9</i>	<i>93,1</i>	<i>92,1</i>	<i>92,4</i>	<i>91,1</i>	<i>90,8</i>	<i>88,5</i>	<i>86,6</i>	<i>86,3</i>	<i>76,3</i>
<i>Неспоживчі сукупні</i>	<i>12,2</i>	<i>5,1</i>	<i>6,9</i>	<i>7,9</i>	<i>7,6</i>	<i>8,9</i>	<i>9,2</i>	<i>11,5</i>	<i>13,4</i>	<i>13,7</i>	<i>23,7</i>



<i>витрати</i>												
- допомога родичам	3,5	1,1	1,7	2,5	2,5	3,2	3,1	3,8	4,0	4,4	5,8	
- купівля акцій, нерухомості, вклади до банку	4,1	1,4	2,2	1,8	2,6	2,4	3,0	3,9	5,2	5,5	7,6	
- інші витрати	4,9	2,6	3,0	3,6	2,5	3,3	3,1	3,8	4,2	3,8	10,3	
<i>Всього сукупних витрат</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	

Аналіз наведених в таблиці 3. 6 дані свідчать, що відмінність між витратами 10% найбіднішого (перша децильна група) і 10% найбагатшого (десята децильна група) населення по окремих видах витрат є доволі суттєвою. Скажімо, питома вага витрат на придбання продуктів харчування у найбідніших домогосподарствах майже у 2 рази більша, ніж у найбагатших. Зате домогосподарства, що належать до десятої децильної групи, значно більше коштів (у порівнянні з домогосподарствами першої децильної групи) витрачають на транспорт, відпочинок і культуру, ресторани та готелі, а також на усі види неспоживчих витрат.

Таким чином, статистичні матеріали засвідчують, що для найменш забезпечених верств населення України характерною є стратегія виживання (споживчі витрати у першій децильній групі становлять 94,9% сукупних витрат, витрати на придбання продуктів харчування – 62,5%), а для найзаможніших громадян – інвестиційна стратегія, яка передбачає не лише інвестиції в матеріальні об'єкти (7,6% усіх сукупних витрат), але й суттєві інвестиції у формування і збільшення людського капіталу членів домогосподарства (освіта, відпочинок, культура тощо).

Прогноз витрат неспоживчого характеру, здійснений на основі регресійної моделі, засвідчив, що найбільшими темпами зростатимуть витрати вітчизняних домогосподарств на нагромадження нефінансових

активів (в 1,413 рази щорічно), а найповільніше – витрати на приріст фінансових активів (див. додатки Щ.1 і Щ.2), що можна пояснити великою волатильністю, властивою фінансовому ринку України. В абсолютному вираженні найбільше зростатимуть витрати домогосподарств на сплату податків та інших обов'язкових платежів (8446 млн. грн. щорічно), найменше – на приріст нефінансових активів (2696 млн. грн. щорічно). Витрати на сплату обов'язкових платежів при оптимістичному варіанті розвитку подій для домашніх господарств зростуть у 2019 році до 150,9 млрд. грн., при песимістичному – до 857,5 млрд. грн.

Зазначимо, що наведена у параграфі структура витрат вітчизняних домогосподарств відображає лише дані офіційної статистики (котра, як відомо, має дещо відносний характер достовірності) та демонструє зовнішню сторону витрат, водночас скриваючи підсистему неформальних розподільних і перерозподільних відносин членів домогосподарств з іншими суб'єктами. Сьогодні, на жаль, тіньовики виявилися далеко попереду основних канонів фінансової науки, яка (за деякими незначними винятками) поки що абстрагується від неформальних фінансів, а тим паче дослідження неформальних витрат. А ці витрати (зокрема, витрати на подарунки, хабарі, благодійність тощо) займають немалу частку у структурі витрат сучасних домогосподарств. Причому кожному виду таких витрат властивий свій функціональний механізм, об'єкт, суб'єкт, особливості реалізації тощо.

Скажімо, таке негативне явище вітчизняного сьогодення, як хабар, стало невід'ємним атрибутом життєдіяльності значної частини населення: пересічних громадян, осіб без громадянства, нелегальних мігрантів, індивідуальних підприємців, більшої частини бізнесменів та чиновників усіх рангів. І хоча чисельність хабародавців є значно більшою за кількість хабароодержувачів, в межах держави сума хабарів-витрат дорівнює сумі хабарів-доходів.

За даними Міжнародної організації «Трансперенсі Інтернешнл», Україна посідає 118 місце у світі за індексом сприйняття рівня корупції

(гірші показники лише в Білорусі, Росії та африканських державах) [164]. За інформацією Міжнародної громадської організації «Школа Рівних Можливостей» та Центру єднання європейської молоді «За спільне майбутнє», близько 68% опитаних ними респондентів або членів їхніх родин були втягненими в корупційні дії при вирішенні справ з державними посадовими особами. В середньому за рік від 9 до 13,1% опитаних або члени їхніх сімей платять хабарі на побутовому рівні; а середній розмір хабарів, сплачених домогосподарствами, становить від 692 до 1044 грн., що сумарно складає від 1,4 до 2,7 млрд. грн. [26]. Міністерство внутрішніх справ України лише у першій половині 2010 року задокументувало хабарів на суму понад 26,7 млн. грн., середній розмір яких сягає 24 тис. грн. (причому найбільш ураженими хабарництвом є сфера земельних відносин, система надання послуг, насамперед, заклади освіти та охорони здоров'я, сфера приватизації, відчуження майна та надання його в оренду, сфера фінансових послуг, регуляторна та дозвільна системи) [168].

Важливим видом неофіційних витрат домогосподарств є також витрати на подарунки. Якщо припустити, що в середньому за рік одна людина дарує близько 30 подарунків, то (навіть за найскромнішими підрахунками) витрати на ці цілі сягатимуть 5-6 тис. грн. (в межах домогосподарства ця сума збільшуватиметься в рази, залежно від кількості членів).

В умовах ринку все більшого значення набувають витрати фізичних осіб на благодійництво. Наявність великих статків, бажання отримати внутрішнє моральне задоволення або ж суспільне визнання спонукають заможних людей вести добродійну діяльність та здійснювати перерозподіл накопиченого багатства на користь окремих громадян, їхніх добровільних об'єднань та державних організацій. І хоча в нашій країні благодійність в силу об'єктивних та суб'єктивних причин не набула масового характеру (як, скажімо, у США, де на зазначені цілі щороку витрачається близько 250 млрд. дол.), значний потенціал для її розвитку в Україні, вважаємо, присутній.

Важливе місце серед інших витрат вітчизняних домогосподарств найближчим часом можуть посісти витрати, пов'язані із розірванням шлюбних відносин. Своє твердження ми обґрунтовуємо тим, що в Україні надзвичайно великою є кількість розлучень (145439 одиниць у 2009 році [233], що становить майже половину від кількості офіційно зареєстрованих шлюбів у цьому ж році), а також тим, що сьогодні все більше молодих пар, вступаючи у шлюб, укладають шлюбні контракти, які після розірвання шлюбу передбачають поділ майна і доходів. Оскільки навіть такі сторони життєдіяльності людей як шлюб і розлучення опосередковуються розподільними та перерозподільними вартісними потоками і зачіпають розподіл значних грошових фондів, можемо стверджувати, що в сучасних умовах витрати на ведення процесів, пов'язаних із реєстрацією або розірванням шлюбу із залученням ряду фахівців (юристів, економістів тощо), набуватимуть дедалі більшого значення в управлінні особистими фінансами.

Безперечно, що в сучасних умовах усі витрати домогосподарств стають важливим об'єктом фінансового менеджменту. Відтак, від вмілого та успішного його застосування багато в чому залежатиме матеріальне і соціальне становище наших співвітчизників.

«Дослідження впливу, здійснюваного на загальний добробут способом, яким кожен індивід витрачає свій дохід, – це одне з найважливіших завдань практичного застосування економічної науки до способу життя людей» [202, с. 177], – зазначав А. Маршалл.

Безумовно, витрати домогосподарств відіграють важливу роль в економіці, адже витрачаючи отримані доходи, домогосподарства забезпечують формування і розвиток ринку товарів і послуг; реалізуючи свої накопичення і заощадження, вони формують попит на цінні папери та інші фінансові активи і сприяють розвитку фінансового ринку; пропонуючи важливі виробничі ресурси – працю та підприємницький хист – домогосподарства сприяють поживленню економічних процесів; виховуючи

дітей, члени домогосподарств стають головними споживачами послуг соціально-культурної сфери тощо.

Тому вважаємо, що держава має активно впливати на формування обсягів і структури витрат вітчизняних домогосподарств, причому робити потрібно це не лише через стимулювання сукупного споживчого попиту в країні, але й інвестиційної діяльності домашніх господарств, що є особливо актуальним в сучасних економічних умовах. А формування належної культури витрачання зароблених членами домогосподарств доходів має стати одним із найважливіших пріоритетів сучасної економічної політики в Україні.

#### **3.4. Фінансова поведінка домогосподарств у контексті пріоритетності витрат: основні моделі та чинники**

Проаналізувавши економічну сутність та структуру витрат домогосподарств в сучасних умовах вітчизняної економіки, зупинимося детальніше на характеристиці основних моделей і стратегій їх фінансової поведінки у контексті реалізації основних пріоритетів здійснення витрат, а також визначимо вплив фінансової грамотності населення на цей процес.

Фінансова поведінка домогосподарств стала об'єктом активних досліджень з боку науковців найрізноманітнішого спрямування лише наприкінці минулого століття. Так, економісти, досліджуючи фінансову поведінку населення, основну увагу зосереджують переважно на аналізі доходів і витрат на різних етапах життєвого циклу сім'ї та вивчають їхній вплив на фінансовий стан домогосподарства; демографи акцентують увагу на різноманітних демографічних подіях (шлюб, розлучення, народження дітей тощо) та їх впливові на фінансову поведінку населення; соціологи розглядають фінансову поведінку у контексті усталених соціальних норм та поведінки соціальних груп; психологи аналізують специфічну роль знань і установок як детермінант фінансової поведінки людини.

В Україні дослідження окремих аспектів економічної поведінки населення торкаються передусім соціологічних та морально-етичних підвалин економічної активності громадян. Проте характеристики та моделюванню основних типів фінансової поведінки населення в сучасних умовах вітчизняної економіки належної уваги, на жаль, не приділяється. А ця проблематика, на наш погляд, є надзвичайно важливою з огляду на необхідність формування ефективної державної політики щодо створення належних умов для підвищення фінансової освіченості та фінансової культури населення, особливо в умовах сучасної економічної кризи. Адже громадяни, які володіють азами фінансової науки, можуть самостійно аналізувати й оцінювати основні тенденції економічного життя держави та відповідно до обставин моделювати стратегії своєї фінансової поведінки, обираючи найефективніші та найоптимальніші з них.

Фінансову поведінку населення учені визначають в основному як «форму діяльності індивідів і окремих соціальних груп на фінансовому ринку, пов'язану з перерозподілом грошових ресурсів, зокрема з їх інвестуванням» [102, с. 167] або ж як систему (соціальних) дій, вчинків індивідів і соціальних груп на фінансовому ринку з використання наявних грошових ресурсів із метою отримання максимального прибутку [37]. Тобто, у наведених визначеннях фінансова поведінка трактується авторами лише у вузькому значенні. Ми ж фінансову поведінку домогосподарств трактуємо у більш широкому розумінні, а саме: як діяльність членів домогосподарства, пов'язану із розподілом та перерозподілом грошових ресурсів, в результаті чого відбувається формування відповідних фондів грошових коштів (індивідуальних та спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень тощо) та їх використання на певні цілі. Запропоноване визначення, на наш погляд, є більш повним та, окрім поведінки населення на фінансовому ринку, характеризує й інші сторони фінансової діяльності громадян (зокрема, таке явище як ухилення від сплати податків, властиве як окремим індивідам, так і певним соціальним групам).

Передусім необхідно відмітити, що вибір (як свідомий, так і несвідомий) певних моделей фінансової поведінки залежить як від загальної економічної ситуації в країні, так і від рівня економічної культури, властивої членам домогосподарства, умов виховання і, не в останню чергу, від їхнього почуття соціальної відповідальності, ступеня соціальної зрілості, морально-вольових якостей. При цьому необхідною умовою, основним «законом» економічного життя є оптимальне співвідношення коштів, які знаходяться у розпорядженні домогосподарства, та завдань, які воно за їх допомогою має вирішувати. Слідуючи своїм світоглядним позиціям, члени домогосподарства приймають конкретні рішення стосовно того, чи витратити зароблені кошти, скільки витратити і на які цілі, чи інвестувати їх і у які саме активи, чи здійснювати позики і брати кредит тощо. Відтак, різний ступінь вираження тих чи інших пріоритетів, потреб та інтересів домогосподарств формує широкий діапазон конкретних моделей їх фінансової поведінки.

Таким чином, можемо стверджувати, що на фінансову поведінку домогосподарств здійснюють вплив дві основні групи чинників: чинники економічного характеру (макроекономічна ситуація в державі загалом та рівень реальних доходів членів домогосподарства зокрема) і чинники соціального характеру (сформовані у домашньому господарстві традиції споживання та заощадження, соціальний статус членів домогосподарства, специфіка взаємовідносин між суб'єктами фінансової поведінки, рівень довіри до органів державної влади та інституцій фінансового ринку тощо).

Сприйняття населенням соціально-економічних перетворень і змін, що відбуваються у суспільстві, а також реакція на такі зміни та чинники, що впливають на їх оцінку, є стратегіями домогосподарств, які не обов'язково усвідомлюються і реалізуються людьми як заздалегідь сплановані варіанти дій. Значною мірою вони складаються стихійно, однак під впливом певних обставин у домогосподарствах формуються деякі типові форми адаптації до соціально-економічних перетворень.

Оскільки багато наших співвітчизників у сучасних умовах не бачать для себе можливості впливати на події, що відбуваються, через брак необхідних знань або демократичних механізмів впливу на суспільно-політичне життя, то у цьому контексті доцільніше вживати термін «адаптація». В Україні типові форми адаптації є передусім стратегіями виживання, адже за умов, коли мінімальна заробітна плата упродовж тривалого періоду часу залишалася нижчою за прожитковий мінімум, для багатьох людей метою адаптації було саме виживання [71, с. 24].

У контексті теорії та методології дослідження фінансової поведінки домогосподарств цікавою, на наш погляд, є позиція російських учених Т. Богомолової і В. Тапіліної, які усі домогосподарства поділяють на фінансово активні (тобто ті, що мають готівкові заощадження, рахунки і вклади у банківських установах, купують валюту тощо) та фінансово пасивні (котрі не мають або не виявляють будь-яких ознак активної фінансової поведінки). У свою чергу, серед фінансово активних домогосподарств зазначені автори виділяють три основні типи (моделі):

- «заощаджувачі» – домогосподарства, котрі демонструють лише позитивну фінансову поведінку (зменшення боргів та вивільнення коштів із поточного споживання для здійснення вкладень у майбутні доходи);

- «антизаощаджувачі» – домогосподарства, котрі демонструють лише негативну фінансову поведінку (споживання у борг, «проїдання» частини майна і заощаджень);

- «змішана» модель – домогосподарства, котрі реалізують як позитивну, так і негативну фінансову поведінку [306, с. 120].

Досліджуючи особливості ощадно-інвестиційного процесу у контексті розвитку персональних фінансів, Р. Єкшембієв виокремлює такі основні типи фінансової поведінки індивідів: споживачі (які не мають можливості здійснювати заощадження зі свого доходу); активні заощадники (котрі мають можливість формувати заощадження); позичальники (які формують



заощадження і одночасно вдаються до запозичень); інвестори (котрі мають відносно великі доходи і можуть їх інвестувати у різні активи) [97, с. 226].

На відміну від згаданих авторів, російський економіст Я. Рощина, досліджуючи фінансову поведінку домогосподарств, акцентує увагу на різноманітних фінансових стратегіях, а саме: стратегії взятих кредитів (банківських, товарних, іпотечних, а також позик, отриманих за місцем роботи); стратегії наданих кредитів; стратегії державних трансфертів (орієнтація домогосподарства на такі джерела доходів як заробітна плата у бюджетній сфері, а також пенсії, аліменти, стипендії, допомоги тощо); страховій стратегії; стратегії готівкових заощаджень; стратегії приватних трансфертів (борги родичам і знайомим); стратегії цінних паперів. Окрім того, Я. Рощина виділяє типологію стратегій залежно від зарахування їх до активів (готівкові гроші і заощадження на рахунках, усі види заборгованості перед домогосподарством) або пасивів (усі види боргів і кредитів, узятих домогосподарством). Тобто, стратегії, які формуються на основі активів, автор називає активними, а стратегії, які формуються на основі пасивів, – пасивними [267, с. 312-380].

Не заперечуючи загалом проти запропонованих зазначеними авторами фінансових моделей і стратегій поведінки домогосподарств, вважаємо за необхідне відмітити, що вони потребують доповнення, корегування та більш чіткої систематизації.

Зокрема, не зовсім правомірним вважаємо обмеження переліку стратегій, зорієнтованих виключно на фінансові інструменти, адже фінанси домогосподарств передбачають наявність різноманітних за формою активів (як матеріальних, так і нематеріальних). Так, однією з найважливіших характеристик добробуту домогосподарства є його майновий стан. Тому домогосподарства, зорієнтовані на збільшення майна довготривалого використання, очевидно, притримуються саме майнової стратегії. Окрім того, суттєвою характеристикою добробуту домогосподарства є його орієнтація на збільшення витрат, пов'язаних із формуванням людського капіталу (витрати

на якісні освіти, охорону здоров'я тощо). Тому фінансову стратегію, зорієнтовану саме на такі вкладення, можна назвати стратегією формування людського капіталу. Стратегія, орієнтована лише на просте відтворення домогосподарства і спрямована на задоволення мінімальних фізіологічних потреб, може іменуватися стратегією виживання.

Відтак, враховуючи напрацювання науковців та беручи до уваги зазначені доповнення, можемо систематизувати фінансові стратегії домогосподарств, враховуючи їхній поділ на активних (майнова стратегія, стратегія неорганізованих заощаджень, стратегія організованих заощаджень, страхова стратегія, стратегія формування людського капіталу) та пасивних (стратегія виживання, стратегія державних трансфертів, стратегія приватних трансфертів, стратегія запозичень). До того ж, кожна із перелічених вище стратегій може ґрунтуватися на різноманітних фінансових інструментах. Скажімо, стратегія неорганізованих заощаджень може орієнтуватися на гривні та іноземну валюту, а стратегія організованих заощаджень – на гривневі або валютні вклади. Майнова стратегія може полягати в наборі неліквідних активів, а може включати нерухомість, у тому числі й розташовану за кордоном. Тому вважаємо, що з фінансової точки зору важливим є не лише набір стратегій, застосовуваних тим чи іншим домогосподарством, але й сукупність використовуваних для їх реалізації інструментів.

Цілком очевидним є і той факт, що модель фінансової поведінки кожного домогосподарства може поєднувати декілька стратегій. Так, майнова стратегія з орієнтацією на нерухомість, як правило, доповнюється стратегією запозичень. Стратегія неорганізованих заощаджень може поєднуватися зі стратегією надання кредитів та стратегією організованих заощаджень. Доволі часто стратегія заощаджень поєднується зі стратегією запозичень (так, В. Тапіліна і Т. Богомолова зазначають, що в Росії у 20% найбільш забезпечених домогосподарств сконцентровано від 63% до 71% коштів, спрямованих на заощадження, і від 54% до 59% усієї суми боргів

[306, с. 124]; а за твердженням П. Лунта і С. Лівінгстоуна, більше третини британських домогосподарств мають одночасно і борги, і заощадження [407, с. 26-58]).

Варто відмітити, що за основу типологізації фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств ми взяли мотивацію (як «низку взаємозалежних причинно-спонукальних чинників, що визначають характер і спрямованість людської діяльності» [189, с. 134]), яка, безумовно, є найважливішим елементом процесу формування домашнім господарством його фінансової стратегії. З однієї сторони, мотивація є вихідною ланкою, з якої постає необхідність здійснення тієї чи іншої фінансової діяльності (наприклад, здійснення заощаджень, отримання кредиту тощо). З іншої ж сторони, мотивація слугує кінцевим пунктом, після реалізації якого (тобто після досягнення поставленої мети) починає розвиватися уже новий виток спіралі.

Загалом, беручи до уваги найважливіші мотиви і пріоритетні напрямки здійснення витрат (споживання, заощадження, інвестування) та емпіричні закономірності фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств, можна виділити три основні їх моделі: споживчу, заощаджувальну та інвестиційну.

Для споживчої моделі фінансової поведінки домогосподарств характерними є стратегії виживання, державних і приватних трансфертів, запозичень, а також майнова (у невеликих обсягах та неліквідних формах) стратегія. Ця модель фінансової поведінки характеризується мінімальною диверсифікацією стратегій та інструментів, максимальною концентрацією пасивних стратегій, наявністю неліквідних активів, необхідністю першочергового вирішення найнагальніших поточних проблем.

На жаль, стратегія виживання для багатьох вітчизняних домогосподарств продовжує залишатися домінуючою (за даними Державної служби статистики України, у 2009 році офіційно визнаний рівень бідності становив 26% [294], а рівень суб'єктивної бідності – 59% [276]). Відтак, зубожіння і низький рівень життя значної частини наших співвітчизників

позбавляють їх можливості демонструвати активну фінансову поведінку. Цілком очевидним є факт, що зреалізована в Україні модель економічних реформ виявилася несприятливою для становлення середнього класу. А та нечисленна група, яку об'єктивно можна віднести до середнього класу (за різними оцінками, від 11% [281, с. 176] до 14,3% [25, с. 39]), посідає доволі хитке становище в матеріально-статусній ієрархії українського суспільства. У поведінці саме цієї групи найбільш яскраво проявляє себе суперечність між свободою вибору тієї чи іншої максимально результативної моделі фінансової поведінки і обмеженими ресурсами, наявними у розпорядженні цієї частини населення [102, с. 169].

Для заощаджувальної моделі фінансової поведінки домогосподарств характерними є стратегії неорганізованих та організованих заощаджень, надання кредитів, запозичень, а також майнова (у ліквідних формах) стратегія та стратегія формування людського капіталу. Така модель фінансової поведінки характеризується максимальною диверсифікацією стратегій та поміркованою диверсифікацією інструментів, помірною концентрацією активних і пасивних стратегій, переважанням ліквідних активів, а також акцентом на забезпеченні заощаджень від знецінення.

Стратегію заощаджень значною мірою визначають конкретні мотиви. У ставленні людей до заощаджень учені виділяють такі типи мотивації:

- «розпорядники готівки» – це люди, що організують заощадження, виходячи із залишків від повсякденних витрат;
- «буферні нагромаджувачі» – люди, для яких мотивом заощадження є турбота про непередбачувані витрати в майбутньому («на чорний день»);
- «цільові нагромаджувачі» – для таких людей мотивом є придбання конкретних товарів тривалого користування тощо;
- «розпорядники багатства» – люди, які створюють заощадження з метою інвестування [284, с. 172].

Серед найважливіших факторів, що здійснюють активний вплив на заощаджувальну модель фінансової поведінки населення, варто виділити:

- соціально-економічні фактори, які передбачають наявність необхідних ресурсів для формування заощаджень. Практика свідчить, що в часи економічного спаду населення більше схильне до заощаджень, і саме в цей період у людей сильніше виражена мотивація до накопичення; тоді як у періоди економічного піднесення більш вираженою є тенденція до споживання;

- ціннісні орієнтації, які здійснюють вплив на вибір стратегії заощадження. Оскільки заощадження є, по суті, відкладеним на майбутнє споживанням, то людина, заощаджуючи, віддає перевагу майбутньому виграшу перед теперішнім задоволенням від споживання. Тобто, майбутні доходи на різні види заощаджень є для людини винагородою за виявлену нею стриманість у теперішньому споживанні. З цього приводу В. Тапіліна та Т. Богомолова справедливо зазначають, що «бережливість, ощадливість, турбота про завтрашній день проявляються в людей не залежно від того, наскільки великими у них є доходи, а в силу їхніх нормо-ціннісних установок та орієнтацій» [306, с. 126].

Для інвестиційної моделі фінансової поведінки домогосподарств характерними є майнова (у ліквідній формі) стратегія, стратегія формування людського капіталу, а також стратегії організованих і неорганізованих заощаджень, цінних паперів та страхова стратегія. Така модель фінансової поведінки характеризується максимальною диверсифікацією стратегій та інструментів, максимальною концентрацією активних стратегій, відсутністю неліквідних активів, акцентом не стільки на збереженні заощаджень, скільки на дохідних вкладеннях, які сприяють їхньому збільшенню.

На ступінь готовності домогосподарств до інвестування впливають:

- рівень сукупних грошових доходів членів домогосподарства;
- система соціальних цінностей, що регулюють фінансову поведінку людини (сприйняття або несприйняття економічної активності, бізнесової порядності, багатства, заробленого чесною працею тощо);

- масштабність і складність інформації, якою оперують учасники ринку і яка потребує значних інтелектуальних зусиль;
- наявність соціально-психологічних регуляторів (звичаї, стереотипи, умовності, довіра або недовіра, паніка, азіотаж, що мобілізують або деморалізують учасників фінансового ринку);
- суб'єктивні психологічні особливості сприйняття людиною фінансової реальності. В Україні в силу об'єктивних причин набула поширення суспільна психологія бідності, характерними ознаками якої є втрата життєвої перспективи, заздрість, примітивізація потреб та інтересів, занижена оцінка власної значимості, фетишизація багатства і грошей, страх перед ними, що, в кінцевому підсумку, і призводить до прагнення ухилитися від фінансових відносин;
- спосіб одержання (заробляння) грошей. Практика засвідчує, що легко зароблені гроші люди легше «викидають на вітер» – витрачають на нераціональне споживання, вкладають у ризикові фінансові операції, однак важче приймають рішення про їх заощадження; грошима, заробленими тяжкою працею, розпоряджаються зі значно вищим ступенем відповідальності [284, с. 170-171].

Неабияке значення для активізації інвестиційної моделі фінансової поведінки домогосподарств має також і довіра населення до суб'єктів та інструментів фінансового ринку. Зазначимо, що формування потенціалу такої довіри в сучасних вітчизняних реаліях є надзвичайно складним завданням внаслідок багатьох причин:

по-перше, сформоване радянською ідеологією ототожнення фінансової діяльності з примітивним меркантилізмом, під яким розуміють гонитву за грошима заради самих грошей, ставлення до грошей як до головного критерію життєвого успіху і цінності людської особистості;

по-друге, новизна і невизначеність фінансової діяльності та брак необхідної інформації;

по-третє, гіркий досвід першого знайомства із фінансовою сферою (різного роду шахрайства трастових товариств, знецінення вкладів населення в Ощадбанку на початку 1990-х років, низка гучних фінансових скандалів, виникнення фінансових пірамід), на жаль, має продовження і в наш час (згадаймо хоча б сумну долю інвесторів будівельного проекту «Еліта-Центр»). Недовіра до фінансової сфери є однією з причин того, що на фінансових ринках України, з одного боку, залишається незадоволеним попит на фінансові ресурси, а з другого – значна частина ресурсів не використовується для фінансування потреб соціально-економічного розвитку. Ці кошти або обертаються в тіньовому секторі, або залишили національні терени і працюють за кордоном, або ж осіли «мертвим» капіталом на руках у населення, будучи невикористаним потенціалом, якого так бракує українській економіці [284, с. 173].

Звичайно ж, наведений перелік моделей та стратегій фінансової поведінки домогосподарств лише фіксує діапазон можливих варіантів такої поведінки. Проте у чистому вигляді перелічені моделі і стратегії застосовуються досить рідко, адже доволі часто домогосподарство (і навіть одна людина) може використовувати декілька стратегій фінансової поведінки одночасно.

Наша спроба знайти у вітчизняній науково-публіцистичній, статистичній та інформаційно-аналітичній літературі дані, які б характеризували особливості фінансової поведінки домогосподарств України, не увінчалася успіхом. Пояснити таку ситуацію, на наш погляд, можна тим, що фінанси домогосподарств, на превеликий жаль, продовжують залишатися сьогодні найменш дослідженою сферою фінансової системи України. Тому ми можемо виділити лише загальні закономірності фінансової поведінки домогосподарств України, здобуті емпіричним шляхом.

1. Для домогосподарств із доходами, нижчими середнього рівня (тобто тих, які належать до першої, другої, третьої і четвертої децильних груп населення, найбільш характерною є споживча модель фінансової поведінки,

адже такі домогосподарства витрачають від 94,0% до 89,4% своїх доходів саме на споживчі цілі, у той час як домогосподарства десятої групи – 75,5%. Причому питома вага витрат на харчування у домогосподарствах з найнижчими доходами становить 63,7% усіх витрат, у той час як у домогосподарствах з найвищими доходами – 33,5% (див. табл. 3. 6 параграфу 3. 3).

Частка домогосподарств зі споживчою моделлю фінансової поведінки становить близько чверті усіх вітчизняних домогосподарств – 24,0% у 2009 році (див. табл. 3. 7).

Таблиця 3. 7

Розподіл грошових доходів домогосподарств України за децильними групами населення у 2008-2009 роках [40, с. 333]

	Всі домогосподарства		У т.ч. які проживають			
			у міських поселеннях		у сільській місцевості	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Загальні доходи	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за децильними (10%-ми) групами населення за рівнем середньодушових загальних доходів						
перша (з найменшими доходами)	4,1	4,2	4,2	4,2	4,1	4,5
Друга	5,7	5,7	5,7	5,7	5,9	6,0
Третя	6,6	6,7	6,6	7,6	7,0	7,0
Четверта	7,5	7,4	7,5	7,4	7,8	7,9
п'ята	8,4	8,3	8,4	8,1	8,7	8,8
Шоста	9,2	9,2	9,2	9,2	9,6	9,6



Сьома	10,3	10,3	10,3	10,3	10,5	10,5
Восьма	11,8	11,8	11,7	11,6	12,0	12,0
дев'ята	14,1	14,1	14,0	14,1	14,2	14,2
десята (з найбільшими доходами)	22,3	22,3	22,4	22,8	20,2	19,5

2. Для домогосподарств із середнім та високим рівнем доходів, які належать до п'ятої, шостої, сьомої і восьмої децильних груп, найбільш характерною є заощаджувальна модель фінансової поведінки. Такі домогосподарства, здійснюючи більш помірковані споживчі витрати, водночас мають можливість певну частку отримуваних доходів заощаджувати як в організованій, так і в неорганізованій формах. Частка домогосподарств із цією моделлю поведінки становить 39,6% (див. табл. 3.7).

3. Для домогосподарств із найвищим рівнем доходів, які належать до дев'ятої та десятої децильних груп, характерною є еволюція від заощаджувальної до інвестиційної моделі фінансової поведінки, адже такі домогосподарства значно більше коштів витрачають на купівлю акцій, нерухомості, вклади до банків тощо. Якщо, скажімо, перелічені види витрат у домогосподарствах першої децильної групи становлять 27 грн. на місяць у розрахунку на одне домогосподарство, то у домогосподарствах десятої децильної групи – у 13,4 рази більше, тобто 361 грн. (див. табл. 3. 6 параграфу 3. 3). Частка домогосподарств цих двох децильних груп становить більше третини загальної чисельності усіх домогосподарств України – 36,4% у 2009 році (див. табл. 3. 7).

Особливу увагу хочемо зацентувати на процесах, пов'язаних із стрімким поширенням та поступовим домінуванням у фінансовій поведінці вітчизняних домогосподарств стратегії узятих кредитів (кредитної стратегії).

Останніми роками в Україні досить активно розвивалося кредитування фізичних осіб комерційними банками та небанківськими кредитними установами. Так, частка кредитів, виданих комерційними банками фізичним особам в національній валюті, зростає з 7,5% у 2004 році до 14,1% у I півріччі

2008 року, а частка кредитів, виданих фізичним особам в іноземній валюті, – з 9,2% до 23,1% відповідно. Тобто, за досить короткий термін – три з половиною роки – частка кредитів, виданих комерційними банками фізичним особам, збільшилася у 2,2 рази [322, с. 13]. Станом на кінець жовтня 2010 року надані домогосподарствам кредити становили 217,4 млрд. грн., у т. ч. споживчі – 126,6 млрд. грн. або 58,2% загальної величини, кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості – 86,0 млрд. грн. або 39,6%, інші кредити – 4,7 млрд. грн. або 2,2% (див. табл. 3. 8).

Таблиця 3. 8

Кредити, надані домашнім господарствам України за цільовим спрямуванням у 2006-2010 роках\*

(залишки коштів на кінець періоду)

Період	Усього	Споживчі кредити		Кредити на нерухомість		Інші кредити	
		сума, млн. грн.	% до загальної величини	сума, млн. грн.	% до загальної величини	Сума, млн. грн.	% до загальної величини
2006	82010	58453	71,3	20412	24,9	3145	3,8
2007	160386	115032	71,7	40778	25,4	4577	2,9
2008	280490	186088	66,3	88352	31,5	6050	2,2
2009	241249	137113	56,8	98792	41,0	5343	2,2
2010							
<i>січень</i>	236251	134337	56,9	96902	41,0	5013	2,1
<i>квітень</i>	226329	131441	58,0	90236	39,9	4651	2,1
<i>липень</i>	220666	128267	58,1	87884	39,8	4515	2,1
<i>жовтень</i>	217361	126595	58,2	86034	39,6	4732	2,2

\* Розраховано за матеріалами джерела [170]

Причому найбільшу питому вагу у структурі кредитів, наданих домогосподарствам України, займають кредити в іноземній валюті, зокрема доларах США (див. табл. 3. 9).

Таблиця 3. 9

Кредити, надані домашнім господарствам України за цільовим спрямуванням у розрізі валют у 2006-2010 роках\*

(залишки коштів на кінець періоду)

	2008		2009		2010 (жовтень)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
<i>Споживчі кредити</i>	186088	100,0	137113	100,0	126595	100,0
Гривня	66693	35,9	52190	38,0	51760	40,9
долар США	113773	61,1	80906	59,0	71091	56,1
Євро	3708	2,0	2549	1,9	2108	1,7
інші валюти	1915	1,0	1468	1,1	1636	1,3
<i>Кредити на нерухомість</i>	88352	100,0	98792	100,0	86034	100,0
Гривня	8847	10,0	11632	11,8	10046	11,7
долар США	76034	86,1	83086	84,1	72600	84,4
Євро	1298	1,5	1548	1,6	1263	1,4
інші валюти	2173	2,4	2526	2,5	2125	2,5
<i>Інші кредити</i>	6050	100,0	5343	100,0	4732	100,0
Гривня	3282	54,2	2847	53,3	2431	51,4
долар США	2443	40,4	2159	40,4	2124	44,9
Євро	297	4,9	311	5,8	150	3,2
інші валюти	27	0,5	26	0,5	26	0,5

\* Розраховано автором за матеріалами джерела [170]

Звичайно, фінансова поведінка вітчизняних домогосподарств є вкрай неоднорідною: одні домогосподарства охоче беруть гроші в борг для вирішення своїх поточних проблем; інші, ймовірно, хотіли б узяти кредит, проте бояться, що не зможуть повернути його вчасно або ж вважають діючі процентні ставки надто високими; треті принципово ніколи не беруть гроші у борг, намагаючись вирішити свої проблеми в інший спосіб.

Дослідження фахівців свідчать, що суттєвий вплив на схильність і бажання окремих людей обирати саме кредитну стратегію фінансової поведінки мають: вік (найбільшу схильність до запозичень виявляють громадяни у віці від 31 до 44 років, що можна пояснити яскраво вираженим консерватизмом старшого покоління, для якого поняття боргу асоціюється із досить негативним явищем і супроводжується втратою почуття власної

гідності); освіта (серед громадян з вищою, середньою і середньою спеціальною освітою приблизно однакова кількість як прихильників, так і опонентів запозичень, проте громадяни з неповною середньою і початковою освітою сприймають можливість позичання грошей вкрай негативно); рід занять (охоче беруть гроші в борг тимчасово безробітні, домогосподарки, а також наймані працівники і студенти; негативно ставляться до запозичень пенсіонери і підприємці); сфера зайнятості (серед працюючих громадян своїм позитивним ставленням до запозичень виділяються працівники бюджетної сфери і фінансового сектору, а негативним ставленням – працівники житлово-комунального господарства і сфери побутового обслуговування); рівень доходів членів домогосподарства (зі збільшенням величини середньомісячного доходу сім'ї зростає і готовність громадян позичати гроші, що можна пояснити передусім дією психологічного фактору: забезпечені громадяни є впевненішими у собі та у завтрашньому дні, для них жити в кредит стає модно, престижно і навіть природно, у той час як для бідних людей життя в борг асоціюється зі страхом і злиднями). Не впливають на ставлення громадян до запозичень такі параметри як стать і посада [302, с. 117-118].

Досить цікавою у контексті дослідження особливостей кредитної поведінки домогосподарств є кластеризація населення, здійснена Д. Стребковим. Автор виділяє шість однорідних груп громадян, які мають схожі установки, переваги, соціокультурні стереотипи стосовно грошей, заощаджень, боргу:

- вимушені споживачі (15%) – це дуже бідні і зневірені люди, які не мають заощаджень. Вони нікому не дають грошей у борг, самі ніколи не позичають і за жодних обставин не готові ризикувати. Практично усі свої доходи вони витрачають на купівлю продуктів харчування і товарів першої необхідності. До заможних людей ставляться вкрай негативно. Зовсім не компетентні у фінансових питаннях;

- активні заощаджувачі (21%) також мають незначні матеріальні статки, проте якщо у них з'являються вільні гроші, намагаються їх відкласти, заощадити. Заощадження вважають важливим показником стабільності і безпеки. Гроші у борг практично не дають і самі намагаються не брати. Вважають, що потрібно жити економно, а до боргів вдаються лише ледарі і марнотрати;

- обережні заощаджувачі (13%), навпаки, охоче дають в борг іншим, проте самі не вдаються до запозичень. У фінансових питаннях виявляють обережність і стриманість, не ризикуючи та бережно ставлячись до грошей. На їхню думку, гроші у борг беруть не ледарі та марнотрати, а нещасні люди, яких до цього спонукають обставини, тому ставляться до таких людей з розумінням і співчуттям;

- обережні позичальники (11%) іншим людям у борг практично ніколи не дають, хоча самі позитивно ставляться до позик і кредитів. Це громадяни з помірними доходами, які досить обережно здійснюють великі витрати і мають середню здатність до ризику. Доволі часто виявляють бажання брати кредит, проте бояться, що не зможуть повернути його вчасно;

- активні позичальники (18%) спокійно ставляться до грошей: можуть самі давати у борг іншим, а при необхідності – позичати або брати кредит. Роблять заощадження, готові йти на ризик. Добре поінформовані з фінансових питань;

- активні споживачі (13%) мають відносно високий рівень доходу і демонструють «легке» ставлення до життя: вважають, що гроші потрібно витратити, а не накопичувати. Скептично відносяться до кредитів, оскільки самі здатні забезпечити собі гідний рівень життя, а при необхідності – легко беруть гроші у борг, оскільки знають, що завжди зможуть розрахуватися. Демонструють дуже високу здатність до ризику.

9% респондентів не вдалося віднести до жодного з кластерів [302, с. 119-122].

Переважає більшість фахівців сьогодні єдині у тому, що однією з головних причин світової фінансової кризи 2007-2009 років було настання «епохи життя в кредит», яка рано чи пізно призвела б до серйозних економічних потрясінь. Характерною особливістю останніх двох десятиріч є те, що «понад 40% американських сімей витрачають грошей більше, ніж заробляють. Кожен американець в середньому витрачає 1,2 долара на один зароблений. Середньостатистичний житель США має 13 кредитних зобов'язань: борги за іпотечним, торговим (наприклад, отриманим на купівлю автомобіля), освітнім кредитами та за кредитними картками. Соціологічні опитування показали: 90% жителів США вважають, що опинилися в боргах через надмірну доступність кредитів» [257, с. 56].

Схожими темпами укріплювалася тенденція «життя в кредит» і в Україні, і не в останню чергу саме завдяки фінансовому (а точніше – банківському) сектору, який сприяв накопиченню населенням боргів найрізноманітнішими способами (це і величезне розмаїття насамперед споживчих кредитів, і так звані «безвідсоткові» кредити, і «кредити без застави» тощо). На наш погляд, головною причиною такого стрімкого поширення «епохи життя в кредит» була, передусім, психологічна. Як справедливо зазначають російські економісти С. Пятенко і Т. Саприкіна, «суспільство увірувало, що все завжди буде добре, і ніякий механізм власної фінансової безпеки більше ніколи не буде потрібним» [257, с. 25].

Загалом психологічний фактор відіграє надзвичайно важливу роль в економічному (і особливо – фінансовому) житті суспільства, адже господарюванням займаються люди, а важливим фактором розвитку є звичайні людські якості і стани: ейфорія і жадібність, пригніченість і страх, які також певною мірою провокують циклічний розвиток економіки. Позбавитися цих економічних закономірностей, викликаних суспільно-психологічними процесами, неможливо, по крайній мірі до тих пір, доки не вдасться змінити природу людської особистості [257, с. 25].

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що успішність адаптації домогосподарств до нестабільних умов ринкового середовища залежить від уміння обирати найдоцільнішу і найоптимальнішу стратегію фінансової поведінки. Однак при цьому необхідно враховувати, що далеко не завжди сім'я або людина мають можливість зробити вільний вибір з усього окресленого спектра дій через відсутність або недостатність освіти, кваліфікації, досвіду, а також через масштабність та складність фінансової інформації, котра потребує глибокого осмислення та детального аналізу. На жаль, доступ до фінансової інформації в Україні є досить обмеженим як інформаційно, так і матеріально (за твердженням фахівців, 80% юридичних осіб (про фізичних осіб годі й говорити) одержують інформацію на комерційних засадах [354, с. 59]).

Тому для того, аби населення мало змогу переходити до активних стратегій фінансової поведінки, воно повинно отримувати відповідні доходи, а також володіти певним набором фінансових знань щодо основних тенденцій, котрі мають місце на фінансовому ринку України, або хоча б володіти найелементарнішими азами фінансової грамотності, щоб мати можливість самостійно аналізувати процеси, які відбуваються в економічному житті держави. Особливої актуальності це питання набуло в умовах фінансової кризи, яка охопила Україну наприкінці 2008 року.

У теперішніх умовах грамотність населення, будучи важливою ознакою сучасного суспільства, багато в чому визначає якість життя його громадян, забезпечуючи їм доступ до якіснішої освіти, роботи, послуг. Сказане сповна стосується і фінансової грамотності та фінансової культури, адже фінансові відносини стали невід'ємним атрибутом сучасного життя. Тому і не дивно, що грамотність передбачає (поряд із фаховими та функціональними знаннями і навиками) володіння широким спектром економічних, і в першу чергу фінансових, понять та категорій. У сучасному світі економічні знання відіграють надзвичайно важливу роль, адже вони дозволяють осмислювати та аналізувати інформацію, що надходить з

найрізноманітніших джерел, для прийняття зважених і ефективних рішень; легше адаптуватися до нових економічних умов; надають їхньому власнику більшу свободу дій і, як наслідок, підвищують конкурентоспроможність індивіда.

У згаданому контексті хочемо зупинитися на питанні сприйняття грошей та багатства у світогляді українців, адже ця проблема є невіддільною від проблеми формування фінансової культури наших громадян.

Основним недоліком нової ринкової ідеології в Україні, на наше глибоке переконання, є слабка вираженість морально-етичного компоненту, який знаходить прояв хіба що в домінуванні тези про необхідність забезпечення демократії як одного з основних принципів побудови суспільства. Проте демократія, не підкріплена високим рівнем моральності суспільства, здатна обернутися створенням сприятливого середовища для економічних злочинів та корупції, що, врешті-решт, підриває її основи. Вважаємо, що значною мірою потенціал гуманізації суспільства, побудованого на ринкових засадах, насправді залежить від того, як можуть бути вписані грошові відносини в морально-етичний контекст. Це і є одним із нагальних завдань галузі фінансових досліджень, яка позиціонується сьогодні у статусі філософії грошей [284, с. 173].

Психологи виділяють п'ять вимірів смислової значимості грошей, пов'язаних з особистісним сприйняттям людей (влада, безпека, недовіра, особиста значущість, тривожність), виокремлюючи при цьому чотири типи особистостей у контексті їхнього ставлення до грошей:

- «колекціонери безпеки» – люди, які не довіряють іншим і використовують гроші, щоб знизити рівень своєї тривожності, пов'язаної із залежністю від інших людей;
- «жадібні до влади» – люди, для яких гроші є джерелом сили, контролю та влади. Фінансові втрати, навпаки, вони сприймають як ознаку безпорадності та приниження;



- «торгівці любов'ю» – люди, особливо залежні від ставлення до них інших людей. Гроші для них є або засобом, яким можна завоювати чи купити любов, або замінником любові, якої їм бракує;

- «прихильники автономії» – люди, для яких гроші є шляхом до особистої свободи та незалежності [284, с. 169].

Якщо у високорозвинених країнах останнім часом спостерігається тенденція до зниження соціальної значущості грошей на користь гуманітарних цінностей, то в Україні тривалий час увага пересічного громадянина мимоволі концентрується на грошах у силу найвагомшої причини: їх відсутності або серйозної недостатності. Тому стосовно вітчизняних умов є сенс говорити не про зниження, а про неправомірне перебільшення значущості грошей у масовій свідомості, що, у свою чергу, накладає на них риси певної ірраціональності. Чимало українців сприймають гроші як наймогутнішу соціальну силу, але таку, що спрямована проти фундаментальних основ людського співжиття, як соціальне зло, з яким неможливо боротися [284, с. 170]. Проте ця позиція є хибною по своїй суті. Вважаємо, що побудова цивілізованих економічних відносин в Україні неможлива без кардинального переосмислення ролі грошей в житті суспільства, яке передбачає відхід людини від позиції жертви всевладдя грошей та перетворення її на свідомого і повноправного суб'єкта грошових відносин. Неабияке значення, на наш погляд, має також і формування у людей належної культури витрачання грошей.

На наш погляд, в процесі підвищення рівня фінансової освіченості населення повинні бути зацікавлені не лише громадяни, але і держава, яка за допомогою ефективною політики може надати ринковій економіці соціальної спрямованості, утверджуючи в економічній поведінці громадян такі її моделі, які відповідають засадам трудової моралі та соціальної справедливості. Вважаємо, що саме держава має створювати необхідні умови для організації і проведення різноманітних освітніх програм фінансово-економічного спрямування (звичайно ж, за найактивнішої підтримки приватного сектору).

Вважаємо, що з метою підвищення фінансової грамотності населення в Україні потрібно терміново внести ряд змін до системи реформування вітчизняної освіти з урахуванням загальносвітових тенденцій при безперечному збереженні наявних у нашій освітній системі досягнень. Це допоможе вийти зі складної економічної ситуації у найкоротші терміни та з найменшими втратами. Адже економічно грамотне населення, яке досконало володіє знанням законів і має можливість отримати об'єктивну інформацію та консультацію спеціалістів, здатне прискорити вихід із фінансової кризи, в якій опинилася країна. Тільки у такому випадку держава може розраховувати на виховання покоління законослухняних платників податків, здатних приймати серйозні інвестиційні рішення і нести за них відповідальність, що, у кінцевому підсумку, створить передумови для економічного зростання.

Власне, перед інститутом освіти сьогодні стоїть важливе завдання подолання стереотипів економічної свідомості, які спотворюють сприйняття і розуміння ринкових перетворень. Соціологічні дослідження підтверджують, що значна частина населення України й досі перебуває у полоні стереотипів, які унеможливають вивільнення й подальший розвиток потенціалу економічного зростання. До таких стереотипів можна віднести:

- зрівняльну психологію, породжену зрівняльним ідеалом споживання матеріальних благ за умов адміністративно-командної економіки, коли зі свідомості кількох поколінь викорінювали уявлення і цінності, які відображають нормальне економічне життя суспільства (заповзятливість, прагнення до успіху й достатку, повага до чужої власності та чесно заробленого багатства, дух новаторства тощо);

- уявлення про незаконність та аморальність великих статків, кримінальну природу підприємницької діяльності, експлуататорську сутність підприємців, що провокує таке явище як нетерпимість до багатства і багатих;

- покладання відповідальності за матеріальний добробут людини на державу та державну систему соціального захисту (за даними Державної

служби статистики України, частка патерналістськи налаштованих громадян в Україні перевищує 90%: більше половини респондентів вважають, що відповідальність за їхній добробут має нести як держава, так і вони самі; кожен п'ятий – переважно держава; кожен сьомий – сподівання покладає повністю на державу [276]);

- розуміння економічної реформи лише в категоріях адміністративного регулювання економіки без належної оцінки особистої ролі кожного громадянина у цих важливих процесах.

Вважаємо, що в сучасних умовах дуже важливо відновити довіру населення до владних структур та інституцій, чому, на наш погляд, сприяв би постійний та відкритий діалог уряду і суспільства за допомогою засобів масової інформації, освітніх закладів тощо.

Для підвищення рівня фінансової грамотності наших співвітчизників вважаємо за необхідне більш активно в освітній роботі використовувати засоби масової інформації, Інтернет, можливості дистанційного управління. У цьому контексті доцільним бачиться створення державного освітнього каналу, якість транслявання програм якого забезпечуватиметься шляхом залучення провідних науково-дослідних і освітніх центрів, відомих спеціалістів у сфері фінансів. Велику роль також може відіграти створення «гарячої» лінії для консультування громадян з актуальних питань фінансового законодавства, організації та ведення власного бізнесу, оподаткування тощо.

У сучасних умовах дуже важливим, на наш погляд, є посилення суспільної і державної уваги до цієї проблеми, активне залучення бізнес-структур до фінансування таких освітніх проектів при одночасному забезпеченні жорсткого державного контролю за об'єктивністю та незалежністю підготовлених програм, здійснюваних оцінок та рекомендацій.

У високорозвинених країнах Заходу правлячі еліти давно усвідомили величезну значимість фінансової освіченості населення як для розвитку економіки, так і для утвердження демократичних засад. Фінансова

грамотність громадян не лише зміцнює їхнє самоусвідомлення, сприяє розкриттю творчого потенціалу особистості, але й допомагає людям ефективно захищати свої права, підвищуючи таким чином рівень свого життя. У більшості країн світу економічна освіта дорослого населення розглядається як продуктивна інвестиція у розвиток та один із важливих інструментів забезпечення стабільності в суспільстві, що, безумовно, є особливо актуальним і для України на сучасному етапі її розвитку.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що дослідження мотивів, цілей, стратегій і моделей фінансової поведінки домогосподарств є надзвичайно важливим в сучасних умовах, адже саме на основі такого аналізу, а також вивчення схильності населення до споживання і заощадження можна прогнозувати певні вектори та тенденції фінансової поведінки населення у найближчі роки, що, у свою чергу, слугуватиме підґрунтям для моделювання основних параметрів економічного розвитку України у середньостроковій перспективі.

Тому першочерговим завданням, пов'язаним із активізацією ощадно-інвестиційної поведінки домогосподарств, вважаємо створення необхідних умов для реального, а не декларованого, зростання доходів населення на основі суттєвого покращення макроекономічних показників. Актуальною проблемою у зазначеному контексті також продовжує залишатися формування нової економічної культури та нового економічного мислення, які передбачають належний рівень фінансової освіченості та фінансової грамотності громадян України, що є вкрай важливим в умовах сучасного глобалізованого світу.

### **Висновки до розділу 3**

У результаті дослідження домінантно-теоретичних та функціонально-аналітичних аспектів здійснення вітчизняними домогосподарствами сукупних витрат можна зробити такі висновки.

1. В умовах ринкової економіки витрати домогосподарств формують важливу сферу життєдіяльності людей, від розвитку якої значною мірою залежить їхній добробут і повноцінний розвиток усіх членів домогосподарства. Відтак, під витратами домогосподарства пропонувано розуміти фактичні затрати грошових і матеріальних ресурсів, які спрямовуються на задоволення поточних потреб домогосподарства та є необхідними для забезпечення його життєдіяльності і розвитку.

2. На загальну величину витрат домогосподарств впливають ряд факторів, які з погляду сфери виникнення рекомендовано поділяти на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх факторів віднесено: величину сукупних грошових доходів домогосподарства; ступінь забезпечення його потреб за рахунок ведення натурального господарства; рівень організації та ведення бюджету домогосподарства; рівень матеріальних і духовних потреб членів домогосподарства тощо. Серед зовнішніх чинників виокремлено: рівень роздрібних цін на товари і послуги, які споживають члени домогосподарства; обсяги державних дотацій, що направляються на фінансування охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства, транспорту та зв'язку; суми сплачених домогосподарством податків та інших обов'язкових платежів; рівень розвитку споживчого кредитування в національній економіці тощо. Зазначено, що окрім перелічених вище факторів, у різних країнах світу на величину, структуру і динаміку витрат домогосподарств суттєвий вплив здійснюють історичні, кліматичні умови, а також умови проживання та стереотипи поведінки населення.

3. Особисте споживання, як процес використання споживчих благ для задоволення матеріальних і духовних потреб людей, є найвагомим компонентом ВВП та відіграє важливу роль у розвитку національних економік країн світу. На підставі огляду теорій споживання зазначено, що: по-перше, проблема споживання є надзвичайно складною, багатогранною та суперечливою і по-різному проявляє себе у коротко- та довгостроковому періодах; по-друге, у короткостроковому періоді поточний дохід виступає

головним чинником, що визначає обсяг споживання, а середня схильність до споживання зменшується в міру зростання доходу, і навпаки (за Дж. Кейнсом); по-третє, у довгостроковому періоді не лише поточний дохід, але й нагромажене багатство та очікуваний дохід в майбутньому визначають рівень споживання (за І. Фішером, Ф. Модільяні); по-четверте, коливання доходу можуть бути зумовлені як постійними, так і тимчасовими змінами. На обсяг споживання у довгостроковому періоді впливають зміни постійного доходу (за М. Фрідменом).

4. Споживчі витрати, формуючи левову частку сукупних витрат домогосподарств, відіграють важливу роль у макроекономічних процесах, оскільки задоволення споживчого попиту населення є тією метою, задля якої функціонує економічна система держави. Окрім споживчих витрат, домогосподарства здійснюють також витрати неспоживчого характеру, які пропонувано поділяти на інвестиційні витрати (придбання цінних паперів, валюти, вклади до банківських установ тощо) та інші неспоживчі витрати (грошову допомогу родичам; витрати на ведення особистого підсобного господарства; повернення взятих боргів тощо).

5. Витрати домогосподарств відіграють важливу роль в економіці, адже витрачаючи отримані доходи, домогосподарства забезпечують формування і розвиток ринку товарів і послуг; реалізуючи свої накопичення і заощадження, вони формують попит на цінні папери та інші фінансові активи і сприяють розвитку фінансового ринку; пропонуючи важливі виробничі ресурси – працю та підприємницький хист, домогосподарства сприяють пожвавленню економічних процесів; виховуючи дітей, члени домашнього господарства стають головними споживачами послуг соціально-культурної сфери тощо. Тому держава має активно впливати на формування обсягів і структури витрат вітчизняних домогосподарств, причому робити потрібно це не лише через стимулювання сукупного споживчого попиту в країні, але й інвестиційної діяльності домашніх господарств, що є особливо актуальним в сучасних економічних умовах. А формування належної культури витрачання

зароблених членами домогосподарств доходів має стати одним із найважливіших пріоритетів сучасної економічної політики в Україні.

6. У контексті реалізації найважливіших мотивів і пріоритетів здійснення витрат охарактеризовано основні тенденції фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств з виокремленням споживчої, заощаджувальної та інвестиційної моделей. Також систематизовано фінансові стратегії домогосподарств, враховуючи їхній поділ на активних (майнова стратегія, стратегія неорганізованих заощаджень, стратегія організованих заощаджень, страхова стратегія, стратегія формування людського капіталу) та пасивних (стратегія виживання, стратегія державних трансфертів, стратегія приватних трансфертів, стратегія запозичень). Зазначено, що кожна із перелічених стратегій може ґрунтуватися на різноманітних фінансових інструментах.

7. Основні наукові результати розділу опубліковані в працях автора [127; 131; 132; 136; 142; 143; 150; 151; 157; 158; 372; 403].

## **РОЗДІЛ 4**

### **ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ**

#### 4.1. Сутність, мотиви і чинники заощаджень домогосподарств

Попри те, що домогосподарства здійснюють витрати споживчого і неспоживчого характеру, в сучасних економічних умовах вони стають дедалі активнішими заощадниками, а також потенційними інвесторами вітчизняної економіки, вкладаючи тимчасово вільні кошти у різноманітні фінансові інструменти.

Свого часу А. Сміт зазначав, що «до ошадливості нас спонукає бажання поліпшити своє становище... Більшість людей прагне поліпшити становище, збільшуючи своє майно. Це – найзвичніший і найпростіший засіб, а найнадійніший спосіб примножити своє багатство – заощадження» [287, с. 348-349].

Звичайно ж, окрім населення, тимчасово вільними коштами можуть володіти також і численні юридичні особи та держава. Однак ресурси юридичних осіб (підприємств, корпорацій, громадських та добродійних організацій) доволі часто формуються саме в процесі перерозподілу доходів, отриманих домашніми господарствами. До того ж, юридичні особи, як правило, витрачають свої ресурси на різноманітні цілі, а вільні кошти можуть залишатися у них лише як цільовий резерв (підприємствам тримати гроші поза обігом просто не вигідно). І хоча вільні ресурси періодично з'являються у всіх суб'єктів економічної діяльності, схильність до їх систематичного накопичення найбільше виявляють саме домогосподарства.

Дослідженню проблем формування заощаджень присвячені численні праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Однак в теорії заощаджень й до сьогодні існують численні розбіжності і певні невизначеності щодо трактування сутності заощаджень, що пов'язано із складністю та багатогранністю цієї економічної категорії.

У найзагальнішому вигляді економісти визначають заощадження як «частину доходу, яка залишається після сплати податків і не споживається» [195, с. 106], як «різницю між використовуваним індивідом доходом і його



видатками на споживання» [279, с. 622] або ж як «надлишок доходу над тим, що витрачено на споживання. Розуміти під цим терміном що-небудь інше було б, звичайно, дуже незручно і вело б до плутанини» [125, с. 78]. Відтак, основний акцент авторами робиться на методиці формування заощаджень та їх прив'язці до витрат на споживання. Тобто, заощадження передусім трактують як «дохід, який домашні господарства (і компанії) прагнуть не витратити, а відкладати на майбутнє» [417, с. 575].

Російський науковець Ю. Белугін справедливо зазначає, що заощадження – це «тимчасово не використана на поточні потреби частина особистого доходу, яка вкладається громадянами в кредитні установи або залишається на руках у населення і нагромаджується» [18, с. 4], наголошуючи на тому, що в кінцевому підсумку заощадження все ж таки будуть спрямовані на споживання, але у майбутніх періодах.

Як частину грошових доходів населення, спрямованих на задоволення майбутніх потреб, трактує заощадження професор Ю. Кашин [124, с. 7]. Однак вважаємо за необхідне відмітити, що населення може отримувати доходи не тільки у грошовій, але й у натуральній формах (скажімо, допомога від родичів, успадковане майно тощо). Тому при визначенні заощаджень необхідно враховувати сукупні доходи домогосподарств, а не лише окремі їх складові. Відтак більш коректним вважаємо визначення українського вченого М. Алексєнка, який вважає, що «заощадження – це частина доходів суб'єктів економіки, не використана на споживання, сплату податків, неподаткових платежів і призначена для забезпечення потреб у майбутньому» [2, с. 8].

Вітчизняні дослідники зазначають, що «заощадження можна визначити як частину грошових доходів населення, яка формується за рахунок скорочення поточного споживання (зادля накопичення) і призначена для забезпечення потреб у майбутньому» [259, с. 174] (аналогічні визначення знаходимо і в Ю. Янеля та К. Соломянової [376, с. 9], а також у монографії «Доходи та заощадження в перехідній економіці» [89, с. 243]). Проте хочемо

вказати, що заощадження не обов'язково формуються «за рахунок скорочення поточного споживання», а можуть формуватися, скажімо, і за рахунок збільшення поточного доходу при сталому поточному споживанні.

Деякі суперечливі трактування заощаджень (як «частини отриманого індивідумом, сім'єю, населенням грошового доходу, яка не йде на споживання, а відкладається для здійснення майбутніх покупок і задоволення відповідних потреб» [95, с. 252-253]) та заощаджень населення як «вкладів населення в ощадному банку з метою зберігання грошей і отримання доходів у формі відсотків» [95, с. 253]) подані в «Економічному енциклопедичному словнику». Адаже і перше, і друге визначення стосуються заощаджень населення, однак друге визначення суттєво звужує цю дефініцію, обмежуючи її лише однією формою заощаджень – банківськими вкладками.

Вітчизняний економіст Т. Єфременко під заощадженням розуміє «використання грошових ресурсів з метою отримання майбутніх доходів або забезпечення майбутнього споживання» [102, с. 170], вочевидь, маючи на увазі лише процес формування організованих заощаджень та упускаючи з виду неорганізовані, які на даний момент населенням не використовуються, а лише відкладені на певний час для здійснення майбутніх витрат. Аналогічні погляди висловлюють й українські дослідники М. Свердан та А. Славкова, зазначаючи, що «заощадження – це витрати громадян інвестиційного характеру у випадку їх капіталізації як активного способу витрачання грошових коштів, фіскально перерозподілених та споживчо невикористаних» [277, с. 28]. Однак ми вважаємо, що заощадження – поняття значно ширше, ніж витрачання коштів на інвестиційні цілі, саме за рахунок обсягів неорганізованих заощаджень.

Таким чином, аналізуючи наведені вище визначення поняття «заощадження», приходимо до висновку, що вітчизняні та зарубіжні вчені ототожнюють його в основному із заощадженнями громадян, домогосподарств, населення і трактують як: 1) частину доходу, яка не споживається у поточному періоді; 2) процес використання грошових

ресурсів з метою отримання майбутніх доходів чи забезпечення майбутнього споживання; 3) витрати інвестиційного характеру.

Проте ми переконані, що за своєю сутністю заощадження – це передусім складна і багатогранна економічна категорія, яка характеризує відносини, що виникають між економічними суб'єктами (домогосподарствами, підприємствами, інституціями фінансового ринку, державою) з приводу розподілу отриманих доходів та формування відповідних фондів грошових коштів, покликаних забезпечувати споживання або зростання доходів їхніх власників у майбутньому.

Як явище, заощадження домогосподарств відображають внутрішні (неорганізована форма заощаджень) і зовнішні (організована форма заощаджень) грошові потоки домогосподарств. По суті, це є рух (тобто процес спрямування) грошових коштів, не витрачених на споживання у поточному періоді, на підвищення добробуту домогосподарства у майбутніх періодах.

За змістом заощадження – це фонди грошових коштів, які домогосподарства формують з метою задоволення своїх майбутніх потреб або забезпечення майбутніх доходів.

За формою заощадження – це частина неспожитого у поточному періоді сукупного доходу домогосподарства, яка при організованій формі заощаджень може трансформуватися в інвестиційні витрати (тобто витрати, спрямовані на приріст фінансових активів домогосподарства), а при неорганізованій формі – виводиться на певний час з обігу (тобто залишатися «на руках» у населення).

Беручи до уваги те, що між сутністю, явищем, змістом і формою існує тісний діалектичний взаємозв'язок, сформулюємо власне визначення заощаджень домогосподарств, акцентуючи увагу на прагматичному аспекті дослідження цього явища. Відтак вважаємо, що заощадження домогосподарств є тією частиною доходів населення, яка залишається після сплати обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат, і

яку члени домогосподарств вкладають передусім у фінансові (рідше – нефінансові) активи з метою отримання майбутніх доходів або ж відкладають (виводять на певний період часу з особистого користування) з метою задоволення майбутніх потреб. У своєму визначенні ми зацентрували увагу як на механізмі, так і головних цілях формування організованих та неорганізованих заощаджень домогосподарств.

Принагідно зазначимо, що вживаючи термін «активи» стосовно домогосподарств, ми позиціонуємо домашні господарства у якості господарюючих економічних одиниць і тому використовуємо відповідні поняття, що характеризують економічну діяльність таких одиниць.

Загальновідомо, що нагромадження вартості в деяких видах грошової та натурально-речової форм не дає їхнім власникам доходів від неї. Саме цей чинник, а також можливість знецінення грошей спонукають частину власників заощаджень до їх капіталізації. Відтак, заощадження населення набирають форми фінансових активів.

Фінансові активи відображають грошові економічні відносини домогосподарств з фінансово-кредитною системою, а через неї – з усією національною економікою. Саме такий підхід актуалізує проблему трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції.

Російський учений І. Хомініч вважає, що фінансовими активами слід вважати частину наявного доходу домогосподарства, яка набуває однієї з форм організованих заощаджень і відповідає наступним умовам:

- ці кошти повинні «працювати» у фінансово-кредитній сфері;
- вони повинні приносити дохід у тому чи іншому вигляді (відсотки, дивіденди) [345, с. 20].

Професор Ю. Кашин до фінансових активів населення відносить суми коштів населення на депозитах, в готівці, у цінних паперах, а також у вигляді внесків у страхові, пенсійні та інші фонди [122, с. 104].

Російський економіст Ю. Плущевська до складу фінансових активів зараховує готівку на руках у населення (неорганізовані заощадження),

банківські депозити, вкладення у цінні папери, а також «вимоги до нефінансових підприємств по заробітній платі (тобто заборгованість)» [250, с. 97-99]. Однак ми вважаємо, що заборгованість по зарплаті у жодному разі не можна зараховувати до фінансових активів, адже за своєю економічною сутністю вона є частиною доходів населення, котра лише підлягатиме майбутньому розподілу на споживчу і неспоживчу (заощаджувальну) частини. Відтак, зарахування приросту заборгованості по заробітній платі і пенсіях до фінансових активів створюватиме парадоксальну ситуацію: елемент економічних негараздів (невиплачена заробітна плата) перетворюватиметься в складову добробуту (приріст заощаджень).

Процес вкладання тимчасово вільних коштів у різноманітні фінансові активи є одним із проявів активної фінансової поведінки домогосподарств в сучасних умовах. Причому на вибір ними того або іншого активу впливає ряд чинників, найважливішими серед яких є: ліквідність активу; очікуваний дохід; ступінь невизначеності та ризику, пов'язаних з активом та доходом на нього; величина заощадження тощо. Тому саме від впливу цих факторів залежить ефективність здійснюваних заощаджень.

Оскільки заощадження домогосподарств є досить неоднорідними за своїм складом, виникає необхідність їх класифікації за різними ознаками, що, у свою чергу, сприятиме детальнішому дослідженню їх змістового наповнення. І хоча кожна з ознак характеризує сутність заощаджень з тієї чи іншої сторони, доповнюючи одна одну, вони в кінцевому підсумку сприяють формуванню цілісного розуміння досліджуваного поняття.

Для класифікації заощаджень домогосподарств використаємо три найбільш значимих критерії:

- функціональну спрямованість (спонукальні мотиви) заощаджень;
- характер мобілізації заощаджень;
- форму здійснення заощаджень.

Вихідним критерієм класифікації заощаджень, вважаємо, є функціональна спрямованість або спонукальні мотиви для здійснення

заощаджень, у відповідності з яким заощадження домогосподарств поділяють на мотивовані (або добровільні) та немотивовані (або вимушені).

Оскільки мотив – це підстава (привід) для певних дій та вчинків, можемо стверджувати, що мотиви є суб'єктивним явищем, пов'язаним із психологічними аспектами поведінки людини. Заощаджуючи частину отриманого доходу, домогосподарства керуються різними мотивами, серед яких виділимо:

- створення резерву на випадок непередбачених обставин (наприклад, хвороби, нещасного випадку, втрати роботи) – мотив перестороги;
- бажання забезпечити добробут наступного покоління – мотив спадку;
- накопичення заощаджень у працездатному віці з метою забезпечення гідного майбутнього (наприклад, турбота про старість, майбутній добробут дітей, їх освіту, одруження) – мотив життєвого циклу;
- накопичення коштів для купівлі товарів тривалого користування або ж оплати послуг, які потребують значних коштів (придбання автомобіля, нерухомості, здобуття освіти, організація відпочинку, оплата медичного обслуговування тощо) – накопичувальний мотив;
- задоволення почуття скнарості шляхом немотивованого накопичення грошей та інших активів – мотив жадібності;
- насолодження почуттям матеріальної незалежності та свободою дій і поведінки – мотив незалежності;
- здійснення заощаджень з метою отримання прибутку – інвестиційний мотив.

Створення мотивованих заощаджень визначається намаганням підвищити або хоча б зберегти рівень задоволення потреб членів домашнього господарства у майбутньому. Мотивовані заощадження, як правило, є добровільними. Це означає, що громадяни свідомо та добровільно відмовляються від певної частки поточного споживання задля забезпечення майбутніх потреб.

Однак інколи виникають ситуації, коли громадяни через певні, незалежні від них обставини, змушені відмовлятися від звичних обсягів споживання і збільшувати свої заощадження. У таких випадках мають місце немотивовані (вимушені) заощадження, виникнення яких пов'язують із такими основними причинами:

- порушенням відтворювальних процесів в економіці, коли має місце невідповідність платоспроможного попиту населення пропозиції товарів і послуг;
- швидким зростанням доходів, коли можливості для розширення споживання ще не спричинили до виникнення нових потреб;
- отриманням окремими групами населення доходів від тіньової економічної діяльності тощо [2, с. 17].

Наступним важливим критерієм класифікації заощаджень домогосподарств є характер їх мобілізації, згідно з яким усі заощадження поділяють на організовані (кошти, які за допомогою посередників: банків, небанківських кредитних установ, страхових компаній, інститутів спільного інвестування тощо розміщені на фінансовому ринку і приносять їхнім власникам дохід у вигляді відсотків, дивідендів) та неорганізовані (кошти в національній та іноземній валюті, що знаходяться у населення, в банківських сейфах тощо). Звичайно ж, організовані заощадження є більш економічно вигідними як для населення, так і суб'єктів фінансового ринку та держави загалом. А от наявність неорганізованих заощаджень не вигідна не лише їхнім власникам, котрі позбавлені можливості отримувати відповідні доходи, але й державі, адже значні їх обсяги ускладнюють процес регулювання грошової маси в обігу. Принагідно зазначимо, що на обсяги організованих та неорганізованих заощаджень впливають численні фактори як економічного, так і позаекономічного (психологічного, демографічного) характеру, зокрема: величина доходів домогосподарства, мотиви формування заощаджень, ступінь довіри (недовіри) населення до держави, національної грошової одиниці та інституцій фінансового ринку, стан розвитку фінансового ринку,

рівень фінансової грамотності (освіченості) населення тощо.

Російський учений С. Белозьоров виділяє ще один важливий, на його думку, канал мобілізації коштів домогосподарств з метою їх подальшого вкладання – квазізаощадження, які передбачають придбання домогосподарствами різного роду матеріальних активів: нерухомості, дорогоцінних металів і каменів, антикваріату, картин та інших матеріальних об'єктів, вкладення в які дозволяють вберегти заощадження від знецінення або ж отримати додатковий дохід [17, с. 95].

Важливим критерієм класифікації заощаджень домогосподарств є також форма їх здійснення. Вибір членами домогосподарства найефективніших форм заощаджень є одним із найскладніших і водночас найважливіших завдань, які домогосподарства вирішують, приймаючи рішення про здійснення заощаджень. Найбільш поширеними формами заощаджень є: готівкові заощадження в іноземній і національній валюті, кошти на рахунках у банках та небанківських фінансових установах, вкладення в акції та боргові цінні папери, у нерухомість, дорогоцінні метали, антикваріат тощо.

Принагідно зазначимо, що єдиної точки зору стосовно цього питання в економічній літературі не існує. Зокрема, у наукових колах точиться жвава дискусія щодо доцільності (або недоцільності) віднесення до заощаджень придбаних населенням товарів тривалого користування (у т. ч. нерухомості). Так, російські фахівці до заощаджень зараховують відкладену готівку (в національній та іноземній валютах), кошти на банківських рахунках, купівлю акцій та інших цінних паперів, страхових полісів, а також придбання товарів тривалого користування, що мають реальну ліквідність [258, с. 41], вказуючи одночасно на спірність віднесення товарів тривалого користування до структури заощаджень (принагідно зазначимо, що відносити страхові поліси до заощаджень можна лише частково, оскільки їх економічна сутність є дещо відмінною від сутності заощаджень, хоча, звісно ж, заощадження нерідко можуть формуватися саме під дією страхового мотиву). Аналогічних поглядів щодо недоцільності зарахування витрат на придбання нерухомості



притримуються Ю. Кашин [123, с. 44] та І. Хомініч [345, с. 20], які до заощаджень зараховують лише сукупність винятково фінансових активів населення.

Український науковець О. Ватаманюк [32, с. 189] та російський економіст С. Шашнов [357, с. 15], а також вітчизняні статистики визначають заощадження як зміну сукупності фінансових і нефінансових активів населення за певний період часу, визнаючи тим самим заощаджувальний характер витрат на купівлю нерухомості та будівництво і капітальний ремонт житла.

Ми ж вважаємо, що витрати на придбання нерухомості та інших товарів тривалого користування (автомобілів, гаражів, земельних і дачних ділянок тощо) можна зараховувати до заощаджень лише за умови, що такі товари купуються населенням за рахунок заощаджених раніше коштів (тобто має місце зміна форми заощаджень: грошова перетворюється у матеріально-речову).

Детальний аналіз основних форм заощаджень населення, виявлення переваг та недоліків кожної з них у контексті їхньої дохідності, надійності та ліквідності здійснено у наступному параграфі дисертаційної роботи.

Необхідно зазначити, що за низьких поточних доходів окремі домогосподарства для підтримання належного життєвого рівня можуть використовувати раніше заощаджені кошти (тобто можуть витрачати більше, ніж отримувати доходів). У цьому випадку кажуть, що такі домогосподарства мають «від'ємні» заощадження. Фахівці стверджують, що «від'ємні заощадження виникають, як правило, в умовах інфляції, коли населення перестає робити нові заощадження і витрачає попередні під загрозою втрати їх від інфляції та інших факторів соціально-економічного характеру» [2, с. 11].

Загалом заощадження домогосподарств відіграють надзвичайно важливу роль в соціально-економічному розвитку суспільства. Серед вітчизняних науковців роль особистих заощаджень найбільш ґрунтовно

дослідив та всеохоплююче висвітлив у своїх численних працях відомий учений М. Савлук, який виокремив фінансовий, соціальний, економічний та політичний аспекти цього питання. Зокрема, науковець стверджує, що фінансове значення заощаджень домогосподарств полягає у забезпеченні необхідними ресурсами функціонування фінансового ринку (адже лівова частка заощаджень населення трансформується в інвестиції саме через механізм фінансового ринку) [273, с. 213]. Соціальне значення особистих заощаджень пов'язане з тим, що вони забезпечують страхову захищеність домогосподарств на випадок непередбачених подій та сприяють підвищенню життєвого рівня населення [271, с. 10]. Економічне значення заощаджень полягає у тому, що з їх формуванням розвиваються і урізноманітнюються потреби людей, що відповідно посилює мотивацію до праці та зростання її продуктивності [273, с. 220-221]. Політичне значення особистих заощаджень пов'язане із можливістю формування потужного середнього класу як гаранта соціально-економічної та політичної стабільності у суспільстві [271, с. 10].

Важливим напрямом теорії і практики заощаджень домогосподарств є дослідження впливу окремих факторів на цей процес. Звичайно ж, найважливішим фактором слугує величина доходу, який залишається у розпорядженні членів домогосподарства після сплати усіх податків та інших обов'язкових платежів. Проте, окрім величини поточного доходу, суттєвий вплив на обсяги заощаджень, а також пропорції, в яких вони поділяються на організовані та неорганізовані, здійснюють й інші фактори, зокрема: внутрішні (рівень, структура та пріоритети споживчих витрат членів домогосподарства, досвід ощадно-інвестиційної діяльності, очікування домогосподарств щодо динаміки цін та змін у поточному доході, демографічні чинники) та зовнішні (рівень довіри населення до інститутів фінансового ринку, стан законодавчого забезпечення операцій, що здійснюються на фінансовому ринку України, наявність широкого спектру інструментів інвестування, величина відсоткових та податкових ставок тощо).

У свою чергу, з усієї сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів науковці виокремлюють економічні (рівень поточного доходу та величина сукупного багатства домогосподарства, макроекономічна ситуація, рівень цін, величина відсоткових та податкових ставок, рівень розвитку фінансового ринку тощо), політичні (стабільність політичної ситуації в країні, ефективність державної політики), демографічні (розмір і вікова структура домогосподарства, рівень освіти загалом та фінансової грамотності зокрема, сектор зайнятості членів домогосподарства), соціальні (рівень розвитку системи соціального захисту населення, соціальна стабільність у суспільстві, соціальна структура населення), психологічні (менталітет, національні особливості, релігія, звичаї, традиції та досвід заощаджень), територіальні (місце проживання членів домашнього господарства, а саме: міський населений пункт чи сільська місцевість) та інші фактори.

Для розрахунку обсягу заощаджень домогосподарств використовують два основних методи:

- сальдовий метод, у відповідності з яким обсяги заощаджень населення визначають як різницю між використовуваним доходом та споживчими витратами домогосподарств. Його застосовують органи Державної служби статистики України при визначенні обсягів заощаджень населення (див. додаток Б);

- метод приросту активів, у відповідності з яким обсяг заощаджень визначають як приріст активів домогосподарств за певний період часу (переважно за рік). У такому випадку заощадження розраховують як чисте придбання активів за вирахуванням чистого нагромадження зобов'язань. Цей метод використовує Національний банк, оприлюднюючи дані про стан грошово-кредитного ринку України. Відповідно до методу приросту активів, заощадження можна розраховувати двома способами:

- 1) як зміну (приріст або скорочення) активів домогосподарств за конкретний період часу (за західною термінологією, як «потік» або елемент обороту);
- 2) як сукупність нагромаджених активів домогосподарств на певну дату (тобто, як «запас» або елемент залишку) [116, с. 57-58].

Тому величину, динаміку та структуру заощаджень домогосподарств, а також їхню схильність до заощаджень аналізуватимемо в основному на базі даних цих державних інституцій.

Державна служба статистики України, подаючи дані про витрати і заощадження населення у балансі доходів і витрат, виділяє витрати населення на нагромадження нефінансових (тобто матеріальних і нематеріальних) активів і приріст фінансових активів у розрізі грошових вкладів і цінних паперів, заощаджень в іноземній валюті та позик одержаних за виключенням погашених (див. додаток Б). За даними балансу, питома вага витрат на заощадження останніми роками коливається в межах 6-11% загальної величини витрат і заощаджень, причому витрати на придбання нефінансових активів перебувають в межах 1-3% усіх витрат і заощаджень населення, а на приріст фінансових активів – у межах 6-10% (виняток – 2006 рік: 2,6%).

Серед витрат, спрямованих на приріст фінансових активів, найбільшу питому вагу традиційно займали витрати на приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах (від 10,0% у 2003 році до 15,2% у 2007 році). За підсумками 2008 року, питома вага цієї форми заощаджень дещо знизилася (до 10,8%) [88], що пояснюється кризовими явищами у банківській системі України та стрімким знеціненням національної грошової одиниці восени 2008 року. У 2009 році Державна служба статистики взагалі зафіксувала від'ємне значення зазначеного показника (-0,1%), а найбільшу питому вагу у прирості фінансових активів становили заощадження в іноземній валюті (7,7%) [88] як найбільш надійна, на думку населення, форма заощаджень в умовах фінансової кризи.

За даними статистичного збірника «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році», витрати домогосподарств на купівлю акцій, нерухомості, будівництво, капремонт, вклади до банків становили 4,1% загальної величини сукупних витрат, що на 2,2 відсоткових пункти менше в порівнянні з 2008 роком [40, с. 159].

Як бачимо, різниця між цифрами, поданими у Статистичному щорічнику України, і даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств є суттєвою. Це вкотре підтверджує необхідність переведення статистичних досліджень доходів і витрат населення на єдину методологічну базу, здатну адекватно відображати макро- та мікроекономічні процеси в державі.

«Одержання достовірних і надійних статистичних даних є сьогодні однією з ключових проблем під час аналізу будь-яких економічних процесів» [116, с. 58], – стверджують науковці. Статистика заощаджень теж не стала винятком, адже ті нечисленні дані, які публікують у статистичних збірниках – це, здебільшого, валові [297, с. 395] або усереднені показники, обчислені в розрахунку на одне домогосподарство [40, с. 159-203], котрі, як правило, мало пояснюють сучасні економічні реалії.

Відтак, абсолютні показники, які характеризують ситуацію на вітчизняному ринку заощаджень, і які публікує Державна служба статистики України у Статистичному щорічнику України та статистичному збірнику «Витрати і ресурси домогосподарств України», є важко співставними між собою, що вносить деяку плутанину в процес їхньої оцінки. Тому існує велика ймовірність того, що висновки, сформовані на основі наявного статистичного матеріалу, можуть виявитися вкрай обмеженими та призвести до суттєвих огріхів і відхилень від реального стану речей. Відтак, логічним буде припустити, що «масив цифр, які мало про що говорять, свідчить або про слабкість методологічних підходів у статистиці, або про свідоме завилювання за допомогою узагальнених і усереднених показників реальної ситуації» [102, с. 171].

Для адекватної оцінки ситуації у сфері заощаджень, а також з метою якісного прогнозування ймовірних тенденцій у фінансовій поведінці населення, на нашу думку, досить корисними для дослідників були б дані стосовно кількості вкладів населення у фінансових установах, а також щодо розмірів таких вкладів (ми можемо лише припускати, що поляризація вітчизняних вкладників залежно від розмірів їхніх вкладів є доволі суттєвою). У сучасній статистичній практиці дані про фінансові активи населення за окремими соціальними групами взагалі не публікуються. Відсутній і підприємницький блок, передусім той, що відноситься до малого і середнього бізнесу. Тому, зважаючи на відсутність таких даних, свої подальші висновки стосовно заощаджувально-інвестиційної поведінки вітчизняних домогосподарств ми підтверджуватимемо наявними на даний момент часу статистичними матеріалами в надії на їхню поступову гармонізацію та конкретизацію показників.

Оскільки найважливішим чинником, який впливає на величину заощаджень домогосподарств, є величина доходу, що залишається у них після сплати усіх обов'язкових платежів, проаналізуємо вплив цього фактора на розміри заощаджень вітчизняних домогосподарств (див. додаток Ю).

Найбільш загальним показником для оцінки заощаджень населення є рівень особистих заощаджень як відношення заощаджень домогосподарств до величини валового внутрішнього продукту:

$$Sp = \frac{S}{GDP} \times 100\% , \quad (4.1)$$

де:  $Sp$  – рівень особистих заощаджень в країні;

$S$  – величина заощаджень домогосподарств;

$GDP$  – величина валового внутрішнього продукту.

Цей показник значно різниться за країнами. Скажімо, у США рівень особистих заощаджень становить менше 5%, Італії – 18%, Японії – 14% [238, с. 110].

Проведений нами аналіз засвідчив, що в Україні найвище значення цього показника спостерігалось у 2004-2006 роках і у 2009 році (див. додаток Ю), а найнижчий – у 2003 та 2006-2007 роках, що пояснюється двома паралельними процесами: одночасним зростанням індексу споживчих цін та можливістю масового отримання населенням відносно дешевих споживчих кредитів. Якщо у 2002 році в Україні майже не існувало розвиненого ринку кредитування фізичних осіб, то вже у 2007 році 15% кінцевих споживчих витрат домогосподарств було покрито банківськими кредитами [292, с. 226].

Економічною наукою доведено, що величина заощаджень домогосподарств залежить не лише від рівня доходу, який залишається у них після сплати усіх обов'язкових платежів, але і від психологічної схильності членів домогосподарств до заощадження. При цьому учені виокремлюють середню та граничну схильність до заощаджень.

Середня схильність до заощаджень є психологічним чинником, який свідчить про прагнення людей заощаджувати і визначається часткою заощаджень у використовуваному доході:

$$APS = \frac{S}{Y}, \quad (4.2)$$

де:  $APS$  – середня схильність до заощаджень;

$S$  – величина заощаджень домогосподарств;

$Y$  – використовуваний дохід (загальна величина усіх доходів за мінусом сплачених податків та інших обов'язкових платежів).

Аналіз показав, що в Україні середня схильність до заощаджень коливається в межах від 0,07 до 0,13 (див. додаток Ю). Тобто, від 7% до 13% використовуваного доходу вітчизняні домогосподарства спрямовують на заощадження. Найменшу схильність до заощаджень домогосподарства демонстрували у 2003 та 2008 роках, а найбільшу – у 2004-2005 роках.

Схильність до заощаджень демонструють передусім домогосподарства 8-10 (високодохідних) децильних груп. Причому витрати домогосподарств

10 децильної групи на купівлю акцій, нерухомості, вклади до банків тощо у 20,5 рази перевищували аналогічні витрати домогосподарств 1 децильної групи (680 і 33 грн. у 2008 році у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство відповідно) [39, с. 192], що є безумовним свідченням значного майнового розшарування українського суспільства.

Загалом вітчизняні домогосподарства оцінюють рівень свого добробуту не надто високо. Так, у 2009 році частка домогосподарств, у яких доходів було достатньо і вистачало навіть на заощадження, зменшилася у порівнянні з 2008 роком з 12,7 до 11,1%. (див. додаток Я). Разом з тим, дещо зросла частка респондентів, які б у першу чергу спрямовували додаткові кошти на накопичення (з 21,2% у 2008 році до 23,2% у 2009 році). Причому таке бажання більшою мірою поширене серед домогосподарств без дітей (у 27,4% респондентів цієї групи), у той час як серед домогосподарств з дітьми цей напрямок вкладання коштів зазначили лише 16,1% респондентів [276].

Наведені дані безумовно свідчать про розуміння населенням необхідності здійснення заощаджень як важливого джерела додаткових ресурсів. Однак для реалізації такого бажання необхідною є наявність достатнього рівня матеріального добробуту. А його, за суб'єктивною оцінкою самих домогосподарств, таким вважати не можна. Адже серед загальної кількості домогосподарств 40,2% постійно відмовляли собі у найнеобхіднішому, а 3,4% не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування [276].

Окрім того, за результатами опитування щодо соціальної самоідентифікації, 59% домогосподарств віднесли себе до категорії бідних, до небідних, але ще не представників середнього класу – 39%, до представників середнього класу – 2%, і вважали себе заможними – лише 0,1% респондентів [276]. Тому, виходячи із аналізу наведених даних, можемо стверджувати, що поліпшити стан матеріального добробуту загалом та за рахунок ефективного вкладення заощаджених ресурсів зокрема реально



зможуть передусім представники високодохідних децильних груп (які традиційно є основними інвесторами національної економіки).

Гранична схильність до заощаджень – це величина додаткового заощадження, що його спричиняє одна додаткова одиниця використовуваного доходу. Тобто гранична схильність до заощаджень показує, яка частка додаткового доходу спрямовується на додаткові заощадження. Гранична схильність до заощаджень визначається як відношення зміни у заощадженнях до тієї зміни використовуваного доходу, яка спричинила цю зміну у заощадженнях:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}, \quad (4.3)$$

де:  $MPS$  – гранична схильність до заощаджень;

$S$  – зміна величини заощаджень домогосподарств;

$Y$  – зміна величини використовуваного доходу.

Аналіз засвідчив, що в Україні у 2003 і 2006 роках домогосподарства демонстрували від’ємне значення граничної схильності до заощаджень, що обумовлено зменшенням обсягів заощаджень у цих періодах в порівнянні з попереднім. Тобто, зі зростанням використовуваного доходу на 1 гривню домогосподарства на 2-3 копійки зменшували свої заощадження. Найбільшу граничну схильність до заощаджень вітчизняні домогосподарства продемонстрували у 2009 році – 0,64 (це означає, що з кожної гривні приросту використовуваного доходу 64 копійки домогосподарства спрямовували на приріст заощаджень). Саме в цей період було зафіксовано різке зростання фінансових активів населення загалом (у 3,1 раза) та заощаджень в іноземній валюті зокрема (у 2,1 раза) з одночасним зменшенням грошових вкладів (див. додаток Б). Така ситуація була викликана недовірою до банків (особливо тих, де було запроваджено тимчасову адміністрацію). Тому після відміни мораторію на повернення депозитів вкладники намагалися одразу ж забрати свої заощадження з проблемних банків. Водночас, нестабільність гривні спровокувала черговий перерозподіл депозитів домогосподарств на користь валютних (на кінець

2009 року сума строкових валютних депозитів більше, ніж на 24 млрд. грн. перевищувала суму гривневих депозитів). Відтак, одним із наслідків фінансової кризи стало відновлення на депозитному ринку тенденцій початку 90-х років – використання населенням іноземної валюти як інструменту заощаджень [262, с. 94].

Безумовно, фінансовий добробут і фінансова безпека вітчизняних домогосподарств значною мірою залежить від формування ринку заощаджень в Україні. У випадку, коли заощадження домогосподарств все активніше трансформуватимуться у фінансові активи, будуть створені умови для дотримання економічних інтересів усіх суб'єктів ринку: домогосподарств, котрі прагнуть мінімізувати свої ризики та підвищити збереженість і надійність фінансових активів; держави, яка прагне збільшити свої доходи за рахунок ефективного залучення до ринкових відносин усіх економічних агентів і забезпечити макроекономічну стабільність; юридичних осіб, котрі отримують безперечну вигоду у формі залучення короткострокового і довгострокового позикового капіталу від фінансово-банківських структур; фінансово-кредитних інституцій, які формують свої пасиви передусім за рахунок фінансових активів домогосподарств.

Тому у зазначеному контексті мова передусім має вестися про цілеспрямовані дії і заходи державних виконавчих і регулюючих органів щодо створення правових та економічних умов для залучення заощаджень населення на фінансовий ринок і перетворення їх у фінансові активи (про що детальніше вестиметься мова у наступному параграфі). Відтак, формування національного ринку заощаджень і державної стратегії у цій сфері слід визнати пріоритетним завданням сучасного етапу ринкових реформ в Україні.

#### **4.2. Аналіз основних форм заощаджень населення в Україні**

Приймаючи рішення про здійснення заощаджень, члени домогосподарств постають перед необхідністю розв'язання складного завдання, пов'язаного із вибором найефективніших форм заощаджень, до яких належать: готівкові заощадження в іноземній і національній валюті; кошти на рахунках у банках та небанківських фінансових установах (кредитних спілках, недержавних пенсійних фондах тощо); вкладення в акції та боргові цінні папери, у страхові поліси, нерухомість, дорогоцінні метали, антикваріат тощо. Це завдання, вважаємо, є одним із найважливіших, тому на характеристиці основних форм заощаджень домогосподарств зупинимося детальніше.

Формуючи особисті заощадження, населення переслідує передусім завдання-мінімум – зберегти власні заощадження, а також, по можливості, досягти завдання-максимуму – якомога вигідніше примножити свій капітал із якнайменшими ризиками втрати доходів. Причому успішне виконання цих завдань є важливим як для самих домогосподарств (адже невдалий вибір форми заощаджень знижує спонукальні мотиви для заощаджень в майбутньому), так і для держави (оскільки невеликі, але масові заощадження населення формують масивні обсяги національних заощаджень, що в кінцевому підсумку стимулює економічний розвиток в країні).

У світовій практиці найпоширенішими формами заощаджень є банківські депозити, цінні папери (передусім акції та облігації), нерухомість. В Україні цей перелік доповнює готівкова валюта.

Традиційно популярною і найбільш привабливою для українців формою заощаджень продовжують залишатися *банківські депозити*. Банківські інструменти стимулювання заощаджень загалом можна згрупувати у такі види:

- рівень доходу за банківськими вкладками;
- надійність банківських вкладів;
- рівень зручності та комфортності депозитного обслуговування.

Зазначені інструменти на практиці доволі тісно взаємодіють між собою, однак іноді можуть призводити до цілком протилежних наслідків. Скажімо, чим вищою є надійність банків та вкладів, тим меншим рівнем доходу задовольнятимуться вкладники, проте і меншою буде спокуса населення конвертувати готівку у неорганізовані валютні заощадження. І навпаки, із зниженням довіри до банків збільшуватиметься конвертація заощаджень громадян в іноземну валюту. З метою впливу на цей процес банки можуть підвищувати ставки відсотка на депозити у національній валюті і знижувати їх на депозити в іноземній валюті. Проте суттєвий розрив цих відсоткових ставок залишатиме поза банківською системою великі обсяги неорганізованих валютних заощаджень населення.

Загалом перевага банківських депозитів полягає у тому, що вони:

- дають фіксований і передбачуваний дохід (банк гарантує повернення основної суми і нарахованих відсотків на вклад);
- передбачають диференціацію ставок залежно від суми і терміну вкладу (як правило, чим більшою є сума депозиту і строк його розміщення, тим вищими будуть і відсотки);
- передбачають наявність додаткових видів сервісу (наприклад, оформлення кредитних карток) та можливість накопичення «кредитної історії»;
- передбачають наявність гарантій повернення коштів (принаймні суми, гарантованої чинним законодавством);
- передбачають регулювання банківських операцій відповідними наглядовими органами.

До основних недоліків цієї форми заощаджень належать:

- невисока дохідність, яка, в основному, перекриває інфляційне знецінення грошей;
- недоступність коштів упродовж обумовленого в договорі часу або можливість втрати значної частини доходу у випадку дострокового відкликання вкладу;

- наявність депозитного ризику, тобто можливості повного або часткового неповернення вкладів чи затримки їхнього повернення через можливе банкрутство банку;
- відсутність гарантій повернення коштів, більших за встановлену законом суму.

Практика свідчить, що основна частина залучених банками ресурсів формується саме за рахунок коштів сектору домогосподарств (в середньому третина зобов'язань банків сформована з цього джерела). Однак «фінансова криза 2008-2009 років призвела до зниження ролі депозитів домогосподарств у ресурсній базі банків – станом на 01.01.2010 р. їх питома вага у загальній сумі зобов'язань банків становила лише 27%» [262, с. 93]. Депозити населення є особливо привабливими для банківських установ, адже саме вони в переважній більшості мають строкову природу. Відтак, обсяги депозитів населення упродовж останніх десяти років постійно перевищують обсяги депозитів суб'єктів господарювання.

Постійно зростала і частка депозитів населення у ВВП: з 1,5% у 1996 році до 23,7% у 2007 році. І лише у двох періодах відбулося її зниження – у 2004 та 2008-2009 роках [36, с. 91].

За даними Національного банку України, депозити сектору домашніх господарств, після незначного скорочення у 2009 році, у 2010 році знову почали зростати і станом на 01. 10. 2010 року становили 264,5 млрд. грн. (див. табл. 4. 1), у тому числі: гривневі депозити – 135,9 млрд. грн., депозити в іноземній валюті – 128,6 млрд. грн. Таку динаміку фахівці пояснюють збільшенням реальних доходів населення, стабілізацією ситуації на валютному ринку та практичною відсутністю альтернативних напрямів вкладення коштів, крім банківських депозитів.

Таблиця 4. 1

Депозити домогосподарств за строками погашення і видами валют,

млн. грн. [83]

(залишки коштів на кінець періоду)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (жовтень)
Депозити домогосподарств – усього	74778	108860	167239	217860	214098	264488
у тому числі за строками погашення:						
на вимогу	18660	25940	40123	40578	57265	64145
до 1 року	19025	22853	32504	55878	98157	100205
від 1 до 2 років	37093	60066	81901	98626	46638	84338
більше 2 років	...	...	12711	22777	12038	15800
у тому числі за видами валют:						
у національній валюті	43688	59889	102379	110016	101081	135874
в іноземній валюті	31090	48970	64860	107844	113016	128615

Важливо відмітити, що у жовтні 2010 року залишки коштів за депозитами домогосподарств у національній валюті у річному обчисленні продовжували зростати за умов зменшення попиту на іноземну валюту на готівковому валютному ринку (на тлі стабілізації курсу гривні до долара США та зниження курсу євро), що засвідчило збільшення довіри населення до національної валюти та зменшення девальваційних очікувань. Водночас, зростання залишків депозитів у доларах США дещо уповільнилось, а в євро (особливо у вересні – жовтні) – почали зростати (див. табл. 4. 2).

Таблиця 4. 2

Депозити домогосподарств України у розрізі валют,

млн. грн. [83]

(залишки коштів на кінець періоду)

Період	Усього	У тому числі у розрізі валют				
		гривня	долар США	євро	російський рубль	інші валюти
2005	74778	43688	26372	4615	20	83
2006	108860	59889	40848	7909	27	186
2007	167239	102379	48808	15514	57	480
2008	217860	110016	75461	31134	81	1169
2009	214098	101081	78627	33126	133	1131
2010						
січень	214597	101756	78890	32687	129	1134
лютий	217259	104223	79770	31970	140	1156
березень	222197	106485	81501	32916	158	1137
квітень	233627	114716	84068	33494	178	1171
травень	236895	118719	85531	31260	200	1185
червень	243664	124771	86503	30959	226	1205
липень	252353	129433	87920	33604	246	1150
серпень	254178	131717	88451	32539	265	1206
вересень	261468	133985	90585	35335	275	1288
жовтень	264488	135874	91799	35207	274	1335

Принадно зазначимо, що перевага гривневих депозитів полягає у тому, що вони в основному компенсують вплив інфляції, проте їхня ліквідність (тобто здатність якнайшвидше перетворюватися на товари і послуги) на строкових депозитах різко знижується. Депозити в іноземній валюті можуть приносити як прибуток, так і збиток, що безпосередньо залежить від динаміки валютного курсу, а ліквідність коштів в такій формі є дещо нижчою за гривневі депозити. Причому «відмітною особливістю динаміки валютних депозитів є той факт, що зростання їх обсягів в Україні спостерігається і в період стабілізації гривні, і навіть в період її ревальвації, коли довіра до національної валюти повинна зростати. Тобто, знецінення долара не спричиняє зниження рівня доларизації економіки, а навпаки стимулює його підвищення» [199, с. 231].

Аналізуючи динаміку депозитів населення у розрізі строків погашення, відмітимо, що у першій половині 2008 року найбільшу питому вагу у структурі строкових депозитів мали депозити терміном від 1 до 2 років у національній та іноземній валютах (причому спостерігалось певне зростання депозитів, вкладених на строк більше 2 років). Проте фінансова криза кардинально змінила ситуацію – з моменту її початку частка середньо- та довгострокових депозитів почала неухильно знижуватися. Натомість зросла частка депозитів, вкладених на строк до 1 року. Станом на кінець 2009 року короткострокові депозити склали 62,6% від загального обсягу строкових депозитів, залучених банками (для останніх такі тенденції є негативними, оскільки загострюють проблему формування довгострокової ресурсної бази [262, с. 96].

У 2010 році дещо поліпшилася строкова структура депозитів домогосподарств, навіть попри те, що переважна частка депозитів все ще розміщувалася на короткі строки. Так, у липні 2010 року темпи приросту короткострокових депозитів у річному обчисленні уповільнились до 37,0%, депозитів на вимогу – до 23,6%. Скорочення темпів приросту довгострокових депозитів у річному обчисленні теж уповільнилося (принагідно зазначимо, що термін «довгостроковість» має специфічне трактування у вітчизняній банківській практиці і стосується вкладів, термін дії яких перевищує 1 рік). Зокрема, порівняно з червнем 2010 року депозити строком залучення від 1 до 2 років збільшилися на 4,9 млрд. грн. або на 7,5% (відповідно, їх частка у загальному обсязі депозитів зросла з 26,6% до 27,6%), а депозити строком залучення понад 2 роки – на 0,7 млрд. грн. або на 5,0% [84, с. 33].

Загальновідомо, що важливим ціновим фактором, який впливає на обсяг залучення банками депозитних ресурсів, є процентні ставки. До середини I кварталу 2008 року спостерігалася стабілізація процентних ставок за усіма видами депозитів. І лише з березня цього року ставки за депозитами домогосподарств в національній валюті почали зростати, що було зумовлене як підвищенням рівня інфляції, так і зростанням потреби банків в додаткових



ресурсах (таку потребу спричинила світова фінансова криза, яка обмежила доступ банків на міжнародні фінансові ринки). Із запровадженням мораторію на вилучення депозитів з банківських установ процеси вкладення грошей домогосподарствами закономірно призупинилися. Банки намагалися стримати цей процес підвищенням процентних ставок (особливо різко зросли ставки за депозитами строком до 1 року, оскільки саме вони ставали основним джерелом ресурсів банків у період кризи: ставка за цим видом строкових депозитів до літа 2009 року сягнула 20% річних).

На початку 2010 року ситуація дещо змінилася. Більшість великих банків знизили процентні ставки за депозитами (в основному короткостроковими) в гривні в середньому на 0,5-1,0%, а в іноземній валюті – на 0,75-1,25% [262, с. 96]. Поступово відновилася залежність розміру процентної ставки від терміну депозиту.

Процентні ставки за депозитами, залученими упродовж липня 2010 року від домогосподарств, у гривнях знизилися до 14,11%, у доларах США – до 8,62%, у євро – до 7,36% [256] (такі тенденції в основному аргументовані відносною стабілізацією банківського ринку України та бажанням населення отримувати додатковий прибуток; на зниження процентних ставок по валютних вкладах вплинуло також обмеження валютного кредитування). Процентні ставки за депозитами за строками погашення також суттєво коливаються, демонструючи тенденцію до зниження (див. табл. 4. 3).

Таблиця 4. 3

Процентні ставки за депозитами домашніх господарств за строками погашення у травні – липні 2010 року [256]

Показники	Гривня			Долар США		
	травень 2010	червень 2010	липень 2010	травень 2010	червень 2010	липень 2010
Середньозважена величина	15,50	14,86	14,11	9,51	9,07	8,62
На вимогу	6,83	6,63	6,65	6,68	5,88	5,51
До 1 року	17,60	17,09	15,74	9,55	9,11	8,67

Від 1 до 2 років	19,96	19,55	18,47	11,16	10,80	9,92
Більше 2 років	19,87	19,48	18,71	10,65	10,57	10,40

Безперечно, в сучасних економічних умовах банки мають усвідомити всю важливість якнайефективнішого залучення та використання такого джерела внутрішніх ресурсів як заощадження домогосподарств. Для максимального відновлення довіри населення до діяльності цих фінансових посередників потрібно вжити ряд першочергових заходів як з боку держави, так і з боку безпосередньо самих банківських установ, а саме:

1) підвищити стандарти прозорості та розкриття інформації про фінансово-господарську діяльність банків, для чого:

- необхідно сприяти становленню широкої мережі рейтингових агентств як незалежних оцінювачів фінансового стану банків та їхніх ризиків;
- підвищити якість внутрішнього і зовнішнього аудиту банків, у тому числі й шляхом об'єктивної сертифікації зовнішніх аудиторів;
- підвищити ефективність нагляду за діяльністю банків щодо залучення депозитних ресурсів з метою унеможливлення здійснення власниками окремих установ відверто шахрайських операцій з виведення капіталу із проблемних банків;

2) удосконалити механізми злиття, поглинання та ліквідації банків, а також внести зміни до чинного законодавства стосовно фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб з метою підвищення його капіталізації та фінансової спроможності;

3) запровадити оцінки якості корпоративного управління відповідно до міжнародних стандартів, адже у післякризовий період залучати додаткові ресурси зможуть ті банки, які, окрім привабливих умов та надійних гарантій повернення вкладів, будуть забезпечувати і високий рівень обслуговування клієнтів.

Окрім банківських установ, домогосподарства можуть вкладати свої тимчасово вільні кошти і у *небанківські фінансові установи*, зокрема кредитні спілки, а також у недержавні пенсійні фонди. І хоча діяльність цих

установ по залученню коштів фізичних осіб є менш потужною в порівнянні із банками, вони, все ж таки, продовжують активно співпрацювати із сектором домашніх господарств.

В Україні кількість кредитних спілок із року в рік зростає (із 723 у 2005 році до 829 на кінець 2008 року), дещо знизившись у 2009 році (до 755), що пояснюється передусім істотним погіршенням їхньої платоспроможності в умовах фінансової кризи. Разом із зменшенням кількості кредитних спілок у 2009 році порівняно з попередніми періодами відбулося й уповільнення ділової активності та значне зниження темпів приросту показників їхньої діяльності.

Із загальної кількості членів кредитних спілок у 2009 році 5,3% або 117 тис. осіб мали внески на депозитних рахунках, причому внески членів кредитних спілок на депозитні рахунки у цьому періоді зменшилися на 25%. Панічні настрої серед вкладників кредитних спілок на початку фінансової кризи спричинили масовий відтік депозитів: за період 2008-2009 років кількість вкладників зменшилася на 52,3%, у той час як кількість позичальників зменшилася на 24,6%, що спричинило дисбаланс кредитного та депозитного портфелів.

У 2009 році залучення внесків на депозитні рахунки кредитними спілками продовжувалося у зв'язку зі значним перевищенням доходності вкладів (вищими відсотковими ставками) порівняно з банками (так, у цьому періоді середньозважена відсоткова ставка за депозитами становила: у банківській системі – 12,8%, у кредитних спілках – 25% [242, с. 6]). Залучені на таких умовах ресурси за рішенням керівництва кредитних спілок використовувалися в спекулятивних операціях, які мали місце переважно з нерухомістю та землею, що і стало однією з головних причин кризи в системі кредитної кооперації.

Станом на 31.12.2009 року сума вкладів на депозитних рахунках членів кредитних спілок становила 2,959 млрд. грн., зменшившись з початку року на 25%. Середня сума вкладу у розрахунку на одного члена кредитної спілки,

що має депозитний рахунок, на кінець 2009 року склала 25,3 тис. грн. (див. табл. 4. 4).

Таблиця 4. 4

Динаміка залучення внесків членів кредитних спілок України на депозитні рахунки у 2006-2009 роках [242, с. 8]

	2006	2007	2008	2009
Залишки вкладів на депозитних рахунках членів кредитних спілок (на кінець періоду), млн. грн.	1926,5	3451,2	3951,1	2959,1
Сума залучених вкладів на депозитні рахунки членів кредитних спілок (за період), млн. грн.	3098,6	4788,6	5349,7	2610,3
Середня сума вкладу у розрахунку на члена кредитної спілки, що мав депозитний рахунок в кредитній спілці на кінець періоду, тис. грн.	18,7	14,1	24,1	25,3

Найбільший обсяг внесків на депозитні рахунки членів кредитних спілок (54,4%) було залучено на період від 3 до 12 місяців, меншу частку (5,4%) складають внески строком до 3 місяців [242, с. 8].

Серед ринків небанківських фінансових послуг найдинамічнішим залишається ринок недержавного пенсійного забезпечення [108, с. 69]. Проте населення не дуже активно вкладає кошти у цей сегмент ринку, що обумовлено недостатнім обсягом інформації про діяльність недержавних пенсійних фондів та значною недовірою громадян до цього відносно нового для вітчизняної економіки ринку. Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів у розрізі регіонів України подані у табл. 4. 5.

Станом на 31.12.2009 року адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 62475 пенсійних контрактів з 49804 вкладниками, з яких 2312 вкладників або 4,6% - юридичні особи, на яких припадає 722,7 млн. грн. пенсійних внесків (95,8% від загального обсягу пенсійних внесків за системою недержавного пенсійного забезпечення), а

47492 вкладники або 95,4% – фізичні особи. При цьому порівняно з кінцем 2008 року кількість контрактів з юридичними особами зменшилася на 5,8%, а з фізичними особами зросла на 2,3% [243, с. 1].

Таблиця 4. 5

Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів України  
за 2007-2009 роки [243, с. 1]

	2007	2008	2009	Темпи приросту 2009/2008, %
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	55,9	62,3	62,5	0,3
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, тис. осіб	278,7	482,5	497,1	3,0
Загальні активи НПФ, млн. грн.	280,7	612,2	857,9	40,1
Пенсійні внески, млн. грн.	234,4	582,9	754,6	29,5
у тому числі:				
- від фізичних осіб	14,0	26,0	31,8	22,3
- від юридичних осіб	220,4	556,8	722,7	29,8
- від фізичних осіб - підприємців	0,04	0,1	0,1	0,0
Пенсійні виплати, млн. грн..	9,1	27,3	90,1	230,0
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	5,5	10,9	28,1	157,8
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	68,1	86,8	236,7	172,7
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	16,6	31,6	47,1	149,1

Серед учасників недержавних пенсійних фондів більшість становлять особи віком від 40 до 55 років (41,4%). Разом з тим, слід відзначити

збільшення у 2009 році частки вікової групи старше 55 років, яка становить 14,2%. При цьому, у віковій групі до 25 років (частка якої – 8,6%) більшість складають жінки, у вікових групах від 25 до 40 років (частка якої – 35,8%) та старше 55 років – чоловіки, а у віковій групі від 40 до 55 років кількість чоловіків та жінок приблизно однакова [243, с. 2-3].

Пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) станом на 31.12.2009 року склали 90,1 млн. грн., збільшившись за 2009 рік на 230%. Сукупно недержавними пенсійними фондами упродовж 2009 року було здійснено виплат 27226 учасникам та 907 спадкоємцям, тобто 5,7% учасників від їх загальної кількості отримали пенсійні виплати [243, с. 4].

Основними напрямками інвестування пенсійних активів недержавних пенсійних фондів є депозити в банках (40% інвестованих активів), облігації підприємств-резидентів України (18,9%), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (16,4%), та акції українських емітентів (8,8%). Продовжується тенденція зростання інвестування в банківські метали (3,7%) [243, с. 5-7]. Оскільки метою інвестування пенсійних активів є насамперед збереження пенсійних заощаджень громадян, тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною у порівнянні з іншими фінансовими установами.

На наш погляд, з метою активного залучення домогосподарств до участі у недержавному пенсійному забезпеченні, необхідно:

- посилити інформаційно-роз'яснювальну роботу серед населення з метою підвищення довіри до діяльності цих фінансових інституцій;
- розширити фінансовий інструментарій, який забезпечував би надійність та прийнятну дохідність для інвестування активів цих установ;
- для забезпечення інформаційної прозорості та якості роботи недержавних пенсійних фондів внести зміни до законодавства і здійснити організаційні заходи, спрямовані на прискорення переходу НПФ на міжнародні стандарти фінансової звітності (зокрема, запровадити систему публічної

оцінки фінансового стану НПФ та регулярно оприлюднювати її у засобах масової інформації);

- спрямувати маркетингову політику НПФ на залучення до співпраці таких привабливих і перспективних вкладників як фізичні особи-підприємці. Адже в умовах сучасного податкового законодавства та стану пенсійного забезпечення громадян вони є найбільш незахищеними в період пенсійного віку. Водночас такі вкладники є потенційно найбільш платоспроможними в період своєї трудової діяльності.

Окремі експерти до досить ефективних форм заощаджень відносять *банківські метали* [376, с. 12], адже саме ця форма вкладень, маючи високу надійність, цінилась в усі часи, і сьогодні вартість золота також зростає. Так, ціна на нього у грудні 2009 року продовжувала встановлювати нові рекорди, зрісши до 1226 доларів за тройську унцію [313]. Фахівці стверджують, що ринок таким чином реагував на збільшення котирувань валютної пари євро/долар США та на очікування щодо планів стимулювання економік в Європі та США. До того ж, вагомий вплив на зростання ціни золота здійснили закупівлі золота центральними банками великих держав (зокрема, на 200 тон збільшили свої золотовалютні резерви центральні банки Індії та Китаю, 50 тон цього благородного металу планував викупити Банк Росії, також небувалу активність демонструють приватні інвестори та інвестиційні фонди) [313].

Експерти стверджують, що населення світу накопичило від 70 до 75 тис. тон золота в ювелірних виробках, монетах, злитках, що в поточних цінах складає понад 800 млрд. дол. США. За останні півстоліття зростання попиту на золото з боку населення країн, що розвиваються, призвело майже до трьохкратного збільшення їх частки у в загальносвітовій структурі приватних тезавраційних накопичень у формі монет і злитків, адже саме у цих країнах дорогоцінні метали передусім слугують надійним засобом збереження і альтернативою придбання іноземної валюти. На відміну від фіктивних активів, які можуть піддаватися значному знеціненню,

дорогоцінні метали містять у своїй основі реальну вартість товару, що робить їх більш стійкими до коливань на світових фінансових ринках [246, с. 36-37].

Заощадження на основі банківських металів в основному здійснюються з метою отримання прибутку та, у деяких випадках, для забезпечення майбутніх планових витрат. Однак світовий досвід підтверджує тезу про те, що ця форма вкладень є найбільш ефективною у довгостроковій перспективі [376, с. 13].

Проте заощадженням у формі банківських металів властиві і певні недоліки. По-перше, банківські метали продають лише у формі злитків, які не кожне середнє українське домогосподарство може дозволити собі придбати. По-друге, злитки металів не мають високої ліквідності і є низько дохідними активами. Ще менш ліквідними є невеликі ювелірні вироби з дорогоцінних металів, адже на їхню здатність швидко перетворюватися в готівку впливає такий фактор як мода.

Характерною особливістю транзитивних економік є значна питома вага *неорганізованих заощаджень* домогосподарств у їх загальній структурі. Формування таких заощаджень стає можливим з огляду на зростаючу невизначеність економічної ситуації, високі темпи інфляції, відсутність дієвих інструментів для залучення заощаджень населення та їх трансформації в інвестиції, а також брак необхідних знань та досвіду роботи на фінансовому ринку. Неорганізовані заощадження домогосподарства в основному зберігають у формі готівки, яка є найзручнішою у плані ліквідності. Проте окремі науковці до неорганізованих заощаджень, окрім нагромадженої готівки у будь-якій валюті, відносять також «вироби з дорогоцінних металів, різних споживчих та інвестиційних товарів, придбаних для перепродажу чи тривалого користування» [241, с. 55].

Неорганізовані гривневі заощадження домогосподарств у готівковій формі в сучасних умовах демонструють тенденцію до зниження під впливом інфляційного зростання цін. Ця форма заощаджень не приносить прибутку,



адже в країні завжди існує певний інфляційний фон. Проте основною перевагою зберігання коштів у готівці є високий рівень їхньої ліквідності.

Неорганізовані заощадження в готівковій іноземній валюті також мають досить високий рівень ліквідності. Водночас, вони є доволі нестабільним фінансовим активом, особливо в умовах різкої ревальвації гривні (як це сталося у 2005 році, коли домогосподарства, які зберігали іноземну готівку, втратили значні суми коштів, незважаючи на те, що в попередні роки вони отримували прибутки). Така нестабільність є основним аргументом проти заощаджень коштів в іноземній валюті. Навіть якщо курс іноземної валюти до гривні упродовж певного періоду залишається незмінним, домогосподарство всеодно втрачає кошти, адже курс на купівлю валюти є завжди меншим, ніж курс на її продаж. Тобто, щоб досягти «порогу рентабельності», потрібно, щоб наприкінці періоду курс на купівлю іноземної валюти зріс до рівня курсу на продаж на початку періоду [376, с. 13].

Варто відмітити, що неорганізовані заощадження в Україні є досить значними, причому оцінки експертів з цього приводу суттєво різняться. Обсяги вільних коштів на руках у населення вони оцінюють у розмірі від 8 до 50 млрд. дол. США [241, с. 55]. За твердженням інших дослідників, «щорічно в українських громадян осідає від 2 до 5 млрд. дол. США, які в основному обслуговують тіньову економіку, в тому числі її кримінальну складову. За межами офіційної статистики залишаються грошові потоки трудових мігрантів, які, за різними оцінками, становлять за рік від 1 до 3,5 млрд. дол. США» [259, с. 177].

Такий негативний стан речей, пов'язаний з величезними обсягами неорганізованих заощаджень населення, зумовлений, на наш погляд, передусім відсутністю «головного соціального капіталу – довіри» [102, с. 171].

Необхідно зазначити, що у сучасному суспільстві категорія довіри уже давно перестала належати лише до сфери психології чи філософії. Довіра,

поза усілякими сумнівами, – це категорія економічна. І допоки суспільство загалом та керівництво держави зокрема цього не усвідомлять, ситуація в країні продовжуватиме залишатися вкрай нестабільною і непрогнозованою.

На думку фахівців, в сучасних умовах довіра слугує одним із головних параметрів розвитку суспільства, і саме рівень довіри визначає його подальший прогрес. Довіра як на індивідуальному, так і загальнонаціональному рівні (до держави та її окремих інститутів) стала однією з найхарактерніших ознак розвиненого суспільства [338].

Сучасна світова фінансова криза вкотре підтвердила істинність таких тверджень, а міжнародне співтовариство змушене було визнати, що сьогодняшня криза – це, передусім, криза довіри. Найбільш чітко розуміння сучасної світової кризи як кризи довіри, на наш погляд, продемонстрував уряд Німеччини. Восени 2008 року канцлер ФРН А. Меркель чітко зазначила, що здійснювані урядом антикризові заходи є «інвестиціями в довіру», і запевнила, що жоден вкладник у Німеччині не втратить жодного євро своїх заощаджень через фінансову кризу [419].

Довіра у контексті нашого дослідження передбачає дві найважливіші складові: довіру громадян до держави та фінансових інституцій, які розміщують їхні кошти на фінансовому ринку, та довіру населення до національної грошової одиниці. А підстав недовіряти державі та суб'єктам фінансового ринку у наших співвітчизників більше, ніж достатньо. Це – і втрата заощаджень в Ощадбанку колишнього СРСР, і сумний досвід участі у фінансових пірамідах, і нестабільність умов для здійснення інвестиційної діяльності через перманентні зміни валютного, податкового та бюджетного законодавства, і банкрутство низки вітчизняних банків. Тому відновлення довіри як до держави, котра формує макроекономічну політику, так і до діяльності численних фінансових установ, є, на наше глибоке переконання, одним із найголовніших та найактуальніших завдань сучасної фінансової науки і практики. Без повернення довіри до національної грошової одиниці і (що, на наш погляд, є найскладнішим) до діяльності вітчизняних фінансових

інституцій неможливо у найближчій перспективі відновити економічне зростання в Україні.

Недовірою населення до діяльності інституцій фондового ринку можна пояснити також і досить незначне використання вітчизняними домогосподарствами такої форми заощаджень як *цінні папери*.

Фондовий ринок є одним із найбільш чутливих сегментів фінансового ринку, адже, окрім низки економічних факторів, на його функціонування впливають численні соціальні регулятори (звички, умовності, певні стереотипи), незнання яких обумовлює слабку участь домогосподарств на ринку цінних паперів. Соціологічні опитування свідчать, що лише близько 1-2% населення готові інвестувати свої заощадження в інструменти фондового ринку [1, с. 57], а в Україні цінні папери становлять у середньому лише трохи більше, ніж 1% усіх заощаджень [346]. Для порівняння: в США домогосподарствам належить понад 10% державних цінних паперів, 36% муніципальних облігацій, 14% корпоративних облігацій і 37% акціонерного капіталу.

Приймаючи рішення про інвестування коштів у цінні папери, члени домогосподарств повинні пам'ятати про те, що фондовому ринку властива висока волатильність («коливальність»), а також великий ступінь ризиковості здійснюваних на ньому операцій.

Основними інструментами фондового ринку є акції і облігації, вкладення коштів у які має як суттєві переваги, так і певні недоліки.

З 2002 року Перша фондова торгова система (ПФТС) відкрила торговельний майданчик, де фізичні особи можуть легально заробляти гроші на операціях із купівлі-продажу цінних паперів. Діяти в ПФТС можна через брокерську компанію. При цьому існує три можливих варіанти такої роботи:

«брокерський рахунок» - клієнт самостійно приймає рішення щодо угоди, а компанія лише виконує його заявки;

інвестиційний рахунок типу «фінансовий радник» - клієнт користується послугами персонального фінансового консультанта;

інвестиційний рахунок типу «фінансовий попечитель» - клієнт цілком довіряє брокерській компанії управляти своїм портфелем цінних паперів [278, с. 3].

Сьогодні ринок облігацій України представлений державними і муніципальними облігаціями внутрішньої позики, облігаціями підприємницьких структур, облігаціями зовнішньої позики. Для фізичних осіб найбільш прийнятними в сучасних економічних умовах експерти вважають облігації підприємницьких структур та облігації внутрішньої державної позики.

Для зниження ризику втрати коштів інвестор має ретельно обирати емітента облігацій і враховувати такі фактори як прибутковість підприємства, наявність чіткої і зрозумілої інвестиційної програми, популярність підприємства, торгівельної марки (емітент має бути добре відомим широкому колу потенційних інвесторів).

Фахівці переконують, що якщо вибирати середні ризиковість і дохідність вкладень, то за облігаціями можна одержати дохід навіть на кілька відсотків вищий, ніж за банківськими депозитами.

В економічно розвинутих країнах світу дохід на облігації зазвичай коливається в межах 6-12% [214, с. 127]. В Україні у докризовий період встановилися досить високі, за західними мірками, ставки – до 20% річних. А найпривабливішою емісією облігацій у 2009 році став випуск бондів Укрзалізницею (24% річних). Експерти вважають, що відсоткові ставки за облігаціями після кризи будуть прив'язані до кредитних: за посткризової вартості кредитування в банках на рівні 20-25% річних ціна емісії облігації сягатиме 30% [268].

На думку учасників ринку облігацій, в післякризовий період найбільші шанси на успішний випуск і розміщення облігацій матимуть найнадійніші емітенти з ліквідними активами, які не допустили дефолтів за своїми зобов'язаннями. Очікується, що попитом користуватимуться папери банків з російським капіталом, УкрСиббанку, Укрсоцбанку та Укртелекому [268], а

також підприємств реального сектора, насамперед харчової галузі, адже саме в ній термін окупності інвестицій є найменшим [215].

Важливим інструментом розміщення заощаджень населення можуть бути також облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) – безвідсоткові коротко- і середньострокові бездокументні державні цінні папери з різними термінами погашення: від 28 днів до 36 місяців, або на певну дату. Продаж облігацій здійснюється з дисконтом, а погашення – за номінальною вартістю.

Ставки за ОВДП є досить привабливими: на первинному аукціоні 3 серпня 2009 року Міністерство фінансів підвищило максимальну ставку розміщення дев'ятимісячних облігацій до 29% річних, що є рекордно високим показником за останні 10 років. Проте вже восени 2009 року Міністерство фінансів різко (на 10 в.п.) знизило ставки розміщення облігацій внутрішньої державної позики на первинних аукціонах. За шестимісячними ОВДП рівень прибутковості становив 19% річних, десятимісячними – 19,5% річних, трирічними – 20% річних, тоді як раніше Мінфін продавав облігації і під 29,5% річних [213].

Переваги облігацій, як форми вкладання тимчасово вільних коштів, для приватних інвесторів полягають у тому, що:

- величина доходу за облігаціями є гарантованою і наперед відомою (облігації гарантують хоч і невеликий, але стабільний дохід, що приваблює небагатого інвестора, котрий не любить ризикувати);
- облігації можуть достроково бути пред'явленими до погашення;
- при ліквідації товариства власникам облігацій кошти повертають в передостанню чергу, тобто перед поверненням коштів акціонерам;
- погашення облігацій державної внутрішньої позики гарантоване Міністерством фінансів України.

Найбільш суттєвими недоліками вкладення коштів в облігації є:

- менша дохідність у порівнянні, скажімо, з акціями;
- неможливість участі в управлінні товариством;

- необхідність здійснення виплат посередникам (оплата послуг брокерів, депозитарію тощо);
- ймовірність значних ризиків прийняття помилкових рішень, пов'язаних з недостатньою обізнаністю пересічних громадян щодо потенційних переваг і можливостей використання цього інструменту.

Досить перспективним для приватних інвесторів інструментом вітчизняного фондового ринку в сучасних економічних умовах можуть стати акції господарюючих суб'єктів. На думку фахівців, нинішня невизначеність і значні ризики фінансової системи зокрема та економіки України загалом спонукають підприємства до продажу своїх акцій, адже через проблеми з ліквідністю у багатьох випадках продаж акцій стає чи не єдиним шляхом фінансування діяльності підприємства. Так, за сім місяців 2009 року було емітовано акцій у 2,5 рази більше, ніж за аналогічний період попереднього року. За підсумками 2009 року український ринок акцій показав найбільше зростання серед усіх ринків, що розвиваються. За цей період «українські акції подорожчали майже вдвоє» [55]. Якщо восени 2008 – навесні 2009 року український фондовий ринок узагалі падав (індекс ПФТС знизився у 2,5 раза до рівня кінця 2004 року), то згодом, коли на ринок прийшли дрібні трейдери – фізичні особи, саме на малих вкладеннях почалося його стабільне зростання. Експерти стверджують, що сьогодні інвестиції фізичних осіб у ринок акцій виглядають навіть безпечнішими, ніж банківські депозити [309].

Відтак, до переваг, пов'язаних із вкладанням коштів у акції, фахівці відносять:

- ймовірність отримання значних доходів за умови зростання вартості (курсу) акцій;
- можливість отримання доходів при виплаті дивідендів;
- можливість впливу на діяльність акціонерного товариства (але це стосується лише крупних акціонерів).

Недоліками вкладень у акції є наявність суттєвих ризиків, пов'язаних саме із цим видом цінних паперів, зокрема:

- ризику втрати доходу від зниження вартості (курсу) акцій;
- ризику невиплати дивідендів;
- ризику банкрутства акціонерного товариства, адже при ліквідації товариства акціонерам повертають кошти в останню чергу;
- ризику неможливості повернення вкладених коштів (при неможливості продажу на ринку, акції не можуть бути пред'явлені до оплати акціонерному товариству).

Нещодавно з появою в Україні інтернет-трейдингу приватним інвесторам укладати угоди на фондову ринку стало доступніше та набагато оперативніше. Якщо раніше для купівлі чи продажу акцій інвестор повинен був зв'язуватися з брокером (що вимагало часу і додаткових витрат), то тепер за допомогою послуги інтернет-трейдингу можна торгувати цінними паперами безпосередньо з персонального комп'ютера через Інтернет, що дозволяє здійснювати миттєві операції, бачити весь обсяг біржової інформації на власному моніторі та значно знизити комісійні витрати.

Суттєві коливання цін на акції, які останнім часом є характерними для українського фондового ринку, дозволяють приватному інвестору за короткий проміжок часу і за умови вірно вибраної стратегії торгівлі отримати дохід, котрий в рази перевищує відсотки за банківським депозитом [55]. Однак для цього потрібно звернутися до професійних учасників фондового ринку – онлайн-брокерів, які забезпечують доступ на біржу шляхом підключення до торгової системи. На думку фахівців, мінімальна сума для ефективної торгівлі має складати 3-5 тис. грн. А послуги брокера включають абонентську плату за користування терміналом (близько 100 грн. на місяць) і комісійні (0,10-0,15% від суми угоди). При традиційному брокерському обслуговуванні (тобто без використання послуги інтернет-трейдингу) комісія є фіксованою і складає від 150 до 250 грн. за кожну угоду, що може бути вигідним для тих, хто здійснює одноразові угоди [55].

Відтак, до суттєвих переваг торгівлі цінними паперами за допомогою інтернет-трейдингу належать: можливість самостійної роботи на ринку та

контроль за рухом власних активів; миттєве здійснення угод в режимі реального часу; мінімальний початковий капітал; можливість зробити торгівлю цінними паперами основним видом своєї діяльності. А серед негативних моментів цього процесу виділимо те, що: по-перше, інвестор приймає на себе усі ризики, пов'язані із прийняттям рішень щодо купівлі-продажу цінних паперів; по-друге, інтернет-трейдинг вимагає щоденних затрат часу.

І все ж, не зважаючи на певне пожвавлення на фондовому ринку упродовж 2009 року, ми змушені констатувати, що, на жаль, вітчизняні домогосподарства так і не стали активними учасниками ринку цінних паперів, і цьому є кілька причин. По-перше, українська держава не виконує своїх функцій із захисту інтересів власників (особливо, дрібних) та інвесторів – фізичних осіб. По-друге, в Україні відсутня чітка нормативно-правова база щодо регулювання відносин, пов'язаних із залученням коштів населення не лише на фондовому, але й на інших сегментах фінансового ринку. По-третє, відсутній механізм персоніфікації відповідальності усіх учасників ринку за порушення «ринкової дисципліни». По-четверте, інформація про розвиток інструментів фондового ринку та можливостей їх використання для підвищення добробуту населення не має системного характеру і здебільшого призначена для фахівців, що працюють на цих ринках, а не для звичайних громадян. Окрім перелічених чинників, негативно-насторожене ставлення громадян до фондового ринку зумовлюють: штучно-декларативний характер його виникнення, соціально-деструктивний алгоритм «паперової» приватизації (девальвація приватизаційних сертифікатів – перших цінних паперів, із котрими безпосередньо зіткнулося населення, – у край негативно відобразилася на потенціалі його довіри), структурна розбалансованість і нестабільність, функціональна недієздатність тощо [102, с. 171-172].

Якщо ж інвестор не бажає, щоб його заощадження «лихоманило» разом із фондовим, валютним та іншими нестійкими ринками, формою своїх заощаджень він може обрати *нерухомість*.



Останніми роками інвестувати в нерухомість в Україні було дуже вигідно, зважаючи на постійне здорожчання житла, особливо в столиці та великих містах. Без особливих зусиль на інвестиціях у нерухомість можна було отримати від 20 до 30% прибутку в рік. При цьому ризик (на відміну від того ж таки фондового ринку) є мінімальним. Навіть в умовах кризи, коли ціни на нерухомість дещо знижуються, куплену квартиру, скажімо, можна здавати в оренду (що приносить дохід, співставний з банківським депозитом), а через деякий час, коли ціни знову підуть угору, продати.

Звичайно ж, у цій сфері фінансової діяльності також є певні проблеми. По-перше, вкладати кошти у нерухомість потрібно на термін не менше одного року (в іншому випадку, додаткові витрати, пов'язані з купівлею нерухомості, перекрыють прибуток). По-друге, інвестиції в нерухомість – це прерогатива заможних людей (виходити на ринок із сумою менше 100-150 тис. дол. США немає сенсу). Головне завдання інвестора при вкладанні коштів у нерухомість полягає у тому, щоб з максимальною ймовірністю передбачити, у яких районах населеного пункту найшвидше зростатимуть ціни та зрозуміти, які квартири є найбільш ліквідними.

Практика свідчить, що зростання цін на нерухомість – процес циклічний. Тому розглядати нерухомість у якості об'єкта середньострокових, а тим паче короткострокових інвестицій немає сенсу, адже ціни на житло ростуть повільно і більш-менш передбачувано.

Зрозуміло, що ризик падіння вартості житла теоретично існує, проте, оцінюючи практичні перспективи, доцільно взяти до уваги результати соціологічних опитувань, які показують, що майже половина українців все ще мріють покращити свої житлові умови. Тобто, перспективи для розвитку цього ринку залишаються і надалі.

Відтак зазначимо, що основними перевагами вкладання коштів у нерухомість є надійність вкладень та стабільність доходу внаслідок високої ймовірності зростання цін на цей актив (адже кількість інвесторів зростає набагато швидше, ніж кількість об'єктів нерухомості). Головними

недоліками нерухомості як форми заощаджень є відносно низька ліквідність (продаж навіть найкращої нерухомості вимагає значно більше часу, ніж, скажімо, зняття коштів з банківського депозиту) та високий «вхідний бар'єр» для інвестора.

Таким чином, дослідження основних форм заощаджень дає підстави стверджувати, що конкретні рішення домогосподарств щодо доцільності здійснення заощаджень та вибору інструментів для вкладення тимчасово вільних коштів поєднують у собі як елементи об'єктивного оцінювання загальної економічної ситуації та власних доходів, так і суб'єктивні мотиви співвідношення дохідності і ризику обраних форм заощаджень.

#### **4.3. Проблеми трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції. Формування інвестиційного портфеля домогосподарств**

Одним із найактуальніших питань як для розвинених, так і перехідних економік на сьогоднішній день продовжує залишатися проблема трансформації заощаджень населення в інвестиції, адже саме через інвестиції здійснюється вплив заощаджень на функціонування усєї економічної системи.

Під трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції ми розуміємо механізм перетворення тимчасово вільних коштів (грошових ресурсів) домогосподарств у фінансові та нефінансові (матеріальні і нематеріальні) активи з метою отримання майбутнього доходу на ці вкладення. При цьому існують «два методи перетворення заощаджень в інвестиції: прямий та опосередкований» [2, с. 21]. За прямого методу кошти переміщуються безпосередньо від інвесторів до позичальників, і у такому випадку інвестори беруть на себе значну частину ризиків, пов'язаних з інвестуванням. За опосередкованого методу зв'язок між інвесторами і

позичальниками реалізується через фінансових посередників (банки, інвестиційні, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди тощо), які забезпечують переміщення коштів від інвесторів до позичальників.

Структурно-логічну схему механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції подано на рис. 4. 1.



Рис. 4. 1. Структурно-логічна схема трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси

Трансформація заощаджень домогосподарств в інвестиції передбачає майбутнє зростання доходу за рахунок максимально прибуткового вкладення вільних грошових ресурсів при умові мінімізації інвестиційних ризиків. Саме високі ризики обумовлюють значні обсяги заощаджень населення в готівковій національній та іноземній валюті поза фінансово-кредитною системою як найбільш безпечні в умовах економічних та політичних потрясінь.

Світовий досвід переконує, що у країнах, які розвиваються (у тому числі і в Україні), основною метою інвестування готівкової національної та іноземної валюти є не стільки отримання доходу, скільки збереження її вартості в умовах інфляції. Адже у країнах з нестабільною економікою домогосподарства здійснюють готівкові вкладення, передусім, з метою страхування від інфляційного знецінення, а уже потім, по можливості, з метою використання їх як капіталу.

Відтак, при дослідженні інвестиційного потенціалу домашніх господарств потрібно враховувати той факт, що сукупні поточні інвестиції домогосподарств (тобто заощадження, які через механізм фінансового ринку залучені до економічних процесів) «мають своїм джерелом як організовані, так і неорганізовані нагромаджені заощадження» [241, с. 57].

Звісно, вести мову про ефективність трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиції в умовах сучасної фінансово-економічної нестабільності є проблематичним, зважаючи на те, що за період з початку кризи (навіть якщо оперувати лише офіційною статистикою) українці вилучили з банківської системи коштів на суму більше 10 млрд. доларів [212]. До того ж, ця тенденція зберігалася і до кінця 2009 року. Тільки за листопад 2009 року чистий відтік гривневих депозитів фізичних осіб становив ще 167,1 млн. грн. Всього ж з початку 2009 року гривневий депозитний портфель банків зменшився на 13,7 млрд. грн., а обсяг валютних вкладів у гривневному еквіваленті за цей же час збільшився лише на 2,6 млрд. грн. [212]. Однак вважаємо, що з метою усунення негативних

тенденцій у фінансово-кредитній сфері на рівні держави має бути вжито ряд першочергових заходів, спрямованих на відновлення основних параметрів ощадно-інвестиційного процесу до докризового рівня, а також їх зростання у майбутньому.

Безумовно, макроекономічний аспект трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції пов'язаний, передусім, із забезпеченням стабільності економічного розвитку держави. Проте навіть в умовах відносної макроекономічної стабільності, яка тривала до осені 2008 року, в Україні не спостерігалось суттєвої концентрації заощаджень населення у вітчизняних фінансових інституціях, що, на наш погляд, пов'язано із низкою причин, а саме:

- відсутністю повноцінного цивілізованого національного фінансового ринку, здатного працювати із дрібним інвестором по усіх сегментах;
- недостатнім розвитком інституту фінансового посередництва (зокрема, небанківських фінансових установ, спроможних стабільно і ефективно співпрацювати з населенням);
- обмеженою пропозицією фінансових послуг та відсутністю спеціальних інвестиційних інструментів, призначених для роздрібного інвестора;
- недовірою до діяльності держави загалом та фінансових посередників зокрема, що пов'язано із негативним досвідом співпраці населення із цими суб'єктами на початковому етапі ринкових реформ;
- неналежним рівнем фінансової грамотності населення та відсутністю культури інвестування заощаджень у кількох поколіннях населення країни;
- відсутністю зрозумілої, доступної інформації для основного потенційного інвестора національної економіки – домашніх господарств;
- незрілістю інституту фінансового (інвестиційного) консультування фізичних осіб;
- відсутністю ефективного податкового стимулювання інвестицій громадян;

- обмеженістю сфери застосування компенсаційних механізмів на фінансовому ринку України загалом та відсутністю ефективної системи державних гарантій збереження заощаджень населення зокрема.

Вважаємо, що кожна із сформульованих позицій вимагає пильної уваги та конструктивних, цілеспрямованих дій передусім з боку відповідних державних органів, а також інституцій фінансового ринку з метою подолання негативних тенденцій, що мають місце в роботі із роздрібним інвестором в Україні. Відтак, на аналізі зазначених проблем зупинимося детальніше, оскільки це дасть змогу визначити комплекс першочергових заходів для залучення вітчизняних домогосподарств до активної діяльності на фінансовому ринку України.

Насамперед відмітимо, що ефективність ощадно-інвестиційного процесу, на наш погляд, значною мірою визначається взаємообумовленістю державної політики доходів та інвестиційної політики. Вважаємо, що цілеспрямована державна політика у сфері доходів дозволить знизити диференціацію населення за рівнем доходів і забезпечить стійкий платоспроможний попит в економіці, який є необхідним для розвитку національного виробництва. А державна інвестиційна політика основними пріоритетами має визначити формування належної інфраструктури фінансового ринку та стимулювання вкладень у високотехнологічні та інноваційні галузі економіки. Традиційно держава фінансує перспективні, проте й найбільш ризикові інвестиційні проекти, тому зрозуміло, що уряд повинен активно залучати до фінансування венчурних проектів саме корпоративних інвесторів, а не приватних (скажімо, було б абсурдним залучати до фінансування ризикових проектів пенсійні накопичення). Водночас, держава не повинна самоусуватися від регулювання приватних інвестицій, а її роль у цьому процесі має полягати у правовому регулюванні та ліцензуванні окремих видів діяльності, а також створенні системи ефективного державного контролю за збереженістю приватних заощаджень (відсутність такого контролю призвела на початку 90-х років минулого

століття до масового утворення фінансових пірамід та інших зловживань із коштами фізичних осіб).

Важливим питанням, пов'язаним із трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції, є підвищення рівня інвестиційної грамотності та освіченості приватних інвесторів. За умов постійної зміни кон'юнктури ринку приватному інвестору, котрий не володіє потрібною інформацією (адже вона, як правило, недоступна для пересічного громадянина), дуже важко уникнути втрат. Відтак, проведення інформаційно-освітньої роботи серед населення стосовно роз'яснення переваг та ймовірних ризиків при використанні тих чи інших фінансових інструментів є особливо актуальним в сучасних умовах. З цією метою доцільним бачиться створення спеціалізованого інформаційного ресурсу для нефахових інвесторів в Інтернеті; відкриття короткострокових курсів для населення з активним залученням професійних учасників ринку до фінансування таких освітніх проектів при одночасному збереженні жорсткого державного контролю за об'єктивністю і незалежністю підготовлюваних програм, здійснюваних оцінок та рекомендацій; створення відповідної соціальної реклами; викладання основ особистих фінансів у шкільних освітніх програмах та у вищих навчальних закладах тощо.

З проблемою підвищення фінансової грамотності населення тісно пов'язане питання формування інституту фінансового (інвестиційного) консультанта. На Заході розібратися у власних фінансових справах людині допомагають спеціально підготовлені фінансові аналітики (консультанти), які надають кваліфіковані поради стосовно ефективного управління особистими фінансами громадян. В Україні, на жаль, спеціальні фінансові служби, які б консультували громадян з питань ефективного ведення їхніх фінансових справ, в сучасних умовах не набули належного розвитку. Запровадження інституту фінансового (інвестиційного) консультанта має супроводжуватися обов'язковою вимогою щодо ліцензування такої

діяльності з метою надання цими особами якісних, кваліфікованих послуг своїм клієнтам.

В сучасних умовах вітчизняної економіки особливого значення набуває податкове стимулювання інвестицій населення. Сьогодні в Україні одні інвестиційні доходи (скажімо, доходи від операцій з акціями та облигаціями) оподатковуються за ставкою податку з доходів фізичних осіб (5%), інші (відсотки за депозитами та іменними ощадними сертифікатами, відсотки на вклади членів кредитних спілок) – ні. На наш погляд, така ситуація ставить інвестиційні інструменти вкладання тимчасово вільних коштів населення в нерівні умови, адже величина доходу на вкладені кошти має досить важливе значення для домогосподарств (тим паче що, скажімо, більшість вкладів населення у банківських та інших фінансових установах – досить невеликі суми, тобто це є переважно вкладення далеко не заможних громадян). Як стверджує відомий фахівець банківської справи М. Савлук, населення несе гроші у банки не для того, щоб «вони там нормально зберігались» [272, с. 8], а для того, щоб вони приносили дохід. Однак «ситуація може докорінно змінитися, якщо депозитний процент знизиться та ще й буде запроваджений п'ятипроцентний податок. Отож слід буде очікувати подальшого зростання готівкових заощаджень, їх впливу в тіньовий сектор і за кордон» [272, с. 9]. Вважаємо, що звільнення від оподаткування інвестиційних доходів у сучасних економічних умовах для дрібних власників дозволить підвищити дохідність інвестицій для таких осіб і зробить їх привабливою альтернативою, на котру, як правило, зважають громадяни. В умовах економічної стабільності, а тим паче економічного зростання, коли фінансовий ринок зокрема та національна економіка загалом задовольняють свої потреби в інвестиційних ресурсах, цілком логічним і справедливим буде запровадження оподаткування таких доходів (адже, безперечно, усі доходи, незалежно від джерел походження, повинні оподатковуватися, однак, безумовно, не в умовах економічної кризи).



До іншої особливості вітчизняного інвестиційного процесу відносимо те, що в Україні до теперішнього часу не завершено процес формування середнього класу, який є основним інвестором в економічно розвинених країнах світу. При формуванні особистих інвестиційних портфелів представники українського середнього класу традиційно виявляють мотив обережності, витрачаючи значні кошти на покращення житлових умов, придбання заміського будинку, відпочинок, лікування тощо. Отримання ж доходу на інвестиції, як важливого джерела коштів для існування і збільшення свого сукупного багатства, на жаль, не стало пріоритетною метою заощаджень представників вітчизняного середнього класу.

Ще однією важливою проблемою, пов'язаною із ощадно-інвестиційними процесами, є відсутність в Україні належних умов для диверсифікації інвестицій. Вітчизняні потенційні інвестори високо оцінюють ризику вкладень у фінансові активи. Саме тому упродовж тривалого періоду часу відносно безпечними формами заощаджень в Україні були купівля іноземної валюти і відкриття рахунків у банківських установах. До того ж, як засвідчує вітчизняна практика, обережність, властива інвестуванню на рівні домогосподарства, характеризується помітною інерцією.

Необхідно відмітити, що на процес трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції великий вплив здійснює інфляція. Знецінення грошей обумовлює нестійкість формування заощаджень, посилює диференціацію та майнову нерівність домогосподарств, оскільки призводить передусім до знецінення заробітних плат, пенсій і допомог. Проте від знецінення потерпають індивідуальні доходи не лише працівників бюджетної сфери, але й представників середнього класу (причому останні мають навіть менше можливостей для індексації своїх доходів). Це пов'язано з тим, що представники середнього класу, як правило, є власниками капіталів, розміщених в основному у кредитній сфері. В умовах інфляції, коли ці капітали починають знецінюватися, основну вигоду від росту цін отримують боржники, а кредитори терплять відчутні збитки.

Актуальним для України продовжує залишатися і питання державного гарантування збереження заощаджень громадян. Здавалося б, прийняття Закону України від 20.09.2001 р. №2740-III «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» [255], відповідно до якого кожному вкладнику гарантується відшкодування коштів за вкладами у розмірі не більше 150 000 грн., мало б переконати громадян у безпечності їхніх заощаджень. Однак варто зазначити, що чинний закон містить низку проблемних моментів, пов'язаних із недостатністю повноважень Фонду щодо забезпечення гарантування поверненості вкладів громадян. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб фактично виконує роль виплатної каси, що на завершальній стадії розраховується з вкладниками за зобов'язаннями банків, котрі ліквідовуються, і вклади в яких є недоступними. При цьому Фонд не має жодного впливу та превентивних механізмів для оптимізації своїх потенційних витрат і забезпечення вищого рівня захищеності інтересів кредиторів банків, котрі ліквідовуються.

Відтак, сьогодні існує нагальна потреба інституційного зміцнення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб з одночасним розширенням його повноважень, зокрема у роботі з неплатоспроможними банками. З цією метою пропонуємо здійснити передачу функцій по виведенню з ринків неплатоспроможних банків від Національного банку України до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (у тому числі функцій щодо здійснення тимчасової адміністрації і ліквідації неплатоспроможних банків). Це дасть можливість зменшити витрати на виведення таких банків з ринку шляхом вибору найменш витратного методу:

- ліквідації банку з прямим відшкодуванням з боку Фонду гарантованих депозитів вкладникам-фізичним особам;
- ліквідації банку з передачею (продажем) його активів і зобов'язань платоспроможному банку;

- передачі (продажу) активів і зобов'язань платоспроможному банку з подальшим відкликанням банківської ліцензії та ліквідацією неплатоспроможного банку;
- утворення перехідного банку з подальшим його продажем інвестору, який задовольняє визначеним критеріям, з переведенням на нього працюючих активів і визначених зобов'язань неплатоспроможного банку, з подальшою ліквідацією неплатоспроможного банку;
- продажу цілого неплатоспроможного банку інвестору, який задовольняє визначеним критеріям, у тому числі з подальшим приєднанням або злиттям неплатоспроможного банку з іншим платоспроможним банком.

Оскільки Фонду для виконання функцій щодо здійснення тимчасової адміністрації і ліквідації неплатоспроможних банків необхідно володіти достатніми обсягами коштів, пропонуємо його діяльність фінансувати за рахунок таких основних джерел: початкових членських внесків з боку банків-учасників та Національного банку України; внесків банків-учасників та Національного банку України; особливої екстреної та інших видів фінансової допомоги з боку НБУ; запозичень від комерційних установ або міжнародних організацій тощо.

Реалізація запропонованих заходів, на наш погляд, дозволить підвищити загальний рівень довіри вкладників до банківської системи України, посилити інституційний рівень захищеності інтересів вкладників і кредиторів банків та оптимізувати витрати Фонду, пов'язані із здійсненням його основної діяльності.

Проте найважливішою проблемою, пов'язаною із трансформацією заощаджень домогосподарств в інвестиції, вважаємо відновлення довіри населення як до держави та національної грошової одиниці загалом, так і до інституцій фінансового ринку зокрема. Необхідно зазначити, що у сучасному суспільстві категорія довіри уже давно перестала належати лише до сфери психології чи філософії. Довіра, поза усілякими сумнівами, – це категорія економічна, і падіння рівня довіри, як слушно зауважують науковці, «завжди

кореспондується в економіці з втратою економічних вигід» [185, с. 153]. Отож допоки суспільство загалом та керівництво держави зокрема цього не усвідомлять, ситуація в країні продовжуватиме залишатися вкрай нестабільною і непрогнозованою. Переконані, що у сучасних умовах довіра слугує одним із головних параметрів розвитку суспільства, і саме рівень довіри визначає його подальший прогрес. А «створення й розвиток потужного національного взаємокредитного суспільства на засадах «довіри – відповідальності», – зазначає відомий український економіст О.Т. Євтух, – допоможе сформувати багату націю, здатну посісти передові позиції у світовій економіці» [100, с. 12].

Таким чином, можемо стверджувати, що в сучасних умовах української економіки вкрай необхідними є розроблення і впровадження дієвих та ефективних механізмів залучення заощаджень вітчизняних домогосподарств до економічних процесів. Серед найбільш пріоритетних напрямів виокремимо:

- інституціональний (становлення і стрімкий розвиток, окрім розгалуженої мережі банківських установ, різноманітних небанківських фінансово-кредитних інституцій: кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування тощо);
- інструментальний (розширення переліку фінансових послуг і продуктів, що надаються приватному інвестору, а також продукування нових інвестиційних інструментів, створення належних умов для диверсифікації вкладень домогосподарств);
- гарантійний (удосконалення чинного законодавства щодо гарантування вкладів фізичних осіб з урахуванням передового зарубіжного досвіду, а також захист і підтримка конкурентних позицій вітчизняних фінансових установ стосовно аналогічних установ-нерезидентів на українському ринку, адже входження у національну фінансову систему іноземних власників та іноземного капіталу ускладнює процес прогнозування та контролю за ефективністю їх функціонування);

- освітньо-інформаційний (створення належних умов для здобуття громадянами необхідних знань щодо основних тенденцій та особливостей функціонування фінансового ринку, а також доступних пересічному інвестору джерел отримання необхідної фінансової інформації).

Насамкінець відмітимо, що стійкості ощадно-інвестиційного процесу в Україні сприятиме дотримання низки умов, найважливішими серед яких є:

- досягнення такого рівня доходів населення, за якого б існувала можливість після задоволення усіх найважливіших потреб здійснювати заощадження з метою інвестування в різні активи і отримувати додаткові доходи;
- стабільне функціонування фінансових інститутів, здатних акумулювати заощадження домогосподарств і забезпечити їх збереження, у т.ч. завдяки системі державних гарантій;
- наявність різноманітних за ступенем дохідності та ризиковості фінансових інструментів, які дають змогу населенню ефективно інвестувати грошові кошти при високій ліквідності вкладень.

Відтак вважаємо, що перераховані вище заходи законодавчого, організаційного та освітнього характеру сприятимуть активізації фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств і залученню їх до діяльності на фінансовому ринку України. У свою чергу, збільшення кількості роздрібних учасників фінансового ринку та масштабів акумульованих на ньому активів сприятиме поступовому виходу національної економіки із кризового стану.

Після аналізу макроекономічних тенденцій, пов'язаних із заощадженнями населення, вважаємо за необхідне зупинитися на характеристиці ощадно-інвестиційної поведінки домашніх господарств з позиції мікрорівня.

Спершу відмітимо, що процес заощадження на рівні домогосподарств загалом проходить три основні етапи:

- неінтенсивні заощадження на початку трудової діяльності членів домашнього господарства. Це обумовлено тим, що молоді люди у цьому віці

мають значно вищі потреби (скажімо, в одязі, їжі, облаштуванні житла, утриманні дітей, подорожах), ніж в інші періоди життя. Тому споживчі витрати у цей період життєвого циклу, як правило, домінують над заощадженнями;

– інтенсивні заощадження у передпенсійний період, обумовлені ефективною реалізацією раніше накопиченого людського капіталу членами домогосподарства, що сприяє отриманню ними максимальних доходів. До того ж, саме у цей період життєвого циклу починають приносити прибутки раніше здійснені інвестиції, реалізуються можливості отримання спадщини від родичів старшого покоління та одночасно знижується або стабілізується споживання індивідом товарів і послуг;

– забезпечення поточного споживання за рахунок поступового зниження накопиченого обсягу активів після виходу на пенсію, що пов'язано із втратою поточного доходу від самостійної трудової діяльності. Лише мізерна частка осіб, котрі є власниками значних фінансових активів, може дозволити собі після виходу на пенсію жити на доходи від цих активів і не зменшувати загальний обсяг накопиченого майна. Відтак, фінансові активи та інше майно через механізм успадкування може переходити від одного покоління до іншого (американські вчені навіть стверджують, що «трансфери між поколіннями є основним елементом, що визначає накопичення багатства у США» [406, с. 730]).

Принагідно зазначимо, що результати досліджень особливостей споживання і заощадження людей похилого віку, здійснених зарубіжними економістами, становлять певну проблему для моделі життєвого циклу, адже виявилось, що «люди старшого віку витрачають заощадження повільніше, ніж передбачає ця модель» [198, с. 478]. Учені пояснюють таку ситуацію двома обставинами: по-перше, люди похилого віку, як правило, побоюються непередбачуваних витрат, пов'язаних передусім із погіршенням їхнього здоров'я в майбутньому, тому намагаються більше заощадити на старість; по-друге, вони прагнуть залишити спадщину своїм дітям (хоча учені

відмічають, що робиться це не лише з альтруїстичних міркувань, але й «для того, щоб контролювати поведінку дітей» [198, с. 443]).

Відтак, сформовані в економічній науці два основних підходи до формування особистих заощаджень (перший – заснований на гіпотезі життєвого циклу, другий – на концепції трансфертів між поколіннями однієї родини) у жодному випадку не протирічать, а лише доповнюють один одного та відображають специфіку країн з різним рівнем економічного розвитку.

Одним з основних завдань управління фінансами домогосподарства є оптимізація його інвестиційного портфеля з метою зниження фінансових ризиків і підвищення дохідності вкладень. В процесі формування інвестиційного портфеля реалізуються інвестиційні уподобання членів домогосподарства та їх ставлення до фінансових ризиків.

Кінець XX – початок XXI століть ознаменувалися тривалим циклічним підйомом, лібералізацією фінансових відносин та появою нових фінансових інструментів, що призвело до зміни обсягів та структури інвестиційних портфелів домогосподарств з одночасним зростанням фінансових ризиків та посиленням ефекту асиметричності інформації. Ці події обумовили інтерес теоретиків і практиків до моделювання процесу особистого інвестування, а також до вивчення сучасних особливостей формування інвестиційних портфелів домогосподарств.

Концепція формування інвестиційного портфеля посідає в сучасній фінансовій теорії одне із чільних місць. В її основу були покладені теоретичні розробки, здійснені у 50-х роках минулого століття Г. Марковіцем [408], суть яких зводиться до наступного: рішення щодо розміщення фінансових активів інвестори приймають, виходячи із співвідношення середньої величини потенційних доходів та їх дисперсії. В таких моделях передбачено, що інвестори здійснюють свої вкладення в певні моменти часу, роблячи вибір із великої кількості фінансових активів. З моменту появи моделі Г. Марковіца у фінансовій теорії домінуючою стала теза про те, що

основним рішенням, яке приймає інвестор, є рішення про вибір фінансового активу з метою ефективного вкладення коштів та визначення частки цього активу в інвестиційному портфелі.

Етимологічно термін «портфель» походить від фр. *porter* – «носити» і *feuille* – «листок» і є збірним поняттям, що означає сукупність форм і видів економічної, фінансової діяльності, співвідносних до них документів, грошових коштів, заказів, об'єктів [285]. Відтак, інвестиційний портфель домогосподарства визначимо як сукупність фінансових інструментів, у які домогосподарства вкладають свої тимчасово вільні кошти з метою отримання максимального доходу та мінімізації ймовірних ризиків.

Основними фінансовими інструментами, що входять до інвестиційного портфелю домогосподарства, можуть бути: депозити у національній та іноземній валютах, державні цінні папери, акції та облігації підприємств і корпорацій, паї (частки) в інститутах спільного інвестування, а також золоті злитки, нерухомість тощо.

Цікавими є дані соціологічного опитування, проведеного російським фондом «Общественное мнение», які засвідчили, що 33% росіян за наявності вільних грошових коштів хотіли б їх вкласти в нерухомість, друге місце посіли вклади в Ощадбанк, на третьому – відкриття власного бізнесу (10%). Зберігати гроші «на руках» виявили бажання 9%, купувати акції – 6%, вкласти гроші в золото – 5%. Покласти кошти на депозит у комерційний банк побажали 4% респондентів, відкрити вклад до запитання – 2%, стільки ж виявило бажання купити паї пайових інвестиційних фондів. Найменш бажаними виявилися державні облігації – лише 1% росіян вказали на них як на можливий варіант інвестування тимчасово вільних коштів [78].

Вітчизняні науковці зазначають, що українці більше, ніж представники інших країн, бояться банкрутства банків (31%). Саме тому вони – єдині серед опитаних європейців, хто надає перевагу заощадженням у готівці (38%). Характерною рисою фінансової поведінки наших співвітчизників також є те, що українці менше, ніж їхні найближчі сусіди, дбають про забезпечену



старість (лише 11% заощаджують для підтримання належного рівня життя у похилому віці), відкладаючи кошти передусім на великі покупки та ремонт (45%) або на відпочинок (20%) [194].

Під управлінням інвестиційним портфелем науковці розуміють «діяльність щодо його формування і реструктуризації при зміні зовнішніх і внутрішніх умов здійснення фінансових інвестицій» [251, с. 114]. У контексті нашого дослідження управління інвестиційним портфелем домогосподарствами схильні визначати як мистецтво членів домашнього господарства формувати сукупність фінансових інструментів і розпоряджатися ними таким чином, щоб вони зберігали свою вартість та приносили максимальний дохід, мінімально залежний від ймовірних ринкових і позаринкових ризиків.

Засадовим принципом портфельного інвестування є диверсифікація вкладень, тобто їх розподіл за різними видами, строками, регіонами і галузями з метою забезпечення рівноваги між «захисними» і «агресивними» фінансовими активами. Скажімо, у світовій практиці прийнято вважати, що акції виступають локомотивом дохідної частини інвестиційного портфеля, а облігації і депозити пом'якшують високі ризики, що незмінно супроводжують вкладення у акції. Відтак, завдання диверсифікації полягає у вибудовуванні балансу між доходами і ризиками інвестора таким чином, щоб уберегти його від суттєвих втрат.

Ефективність управління інвестиційним портфелем передбачає необхідність проведення його постійного моніторингу з метою поточного коригування інвестиційних рішень домогосподарств.

Вважаємо за необхідне відмітити, що наприкінці минулого століття в США та європейських країнах значного поширення набули емпіричні дослідження активів і пасивів домашніх господарств на основі статистичних даних, які виявили ряд невідповідностей між практикою особистого інвестування і теорією портфельного вибору. Зокрема, не підтвердилася теоретична гіпотеза про те, що молоді інвестори мають у своїх портфелях більшу частку ризикових вкладень, ніж інвестори похилого віку, адже

виявилось, що молодь має значно більші накопичення на банківських рахунках, ніж особи похилого віку. Таку ситуацію можна пояснити кількома обставинами. По-перше, люди починають накопичувати кошти на майбутню пенсію (і, відповідно, вкладати гроші у цінні папери), досягнувши, як правило, середнього віку. По-друге, молодь у переважній більшості не прагне володіти достатньою інформацією, яка б дозволяла ефективно управляти інвестиційним портфелем (включаючи і цінні папери), адже придбання такої інформації пов'язане зі значними додатковими витратами. Тому для того, аби уникнути їх, молоді люди в основному формують консервативні інвестиційні портфелі, у яких превають банківські вклади. Покоління середнього віку, на відміну від молодшого, зацікавлене у довгострокових вкладеннях. У їхніх інвестиційних портфелях відносно високою є частка акцій. Проте з наближенням терміну виходу на пенсію структура інвестиційних портфелів людей середнього віку змінюється: у них починають переважати найменш ризикові активи. Виходячи на пенсію, особи похилого віку в основному намагаються продавати свій бізнес, тому частка їхніх фінансових активів (і банківських вкладів зокрема) у сукупному багатстві підвищується [97, с. 137-138].

У цей же період виявилася ще одна цікава особливість індивідуального інвестування: не зважаючи на зростання участі приватних осіб у біржовій торгівлі (через посередництво брокерів), структура особистих інвестиційних портфелів залишилась відносно простою. На наш погляд, такий консерватизм інвесторів можна пояснити значними трансакційними витратами, які обмежують операції з купівлі-продажу активів, тому інвестори віддають перевагу вузькому набору активів. Також необхідно враховувати і той факт, що сильно диверсифікований портфель вимагає значних витрат на відслідковування динаміки цін на фінансові активи, які входять до його складу.

Протиріччя між теорією портфельного вибору та емпіричними даними особливо гостро проявило себе умовах фінансової глобалізації. Зокрема,

економістами був виявлений феномен, який отримав назву ефекту «домашнього заміщення» (home bias effect) [166], суть якого полягає у наступному. З позиції портфельної теорії, розвиток світового фінансового ринку, який дав інвесторам можливість активно вкладати кошти в іноземні активи, дозволяє суттєво диверсифікувати інвестиційний портфель, а саме: знизити його ризиковість і підвищити дохідність за рахунок операцій з іноземними активами. Однак на практиці виявилось, що в умовах глобалізації портфельні інвестиції здійснюються, в основному, у цінні папери національних емітентів (для прикладу, на Амстердамській фондовій біржі іноземні емітенти становлять майже половину лістингу, проте на них припадає лише біля 1% біржового обороту) [97, с. 139]. Вочевидь, ефект «домашнього заміщення» можна пояснити високою ціною інформації про зарубіжних партнерів, а також ризикованістю таких вкладень в умовах невизначеності.

Співставлення положень сучасної теорії портфельного вибору та емпіричних даних про формування заощаджень конкретних категорій громадян, а також аналіз наукових публікацій, присвячених цьому питанню, дозволили зробити наступні висновки:

- індивідуальні інвестори, схильні до великих ризиків, не прагнуть диверсифікувати своє сукупне багатство за рахунок вкладень у найменш ризикові активи (наприклад, нерухомість);
- вкладення в ризикові активи загалом є характерними для багатих людей, а також для професійних біржових гравців, які володіють інформацією про стан ринкової кон'юнктури;
- молодь, як правило, володіє низькоризиковими активами;
- з наближенням пенсійного віку інвестиційний портфель громадян стає більш консервативним. Зокрема, у ньому знижується частка акцій, а переважають в основному банківські депозити, нерухомість, державні цінні папери.

Варто зазначити, що специфіка інвестиційного процесу у сфері фінансів домогосподарств досить тісно пов'язана із психологічними особливостями їхніх членів. Багатьом із них достатньо важко відмовитися від поточного споживання заради майбутнього збільшення доходу, тому доволі часто навіть скрупульозно розроблені інвестиційні плани на практиці залишаються нереалізованими.

Загалом процес прийняття членами домогосподарства інвестиційних рішень проходить у кілька етапів.

На першому етапі члени домогосподарства формують свої основні інвестиційні цілі, які можуть різнитися залежно від віку і величини отримуваних доходів. Звичайно ж, головною метою інвестування є отримання максимального доходу від вкладання коштів або зростання вартості активів за мінімального рівня інвестиційних ризиків.

На другому етапі в процесі детального аналізу бюджету домогосподарства формується обсяг заощаджень, які можуть бути проінвестовані.

На третьому етапі вивчаються альтернативні можливості інвестування заощаджень та аналізуються фінансові інструменти для їх реалізації. Цей етап вимагає від інвесторів, по-перше, базових знань щодо закономірностей функціонування фінансового ринку; по-друге, вмінь застосувати ці знання на практиці, що дасть змогу інвесторам вірно визначати пріоритетні сфери інвестування.

На четвертому етапі інвестори повинні оцінити ймовірні фінансові ризики від вкладення коштів. Причому оцінка таких ризиків може здійснюватися як на базі апробованих науковцями економіко-математичних методів, так і на підставі чисто інтуїтивних факторів.

На п'ятому етапі члени домогосподарства здійснюють аналіз дохідності інвестицій при визначеному рівні фінансових ризиків. Знову ж таки, це може бути здійснено як за допомогою математичного апарату, так і емпіричним шляхом.

На шостому етапі інвестори безпосередньо вкладають кошти у вибрані ними фінансові активи.

На сьомому етапі забезпечується поточний аналіз ризиків, дохідності та ліквідності вкладень і, за необхідності, вносяться корективи у розміщення коштів, спрямованих на інвестиційні цілі.

В Україні управління інвестиційними процесами на рівні домогосподарств має свої специфічні риси, до яких відносимо:

- існування вузького горизонту планування і, відповідно, прийняття рішень щодо інвестицій в умовах загальної макроекономічної нестабільності;
- недостатність заощаджень як джерела потенційних інвестицій, яка обумовлена низьким рівнем доходів населення. Як правило, заощадження громадян в умовах трансформаційної економіки формуються на випадок непередбачених подій; відповідно, вони повинні бути високоліквідними. Такі заощадження населення переважно зберігає у формі грошей (в тому числі у іноземній валюті, на рахунках в кредитних установах або ж удома) і не використовує для операцій на фінансовому ринку, а їхні власники змушені обмежуватися низькими доходами від такого розміщення вільних коштів або навіть терпіти збитки внаслідок їх інфляційного знецінення;
- незначну диверсифікацію інструментів, які входять до інвестиційних портфелів домогосподарств, через нестійкість фінансово-кредитних інститутів та нерозвиненість фінансового ринку загалом. До того ж, існує великий ризик для операцій населення з використанням інструментів фондового ринку, який обумовлений: недостатністю чіткої і деталізованої інформації про емітентів цінних паперів; доволі частими випадками використання трейдерами інсайдерської інформації, що призводить до матеріальних втрат індивідуальних інвесторів; великим розміром комісійних, що стягуються брокерами за операції з цінними паперами;

- надзвичайно низьку інвестиційну культуру населення як особливий тип поведінки, заснований на усвідомленні важливої ролі управління особистими фінансами для забезпечення високого рівня життя своєї родини.

Відтак, зважаючи на зазначене вище, наголошуємо на необхідності якнайактивнішої пропаганди основних переваг і вигод інвестиційної моделі фінансової поведінки домогосподарств в сучасних умовах, що сприятиме, у кінцевому підсумку, формуванню фінансової незалежності кожного домогосподарства та забезпечуватиме гідний рівень добробуту його членів.

Доволі часто, особливо на побутовому рівні, може видаватися, що управління інвестиційним портфелем є надзвичайно складним і недоступним для розуміння непрофесіоналів завданням. Однак насправді це завдання може виявитися набагато простішим і приємнішим, якщо, звичайно ж, потенційний інвестор освоїть найзагальніші принципи раціоналізації управління особистими фінансами та зможе використати їх у практичній діяльності. А фахівці радять:

- плануючи інвестиції, обов'язково вивчати альтернативні їх варіанти. Корисно завжди радитися, збирати інформацію, консультиватися зі спеціалістами, переглядаючи рейтинги фінансових установ, вивчаючи сайти відповідних організацій. Доцільно також детально аналізувати конкретні факти та їх інтерпретацію;

- приймаючи рішення про інвестування, обов'язково вивчати документи, читати і запитувати, щоб самим навчитися розуміти особливості обраного для вкладень сегменту ринку, що безумовно збільшуватиме шанси на прийняття правильного інвестиційного рішення;

- детально аналізувати взаємозв'язок ризику і дохідності, пам'ятаючи про те, що чим більшим є імовірний дохід, тим більшим буде і ризик (хоча, безумовно, певний ризик присутній і при зберіганні грошей вдома, адже їх знецінює інфляція);

- завжди намагатися розподіляти ризики, за жодних обставин не вкладати усі свої заощадження в один фінансовий інструмент, яким би надійним він не видавався (адже навіть найдосвідченіший фахівець не в змозі стовідсотково прорахувати усі ризики). Потрібно обов'язково диверсифікувати інвестиції, використовуючи різні інструменти: банківські депозити (як гривневі, так і валютні), вкладення у нерухомість, цінні папери, банківські метали тощо;

- крок за кроком вибудовувати власну інвестиційну стратегію («краще недосконалий план, ніж ніякого»), бажано на основі чітко усвідомлених фінансових рішень;

- по можливості формувати резервний фонд на випадок непередбачених обставин;

- ніколи не вкладати останні (а особливо – чужі) гроші, адже це дуже ризиковано. До того ж, інвестиції не повинні зменшувати рівень задоволення основних поточних потреб членів домогосподарства;

- не піддаватися тиску, коли хтось агітує дуже швидко і терміново вкласти гроші, обіцяючи неймовірні вигоди (як правило, у 99% подібних ситуацій виникають збитки).

Безумовно, знання основ інвестиційного менеджменту необхідні кожному. Багато наших громадян уже використовують їх у своїй практичній діяльності (навіть якщо вони ніколи й не чули цього словосполучення), адже формування особистої фінансової безпеки вимагає таких знань.

Підсумовуючи вищевикладене, відмітимо, що удосконалення механізму трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції та формування ефективного інвестиційного портфеля будь-якого економічного суб'єкта продовжує залишатися одним із найважливіших завдань сучасної вітчизняної економічної науки. Однак збільшення рівня заощаджень та інвестицій в економіці України не повинно стати самоціллю за будь-яку ціну, тим паче, що номінальне збільшення обсягів заощаджень ще не гарантує економічного успіху. На наш погляд, витрати домогосподарств на

інвестиційні цілі можуть слугувати одним із чинників економічного зростання, але лише за умови формування сприятливого макроекономічного та інституційного середовища в країні і реалізації урядом ефективної довгострокової фінансової стратегії. Вважаємо, що тільки за таких обставин підвищення рівня національних заощаджень може трансформуватися у підвищення темпів економічного зростання.

#### **Висновки до розділу 4**

У результаті дослідження теоретико-прагматичних засад інвестиційної діяльності домогосподарств в Україні можна зробити такі висновки.

1. В сучасних економічних умовах вітчизняні домогосподарства стають дедалі активнішими заощадниками, а також потенційними інвесторами національної економіки, вкладаючи тимчасово вільні кошти у різні фінансові інструменти. Доведено, що за своєю сутністю заощадження – це складна і багатогранна економічна категорія, яка характеризує відносини, що виникають між економічними суб'єктами (домогосподарствами, підприємствами, інституціями фінансового ринку, державою) з приводу розподілу отриманих доходів та формування відповідних фондів грошових коштів, покликаних забезпечувати споживання або зростання доходів їхніх власників у майбутньому. Як явище, заощадження домогосподарств відображають внутрішні (неорганізована форма заощаджень) і зовнішні (організована форма заощаджень) грошові потоки домашніх господарств. По суті, це є процес спрямування грошових коштів, не витрачених на споживання у поточному періоді, на підвищення добробуту домашнього господарства у майбутніх періодах. За змістом заощадження домогосподарств – це фонди грошових коштів, які домогосподарства формують з метою задоволення своїх майбутніх потреб або забезпечення майбутніх доходів. За формою заощадження – це частина неспожитого у поточному періоді сукупного доходу домогосподарства, яка при



організованій формі заощаджень трансформується в інвестиційні витрати (тобто витрати, спрямовані на приріст фінансових активів домашнього господарства), а при неорганізованій формі – виводиться на певний час з обігу (тобто залишається у населення).

2. Приймаючи рішення про здійснення заощаджень, члени домогосподарств постають перед необхідністю розв'язання складного завдання, пов'язаного із вибором найефективніших форм заощаджень, до яких належать: готівкові заощадження в іноземній і національній валюті; кошти на рахунках у банках та небанківських фінансових установах (кредитних спілках, недержавних пенсійних фондах тощо); вкладення в акції та боргові цінні папери, у страхові поліси, нерухомість, дорогоцінні метали, антикваріат тощо.

Формуючи особисті заощадження, населення переслідує передусім завдання-мінімум – зберегти власні заощадження, а також, по можливості, досягти завдання-максимуму – якомога вигідніше примножити свій капітал із якнайменшими ризиками втрати доходів. Причому констатовано, що успішне виконання цих завдань є важливим як для самих домогосподарств (адже невдалий вибір форми заощаджень знижує спонукальні мотиви для заощаджень в майбутньому), так і для держави (оскільки невеликі, але масові заощадження населення формують масивні обсяги національних заощаджень, що в кінцевому підсумку стимулює економічний розвиток в країні).

3. У світовій практиці найпоширенішими формами заощаджень є банківські депозити, цінні папери (передусім акції та облігації), нерухомість. В Україні цей перелік доповнює готівкова валюта.

Доведено, що традиційно популярною і найбільш привабливою для українців формою заощаджень продовжують залишатися банківські депозити. Банківські інструменти стимулювання заощаджень загалом згруповано у такі види: рівень доходу за банківськими вкладками; надійність банківських вкладів; рівень зручності та комфортності депозитного

обслуговування. Відмічено, що зазначені інструменти на практиці доволі тісно взаємодіють між собою, однак іноді можуть призводити до цілком протилежних наслідків. Адже чим вищою є надійність банків та вкладів, тим меншим рівнем доходу задовольнятимуться вкладники, проте і меншою буде спокуса населення конвертувати готівку у неорганізовані валютні заощадження. І навпаки, із зниженням довіри до банків збільшуватиметься конвертація заощаджень громадян в іноземну валюту. З метою впливу на цей процес банки можуть підвищувати ставки відсотка на депозити у національній валюті і знижувати їх на депозити в іноземній валюті. Проте суттєвий розрив цих відсоткових ставок залишатиме поза банківською системою великі обсяги неорганізованих валютних заощаджень населення.

4. Одним із найактуальніших питань як для розвинених, так і перехідних економік на сьогоднішній день продовжує залишатися проблема трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції, адже саме через інвестиції здійснюється вплив заощаджень на функціонування усієї економічної системи. Наголошено, що стійкості ощадно-інвестиційного процесу в Україні сприятиме дотримання низки умов, найважливішими серед яких визнано: досягнення такого рівня доходів населення, за якого б існувала можливість після задоволення усіх найважливіших потреб здійснювати заощадження з метою інвестування в різні активи і отримувати додаткові доходи; стабільне функціонування фінансових інститутів, здатних акумулювати заощадження домогосподарств і забезпечити їх збереження, у т.ч. завдяки системі державних гарантій; наявність різноманітних за ступенем дохідності та ризиковості фінансових інструментів, які дають змогу населенню ефективно інвестувати грошові кошти при високій ліквідності вкладень.

5. Важливим етапом трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції є формування інвестиційного портфеля з метою зниження фінансових ризиків і підвищення дохідності вкладень. Інвестиційний портфель домогосподарства визначено як сукупність фінансових

інструментів, у які домогосподарства вкладають свої тимчасово вільні кошти з метою отримання максимального доходу та мінімізації ймовірних ризиків. До основних фінансових інструментів, що входять до інвестиційного портфелю домогосподарства, віднесено: депозити у національній та іноземній валютах, державні цінні папери, акції та облігації підприємств і корпорацій, паї (частки) в інститутах спільного інвестування, а також золото, нерухомість тощо.

6. До специфічних особливостей управління інвестиційними процесами на рівні домогосподарств віднесено: існування вузького горизонту планування і, відповідно, прийняття рішень щодо інвестицій в умовах загальної макроекономічної нестабільності; недостатність заощаджень як джерела потенційних інвестицій, яка обумовлена низьким рівнем доходів населення; незначну диверсифікацію інструментів, які входять до інвестиційних портфелів домогосподарств, через нестійкість фінансово-кредитних інститутів та нерозвиненість фінансового ринку загалом; надзвичайно низьку інвестиційну культуру населення як особливий тип поведінки, заснований на усвідомленні важливої ролі управління особистими фінансами для забезпечення високого рівня життя своєї родини.

7. Основні наукові результати розділу опубліковані в працях автора [136; 138; 149; 150; 152; 155; 157; 403].

## **РОЗДІЛ 5**

### **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СПЕЦИФІКА ТА СУЧАСНІ ПРІОРИТЕТИ**

#### **5.1. Управління фінансами домогосподарств: теоретико-прагматичні аспекти**

Економічні відносини між членами домогосподарства значною мірою залежать від системи управління його фінансами, яка передбачає, що члени домогосподарства тією чи іншою мірою згодні з прийнятою моделлю внутрішньосімейного фінансового менеджменту. Відтак, дослідження найважливіших методів та інструментів управління фінансами домогосподарств, а також вияв основних чинників, що прямо або опосередковано впливають на цей процес, є надзвичайно актуальним і необхідним в сучасних умовах економічної нестабільності.

У найзагальнішому вигляді «управляти» означає «спрямовувати хід, перебіг якогось процесу, впливати на розвиток, стан чого-небудь» [35, с. 1511]. Енциклопедичні видання термін «управління» трактують як «свідомий цілеспрямований вплив суб'єктів (економічних, соціальних, політичних та ін. відносин) на окремих людей, трудові колективи та більш широкі спільноти, а також на економічні об'єкти з метою досягнення цими суб'єктами цілей і надання стабільності та динамічності розвитку керованим

об'єктам» [96, с. 479]. Управління фінансами – це «процес управління формуванням і використанням фондів фінансових ресурсів на рівні держави, підприємницьких структур, інших господарських об'єднань і громадян, якщо вони здійснюють фінансові операції, за допомогою специфічних прийомів і методів» [266, с. 50].

Під управлінням фінансами домогосподарств ми розуміємо діяльність членів домашнього господарства щодо регулювання його вхідних та вихідних грошових потоків з метою підвищення загального добробуту, а також діяльність органів державної влади й управління, пов'язану з впливом на процеси формування доходів і витрат таких домогосподарств. Тобто можемо стверджувати, що управління фінансами домогосподарств є сукупністю процесів мотивації, планування, організації, контролю та реалізації фінансових відносин як безпосередньо всередині самого домогосподарства, так і з іншими суб'єктами економічної діяльності (державними фінансовими органами, інституціями фінансового ринку тощо).

Важливо відмітити, що проблема управління фінансами домогосподарств «полягає не стільки в тому, скільки, як і яким чином здійснити розподіл і перерозподіл вільних грошових ресурсів, а у тому, чи призведе це до зміни обсягів, темпів і пропорцій фінансових ресурсів, а також умов і порядку організації фінансових відносин всередині сім'ї» [62, с. 88].

Основні завдання управління фінансами домогосподарства вбачаємо у найповнішій реалізації та поступовому підвищенні його фінансового потенціалу, забезпеченні максимізації дохідності його активів, раціональному здійсненні поточних витрат, ефективному формуванні заощаджень та подальшій їх трансформації в інвестиції, забезпеченні мінімізації фінансових ризиків.

Звичайно ж, вирішити усі завдання одномоментно та ще і в повному обсязі на практиці вкрай важко, а то й неможливо. Тому компроміс може досягатися лише при збалансуванні усієї системи завдань та погодженні

пріоритетної на даний момент часу мети з основними стратегічними і тактичними цілями домогосподарства. Тобто, ефективність реалізації основної мети (максимізація добробуту усіх членів домогосподарства) і вирішення поставлених завдань для її досягнення визначаються обґрунтованістю фінансової стратегії і фінансової тактики домогосподарства.

Фінансова стратегія передбачає «формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності ... і вибір найефективніших шляхів їх досягнення» [334, с. 419]. Тобто стратегічне управління охоплює прогнозування напрямів фінансової діяльності та моделювання параметрів фінансового розвитку домогосподарства на перспективу з урахуванням змін факторів зовнішнього середовища та кон'юнктури фінансового ринку. Для формування стратегічних цілей домогосподарству необхідно узгодити можливості досягнення та окреслити умови реалізації поставленої мети (визначити обсяг, оптимальну структуру і ефективне використання наявних активів та оцінити допустимий рівень фінансових ризиків).

Фінансова тактика – це застосування конкретних фінансових прийомів і методів, спрямованих на вирішення стратегічних завдань [334, с. 423]. Основним тактичним завданням є вибір найбільш оптимального фінансового рішення і найбільш доцільних у конкретній ситуації інструментів управління фінансами домогосподарства. Тактичне управління, як правило, охоплює оперативне управління наявною готівкою, яке спрямоване на забезпечення і підтримання постійної платоспроможності домогосподарства та ефективне використання грошових коштів.

Об'єктами управління фінансами домогосподарств є сукупні доходи (іноді – сукупне багатство) та сукупні витрати (видатки) домогосподарств. Принагідно зазначимо, що необхідно чітко розділяти терміни «дохід» і «багатство». І перше, і друге поняття визначають купівельну спроможність домогосподарства. Однак, якщо дохід показує, наскільки зросла купівельна спроможність домогосподарства 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. Сукупне багатство домогосподарства може набувати 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 тощо); людський капітал (тобто багатство, «уречевлене» в самій людині в результаті її виховання, освіти і досвіду (так зване набуте благо), а також благо, отримане від природи (талант, пам'ять, реакція, фізична сила тощо)). Кожен із перелічених видів багатства є для його власника джерелом певного доходу, причому упродовж життєвого циклу індивіда частки фізичних і фінансових активів та людського капіталу в сукупному багатстві мають різну динаміку (див. рис. 5. 1).

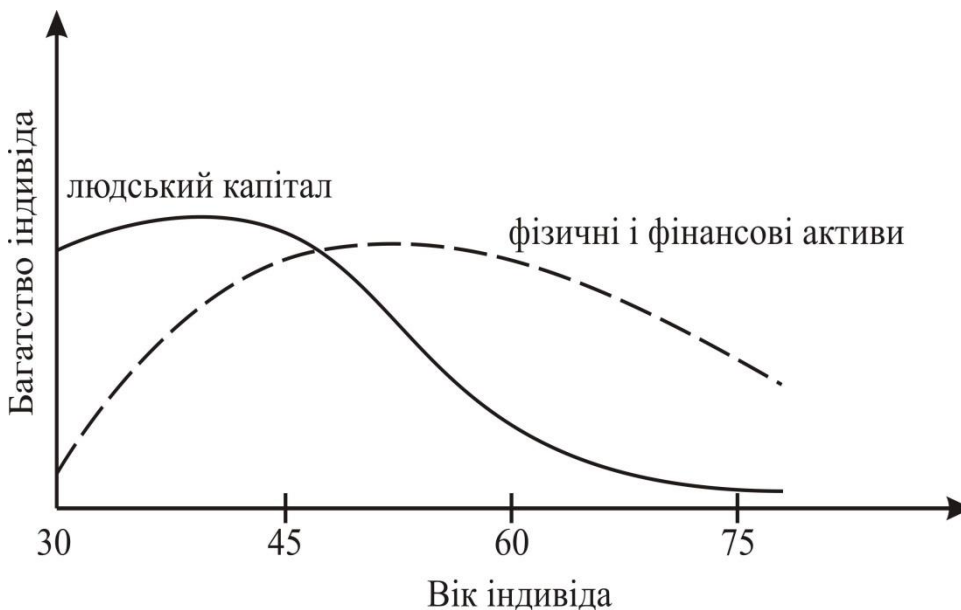


Рис. 5. 1. Особливості динаміки людського капіталу та фізичних і фінансових активів індивіда упродовж його життєвого циклу

Суб'єктами управління є члени домогосподарства, які здійснюють загальне управління його фінансами, а також держава в особі відповідних фінансових органів, які опосередковано впливають на процеси формування

доходів і здійснення витрат домашніми господарствами (Державна податкова служба, Фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг тощо). Ефективна політика держави у сфері управління фінансами домогосподарств має передбачати такий механізм впливу на макроекономічне середовище, за якого домогосподарства усвідомлюватимуть свій економічний інтерес у розмаїтті соціально-економічних процесів, що відбуваються в суспільстві.

До найважливіших принципів управління фінансами домогосподарств відносимо: самостійність членів домогосподарства у прийнятті управлінських рішень; плановість і системність розроблення управлінських рішень у сфері фінансів домогосподарств; динамізм в управлінні фінансами; варіативність підходів до розроблення окремих управлінських рішень.

Серед головних пріоритетів управління фінансами домогосподарств в сучасних умовах вітчизняної економіки вважаємо за доцільне виділити такі:

- забезпечення формування людського капіталу шляхом отримання якісної освіти і поступового підвищення кваліфікації членів домогосподарства. З метою формування людського капіталу (зокрема, при отриманні освіти) члени домашнього господарства можуть використовувати власні грошові кошти, кошти родичів, а також залучені ресурси. При цьому головним завданням управління фінансами є мінімізація залучення платних ресурсів, а також забезпечення збалансованості накопичуваного боргу та процентних платежів по ньому з потоком майбутніх грошових доходів, отримуваних у формі оплати праці за професійну діяльність (дотримання принципу узгодження витрат на виплату і обслуговування отриманих позик при залученні платних ресурсів є важливим не лише при отриманні освіти, але й при купівлі в кредит нерухомості, автомобілів, меблів, побутового обладнання тощо);

- оптимізація витрат домогосподарства на поточне споживання, яка передбачає уникнення необґрунтованих покупок, шкідливих для здоров'я товарів, зайвих послуг тощо;



- формування заощаджень як засобу захисту від соціальних, економічних і фінансових ризиків, а також трансформація заощаджень в інвестиції та максимізація їхньої дохідності з урахуванням рівня ризиковості;

- оцінка і розрахунок економічної обґрунтованості залучення позик та узгодження витрат на їх погашення з величиною майбутніх доходів;

- здійснення оперативного контролю з метою забезпечення фінансової стійкості домогосподарства і попередження ймовірного погіршення його фінансового стану та зниження фінансового статусу. Формування фінансового статусу сім'ї залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних факторів (кількість і вік членів сім'ї, величина їхніх доходів, соціальний статус, освіта, професійно-кваліфікаційна структура працюючих членів сім'ї, спектр потреб тощо), які впливають на перехід сім'ї із одного якісного фінансового стану в інший;

- важливим напрямом управління фінансами домогосподарств може бути мінімізація податкових платежів, зокрема шляхом повного обліку податкових пільг, які надаються членам домашнього господарства (скажімо, при оплаті освітніх послуг з особистого доходу громадян).

Управлінню фінансами домогосподарств притаманні певні особливості, які полягають у наступному.

1. Суттєвий вплив на управління фінансами здійснюють економічні інтереси кожного з членів домашнього господарства, пов'язані з формуванням фінансових відносин між ними у процесі спільної господарської діяльності. Зазначений фактор є однією з головних причин виникнення міжособистісних фінансових протиріч в процесі управління фінансами. Тому важливим питанням у згаданому контексті є оптимальний розподіл функцій між усіма членами при прийнятті фінансових рішень, що впливатимуть на зміну економічного статусу домогосподарства. При цьому управління фінансами домогосподарств має ґрунтуватися на свободі вибору оптимальної моделі, котра враховувала б інтереси і уподобання усіх членів

(звичайно, при збереженні контролю з боку основного «годувальника» за формуванням і витрачанням сімейного бюджету).

2. На конкретних етапах життєвого циклу індивіда існує певна специфіка управління його особистими фінансами, що, безумовно, впливатиме на процес управління фінансами домогосподарства загалом. Скажімо, на першому етапі життєвого циклу, як правило, відбувається формування людського капіталу конкретної особи завдяки отриманню освіти і початкових професійних навиків, тому основним завданням управління фінансами на цьому етапі є мобілізація фінансових ресурсів передусім для оплати послуг освіти. Управління фінансами на другому етапі життєвого циклу, пов'язаного із трудовою діяльністю, полягає у максимізації дохідності фінансового капіталу, формуванні заощаджень і ефективному управлінні інвестиційним портфелем. Управління фінансами на третьому етапі життєвого циклу полягає в максимізації дохідності за умов реалізації раніше накопичених активів з метою підтримання поточного споживання у передпенсійному та пенсійному періодах.

3. На формування фінансів домогосподарств суттєвий вплив здійснюють особисті, майнові, інвестиційні та соціальні ризики, тому одним із важливих напрямів управління фінансами вважаємо управління ризиками, з якими стикаються члени домашнього господарства (зокрема, ризиком втрати доходу, майна, фінансовими ризиками тощо). Основними стратегіями мінімізації ризиків, пов'язаних із управлінням фінансами домогосподарств, є самострахування, добровільне і обов'язкове страхування. Зазначимо, що до одного і того ж ризику можуть застосовуватися одразу кілька стратегій мінімізації (скажімо, ризик тимчасової втрати здоров'я і пов'язані з ним витрати можуть бути застраховані через самострахування шляхом створення фонду грошових коштів на непередбачені витрати; одночасно людина може купити страховий поліс в межах добровільного страхування). Частина ризиків, які називають соціальними (ризик втрати заробітку від трудової діяльності внаслідок тимчасової непрацездатності, професійного

захворювання, безробіття, втрати доходу у зв'язку з похилим віком) страхуються згідно чинного законодавства і належать до сфери обов'язкового соціального страхування. Надзвичайно важливим в управлінні фінансами домогосподарств є ризик-менеджмент інвестицій, який головним завданням ставить досягнення оптимального співвідношення фінансових ризиків та дохідності тих чи інших фінансових активів.

4. Домогосподарства в процесі управління фінансами доволі часто змушені знаходити оптимальне вирішення інколи кардинально протилежних завдань. Скажімо, більшість домогосподарств постійно стикаються з проблемою пошуку прийняттого для усіх членів співвідношення між поточним споживанням і бажанням заощаджувати. Адже зрозуміло, що збільшення поточних споживчих витрат домогосподарств призводить до зменшення заощаджень і знижує його довгострокову фінансову стійкість; і навпаки, збільшення заощаджень провокує скорочення поточного споживання. Водночас, залучення кредитів здатне збільшити поточне споживання, проте воно знижуватиметься у майбутньому за рахунок виплати процентів за кредитами.

В умовах нестабільного ринкового середовища на процес управління фінансами домогосподарств впливають різноманітні фактори, передусім макроекономічного характеру. Тому зупинимося на їх характеристиці детальніше.

Характерною особливістю ринкового середовища, в якому формуються фінанси домогосподарств, є асиметричність ринкової інформації. Якість і доступність інформації, якою володіє домашнє господарство, суттєво впливає на процес управління фінансами і, як наслідок, на прийняття ефективних фінансових рішень, особливо при формуванні інвестиційного портфеля домогосподарства.

Дослідження проблеми асиметричності інформації було розпочато американським економістом Дж. Акерлофом, який у своїх працях [377; 378] доводив, що суб'єкти економічної діяльності, як правило, володіють різною

інформацією про предмет їхньої угоди. Відповідно, ціна предмету угоди визначається не об'єктивними факторами, а суб'єктивними оцінками, обумовленими недоліком об'єктивної інформації. Як типовий приклад формування ціни, Дж. Акерлоф наводить ціноутворення на потримані автомобілі. Продавець потриманого автомобіля володіє повною інформацією про якість цього товару; і навпаки, потенційний покупець може лише здогадуватися про причини, які спонукали продавця реалізувати цей автомобіль. Серед таких причин може бути і гостра потреба власника у грошах, і низька якість автомобіля. Через розходження в оцінках між покупцем і продавцем ціна стає результатом не якості товару, а суб'єктивних ринкових оцінок.

Найбільш спрощене трактування ефекту асиметричності інформації полягає у тому, що різні учасники ринкових угод володіють різними даними щодо їхніх особливостей. Так, працівник знає значно більше про власну працездатність, ніж роботодавець, а той, хто купує поліс медичного страхування, знає більше про своє здоров'я, ніж страхувальник (навіть якщо останній має результати необхідних діагностичних аналізів, він не може точно знати про фактичну схильність застрахованої особи, скажімо, до куріння та алкоголю). Аналогічна асиметрія має місце при інвестуванні особистих заощаджень (наприклад, у цінні папери), адже власник бізнесу, безумовно, знає про можливі ризики ведення справ значно більше, ніж інвестор.

За вдалим висловом американського ученого Дж. Стігліца, розвиток теорії асиметричної інформації зумовив перехід від «конкурентної парадигми» до «інформаційної парадигми» [418, с. 466]. Суть переходу полягає у тому, що на зміну уявленням про ринки з досконалою конкуренцією прийшли уявлення про недосконалі ринки, причому їх недосконалість обумовлена саме асиметричністю інформації. Раніше вважалося, що ринки стикаються лише з однією інформаційною проблемою – нестачею необхідної інформації. Насправді ж, як зазначає Дж. Стігліц, усі

ринки стикаються з найрізноманітнішими інформаційними проблемами, зокрема з такими, як співвідношення ціни і якості пропонованих товарів, ступінь добросовісності працівників, дохідність інвестицій тощо [418, с. 468].

Даний теоретичний висновок має велике значення для дослідження фінансів домогосподарств. З нього випливає, що усі рішення, які приймаються конкретними індивідами, піддаються суттєвим ризикам. Ці ризики властиві і діям членів домашніх господарств на ринку праці, і рішенням, які приймаються ними безпосередньо в процесі управління фінансами.

Типовим прикладом дії ефекту асиметричної інформації є нестача у домашніх господарств правдивих даних про реальний стан справ у фінансових установах, які здійснюють управління їхніми фінансовими активами. Повною інформацією володіють лише менеджери відповідних компаній, які легко можуть використовувати таку інформацію в особистих цілях (наприклад, розпродати власний пакет акцій при виникненні у компанії фінансових труднощів).

Загалом, недостатня інформованість суб'єктів ринкових відносин проявляє себе в таких явищах, як:

поведінка натовпу (herd behavior) – коли індивідуальні інвестори та керівництво невеликих компаній чинять дії, які копіюють поведінку крупних корпорацій через неможливість купувати інформацію (до того ж, доволі недешеву), пов'язану із прогнозами ринкової кон'юнктури;

несприятливий відбір (adverse selection) – коли найменш відповідальні позичальники з нестійким фінансовим станом залучають численні кредитні ресурси, в результаті чого їхнє банкрутство створює пізніше значні труднощі для кредитних установ і певні проблеми для відповідальних позичальників;

моральний ризик (moral hazard) – ймовірність безвідповідальної поведінки контрагента по угоді (наприклад, у разі нецільового використання кредиту), яка пов'язана з недостатньою інформацією про реальні наміри учасників угод.

В трансформаційній економіці всі три зазначених явища проявляють себе значно частіше, ніж у розвиненій. Зокрема, індивідуальні інвестори доволі часто відчують на собі поведінку натовпу (що можна було спостерігати наприкінці 2008 року в Україні, коли населення масово почало забирати з банківських установ свої заощадження внаслідок різкого знецінення гривні). Невідпрацьованість механізму правового регулювання, нерозвиненість системи кредитних бюро є причиною несприятливого відбору. Криміналізація економіки зумовлює наявність морального ризику. Більше того, трансформаційна економіка (і українська зокрема) характеризується, насамперед, гіпертрофованою асиметричністю ринкової інформації, подолати негативні наслідки якої можна, передусім, за допомогою збільшення обсягу інформації для прийняття членами домогосподарств відповідних економічних та фінансових рішень. Сприятиме цьому і прийняття законів про надання розгорнутого набору відомостей про діяльність бірж, брокерів, інвестиційних компаній тощо.

Поряд з асиметричністю ринкової інформації, на формування фінансів домашніх господарств суттєвий вплив здійснює також середньо- та довгострокова державна фінансова політика, яка обумовлює розподіл податкового навантаження між поколіннями. Відомо, що значні внутрішні і зовнішні запозичення, покращуючи матеріальні умови життя сучасного покоління призводять, водночас, до посилення податкового навантаження на наступні покоління.

Зазначену проблему окремі автори [381; 405] пропонують розглядати в межах концепції «бухгалтерії поколінь» (*generational accounting*), котра слугує системою оцінки податкового навантаження, яке сучасне покоління перекладає на майбутні покоління. Якщо розрахунки на основі бухгалтерії поколінь вказують на ріст податкового навантаження на майбутні покоління, це означає зниження їхньої здатності до заощаджень і відповідне зменшення інвестиційного потенціалу економіки.

Бухгалтерія поколінь формує зовсім іншу картину фіскальної політики, ніж ту, яку дає показник дефіциту бюджету. Скажімо, коли на початку 1980-х років уряд США знизив податки, більшість фахівців стверджували, що від такої фіскальної політики вигоду отримали старші покоління людей за рахунок молодших, оскільки останні успадкували збільшений державний борг. А Л. Котлікоф [405] стверджує, що американський уряд за допомогою знарядь фіскальної політики переклав на молодші покоління ще більший економічний тягар, збільшивши у ці роки виплати з фондів соціального страхування особам старшого віку. Така фіскальна політика, збільшуючи оподаткування працездатного населення, перерозподіляла доходи від молодших поколінь до старших (хоча вона й не впливала на дефіцит бюджету). Проте подальші реформи системи соціального страхування змінили цю тенденцію на протилежну, переміщуючи вигоди до молодших поколінь.

Загалом аналіз на основі бухгалтерії поколінь показує: чим більше витрачає і менше сплачує сучасне покоління, тим більше повинно платити наступне покоління. Відповідно, заходи поточної фінансової політики неминуче вплинуть на формування фінансів домогосподарств у майбутньому. Окрім того, надлишкове податкове навантаження обумовлює загальну невизначеність фінансової політики, скорочує горизонт планування і, тим самим, створює значні труднощі для управління фінансами домогосподарств у перспективі.

Здійснюючи управління фінансами, члени домашніх господарств також повинні пам'ятати про те, що в сучасних умовах фінанси домогосподарств формуються під впливом довгострокових і середньострокових циклів економічної кон'юнктури. Циклічний розвиток сучасної економіки впливає не лише на основні показники фінансів домогосподарств, але й на загальну нестійкість процесу їх формування і використання.

Цілком зрозуміло, що окремому домогосподарству (та й конкретній людині зокрема) надто складно спрогнозувати, яким чином основні

найважливіші події (скажімо, одруження, народження дітей, вихід на пенсію) співпадуть з фазами довгої хвилі економічної кон'юнктури. У довготривалій перспективі зробити такий прогноз з необхідною точністю, на наш погляд, неможливо, хоча у середньостроковому плані таке прогнозування є цілком реальним.

Загальновідомо, що середньострокова циклічна динаміка визначає коливання заощаджень домогосподарств, а тому її аналіз є основою для управління інвестиційним портфелем домашнього господарства, який дозволяє оптимізувати дохідність заощаджень з урахуванням коливань господарської кон'юнктури. Застрахувати ризик таких коливань можна, диверсифікувавши інвестиційний портфель домогосподарства та забезпечивши його стійкість упродовж економічного циклу. Це завдання вирішується шляхом вкладень певного обсягу ресурсів в різноманітні активи: нерухомість, іпотечні цінні папери, акції, валюту, золото, державні цінні папери тощо. А оскільки циклічний характер розвитку економіки був, є і, очевидно, проявлятиме себе у майбутньому, то членам домогосподарств потрібно ґрунтовно і скрупульозно аналізувати власні дії, пов'язані із забезпеченням особистої фінансової безпеки.

Дослідження закономірностей впливу асиметричності ринкової інформації, довгострокової фінансової політики та середньострокових циклічних коливань економічної системи на фінанси домогосподарств дозволяють перейти до характеристики основних методів управління фінансами домогосподарств з позиції мікрорівня, серед найважливіших з яких виділимо фінансовий облік, фінансове планування, фінансовий аналіз та контроль членів домашнього господарства за поточними доходами і витратами, а також формуванням заощаджень.

Кожен з перелічених методів реалізується на практиці за допомогою конкретних інструментів. Скажімо, інструментом фінансового обліку може бути розроблення і ведення книги обліку доходів, витрат, майна, інвестицій, кредитів тощо (при цьому потрібно пам'ятати, що чим деталізованішими



будуть плани рахунків, тим точнішу інформацію можна отримати для аналізу). Фінансове планування у сфері фінансів домогосподарств доцільно здійснювати передусім за допомогою таких інструментів як план–прогноз реалізації фінансових цілей і бюджет домогосподарства. Основними інструментами фінансового аналізу у сфері фінансів домогосподарств можуть бути: визначення коефіцієнта заборгованості і коефіцієнта ліквідності домогосподарства, аналіз найоптимальніших та найприбутковіших варіантів вкладення тимчасово вільних коштів з урахуванням співвідношення «дохідність – ризик», порівняння альтернативних форм отримання кредитів та укладання договорів страхування, розрахунок споживчого індексу домогосподарства і його співставлення з індексом споживчих цін тощо.

Вважаємо, що процес управління фінансами домогосподарств доцільно починати з розроблення і ведення книги обліку доходів, витрат, майна та інвестицій. Основними обліковими статтями (розділами книги) можуть бути поточні доходи (за окремими підстаттями: заробітна плата, доходи від особистого підсобного господарства, доходи від здавання майна в оренду, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходи від цінних паперів, вкладів у банківських установах тощо) і поточні витрати (за окремими підстаттями: харчування, оплата житлово-комунальних послуг, придбання одягу та взуття, транспортні витрати, сплата страхових внесків тощо), а також кошти на рахунках в кредитних установах, вкладення у цінні папери, нерухомість, страхові поліси, отримані кредити тощо. Для раціонального ведення домашнього господарства, на наш погляд, потрібно також обов'язково здійснювати облік наявного рухомого і нерухомого майна.

Надзвичайно важливою в процесі управління фінансами є роль фінансового планування, під яким насамперед маємо на увазі планування найвагоміших вхідних і вихідних грошових потоків домашнього господарства. Доцільність фінансового планування на рівні домогосподарств обумовлена низкою причин, зокрема:

- необхідністю формування інформації про наявність грошових коштів для здійснення поточної, господарської та інвестиційної діяльності;
- можливістю синхронізувати наявні грошові потоки для забезпечення фінансової рівноваги домашнього господарства;
- здійсненням контролю за надходженням та використанням грошових коштів.

Серед найважливіших об'єктів фінансового планування вважаємо за необхідне виділити:

- доходи і витрати домогосподарства, що утворюються в процесі взаємовідносин домогосподарства з державою, підприємствами, установами і організаціями, а також інституціями фінансового ринку;
- заощадження домогосподарств та процес трансформації їх в інвестиції;
- кредити банків та інших фінансових установ;
- поточні потреби домогосподарства у власних обігових коштах та джерела їх покриття.

Особливо важливу роль відіграє планування грошових потоків у домогосподарствах, окремі члени яких займаються підприємницькою діяльністю, або домогосподарствах, повністю зайнятих у сфері сімейного бізнесу.

На жаль, вітчизняна практика свідчить, що українці плануванню особистих доходів і витрат належної уваги не приділяють, хоча на Заході це явище є доволі поширеним і дозволяє громадянам максимально оптимізувати сімейні бюджети.

В країнах ближнього зарубіжжя останнім часом почали з'являтися окремі видання [180; 224; 248; 257; 270; 320], в яких автори обґрунтовують не лише доцільність, але і гостру необхідність фінансового планування на рівні домогосподарств та дають практичні рекомендації щодо використання тих чи інших фінансових методів й інструментів у цьому процесі.

Однак для того, аби члени домогосподарства були впевнені в можливості отримання ними запланованих показників, в процесі управління

фінансами необхідним є використання такого важливого елементу фінансового механізму як фінансовий контроль. Саме фінансовий контроль (а не морально-етичні чи будь-які інші якості людини) в умовах ринкової економіки слугує необхідним інструментом захисту і реалізації фінансових інтересів домогосподарств. Будучи реальним втіленням контрольної функції фінансів, він охоплює сукупність заходів щодо спостереження, співставлення та перевірки доцільності і правильності здійснення тих чи інших господарських операцій.

Необхідність здійснення фінансового контролю на рівні домогосподарств обумовлена низкою об'єктивних та суб'єктивних факторів, зокрема:

- невизначеністю майбутнього та відсутністю стовідсоткової імовірності розвитку подій і процесів у бажаному напрямку;
- наявністю суб'єктивного фактору – конкретної діяльності людини;
- важливістю попередження виникнення кризових ситуацій;
- потребою підтвердження у правильності прийнятих рішень тощо.

Маючи інформацію про обсяги та структуру отримуваних домогосподарством доходів, а також обсяги і структуру здійснюваних ним витрат, можна оцінити реальний фінансовий стан домогосподарства. Для оцінки фінансового стану та з метою поточного контролю за його динамікою домогосподарству, насамперед, доцільно здійснювати розрахунок двох основних показників: коефіцієнту заборгованості (відношення сукупних боргів до наявних активів) і коефіцієнту ліквідності (відношення ліквідних активів до поточних зобов'язань).

Коефіцієнт заборгованості у різні періоди життєдіяльності домашнього господарства має здатність суттєво змінюватися. Як правило, він зростає у період навчання дітей (внаслідок отримання кредиту на здобуття освіти), а також на початку самостійної трудової діяльності членів домогосподарства (внаслідок залучення іпотечного і споживчого кредитів). Пізніше, при

досягненні членами домогосподарства зрілого віку (40-50 років), вказаний коефіцієнт, як правило, виявляє тенденцію до зниження.

Шведські психологи Й. Гуннарсон і Р. Валунд, дослідили, що 22% опитаних ними домогосподарств у своїй діяльності використовують усілякі можливості для здійснення запозичень, а тому відношення їхніх боргів до суми активів (*debt-to-asset ratio*) сягає 4,2. Це означає, що такі домогосподарства мають борги, які в 4,2 рази перевищують величину їхніх активів. Водночас, у 45% домогосподарств коефіцієнт заборгованості дорівнює 1, тобто в основному такі домогосподарства мають небагато як заощаджень (які знаходяться переважно у високоліквідних малоризикових активах), так і боргів [398, с. 210-211]. В США співвідношення боргів американських домогосподарств та їхніх реальних наявних доходів останніми роками також суттєво виросло: з 60-70% на початку 1980-х років до 134% у 2008 році [257, с. 26].

Стосовно України зазначимо, що ситуація (з тією чи іншою імовірністю відхилення) є аналогічною до шведської або американської (хоча це лише припущення, здійснені на емпіричному рівні, оскільки офіційна статистика жодних даних стосовно зазначених показників не публікує). На жаль, практика «життя в кредит» стала характерною ознакою останніх 5-7 років і в Україні. Люди переконані в тому, що прогрес неможливо зупинити, і що вони в недалекому майбутньому повинні жити краще, ніж попередні покоління. Для цього необхідно лише взяти кредит, який дозволить забезпечити підвищені стандарти життя уже сьогодні. До того ж, самі банки та інші фінансові установи спонукають населення до таких дій: вони активно надають кредити навіть тим, у кого не було шансів отримати позику, скажімо, кілька років тому назад.

Ще одним важливим показником фінансового стану домогосподарства є коефіцієнт ліквідності. Ліквідність домашнього господарства характеризує його здатність повною мірою відповідати за своїми фінансовими та іншими зобов'язаннями. Стійкий фінансовий стан домогосподарства забезпечується

при коефіцієнті ліквідності, більшому за 1. Коректний розрахунок коефіцієнта ліквідності передбачає визначення ліквідних активів домашнього господарства, до яких насамперед належать готівкові гроші, гроші на кредитних картках, а також вклади на рахунках у банківських установах, ринкові цінні папери, за певних умов – золоті злитки та вироби з дорогоцінних металів. Для характеристики і оцінки ліквідності домогосподарств можна використовувати такі показники:

- грошовий агрегат домогосподарств Мд0 – сукупність усіх готівкових грошей, що знаходяться в обігу домашнього господарства;
- грошовий агрегат домогосподарств Мд1 – включає грошовий агрегат Мд0 і фінансові активи у формі вкладів на рахунках у банківських установах, валютних коштів, чеків тощо;
- грошовий агрегат домогосподарств Мд2 – включає грошовий агрегат Мд1 і фінансові активи у формі ринкових цінних паперів.

Ділення грошових агрегатів на величину фінансових зобов'язань свідчить про дуже високу ліквідність домогосподарства (за агрегатом Мд0), високу ліквідність домогосподарства (за агрегатом Мд1) і поточну ліквідність домогосподарства (за агрегатом Мд2).

На наш погляд, розрахунок основних показників фінансового стану вітчизняних домогосподарств доречно було б здійснювати не лише на мікро-, але і на макрорівні (скажімо, у розрізі децильних груп), що сприяло б виявленню основних тенденцій у змінах фінансового благополуччя окремих груп населення та вжиттю необхідних заходів з боку держави для покращення фінансової ситуації як у самих домогосподарствах, так і в країні загалом.

У державах з розвинутою системою банківського і споживчого кредитування населення досить важливим питанням, пов'язаним із управлінням фінансами, є особисте банкрутство, тобто оголошення конкретних фізичних осіб неплатоспроможними. Фінансова криза, яка

розпочалася наприкінці 2008 року, загострила актуальність цієї проблеми і в Україні.

У більшості розвинених країн світу діють відповідні закони, які регулюють процедуру особистого банкрутства. Наприклад, згідно зі статтею 7 Кодексу про банкрутство, прийнятого у США, особа, проти якої кредиторами подані позови про визнання її неплатоспроможною, повинна подати в суд декларацію про свої активи і зобов'язання. Рішення щодо продажу особистих активів і погашення за їхній рахунок боргів приймаються безпосередньо судом [97, с. 135].

Інший варіант банкрутства передбачений статтею 13 Кодексу про банкрутство США, якою встановлено, що боржник, котрий має постійне джерело доходу, повинен представити до суду план погашення боргу за рахунок майбутніх доходів і реалізації активів упродовж визначеного періоду часу. При такому варіанті банкрутства боржника не позбавляють власності, проте він зобов'язується здійснювати регулярні платежі на користь кредиторів. Максимальний термін, встановлений законодавством для виплати боргу, становить 5 років. Дані про персональне банкрутство вносять до кредитної історії боржника, що суттєво ускладнює отримання ним нових кредитів [97, с. 135].

Вважаємо, що зазначена проблематика в найближчому майбутньому має стати об'єктом пильної уваги як з боку вітчизняних учених–фінансистів, так і працівників юридичного напрямку з метою консолідації зусиль, спрямованих на встановлення і законодавче оформлення інституту особистого банкрутства в Україні з тим, щоб унормувати фінансово-майнові відносини громадян з іншими суб'єктами економічної системи і захистити усіх учасників таких відносин від імовірних негативних наслідків при здійсненні ними фінансово-господарської діяльності. Тим паче, що 21 вересня 2009 року такий прецедент відбувся: вперше в Україні банкрутом було визнано фізичну особу – пенсіонерку Осипову Т. Г., яку за рішенням Господарського суду Харківської області було звільнено від усіх боргів, у

тому числі від кредиту в розмірі 70 тисяч доларів, взятого літом 2008 року у Морському транспортному банку [31, с. 23-24].

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що управління фінансами домогосподарств є надзвичайно важливим і, водночас, доволі складним та громіздким процесом, який вимагає від членів домогосподарства неабиякої компетенції, скрупульозності і, значною мірою, креативного підходу до вирішення основних господарських завдань.

Кожна людина в сучасному цивілізованому світі прагне управляти своїми фінансами. Мільйони людей роблять це регулярно, але мало хто замислюється, вчиться і усвідомлено в цьому процесі удосконалюється.

В Україні, на жаль, практично відсутні будь-які досвід чи традиції навчання громадян управлінню особистими фінансами. У сім'ях, як первинних осередках, де діти вперше пізнають науку життя, мало хто з батьків (котрі виховувалися, в основному, за часів суцільного соціалістичного дефіциту) має успішний досвід управління власними фінансами. У середній школі викладають безліч предметів, але уроків (бодай факультативних), пов'язаних з мистецтвом ефективного управління особистими грошима, немає. У вузах студенти практично не вивчають дисциплін «Фінанси домогосподарств», «Управління особистими фінансами», «Управління грошима: практичний курс по створенню власного добробуту» тощо. Відтак, науку управління особистими фінансами більшість українців опановують самотійно, спираючись лише на власний (інколи доволі гіркий) досвід.

Управління фінансами – процес безперервний і постійний, адже фінанси вимагають управління завжди (а в нестабільних умовах – особливо). Тому члени домогосподарств мають передусім самотійно дбати про власний добробут і покращення свого фінансового становища.

## **5.2. Бюджет домогосподарства як інструмент управління фінансами: сутність, структура, особливості формування**

Центральне місце в управлінні фінансами домогосподарств займає планування, складання і виконання сімейного бюджету, а також постійний контроль за його виконанням.

Оскільки у найзагальнішому вигляді поняття «бюджет» передбачає відповідність витрат економічного суб'єкта його доходам за певний період часу, вважаємо, що використання цього терміну в процесі дослідження фінансів домогосподарств є цілком логічним і виправданим. Тим паче, що економічний зміст бюджету не передбачає обов'язкового формального існування фінансового плану, жорсткої регламентації процедури формування дохідної частини і виконання видаткової (ці процеси характерні в основному для бюджету держави).

Необхідність використання бюджету як важливого інструменту управління фінансами домогосподарств обґрунтовують й інші дослідники зазначеної проблематики, підкреслюючи, що бюджет домогосподарства є «формою формування і використання фонду грошових коштів домашнього господарства» [327, с. 311]. Розглядаючи бюджет домогосподарства як «фонд грошових коштів, доходи якого формуються з надходжень грошових коштів членів сім'ї, а витрати є використанням ними поточних і нагромаджених ресурсів» [11, с. 647], учені основну увагу акцентують передусім на матеріальному змісті бюджету, який є відображенням процесів формування і використання фондів грошових коштів домогосподарств.

З позиції фінансового планування бюджет домогосподарства розглядає російський економіст С. Белозьоров, зазначаючи, що «бюджет домашнього господарства – це сплановане на певний період часу співвідношення його доходів і витрат» [17, с. 26].

Проте, на наш погляд, найбільш точно сутність поняття «бюджет домогосподарства» відобразатиме його визначення як сукупності



економічних відносин, у які вступають домашні господарства з приводу формування і використання відповідного фонду грошових коштів, призначених для якнайповнішого задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів.

За матеріальним змістом бюджет домогосподарства є формою утворення і використання фондів грошових коштів домогосподарства, що об'єднують його сукупні доходи і витрати, забезпечуючи задоволення потреб усіх членів. «Для підтримання життєдіяльності домашнього господарства, як одного цілого, приходиться акумулювати в єдиний, загальний бюджет грошові потоки, різні матеріальні блага і послуги, що надходять від усіх членів, відчужуючи певну частину їхньої власності. При цьому в явному або неявному вигляді створюються різноманітні фонди для забезпечення функцій, властивих кожному домашньому господарству», – стверджує російський учений В. Глухов [61, с. 48]. Такими відособленими грошовими фондами, що створюються в межах бюджету, можуть бути: індивідуальні (призначені для окремих членів домогосподарства), резервні (призначені для майбутніх ймовірних витрат) і спільні фонди (призначені для придбання товарів і оплати послуг загального користування).

За формою бюджет домогосподарства є основним фінансовим планом, у якому відображені результати розподільних процесів, тобто джерела та обсяги надходжень (дохідна частина) і напрями розподілу та використання коштів (витратна частина).

Формування бюджетів домогосподарств залежить від двох груп чинників: зовнішніх і внутрішніх. Зовнішній вплив на формування ресурсів домогосподарств здійснюється державою та окремими юридичними особами через систему оплати праці, пенсійного забезпечення, державного ціноутворення, виплату стипендій, безоплатне або пільгове навчання, медичне обслуговування, надання путівок тощо. Внутрішнім чинником, що впливає на доходи домогосподарств, є господарська діяльність домогосподарства, яка включає виконання домашньої роботи, роботу в

особистому підсобному господарстві, роботу за межами домогосподарства і діяльність домогосподарства як самостійної одиниці на ринку товарів та послуг. Вагомий зовнішній вплив на використання ресурсів домогосподарств здійснює політика держави і місцевих органів влади щодо сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Внутрішнім чинником, що суттєво впливає на використання ресурсів домогосподарств, є пріоритети членів сім'ї у конкретний період часу.

Для того, аби приступити до складання бюджету домогосподарства, спершу доцільно розробити план–прогноз реалізації фінансових цілей, який слугуватиме інструментом середньострокового планування у сфері фінансів домогосподарств (див. табл. 5. 1). Головним завданням плану є розподіл у часі значних фінансових витрат, що дозволить забезпечувати ефективне використання власних ресурсів і оптимізувати залучення зовнішніх джерел.

Таблиця 5. 1

План-прогноз реалізації фінансових цілей домогосподарства на  
трьохрічний період

Цілі	Перший рік	Другий рік	Третій рік
Погашення раніше отриманого банківського кредиту	х		
Відпочинок	х		
Купівля автомобіля		х	
Облаштування дачного будинку		х	
Оплата навчання дітей у вищих навчальних закладах			х
Ремонт квартири			х

У сучасних економічних реаліях планування сімейного бюджету є надзвичайно необхідним, особливо для тих домогосподарств, котрі бажають не просто «пливти за течією», а свідомо впливати на численні фактори, що визначають якість їхнього життя. В економічно розвинених країнах світу особисте фінансове планування стало невід'ємним атрибутом сучасного

буття (над плануванням бюджету і управлінням власними грошима у цих країнах регулярно роздумують 60-70% громадян [257, с. 140]). У цивілізованому суспільстві прийнято замислюватися над оптимізацією доходів і витрат, обговорювати можливості заощаджень та інвестицій, обмінюватися досвідом раціоналізації витрат.

У країнах, що розвиваються, ситуація суттєво різниться. Скажімо, в Росії «третина громадян взагалі не планує сімейний бюджет, ще 37% якщо й планують, то на місяць і менше. Тобто, більше двох третин населення взагалі не замислюється над плануванням особистого бюджету. Лише 20% думають на кілька місяців уперед. Ну а кількість людей, які задумуються над управлінням особистими грошима в межах півріччя (8%), року (4%) і більше року (3%) наближається до статистичної похибки» [257, с. 150-151].

Емпіричні спостереження доводять, що в Україні важливість фінансового планування усвідомлює також доволі незначна частина населення, хоча у недалекому майбутньому ситуація, вважаємо, буде кардинально змінюватися.

Одним із найважливіших етапів управління фінансами є складання бюджету домогосподарства на плановий період у формі таблиці, в якій члени домогосподарства групують і розподіляють свої доходи і витрати та виводять різницю (залишок) (див. табл. 5. 2). Вести її можна у звичайному зошиті або ж комп'ютері; вона може мати довільний, але насамперед зручний для її розробника вигляд.

Таблиця 5. 2

## Бюджет домогосподарства

Доходи	Витрати
- оплата праці	<i>Відносно постійні</i>
- доходи від підприємницької діяльності	- витрати на харчування
- доходи від самозайнятості	- оплата житлово-комунальних послуг
- доходи від продажу сільськогосподар-ської продукції	- оплата послуг зв'язку
	- оплата проїзду на транспорті

<ul style="list-style-type: none"> <li>- доходи від продажу особистого і домашнього майна</li> <li>- доходи від продажу нерухомості</li> <li>- доходи від здавання внайми нерухомості</li> <li>- пенсії</li> <li>- стипендії</li> <li>- соціальні допомоги та компенсаційні виплати</li> <li>- проценти по вкладах</li> <li>- дивіденди на акції</li> <li>- доходи від інших цінних паперів</li> <li>- доходи від продажу цінних паперів</li> <li>- допомога від родичів</li> <li>- інші доходи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сплата страхових внесків</li> <li>- сплата процентів за кредит</li> <li>- утримання і експлуатація автомобіля</li> </ul> <p><i>Змінні</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- придбання одягу, взуття, інших товарів</li> <li>- медичне обслуговування</li> <li>- витрати на відпочинок</li> <li>- купівля подарунків</li> <li>- особисті витрати</li> <li>- допомога родичам</li> </ul> <p><i>Інвестиційні</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- придбання акцій і облігацій</li> <li>- купівля нерухомості</li> <li>- вклади до банків</li> <li>- інші витрати</li> </ul>
Профіцит / Дефіцит	

Головною метою складання бюджету є деталізація доходів і витрат домогосподарства для забезпечення контролю за надходженням коштів та їх ефективним витрачанням. Це дозволить уникати тимчасової нестачі коштів внаслідок великих витрат і затримки дохідних поступлень. Причому, як не парадоксально це звучить, але чим меншою сумою коштів володіє домогосподарство, тим важливішим для нього є складання деталізованого бюджету.

У бюджеті домогосподарства акумулюються індивідуальні надходження працюючих членів сім'ї, а також інші доходи, за рахунок яких покриваються як загальні потреби домогосподарства, так і особисті потреби усіх його членів. Іншими словами, за допомогою бюджету домогосподарства відбувається перерозподіл доходів між усіма членами сім'ї, незалежно від того, хто є основним постачальником грошових коштів. Тому, на наш погляд, при розгляді бюджету домогосподарства коректніше говорити про систему бюджетів у межах єдиного сімейного бюджету, оскільки кожен із членів

домогосподарства може вести індивідуальний облік своїх доходів і витрат незалежно від того, яка модель управління фінансами характерна для даного домашнього господарства.

Дослідники сімейних фінансів виділяють три найбільш поширених моделі управління фінансами в домашньому господарстві: загальний сімейний бюджет, особисті бюджети подружжя і три бюджети (загальний сімейний та два особисті бюджети подружжя).

Так, американські дослідники Р. Бламберг і М. Колеман, зробивши висновок про те, що в процесі управління фінансами основним фактором розподілу економічних ролей у домашньому господарстві є величина отримуваних його членами доходів, виділяють:

- домінуючі доходи чоловіка;
- співвідношення доходів подружжя;
- незалежний один від одного бюджет [386, с. 225-250].

Американські соціологи Ж. Пал [411, с. 361-376] і К. Воглер [421, с. 687-713], досліджуючи механізм здійснення контролю над грошовими ресурсами у домашньому господарстві та вплив грошей на розподіл влади всередині домогосподарства, виділяють п'ять основних способів контролю над грошовими ресурсами сім'ї:

- головним розпорядником коштів є дружина;
- головним розпорядником коштів є чоловік;
- усі гроші знаходяться в спільному розпорядженні подружжя;
- частина грошей вноситься в сімейний бюджет, а рештою кожен із подружжя розпоряджається самостійно;
- подружжя має повністю відокремлені бюджети.

Російський науковець В. Глухов наголошує на тому, що формування і розвиток родинної економіки загалом не варто розглядати як спільний вклад усіх членів домогосподарства, а як сукупність їхніх особистих фінансів (при цьому головну роль будуть відігравати особисті фінанси того члена сім'ї, який є основним годувальником). Домогосподарство при цьому не

розглядається як однорідна структура, об'єднана спільними інтересами. В умовах ринку, на думку автора, передумовою домінування економічних інтересів всередині домашнього господарства є особиста фінансова залежність його членів: у вигляді залежності кожної людини не лише від іншої, але і від фінансів, внесених іншими членами в сім'ю [61, с. 51].

Залежно від мети управління та масштабів майна, члени домогосподарства можуть складати тижневі, місячні, квартальні та річні бюджети. На практиці найбільш поширеними є місячні і річні бюджети. Місячні бюджети відображають циклічність поступлень основних доходів (заробітна плата, пенсії, стипендії тощо) і здійснення низки витрат більшості людей (оплата за житлово-комунальні послуги, сплата податків тощо). Річні бюджети більше зорієнтовані на витрачання коштів на предмети тривалого користування та деякі річні платежі і перерахунки за послуги (сплата податків, оплата за навчання тощо).

Для окремої особи, котра одноосібно представляє домогосподарство, функція управління бюджетним процесом є одночасно правом та обов'язком.

В межах сімейного домогосподарства управління бюджетним процесом покладається, як правило, на найдосвідченіших членів сім'ї (в Середній Азії ним опікувалися старійшини – аксакали; у більшості сучасних сімей формуванням бюджету та контролем за його виконанням переважно займаються домогосподарки).

У сім'ях зі значними матеріальними статками бюджетом опікуються переважно ті члени сім'ї, які забезпечують надходження основних потоків грошових коштів або ж володіють більшою частиною фінансових та матеріальних ресурсів. У дуже заможних сім'ях формування бюджету може доручатися спеціально підготовленим найманим фахівцям – фінансовим консультантам, аналітикам тощо.

При складанні бюджету домогосподарства до розділу «Доходи» зараховують усі надходження, які члени домогосподарства очікують отримати у плановому періоді (заробітну плату, премії, проценти по вкладах,

доходи від здавання рухомого чи нерухомого майна в оренду, пенсії, стипендії тощо). Якщо доходи є непостійними і непередбачуваними (наприклад, періодичні гонорари), то доцільно порахувати частоту таких надходжень за останні місяці і вивести середнє значення.

Розділ «Витрати» варто розбити на декілька груп, причому для кожного виду витрат створити окрему комірку в таблиці. Скажімо, до першої групи («Невідкладні витрати») можна віднести витрати на харчування, придбання засобів гігієни, побутової хімії, оплату житлово-комунальних послуг, квартплату, плату за навчання, відвідування дитячого садка, сплату відсотків за кредит тощо. До другої групи («Витрати, які можна відкласти») доцільно зараховувати витрати на придбання одягу, взуття, шкіргалантереї тощо. Третя група («Витрати, які формують стиль життя») передбачатиме витрати на оплату послуг стільникового зв'язку, Інтернету, утримання автомобіля, харчування поза домом, відвідування салонів тощо. Можна також виділяти окремим рядком таку групу витрат як «Відпочинок і розваги», до якої відносити витрати на організацію свят і дозвілля у вихідні дні, на походи в кіно, театр, на придбання книг, дисків улюблених виконавців тощо.

Важливим, на наш погляд, є виділення у бюджеті домогосподарства своєрідного резервного фонду, з якого можна фінансувати видатки, які вимагають попередніх накопичень (скажімо, здійснення ремонту, проведення відпустки за кордоном, купівля меблів, побутової техніки, організація сімейних свят тощо). Оптимальна величина резервного фонду може коливатися у межах трьохмісячного обсягу витрат домогосподарства. Причому створювані домогосподарством резерви, передусім, повинні бути високоліквідними, тобто мати здатність якомога швидше перетворюватися в реальні гроші.

Безумовно, найбільш ліквідним резервом є готівкові гроші, які можуть зберігатися вдома або ж у банківському сейфі. Резерви корисно розподіляти

за різними валютами (скажімо, гривні – 40%, долари – 30% і євро – 30%), що сприятиме зменшенню ризику втрат при різких коливаннях курсів.

До високоліквідних активів можна зарахувати і гроші, що знаходяться на кредитних картках (звичайно, у надійному банку). Головне, щоб на картці завжди був мінімальний залишок, котрий у будь-який момент можна використати, знявши готівку через банкомат або розплатившись безпосередньо карткою.

Наступний за ліквідністю резерв – банківські депозити (бажано короткострокові) у максимально надійному банку, які також доцільно розподіляти за різними валютами.

Певною мірою до резервів можна віднести і невеликі вироби з дорогоцінних металів, які за необхідності можуть бути реалізовані і перетворені в готівку (проте важливо пам'ятати, що на ціну і ліквідність ювелірних виробів суттєво впливає такий фактор як мода). Однак більш серйозним резервом вважають золото у злитках.

Загалом склад та структура статей доходів і витрат бюджетів домогосподарств залежить від віку та чисельності членів домогосподарств. Скажімо, у доходах домогосподарств, які складаються, в основному, з осіб молодого віку, як правило, основною дохідною статтею є заробітна плата, а у сукупних витратах велику питому вагу займають витрати на навчання і розваги. У доходах домогосподарств, які складаються переважно з осіб середнього і похилого віку, значну питому вагу становлять доходи від власності у вигляді дивідендів, процентів по банківських вкладах чи плати за здане в оренду майно, а у витратній частині бюджету суттєвими є витрати на рекреаційні цілі. З віком збільшується також частка коштів, спрямовуваних членами домогосподарства на заощадження (у тому числі на випадок непередбачених обставин).

При складанні бюджету витрати домогосподарства доцільно поділяти на постійні і змінні, що забезпечуватиме точний облік таких витрат і полегшуватиме пошук резервів для їх можливої економії та раціоналізації.



З обліковою метою необхідним вважаємо ведення спеціальної господарської книги (в рукописному або комп'ютерному варіанті), за допомогою якої можна здійснювати щомісячний ретельний аналіз бюджету домогосподарства, оцінку доцільності здійснення конкретних покупок і платежів та пошук можливих шляхів скорочення непродуктивних витрат.

З метою систематичного обліку витрат домогосподарства доцільним є ведення щоденного обліку зроблених покупок із зазначенням кількості і вартості придбаних товарів, а також інших витрат. Якщо врахувати той факт, що одна сім'я із чотирьох осіб в середньому здійснює три покупки в день, і в одній покупці може бути кілька товарів (як правило, продуктів), то, на наш погляд, загальна кількість записів, які потрібно буде зробити в зошиті для обліку витрат, не перевищуватиме в середньому 8-10, на що витратиметься від п'яти до десяти хвилин щоденно. Дрібні регулярні витрати (скажімо, квитки на проїзд у міському транспорті) доцільно обліковувати наприкінці тижня.

Для більш ґрунтовного аналізу витрат можна в кінці тижня або місяця підсумовувати усі витрати за окремими статтями (наприклад, харчування, одяг і взуття, товари тривалого користування, культосвітні послуги, транспортні послуги, житлово-комунальні послуги, послуги побутового обслуговування, інші витрати). Якщо витрати на харчування чи будь-які інші витрати займають значну питому вагу у сімейному бюджеті, роблячи його доволі напруженим, то таку статтю витрат доцільно розшифровувати детальніше (скажімо, у витратах на харчування виділяти окремо м'ясні і молочні продукти, хлібобулочні вироби, крупи, овочі і фрукти, кондитерські вироби тощо), що дасть змогу здійснити скорочення тих чи інших надлишкових витрат (за умови, що таке скорочення, звичайно ж, буде можливим і доцільним).

Принагідно зазначимо, що навіть якщо члени домогосподарства будуть обліковувати і аналізувати свої витрати не систематично, а лише упродовж обмеженого періоду часу (наприклад, одного чи кількох місяців), то і тоді це

буде надзвичайно корисним, адже такий облік дасть можливість виявити багато резервів для скорочення витрат, на які раніше не звертали уваги, а отримана інформація допоможе більш раціонально здійснювати витрати навіть тоді, коли облік вестися не буде.

При розрахунку витрат у домашніх господарств можуть виникати певні труднощі, пов'язані зі зміною індексу споживчих цін, який визначається статистичними органами для певних груп товарів масового споживання. Однак структура споживання конкретного домогосподарства має свої характерні особливості, тому з метою розрахунку достовірної і більш точної оцінки впливу інфляції на витрати домогосподарства доцільно визначати індивідуальний споживчий індекс для кожного з членів.

Для розрахунку індивідуального споживчого індексу необхідно:

- скласти перелік традиційно споживаних продуктів харчування, товарів повсякденної необхідності, одягу, взуття, транспортних витрат;
- визначити ціни на ці товари і послуги у базовому періоді;
- виявити поточні ціни по кожній товарній групі і розрахувати загальну величину поточних витрат.

Різниця від ділення цієї суми витрат в поточному періоді і суми витрат в базовому періоді дає величину індивідуального споживчого індексу (він є показником індивідуальної вартості життя). Співставлення індивідуального споживчого індексу з офіційно опублікованим індексом споживчих цін дає змогу виявити вплив інфляції на індивідуальні витрати [97, с. 120-129].

Виявлення розбіжностей між індивідуальним споживчим індексом та індексом споживчих цін дозволяє здійснювати моніторинг витрат і визначати відмінності між запланованими та фактичними витратами домогосподарства. Потрібно пам'ятати, що посилення інфляції призводить до звуження горизонту планування бюджету домогосподарства, а тому вимагає прийняття оперативних рішень щодо коригування його відповідних витрат.

Для контролю за поточними витратами доцільно із загальної суми грошових доходів домогосподарства за попередній місяць або очікуваних

доходів у поточному місяці вирахувати суму обов'язкових платежів і витрат (оплата житлово-комунальних послуг, перебування дитини у дитячому садку, проїзних квитків тощо), а також суму запланованих заощаджень і великих покупок. Отриманий залишок, поділений на кількість днів у місяці, слугуватиме лімітною величиною, з якою слід порівнювати свої щоденні витрати. Звичайно ж, уникнути відхилення від цієї величини неможливо, але загалом потрібно стежити, щоб звичний рівень не перевищував цієї межі.

Якщо у бюджеті домогосподарства виникає профіцит, то він може бути використаний членами домогосподарства на збільшення заощаджень, котрі в майбутньому можуть трансформуватися в інвестиції за допомогою різноманітних фінансових інструментів. А джерелами покриття дефіциту бюджету можуть стати: скорочення поточних витрат; зниження обсягу інвестицій; залучення кредитних ресурсів (принагідно зазначимо, що залучення кредитних ресурсів є доцільним лише у випадку їх ефективного використання, здатного збільшувати доходи домогосподарства або ж сприяти отриманню іншого бажаного ефекту).

Завершальним етапом бюджетного процесу на рівні домогосподарства є контроль за надходженням запланованих доходів та здійсненням запланованих витрат. Важливий елемент такого контролю – управління наявною готівкою, яке включає регулювання потоків грошових коштів, що знаходяться на банківських рахунках і на рахунках в інших кредитних установах, а також у вигляді грошових залишків («гроші у гаманцях»).

Внутрішні та зовнішні грошові потоки характеризують ступінь фінансової стійкості домогосподарства і його фінансовий потенціал. Брак мінімально необхідного запасу грошових коштів є індикатором фінансових негараздів домогосподарства, а їх надмірний надлишок може бути свідченням втраченої можливості ефективного вкладення коштів. Тому при управлінні наявною готівкою необхідно пам'ятати, що підвищення дохідності вкладень, як правило, призводить до зниження їхньої ліквідності як здатності перетворюватися у засіб обігу чи платежу. Водночас,

накопичення з високою ліквідністю (наприклад, кишенькові гроші) не дають процентного доходу.

Безумовно, що без детального розпису бюджету домогосподарства та його ретельного аналізу обійтися, звичайно ж, можна. Проте без чіткої картини власного фінансового стану дуже важко вишукати резерви для економії, яка стала надзвичайно актуальною для багатьох вітчизняних домогосподарств в умовах фінансової кризи. І хоча, на перший погляд, ці резерви не такі вже й суттєві, проте постійне їх використання дасть змогу зекономити значні кошти для сімейного бюджету.

Важливість та необхідність використання бюджету, як основного інструменту управління економічними процесами в сім'ї, ще понад століття тому обґрунтовував знаний український учений Ф. Щербина, який порівнював бюджет з «анатомічним ножом, за допомогою якого можна розрізати, розчленувати до найменших волокон і всесторонньо освітити найпотаємніші прояви сімейних відносин» [364, с. 541]. І хоча в колишньому СРСР мова про бюджети сімей (домогосподарств) взагалі не велася (оскільки не існувало поняття «фінанси населення», «фінанси громадян»), з переходом економіки України до ринку роль і необхідність формування сімейних (особистих) бюджетів різко зростає. Поступово бюджетування стає основним інструментом управління доходами і витратами домогосподарств.

Важливо відмітити, що домогосподарства, формуючи свої бюджети, вимушені діяти в умовах бюджетних обмежень, під якими розуміють «обмеженість витрат домогосподарства величиною його доходів» [216, с. 19].

Під впливом різноманітних факторів, які прямо або опосередковано впливають на доходи сім'ї (наприклад, державних заходів щодо підтримки домогосподарств; наявності вакансій на ринку праці; спроможності людини здобувати відповідну освіту; доступу членів домогосподарства до різноманітних факторів виробництва і, відповідно, різних джерел доходів тощо) бюджетне обмеження домогосподарства може зазнавати суттєвих змін.

Як зазначає професор В. Мортіков, при переході від адміністративно-командної до змішаної економічної системи спостерігаються дві взаємодоповнюючі одна одну тенденції стосовно бюджетного обмеження домогосподарства: його звуження (це пов'язано з тим, що раніше отримувані від держави безкоштовні блага в сучасних умовах громадянам уже доводиться оплачувати) та його розширення (в умовах ринку, крім трудових, з'явилося багато інших джерел доходів, а також можливостей отримати різного роду кредити) [216, с. 20].

Активний вплив на формування бюджетних обмежень домогосподарств здійснює держава, переслідуючи при цьому певні цілі. Розширення або звуження бюджетних обмежень домогосподарств з боку держави може здійснюватися за допомогою зміни величини заробітної плати працівникам бюджетної сфери; зміни розміру соціальних виплат, включаючи пенсії; зміни системи оподаткування доходів громадян; регулювання співвідношення доходів населення та цін на споживчі товари тощо. Останнім часом в Україні у кожному з цих напрямів відбуваються істотні зрушення. Зокрема, значно розширилися бюджетні обмеження домогосподарств, котрі мають високі доходи, які раніше були об'єктом прогресивного оподаткування. Серйозні зміни відбуваються й у системі державного соціального забезпечення і страхування.

Поширеним явищем у ринковій економічній системі є розширення бюджетного обмеження домогосподарства через позики. Хоча заради справедливості варто зазначити, що і за умов адміністративно-командної економіки окремі товари тривалого користування можна було купити в розстрочку, надавався банківський кредит для індивідуального будівництва житла. Проте за рахунок цих кредитів фінансувалася лише невелика частина всіх витрат домогосподарства, тому що отримання кредиту обмежувалося багатьма умовами, а порядок його погашення був досить жорстким.

Актуальною на сьогоднішній день для України є проблема розширення бюджетного обмеження домогосподарства за рахунок надання йому

довгострокових кредитів на купівлю житла. При цьому квартира, яка купується або перебуває у власності покупця, стає своєрідною заставою такого кредиту. Однак за нинішнього досить низького рівня доходів переважної частини населення і нестабільності отримання доходів громадянами іпотечне кредитування поки що залишається доволі проблематичним.

Останніми роками характерною особливістю вітчизняних реалій стало розширення бюджетних обмежень домогосподарств за рахунок тіньових доходів, зокрема виплати заробітної плати «в конвертах». Виник своєрідний парадокс: у 2004 році в середньому по Україні витрати населення перевищували їхні офіційні доходи на 42,3 %, а величина тіньових доходів у розрахунку на одну особу становила 45 грн. на місяць, тобто за найскромнішими підрахунками загальна сума таких доходів сягала 6,5 млрд. грн. на рік [314, с. 26]. На жаль, ситуація у цій сфері не зазнала кардинальних змін і по сьогоднішній день.

До форм розширення бюджетного обмеження належить і надання особистих позик або взаємне кредитування домогосподарствами одне одного, яке у нашій державі значного поширення набуло у 90-их роках минулого століття. В Україні (на відміну від західних країн, де психологія населення досить індивідуалістична) доволі значними є внутрішньосімейні фінансові потоки, а також широко практикується матеріальна підтримка між родичами. Тому допомога батьків дорослим дітям і навпаки дає змогу розширювати бюджетне обмеження одних домогосподарств за рахунок інших.

Особливе місце у зміні бюджетних обмежень домогосподарств посідає успадкування рухомого та нерухомого майна. Держава регулює цей процес через оподаткування доходу, отриманого платником податків у результаті прийняття ним у спадщину коштів, майна, майнових або немайнових прав. В Україні такий дохід обкладається податком за нульовою ставкою до вартості успадкованої власності членами родини першого ступеня споріднення [254], що стимулює передачу даної власності близьким родичам.

Безумовно, домогосподарства намагаються здійснювати вплив на бюджетне обмеження у бік його розширення. Проте існують доходи та фактори, які взагалі не піддаються впливу домогосподарств. До них належать: заробітна плата працівників бюджетної сфери; пенсії, соціальна допомога; стипендії і грошове забезпечення учнів та курсантів; доходи від банківських вкладів; інфляція (адже домогосподарства не можуть впливати на величину своїх реальних доходів).

Водночас домогосподарства мають змогу впливати на величину таких доходів як заробітна плата працівників приватного сектору; орендна плата, що її одержують домогосподарства, які здають в оренду своє майно тощо.

Що ж стосується цін на товари та послуги, то варто зазначити, що, як правило, домогосподарства сприймають ціни пасивно, тобто як реальність, яка не залежить від них. Однак у ряді випадків (скажімо, при покупці товарів на ринку), пом'якшення бюджетного обмеження через вплив на ціни можливе. Також домогосподарства можуть впливати на ціни та доходи не лише прямо, але й опосередковано (через профспілки, кооперативи споживачів тощо) [216, с. 24].

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що в сучасних умовах формування бюджету та відстежування його виконання є надзвичайно важливою складовою управління фінансами домогосподарства і спонукає до раціонального витрачання коштів. Адже через надто розігріті в останні роки споживчі настрої наших співвітчизників багато додатково отриманих ними доходів витрачалися досить імпульсивно і, як правило, не зовсім раціонально. А одне з головних правил управління фінансами полягає у тому, що приріст доходів сімейного бюджету не повинен витрачатися випадково, він має працювати на збільшення добробуту і підвищення фінансового статусу сім'ї.

Відтак, члени домогосподарств, а також вітчизняні науковці та практики сьогодні інтенсивно освоюють поки що малодосліджену, проте

досить перспективну нішу, пов'язану із приватним обліком та бюджетуванням.

### **5.3. Фінансові рішення домогосподарств в умовах економічних ризиків**

Як і будь-яка економічна одиниця, домогосподарства для забезпечення належного існування, а також підвищення рівня добробуту своїх членів приймають численні рішення у різних сферах життєдіяльності.

Серед науковців і дотепер не існує єдиної точки зору щодо визначення поняття «рішення». Найчастіше його розуміють і як процес, і як акт вибору, і як результат вибору.

У найзагальнішому вигляді рішення трактують як «обміркований намір, потребу на основі усвідомлення та визначення мети і шляхів її досягнення у разі виникнення певної проблеми. ... Фінансове рішення є творчим процесом, в якому поєднуються професійні знання, ... фінансові розрахунки, логіка, психологія, воля, мотивація, інтереси, емоції» [334, с. 414-415], – переконані автори підручника «Фінанси» за ред. С. Юрія і В. Федосова.

Високий рівень конкурентного середовища в сучасних умовах змушує кожну особу, яка приймає те чи інше господарське рішення, звертати увагу на його якість та ефективність. Якість господарського рішення визначається сукупністю параметрів, що задовольняють конкретного споживача або їх групу, та забезпечують реальність його впровадження. Під ефективністю господарського рішення розуміють ресурсну результативність, здобуту в результаті розробки, прийняття та реалізації рішення [162, с. 18-19].

Однак рішення, які приймають домогосподарства, докорінно відрізняються від рішень, що приймають інші суб'єкти економічної



діяльності, як механізмом їх прийняття, так і цільовою спрямованістю. Це передусім пояснюється тією обставиною, що між членами домогосподарств існують різноманітні зв'язки, які мають не лише економічний, але, значною мірою, і соціальний характер (на відміну, скажімо, від господарюючих суб'єктів, де соціальні відносини підпорядковуються основним – економічним відносинам). Більше того, у бізнесових структурах неформальний характер відносин, які виходять за межі економічних, як правило, не заохочується, тому що вони можуть негативно впливати на ефективність роботи таких організацій. У домогосподарствах ситуація кардинально протилежна: рішення тут приймаються, виходячи не лише з економічних цілей (ріст доходів домогосподарства, економія витрат тощо), але і соціальних (виховання дітей, підвищення освітнього рівня, забезпечення умов для повноцінного відпочинку тощо). Причому економічні цілі доволі часто є похідними від соціальних, адже спрямовані вони саме на забезпечення найповнішої реалізації останніх.

Також суттєво різняться і механізм ухвалення рішень домашніми господарствами. Наприклад, система методів ухвалення рішень комерційними структурами включає планування, оперативне управління, контроль та інші стадії процесу управління, які об'єднують поняттям «менеджмент». До того ж, у комерційних організаціях чітко визначені оперативні і стратегічні цілі діяльності, їх ієрархія та способи досягнення, які закріплені у внутрішньофірмових регламентах. У домогосподарствах визначення цілей також є необхідним атрибутом ухвалення рішень, проте їх постановка і досягнення практично не пов'язані з формалізованими процедурами. Ті чи інші цілі доволі часто визначаються членами домогосподарства інтуїтивно або ж на основі життєвого досвіду. Між членами домогосподарства встановлюється система неформальних зв'язків, у якій виокремлюється роль кожного з них. Домогосподарства також, зазвичай, не складають конкретного (якимось чином оформленого) плану грошових

доходів і витрат, що теж свідчить про неформальний характер ухвалюваних ними рішень.

Загалом фінансові рішення, які приймають домогосподарства, можна поділити на дві основні групи: рішення з приводу формування структури і величини джерел доходів (або активів) домогосподарства (скажімо, чи доцільно здійснювати придбання нової нерухомості, автомобіля, цінних паперів тощо, і яким має бути співвідношення між цими активами) та рішення з приводу формування структури майбутніх витрат. Причому, якщо перша група рішень впливає на загальний рівень доходу домашнього господарства, то друга група здійснює вплив не лише на співвідношення, в якому дохід домогосподарства поділяється на споживчу та заощаджувальну частини, але і на рівень доходів домогосподарства в майбутніх періодах (отриманих, наприклад, у формі дивідендів по придбаних акціях або у формі процентного доходу на вклади у банківських установах) [17, с. 26].

Російський учений В. Глухов вважає, що при формуванні і розподілі бюджету домогосподарства прийняття фінансових рішень є результатом об'єднання різноманітних уподобань членів домогосподарства. Тому такі колективні моделі прийняття рішень доцільно поділяти на кооперативні і некооперативні [61, с. 50]. Прихильники кооперативних моделей розглядають прийняття рішень у домашньому господарстві як типову проблему оптимізації прибутку від шлюбу для обох партнерів (обмеженням при цьому є загальний дохід подружжя). Прихильники унітарних моделей прийняття рішень розглядають домогосподарство як єдине утворення, що приймає узгоджене рішення, і передбачають різноманітні механізми розподілу благ та управління сімейним бюджетом. Вони наголошують на існуванні вихідної функції забезпечення добробуту, яка змушує об'єднувати всі ресурси, включаючи працю, продовольство та інші блага, підкоряючись негласним правилам, що регулюють поведінку членів домогосподарства і визначають розподіл внутрішніх (сімейних) ролей з метою забезпечення ефективності виконання сім'єю властивих їй функцій. «Головним принципом

виміру значимості стають гроші як основний мотив прийняття тих чи інших фінансових рішень, що виражають владу тих, у кого вони є, над тими, у кого їх немає» [61, с. 51], – зазначає науковець.

Важливий вплив на майбутні доходи чинять також рішення домогосподарств, пов'язані з формуванням фонду робочого часу (визначення працюючих членів домашнього господарства, місця їх роботи, можливості працювати на принципах самозайнятості) та управлінням власністю (як правило, домогосподарство здійснює свою господарську діяльність, уже володіючи певним накопиченим раніше багатством, до складу якого входять: активи, створені за рахунок заощаджень і які приносять дохід; майно, яке не приносить процентний дохід; успадковане майно). «Постійно реструктуризуючи свою власність, домогосподарства в умовах ринкової економіки приймають колективні фінансові рішення, тобто здійснюють управління витрачанням і надходженням грошових ресурсів, беручи до уваги конкуруючі цілі і ризики» [64, с. 36], – слушно зауважує В. Глухов.

В результаті прийняття домогосподарством відповідних рішень, фінансові ресурси, якими воно володіє, можуть спрямовуватися на:

- покриття поточних витрат, тобто придбання продовольчих і непродовольчих товарів, що використовуються упродовж нетривалого періоду часу (продукти харчування, одяг, взуття тощо), а також оплату за періодично споживані послуги;

- капітальні витрати, тобто придбання непродовольчих товарів, що використовуються упродовж досить тривалого періоду часу (житло, транспортні засоби, земельні ділянки, меблі), а також оплату послуг, які домогосподарства споживають доволі рідко (освіта, закордонна туристична подорож, медична операція тощо);

- придбання рухомого і нерухомого майна;

- грошові заощадження [332, с. 482-483].

Процес прийняття фінансових рішень передбачає ідентифікацію проблеми, вибір варіантів та оцінку ефективності рішення. Основні елементи

процесу підготовки, прийняття та реалізації фінансових рішень наведено в табл. 5. 3.

Таблиця 5. 3

Етапи та складові елементи процесу підготовки, прийняття та реалізації фінансових рішень домогосподарствами

Етапи	Складові елементи
I. Підготовка рішення	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення мети</li> <li>2. Формування інформаційної бази</li> <li>3. Виявлення ймовірних проблемних ситуацій, їх аналіз</li> <li>4. Визначення переліку альтернатив</li> </ol>
II. Прийняття рішення	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вибір фінансового рішення</li> <li>2. Розрахунок очікуваних фінансових результатів від реалізації рішення</li> </ol>
III. Реалізація рішення	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення термінів та етапів виконання прийнятого рішення, у разі потреби – призначення виконавців</li> <li>2. Забезпечення виконання прийнятого рішення</li> <li>3. Безпосереднє виконання прийнятого рішення та контроль за його виконанням</li> <li>4. Оцінка результатів від реалізації рішення та визначення причин відхилень</li> </ol>

На фінансові рішення, що приймаються домогосподарством, впливають різноманітні фактори, найважливішими з яких є: поточні і перспективні цілі домогосподарства; відносини між членами домогосподарства; рівень сукупного доходу домогосподарства; уподобання і схильність до ризику його членів; зовнішнє середовище (законодавче регулювання доходів і витрат, особливості оподаткування доходів, призначення соціальних допомог, специфіка ринку праці тощо).

Рішення, які приймають домогосподарства, у кінцевому підсумку здійснюють суттєвий вплив на динаміку темпів економічного зростання (ріст реального ВВП на душу населення, зменшення безробіття) і коливання цін. Очевидним є і зворотній зв'язок: розвиток національної економіки

безпосередньо впливає на фінансово-господарську діяльність домогосподарств та характер рішень, що приймаються ними.

Зазначимо, що усі рішення, які приймає домашнє господарство в процесі своєї економічної діяльності, тісно пов'язані між собою. Скажімо, вибір форми та інструментів заощаджень залежить від того, як домогосподарство визначає свої пріоритети у поточному споживанні та заощадженні. Вагому роль у цьому процесі відіграють також індивідуальні уподобання членів домогосподарства і, що найважливіше, їх схильність до ризику.

Тобто, домашні господарства приймають ті чи інші фінансові рішення з урахуванням необхідності попередження (зниження рівня) різноманітних ризиків. Кожній з моделей фінансової поведінки домогосподарств притаманний певний ризик (ризик втрати вкладених грошей; ризик відсутності прибутку; ризик одержання прибутку, меншого від очікуваного; ризик неможливості повернути кредит; ризики, пов'язані з протиправною фінансовою поведінкою (скажімо, ухилення від сплати податків) тощо). А оскільки «доходи і витрати домогосподарств рознесені у часі, то кожне фінансове рішення первісно обтяжене ризиками витрачання, зокрема вкладень, заощаджень, інвестицій...» [64, с. 36], – переконаний В. Глухов.

Ризик є однією з найскладніших економічних категорій, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності.

Безперечно, для ризикових ситуацій характерним є вибір певних альтернатив, різне сприйняття людьми однієї і тієї самої величини ризику внаслідок відмінності психологічних, етичних, ціннісних принципів і настанов. У цьому полягає суб'єктивність ризику. Водночас, ризик є об'єктивним фактором, оскільки існує незалежно від волі та свідомості людини, ігнорування чи сприйняття особою його наявності. Відтак, можна стверджувати, що ризик має суб'єктивно – об'єктивну природу, і це дає змогу вибирати та розробляти більш адекватні методи та заходи щодо оптимізації його рівня.

Проблеми, пов'язані з ризиками домашніх господарств, практично не досліджені у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, незважаючи на їх очевидну актуальність. У вивчених нами джерелах відсутнє чітке визначення поняття «економічний ризик домогосподарства», хоча саме поняття використовується. Тому детальніше зупинимося на аналізі основних трактувань зарубіжними і вітчизняними вченими поняття економічного ризику.

Дослідження етимологічного походження терміну «ризик» пов'язане із такими основними його прототипами як невизначеність, незнання і непевність, котрі безпосередньо створюють небезпеку і є її стадіями [85, с. 26].

Дійсно, багато науковців першопричиною виникнення ризику класично вважали непевність і трактували ризик як імовірність отримання збитків і затрат від обраного рішення і стратегії діяльності, що виникає через різного роду непевність. На противагу класичній теорії ризику, неокласики чітко розділяли поняття «ризик» і «непевність», трактуючи ризик як імовірність відхилення від намічених цілей, не вказуючи на характер таких відхилень (позитивний чи негативний), на чому свого часу акцентував увагу А. Сміт, характеризуючи ризик як «шанс виграти або шанс програти» [287, с. 362].

Згодом ризик почали пов'язувати безпосередньо з діяльністю та результатами її здійснення. Скажімо, російський економіст В. Гранатуров дає визначення ризику як «діяльності, пов'язаної з подоланням непевності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість якісно і кількісно оцінити ймовірність передбачуваного результату...» [74, с. 7]. Вважаємо, що трактування ризику як діяльності чи її результату є невиправданим, адже ризик може існувати об'єктивно, тобто незалежно від людської діяльності, а саму діяльність доцільно розглядати лише як одну з умов виникнення ризику.

Цікавим є трактування ситуацій ризику американським економістом К. Ерроу, який ввів поняття суб'єктивної імовірності появи випадкових подій і стверджував, що кожен ситуацію, яка характеризується існуванням

елементів непевності, можна кваліфікувати як ризикову ситуацію, а на зміст прийнятих кожною людиною суб'єктивних рішень має вплив, передовсім, її особисте бачення проблеми [379].

Вітчизняні енциклопедичні видання та словники в основному визначають економічний ризик як «можливість збитків або неуспіху в якійсь справі» [35, с. 1221] або як «непередбачену суб'єктом господарської діяльності небезпеку, яка спричиняє можливість втрати, загрожує реалізації поставленої мети і зумовлена передусім випадковим та нераціональним характером його рішень» [96, с. 244].

В сучасних умовах ризик є невід'ємною складовою усіх аспектів соціально-економічного життя суспільства і властивий усім сферам фінансових відносин, а його поява в основному спричинюється непевністю, відсутністю достовірної і повної інформації про події, а також неможливістю стовідсотково спрогнозувати розвиток цих подій. Звичайно, можна приймати ефективні рішення та здійснювати заходи, спрямовані на зменшення ризику, але позбутися його повністю в реальному житті майже неможливо.

Тому зважаючи на викладене вище, як постановку проблеми пропонуємо наступну інтерпретацію досліджуваного нами поняття: економічний ризик домогосподарства – це ймовірність виникнення ситуації, за якої відбувається зменшення загального добробуту домогосподарства та зниження життєвого рівня його членів через можливу небезпеку втрат, що обумовлена специфікою фінансових відносин домогосподарства, пов'язаних із формуванням його доходів та здійсненням певних витрат. Власне визначення ми обґрунтовуємо, виходячи із основної мети діяльності домогосподарств в умовах ринкової економіки, яка полягає у якнайповнішому задоволенні індивідуальних потреб їхніх членів. Вважаємо, що зазначена дефініція економічного ризику домогосподарства має певні переваги, які полягають у тому, що: по-перше, вона є універсальною, оскільки характеризує основні вектори фінансових відносин домогосподарств; по-друге, передбачає комплексний підхід до ситуації

ризик, виходячи із головної мети діяльності домогосподарств в сучасних умовах.

Оскільки економічні ризики є об'єктивно неминучими у сучасному господарському житті, перед домогосподарствами постає важливе завдання – навчитися якомога ефективніше управляти ними. Визначальною умовою управління ризиками слугує уміння членів домогосподарства передбачати та мінімізувати їх на основі дослідження загальних і конкретних причин ризику, його ступеня, головних обставин, за яких він виникає, зіставлення вигоди й ризику, властивих кожному з альтернативних напрямів діяльності домогосподарства тощо.

Зважаючи на те, що рівень життя населення значною мірою залежить від рівня його доходів, величини витрат і суми заощаджень, можемо стверджувати, що домогосподарство в процесі своєї економічної діяльності стикається з такими основними ризиками як ризик втрати доходу, ризик виникнення непередбачених витрат та ризик втрати заощаджень [17, с. 27-29].

На рівень економічного ризику домогосподарств впливають різноманітні чинники, які можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми (індивідуальними) (див. рис. 5. 2).



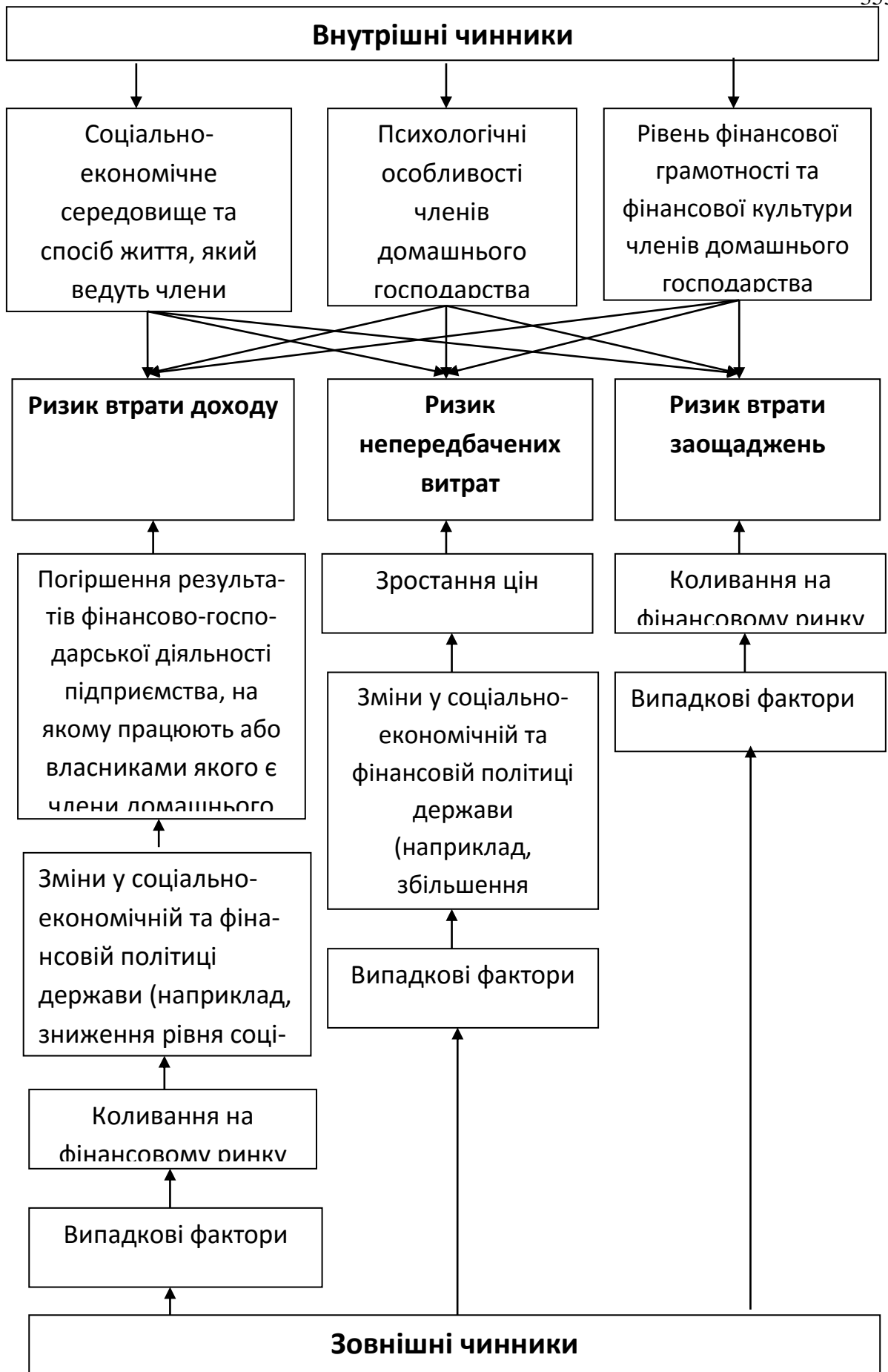


Рис. 5. 2. Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на економічні ризики домогосподарств [17. с. 28]

До зовнішніх чинників, що впливають на ризик втрати доходу, відносимо: погіршення результатів фінансово-економічної діяльності підприємства, яке виступає працедавцем по відношенню до учасників домашнього господарства; зміну соціально-економічної політики держави (наприклад, ухвалення законодавчих актів стосовно зниження рівня соціальних трансфертів населенню або ж підвищення рівня оподаткування доходів фізичних осіб); зменшення рівня прибутковості цінних паперів або ж зниження процентної ставки, що виплачується за банківськими депозитами.

Рівень кожного з виділених економічних ризиків домогосподарства залежить і від внутрішніх чинників, серед яких виділимо: соціальне середовище, в якому функціонує домашнє господарство; психологічні особливості осіб, що входять до його складу; спосіб життя, який ведуть члени домашнього господарства; рівень їх економічної активності та фінансової грамотності тощо.

Рівень ризику виникнення непередбачених витрат можуть збільшувати такі фактори як зростання цін, зростання загальної суми сплачуваних домашнім господарством податків (внаслідок збільшення податкових ставок, бази оподаткування, зростання кількості податків), випадкові чинники (погіршення здоров'я, смерть, крадіжка майна, стихійне лихо).

Ризик втрати заощаджень може збільшуватися в результаті неефективної державної грошово-кредитної політики, що призводить до втрати населенням своїх заощаджень, а також внаслідок дії перерахованих вище випадкових чинників. Ризик втрати заощаджень ще називають інвестиційним ризиком, маючи на увазі «ймовірність виникнення небезпеки повної або часткової втрати очікуваного прибутку чи іншого корисного ефекту внаслідок невизначеності у процесі вибору форм, видів і об'єктів інвестування, мобілізації ресурсів та трансформації їх в інвестиції» [41, с.63].

В економічно розвинених країнах упродовж тривалого часу вироблено певні правила роботи домогосподарств з фінансовими інструментами з урахуванням двох важливих факторів: ризику та прибутковості. Науковці

зазначають, що людина в середньому вкладає до 50% своїх заощаджень у фінансові інструменти з низьким рівнем ризику, до 30% – у фінансові інструменти з середнім рівнем ризику і до 20% – у фінансові інструменти з високим рівнем ризику (див. табл. 5. 4).

Таблиця 5. 4

Вкладення заощаджень домогосподарств у фінансові інструменти залежно від рівня ризику та прибутковості інвестицій [48, с. 29]

Рівень ризику	Питома вага родинних накопичень	Фінансові інститути та інструменти	Прибутковість інвестицій
Низький	до 50%	Банки, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, облігації емітентів, муніципалітетів і держави	3% - 17%
Середній	до 30%	Кредитні спілки, акції емітентів, інститути спільного інвестування, споживчі товариства	17% - 30%
Високий	до 20%	Нерухомість, земля, пайові інвестиційні фонди	більше 30%

Традиційно однією з найменш ризикових форм заощаджень прийнято вважати вклади на депозитах у банківських установах (див. рис. 5. 3).

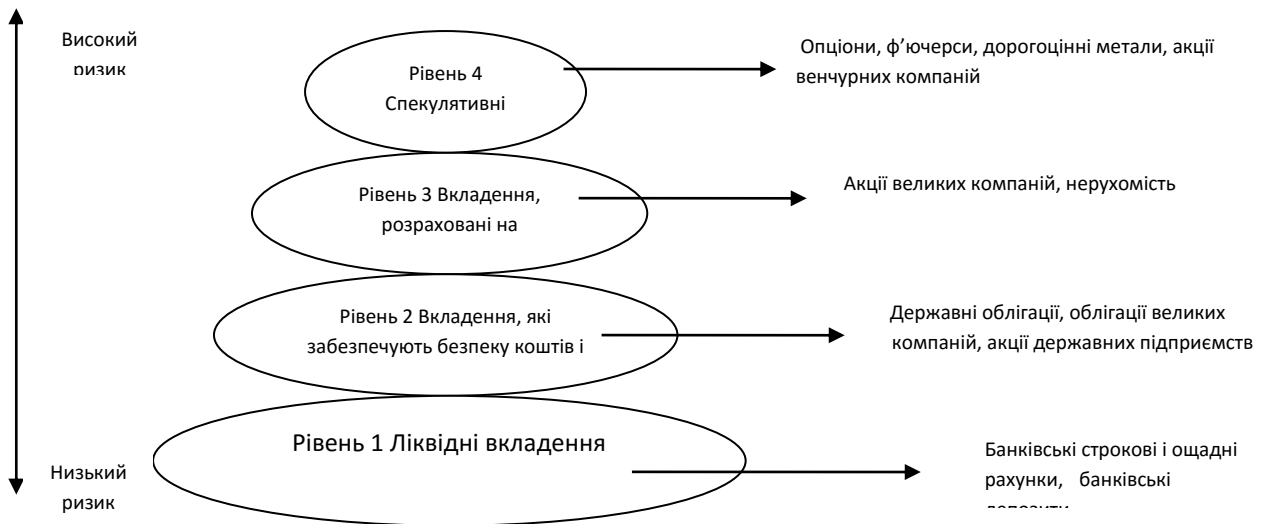


Рис. 5. 3. Піраміда фінансових ризиків при інвестуванні заощаджень

Проте необхідно зазначити, що вирішуючи питання стосовно доцільності зберігання своїх коштів у банках, домогосподарство обов'язково має враховувати ймовірність виникнення так званого «депозитного ризику» – можливості повного або часткового неповернення вкладів чи затримки їхнього повернення через можливе банкрутство банку. З метою зменшення вірогідності настання депозитного ризику, домогосподарства здійснюють диверсифікацію своїх вкладів на депозитних рахунках у кількох банках. Однак таке «дроблення» вкладів створює певні незручності, пов'язані із збором та опрацюванням необхідної додаткової інформації про діяльність відповідних банків. Особливо актуальною у зв'язку з цим стає проблема асиметричності та обмеженого доступу до інформації про поточний фінансовий стан банків, яким домогосподарства довіряють зберігати свої заощадження. Частково сприяти вирішенню цього питання, на наш погляд, могло б створення системи рейтингових агентств і мережі державного та комерційного інформаційно-консультативного обслуговування населення за активної підтримки та безпосередньої участі держави.

Певний ступінь ризику властивий також і операціям домогосподарств із цінними паперами, причому «на фондовому ринку ризик є постійним і

об'єктивним атрибутом фінансової діяльності внаслідок самого характеру купівлі–продажу цінних паперів за умов постійної мінливості ринкової кон'юнктури» [102, с. 171].

З переходом до більш високого щабля наведеної вище піраміди (див. рис. 5. 2) зростають як ризики, так і потенційна дохідність обраних активів. Тому вибір ефективної стратегії інвестування полягає в знаходженні оптимального, з точки зору інвестора, співвідношення між ризиком і дохідністю фінансового активу.

При управлінні фінансовими ризиками члени домогосподарств повинні враховувати той факт, що ризики можуть бути як ринковими, так і позаринковими. До перших належать ризики різкого і непередбачуваного зниження біржових котирувань під впливом економічних і політичних криз, війн, стихійних лих тощо. До другої групи ризиків відносять ризик шахрайства; некомпетентних дій менеджменту компаній, що управляють інвестиціями; несанкціонованого доступу сторонніх осіб до конфіденційної інформації про інвесторів; втрати документів тощо.

Основними інструментами страхування ринкових ризиків є диверсифікація вкладень, залучення до управління інвестиціями досвідчених менеджерів, хеджування.

Страхування позаринкових ризиків передбачає уважний підбір керівників компаній та їх включеність у систему корпоративного страхування на випадок банкрутства і невиконання зобов'язань.

Виходячи із загальновизнаних понять ризикології [42; 115; 159; 162; 191; 361], фінансові рішення домогосподарств в умовах економічних ризиків повинні базуватися на поетапному управлінні ними. До основних етапів управління ризиками відносимо:

- встановлення усіх ймовірних ризиків, що можуть загрожувати домогосподарству;
- виявлення джерел виникнення ризиків та основних факторів, що можуть вплинути на зміну фінансового стану домогосподарства;

- визначення максимально допустимої межі ризику;
- розрахунок ймовірних втрат від настання ризиків;
- розроблення системи антикризових заходів (превентивних, обмежуючих, компенсуючих);
- розрахунок економічної ефективності різних варіантів антикризових заходів та прийняття рішення про їх реалізацію у практичній діяльності домашнього господарства.

Одним з найпоширеніших серед вітчизняних домогосподарств напрямів впливу на ступінь ризику є уникнення ризику, яке передбачає «ухилення від прийняття рішень, обтяжених надмірним ризиком» [162, с. 229]. Ухилення від ризику вважають найбільш радикальним і простим напрямом. Проте, застосовуючи його, домогосподарство позбавляє себе можливості отримання прибутку, пов'язаного із ризиковістю діяльності.

Таку поведінку окремих домогосподарств частково пояснює феномен, названий американським психологом А. Маслоу «комплексом Йони». Цей термін характеризує відмову людини від діяльності задля повної реалізації своїх здібностей. Подібно до біблійного пророка Йони, який намагався уникнути відповідальності за пророцтва, більшість людей дійсно не бажають максимально реалізовувати свої можливості. «Комплекс Йони» призводить до того, що людина, обираючи безпеку навіть перед невеликим ризиком, позбавляє себе можливості отримувати сповна усі вигоди від тієї чи іншої діяльності [42, с. 114].

Тому вважаємо, що дотримання політики ухилення від ризику може бути доцільним у лише випадку, коли ризики є значними та небезпечними (тобто, коли рівень ризику є набагато вищим від рівня можливої дохідності тієї чи іншої операції) або коли ухилення від одного виду ризику не тягне за собою виникнення інших ризиків.

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що домогосподарства, функціонуючи в умовах нестабільного ринкового середовища, повинні досить зважено підходити до прийняття фінансових рішень для того, аби

нейтралізувати потенційні загрози і економічні ризики та забезпечити гідний рівень життя своїх членів.

#### **5.4. Формування і реалізація фінансового потенціалу домогосподарств у сучасних умовах**

Фінанси домогосподарств, відображаючи кінцеву мету розподільних та перерозподільних відносин – формування і використання фондів споживання та заощадження – є показником самостійної економічної діяльності кожного домогосподарства. В ході такої діяльності реалізується фінансовий потенціал домогосподарства, тобто здатність його членів самостійно формувати свої доходи і в повному обсязі здійснювати необхідні витрати, а також формувати заощадження.

Етимологічно термін «потенціал» походить від латинського «*potentia*», що означає сила, потужність, приховані можливості, і визначається як «сукупність наявних засобів, можливостей, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері» [35, с. 1087]. Відтак, фінансовий потенціал домогосподарства можемо трактувати як сукупність фінансових можливостей домогосподарства, які максимально дохідно можуть бути зреалізовані в процесі забезпечення матеріальних та духовних потреб його членів.

Оскільки «потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [96, с. 142], охарактеризуємо ресурсний потенціал домогосподарства, який охоплює усі доступні кошти, можливості і джерела, які домогосподарство може використати у своїй діяльності для виробництва товарів і послуг, витратити на кінцеве споживання або здійснення заощаджень. При цьому до ресурсного потенціалу ми зараховуємо не лише

поточні надходження (доходи), але й величину накопиченого домогосподарством багатства.

Виокремлюючи поточні доходи домогосподарств у складі ресурсного потенціалу, ми використовуємо критерій спрямованості (розподілу) грошових доходів на споживання і заощадження. Скажімо, відсотки на вклади при вилученні їх з банківської установи, а також доходи від власності, підприємницької діяльності, дивіденди тощо при спрямуванні їх на споживчі цілі слід відносити до поточних доходів. А за умови зберігання перелічених вище доходів у тій чи іншій формі вони стають елементами фінансового багатства.

До сукупного багатства домогосподарств відносимо:

- фінансові активи (готівкові гроші, валюта, вклади у банківських та небанківських фінансових установах, цінні папери, страхові поліси тощо);

- нефінансові активи, які представлені у вигляді матеріальних (рухоме і нерухоме майно, вироби із дорогоцінних металів, антикваріат, меблі, побутові речі тощо) і нематеріальних (результати інтелектуальної діяльності: патенти, авторські права тощо) активів;

- людський капітал (рівень освіти і кваліфікації, ділова репутація, здоров'я, гармонійний розвиток членів домашнього господарства).

При розкритті сутності фінансового потенціалу домогосподарств ми виходимо з двох важливих методологічних посилів:

- 1) потенціал є відображенням взаємодії наявних ресурсів та невикористаних можливостей, які формують його єдину сутність;
- 2) аналіз потенціалу слід здійснювати з урахуванням конкретного часового періоду.

Відтак, можемо стверджувати, що фінансовий потенціал домогосподарств відображає не лише наявні фінансові ресурси, які знаходяться у їхньому розпорядженні, але і приховані (не використані на даний момент часу) резерви фінансових ресурсів, котрі можуть бути використані за певних умов. Саме у цьому криється дуалістична природа



фінансового потенціалу як наявних ресурсів та прихованих (невикористаних) можливостей.

Виходячи з вищенаведених методологічних принципів, пропонуємо власне визначення фінансового потенціалу домогосподарств як сукупності наявних та потенційних (які з різних причин є недоступними або тимчасово незадіяними) фінансових ресурсів, що характеризують фінансові можливості домогосподарств. При цьому для трансформації потенційної складової фінансового потенціалу у діючу необхідними є наявність відповідних важелів та нормативно-правового забезпечення.

Принагідно зазначимо, що фінансовий потенціал домогосподарства ми розглядаємо у широкому значенні, хоча окремі автори трактують його більш звужено, маючи на увазі лише ощадно-інвестиційний потенціал населення [33, с. 37-39] або ж лише його неорганізовану складову [79, с. 55-60].

Розглядаючи сутність фінансового потенціалу, виділимо три найважливіші його складові: наявну (тобто реалізовану), нереалізовану та прогнозну (яка відображатиме можливості його розширення за рахунок економічного зростання).

На наш погляд, структурувати фінансовий потенціал домогосподарств можна залежно від видів та джерел фінансових ресурсів (див. рис. 5. 4).

Фінансовий потенціал в розрізі окремих домогосподарств суттєво різниться, оскільки розподіл доходів є досить нерівномірним і визначається наявністю власності, місцерозташуванням домогосподарства (регіон, місто, село), віковими характеристиками, освітою та видами діяльності членів домогосподарств. Скажімо, домогосподарства з низьким рівнем фінансового потенціалу мають обмежені можливості користування кредитними ресурсами, що суттєво зменшує їхні шанси на отримання потенційно високих доходів від підприємницької діяльності. Обдаровані діти із малозабезпечених родин обмежені в доступі до високоякісної освіти і здобуття відповідних навиків та кваліфікації, котрі б сприяли максимізації їхнього особистого добробуту в майбутньому. Внаслідок нерівномірного розподілу надзвичайно

мізерною є кількість домогосподарств, яких можна зараховувати до середнього класу.

Вважаємо, що фінансовий потенціал домогосподарств у сучасних умовах виконує дві головні функції:

- функцію самозабезпечення, яка полягає у тому, що домогосподарства самостійно формують необхідний обсяг фінансових ресурсів для забезпечення матеріальних і духовних потреб своїх членів;

- інвестиційну функцію, суть якої полягає у тому, що, володіючи відповідним фінансовим потенціалом, домогосподарства мають можливість здійснювати інвестиції та отримувати відповідні доходи, підвищуючи таким чином рівень фінансового потенціалу у майбутньому.



Рис. 5. 4. Складові елементи фінансового потенціалу домогосподарств

Тобто, фінансовий потенціал домогосподарства виконує вагомe функціональне навантаження, сприяючи реалізації традиційних функцій домогосподарств та формуючи основу для появи нових видів діяльності

членів домогосподарств, які приносять додаткові доходи або знижуватимуть ризики економічної діяльності в умовах ринку.

На формування структури і динаміки фінансового потенціалу домогосподарств впливає низка факторів, найважливішими серед яких виокремимо: державну політику регулювання доходів, соціальну і податкову політику, рівень розвитку фінансових інститутів та інструментів тощо. Від джерел, обсягів і структури доходів, а також соціальних характеристик та особливостей індивідуальних потреб залежить величина фінансового потенціалу домогосподарства і напрями його використання.

Найбільш загальними індикаторами фінансового потенціалу домогосподарств є обсяг і структура доходів, обсяг і структура заощаджень, забезпеченість житлом та іншим майном, заборгованість перед іншими суб'єктами економічної діяльності, а також особливості споживчої та заощаджувальної поведінки домогосподарств.

На наш погляд, надзвичайно важлива роль у формуванні фінансового потенціалу домогосподарства (звичайно ж, окрім доходів, фінансових і нефінансових активів) належить людському капіталу як сукупності знань, навиків, умінь, особистих здібностей конкретної людини до тієї чи іншої діяльності (причому результатом такої діяльності, як правило, є отримання доходу). Тож збільшення людського капіталу окремої особи відображається, передусім, на її доходах – основі фінансів домогосподарств.

Необхідно відмітити, що в умовах глобалізаційних процесів суттєво підвищується роль як фінансів, так і людського капіталу. У сучасному науковому середовищі домінує твердження про те, що саме людський капітал має знаходитися у центрі нової «людиноорієнтованої парадигми політичної економії» [65, с. 3]. Загострення міжнародної конкуренції, утвердження у розвинених країнах «нової економіки», розвиток якої базується на знаннях та інноваціях, зумовлює усвідомлення того, що пошук невикористаних резервів, оптимальних шляхів ефективного розвитку України слід вести у площині реального запровадження основних положень теорії людського капіталу у

практику ринкових перетворень. За влучним висловом А. Маршалла, «усі кошти, які упродовж багатьох років витрачаються на забезпечення масам доступу до більш високих ступенів освіти, з лихвою окупляться, якщо вони призведуть до появи ще одного Ньютона чи Дарвіна, Шекспіра чи Бетховена» [202, с. 246].

Дослідження проблем відтворення та використання людського капіталу продовжує залишатися актуальним і в сучасних економічних умовах, яким властива певна специфіка, пов'язана, передусім, із розвитком інтелектуального підприємництва, диференціацією кваліфікованої робочої сили і прибутковістю інвестицій у підвищення її продуктивності. Якщо ще донедавна, віддаючи данину освіті та науці, практичний акцент все ж таки робився на ресурсному забезпеченні виробництва, то сьогодні економічний успіх розглядається, насамперед, як наслідок якості робочої сили, стану освіти, науки, охорони здоров'я. Тому дослідження сутності людського капіталу та його складових набуває особливої ваги не лише з теоретичної, але і з практичної точок зору (зокрема, у контексті дослідження фінансів домогосподарств), оскільки його формування «потребує відволікання коштів за рахунок поточного споживання, але при цьому вони стають джерелом підвищення продуктивності і заробітків у майбутньому» [118, с. 45]. Основною ланкою, яка забезпечує створення і нагромадження людського капіталу (включаючи етапи його формування, виробництва й реалізації) завжди була, є і продовжує залишатися сім'я; а початковою стадією формування людського капіталу є створення належної матеріальної основи сім'ї на базі формування і використання сімейного бюджету та ведення домашнього господарства.

Загалом науковці під людським капіталом розуміють сукупність «набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти та які можуть використовуватися протягом певного часу з метою виробництва товарів і послуг» [387, с. 362], «продуктивні здібності, обдарування і знання» [420, с. 15] або «запас продуктивних здібностей,

мотивацій, досвіду і знань індивіда» [365], які у майбутньому здатні приносити його власнику прибуток. Людським його називають тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом тому, що вона є джерелом майбутніх доходів. Тобто, за вихідну теоретичну передумову приймається розуміння капіталу як «потенційної здатності упродовж певного періоду часу створювати продукт і дохід, включаючи неринкові форми доходу» [126, с. 31].

Серед основних складових людського капіталу науковці виокремлюють: капітал освіти (загальна та професійна освіта); капітал здоров'я (природний та набутий рівень здоров'я); капітал культури (споживчий та високодуховний) і соціально-психологічний капітал (ментальні і духовні цінності, психологічний стан) [20, с. 70].

В економічній літературі до теперішнього часу не існує єдиної точки зору щодо трактування сутності людського капіталу. Так, американський дослідник Г. Беккер це поняття пов'язує, передусім, з тим вирашем, який можуть отримати індивід і сім'я внаслідок здобуття освіти, кваліфікації, трудових навиків, спеціальних і загальних знань, котрі можуть бути використані на благо сім'ї, тобто для підвищення або збереження її добробуту, соціального статусу і якості життя, а також для розвитку окремих складових її ресурсного потенціалу [385]. Іншими словами, під людським капіталом Г. Беккер розуміє витрати членів домашнього господарства на освіту, професійну підготовку, охорону здоров'я, інформацію, пошук роботи, виховання дітей тощо, тобто усе те, що в кінцевому підсумку сприяє збільшенню доходів людини у майбутньому.

Американські економісти С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі вважають, що людський капітал за своєю сутністю є «мірою втілення у людині здатності приносити дохід» [333, с. 403] і включає вроджені здібності, талант, а також освіту і набуту кваліфікацію.

Українські учені В. Куценко та Г. Євтушенко визначають людський капітал як «сукупність знань, здібностей і кваліфікації, як здатність

кваліфікованої робочої сили створювати прибуток у вигляді частини заробітної плати та прибутку підприємств» [187, с. 137].

На думку О. Жолудя, людський капітал – це «обсяг продуктивних навичок та технічного знання. Як і звичайний капітал – земля, будівля чи верстат – він вимагає витрат, наприклад на навчання» [104]. Іншими словами, сутнісним ядром теорії людського капіталу є «інвестиційне трактування витрат на якісне вдосконалення людського потенціалу країни, формування здібностей і потреб її населення плюс характеристика внеску цих неречових інвестицій в економічне зростання, ефективність і конкурентоспроможність» [201, с. 29].

Більш конкретизоване визначення людського капіталу наводить російський учений С. Дятлов, на думку якого людським капіталом є «сформований в результаті інвестицій і накопичень людиною певний запас здоров'я, знань, навиків, здібностей, мотивацій, які використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяють росту продуктивності праці та виробництва, і тим самим впливають на зростання доходів (заробітків) даної людини» [90, с. 83].

Американські учені Д. Чемпернаун і Ф. Коуел трактують людський капітал як здатність індивіда отримувати дохід у майбутньому [390, с. 155].

Український економіст Н. Голікова стверджує, що людський капітал – це «вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять додану вартість (прибуток)» [68, с. 33].

Проте вважаємо за необхідне зазначити, що доволі часто окремі науковці до проблем людського капіталу зараховують аналіз ринкової поведінки робочої сили, її адаптацію до різних умов, безробіття, плинність кадрів, кваліфікацію і продуктивність робочої сили, оплату та види праці тощо, що значно віддаляє їх від інвестиційної концепції людського капіталу. Також людській капітал нерідко пов'язують із концепцією «людини економічної» як раціонального максимізатора корисності в

найрізноманітніших, інколи далеких від економіки, життєвих ситуаціях, що також не вважаємо правомірним, оскільки доволі часто домогосподарства діють в умовах невизначеності, спонтанно, неусвідомлено, орієнтуючись лише на «думку натовпу», що абсолютно не відповідає раціональній поведінці.

Людський капітал, як специфічна форма капіталу, «має певні особливості, а саме: він є невіддільним від його носія – живої людської особистості, і внаслідок цього, як актив, він є неліквідним. Використання людського капіталу завжди контролюється самим індивідом незалежно від джерела інвестицій на його розвиток. Функціонування людського капіталу, ступінь віддачі від його використання обумовлені вільним волевиявленням суб'єкта, його індивідуальними інтересами і перевагами, його матеріальною і моральною зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, у тому числі й економічної» [20, с. 69].

Проте, незважаючи на розмаїття думок стосовно трактування поняття «людський капітал», практично усі дослідники схиляються до думки, що його основу становить отримання знань, тобто освіти. Свого часу американський економіст Т. Шульц [415] звертав увагу на те, що освіта перетворює простого виконавця у творчого робітника, змушує його аналізувати ситуацію, шукати оптимальні шляхи вирішення будь-яких завдань. А відомий учений Дж. Гелбрейт зазначав, що «долар, вкладений в інтелект людини, часто приносить більший приріст національного доходу, ніж долар, вкладений у залізницю, греблі, машини й інші капітальні блага» [57, с. 135]. Аналогічних поглядів притримувався і професор Гарвардського університету Н. Менк'ю, який вважав, що, як і інші види капіталу, освіта є одноразовими витратами ресурсів, призначеними для збільшення продуктивності в майбутньому, але, на відміну від інвестицій у інші форми капіталу, інвестиції в освіту пов'язані з конкретною людиною [218, с. 267]. Як показують дослідження американських учених, фактор освіти забезпечує в середньому біля 23% величини загального річного приросту ВВП [396,



с. 162]. А за оцінкою Д. Грінеуея і М. Хаунеса, загальний внесок освіти у збільшення майбутніх доходів людини становить біля 75-80% [75, с. 64].

У рамках такого підходу в економічній науці сформувалося твердження про те, що людський капітал визначають як суму інвестицій, вкладених в освіту і професійне удосконалення конкретної людини. При цьому дуже важливе значення має обсяг та період приватних інвестицій і державного фінансування в освіту, недостатність якого може призвести до зниження темпів людського розвитку, що, у свою чергу, впливатиме на рівень економічного зростання і добробут кожної людини та суспільства загалом. Як стверджують фахівці, у навчання необхідно інвестувати, передусім, у дитинстві та юності, адже саме вкладені у цей період інвестиції дають найбільшу віддачу. А недофінансування на цьому етапі може стати причиною значних витрат у майбутньому [240, с. 206].

Однак, на наше тверде переконання, окрім зазначених об'єктивних факторів, у цьому процесі велику роль відіграє і суб'єктивний чинник. Скажімо, особи, які отримали однакову освіту та володіють однією і тією ж інформацією, здатні використовувати свої потенційні можливості з різною ефективністю, відтак процеси формування їхніх особистих фінансів дещо різнитимуться. При цьому додатковими факторами отримуваного індивідами особистого доходу, окрім знань і професійних навиків, можуть бути мотивація до трудової діяльності, особисті якості, випадкові фактори тощо.

Формування людського капіталу потребує значних витрат як від самої людини, так і суспільства загалом. Зрозуміло, що інвестиції в людський капітал повинні забезпечувати його власнику отримання більш високого доходу у майбутньому. Як справедливо зазначають американські економісти К. Макконелл та С. Брю, «Інвестиції в людський капітал – це будь-яка дія, що сприяє підвищенню кваліфікації і здібностей і, тим самим, продуктивності праці робітників. Витрати, які сприяють зростанню продуктивності, можна розглядати як інвестиції, тому що поточні витрати здійснюються з тим

розрахунком, що вони будуть багаторазово компенсовані збільшеним потоком доходів у майбутньому» [195, с. 171].

Індивіди, приймаючи рішення стосовно власної освіти і професійної підготовки, медичного забезпечення та інших форм поповнення знань і покращення здоров'я, обов'язково співставляють ймовірні вигоди і понесені витрати. До вигід (окрім культурних, соціальних та інших негрошових благ) належать більш високі заробітки і професійний ріст, а витрати визначаються, в основному, вартістю навчання та упушеною цінністю часу, затраченого на такі інвестиції [24]. До прямих витрат, пов'язаних із здобуттям освіти, відносять передусім плату за навчання, витрати на придбання книг, навчальних матеріалів, додаткові витрати на транспорт і житло тощо. А важливим елементом непрямих витрат на освіту є різниця між тим, що індивід міг би заробляти і тим, що він фактично заробляє (включаючи і цінність втраченого дозвілля).

Серед найважливіших витрат, спрямованих на формування людського капіталу (окрім витрат на освіту, підвищення кваліфікації, охорону здоров'я, міграцію тощо), учені [20; 24] виділяють також витрати, пов'язані з народженням і вихованням дітей, що, на наш погляд, є надзвичайно важливим. Адже саме інвестиції, вкладені у розвиток дитини, сприяють формуванню необхідного базису для її подальшого формування, удосконалення та матеріального і духовного зростання. Як стверджують дослідники людського капіталу, саме такі інвестиції приносять найбільшу віддачу у майбутньому. При цьому потрібно пам'ятати, що більш якісні і тривалі інвестиції дають значно вищий і довгостроковіший ефект.

Принагідно зазначимо, що «не усякі інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в людський капітал, а лише ті, що суспільно доцільні й економічно ефективні» [20, с. 69].

Варто наголосити, що процесу інвестування у людський капітал властива певна специфіка: по-перше, капіталовкладення у даному випадку обмежені життєвим циклом індивіда; по-друге, різні складові людського

капіталу формуються на різних етапах життєвого циклу і «амортизуються» різними темпами (скажімо, знання людини можуть застарівати швидше, ніж втрачаються її трудові навички і здоров'я); по-третє, постійне використання індивідом набутих раніше знань не зменшує їх (як це відбувається з фізичним капіталом, який в процесі використання поступово зношується), а навпаки – збільшує їх у майбутньому. Тобто, економіка людського капіталу є економікою самовідтворення, де наявні знання генерують нові.

Вважаємо за необхідне зацентувати увагу на тому, що «для формування і розвитку людського капіталу одних лише інвестицій недостатньо. Зміст цього процесу – не просте вкладення коштів і ресурсів, а усвідомлена і цілеспрямована діяльність самого носія цих якостей, домогосподарства і всього суспільства. Людський капітал створюється як у суспільному секторі економіки за допомогою ринкового механізму, так і в особистому, у тому розумінні, що витрати праці і зусилля щодо саморозвитку і самовдосконалення відіграють вирішальну роль у цьому процесі. Але ці витрати неминуче включаються потім у суспільні витрати як рух усього відтворювального процесу, тому що накопичений запас знань, умінь і інших виробничих якостей людини може бути реалізований і одержати оцінку лише в суспільстві за допомогою активної діяльності їхнього власника» [20, с. 69].

Особливу проблему у дослідженні людського капіталу (і, відповідно, фінансового потенціалу індивіда) становить, на наш погляд, визначення ролі природних здібностей конкретної людини у його формуванні. Аналіз здібностей людини та їх впливу на рівень особистих доходів знаходиться на стику економічної науки і психології. Останніми роками у цьому напрямку було досягнуто певних успіхів, які торкаються, передусім, розробки системи показників, що характеризують здібності людини, а також їх ранжування залежно від ролі, яку вони можуть відігравати у професійній підготовці, кар'єрі і формуванні доходу індивіда. Науковці серед основних характеристик особистості виділяють: пізнавальні здібності (пам'ять, володіння мовою, здібність пояснювати і робити висновки) [400]; особисті

якості, здатні впливати на кар'єрний ріст (комунікабельність, психологічну стійкість, добросовісність, емоційну стійкість, прагнення до досягнення мети) [383]; психомоторні реакції (швидкість реагування, вправність, фізичну силу, самоконтроль) [412].

Цілком зрозуміло, що недостатність природних здібностей людини можна компенсувати збільшенням періоду її навчання. Ця залежність матиме вигляд:

$$Hk = f(t, g), \quad (5. 1)$$

де  $Hk$  – запас людського капіталу (накопичена величина);

$t$  – тривалість періоду отримання освіти;

$g$  – сукупність природних здібностей людини.

З рівняння (5. 1) слідує, що особи з великими природними здібностями можуть обирати більш короткі терміни отримання освіти, і, навпаки, індивіди з меншими здібностями потребують тривалішого періоду навчання. Відповідно, витрати останніх на отримання освіти значно перевищуватимуть витрати перших. З точки зору особистих фінансів це означає, що люди з невеликими особистими здібностями повинні володіти додатковими фінансовими ресурсами для формування людського капіталу, адекватного людському капіталові індивідів з великими природними здібностями.

Водночас, в економічній науці побутує теза про те, що люди з невеликими особистими здібностями, проте які володіють відповідними фінансовими ресурсами, накопичують в процесі навчання людський капітал, що набагато перевищує людський капітал осіб з великими природними здібностями, проте які не отримали належної освіти. На наш погляд, таке твердження є не зовсім слушним (і не тому, що можуть зустрічатися виняткові випадки, коли людина без глибокої професійної освіти досягає високих результатів у будь-якій сфері діяльності, і навпаки, людина з відмінною освітою не досягає професійного успіху), а передусім тому, що інвестування у людський капітал не можна ототожнювати з інвестуванням у основний капітал. Адже ступінь віддачі на вкладені в людський капітал

інвестиції, на відміну від інвестицій в основний капітал, залежить безпосередньо від волевиявлення конкретного індивіда та його зацікавленості у подальшому використанні цього капіталу.

Людський капітал не створюється лише за рахунок витрат на освіту, а ефект заміщення між терміном навчання і природними здібностями людини на практиці є об'єктивно обмеженим у своєму прояві. Цю думку підтверджують і емпіричні дослідження американських учених С. Боулеса, Г. Джинтиса і М. Осборна, які зафіксували цікавий феномен: виявилось, що рівень доходу індивіда від самостійної трудової діяльності значною мірою визначається доходами, отримуваними його батьками, а точніше кажучи, їхнім соціальним та економічним статусом [388, с. 1138]. Автори схильні пояснювати цей феномен тим фактом, що діти наслідують моделі соціально-економічної поведінки своїх батьків.

З цього приводу можна зазначити, що діти успадковують не стільки модель поведінки своїх батьків, скільки їхнє соціальне становище і, відповідно, ймовірність отримання більш достовірної інформації про можливості отримання роботи для себе (що є особливо важливим в період працевлаштування після здобуття освіти).

Окремою проблемою у контексті нашого дослідження є успадкування людського капіталу та його перерозподіл між поколіннями однієї сім'ї. На перший погляд, така постановка питання може бути позбавлена будь-якого сенсу, адже людський капітал складається із сукупності особистих якостей конкретної особи, її знань і трудових навиків. Однак практика засвідчує, що процеси розвитку особистих здібностей, отримання певних знань і навіть окремих професійних навиків відбуваються переважно саме у сім'ях, хоча мова тут повинна вестися скоріше не про наслідування людського капіталу, а про його перерозподіл між членами родини (який, звичайно ж, залежить від природних здібностей дітей). Загалом, діти із сімей з високим рівнем освіти і сталими професійними орієнтирами мають більше шансів сформувати відповідний людський капітал, ніж діти із сімей з низьким освітнім статусом.

Така нерівність відображається, у кінцевому підсумку, на рівні доходів і, відповідно, обсягах фондів споживання та накопичення, що формуються в процесі функціонування фінансів домогосподарств.

Таким чином, можемо стверджувати, що, з одного боку, фінанси домогосподарств формуються під впливом людського капіталу, який є його об'єктивною основою; а з іншого боку, фінанси домогосподарств здійснюють активний вплив на запас людського капіталу і, відповідним чином, обумовлюють зростання майбутнього сукупного доходу членів домашнього господарства.

Проте, на наш погляд, на рівень доходів індивіда впливає не весь людський капітал як сукупність здібностей і знань, а лише певна його частина, здатна реалізовуватися в ринкових умовах або впливати на інтенсивність ринкового обміну. Саме цю складову людського капіталу можна визначати як складову фінансового потенціалу індивіда – його здатність впливати на створювану в економіці додану вартість і отримувати певну її частину у власність. Перерозподіл цієї частини доданої вартості і є процесом формування фінансів домогосподарств.

Відтак можемо стверджувати, що фінансовий потенціал домогосподарства визначається не лише величиною фінансових і нефінансових активів, освітою і професійною підготовкою його членів, але значною мірою і власними зусиллями окремих індивідів. Окрім того, на фінансовий потенціал домогосподарств певний вплив здійснюють і зовнішні фактори (знецінення національної грошової одиниці, зростання рівня безробіття тощо), що особливо яскраво проявляється у періоди економічних криз.

Ученими–економістами доволі часто висловлюються погляди щодо причин серйозного відставання тієї чи іншої країни в економічному розвитку, пов'язаних з неправильною розстановкою акцентів у взаємовідносинах між «речовою» і «людською» складовими економіки, тобто матеріальним і нематеріальним нагромадженням [201, с. 33].

В Україні за два останні десятиліття значно погіршилася якість відтворення і розвитку «людської» складової національного багатства та економічного потенціалу країни. Катастрофічно знижується рівень здоров'я населення, посилюються процеси, що негативно впливають на інтелектуальний потенціал нації, стан освіти і науки в державі. Постійне недофінансування цих стратегічно важливих галузей призвело до падіння престижу інтелектуальної праці у країні, втрати роками набутих здібностей до інновацій.

Відтак, за умови подальшого зниження рівня розвитку людського потенціалу в Україні ймовірно очікувати таких основних небезпек та ризиків:

- різкого зниження конкурентоспроможності вітчизняного трудового капіталу внаслідок погіршення якісних характеристик відтворення населення (насамперед, здоров'я);

- розширення діапазону маргіналізації населення (особливо появи категорії неомаргіналів – осіб з достатньо високим освітньо-професійним рівнем, котрі не знайшли прийнятної форми його реалізації), внаслідок чого за межею бідності опиниться значна частина зайнятого населення, яке нерідко поєднує різні форми вторинної, третинної зайнятості і працює понад законодавчо встановлену тривалість робочого дня з тим, щоб досягнути соціально прийнятної рівня доходу;

- посилення гендерної нерівності, фемінізація бідності і безробіття. Як відомо, питома вага жінок у складі офіційно зареєстрованих безробітних та незайнятого населення є досить високою порівняно з їх часткою у складі працездатного і зайнятого населення, а поширення безшлюбного материнства та значно нижчий порівняно з чоловіками рівень оплати праці суттєво погіршують їхнє становище на ринку праці.

Однак найважливішою, на наш погляд, сьогодні є проблема самоусунення держави від регулювання процесів, пов'язаних із розвитком людського капіталу. Тому з метою недопущення негативних соціально-

економічних наслідків, обумовлених зниженням рівня людського розвитку, в Україні доцільно здійснити такі невідкладні заходи:

- у стратегічних державних документах визнати розвиток людського капіталу головним чинником зміцнення конкурентоспроможності держави та основним пріоритетом її соціально-економічної політики;

- передбачити поступове приведення рівня фінансування людського розвитку (передусім, витрат на освіту, професійне навчання та охорону здоров'я) до рівня групи країн з високим індексом людського розвитку;

- забезпечити більш справедливий розподіл доходів і багатства (передусім, за допомогою податкових і бюджетних важелів), що сприятиме формуванню належної матеріальної основи для розвитку людського капіталу;

- розробити цільову програму стимулювання самозайнятості та мікропідприємництва для трудових мігрантів, які у зв'язку зі світовою фінансовою кризою почали повертатися з-за кордону на батьківщину;

- з метою стимулювання інвестицій у людський капітал унормувати питання благодійної діяльності у сфері фінансування соціальних програм, врахувавши досвід економічно розвинених країн, де близько третини соціальних програм фінансується приватними добродійними фондами, які акумулюють кошти меценатів.

Проте першочерговим завданням має стати визнання людського капіталу важливим ресурсом економічного зростання та великою соціальною цінністю сучасного суспільства, а державна фінансова політика має бути спрямована не лише на підвищення кількісних, але передусім якісних показників людського розвитку, що дозволить кожному українцю бути задоволеним власним життям саме у цій країні. Вважаємо, що зазначений підхід дасть змогу домогосподарствам формувати належний рівень добробуту своїх членів і відповідним чином впливатиме на їхній фінансовий потенціал – можливість максимально дохідно реалізовувати свої здібності в умовах ринку.



## Висновки до розділу 5

У результаті дослідження специфіки і основних методів та інструментів управління фінансами домогосподарств можна зробити такі висновки.

1. Під управлінням фінансами домогосподарств пропонувано розуміти діяльність членів домашнього господарства щодо регулювання його вхідних і вихідних грошових потоків з метою підвищення їхнього добробуту, а також діяльність органів державної влади та управління, пов'язану із впливом на процес формування доходів і витрат домогосподарства з метою оптимізації та раціоналізації фінансових відносин в державі. Зазначено, що проблема управління фінансами домогосподарств полягає не стільки в тому, яким чином здійснити розподіл і перерозподіл грошових ресурсів, а у тому, чи призведе це до збільшення обсягів, темпів і пропорцій фінансових ресурсів, а також покращення умов і порядку організації фінансових відносин всередині домашнього господарства.

2. Серед головних пріоритетів управління фінансами домогосподарств в сучасних умовах вітчизняної економіки виокремлено: здійснення оперативного контролю з метою забезпечення фінансової стійкості домогосподарства і попередження ймовірного погіршення його фінансового стану та зниження фінансового статусу; оптимізацію витрат домогосподарства на поточне споживання; формування заощаджень як засобу захисту від соціальних, економічних і фінансових ризиків, а також трансформацію заощаджень в інвестиції та максимізацію їхньої дохідності з урахуванням рівня ризиковості; забезпечення формування людського капіталу шляхом отримання якісної освіти і поступового підвищення кваліфікації членів домогосподарства; оцінку і розрахунок економічної обґрунтованості залучення позик та узгодження витрат на їх погашення з величиною майбутніх доходів.

3. Важливу роль в управлінні фінансами домашніх господарств відведено плануванню, складанню і виконанню бюджету. Під бюджетом домогосподарства пропоновано розуміти сукупність економічних відносин, у які вступають домашні господарства з приводу формування і використання фондів грошових коштів, призначених для якнайповнішого задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів. Залежно від мети управління та обсягів майна, члени домашнього господарства можуть складати тижневі, місячні, квартальні та річні бюджети. Зазначено, що на практиці найбільш поширеними є місячні і річні бюджети. Місячні бюджети відображають циклічність поступлень основних доходів (заробітна плата, пенсії, стипендії тощо) і здійснення низки витрат більшості людей (оплата за житлово-комунальні послуги, сплата податків тощо). Річні бюджети більше зорієнтовані на витрачання коштів на предмети тривалого користування та деякі річні платежі і перерахунки за послуги (сплата податків, оплата за навчання тощо).

4. Домогосподарства, формуючи свої бюджети, вимушені діяти в умовах бюджетних обмежень, під якими пропоновано розуміти обмеженість витрат домогосподарства величиною його доходів. Під впливом різноманітних факторів, які прямо або опосередковано впливають на доходи домашнього господарства (наприклад, державних заходів щодо підтримки домогосподарств; наявності вакансій на ринку праці; спроможності людини здобувати відповідну освіту; доступу членів домогосподарства до різноманітних факторів виробництва і, відповідно, різних джерел доходів тощо) бюджетне обмеження домогосподарства може зазнавати суттєвих змін.

5. Фінансові рішення, які приймають члени домогосподарств, поділено на дві основні групи: рішення з приводу формування джерел і структури доходів (активів) домогосподарства та рішення з приводу формування структури майбутніх витрат. При цьому зазначено, що якщо перша група рішень впливає на загальний рівень доходу домогосподарства, то друга група здійснює вплив не лише на співвідношення, в якому дохід домогосподарства

поділяється на споживчу та заощаджувальну частини, але і на рівень доходів домогосподарства в майбутньому періоді. Серед найважливіших факторів, які впливають на фінансові рішення домогосподарств, виокремлено: поточні і перспективні цілі домогосподарства; відносини між членами домогосподарства; рівень сукупного доходу домогосподарства; уподобання і схильність до ризику його членів; зовнішнє середовище (законодавче регулювання доходів і витрат, особливості оподаткування доходів, призначення соціальних допомог, специфіка ринку праці тощо).

6. В процесі економічної діяльності домашнього господарства реалізується його фінансовий потенціал, під яким пропонувано розуміти сукупність наявних та потенційних (які з різних причин є недоступними або незадіяними в межах конкретного часового періоду) фінансових ресурсів, що характеризують фінансові можливості домогосподарства, тобто його здатність здійснювати у повному обсязі усі необхідні витрати та формувати заощадження. Надзвичайно важливу роль у формуванні і реалізації фінансового потенціалу домогосподарств (окрім доходів, фінансових і не фінансових активів) відведено людському капіталу, збільшення якого відображається передусім на доходах домогосподарств – основі їхніх фінансів.

7. Основні наукові результати розділу опубліковані в працях автора [127; 131; 135; 139; 142; 144; 150; 155; 157; 158; 403].

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження визначено нові підходи до вирішення важливої наукової проблеми розроблення теоретико-методологічних засад формування і розвитку фінансів домогосподарств в умовах економічних трансформацій в Україні. Це дало змогу сформувавши ряд концептуально-теоретичних, методологічних та науково-практичних висновків, спрямованих на реалізацію мети дисертаційного дослідження.

1. Діалектика взаємовідносин людини і держави – це комплексна проблема, яка на кожному етапі цивілізаційного прогресу та у кожній країні вирішується доволі специфічно та неоднозначно. Вчення про людину як рушійну силу національної економіки і сім'ю як найбільш адекватний людській природі елемент суспільного буття постійно розвивалося, вдосконалювалося та продовжує залишатися надзвичайно актуальним у сучасних умовах. Основні положення родинної економіки сприяли появі нових течій економічної науки, які активно досліджують економічну діяльність домогосподарств з позиції макро- і мікрорівнів. Особливе місце серед таких течій відведено теорії інституціоналізму, яка має численні переваги та потужний потенціал використання порівняно з іншими теоріями.

2. Важливим суб'єктом ринкової економіки та економічною основою життєдіяльності суспільства є домогосподарство – феноменальне соціально-економічне утворення, в якому сфокусовані усі аспекти людського життя: біологічні, соціальні, економічні. Зростання економічної активності й самостійності вітчизняних домогосподарств з одночасним посиленням відповідальності за прийняті ними рішення спонукає науковців більш ґрунтовно і системно досліджувати діяльність цих суб'єктів ринкової системи. Домогосподарство запропоновано розуміти як специфічний вид соціально-економічної організації людей, які здебільшого перебувають у родинних відносинах, ділять спільний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси (працю, капітал, підприємницькі здібності) та спільно

приймають економічні рішення щодо формування доходів і здійснення витрат. Таке визначення є універсальним та всеохоплюючим, оскільки враховує не лише наявність родинних зв'язків та спільність побуту, а й економічні відносини членів домогосподарства з іншими суб'єктами економічної діяльності.

3. У сучасних умовах домогосподарства стають дедалі активнішими учасниками фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами та організаціями, а також інституціями фінансового ринку. Сформульовано авторське визначення фінансів домогосподарств і зроблено акцент на тому, що фінансам домогосподарств властиві діалектичні протиріччя, які виникають не лише у відносинах з державою чи підприємствами, а й усередині домогосподарства – між обмеженістю фінансових ресурсів та практично необмеженими потребами його членів, між обсягами споживання і заощадження, а також у процесі розподілу та перерозподілу фінансових потоків, що надходять до сімейного бюджету.

Фінанси домогосподарств запропоновано ідентифікувати як важливу сферу фінансової системи України. За основу класифікаційного поділу взято специфіку, рівень і форми фінансових відносин між основними суб'єктами економічної діяльності: домогосподарствами, суб'єктами господарювання та державою. Рекомендовано у складі фінансів домогосподарств з урахуванням специфіки формування й особливостей управління бюджетом домогосподарства виокремлювати такі ланки: особисті фінанси; сімейні фінанси; родинні фінанси.

4. Важливою формою фінансів домогосподарств і матеріальним втіленням фінансових відносин у цій сфері є доходи домогосподарств, дослідження сутності яких здійснено за допомогою системи науково-методологічних підходів та критичного аналізу трактувань українськими і зарубіжними вченими цього поняття. Основне джерело формування доходів вітчизняних домогосподарств – це заробітна плата, яка характеризується значною галузевою і територіальною диференціацією. Серед пріоритетних

напрямків удосконалення діючої системи оплати праці виділено: підвищення питомої ваги доходів від трудової діяльності до рівня економічно розвинених країн світу; повну ліквідацію заборгованості з виплати заробітної плати у всіх секторах економіки та недопущення її виникнення у майбутньому; унормування розміру мінімальної заробітної плати з науково обґрунтованою реальною величиною прожиткового мінімуму; зменшення розміру єдиного соціального внеску, що в комплексі з іншими заходами державного регулювання (передусім контрольно-превентивного спрямування) сприятиме поступовому подоланню такого негативного явища, як свідоме заниження вітчизняними підприємцями фонду оплати праці найманих працівників.

5. Поряд із заробітною платою важливим джерелом трудових доходів домогосподарств є доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, які домогосподарства отримують у вигляді прибутку і змішаного доходу. До першочергових заходів, спрямованих на підтримку та подальший розвиток підприємницької діяльності й самозайнятості в Україні, зараховано: формування дієвого механізму стимулювання осіб, які створюють власні робочі місця і сприяють зниженню рівня безробіття в державі, шляхом надання дозвільних, реєстраційних, податкових та кредитних преференцій; сприяння розвитку і самореалізації інтелектуального та професійного потенціалу громадян; запровадження ефективних регіональних стратегій підтримки зайнятості, складовими елементами яких мають стати: визначення пріоритетних сфер прикладання праці; нормативно-правова регламентація діяльності самостійно зайнятих громадян; розроблення територіальних програм сприяння розвитку мікробізнесу; фінансово-кредитне регулювання й ін.

6. Результати дослідження дають підстави стверджувати, що важливим джерелом доходів домогосподарств в Україні продовжують залишатися соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, до яких належать пенсії, стипендії, всі види отримуваної населенням допомоги із фондів соціального страхування, компенсаційні виплати і пільги, благодійна

допомога. Для підвищення дієвості системи соціальних трансфертів у нашій державі доцільно змістити акценти з пасивних форм соціального захисту (використання соціальних допомог, які сприяють лише тимчасовому вирішенню проблем соціального характеру, але можуть спровокувати негативні економічні наслідки) на ширше використання форм активної соціальної допомоги для стимулювання економічної самостійності громадян (наприклад, допомоги на покриття витрат на перекваліфікацію, повну або часткову сплату відсотків за банківськими кредитами для організації та ведення власного бізнесу й ін.). Негайного вдосконалення потребує також методика призначення вже існуючих соціальних трансфертів у контексті вирішення проблеми «розмитості» критеріїв набуття права на допомогу і контролю за її призначенням. З метою усунення вказаних недоліків запропоновано сформувати єдину інформаційну базу даних про матеріальний стан та доходи громадян, що дасть змогу звести до мінімуму неефективні соціальні виплати з бюджетів і державних цільових фондів.

7. Одним із потенційно важливих джерел формування доходів вітчизняних домогосподарств є доходи від власності, хоча їхня частка продовжує залишатися вкрай низькою, що свідчить про надто повільне залучення домогосподарств до ринкових відносин та незначну роль фінансового ринку в забезпеченні належного рівня життя населення. Для виправлення ситуації у цій сфері запропоновано вжити ряд заходів, насамперед з боку держави, з метою сприяння відновленню довіри населення до інструментів та інституцій фінансового ринку і забезпечення транспарентності фондового ринку для збільшення операцій на ньому фізичних осіб. До найважливіших пріоритетів у цій сфері зараховано: досягнення такого рівня доходів населення, за якого б існувала можливість після задоволення всіх найважливіших потреб здійснювати заощадження з метою інвестування в різні активи та отримувати додаткові доходи; забезпечення стабільного функціонування фінансових інституцій, здатних акумулювати заощадження домогосподарств і гарантувати їхнє збереження,

у тому числі завдяки системі державних гарантій; диверсифікацію різних за ступенем дохідності та ризиковості фінансових інструментів; підвищення рівня фінансової грамотності населення і його інформованості про основні тенденції на фінансовому ринку України.

8. У контексті реформування оподаткування доходів населення визнано за доцільне здійснювати поступовий перехід від оподаткування доходів фізичних осіб до оподаткування доходів сім'ї, що дасть змогу платнику податку обирати саме той варіант оподаткування доходу (спільне або окреме оподаткування доходів подружжя), який буде економічно найбільш вигідним для родини. Для цього при спільному оподаткуванні доходів подружжя потрібно передбачити значні пільги у вигляді неоподатковуваних сум доходу на кожного члена сім'ї, який перебуває на утриманні платника податку (неповнолітні діти, інваліди, особи похилого віку). Доведено також необхідність повернення до оподаткування доходів громадян в Україні за прогресивною шкалою із введенням елементу регресії для верхньої ставки, що сприятиме легалізації надвисоких доходів. З огляду на це всіх платників податку рекомендовано диференціювати за п'ятьма групами залежно від величини оподатковуваних доходів. Запропонований механізм оподаткування доходів домогосподарств відповідатиме як принципу платоспроможності, так і принципу соціальної справедливості та гарантуватиме збереження й розвиток одного з найважливіших соціальних інститутів – інституту сім'ї.

Сформовано концептуальні підходи до визначення податкового навантаження на домогосподарства з урахуванням не лише сплачених населенням прямих податків і внесків на обов'язкове державне соціальне страхування, а й впливу непрямих податків на його величину. В результаті апробації методики з'ясовано, що податкове навантаження на домогосподарства в Україні є помірним, причому найбільший вплив на нього здійснюють непрямі податки.



9. Обсяг та структура витрат домогосподарств безпосередньо залежать від величини їхніх сукупних доходів, попиту на товари і послуги, ринкових цін, а також таких явищ, як «середня схильність до споживання», «гранична схильність до споживання», «середня схильність до заощадження», «гранична схильність до заощадження», які певною мірою пояснюють поведінку домогосподарств у конкретних економічних реаліях.

У сучасних умовах вітчизняні домогосподарства намагаються поводитися раціонально. Формуючи свої витрати, вони не лише орієнтуються на величину поточного доходу, а й враховують рівень доходів і витрат у попередньому та майбутньому часових періодах. У роботі зроблено висновок про те, що найближчим часом населення переходитиме від моделі екстенсивного нарощування витрат до моделі максимальної їхньої економії, що кардинально змінюватиме його економічну поведінку на споживчому і фінансовому ринках України. Відтак держава має активно впливати на формування обсягів та структури витрат домогосподарств не лише через стимулювання сукупного споживчого попиту в країні, а й через активізацію їхньої інвестиційної діяльності. Формування належної культури використання зароблених членами домогосподарств доходів доцільно визнати одним із пріоритетів сучасної економічної політики в Україні.

10. Сформована культура витрачання коштів знаходить безпосереднє втілення у фінансовій поведінці, яку запропоновано розуміти як діяльність членів домогосподарства, пов'язану з отриманням, розподілом і перерозподілом грошових доходів, у результаті чого відбувається формування відповідних фондів грошових коштів (індивідуальних та спільних фондів споживання, резервного фонду, фонду заощаджень й ін.) та їхнього використання на певні цілі. Запропоноване визначення є більш всеохопним і, крім поведінки населення на фінансовому ринку, характеризує також інші сторони фінансової діяльності громадян, пов'язані з формуванням доходів та здійсненням витрат. За основу типологізації фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств взято мотивацію як низку взаємозалежних

причинно-спонукальних чинників, що визначають характер і спрямованість людської діяльності. З огляду на найважливіші мотиви та пріоритетні напрямки здійснення витрат (споживання, заощадження, інвестування) і з урахуванням емпіричних закономірностей фінансової поведінки домогосподарств виокремлено три основні їхні моделі: споживчу, заощаджувальну та інвестиційну. Дослідження мотивів, цілей і моделей фінансової поведінки є надзвичайно важливим у сучасних умовах, адже саме на основі такого аналізу та вивчення схильності населення до споживання і заощадження можна прогнозувати певні вектори фінансової поведінки домогосподарств на найближчі роки, що стане підґрунтям для моделювання основних параметрів економічного розвитку нашої держави у середньостроковій перспективі.

11. У сучасних економічних умовах домогосподарства стають дедалі активнішими заощадниками та потенційними інвесторами української економіки, вкладаючи тимчасово вільні кошти у різні фінансові інструменти. Доведено, що фінансовий добробут і фінансова безпека вітчизняних домогосподарств значною мірою залежать від розвиненості ринку заощаджень в Україні. У цьому контексті запропоновано активізувати діяльність державних виконавчих та регулюючих органів щодо створення економіко-правових умов для залучення заощаджень населення на фінансовий ринок і трансформування їх у фінансові активи. Трансформацію заощаджень домогосподарств в інвестиції рекомендовано розуміти як механізм перетворення тимчасово вільних коштів домогосподарств на фінансові та нефінансові активи з метою отримання майбутнього доходу на ці вкладення за умови мінімізації інвестиційних ризиків. Саме високі ризики і низький рівень довіри до фінансового сектору зумовлюють значні обсяги заощаджень населення в готівковій національній та іноземній валюті поза фінансово-кредитною системою як найбільш безпечні в умовах економічних і політичних потрясінь.

12. У дисертації обґрунтовано необхідність управління фінансами домогосподарств, особливо в сучасних умовах економічної нестабільності. Серед основних методів управління фінансами домогосподарств з позиції мікрорівня виділено: фінансовий облік, фінансове планування, фінансовий аналіз та контроль членів домогосподарства за поточними доходами і витратами та формуванням заощаджень. Кожен з перелічених методів на практиці реалізується за допомогою відповідних інструментів. Центральне місце в управлінні фінансами домогосподарств відведено плануванню, складанню і виконанню бюджету, під яким пропонувано розуміти сукупність економічних відносин, в які вступають домогосподарства з приводу формування та використання фондів грошових коштів, призначених для якнайповнішого задоволення матеріальних і духовних потреб членів таких господарств.

Домогосподарства для забезпечення належного існування та підвищення рівня добробуту своїх членів приймають численні фінансові рішення з урахуванням необхідності попередження (зниження рівня) різноманітних ризиків (ризиків втрати вкладених грошей; ризику відсутності прибутку; ризику одержання прибутку, меншого від очікуваного; ризику неможливості повернути кредит; ризику, пов'язаного з протиправною фінансовою поведінкою й ін.).

13. Фінанси домогосподарств, відображаючи кінцеву мету розподільних та перерозподільних відносин – формування і використання фондів споживання та заощадження, є показником самостійної економічної діяльності кожного домогосподарства. У процесі такої діяльності реалізується фінансовий потенціал домогосподарства, який у сучасних умовах виконує дві головні функції: функцію самозабезпечення, яка полягає у тому, що домогосподарства самостійно формують необхідний обсяг фінансових ресурсів для забезпечення матеріальних і духовних потреб своїх членів, та інвестиційну функцію, суть якої полягає у тому, що, володіючи відповідним фінансовим потенціалом, домогосподарства мають змогу

здійснювати інвестиції й отримувати відповідні доходи, підвищуючи свою фінансову спроможність у майбутньому. Фінансовий потенціал окремих домогосподарств суттєво відрізняється, оскільки розподіл доходів є нерівномірним і визначається наявністю власності, місцезнаходженням домогосподарства (регіон, місто, село), віковими характеристиками, освітою та видами діяльності членів домогосподарства.

Значний вплив на формування фінансового потенціалу домогосподарств здійснює людський капітал, який запропоновано розуміти як сукупність знань, навичок, умінь, особистих здібностей конкретної людини до тієї чи іншої діяльності, результатом якої, як правило, є отримання доходу. Збільшення людського капіталу окремої особи відображається передусім на її доходах – основі фінансів домогосподарств. Доведено, що, з одного боку, фінанси домогосподарств формуються під впливом людського капіталу, який є його об'єктивною основою, а з іншого – вони здійснюють активний вплив на запас цього капіталу і відповідно зумовлюють зростання майбутнього сукупного доходу членів домогосподарства.

14. У результаті проведеного дослідження сформовано цілісну наукову концепцію розвитку фінансів домогосподарств, яка передбачає вдосконалення фінансових відносин вітчизняних домогосподарств з іншими суб'єктами економічної діяльності та підвищення їхньої ролі не лише як основних споживачів товарів і послуг, а й активних інвесторів національної економіки, що, в кінцевому підсумку, сприятиме підвищенню рівня життя населення та зростанню суспільного добробуту. Незважаючи на певні проблеми, які існують у сучасних економічних реаліях, фінанси домогосподарств найближчим часом займуть гідне місце у структурі фінансової системи України і здійснюватимуть активний вплив на розвиток вітчизняної економіки, забезпечуючи неперервність відтворення людського капіталу, а як джерело інвестиційних ресурсів створюватимуть одну з основ для подальшого розвитку національної економічної системи. Реалізація

запропонованих у дисертації теоретичних, методологічних та практичних положень і рекомендацій дасть змогу переосмислити та на новій теоретико-методологічній основі розглянути особливу роль цієї сфери фінансових відносин в економічному житті країни і з розумінням та усією відповідальністю підійти до вирішення нагальних проблем соціально-економічного розвитку нашої держави.

## Додаток А

Частка домогосподарств із середньодушовими загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму у 2006-2009 роках, %\*

[38, с. 307; 39, с. 307; 40, с. 307]

Регіон	Роки			
	2006	2007	2008	2009
Всі домогосподарства	43,3	23,7	13,3	16,2
У тому числі проживають у:				
міських поселеннях	38,6	21,7	10,4	14,0
сільській місцевості	53,9	28,0	19,8	21,2
<i>за регіонами</i>				
Автономна Республіка Крим	45,0	27,9	12,8	17,4
Вінницька	33,3	22,5	12,6	17,5
Волинська	61,0	45,5	29,8	28,3
Дніпропетровська	43,1	21,3	9,6	13,3
Донецька	43,0	17,7	10,4	13,2
Житомирська	50,5	26,7	16,1	18,3
Закарпатська	43,9	28,1	13,0	23,1
Запорізька	43,8	21,3	14,3	15,2
Івано-Франківська	31,6	22,3	12,7	15,6
Київська (без м. Києва)	55,1	21,0	8,7	9,7
Кіровоградська	49,5	39,4	25,8	23,4
Луганська	56,2	27,9	13,0	16,7
Львівська	49,5	26,3	13,7	19,2
Миколаївська	31,4	23,4	13,5	13,3
Одеська	49,0	29,0	18,7	19,0
Полтавська	40,1	23,6	13,1	15,5
Рівненська	47,3	23,6	18,6	19,2
Сумська	45,6	22,9	16,6	21,5
Тернопільська	54,0	36,1	25,8	27,4
Харківська	41,8	18,4	8,9	13,0
Херсонська	50,6	27,5	17,7	29,6
Хмельницька	44,4	26,6	14,4	19,7
Черкаська	38,1	15,9	10,8	14,0
Чернівецька	45,6	37,0	20,0	16,9

Чернігівська	42,7	25,5	18,7	14,4
м. Київ	19,4	10,6	2,3	5,7
м. Севастополь	8,2	10,9	5,6	9,8

\* Довідково: розмір прожиткового мінімуму на одну працездатну особу в місяць становив: у IV кварталі 2006 року 472,0 грн., у IV кварталі 2007 року – 532,0 грн., у IV кварталі 2008 року – 626,0 грн., у IV кварталі 2009 року – 701 грн.





- соціальні допомоги	31601	17,1	35318	16,4	52035	18,9	84617	22,2	103092	21,8	124472	20,0	180455	21,3	2
- інші одержані поточні трансферти	6656	3,6	8281	3,8	11500	4,2	12545	3,3	14510	3,1	18209	2,9	26092	3,1	
- соціальні трансферти в натурі	29029	15,7	34429	16,0	41314	15,1	54145	14,2	66298	14,1	86359	13,8	113136	13,4	1
<b>Витрати та заощадження - всього</b>	<b>185073</b>	<b>100,0</b>	<b>215672</b>	<b>100,0</b>	<b>274241</b>	<b>100,0</b>	<b>381404</b>	<b>100,0</b>	<b>472061</b>	<b>100,0</b>	<b>623289</b>	<b>100,0</b>	<b>845641</b>	<b>100,0</b>	<b>8</b>
в тому числі:															
придбання товарів та послуг	153589	83,0	180730	83,8	221713	80,8	306769	80,4	385681	81,7	509533	81,7	695618	82,3	7
доходи від власності (сплачені)	334	0,2	902	0,4	1864	0,7	3523	0,9	8374	1,8	16924	2,7	30406	3,6	



- приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	10184	5,5	21592	10,0	20475	7,5	53297	14,0	54880	11,6	94526	15,2	91212	10,8	
- заощадження в іноземній валюті	-825	-0,5	-3881	-1,8	13288	4,8	7200	1,9	17961	3,8	19908	3,2	32561	3,9	
- позики одержані за виключенням погашених (-)	-2103	-1,1	6236	2,9	6256	2,3	19355	5,1	45766	9,7	77043	12,3	116629	13,8	-
<b>Наявний дохід</b>	<b>141618</b>	<b>X</b>	<b>162578</b>	<b>X</b>	<b>212033</b>	<b>X</b>	<b>298275</b>	<b>X</b>	<b>363586</b>	<b>X</b>	<b>470953</b>	<b>X</b>	<b>634493</b>	<b>X</b>	<b>6</b>
<b>Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.</b>	<b>2938,0</b>	<b>X</b>	<b>3400,3</b>	<b>X</b>	<b>4468,4</b>	<b>X</b>	<b>6332,1</b>	<b>X</b>	<b>7771,0</b>	<b>X</b>	<b>10126,0</b>	<b>X</b>	<b>13716,3</b>	<b>X</b>	<b>14</b>
<b>Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року</b>	<b>118,0</b>	<b>X</b>	<b>109,1</b>	<b>X</b>	<b>119,6</b>	<b>X</b>	<b>123,9</b>	<b>X</b>	<b>111,8</b>	<b>X</b>	<b>114,8</b>	<b>X</b>	<b>107,6</b>	<b>X</b>	

\* Розраховано за матеріалами Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm)

## Додаток В.1

## Структура сукупних ресурсів домогосподарств України

у 2006-2009 роках, %\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2006		2007		2008		2009	
	Міські посел ення	Сільсь ка місцев ість	Міські посел ення	Сільсь ка місцев ість	Міські посел ення	Сільсь ка місцев ість	Міські посел ення	Сільсь ка місцев ість
Оплата праці	55,8	30,3	57,7	32,7	55,6	32,5	53,4	33,7
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,8	4,2	5,7	3,8	5,8	3,9	5,4	4,6
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	0,6	12,0	0,4	11,7	0,3	11,1	0,5	9,4
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,2	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1
Доходи від продажу нерухомості	0,5	0,1	0,2	0,2	0,5	0,1	0,2	0,1
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості)	0,3	1,4	0,2	1,4	0,2	1,5	0,2	1,4

тощо)								
Пенсії	20,2	23,5	19,5	23,5	19,7	23,2	22,0	24,5
Стипендії	0,4	0,2	0,3	0,2	0,5	0,3	0,9	0,5
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	1,9	2,8	1,8	2,9	1,7	3,5	2,3	3,1
Грошова допомога від родичів та інших осіб	4,9	3,7	4,8	3,8	4,5	4,2	5,3	3,8
Аліменти	0,3	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1	0,4	0,1
Інші грошові доходи	1,1	1,0	1,0	1,1	0,8	0,8	0,5	0,5
<b>Грошові доходи</b>	<b>90,9</b>	<b>79,5</b>	<b>92,0</b>	<b>81,5</b>	<b>90,3</b>	<b>81,3</b>	<b>91,2</b>	<b>81,8</b>
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівел ь	2,0	13,9	1,6	12,8	1,3	11,2	1,7	12,4
Пільги та субсидії безготівкові	1,4	0,7	1,5	0,7	1,2	0,7	1,3	0,7
Грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчим и товарами	1,6	1,6	1,3	1,4	1,2	1,4	1,5	1,6
<b>Негрошові</b>	<b>5,0</b>	<b>16,2</b>	<b>4,4</b>	<b>14,9</b>	<b>3,7</b>	<b>13,3</b>	<b>4,5</b>	<b>14,7</b>

<b>ДОХОДИ</b>								
<b>Всього загальних доходів</b>	<b>95,9</b>	<b>95,7</b>	<b>96,4</b>	<b>96,4</b>	<b>94,0</b>	<b>94,6</b>	<b>95,7</b>	<b>96,5</b>
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарству борги	4,1	4,3	3,6	3,6	6,0	5,4	4,3	3,5
<b>ВСЬОГО СУКУПНИХ РЕСУРСІВ</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\*складено за даними джерел [38, с. 236; 39, с. 236; 40, с. 236]

## Додаток В.2

Сукупні ресурси домогосподарств України у 2008-2009 роках, грн.\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Всі домогосподарства		Міські поселення		Сільська місцевість	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Оплата праці	1427,63	1446,48	1702,01	1683,14	817,36	914,91
Доходи від підприємницької діяльності та само зайнятості	151,43	156,24	175,68	170,69	97,49	123,80
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	93,44	88,88	10,57	15,13	277,80	254,55
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	9,92	2,14	12,69	1,59	3,75	3,40
Доходи від продажу	11,99	6,05	16,27	7,81	2,45	2,09

нерухомості						
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	16,38	17,16	6,68	7,84	37,96	38,09
Пенсії	597,24	684,55	604,09	692,70	582,01	666,26
Стипендії	12,31	22,68	14,41	27,13	7,63	12,67
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	61,70	74,91	51,26	70,95	84,95	83,79
Грошова допомога від родичів та інших осіб	128,60	147,48	139,17	167,15	105,09	103,29
Аліменти	8,08	9,64	10,44	12,19	2,82	3,89
Інші грошові доходи	22,72	13,75	23,54	14,42	20,89	12,23
<b>Грошові доходи</b>	<b>2541,44</b>	<b>2669,96</b>	<b>2766,81</b>	<b>2870,74</b>	<b>2040,20</b>	<b>2218,97</b>
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	115,18	140,59	39,50	53,26	283,59	336,75
Пільги та субсидії безготівкові	30,15	34,62	36,66	41,58	15,66	18,98
Грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	36,04	46,79	36,55	47,73	34,89	44,69
<b>Негрошові доходи</b>	<b>181,37</b>	<b>222,00</b>	<b>112,71</b>	<b>142,57</b>	<b>334,14</b>	<b>400,42</b>
<b>Всього загальних доходів</b>	<b>2722,81</b>	<b>2891,96</b>	<b>2879,52</b>	<b>3013,31</b>	<b>2374,34</b>	<b>2619,39</b>
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарству борги	170,03	123,29	185,19	136,07	136,30	94,57



ВСЬОГО СУКУПНИХ РЕСУРСІВ	2892,84	3015,25	3064,71	3149,38	2510,64	2713,96
-----------------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

\* складено за даними джерела [40, с. 234-235]

### Додаток В.3

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2009 році залежно від основного джерела доходу домогосподарства, % [40, с. 255]

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Всі домогосподарства	у тому числі за основним джерелом доходу домогосподарства			
		оплата праці	доходи від підприємницької діяльності	доходи від самостійної трудової діяльності	трансферти, доходи від власності та інші доходи
Оплата праці	47,9	73,6	15,8	16,7	14,2
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	5,1	1,1	65,9	34,4	0,9

Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,9	1,1	1,4	16,2	2,3
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,1	0,0	0,3	0,0
Доходи від продажу нерухомості	0,2	0,1	0,0	0,3	0,2
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	0,6	0,2	0,3	0,9	1,1
Пенсії	22,7	7,5	4,0	8,9	54,1
Стипендії	0,8	0,6	0,4	0,4	1,2
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	2,5	1,8	2,8	2,3	3,7
Грошова допомога від родичів та інших осіб	4,9	3,6	3,2	3,2	7,7
Аліменти	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4
Інші грошові доходи	0,5	0,3	0,1	0,3	0,8
<b>Грошові доходи</b>	<b>88,5</b>	<b>90,3</b>	<b>94,1</b>	<b>84,1</b>	<b>86,6</b>
Вартість спожитої продукції,	4,6	3,0	1,1	10,6	5,9

отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель					
Пільги та субсидії безготівкові	1,2	0,7	0,5	0,5	2,1
Грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,6	1,5	0,8	1,3	1,8
<b>Негрошові доходи</b>	<b>7,4</b>	<b>5,2</b>	<b>2,4</b>	<b>12,4</b>	<b>9,8</b>
<b><i>Всього загальних доходів</i></b>	<b>95,9</b>	<b>95,5</b>	<b>96,5</b>	<b>96,5</b>	<b>96,4</b>
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарств у борги	4,1	4,5	3,5	3,5	3,6
<b>ВСЬОГО СУКУПНИХ РЕСУРСІВ</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## Додаток В.4

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України за економічними районами у 2009 році, %\* [40, с. 304]

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Всі домогоспода	У тому числі за економічними районами							
		Східний	Донецький	Придніпровський	Причорноморський	Подільський	Центральний	Карпатський	Поліський
Оплата праці	47,9	47,4	47,9	47,8	53,2	39,2	56,2	44,1	38,6
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	5,1	4,6	3,6	4,9	6,9	4,4	4,2	8,2	4,6
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,9	3,3	1,3	3,5	2,9	5,9	1,3	2,7	5,1
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1
Доходи від продажу нерухомості	0,2	1,4	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	1,1
Доходи від власності	0,6	0,6	0,2	0,8	1,0	0,7	0,7	0,1	0,3
Пенсії	22,7	24,2	30,8	23,2	21,1	21,4	17,0	20,8	23,8
Стипендії	0,8	0,8	0,9	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	2,5	2,0	2,2	2,6	2,2	2,8	1,9	2,9	4,2
Грошова допомога від родичів та інших осіб	4,9	3,9	3,7	4,5	4,4	6,4	5,5	6,8	4,2
Аліменти	0,3	0,4	0,7	0,4	0,3	0,2	0,3	0,1	0,2
Інші грошові доходи	0,5	0,4	0,8	0,6	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
<b>Грошові доходи</b>	<b>88,5</b>	<b>88,1</b>	<b>92,1</b>	<b>89,1</b>	<b>93,4</b>	<b>82,5</b>	<b>88,1</b>	<b>86,9</b>	<b>83,3</b>

Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та самозаготівель	4,6	6,6	2,0	3,5	2,6	7,4	2,6	6,8	10,1
Пільги та субсидії безготівкові	1,2	1,4	1,5	1,1	0,7	1,0	1,3	0,9	1,3
Грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами	1,6	1,8	1,1	1,1	0,9	2,2	1,6	1,9	2,4
<b>Негрошові доходи</b>	<b>7,4</b>	<b>9,8</b>	<b>4,6</b>	<b>5,7</b>	<b>4,2</b>	<b>10,6</b>	<b>5,5</b>	<b>9,6</b>	<b>13,8</b>
<b>Всього загальних доходів</b>	<b>95,9</b>	<b>97,9</b>	<b>96,7</b>	<b>94,8</b>	<b>97,6</b>	<b>93,1</b>	<b>93,6</b>	<b>96,5</b>	<b>97,1</b>
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарству борги	4,1	2,1	3,3	5,2	2,4	6,9	6,4	3,5	2,9
<b>ВСЬОГО СУКУПНИХ РЕСУРСІВ</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* Економічні райони України: Східний (Полтавська, Сумська і Харківська області); Донецький (Донецька і Луганська області); Придніпровський (Дніпропетровська, Запорізька і Кіровоградська області); Причорноморський (Одеська, Миколаївська, Херсонська області, Автономна Республіка Крим, м. Севастополь); Подільський (Вінницька, Тернопільська і Хмельницька області); Центральний (Київська і Черкаська області, м. Київ); Карпатський (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська і Чернівецька області); Поліський (Волинська, Житомирська, Рівненська і Чернігівська області).

## Додаток Г

Динаміка номінального, наявного та реального доходу населення України у 2004-2009 роках\*

	2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	млн. грн.	% до попе р. періо ду	млн. грн.	% до попер. період у	млн. грн.	% до попе р. періо ду	млн. грн.	% до попе р. періо ду	млн. грн.	% до попе р. періо ду	млн. грн.	% до попе р. періо ду
Доходи - всього	274241	127,2	381404	139,1	47206 1	123,8	62328 9	132,0	845641	135,7	897669	106,2
Наявний дохід	212033	130,4	298275	140,7	36358 6	121,9	47095 3	129,5	634493	134,7	672662	106,2
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	4468,4	131,4	6332,1	141,7	7771, 0	122,7	10126, 0	130,3	13716, 3	135,5	14606, 2	106,5
Реальний наявний дохід	X	119,6	X	123,9	X	111,8	X	114,8	X	107,6	X	91,5

\* Розраховано за матеріалами джерела [88]





авіаційного транспорту	593	702	857	1232	1622	2053	2704	4061	5106
додаткові транспортні послуги	591	730	851	1016	1218	1513	1872	2457	2637
Діяльність пошти та зв'язку	402	469	548	710	967	1191	1485	1950	2240
Фінансова діяльність	833	976	1051	1258	1553	2050	2770	3747	4038
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	373	437	527	667	900	1193	1595	2085	2231
Державне управління	396	495	577	691	1087	1578	1852	2581	2513
Освіта	224	267	340	429	641	806	1060	1448	1611
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	183	223	279	351	517	658	871	1177	1307
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	211	247	299	400	620	828	1090	1511	1783

## Додаток Е

Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за  
регіонами України у 2001-2009 роках, грн. [298, с. 402]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	311	376	462	590	806	1041	1351	1806	1906
Автономна Республіка Крим	301	358	433	543	730	952	1220	1609	1707
<i>області</i>									
Вінницька	215	265	334	435	597	793	1028	1404	1511
Волинська	201	253	319	412	591	773	1013	1380	1427
Дніпропетровська	370	438	526	667	913	1139	1455	1876	1963
Донецька	383	452	550	712	962	1202	1535	2015	2116
Житомирська	220	268	334	434	602	793	1033	1404	1493
Закарпатська	238	295	379	479	665	868	1091	1453	1562
Запорізька	379	445	541	671	860	1091	1394	1812	1843
Івано- Франківська	259	318	402	510	718	923	1180	1543	1627
Київська	317	378	470	592	811	1058	1362	1852	1987
Кіровоградська	231	282	353	455	624	819	1054	1428	1537
Луганська	320	393	474	596	805	1022	1323	1769	1873
Львівська	272	339	419	523	713	923	1183	1570	1667
Миколаївська	327	398	470	565	744	955	1202	1621	1806
Одеська	306	379	454	566	768	966	1226	1633	1787
Полтавська	292	354	437	560	758	961	1243	1661	1733
Рівненська	245	312	390	506	685	888	1133	1523	1614
Сумська	259	307	379	473	663	857	1098	1472	1593
Тернопільська	190	237	304	388	553	727	943	1313	1412
Харківська	310	370	455	569	759	974	1251	1679	1804
Херсонська	233	289	356	451	625	800	1017	1375	1482
Хмельницька	211	258	323	419	584	792	1045	1429	1521
Черкаська	229	276	350	465	642	846	1085	1459	1532
Чернівецька	218	271	344	441	621	819	1051	1402	1523
Чернігівська	235	277	342	438	602	790	1016	1370	1465
<i>міста</i>									
Київ	549	643	761	967	1314	1729	2300	3074	3161
Севастополь	325	391	486	594	803	1005	1302	1726	1882



## Додаток Ж

Обсяг і питома вага оплати праці у структурі сукупних ресурсів домогосподарств України у 2006-2009 роках\*  
(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2006		2007		2008		2009	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів
Усі домогосподарства	780,17	48,6	1018,8	50,6	1427,6	49,4	1446,48	47,9
з них:								
у міських поселеннях	928,55	55,8	1209,0	57,7	1702,0	55,6	1683,14	53,4
у сільській місцевості	452,62	30,3	596,17	32,7	817,36	32,5	914,91	33,7

\* Складено за матеріалами [38, с. 234-236; 39, с. 234-236; 40, с. 234-236]

## Додаток И

Оплата праці домогосподарств у розрізі регіонів України

у 2008-2009 роках \*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2008		2009	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів
<i>Всі домогосподарства</i>	1427,6	49,4	1446,5	47,9
Автономна Республіка Крим	1359,6	50,8	1589,9	54,5
Вінницька	1033,4	37,6	1073,0	39,0
Волинська	1095,0	44,1	1015,4	37,3
Дніпропетровська	1507,6	52,2	1503,5	51,4
Донецька	1700,0	55,6	1437,0	48,6
Житомирська	1141,4	40,8	1178,7	42,0
Закарпатська	1291,0	36,9	1201,6	34,4
Запорізька	1268,8	48,2	1323,7	47,4
Івано-Франківська	1299,4	41,6	1261,2	40,7
Київська	1599,9	51,9	1535,5	47,4
Кіровоградська	827,2	41,0	991,3	36,7
Луганська	1320,6	50,1	1314,5	46,8
Львівська	1638,9	54,8	1611,1	51,9
Миколаївська	1357,2	44,7	1466,7	46,0
Одеська	1421,5	51,9	1833,7	60,8
Полтавська	1036,9	42,2	993,5	39,0
Рівненська	1310,6	46,6	1193,0	40,6
Сумська	970,9	39,1	972,2	39,2
Тернопільська	1021,5	39,3	1145,5	37,3
Харківська	1578,1	56,0	1542,6	55,1
Херсонська	1096,9	41,9	1014,2	40,5
Хмельницька	1075,0	40,4	1231,5	40,8
Черкаська	1028,9	39,4	1047,0	39,0
Чернівецька	1196,7	43,0	1381,9	41,7
Чернігівська	946,9	39,9	909,1	34,0

М. Київ	2921,1	63,2	3077,4	64,9
М. Севастополь	1994,0	64,8	1842,4	56,2

\* Складено за матеріалами [39, с. 296-297; 39, с. 300-301; 40, с. 296-297; 40, с. 300-301]

### Додаток К

Заборгованість із виплати заробітної плати в Україні у 2001-2010 роках,

млн. грн. [105]

(станом на початок року)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Україна</i>	4928,0	2656,6	2548,2	2232,4	1111,2	960,3	806,4	668,7	1188,7	1473,3
Автономна Республіка Крим	150,6	72,9	90,6	76,7	43,0	45,6	48,3	44,6	55,5	74,5
<i>області</i>										
Вінницька	161,9	92,2	91,9	70,0	47,1	50,8	30,5	19,9	27,5	27,2
Волинська	82,8	32,6	30,3	22,1	9,9	7,3	3,6	2,6	10,2	17,8
Дніпропетровська	418,2	210,3	197,6	172,5	82,0	65,6	47,3	33,0	68,1	86,6
Донецька	865,7	695,6	673,4	641,1	282,6	227,7	178,3	169,0	263,6	266,2
Житомирська	137,9	79,7	82,8	70,0	39,3	33,9	25,1	14,5	34,8	50,8
Закарпатська	35,2	16,0	11,9	5,7	2,1	2,1	2,2	4,2	9,2	13,1
Запорізька	137,8	54,0	53,7	50,6	35,7	31,8	27,6	23,9	44,9	58,2

Івано-Франківська	88,4	50,0	35,8	26,9	12,4	7,2	6,2	4,3	7,2	9,2
Київська	188,9	97,6	97,7	72,4	37,2	29,4	21,4	17,8	28,2	35,6
Кіровоградська	133,4	55,2	47,1	43,7	24,1	28,4	36,9	33,4	34,6	52,3
Луганська	465,6	318,4	339,1	343,8	114,3	84,8	81,5	77,8	92,5	132,4
Львівська	276,5	114,3	131,5	111,0	41,4	37,5	30,4	22,6	59,9	83,2
Миколаївська	168,4	37,4	27,0	27,9	23,5	18,8	24,9	14,8	23,8	37,8
Одеська	156,5	58,9	45,7	38,9	21,2	34,0	28,2	27,7	45,2	43,4
Полтавська	192,9	76,3	63,6	45,2	26,6	24,2	17,2	8,7	23,6	34,9
Рівненська	80,5	35,9	36,8	22,3	8,8	9,7	8,4	6,9	11,3	15,9
Сумська	138,9	40,0	44,4	40,1	31,7	34,1	25,6	16,9	31,2	50,1
Тернопільська	128,3	51,1	40,7	27,6	26,9	28,3	22,4	14,4	11,5	13,4
Харківська	306,2	139,5	88,9	70,6	36,4	30,6	51,1	55,5	111,7	119,5
Херсонська	153,9	68,0	67,1	63,7	42,0	21,5	11,3	8,6	20,7	22,3
Хмельницька	141,4	65,6	77,7	74,9	53,3	50,6	32,4	16,4	19,2	23,0
Черкаська	161,3	68,4	63,6	45,9	25,9	26,5	21,3	15,3	26,5	26,9
Чернівецька	57,7	19,2	21,1	16,1	5,8	5,4	3,6	2,7	5,4	5,7
Чернігівська	93,9	43,5	37,2	23,7	14,5	14,0	11,8	6,2	21,0	24,9
м. Київ	83,9	46,4	37,8	18,8	8,9	6,5	7,4	6,6	97,4	140,4
м. Севастополь	21,3	17,6	13,7	10,2	4,6	4,0	1,5	0,4	4,0	8,0

## Додаток Л.1

Кількість зайнятого населення України за статусами зайнятості та місцем проживання у 2007-2009 роках\*

	2007			2008			2009		
	Всього	міське населення	сільське населення	всього	міське населення	сільське населення	Всього	міське населення	сільське населення
Всього, тис. осіб	20904,7	14309,7	6595,0	20972,3	14416,8	6555,5	20191,5	13684,8	6506,7
у т. ч. у % до підсумку									
працюючі за наймом	80,7	92,9	54,1	82,0	92,8	58,4	81,5	91,8	55,9
самозайняті (включаючи роботодавців та безкоштовно працюючих членів сім'ї)	19,3	7,1	45,9	18,0	7,2	41,6	18,5	8,2	40,1

\* Складено за матеріалами джерела [299]



## Додаток Л.2

Зайнятість у неформальному секторі економіки України за видами економічної діяльності у 2001-2009 роках [299]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всього, тис. осіб	3276, 4	3484, 7	3461, 1	3939, 5	4436, 3	4623, 3	4661, 7	4563, 8	4469, 9
У тому числі, у % до підсумку:									
Сільське і лісове госп-во, мисливство, рибальство і рибництво	73,2	74,4	73,1	70,2	72,0	71,6	70,5	65,7	66,0
Будівництво	4,4	4,7	5,9	6,1	6,9	7,7	9,0	12,1	11,9
Торгівля; ремонт автомобілів і побутових виробів; діяльність готелів та ресторанів	15,2	13,8	13,7	15,0	12,8	11,8	11,6	12,8	12,8
Транспорт та зв'язок	1,7	1,6	1,5	1,6	1,4	1,2	1,2	1,5	1,8
Інші види економічної діяльності	5,5	5,5	5,8	7,1	6,9	7,7	7,7	7,9	7,5

## Додаток М.1

Пенсії і допомога по безробіттю в структурі сукупних ресурсів

домогосподарств України у 2006-2009 роках\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2006		2007		2008		2009	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів	Грн..	у % до сукупних ресурсів
Пенсії:								
Усі домогосподарства	340,7	21,1	414,9	20,6	597,2	20,6	684,55	22,7
у міських поселеннях	335,4	20,2	409,1	19,5	604,1	19,7	692,70	22,0
у сільській місцевості	352,2	23,5	427,8	23,5	582,0	23,2	666,26	24,5
Допомоги по безробіттю:								
Усі домогосподарства	4,2	0,3	4,3	0,2	5,5	0,2	10,0	0,3
у міських поселеннях	3,1	0,2	2,7	0,1	3,8	0,2	9,1	0,3
у сільській місцевості	6,7	0,4	8,0	0,4	9,3	0,4	12,1	0,5

\* Складено за матеріалами джерел [38, с. 234-236; 39, с. 234-236; 40, с. 234-236].

## Додаток М.2

Пенсії і допомога по безробіттю, отримані домогосподарствами України  
у 2009 році у розрізі регіонів\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Пенсії		Допомога по безробіттю	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів
<i>Всі домогосподарства</i>	684,55	22,7	10,04	0,3
Автономна Республіка Крим	615,90	21,1	3,31	0,1
Вінницька	624,74	22,7	6,37	0,2
Волинська	595,83	21,9	14,77	0,5
Дніпропетровська	664,85	22,7	7,58	0,3
Донецька	924,36	31,2	18,76	0,7
Житомирська	678,60	24,2	5,10	0,2
Закарпатська	626,03	17,9	4,53	0,1
Запорізька	699,77	25,1	11,72	0,4
Івано-Франківська	659,41	21,2	18,82	0,6
Київська	708,72	21,9	8,81	0,3
Кіровоградська	582,48	21,5	10,98	0,5
Луганська	844,69	30,0	6,46	0,1

Львівська	706,83	22,7	9,86	0,2
Миколаївська	658,16	20,7	4,77	0,2
Одеська	595,52	19,7	8,22	0,3
Полтавська	632,88	24,9	11,15	0,4
Рівненська	609,78	20,8	14,68	0,4
Сумська	651,21	26,3	20,82	0,9
Тернопільська	569,64	18,6	6,07	0,2
Харківська	641,80	22,9	5,58	0,2
Херсонська	559,77	22,3	10,02	0,4
Хмельницька	666,28	22,1	11,55	0,3
Черкаська	609,60	22,7	18,49	0,7
Чернівецька	614,85	18,5	6,86	0,2
Чернігівська	735,49	27,5	18,44	0,7
м. Київ	627,89	13,2	3,14	0,1
м. Севастополь	884,71	26,9	1,81	0,1

\* Складено за матеріалами джерела [40, с. 296-301]

## Додаток Н

Обсяги і питома вага доходів від власності у структурі сукупних ресурсів

домогосподарств України у 2008-2009 роках у розрізі регіонів\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2008		2009	
	грн.	у % до сукупних ресурсів	грн.	у % до сукупних ресурсів
<i>Всі домогосподарства</i>	<i>16,38</i>	<i>0,6</i>	<i>17,16</i>	<i>0,6</i>

Автономна Республіка Крим	39,31	1,5	46,59	1,6
Вінницька	25,59	0,9	17,87	0,6
Волинська	2,09	0,0	1,98	0,1
Дніпропетровська	16,36	0,6	16,37	0,6
Донецька	9,12	0,3	5,56	0,2
Житомирська	8,34	0,3	6,90	0,2
Закарпатська	3,93	0,1	1,33	0,0
Запорізька	40,95	1,6	25,71	0,9
Івано-Франківська	3,26	0,1	1,55	0,0
Київська	11,62	0,4	15,99	0,5
Кіровоградська	42,59	2,2	36,53	1,4
Луганська	6,89	0,3	7,19	0,3
Львівська	1,34	0,0	2,30	0,1
Миколаївська	27,54	0,9	32,87	1,0
Одеська	18,89	0,7	19,42	0,6
Полтавська	25,10	1,0	29,73	1,2
Рівненська	3,19	0,1	0,17	0,0
Сумська	14,23	0,6	15,12	0,6
Тернопільська	16,30	0,6	17,85	0,6
Харківська	15,97	0,6	10,53	0,4
Херсонська	27,47	1,0	25,10	1,0
Хмельницька	24,21	0,9	23,68	0,8
Черкаська	23,81	0,9	28,16	1,1
Чернівецька	11,60	0,4	8,10	0,2
Чернігівська	14,04	0,6	16,39	0,6
М. Київ	7,40	0,2	34,78	0,7
М. Севастополь	0,49	0,0	10,46	0,3

\* Складено за матеріалами джерел [39, с. 296-301; 40, с. 296-301]

## Додаток П.1

Динаміка прогнозних обсягів основних джерел доходів населення

України на 2010-2019 роки

Показник	Вид залежності та статистичні оцінки, $t$ - часовий інтервал, рік	Прогнозні значення	
1	2	3	
<b>Заробітна плата, млн. грн.</b> Щорічне середнє збільшення становить 47250 млн. грн.  Щороку обсяги збільшуються в 1, 277 разу або на 27,7% Середньорічний темп зростання становить 2686 млн. грн.	$y = -2857 + 47250t, R = 0,9763$	2010 р.	422300
		2011 р.	469600
		2012 р.	516800
		2013 р.	564100
		2014 р.	611300
		2015 р.	658600
		2016 р.	705800
		2017 р.	753100
		2018 р.	800300
		2019 р.	847600
			541400
			691400
			883000
			112800
		2010 р.	0
		2011 р.	144000
		2012 р.	0
		2013 р.	183900
		2014 р.	0
		2015 р.	234800
		2016 р.	0
		2017 р.	299900
		2018 р.	0
		2019 р.	383000
			0
			489100
			0

<p><b>Прибуток і змішаний дохід</b> Щорічне середнє збільшення становить 15750 млн. грн.</p>	$y = 3980 + 15750t, R = 0,9636$	2010 p. 2011 p. 2012 p. 2013 p. 2014 p. 2015 p. 2016 p. 2017 p. 2018 p. 2019 p.	145700 161500 177300 193000 208800 224500 240300 256000 271800 287500
<p>Щороку обсяги збільшуються в 1, 246 рази або на 24,6% Середньорічний темп зростання становить 669,4 млн. грн.</p>	$y = e^{10,11+0,2198t}, R = 0,9884$	2010 p. 2011 p. 2012 p. 2013 p. 2014 p. 2015 p. 2016 p. 2017 p. 2018 p. 2019 p.	177100 220700 274900 342500 426700 531700 662400 825300 102800 0 128100 0
<p><b>Доходи від власності (одержані)</b> Щорічне середнє збільшення становить 4210 млн. грн.  Щороку обсяги збільшуються в 1,319 рази або на 31,9% Середньорічний темп зростання становить</p>	$y = -2864 + 4210t, R = 0,9553$	2010 p. 2011 p. 2012 p. 2013 p. 2014 p. 2015 p. 2016 p. 2017 p. 2018 p. 2019 p.	35030 39240 43450 47660 51860 56070 60280 64490 68700 72910

668,8 млн. грн.	$y = e^{8,239+0,2771t}, R = 0,9969$	2010 р.	45820
		2011 р.	60450
	2012 р.	79750	
	2013 р.	105200	
	2014 р.	138800	
	2015 р.	183100	
	2016 р.	241600	
	2017 р.	318700	
	2018 р.	420400	
	2019 р.	554700	
	$y = -8297 + 43220t, R = 0,9783$	2010 р.	380700
		2011 р.	423900
	2012 р.	467100	
	2013 р.	510300	
	2014 р.	553600	
	2015 р.	596800	
	2016 р.	640000	
	2017 р.	683200	
	2018 р.	726400	
	2019 р.	769600	
	$y = e^{10,84+0,2529t}, R = 0,9953$		494600
			636900
		820200	
		105600	
	2010 р.	0	
	2011 р.	136000	
	2012 р.	0	
	2013 р.	175100	
	2014 р.	0	
	2015 р.	225500	
	2016 р.	0	
	2017 р.	0	
	2018 р.	290400	
	2019 р.	0	
		374000	
		0	
		481500	
		0	

**Соціальні допомоги та інші одержані одержані поточні трансферти**

Щорічне середнє збільшення становить 43220 млн. грн.

Щороку обсяги збільшуються в 1, 288 разу або на 28,8%

Середньорічний темп зростання становить 3370 млн. грн.



<p><b>Доходи – всього, млн. грн.</b></p> <p>Щорічне середнє збільшення становить 110400 млн. грн.</p> <p>Щороку обсяги збільшуються в 1, 278 рази або на 27,8%</p>	$y = -10040 + 110400t, R = 0,9763$		983800
			109400
			0
			120500
			0
		2010 p.	131500
		2011 p.	0
		2012 p.	142600
		2013 p.	0
		2014 p.	153600
		2015 p.	0
		2016 p.	164600
		2017 p.	0
		2018 p.	175700
		2019 p.	0
			186700
			0
			197800
			0
			125800
			0
			160700
			0
			205200
			0
		2010 p.	262100
		2011 p.	0
		2012 p.	0
		2013 p.	334800
		2014 p.	0
		2015 p.	427700
		2016 p.	0
		2017 p.	546300
		2018 p.	0
		2019 p.	697800
			0
			891300
			0
			113800
			00

## Додаток П.2

Результати розрахунків економіко-математичних моделей, отриманих з  
допомогою пакету обробки статистичних даних в програмі STADIA

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Доходи - всего**

Переменные: x1, x2

**Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	-1,004E4	1,104E5
Ст.ошиб.	5,042E4	9984
Значим.	0,8421	0,0001

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс.	5,121E11	1	5,121E11
Остаточн	2,512E10	6	4,186E9
Вся	5,373E11	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,97634	0,95325	0,94546	64702	122,3	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9	9,838E5	8,202E4	1,992E5
10	1,094E6	8,789E4	2,135E5
11	1,205E6	9,445E4	2,294E5
12	1,315E6	1,016E5	2,467E5
13	1,426E6	1,091E5	2,651E5
14	1,536E6	1,171E5	2,843E5
15	1,646E6	1,253E5	3,043E5
16	1,757E6	1,338E5	3,249E5
17	1,867E6	1,424E5	3,459E5
18	1,978E6	1,512E5	3,674E5

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0 + a_1 * x)$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	11,84	0,2448
Ст.ошиб.	0,0516	0,01022
Значим.	0	0

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.  
 Регресс. 2,516 1 2,516  
 Остаточн 0,02631 6 0,004385  
 Вся 2,543 7

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим  
 0,99481 0,98965 0,98793 0,06622 573,9 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт  
 9 1,258E6 6,145E4 1,492E5  
 10 1,607E6 6,584E4 1,599E5  
 11 2,052E6 7,076E4 1,719E5  
 12 2,621E6 7,609E4 1,848E5  
 13 3,348E6 8,176E4 1,986E5  
 14 4,277E6 8,77E4 2,13E5  
 15 5,463E6 9,386E4 2,28E5  
 16 6,978E6 1,002E5 2,434E5  
 17 8,913E6 1,067E5 2,591E5  
 18 1,138E7 1,133E5 2,752E5

### ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: заробітна плата

Переменные: x1, x3

Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$

Коэфф. a0 a1  
 Значение -2857 4,725E4  
 Ст.ошиб. 2,16E4 4276  
 Значим. 0,8942 0,0001

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.  
 Регресс. 9,375E10 1 9,375E10  
 Остаточн 4,609E9 6 7,681E8  
 Вся 9,836E10 7

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим  
 0,97629 0,95314 0,94533 27715 122,1 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9	4,223E5	3,513E4	8,534E4
10	4,696E5	3,765E4	9,144E4
11	5,168E5	4,046E4	9,826E4
12	5,641E5	4,351E4	1,057E5
13	6,113E5	4,675E4	1,135E5
14	6,586E5	5,015E4	1,218E5
15	7,058E5	5,367E4	1,304E5
16	7,531E5	5,73E4	1,392E5
17	8,003E5	6,101E4	1,482E5
18	8,476E5	6,479E4	1,574E5

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0+a_1*x)$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	11	0,2446
Ст.ошиб.	0,05963	0,01181
Значим.	0	0

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	2,512	1	2,512
Остаточн	0,03514	6	0,005856
Вся	2,547	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,99308	0,9862	0,9839	0,076527	428,9	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Yпрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	5,414E5	3,238E4	7,864E4
10	6,914E5	3,469E4	8,427E4
11	8,83E5	3,728E4	9,056E4
12	1,128E6	4,009E4	9,738E4
13	1,44E6	4,308E4	1,046E5
14	1,839E6	4,621E4	1,122E5
15	2,348E6	4,946E4	1,201E5
16	2,999E6	5,28E4	1,282E5
17	3,83E6	5,622E4	1,365E5
18	4,891E6	5,97E4	1,45E5

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: прибуток та змішаний дохід**  
 Переменные: x1, x4

**Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$** 

Коэфф.	$a_0$	$a_1$
Значение	3980	1,575E4
Ст.ошиб.	9006	1783
Значим.	0,6752	0,0003

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	1,042E10	1	1,042E10
Остаточн	8,016E8	6	1,336E8
Вся	1,122E10	7	

Множеств R	$R^2$	$R^2$ прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,96363	0,92858	0,91667	11558	78,01	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9	1,457E5	1,465E4	3,559E4
10	1,615E5	1,57E4	3,814E4
11	1,773E5	1,687E4	4,098E4
12	1,93E5	1,814E4	4,407E4
13	2,088E5	1,95E4	4,735E4
14	2,245E5	2,091E4	5,08E4
15	2,403E5	2,238E4	5,436E4
16	2,56E5	2,389E4	5,804E4
17	2,718E5	2,544E4	6,18E4
18	2,875E5	2,702E4	6,562E4

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0 + a_1 * x)$** 

Коэфф.	$a_0$	$a_1$
Значение	10,11	0,2198
Ст.ошиб.	0,06968	0,0138
Значим.	0	0

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	2,03	1	2,03
Остаточн	0,04799	6	0,007998
Вся	2,078	7	

Множеств R	$R^2$	$R^2$ прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,98839	0,97691	0,97306	0,08943	253,8	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	1,771E5	1,115E4	2,708E4
10	2,207E5	1,195E4	2,902E4
11	2,749E5	1,284E4	3,118E4
12	3,425E5	1,381E4	3,353E4
13	4,267E5	1,484E4	3,603E4
14	5,317E5	1,591E4	3,865E4
15	6,624E5	1,703E4	4,137E4
16	8,253E5	1,818E4	4,416E4
17	1,028E6	1,936E4	4,702E4
18	1,281E6	2,056E4	4,994E4

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: доходы від власності (одержані)**

Переменные: x1, x5

**Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	-2864	4210
Ст.ошиб.	2686	531,9
Значим.	0,3284	0,0005

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс.	7,444E8	1	7,444E8
Остаточн	7,129E7	6	1,188E7
Вся	8,157E8	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,9553	0,9126	0,89803	3447	62,65	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	3,503E4	4370	1,061E4
10	3,924E4	4682	1,137E4
11	4,345E4	5032	1,222E4
12	4,766E4	5411	1,314E4
13	5,186E4	5814	1,412E4
14	5,607E4	6237	1,515E4
15	6,028E4	6675	1,621E4
16	6,449E4	7126	1,731E4

17	6,87E4	7588	1,843E4
18	7,291E4	8058	1,957E4

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0+a_1*x)$**

Коэфф.	$a_0$	$a_1$
Значение	8,239	0,2771
Ст.ошиб.	0,04546	0,009003
Значим.	0	0

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс.	3,224	1	3,224
Остаточн	0,02043	6	0,003404
Вся	3,245	7	

Множеств R	$R^2$	$R^2$ прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,99685	0,99371	0,99266	0,058347	947,2	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Yпрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
--------	--------	---------	-----------

9	4,582E4	1309	3180
10	6,045E4	1403	3407
11	7,975E4	1507	3661
12	1,052E5	1621	3937
13	1,388E5	1742	4231
14	1,831E5	1868	4538
15	2,416E5	2000	4857
16	3,187E5	2135	5185
17	4,204E5	2273	5521
18	5,547E5	2414	5863

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти**

Переменные: x1, x6

**Модель: линейная  $Y = a_0+a_1*x$**

Коэфф.	$a_0$	$a_1$
Значение	-8297	4,322E4
Ст.ошиб.	1,888E4	3738
Значим.	0,6767	0,0001

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс.	7,845E10	1	7,845E10
----------	----------	---	----------

Остаточн 3,521E9      6 5,868E8  
 Вся 8,197E10      7

Множеств R    R^2   R^2прив   Ст.ошиб.    F    Значим  
 0,97829 0,95705 0,94989   24224   133,7    0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн    Упрогн    Ст.ошиб    Довер.инт

9 3,807E5 3,071E4 7,459E4  
 10 4,239E5 3,291E4 7,992E4  
 11 4,671E5 3,536E4 8,589E4  
 12 5,103E5 3,803E4 9,236E4  
 13 5,536E5 4,086E4 9,924E4  
 14 5,968E5 4,383E4 1,065E5  
 15 6,4E5 4,691E4 1,139E5  
 16 6,832E5 5,008E4 1,216E5  
 17 7,264E5 5,332E4 1,295E5  
 18 7,696E5 5,663E4 1,375E5

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0 + a_1 * x)$**

Коэфф.    a0    a1  
 Значение 10,84 0,2529  
 Ст.ошиб. 0,05094 0,01009  
 Значим.    0    0

Источник Сум.квадр.    Степ.св    Средн.квадр.

Регресс. 2,686      1    2,686  
 Остаточн 0,02564      6 0,004273  
 Вся 2,711      7

Множеств R    R^2   R^2прив   Ст.ошиб.    F    Значим  
 0,99526 0,99054 0,98897 0,06537   628,5    0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн    Упрогн    Ст.ошиб    Довер.инт

9 4,946E5    2E4 4,857E4  
 10 6,369E5 2,143E4 5,204E4  
 11 8,202E5 2,303E4 5,593E4  
 12 1,056E6 2,476E4 6,014E4  
 13 1,36E6 2,661E4 6,462E4



14 1,751E6 2,854E4 6,932E4  
 15 2,255E6 3,054E4 7,419E4  
 16 2,904E6 3,261E4 7,92E4  
 17 3,74E6 3,472E4 8,433E4  
 18 4,815E6 3,687E4 8,955E4

### Додаток Р.1

#### Динаміка прогнозних обсягів податкового навантаження на домогосподарства України на 2010-2019 роки

Показник	Вид залежності та статистичні оцінки, <i>t</i> - часовий інтервал, рік	Прогнозні значення	
1	2	3	
<p><b>Податки на доходи і майно, млн. грн.</b>  Щорічне середнє збільшення становить 5699 млн. грн.  Щороку обсяги збільшуються в 1,256 разу або на 25,6%</p>	$y = 306,5 + 5699t, R = 0,9493$	2010 р.	
		2011 р.	
		2012 р.	
		2013 р.	
		2014 р.	51600
		2015 р.	57300
		2016 р.	63000
		2017 р.	68700
		2018 р.	74400
		2019 р.	80100
		85800	
		91500	
		97200	
		102900	

		2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	62910 79060 99370 124900 157000 197300 248000 311700 391700 492400
	$y = e^{8,992+0,2286t}, R = 0,9755$		
<b>Внески на соціальне страхування, млн. грн.</b> Щорічне середнє збільшення становить 1540 млн. грн. Щороку обсяги збільшуються в 1,307 рази або на 30,7%	$y = -387,4 + 1540t, R = 0,9792$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	13470 15010 16550 18090 19630 21170 22710 24240 25780 27320

		2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	18280 23890 31220 40800 53320 69690 91080 119000 155600 203300
	$y = e^{7,404+0,2677t}, R = 0,9881$		
<p><b>Податки на споживання сплачувані населенням, млн. грн.</b></p> <p>Щорічне середнє збільшення становить 13810 млн. грн.</p> <p>Щороку обсяги збільшуються в 1, 373 разу або на 37,3%</p>	$y = -14300 + 13810t, R = 0,9516$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	110000 123800 137700 151500 165300 179100 192900 206700 220500 234400

		2010 р. 2011 р. 2012 154400 р. 2013 212000 р. 2014 291100 р. 2015 399800 р. 2016 548900 р. 2017 753700 р. 2018 1035000 р. 2019 1421000 р. 2020 1951000 р. 2021 2679000	
	$y = e^{9,094+0,3171t}, R = 0,9930$		
<b>Грошові доходи населення, млн. грн.</b> Щорічне середнє збільшення становить 96200 млн. грн. Щороку обсяги збільшуються в 1,2829 рази або на 28,29%	$y = -14420 + 96200t, R = 0,9761$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 851400 р. 2015 947600 р. 2016 1044000 р. 2017 1140000 р. 2018 1236000 р. 2019 1332000 р. 2020 1429000 р. 2021 1525000 р. 2022 1621000 р. 2023 1717000	

		2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р. 0	
	$y = e^{11,67+0,2491t}, R = 0,9945$		1097000 1407000 1805000 2315000 2970000 3811000 4888000 6271000 8045000 1032000 0
<b>Податкове навантаження на домогосподарства, %</b>	$y = \frac{t}{0,33029 \cdot 10^{-3} + 0,5652t - 0,2597 \cdot 10^{-3} t^2}$ $R = 0,9972$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	18,445 18,535 18,626 18,717 18,810 18,903 18,996 19,091 19,187 19,283

## Додаток Р.2

Результати розрахунків економіко-математичних моделей, отриманих з  
допомогою пакету обробки статистичних даних в програмі STADIA

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Податки на доходы і майно**

Переменные: x1, x2

**Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	306,5	5699
Ст.ошиб.	3890	770,4
Значим.	0,9378	0,0006

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	1,364E9	1	1,364E9
Остаточн	1,496E8	6	2,493E7
Вся	1,514E9	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,94932	0,9012	0,88474	4992,7	54,73	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	5,16E4	6329	1,537E4
10	5,73E4	6782	1,647E4
11	6,3E4	7288	1,77E4
12	6,87E4	7838	1,904E4

13	7,44E4	8422	2,045E4
14	8,01E4	9034	2,194E4
15	8,58E4	9668	2,348E4
16	9,15E4	1,032E4	2,507E4
17	9,72E4	1,099E4	2,669E4
18	1,029E5	1,167E4	2,835E4

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0+a_1*x)$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	8,992	0,2286
Ст.ошиб.	0,1063	0,02106
Значим.	0	0,0001

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	2,195	1	2,195
Остаточн	0,1118	6	0,01863
Вся	2,307	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,97548	0,95155	0,94348	0,13648	117,8	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Yпрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	6,291E4	5256	1,277E4
10	7,906E4	5632	1,368E4
11	9,937E4	6053	1,47E4
12	1,249E5	6509	1,581E4
13	1,57E5	6994	1,699E4
14	1,973E5	7502	1,822E4
15	2,48E5	8029	1,95E4
16	3,117E5	8572	2,082E4
17	3,917E5	9127	2,217E4
18	4,924E5	9692	2,354E4

## **ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Внески на социальне страхування**

Переменные: x1, x3

**Модель: линейная  $Y = a_0+a_1*x$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	-387,4	1540

Ст.ошиб. 658 130,3  
 Значим. 0,5817 0,0001

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.  
 Регресс. 9,954E7 1 9,954E7  
 Остаточн 4,279E6 6 7,132E5  
 Вся 1,038E8 7

Множеств R R<sup>2</sup> R<sup>2</sup>прив Ст.ошиб. F Значим  
 0,97918 0,95878 0,95191 844,51 139,6 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	1,347E4	1071	2600
10	1,501E4	1147	2786
11	1,655E4	1233	2994
12	1,809E4	1326	3220
13	1,963E4	1425	3460
14	2,117E4	1528	3711
15	2,271E4	1635	3972
16	2,424E4	1746	4240
17	2,578E4	1859	4515
18	2,732E4	1974	4795

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0+a_1*x)$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	7,404	0,2677
Ст.ошиб.	0,08582	0,01699
Значим.	0	0

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.  
 Регресс. 3,009 1 3,009  
 Остаточн 0,07278 6 0,01213  
 Вся 3,082 7

Множеств R R<sup>2</sup> R<sup>2</sup>прив Ст.ошиб. F Значим  
 0,98812 0,97639 0,97245 0,11014 248,1 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
--------	--------	---------	-----------



9	1,828E4	1446	3513
10	2,389E4	1550	3764
11	3,122E4	1665	4045
12	4,08E4	1791	4350
13	5,332E4	1924	4674
14	6,969E4	2064	5014
15	9,108E4	2209	5366
16	1,19E5	2358	5728
17	1,556E5	2511	6099
18	2,033E5	2667	6477

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Податки на споживання,**

**сплачені населенням**

Переменные: x1, x5

**Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	-1,43E4	1,381E4
Ст.ошиб.	9198	1822
Значим.	0,1693	0,0005

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс.	8,015E9	1	8,015E9
Остаточн	8,361E8	6	1,394E8
Вся	8,851E9	7	

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим

0,9516 0,90554 0,88979 11805 57,52 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9	1,1E5	1,497E4	3,635E4
10	1,238E5	1,604E4	3,895E4
11	1,377E5	1,723E4	4,185E4
12	1,515E5	1,853E4	4,501E4
13	1,653E5	1,991E4	4,836E4
14	1,791E5	2,136E4	5,188E4
15	1,929E5	2,286E4	5,552E4
16	2,067E5	2,44E4	5,927E4
17	2,205E5	2,598E4	6,311E4

18 2,344E5 2,759E4 6,702E4

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0+a_1*x)$** 

Коэфф.	a0	a1
Значение	9,094	0,3171
Ст.ошиб.	0,07792	0,01543
Значим.	0	0

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	4,223	1	4,223
Остаточн	0,06	6	0,01
Вся	4,283	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,99297	0,98599	0,98365	0,1	422,2	0

Гипотеза 1: &lt;Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным&gt;

Хпрогн	Yпрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	1,544E5	3187	7741
10	2,12E5	3415	8294
11	2,911E5	3670	8913
12	3,998E5	3946	9585
13	5,489E5	4240	1,03E4
14	7,537E5	4549	1,105E4
15	1,035E6	4868	1,182E4
16	1,421E6	5197	1,262E4
17	1,951E6	5534	1,344E4
18	2,679E6	5876	1,427E4

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Грошові доходи населення**

Переменные: x1, x6

**Модель: линейная  $Y = a_0+a_1*x$** 

Коэфф.	a0	a1
Значение	-1,442E4	9,62E4
Ст.ошиб.	4,415E4	8742
Значим.	0,7516	0,0001

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	3,887E11	1	3,887E11

Остаточн 1,926E10 6 3,21E9

Вся 4,079E11 7

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим

0,97611 0,95279 0,94492 56657 121,1 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9	8,514E5	7,183E4	1,745E5
10	9,476E5	7,696E4	1,869E5
11	1,044E6	8,271E4	2,009E5
12	1,14E6	8,894E4	2,16E5
13	1,236E6	9,557E4	2,321E5
14	1,332E6	1,025E5	2,49E5
15	1,429E6	1,097E5	2,665E5
16	1,525E6	1,171E5	2,845E5
17	1,621E6	1,247E5	3,029E5
18	1,717E6	1,324E5	3,217E5

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0 + a_1 * x)$**

Коэфф. a0 a1

Значение 11,67 0,2491

Ст.ошиб. 0,05414 0,01072

Значим. 0 0

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс. 2,606 1 2,606

Остаточн 0,02897 6 0,004828

Вся 2,635 7

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим

0,99449 0,98901 0,98718 0,069482 539,8 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9	1,097E6	5,548E4	1,347E5
10	1,407E6	5,944E4	1,444E5
11	1,805E6	6,388E4	1,552E5
12	2,315E6	6,87E4	1,669E5
13	2,97E6	7,381E4	1,793E5

14	3,811E6	7,918E4	1,923E5
15	4,888E6	8,474E4	2,058E5
16	6,271E6	9,047E4	2,197E5
17	8,045E6	9,633E4	2,34E5
18	1,032E7	1,023E5	2,485E5

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Податкове навантаження на домогосподарства, %**

Переменные: x1, x7

Модель: оптимума  $Y = x/(a_0+a_1*x+a_2*x^2)$

Коэфф. a0 a1 a2

Значение 0,00033029 0,056516 -0,00025974

Ст.ошиб. 0,00425830,00262070,00046248

Значим. 0,9393 0,0001 0,6019

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс. 0,121 2 0,060501

Остаточн 0,00067873 50,00013575

Вся 0,12032 7

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим

0,99718 0,99436 0,9921 0,011651 445,69 0,0001

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9 18,445 1,37 3,5042

10 18,535 1,468 3,7548

11 18,626 1,5776 4,035

12 18,717 1,6965 4,3391

13 18,81 1,8229 4,6625

14 18,903 1,9554 5,0013

15 18,996 2,0927 5,3527

16 19,091 2,2341 5,7143

17 19,187 2,3788 6,0843

18 19,283 2,5262 6,4613

## Додаток С

Обсяги і структура сплачених населенням України обов'язкових платежів у 2002-2009 роках\*

Показники	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%

Сплачені обов'язкові платежі – всього	1442 6	100, 0	1866 5	100, 0	2089 4	100, 0	2898 4	100, 0	4217 7	100, 0	6597 7	100, 0	9801 2	100, 0	10252 4	100, 0
в тому числі:																
- поточні податки на доходи, майно тощо	1105 4	76,6	1378 9	73,9	1355 3	64,9	1777 4	61,3	2339 6	55,5	3559 8	54,0	4692 6	47,9	45491	44,4
- внески на соціальне страхування	2080	14,4	2584	13,9	3647	17,4	5064	17,5	7134	16,9	8326	12,6	1198 7	12,2	11626	11,3
- інші поточні трансферти	958	6,7	1390	7,4	1830	8,8	2623	9,0	3273	7,8	5129	7,8	8693	8,9	8911	8,7
- доходи від власності (сплачені)	334	2,3	902	4,8	1864	8,9	3523	12,2	8374	19,8	1692 4	25,6	3040 6	31,0	36496	35,6

\* Розраховано за матеріалами Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm)

Додаток Т

Середня та гранична схильність населення України до споживання у 2002-2009 роках \*

Рок и	ВВП, млн. грн.	Споживання , млн. грн.	Зміна споживання , млн. грн.	Використовувани й дохід, млн. грн.	Зміна використовуваног о доходу, млн. грн.	Рівень особистого споживання , %	Середня схильність до споживанн я	Гранична схильність до споживанн я
2002	22581 0	153589	13605	170647	23875	68,0	0,90	0,57
2003	26734 4	180730	27141	197007	26360	67,6	0,92	1,03
2004	34511 3	221713	40983	253347	56340	64,2	0,87	0,73
2005	44145 2	306769	85056	352420	99073	69,5	0,87	0,86
2006	54415 3	385681	78912	429884	77464	70,9	0,90	1,02
2007	72073 1	509533	123852	557312	127428	70,7	0,91	0,97
2008	94805	695618	186085	747629	190317	73,4	0,93	0,98

	6							
2009	91472 0	712679	17061	795145	47516	77,9	0,90	0,36

\* Розраховано за матеріалами Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm)



## Додаток У

Розподіл домогосподарств України за самооцінкою рівня своїх доходів  
у 2008-2009 роках [276]

	Усі домогосподарства		У т.ч. проживають			
			у міських поселеннях		у сільській місцевості	
	2008р.	2009р.	2008р.	2009р.	2008р.	2009р.
Кількість домогосподарств (тис.)	17199,0	17096,8	11864,8	11830,2	5334,2	5266,6
Із загальної кількості частка домогосподарств відповідної групи (%), які повідомили, що при значному збільшенні доходів вони б спрямували додаткові кошти в першу чергу на						
<i>Їжу</i>	28,4	28,0	24,3	26,0	37,5	
<i>одяг, взуття</i>	37,1	38,9	35,9	38,4	40,0	40,2
<i>побутову техніку</i>	33,9	32,9	32,7	31,0	36,6	37,2
<i>Лікування</i>	48,7	48,0	45,5	45,3	55,8	54,0
<i>Відпочинок</i>	46,6	46,9	52,4	53,1	33,5	32,9
<i>Освіту</i>	18,8	18,8	20,1	19,2	15,8	18,1
<i>Автомобіль</i>	13,9	13,8	14,8	14,3	11,9	12,9
<i>Житло</i>	40,1	37,4	41,3	38,3	37,2	35,2
<i>Накопичення</i>	21,2	23,2	20,4	22,0	23,0	25,8
<i>розвиток підприємництва</i>	5,1	5,7	6,0	6,4	2,9	4,3
<i>Інше</i>	2,6	3,0	2,6	2,8	2,7	3,3

	Усі домогосподарства з дітьми					Усі домогосподарства без дітей	
	2008р.	2009р.			2008р.	2009р.	
		усі домогосподарства	у т.ч. з кількістю дітей				
			однією	двома			трьома і більше

					більш е		
Кількість домогосподарств (тис.)	6497,1	6460,8	4657,4	1562,9	240,5	10701,9	10636,0
Із загальної кількості частка домогосподарств відповідної групи (%), які повідомили, що при значному збільшенні доходів вони б спрямували додаткові кошти в першу чергу на							
<i>Їжу</i>	22,0	22,9	21,1	27,2	30,2	32,3	31,1
<i>одяг, взуття</i>	42,2	45,7	45,1	45,9	56,1	34,1	34,8
<i>побутову техніку</i>	35,8	34,8	35,4	32,9	35,8	32,8	31,8
<i>Лікування</i>	27,3	27,9	28,4	26,4	28,5	61,7	60,2
<i>Відпочинок</i>	47,6	47,6	49,1	44,8	35,8	46,0	46,5
<i>Освіту</i>	36,0	35,4	34,6	37,8	35,5	8,3	8,8
<i>Автомобіль</i>	17,2	17,4	17,1	18,5	14,4	11,8	11,7
<i>Житло</i>	47,4	41,3	42,1	38,6	45,3	35,6	34,9
<i>Накопичення</i>	15,0	16,1	15,9	17,5	11,6	24,9	27,4
<i>розвиток підприємництва</i>	7,0	8,2	8,4	8,4	5,0	3,9	4,2
<i>Інше</i>	0,8	1,1	1,2	0,9	0,4	3,7	4,1

## Додаток Ф

Структура споживчих витрат домогосподарств України у 2009 році\*

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	Сукупні витрати	
	усі	у тому числі які

	домогосподарства	проживають	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості
Усього витрат, грн.	2754,08	2913,28	2396,49
<i>Відсотків</i>			
Споживчі витрати	87,8	88,0	87,1
продукти харчування та безалкогольні напої	50,0	47,8	56,0
алкогольні напої	1,5	1,6	1,3
тютюнові вироби	1,7	1,7	1,6
одяг і взуття	5,6	5,5	5,9
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,4	10,1	7,4
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,3	2,2
охорона здоров'я	3,1	3,1	3,1
Транспорт	3,8	4,1	3,1
зв'язок	2,5	2,8	1,7
відпочинок і культура	1,8	2,1	0,8
Освіта	1,3	1,5	0,8
ресторани та готелі	2,5	2,9	1,3
різні товари та послуги	2,3	2,5	1,9

\* Складено за матеріалами джерела [40, с. 159-161]

## Додаток X

Структура сукупних витрат домогосподарств України  
у 2002-2009 роках, % [303]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Споживчі сукупні витрати	92,8	93,3	92,6	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8
Продукти харчування та безалкогольні напої	59,1	58,6	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0
Алкогольні напої, тютюнові вироби	2,6	2,8	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2
Непродовольчі товари та послуги	31,1	31,9	32,3	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6
у тому числі:								
Одяг і взуття	5,4	5,3	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9	5,6
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	10,5	10,4	9,7	8,5	9,6	10,9	9,1	9,4
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	1,7	2,0	2,3	2,6	2,8	2,9	2,8	2,3
охорона здоров'я	3,0	2,8	2,8	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1
Транспорт	3,0	3,3	3,0	3,0	3,7	3,4	4,0	3,8
зв'язок	1,3	1,5	1,8	2,1	2,6	2,6	2,3	2,5
відпочинок і культура	1,9	2,3	2,4	2,6	2,4	2,4	2,5	1,8
Освіта	1,2	1,1	1,3	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3
ресторани та готелі	1,1	1,4	1,6	1,7	2,2	2,3	2,4	2,5
різні товари і послуги	2,0	1,8	1,7	1,8	1,7	1,8	2,1	2,3
Неспоживчі сукупні витрати	7,2	6,7	7,4	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2

## Додаток Ц

Обсяг і питома вага споживчих витрат домогосподарств України

у 2007-2009 роках\*

(у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство)

	2007		2008		2009	
	грн.	у % до сукупних витрат	грн.	у % до сукупних витрат	грн.	У % до сукупних витрат
Усі домогосподарства	1549,20	90,0	2233,33	86,2	2417,14	87,8
Автономна Республіка Крим	1584,44	92,5	2200,49	91,1	2342,42	90,7
Вінницька	1565,20	88,2	2181,03	81,3	2281,36	87,1
Волинська	1377,71	92,8	2021,30	88,8	2219,68	93,0
Дніпропетровська	1457,33	91,6	2079,46	82,5	2310,73	88,7
Донецька	1586,64	93,7	2281,52	89,7	2365,06	87,5
Житомирська	1398,15	87,7	2024,31	81,4	2254,05	87,3
Закарпатська	1867,45	90,7	2633,37	83,1	2818,84	86,3
Запорізька	1433,77	87,7	2057,34	85,4	2196,13	84,2

Івано-Франківська	1730,3 9	89,4	2483,5 1	80,8	2727,6 6	91,6
Київська	1511,6 9	88,2	2343,9 6	84,3	2573,8 1	88,8
Кіровоградська	1155,5 3	85,2	1593,6 3	83,8	1887,2 7	80,6
Луганська	1191,1 6	88,9	1957,9 3	84,2	2199,1 9	86,5
Львівська	1671,6 9	91,4	2355,7 5	89,3	2646,5 1	93,6
Миколаївська	1609,1 7	88,5	2324,5 2	80,1	2546,6 3	84,0
Одеська	1519,5 6	94,5	2186,4 2	93,5	2327,5 0	93,2
Полтавська	1373,0 9	90,4	1927,2 4	88,8	2023,1 1	88,8
Рівненська	1526,4 3	87,7	2192,8 7	90,5	2431,3 1	90,8
Сумська	1350,6 7	88,3	1915,3 0	83,4	1868,8 3	83,6
Тернопільська	1667,0 7	90,4	2164,4 6	90,6	2420,3 8	90,1
Харківська	1493,9 2	94,2	2268,8 6	89,3	2347,8 0	92,1
Херсонська	1479,3 6	86,9	1940,2 2	86,4	1938,1 5	90,4
Хмельницька	1325,9 3	84,5	1983,0 5	82,1	2249,5 3	81,8
Черкаська	1566,1 4	83,5	2164,0 0	83,1	2530,5 4	87,1
Чернівецька	1536,0 3	88,0	2091,8 0	82,9	2607,4 0	84,0
Чернігівська	1270,7 5	86,5	1919,1 7	82,1	2171,8 5	80,9
м. Київ	2449,4 9	89,3	3486,6 2	88,0	3638,7 6	84,2
м. Севастополь	1776,1 0	89,8	2930,0 9	93,2	3131,0 3	94,7

\* Складено за матеріалами [38, с. 198-201; 39, с. 198-201; 40, с. 198-201]

## Додаток Ш

Споживчі витрати домогосподарств України за децильними групами залежно від розміру середньодушових загальних доходів у 2009 році [40, с. 192]

(в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.)

	Всі домогоспо-	у тому числі за децильними (10-%) групами за рівнем середньодушових загальних доходів у місяць									
		Перша (нижча)	Друга	Третя	Четверта	П'ята	Шоста	Сьома	Восьма	Дев'ята	Десята (вища)
Продукти харчування	1577	1193	1273	1212	1268	1272	1559	1452	1482	1573	1687
Алкогільні напої	41	23	27	26	33	29	36	45	51	54	80
Тютюнові вироби	46	46	48	39	41	37	44	50	47	54	52
Одяг і взуття	152	107	121	113	129	127	147	157	165	205	254
Житло, вода, електроенергія	257	181	212	217	227	242	257	266	280	306	381
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	63	27	37	42	46	48	53	60	73	85	158
Охорона здоров'я	86	44	65	61	69	78	82	95	106	116	145
Транспорт	106	40	58	61	70	66	95	135	132	171	237

Зв'язок	69	44	51	52	56	58	67	70	82	93	114
Відпочинок і культура	48	17	25	28	33	34	37	44	59	64	134
Освіта	36	22	28	27	30	29	44	38	46	45	55
Ресторани та готелі	67	26	32	35	44	40	61	54	86	103	191
Різні товари та послуги	63	37	47	45	49	48	55	67	75	86	123
<i>Споживчі сукупні витрати</i>	<i>241</i> <i>7</i>	<i>181</i> <i>3</i>	<i>203</i> <i>0</i>	<i>196</i> <i>4</i>	<i>210</i> <i>1</i>	<i>211</i> <i>3</i>	<i>234</i> <i>0</i>	<i>253</i> <i>6</i>	<i>269</i> <i>1</i>	<i>296</i> <i>1</i>	<i>361</i> <i>6</i>

### Додаток Щ.1

Динаміка прогнозних обсягів основних видів витрат населення України  
на 2010-2019 роки

Показник	Вид залежності та статистичні оцінки, <i>t</i> - часовий інтервал, рік	Прогнозні значення
1	2	3



<p><b>Придбання товарів і послуг, млн. грн.</b> Щорічне середнє збільшення становить 88460 млн. грн. Щороку обсяги збільшуються в 1,272 разу або на 27,2%</p>	$y = -2270 + 88460t, R = 0,9739$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	793800 882300 970800 1059000 1148000 1236000 1325000 1413000 1502000 1590000
	$y = e^{11,66+0,2406t}, R = 0,9932$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	1007000 1281000 1630000 2073000 2637000 3354000 4267000 5427000 6903000 8780000

<p><b>Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти, млн. грн.</b></p> <p>Щорічне середнє збільшення становить 8446 млн. грн.</p> <p>Щороку обсяги збільшуються в 1,2783 разу або на 27,8%</p>	$y = -1494 + 8446t, R = 0,9574$	2010 р.	
		2011 р.	
		2012 р.	
		2013 р.	
		2014 р.	74700
		2015 р.	83170
		2016 р.	91640
		2017 р.	100100
		2018 р.	108600
		2019 р.	117000
		2020 р.	125500
		2021 р.	134000
		2022 р.	142400
		2023 р.	150900
	$y = e^{9,44+0,2455t}, R = 0,9854$	2010 р.	
		2011 р.	
		2012 р.	
		2013 р.	
		2014 р.	94150
		2015 р.	120300
		2016 р.	153800
		2017 р.	196600
		2018 р.	251300
		2019 р.	321200
		2020 р.	410600
		2021 р.	524900
		2022 р.	670900
		2023 р.	857500

<p><b>Нагромадження нефінансових активів, млн. грн.</b></p> <p>Щорічне середнє збільшення становить 2696 млн. грн. Щороку обсяги збільшуються в 1,413 разу або на 41,3%</p>	$y = -3364 + 2696t, R = 0,7242$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	20900 23590 26290 28980 31680 34380 37070 39770 42460 45160
	$y = e^{7,127+0,3458t}, R = 0,9043$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	27970 39520 55850 78930 111500 157600 222700 314800 444800 628600

<b>Приріст фінансових активів (повільне зростання)</b>	$y = \frac{1}{7,013 \cdot 10^{-5} - 2,381 \cdot 10^{-5} \ln(t)},$ $R = 0,8198$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	56150 65350 76740 91240 110500 137200 177100 243400 375200 766600
	$y = e^{9,492} \cdot t^{0,6004}, R = 0,7791$	2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015 р. 2016 р. 2017 р. 2018 р. 2019 р.	49590 52830 55940 58940 61850 64660 67390 70060 72650 75190

## Додаток Щ.2

Результати розрахунків економіко-математичних моделей, отриманих з  
допомогою пакету обробки статистичних даних в програмі STADIA

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Придбання товарів і послуг**

Переменные: x1, x2

**Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	-2270	8,846E4
Ст.ошиб.	4,251E4	8417
Значим.	0,9581	0,0002

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс. 3,286E11 1 3,286E11

Остаточн 1,786E10 6 2,976E9

Вся 3,465E11 7

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим

0,97389 0,94847 0,93988 54551 110,4 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Yпрогн Ст.ошиб Довер.инт

9 7,938E5 6,916E4 1,68E5

10 8,823E5 7,41E4 1,8E5

11 9,708E5 7,963E4 1,934E5  
 12 1,059E6 8,563E4 2,08E5  
 13 1,148E6 9,202E4 2,235E5

Хпрогн Упрогн Ст.ошиб Довер.инт

9 7,938E5 6,916E4 1,68E5  
 10 8,823E5 7,41E4 1,8E5  
 11 9,708E5 7,963E4 1,934E5  
 12 1,059E6 8,563E4 2,08E5  
 13 1,148E6 9,202E4 2,235E5  
 14 1,236E6 9,87E4 2,397E5  
 15 1,325E6 1,056E5 2,566E5  
 16 1,413E6 1,128E5 2,739E5  
 17 1,502E6 1,201E5 2,917E5  
 18 1,59E6 1,275E5 3,097E5

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0+a_1*x)$**

Коэфф. a0 a1  
 Значение 11,66 0,2406  
 Ст.ошиб. 0,05799 0,01148  
 Значим. 0 0

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс. 2,431 1 2,431  
 Остаточн 0,03324 6 0,00554  
 Вся 2,464 7

Множеств R R^2 R^2прив Ст.ошиб. F Значим  
 0,99323 0,98651 0,98426 0,074429 438,8 0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн Упрогн Ст.ошиб Довер.инт

9 1,007E6 5,758E4 1,399E5  
 10 1,281E6 6,17E4 1,499E5  
 11 1,63E6 6,63E4 1,61E5  
 12 2,073E6 7,13E4 1,732E5  
 13 2,637E6 7,661E4 1,861E5  
 14 3,354E6 8,218E4 1,996E5  
 15 4,267E6 8,796E4 2,136E5  
 16 5,427E6 9,39E4 2,281E5  
 17 6,903E6 9,998E4 2,428E5

18      8,78E6      1,062E5      2,579E5

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти**

Переменные: x1, x3

**Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	-1494	8466
Ст.ошиб.	5265	1043
Значим.	0,781	0,0004

Источник Сум.квадр. Степ.св Средн.квадр.

Регресс.	3,011E9	1	3,011E9
Остаточн	2,739E8	6	4,566E7
Вся	3,285E9	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,95739	0,9166	0,90269	6757	65,94	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Yпрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	7,47E4	8566	2,081E4
10	8,317E4	9179	2,229E4
11	9,164E4	9864	2,396E4
12	1,001E5	1,061E4	2,576E4
13	1,086E5	1,14E4	2,768E4
14	1,17E5	1,223E4	2,969E4
15	1,255E5	1,308E4	3,178E4
16	1,34E5	1,397E4	3,393E4
17	1,424E5	1,487E4	3,613E4
18	1,509E5	1,58E4	3,836E4

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0 + a_1 * x)$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	9,244	0,2455
Ст.ошиб.	0,08739	0,01731
Значим.	0	0

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	2,53	1	2,53
Остаточн	0,07547	6	0,01258
Вся	2,606	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,98541	0,97104	0,96621	0,11215	201,2	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	9,415E4	7094	1,723E4
10	1,203E5	7602	1,846E4
11	1,538E5	8169	1,984E4
12	1,966E5	8785	2,134E4
13	2,513E5	9439	2,293E4
14	3,212E5	1,013E4	2,459E4
15	4,106E5	1,084E4	2,632E4
16	5,249E5	1,157E4	2,81E4
17	6,709E5	1,232E4	2,992E4
18	8,575E5	1,308E4	3,177E4

## ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Нагромадження нефінансових активів

Переменные: x1, x4

Модель: линейная  $Y = a_0 + a_1 * x$

Коэфф.	a0	a1
Значение	-3364	2696
Ст.ошиб.	5292	1048
Значим.	0,5529	0,0412

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	3,052E8	1	3,052E8
Остаточн	2,767E8	6	4,612E7
Вся	5,819E8	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,72421	0,52447	0,44522	6791,3	6,618	0,0009

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
--------	--------	---------	-----------



9	2,09E4	8610	2,091E4
10	2,359E4	9225	2,241E4
11	2,629E4	9914	2,408E4
12	2,898E4	1,066E4	2,589E4
13	3,168E4	1,146E4	2,782E4
14	3,438E4	1,229E4	2,985E4
15	3,707E4	1,315E4	3,194E4
16	3,977E4	1,404E4	3,41E4
17	4,246E4	1,495E4	3,631E4
18	4,516E4	1,588E4	3,856E4

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0+a_1*x)$**

Коэфф.	$a_0$	$a_1$
Значение	7,127	0,3458
Ст.ошиб.	0,3366	0,06665
Значим.	0	0,0025

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	5,023	1	5,023
Остаточн	1,12	6	0,1866
Вся	6,142	7	

Множеств R	$R^2$	$R^2_{прив}$	Ст.ошиб.	F	Значим
0,90429	0,81773	0,78736	0,43196	26,92	0

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Yпрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	2,797E4	8998	2,186E4
10	3,952E4	9642	2,342E4
11	5,585E4	1,036E4	2,517E4
12	7,893E4	1,114E4	2,706E4
13	1,115E5	1,197E4	2,908E4
14	1,576E5	1,284E4	3,119E4
15	2,227E5	1,375E4	3,338E4
16	3,148E5	1,467E4	3,564E4
17	4,448E5	1,562E4	3,795E4
18	6,286E5	1,659E4	4,03E4

**ПРОСТАЯ РЕГРЕССИЯ. Файл: Приріст фінансових активів**

Переменные: x1, x5

**Модель: экспонента  $Y = EXP(a_0 + a_1 * x)$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	9,54	0,1663
Ст.ошиб.	0,3009	0,05959
Значим.	0	0,0308

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	1,162	1	1,162
Остаточн	0,8947	6	0,1491
Вся	2,057	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
0,75166	0,565	0,4925	0,38617	7,793	0,0005

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
--------	--------	---------	-----------

9	6,212E4	1,696E4	4,119E4
10	7,336E4	1,817E4	4,414E4
11	8,664E4	1,953E4	4,743E4
12	1,023E5	2,1E4	5,101E4
13	1,208E5	2,257E4	5,481E4
14	1,427E5	2,421E4	5,879E4
15	1,685E5	2,591E4	6,292E4
16	1,99E5	2,766E4	6,718E4
17	2,351E5	2,945E4	7,153E4
18	2,776E5	3,127E4	7,596E4

**Модель: гипербола  $Y = 1/(a_0 + a_1 * LN(x))$**

Коэфф.	a0	a1
Значение	7,013E-5	-2,381E-5
Ст.ошиб.	1,005E-5	6,792E-6
Значим.	0,0008	0,0128

Источник	Сум.квадр.	Степ.св	Средн.квадр.
Регресс.	1,964E-9	1	1,964E-9
Остаточн	9,586E-10	61	5,98E-10
Вся	2,922E-9	7	

Множеств R	R^2	R^2прив	Ст.ошиб.	F	Значим
------------	-----	---------	----------	---	--------

0,81975 0,67199 0,61732 1,264E-5 12,29 0,0001

Гипотеза 1: <Регрессионная модель адекватна экспериментальным данным>

Хпрогн	Упрогн	Ст.ошиб	Довер.инт
9	5,615E4	1,7E4	4,129E4
10	6,535E4	1,821E4	4,424E4
11	7,674E4	1,957E4	4,754E4
12	9,124E4	2,105E4	5,113E4
13	1,105E5	2,262E4	5,494E4
14	1,372E5	2,426E4	5,893E4
15	1,771E5	2,597E4	6,307E4
16	2,434E5	2,772E4	6,733E4
17	3,752E5	2,952E4	7,169E4
18	7,666E5	3,134E4	7,613E4

## Додаток Ю

Середня та гранична схильність населення України до заощаджень у 2002-2009 роках \*

Рок и	ВВП, млн. грн.	Заощадження , млн. грн.	Зміна заощаджень , млн. грн.	Використовуван ий дохід, млн. грн.	Зміна використовуваног о доходу, млн. грн.	Рівень особистих заощаджень , %	Середня схильність до заощаджен ь	Гранична схильність до заощаджен ь
2002	22581 0	17058	10270	170647	23875	7,6	0,10	0,437
2003	26734 4	16277	-781	197007	26360	6,1	0,08	-0,03
2004	34511 3	31634	15357	253347	56340	9,2	0,13	0,27
2005	44145 2	45651	14017	352420	99073	10,3	0,13	0,14
2006	54415 3	44203	-1448	429884	77464	8,1	0,10	-0,02
2007	72073 1	47779	3576	557312	127428	6,6	0,09	0,03
2008	94805 6	52011	4232	747629	190317	5,5	0,07	0,02
2009	91472 0	82466	30455	795145	47516	9,0	0,10	0,64

\* Розраховано за матеріалами Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvn\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvn_u.htm)

Розподіл домогосподарств України за самооцінкою рівня своїх доходів  
у 2008-2009 роках [276]

	Усі домогосподарства		У т.ч. проживають			
			у міських поселеннях		у сільській місцевості	
	2008р.	2009р.	2008р.	2009р.	2008р.	2009р.
Кількість домогосподарств (тис.)	17199,0	17096,8	11864,8	11830,2	5334,2	5266,6
Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня їх доходів (%)						
було достатньо і робили заощадження	12,7	11,1	12,3	10,8	13,4	11,7
було достатньо, але заощаджень не робили	51,8	45,3	52,7	45,0	49,9	46,0
постійно відмовляли у найнеобхіднішому, крім харчування	32,9	40,2	32,7	41,0	33,5	38,5
не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчування	2,6	3,4	2,3	3,2	3,2	3,8

	Усі домогосподарства з дітьми					Усі домогосподарства без дітей			
	2008 р.	2009р.					2008р.	2009р.	
		усі домогосподарства	у т.ч. з кількістю дітей			2008р.			2009р.
			однією	двома	трьома і більше				
Кількість	6497,	6460,8	4657,4	1562,9	240,5	10701,	10636,		

домогосподарств (тис.)	1					9	0
Розподіл домогосподарств за самооцінкою рівня їх доходів (%)							
було достатньо і робили заощадження	13,0	11,0	11,3	9,7	11,4	12,5	11,1
було достатньо, але заощаджень не робили	57,0	48,6	49,2	47,3	45,9	48,7	43,3
постійно відмовляли у найнеобхіднішо му, крім харчування	28,0	37,1	36,7	38,8	34,0	35,9	42,2
не вдавалося забезпечити навіть достатнє харчув ання	2,0	3,3	2,8	4,2	8,7	2,9	3,4

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алавидзе Т. Л. Фондовый рынок: генезис образа и экономическое поведение / Т. Л. Алавидзе, Е. В. Антонюк, Л. Я. Гозман // Вопросы социологии. – 1988. – Вып. 8. – С. 55-65.
2. Алексеенко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія / М. Д. Алексеенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
3. Алле М. Экономика как наука / М. Алле. – М.: Наука для общества, РГГУ, 1995. – 220 с.
4. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка : навч. посіб.: У 2 кн. / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 723 с.
5. Андрущенко В. Л. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування / В. Л. Андрущенко, Ю. І. Ляшенко // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 36–43.
6. Андрущенко В. Л. Орієнтири вітчизняної фінансової думки / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2000. – №4. – С. 3 – 11.
7. Андрущенко В.Л. Соціогуманітарна доктрина західної фінансової думки / В.Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2000. – №7. – С. 3–10.
8. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) : монографія / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.
9. Артус М. М. Проблеми трактування сутності та функцій категорії «фінанси» / М. М. Артус // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 127–135.
10. Архиреев С. И. Инвертированная С-образная зависимость справедливости и эффективности / С. И. Архиреев, Я. В. Зинченко // Экономический журнал ВШЭ. – 2005. – №1. – С. 50–73.
11. Бабич А. М. Финансы : учебник / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 697 с.



- 12.Баланда А. Доходи населення в контексті безпечного розвитку особи та суспільства / А. Баланда // Україна: аспекти праці. – 2006. – №5. – С. 3-7.
- 13.Барсукова С. Ю. Неформальный сектор: понятие, традиции изучения / С. Ю. Барсукова // Вопросы статистики. – 2006. – №1. – С. 18–22.
- 14.Башнянин Г. І. Фінансові системи в економіці держави / Г. І. Башнянин // Фінанси України. – 1999. – №10. – С. 50–56.
- 15.Безгубенко Л. М. До питання про суть фінансів / Л. М. Безгубенко // Фінанси України. – 1998. – №1. – С. 12–15.
- 16.Безгубенко Л. М. Фінансова система України в умовах економіки перехідного типу / Л. М. Безгубенко // Фінанси України. – 1996. – №9. – С. 13–18.
- 17.Белозеров С. А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект / С. А. Белозеров. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. – 194 с.
- 18.Белугин Ю. М. Сбережения и безналичные расчеты вкладчиков Сберегательного банка СССР / Ю. М. Белугин. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 80 с.
- 19.Біттер О. Грошові та сукупні доходи сільських домогосподарств Карпатського регіону / О. Біттер // Економіка України. – 2006. – №2. – С. 58–64.
- 20.Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В. В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 64–78.
- 21.Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687 с.
- 22.Боди З. Финансы : учебное пособие / Боди Зви, Мертон Роберт; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
- 23.Бокун Н. Проблемы статистической оценки теневой экономики / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопросы статистики. – 1997. – №7. – С. 24–27.

24. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход: Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер [пер. с англ., сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников; предисл. М. И. Левин]. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
25. Бондар І. К. Науково-методичні підходи щодо визначення середнього класу в Україні / І. К. Бондар, Г. В. Ярошенко, Є. О. Бугаєнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – №11 (30). – С. 35–42.
26. Борисова І. Право і корупція / Інна Борисова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.edu.helsinki.org.ua/ru/index.php?id=1260125682](http://www.edu.helsinki.org.ua/ru/index.php?id=1260125682)
27. Бунге М. Х. Основи політичної економії // Українська економічна думка: Хрестоматія / Упоряд. С. М. Злупко. – К.: Знання, 2007. – 694 с. – С. 123–138.
28. Бюджетні ризики та державні закупівлі [Електронний ресурс]: Прес-реліз Рахункової палати України. – Режим доступу: [http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=1522055](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=1522055) (від 09.09.2009р.)
29. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005vvp/vvp\\_ric/vvpzkkv\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005vvp/vvp_ric/vvpzkkv_u.htm) (дата останньої модифікації 20.07.2010 р.)
30. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
31. Василь Р. «Я поняла, что не в состоянии вернуть кредит в 70 тысяч долларов, и объявила себя банкротом» / Роберт Василь // Факты. – 2009. – №190 (2958). – 16 октября 2009 года. – С. 23–24.
32. Ватаманюк О. З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз : монографія / О. З. Ватаманюк. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2007. – 536 с.

- 33.Вдовиченко А. Фінансовий потенціал населення як фактор економічного прориву України / Артем Вдовиченко // Проблеми розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України: Збірник тез доповідей III науково-практичного семінару з міжнародною участю; Тернопільський національний економічний університет, 26-28 листопада 2009 року. – Тернопіль – Буковель, 2009. – С. 37–39.
- 34.Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
- 35.Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
- 36.Версаль Н. І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Н. І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 89–95.
- 37.Верховин В. И. Экономическая социология / В. И. Верховин; [под ред. В. И. Демина]. – М.: Изд-во «ИМТ», 1998. – 446 с.
- 38.Витрати і ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики, 2008. – Частина I. – 434 с.
- 39.Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики, 2009. – Частина I. – 434 с.
- 40.Витрати і ресурси домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики, 2010. – Частина I. – 434 с.
- 41.Вишивана Б. М. Теоретичні аспекти класифікації ризиків інвестиційної діяльності / Б. М. Вишивана // Збірник наукових праць

- Національного університету державної податкової служби України.  
– 2009. – №1. – С. 62–67.
42. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
43. Вознесенский Э. А. Методологические аспекты анализа сущности финансов / Э. А. Вознесенский. – М.: Издательство «Финансы», 1974. – 127 с.
44. Вознесенский Э. А. Финансы как стоимостная категория / Э. А. Вознесенский. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 158 с.
45. Возьний К. З. Економічна поведінка людини та її ментальні мотиви / К. З. Возьний // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95). – С. 3–15.
46. Воробьев Ю. Н. Финансы домашних хозяйств: современные приоритеты / Ю. Н. Воробьев // Итоговая научно-практическая конференция преподавателей, аспирантов и студентов Национальной академии природоохранного и курортного строительства за 2006-2007 учебный год. – Симферополь: Таврия, 2007. – 43 с.
47. Ворошило В. В. Формирование депозитного портфеля домохозяйств в условиях финансового кризиса / В. В. Ворошило // Экономика и управление. – 2009. – №2–3. – С. 113–117.
48. Воскобойников В. Б. Фінансова грамотність молоді: практика зберігання та збільшення грошей родини / В. Б. Воскобойников. – Черкаси: Маклаут, 2008. – 240 с.
49. Вступ до економічної теорії : підручник / За ред. З. Ватаманюка. – видання третє, доповн. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2007. – 504 с.
50. В Украине банкротство становится модным // Dnegr info. – 2009. – 26 октября [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dnegr.info>
51. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє / Б. Гаврилишин; [пер. з англ. Л. Л. Лещенко]. – К.: Основи, 1993. – 238 с.

52. Гайдуцький А. П. Масштаби доходів українських трудових мігрантів / А. П. Гайдуцький // Економіка та держава. – 2008. – №2. – С. 96–99.
53. Гайдуцький Андрій. Міграційний капітал в Україні: прихована реальність / Андрій Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 21–27 квітня 2007 року. – №15 (644). – С. 8.
54. Гаршина О. К. Вплив економічної кризи 2008-2009 років на динаміку організованих заощаджень у трансформаційній економіці України / О. К. Гаршина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №6. – С. 17–21.
55. Гаценко А. Как заработать на ценных бумагах / Андрей Гаценко // Комсомольская правда в Украине. – 2010. – 22 сентября. – С. 1–2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kp.ua/daily/220910/244674/print/>
56. Гегель Г. В. Ф. Философия права / Г. Ф. В. Гегель. – М.: Мысль, 1990. – 524 с.
57. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / Джон Кеннет Гелбрейт. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).
58. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. Избранное / Джон Кеннет Гелбрейт. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).
59. Гладун О. М. Домогосподарства: функції та проблеми дослідження / О. М. Гладун // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – №1. – С. 177–184.
60. Глухов В. В. Индивидуальность финансов домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – №20 (308). – С. 59–62.
61. Глухов В. В. Коллективные модели управления финансами в домашнем хозяйстве / В. В. Глухов // Дайджест-Финансы. – 2007. – №6. – С. 47–51.
62. Глухов В. Финансы домашних хозяйств: структура и управление / Владимир Глухов // Проблемы теории и практики управления. – 2010.

- №1. – С. 81–89.
63. Глухов В. В. Противоречия экономических интересов выделения собственности в домашнем хозяйстве / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – №38 (326). – С. 37–41.
64. Глухов В. В. Экономическая природа финансов домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – №21. – С. 35–38.
65. Глущенко В. В. Финансы населения в условиях глобализации / В. В. Глущенко // Финансы и кредит. – 2006. – №30. – С. 2–8.
66. Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 4–11.
67. Гокиели А. П. Проблемы советских финансов / А. П. Гокиели. – М.: Госфиниздат, 1969. – 176 с.
68. Голікова Н. В. Людський капітал – ключовий фактор економічного зростання / Н. В. Голікова // Інноваційний фактор сталого економічного зростання : зб. наук. праць Ін-ту економіки НАН України. – К., 2002. – С. 32–35.
69. Головаха Є. Дефолт гламуру / Євген Головаха // День. – 2008. – №197 (2879). – 31 жовтня. – С. 2.
70. Гончарова М. В. Стратегия финансового обеспечения системы поддержки населения в социально ориентированной «экономике потребления» / М. В. Гончарова // Финансы и кредит. – 2006. – №18. – С. 66–69.
71. Горбачик А. Сприйняття економічних змін і стратегії виживання домогосподарств / Андрій Горбачик // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – №4. – С. 23–45.
72. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436–IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nred=436-15>
73. Государственные финансы : учеб. пособие для студ. экон. вузов и фак. / В. М. Федосов, Л. Д. Буряк, Д. Д. Бутаков и др.; [под ред.

- В. М. Федосова, С. Я. Огородника, В. Н. Суторминой]. – К.: Либідь, 1991. – 276 с.
74. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособ. / В. М. Гранатуров. – М.: Дело и сервис, 1999. – 112 с.
75. Гринэуей Д. Оценка выгод для общества от системы высшего образования / Д. Гринэуей, М. Хаунесс // Экономика образования. – 2002. – №3. – С.64–68.
76. Гуртов В. К. Инвестиционные ресурсы : монография / В. К. Гуртов; Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. – М.: Экзамен, 2002. – 384с.
77. Дадашев А. З. Финансовая система России / А. З. Дадашев, Д. Г. Черник. – М: ИНФРА-М, 1997. – 387 с.
78. Дані соціологічного опитування Фонду «Общественное мнение» щодо інвестиційних уподобань росіян, 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fom.ru/ratings/1970.html>
79. Данілов О. Д. Фінансовий потенціал населення України: теоретичне визначення та оцінка / О. Д. Данілов, А. М. Вдовиченко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2007. – №3 (38). – С. 55–60.
80. Дедов С. В. Теоретические и методологические подходы к оценке человеческого капитала / С. В. Дедов, А. Ф. Шишкин, Н. С. Гордиенко // Финансы и кредит. – 2008. – №22 (310). – С. 64–69.
81. Делас У. Самозайнятість як джерело доходів населення / Ульян Делас // Економіст. – 2007. – №3. – С. 22–24.
82. Демографический энциклопедический словарь / гл. ред. Д. И. Валентей. – М.: Советская энциклопедия, 1985. – 607 с.
83. Депозити домашніх господарств // Статистичний бюлетень Національного банку України (електронне видання). – 2010. – Жовтень [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[http://www.bank.gov.ua/statist/Electronic\\_bulletin/data/3.2-Deposits.xls](http://www.bank.gov.ua/statist/Electronic_bulletin/data/3.2-Deposits.xls)

(від 01.12.2010 р.)

84. Депозити сектору домашніх господарств // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – Вересень [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletten/2010/bull\\_09-10.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletten/2010/bull_09-10.pdf)
85. Десятнюк О. Дефініція ризику податкової системи / Оксана Десятнюк // Світ фінансів. – 2007. – №4. – С. 24–34.
86. Десятнюк О. Не такий страшний конфлікт інтересів, як його наслідки / Оксана Десятнюк, Сергій Юрій // Голос України. – 2010. – №227 (4977). – 2 грудня. – С. 20–21.
87. Дзюблюк О. Удосконалення депозитних операцій банків як необхідна умова стимулювання заощаджень населення / О. Дзюблюк // Роль грошових заощаджень населення в розбудові економіки України : матеріали науково-практичної конференції / [наук. ред. А. М. Мороза]. – К.: КНЕУ, 2002. – 208 с. – С. 128–134.
88. Доходи та витрати населення України у 2002-2009 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_u/dvnu.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn_u/dvnu.htm) (дата останньої модифікації: 14.05.2010 р.)
89. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / Володимир Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофєєва, Г. Коротка; [Степан Панчишин (ред.), Михайло Савлук (ред.)]. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 406 с.
90. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1999. – 323 с.
91. Евстигнеева Л. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 1998. – №8. – С. 97–113.



92. Економічна активність населення України – 2006 : стат. збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 228 с.
93. Економічна енциклопедія: У трьох томах / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
94. Економічна теорія: політична економія : підручник [С. І. Юрій, І. В. Буян, Р. М. Березюк та ін.] / За заг. ред. С. І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – 604 с.
95. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.
96. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – Т. 2. – 568 с.
97. Екшембиев Р. С. Персональные финансы в финансовой системе государства / Р. С. Екшембиев; [под ред. проф. В. А. Слепова]. – М.: Магистр, 2008. – 302 с.
98. Елисеева И. И. Теневая экономика в хозяйстве страны: вопросы методологии измерения / И. И. Елисеева // Экономика и управление. – 2007. – №1. – 32–35.
99. Есипов В. М. Теневая экономика : учеб. пособие / В. М. Есипов. – М.: ОНИРИО Московского института МИД России, 1997. – 287 с.
100. Євтух О. Т. Природа і причини багатства: погляд фінансиста / О. Т. Євтух // Фінанси України. – 2005. – №4. – С. 4–12.
101. Єгоров В. О. Ресурси фінансової системи і стратегія економічного зростання / В. О. Єгоров // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 131–142.
102. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Тетяна Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – №2. – С. 165–175.
103. Жамс Э. История экономической мысли XX века / Э. Жамс. – М.: Прогресс, 1959. – 572 с.

104. Жолудь О. Треба розвивати людський капітал // Народний оглядач [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://observer.sd.org.ua>
105. Заборгованість із виплати заробітної плати у 2000-2009 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/zvz/zvz\\_u/zvz2010\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/zvz/zvz_u/zvz2010_u.htm) (дата останньої модифікації 28.01.2010 р.)
106. Занадворов В. С. Экономическая теория государственных финансов: Учебное пособие для вузов / В. С. Занадворов, М. Г. Колосницина; Гос. университет – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 390 с.
107. Засанський В. В. Детінізація економіки в перехідних суспільствах: управлінський аспект : монографія / В. В. Засанський. – Львів: Політекс, 1998. – 309 с.
108. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/richnyi\\_zvit\\_2008\\_1.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/richnyi_zvit_2008_1.pdf)
109. Злупко С. М. Від археології до економіки, регіоники, кібернетики, екогомології : вибрані дослідження / С. М. Злупко. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 584 с.
110. Зухба Е. Н. Институт домохозяйства в системе отношений собственности / Е. Н. Зухба // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 36-1. – С. 28–34.
111. Зятковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень : монографія / І. В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 388 с.
112. Иванов Ю. Н. Проблемы измерения ненаблюдаемой экономики / Ю. Н. Иванов, В. Л. Карасева // Вопросы статистики. – 2003. – №2. – С. 11–14.

113. Иноземцев В. Л. На рубеже эпох: экономические тенденции и их неэкономические последствия / В. Л. Иноземцев. – М.: Экономика, 2003. – 730 с.
114. Івашук О. Т., Кулаїчев О. П. Методи економетричного аналізу даних у системі STADIA : навчальний посібник / О. Т. Івашук, О. П. Кулаїчев. – Тернопіль: ТАНГ, 2001 – 568 с.
115. Ілляшенко С. М. Економічний ризик / С. М. Ілляшенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
116. Ільченко Т. Методологічні підходи до дослідження заощаджень населення / Тетяна Ільченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – №2. – С. 56–60.
117. Інституційні сектори економіки: Методичний матеріал для вивчення дисциплін «Фінанси підприємств» і «Фінансова діяльність суб'єктів господарювання» / Укладач: І. Зятковський. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 34 с.
118. Капелюшников Р. И. Концепция «человеческого капитала». Критика современной буржуазной политэкономии / Р. И. Капелюшников; [под ред. А. Г. Милейковского, И. М. Осадчей]. – М.: Наука, 1977. – 287 с.
119. Карасева В. Л. Об оценках незаконной деятельности на основе концепций системы национальных счетов / В. Л. Карасева, А. Р. Алексеев // Вопросы статистики. – 2006. – №1. – С. 3–22.
120. Карлін М. І. Фінансова система України : навч. посібник / М. І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 324 с.
121. Карпенко Т. Г. Теневые инвестиции: сущность, оценка масштабов / Т. Г. Карпенко, В. А. Останина, Ю. В. Рожкова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2006.
122. Кашин Ю. И. О мониторинге сберегательного процесса / Ю. И. Кашин // Вопросы экономики. – 2003. – №6. – С. 100–110.

123. Кашин Ю. Финансовые активы населения (сбережения): подход к оценке уровня жизни / Ю. Кашин // Вопросы статистики. – 1998. – №5. – С. 43–51.
124. Кашин Ю. И. Сбережения населения в СССР / Ю. И. Кашин. – М.: Финансы и статистика, 1979. – 174 с.
125. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М: Гелиос – АРВ, 2002. – 352 с.
126. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.
127. Кизыма Т. Экономическое поведение домохозяйств в условиях бюджетных ограничений / Татьяна Кизыма // Уральский научный вестник : сборник научных трудов. Секция «Экономика. Право» / гл. редактор М.Ф. Хабибуллин. – 2008. – №6 (14). – С. 83–92.
128. Кириленко О. Недержавні пенсійні фонди на фінансовому ринку: світовий досвід та реалії України / Ольга Кириленко, Анатолій Сидорчук // Світ фінансів. – 2005. – №3–4. – С. 131–142.
129. Кириленко О. П. Фінанси (теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.
130. Кириленко О. Унікальна роль бюджету у вирішенні проблеми бідності в Україні / Ольга Кириленко, Ірина Білоус // Журнал європейської економіки. – 2009. – №1. – С. 92–106.
131. Кізіма Т. Бюджетні обмеження домогосподарств та їх вплив на прийняття фінансових рішень / Тетяна Кізіма // Світ фінансів. – 2008. – №3 (16). – С. 24–29.
132. Кізіма Т. Витрати домогосподарств України: сутнісно-аналітичний аспект / Тетяна Кізіма // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – №2. – С. 61–70.
133. Кізіма Т. Домогосподарство як елемент економічної системи: сутність, еволюція та функції в умовах ринку / Тетяна Кізіма // Вісник

- Тернопільського національного економічного університету. – 2008.  
– №3. – С. 22–36.
134. Кізима Т. Домогосподарство як первинна економічна одиниця: генезис, еволюція та розвиток в умовах ринку / Тетяна Кізима // Економічний вісник університету : збірник наукових праць учених та аспірантів / гол. ред. Т.М. Боголіб. – Переяслав-Хмельницький, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», 2008. – Випуск 5. – 495 с. – С. 344–348.
135. Кізима Т. Людський капітал та його роль у формуванні фінансового потенціалу домогосподарств / Тетяна Кізима // Економіка розвитку. – 2009. – №3 (51). – С. 34–37.
136. Кізима Т. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах / Тетяна Кізима // Світ фінансів. – 2009. – №2 (19). – С. 86–96.
137. Кізима Т. Суспільний добробут та прагматика його оцінки в Україні / Тетяна Кізима // Світ фінансів. – 2006. – Випуск 3 (8). – С. 71–79.
138. Кізима Т. Тенденції та перспективи розвитку основних форм заощаджень домогосподарств в Україні / Тетяна Кізима // Світ фінансів. – 2010. – Випуск 3. – С. 60–72.
139. Кізима Т. Управління фінансами домашніх господарств: теоретико-прагматичні аспекти / Тетяна Кізима // Світ фінансів. – 2009. – №4 (21). – С. 22–33.
140. Кізима Т. Фінанси домогосподарств: теоретична концептуалізація та сучасні пріоритети / Тетяна Кізима // Галицький економічний вісник. – 2008. – №5 (20). – С. 129–138.
141. Кізима Т. Фінансова стабільність держави і середній клас: критеріальна ідентифікація та феноменологія взаємодії / Тетяна Кізима // Світ фінансів. – 2007. – Випуск 3 (12). – С. 32–49.
142. Кізима Т. О. Бюджет домогосподарства: теоретичні основи та прагматизм формування в сучасних умовах / Т. О. Кізима // Вісник

- Криворізького економічного інституту КНЕУ : збірник наукових праць / гол. ред. П. П. Мазурок. – Кривий Ріг, 2008. – №3 (15). – 152 с. – С. 123–129.
143. Кізіма Т. О. Бюджетно-податкові важелі підтримки сімей з дітьми: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії / Т. О. Кізіма // Фінансові важелі подолання бідності в Україні : монографія / за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2010. – 432 с. – С. 239–259.
144. Кізіма Т. О. Домінанти становлення і розвитку середнього класу в контексті розбудови місцевих фінансів в Україні / Т. О. Кізіма // Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій : монографія / за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 376 с. – С. 35–54.
145. Кізіма Т. О. Домогосподарство як інституційна економічна одиниця та суб'єкт фінансових відносин / Т. О. Кізіма // Фінансова система України : збірник наукових праць / відп. ред. І. Д. Пасічник. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2008. – Випуск 10. – Ч. 2. – 350 с. – С. 134–145.
146. Кізіма Т. О. Доходи домогосподарств: інтерпретація сутності та проблеми детінізації / Т. О. Кізіма // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник / за ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2009. – Вип. V. – Т. 1 – 390 с. – С. 274–280.
147. Кізіма Т. О. Доходи домашніх господарств: сутність, структура та прагматика формування в сучасних умовах / Т. О. Кізіма // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : збірник наукових праць / гол. ред. В. В. Прядко. – Чернівці: Технодрук, 2008. – Вип. 3 (12). – Ч. 2: Економічні науки. – 452 с. – С. 338–350.
148. Кізіма Т. О. Доходи домашніх господарств: теоретична концептуалізація та пріоритети формування в сучасних умовах / Т. О. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні : збірник

- наукових праць / наук. ред. І. К. Бондар. – К., 2009. – Вип. 2 (93). – С. 47–54.
149. Кізима Т. О. Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти / Т. О. Кізима // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць / наук. ред. І. Г. Манцуров. – К., 2010. – Вип. 10 (113). – 209 с. – С. 200–206.
150. Кізима Т. О. Особисті (персональні) фінанси: необхідність виокремлення та перспективи розвитку в умовах ринку / Т. О. Кізима // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №11 (89). – С. 194–203.
151. Кізима Т. О. Податкове навантаження на домогосподарства: теоретичні підходи та методика визначення / Т. О. Кізима // Вісник Донецького національного університету: Серія В. Економіка і право. – 2009. – №2. – С. 248–253.
152. Кізима Т. О. Прагматика та перспективи трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції / Т. О. Кізима // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №10. – С. 22–26.
153. Кізима Т. О. Роль соціальних трансфертів у формуванні сукупних ресурсів домогосподарств України / Т. О. Кізима // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка «Економіка і регіон». – 2008. – №4 (19). – С. 50–54.
154. Кізима Т. О. Соціальні трансферти як джерело доходів домашніх господарств: проблемно-теоретичні аспекти / Т. О. Кізима // Економіка та держава. – 2009. – №4 (76). – С. 46–49.
155. Кізима Т. О. Управління інвестиційним портфелем домогосподарств: теоретико-прагматичні аспекти / Т. О. Кізима // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Випуск 264: В 9 т. / гол. ред. А. А. Покотілов. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – Т. I. – 308 с. – С. 202–209.
156. Кізима Т. О. Фінанси домашніх господарств – важлива складова фінансової системи України / Т. О. Кізима // Наука й економіка :

- науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету / гол. ред. З. Ф. Бриндзя. – Хмельницький, 2008. – Випуск 1 (9). – С. 55–60.
157. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку : монографія / Т. О. Кізима. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
158. Кізима Т. О. Фінансові аспекти подолання бідності в Україні / Т. О. Кізима // Економіка: проблеми теорії і практики : збірник наукових праць. – Випуск 245: В 5 т. / гол. ред. А. А. Покотілов. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Т. III. – 284 с. – С. 578–584.
159. Клебанова Т. С. Теория экономического риска: Учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. – 156 с.
160. Клейнер Г. Наноэкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – №12. – С. 70–93.
161. Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 1996. – №4. – С. 81–95.
162. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
163. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2004.
164. Коваленко Н. «Ставка хабара». Хабар у мільйон доларів перестає бути для України сенсацією // Наталка Коваленко, Олександр Лащенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.radiosvoboda.org/content/article/1845512.html](http://www.radiosvoboda.org/content/article/1845512.html)
165. Ковалюк О. М. Сімейні господарства України: принципи, механізми, перспективи : навчальний посібник / О. М. Ковалюк, Г. А. Лех,



- С. К. Реверчук; [за ред. проф. С. К. Реверчука]. – К.: Атіка, 2002. – 176 с.
166. Козюк В. Ефект домашнього заміщення в перспективі фінансової глобалізації / Віктор Козюк // Журнал європейської економіки. – 2008. – Том 7 (№1). – С. 94–107.
167. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=254%EА%2F96-%E2%FO>
168. Коряк В. В. Цього року загальна сума задокументованих міліцією хабарів склала понад 26,7 мільйона гривень / В. В. Коряк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/394746](http://www.mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article/394746) (від 19.08.2010 р.)
169. Кравчук Н. Фінансова система держави: теоретична концептуалізація та проблеми структурування / Наталія Кравчук // Світ фінансів. – 2006. – №3 (8). – С. 80–94.
170. Кредити, надані домашнім господарствам // Статистичний бюлетень Національного банку України (електронне видання). – 2010. – Жовтень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/statist/Electronic bulletin/data/3.3-Loans.xls](http://www.bank.gov.ua/statist/Electronic%20bulletin/data/3.3-Loans.xls) (від 01.12.2010 р.)
171. Кредити, надані сектору домашніх господарств // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – Вересень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletten/2010/bull\\_09-10.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletten/2010/bull_09-10.pdf)
172. Кривенко Л. В. Населення як чинник розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення / Л. В. Кривенко, О. В. Мелешко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №1 (103). – С. 185–192.
173. Крисоватий А. Діалектика трансформації податкової політики України в контексті європейської інтеграції / Андрій Крисоватий,

- Тетяна Кошук // Журнал європейської економіки. – 2005. – №2. – С. 185–202.
174. Крисоватий А. І. Податкові трансформації та економічне зростання / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2008. – №9. – С. 10–25.
175. Крисоватий А. І. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії / А. І. Крисоватий // Фінанси України. – 2003. – №2. – С.4–11.
176. Крисоватий А. Інституційна трансформація теорії податкової політики соціально-ринкової держави / Андрій Крисоватий // Світ фінансів. – 2010. – Випуск 1. – С. 62–73.
177. Крисоватий А. Концептуалізація теоретичних підвалин оподаткування / Андрій Крисоватий // Світ фінансів. – 2005. – Випуск 1. – С. 50–64.
178. Крисоватий А. Моніторинг реалізації податкової політики України / Андрій Крисоватий // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – №1. – С. 17–25.
179. Крисоватий А. Фінансові школи та логос теорії оподаткування / Андрій Крисоватий // Світ фінансів. – 2005. – Випуск 3–4. – С. 53–68.
180. Крицман М. П. Головоломки финансов. Шесть блистательных решений приумножения капитала / Марк П. Крицман. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 176 с.
181. Крищенко К. Формування доходів населення в умовах економічного зростання / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2006. – №8. – С. 38–44.
182. Ксенофонт Афинский. Домострой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gumer.info/bibliotec\\_Books/Culture/Article/ksen\\_dom.php](http://www.gumer.info/bibliotec_Books/Culture/Article/ksen_dom.php)
183. Кудряшов В. П. Фінанси : навч. посіб. / В. П. Кудряшов. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 352 с.

184. Кузів І. В. Страхування як форма використання заощаджень домашніх господарств / І. В. Кузів // Економічний простір. – 2008. – №14. – С. 67–74.
185. Куриляк В. Довіра у валютно-фінансових відносинах на світовому і національному ринках / Віталіна Куриляк // Світ фінансів. – 2009. – №4 (21). – С. 147–155.
186. Курс социально-экономической статистики : учеб. для вузов / под ред. М. Г. Назарова. – М.: Финстатинформ: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 794 с.
187. Куценко В. І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В. І. Куценко, Г. І. Євтушенко // Зайнятість та ринок праці : міжвідомчий науковий збірник. – 1999. – №10. – С. 136–145.
188. Левченко Н. В. Динаміка та аналіз тенденцій розміщення заощаджень населення через небанківські фінансово-кредитні інститути / Н. В. Левченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/...30.htm>
189. Леонов В. Соціологічні аспекти мотивації фінансової поведінки населення / Володимир Леонов // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – №4. – С. 132–146.
190. Летурно Ш. Эволюция собственности / Ш. Летурно. – СПб.: «Русское богатство», 1889. – 409 с.
191. Лук'янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
192. Львовчкін С. В. Фінансові аспекти формування середнього класу в Україні / С. В. Львовчкін // Статистика України. – 2003. – №1. – С. 85–86.
193. М. Бунге: сучасний дискурс / за ред. В. В. Базилевича. – К.: Знання, 2005. – 697 с.

194. Майже 40% українців планують заощаджувати більше // Економічна правда. – 2009. – 28 жовтня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>
195. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; [пер. с англ. 11-го изд.]; В 2 т. – К.: Хагар-Демос, 1993. – Т. 1. – 785 с.
196. Макроекономічні показники України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/Noviny/new2010\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/Noviny/new2010_u.html) (дата останньої модифікації: 06.12.2010 р.)
197. Малеева Т. Дифференциация доходов населения в условиях финансовой стабилизации / Т. Малеева // Социальная политика в период перехода к рынку: проблемы и решения : сборник статей под ред. А. Ослунда и М. Дмитриева. – М.: Московский центр Карнеги, 1996.
198. Манків Г. Н. Макроекономіка : підручник для України / Грегорі Н. Манків / [пер. з англ. ]; наук. ред. перекладу С. Панчишин. – К.: Основи, 2000. – 588 с.
199. Марена Т. В. Сучасні тенденції депозитної та кредитної доларизації економіки України / Т. В. Марена // Вісник Донецького національного університету. – 2009. – №2. – С. 229–234.
200. Маркс К. Избранные сочинения: В 9 т. / Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС; К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1984. – Т. 7. Капитал: Критика политической экономии. – Т. 1. Кн. 1. – 811 с.
201. Марцинкевич В. Инвестиции в человека: экономическая наука и российская экономика (Что скрывается за термином «человеческий капитал») / В. Марцинкевич // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №9. – С. 29–40.
202. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина,

- Р. И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
203. Масакова И. Д. Определение параметров теневой экономики / И. Д. Масакова // Вопросы статистики. – 1999. – №12. – С. 22–27.
204. Маслоу А. Мотивация и личность / Абрахам Маслоу [перевод А. М. Татлыбаевой; терминологическая правка В. Данченко]. – К.: PSYLIB, 2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/masla01/index.htm>
205. Мельник С. В. Концепція реформування системи соціальних пільг в Україні : проект / Науково-дослідний інститут соціально-трудоких відносин Міністерства праці та соціальної політики України; С. В. Мельник, В. І. Крютченко, Г. Б. Кошелева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lir.lg.ua/Konc\\_reform\\_sys\\_pilg.htm](http://lir.lg.ua/Konc_reform_sys_pilg.htm)
206. Менгер К. Основания политической экономии : введение в критический обзор. Общая часть / К. Менгер [пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абезгуза]. – Одесса, 1903. – 128 с.
207. Методичні вказівки щодо розрахунку доходів та витрат населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/metod\\_polog/s\\_nac\\_r/nac\\_16.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/s_nac_r/nac_16.htm)
208. Методологічні положення зі статистики / Державний комітет статистики України; [редкол.: О. Г. Осауленко та ін.] – Вип. 1. – К.: ЗАТ «Август», 2002. – 552 с.
209. Миколюк О. Економічна криза надасть шанс переоцінити цінності / Оксана Миколюк // День. – №197 (2879) від 31 жовтня 2008 року. – С.1.
210. Миляков Н. В. Финансы : учебник / Н. В. Миляков. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 543 с. – (Высшее образование).
211. Миргородська Л. Оцінка потенціалу заощаджень населення України / Людмила Миргородська // Економіст. – 2006. – №1. – С. 35–37.

212. Мироненко В. Відловити готівку / В'ячеслав Мироненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.diloverivne.com/news/2282/>
213. Мінфін знизив ставки розміщення ОВДП // Економічна правда. – 2009. – 4 листопада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epravda.com.ua>
214. Мозговий О. М. Фондовий ринок : навч. посібник / О. М. Мозговий. – К.: КНЕУ, 1999. – 316 с.
215. Мокогон О. Облігації підприємств / О. Мокогон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua>
216. Мортіков В. В. Бюджетне обмеження домогосподарства: питання теорії та державної політики / В. В. Мортіков // Фінанси України. – 2007. – №10. – С. 19–26.
217. Моторина І. Р. Застосування теорії портфельних активів щодо використання заощаджень домогосподарств / І. Р. Моторина // Наукові праці НДФІ. – 2009. – №1 (46). – С. 99–107.
218. Мэнкью Н. Г. Принципы Экономикс / Н. Г. Мэнкью. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 784 с.
219. Назаренко Д. В. Подолання негативного впливу тіньової економіки на економічну безпеку розвитку держави / Д. В. Назаренко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2009. – Вип. V. – 390 с. – С. 41–47.
220. Накай А. І. Реформування податку з доходів фізичних осіб у контексті вимог сталого розвитку / А. І. Накай // Науковий вісник Національної академії Державної податкової служби України. – 2004. – №3 (25). – С. 78–83.
221. Населення України у 1990-2010 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas\\_rik/nas\\_u/nas\\_rik\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html)
222. Никитин С. Личные доходы населения (на примере развитых стран) /

- С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – №2. – С. 16–23.
223. Никольская Г. Семья в условиях постиндустриального общества (на примере США) / Г. Никольская // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №8. – С. 71–80.
224. Новак Б. В. Личные финансы на компьютере (+CD) / Б. В. Новак. – СПб.: Питер, 2007. – 112 с.
225. Нові депозити домашніх господарств та нефінансових корпорацій // Статистичний випуск департаменту статистики та звітності Національного банку України. – 2009. – Жовтень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/stat/data/9-stat-release\\_new%20deposits.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/stat/data/9-stat-release_new%20deposits.pdf) (від 20.11.2009 р.)
226. Новіков В. Актуальні питання реформування системи соціального захисту населення / В. Новіков // України: аспекти праці. – 2005. – №4. – С. 6–11.
227. Новіков В. М. Соціальні трансформації: міжнародний та вітчизняний досвід [В. М. Новіков, Н. П. Сітнікова, Л. А. Мусіна, В. В. Семенов]. – К.: Інститут економіки НАН України, 2003. – 253 с.
228. Новіков В. М. Формування і прогнозування доходів населення / В. М. Новіков // Україна: аспекти праці. – 2002. – №3. – С. 25–29.
229. Новікова О. Ф. Соціальна захищеність населення України / О. Ф. Новікова, О. Г. Осауленко, І. В. Калачева та ін. – Донецьк; К.: ІЕП НАН України, Держкомстат України, 2001. – 360 с.
230. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт [пер. з англ. І. Дзюб]. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
231. Олейник А. Институциональная экономика : учебно-методическое пособие; Тема 12. Домашнее хозяйство и другие организационные структуры / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – №12. – С. 125–134.

232. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – №6. – С. 67–74.
233. Основні демографічні показники України // Експрес-випуск «Демографічна ситуація в Україні в 2009 році» від 17.02.2010 р. №36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2010/02\\_10/3b.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2010/02_10/3b.zip)
234. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методичні аспекти) : монографія / В. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
235. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від 14 січня 1998 року №16/98-ВР (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=16%2F98-%E2%F0> (остання редакція від 13.01.2009р.)
236. Паєнтко Т. В. Методологічні аспекти фінансових досліджень / Т. В. Паєнтко // Економіка та держава. – 2008. – №10. – С. 18–21.
237. Паєнтко Т. В. Передумови використання інституціонального підходу в теорії фінансів / Т. В. Паєнтко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №11. – С. 12–20.
238. Панчишин С. Макроекономіка : навч. посібник / С. Панчишин. – вид. 2-е, стереотипне. – К.: Либідь, 2002. – 616 с.
239. Патиківський Ю. Кредити повертає тільки боягуз! / Юрій Патиківський // Україна молода. – 2009. – 27 жовтня. – С. 8.
240. Переверзева А. В. Індекс людського щастя – показник рівня реалізації людського потенціалу / А. В. Переверзева // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7 (97). – С. 201–207.
241. Петренко Я. Неорганізовані нагромаджені заощадження в механізмі трансформації заощаджень в інвестиції / Я. Петренко // Економіка України. – 2010. – №1 (578). – С. 54–59.



242. Підсумки діяльності кредитних установ у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks\\_2009\\_01.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_2009_01.pdf)
243. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf\\_2009\\_01.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf_2009_01.pdf)
244. Пітюлич М. Теоретичні основи розвитку самостійної зайнятості населення / Михайло Пітюлич // Регіональна економіка. – 2003. – №3 (29). – С. 89–95.
245. Плахова Л. В. Финансовое поведение населения в формировании инвестиций / Л. В. Плахова // Финансы и кредит. – 2007. – №18 (258). – С. 28–32.
246. Плисецкий Д. Е. Проблемы и перспективы развития розничного рынка драгоценных металлов в России / Д. Е Плисецкий // Деньги и кредит. – 2004. – №4. – С. 36–37.
247. Показники виконання бюджету України за 2002-2009 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.min.fingov.ua/file/link/247809/file/2010-04-28Sayt\\_MFU12m\\_2009.pdf](http://www.min.fingov.ua/file/link/247809/file/2010-04-28Sayt_MFU12m_2009.pdf)
248. Покудов А. В. Личные финансы. Секреты управления / А. В. Покудов. – М. Вершина, 2006. – 192 с.
249. Политика доходов и заработной платы : учебник [под ред. П. В. Савченко и Ю. П. Кокина]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 389 с.
250. Плущевская Ю. Финансовые потоки между основными секторами российской экономики в 1997-2002 гг. / Ю. Плущевская // Вопросы экономики. – 2003. - №6. – С. 88-99.
251. Полозова В. М. Особливості управління портфелем фінансових інвестицій підприємства / В. М. Полозова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – Т. 2. – С. 114–119.

252. Прилипко Ю. Моніторинг стану тіньового сектора економіки України та його впливу на основні макроекономічні показники / Юрій Прилипко // Економічний часопис – XXI. – 2002. – №5. – С. 16–18.
253. Про Всеукраїнський перепис населення : Закон України від 19 жовтня 2001 р. №2058–III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №51–52. – С. 446–469.
254. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/L-doc2.nsf/link1/T102755.html>
255. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 20.09.2001 р. №2740–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.833.5&nobreak=1>
256. Процентні ставки за депозитами, залученими від домашніх господарств та нефінансових корпорацій // Статистичний випуск департаменту статистики та звітності Національного банку України. – 2010. – Липень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuportal.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=BE01FA753FC1463ABD261AF302031EE9?id=57120> (від 26.08.2010 р.)
257. Пятенко С. В. Экономический кризис и личные финансы / С. В. Пятенко, Т. Ю. Сапрыкина. – М.: КНОРУС, 2009. – 320 с.
258. Радаев В. В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения / В. В. Радаев // Вопросы социологии. – 1998. – Вып. 8. – С. 39–54.
259. Рамський А. Ю. Інвестиційний потенціал заощаджень фізичних осіб та механізми його реалізації / А. Ю. Рамський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С. 173–178.
260. Реальний життєвий рівень населення знижується: Розглянуто Колегією Рахункової палати 20.08.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac->

[rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=1521367](http://rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=1521367)

(дата останньої модифікації: 08.09.2009р.)

261. Рикардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. Сочинения / Давид Рикардо; [ред. И. Удальцов]. – М.: Огиз Соцэкгиз, 1935. – Том II. – 295 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scilib.narod.ru/Economics/Ricardo/Ricardo.html>
262. Рисін В. В. Зміна пріоритетів депозитної політики банків відносно домогосподарств: тенденції 2008-2009 рр. / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – С. 93–99.
263. Рівень життя населення у 2009 році // Україна 2009 : статистичний збірник / Відповідальний за випуск Н. П. Павленко. – К.: Державний комітет статистики України, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/buklet/2008/Buklet\\_2008\\_u.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/buklet/2008/Buklet_2008_u.zip)
264. Роббинс Л. Предмет экономической науки / Л. Роббинс. – THESIS, 1993. – Т. 1., Вып. 1. – 363 с.
265. Розподіл кількості працівників за розмірами заробітної плати, нарахованої за вересень 2010 року : експрес-випуск Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2010/02-10/37.zip>
266. Романенко О. Р. Фінанси : підручник / О. Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
267. Рощина Я. М. Финансовое поведение / Я. М. Рощина // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии [под ред. Т. Малеевой]. – М.: Гендальф, 2003. – 485 с.
268. Руденко В. На борговому дні / В. Руденко // Контракти : український діловий тижневик. – 2009. – №39. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kontrakty.com.ua>
269. Сабанти Б. М. О «финансах домашних хозяйств» / Б. М. Сабанти // Сборник научных трудов; под ред. проф. Б. М. Сабанти. – Вып. 2. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – С. 176–186.

270. Савенок В. С. Личные финансы. Самоучитель / Владимир Савенок. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с. – (Серия «Управляй своими деньгами»).
271. Савлук М. Грошові заощадження населення як ресурс фінансового ринку // Роль грошових заощаджень населення в розбудові економіки України : матеріали науково-практичної конференції 19 лютого 2002 року; [наук. ред. А. А. Мороз]. – К.: КНЕУ, 2002. – 208 с.
272. Савлук М. Довіра населення як чинник ефективної банківської діяльності // Михайло Савлук // Вісник Національного банку України. – 2003. – №8. – С. 8–10.
273. Савлук М. Макроекономічні цілі та наслідки формування заощаджень населення // Доходи та заощадження в перехідній економіці України / В. Бандера, В. Буняк, О. Ватаманюк, Н. Дорофеєва, Г. Коротка ; [С. Панчишин (ред.), М. Савлук (ред.)]. — Л. : Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. — 406 с.
274. Савченко П. Человеческая доминанта в современных условиях / П. Савченко, М. Федорова // Экономист. 2009. – №3. – С. 81–86.
275. Сакс Дж. Економіка перехідного періоду: уроки для України / Дж. Сакс, О. Пивоварський [пер. з англ. О. Пивоварський]. – К.: Основи, 1996. – 345 с.
276. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdn/sdrsd/sdrsd\\_2009.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdn/sdrsd/sdrsd_2009.htm) (дата останньої модифікації 21.10.2010 р.)
277. Свердан М. М. Механізм формування заощаджень населення: фіскальні чинники стимулювання / М. М. Свердан, А. А. Славкова // БизнесИнформ. – 2009. – №4 . – С. 27–31.
278. Святненко А. Зберегти і примножити... Фінансові інструменти пересічного українця / А. Святненко // Дзеркало тижня. – 2003. – №23 (448). – 21–27 червня. – С. 3.

279. Семюельсон П. А. Мікроекономіка : підручник / П. А. Семюельсон, В. Д. Нордгауз; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
280. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів в Україні у 1991-2010 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz\\_u/srp\\_07rik\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.htm) (дата останньої модифікації: 13.07.2010 р.)
281. Симончук Е. В. Средний класс: люди и статусы / Е. В. Симончук. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2003. – 464 с.
282. Сіденко С. В. Соціальний вимір ринкової економіки : монографія / С. В. Сіденко. – К.: Видавничий центр «Київський університет», 1998. – 248с.
283. Скібіна С. О. Динаміка, тенденції й системність формування доходів домашніх господарств в умовах трансформації економіки в Україні / С. О. Скібіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №11 (101). – С. 190–199.
284. Скринник З. Е. Культура фінансової поведінки: свобода, вибір, відповідальність / З. Е. Скринник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – №3. – С. 166–174.
285. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / [за ред. С. Я. Єрмоленко та ін.]. – Харків: Фоліо, 2006. – 623 с.
286. Слуцький Є. До теорії збалансованого бюджету споживача // Українська економічна думка : хрестоматія / упоряд. С. М. Злупко. – К.: Знання, 2007. – 694 с. – С. 485–498.
287. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
288. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М.: Республика, 1997. – 352 с. – (Серия: Библиотека этической мысли).

289. Современная экономика : лекционный курс [многоуровневое учебное пособие для студентов вузов] / О. А. Ищенко, Н. С. Комарова, О. Ю. Мамедов и др.; О. Ю. Мамедов (ред.). – 7-е изд., доп., перераб. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 410 с. – (Серия «Высшее образование»).
290. Соколик М. Аналіз і макрооцінка недеklarованих доходів населення України, використаних на споживання / М. Соколик // Україна: аспекти праці. – 2002. – №4. – С. 26–34.
291. Соколик М. Підвищення заробітної плати як фактор формування середнього класу в Україні / М. Соколик // Економіст. – 2005. – №7. – С. 30–33.
292. Соколик М. П. Динаміка депозитів і кредитів домашніх господарств та її наслідки / М. П. Соколик // Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2009. – №1. – С. 222–232.
293. Сотнікова Н. П. Тенденції людського розвитку в період становлення в Україні соціально орієнтованої економіки / Н. П. Сотнікова // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2007. – №8. – С. 131–135.
294. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdvdg\\_rik/dop\\_sesd/sesd\\_2008.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdvdg_rik/dop_sesd/sesd_2008.htm) (дата останньої модифікації: 21.10.2010 р.)
295. Станкевич Ю. Історичний розвиток сім'ї як основи домогосподарства / Ю. Станкевич // Галицький економічний вісник. – 2008. – №1 (16). – С. 122–127.
296. Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2008. – 561 с.

297. Статистичний щорічник України за 2008 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2009. – 566 с.
298. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка, відп. за випуск Н. П. Павленко. – К: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агенство», 2010. – 566 с.
299. Статистично-аналітичний огляд стану ринку праці у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/pres-reliz/dop2009.htm>
300. Стивен Р. Тейбор. Прямые денежные трансферты. Сборник материалов по вопросам социального обеспечения / Стивен Р. Тейбор. – Вашингтон, Всемирный банк: Отдел социального обеспечения населения, Отдел человеческого развития, 2002. – 92 с.
301. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Стігліц Джозеф Е.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи, 1988. – 854 с.
302. Стребков Д. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России / Д. Стребков // Вопросы экономики. – 2004. – №2. – С. 109–128.
303. Структура сукупних витрат домогосподарств України у 2000–2009 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv dg\\_rik/dvdg\\_u/strukt2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv dg_rik/dvdg_u/strukt2006_u.htm) (дата останньої модифікації 30.07.2010 р.)
304. Структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2000–2009 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv dg\\_rik/dvdg\\_u/structres2006\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv dg_rik/dvdg_u/structres2006_u.htm) (дата останньої модифікації: 30.07.2010 р.)
305. Суринов А. Е. Доходы населения: опыт количественных измерений / А. Е. Суринов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 431 с.
306. Тапилина В. С. Финансовое поведение российских домохозяйств / В. С. Тапилина, Т. Ю. Богомолова // ЭКО. – 1998. – №10. – С. 119–128.

307. Твид Л. Психологія фінансов / Ларс Твид. – М.: ІК «Аналитика», 2002. – 376 с.
308. Теорія фінансів : підручник [П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник та ін.] / за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
309. Тимошенко М. В. Фондовий ринок та перспективи його розвитку в умовах кризи / М. В. Тимошенко, М. К. Дяченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dsfa.mybb3.net>
310. Тіньовий ВВП України у 2007 році складе 443,1 млрд. грн. // Всеукраїнська експертна мережа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://experts.in.ua/inform/news/detail.php?ID=18820>
311. Тоффлер Е. Третя хвиля / Е. Тоффлер; [з англ. пер. А. Євса]. – К.: Вид. дім «Всесвіт», 2000. – 480 с.
312. Точильников Г. М. Вопросы советских финансов (очерки теории) / Г. М. Точильников. – М.: Госфиниздат, 1962. – 148 с.
313. Тренд на ринку золота не змінюється // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.24tv.com.ua/economics/2009-12-04/34292.htm>
314. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні / Т. Тресвятська // Україна: аспекти праці. – 2005. – №7. – С. 22–30.
315. Тропіна В. Б. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні / В. Б. Тропіна // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 15–31.
316. Тропіна В. Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства : монографія / В. Б. Тропіна. – К. : НДФІ, 2008. – 368 с.
317. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії / Науковий редактор, автор передмови і вступної статті С. М. Злупко. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. Івана Франка, 2003. – 628 с.
318. Турчинов О. В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. В. Турчинов. – К.: АртЕк, 1995. – 300 с.



319. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / [Ю. Г. Рубан, О. Л. Авксентьєв, П. А. Бурковський та ін.]; за заг. ред. Ю. Г. Рубана. – К.: НІСД, 2008. – 744 с.
320. Управляем семейным бюджетом в кризис. Антикризисная книга / под ред. колл. журн. «Семейный бюджет». – М.: Астрель: Русь-Олимп, 2009. – 511 с.
321. Політична економія : підручник [Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф.] / за наук. ред. д. е. н., проф. В. Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
322. Федосов В. М. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку / В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 3–21.
323. Фетисов В. Д. Финансы граждан : монография / В. Д. Фетисов. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2000. – 383 с.
324. Финансовая система и экономика / под. ред. В. В. Нестерова, Н. С. Желтова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 429 с.
325. Финансы : учеб. пособие [В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др.] / под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 432 с.
326. Финансы СРСР : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / под ред. М. К. Шерменева. – М.: Финансы, 1977. – 360 с.
327. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / под ред. проф. Г. Б. Поляка. – 2-е изд. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 703 с.
328. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для студ. экон. спец., вузов / Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л. Д. Андропова и др.; [Л. А. Дробозина (ред.)]. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 479 с.

329. Финансы : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. И. Лушина, д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2007. – 682 с.
330. Финансы : учебник для вузов / под ред. проф. М. В. Романовского. – М.: Юрайт – М, 2002. – 543 с.
331. Финансы : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» (080105) / под ред. Г. Б. Поляка, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 703 с. – (Серия «Золотой фонд российских учебников»).
332. Финансы : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Ковалева. – М.: Проспект, 2008. – 640 с.
333. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; [пер. с англ. со 2-го изд.]. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.
334. Фінанси : підручник [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
335. Философский энциклопедический словарь / под ред. Прохорова А. М. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
336. Фридман М. Капитализм и свобода / Милтон Фридман. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с. – (Библиотека фонда «Либеральная миссия»).
337. Фролова Н. Оподаткування доходів від праці і капіталу в Україні / Н. Фролова // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 21–28.
338. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Френсис Фукуяма; [пер. с англ.]. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с. – (Philosophy). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yanko.lib.ru/books/culture/fukuyama-doverie-a.htm>
339. Характеристика домогосподарств України у 2000–2009 роках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

[/operativ/operativ2007/gdvdg\\_rik/dvdg\\_u/harakt2006\\_u.htm](#) (дата останньої модифікації: 20.07.2010 р.)

340. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Ричард Дж. Хикс; [под общ. ред. Р. М. Энтова]. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 459 с.
341. Хмелярчук М. І. Теоретичні основи концепції продуктивної зайнятості населення / М. І. Хмелярчук, М. П. Панковець, М. І. Павлишин // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – №2. – С. 15–17.
342. Ходжсон Дж. Какова сущность институциональной экономической теории? / Дж. Ходжсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.institutional.boom.ru/history\\_metod/Hodson](http://www.institutional.boom.ru/history_metod/Hodson)
343. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2000. – №1. – С. 39–55.
344. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : монографія / Назар Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
345. Хоминич И. П. Финансовые активы домашних хозяйств в структуре инвестиционных ресурсов / И. П. Хоминич // Банковские услуги. – 2003. – №9. – С. 19–26.
346. Царенко О. Довіра та обізнаність населення – складова інвестиційного клімату в Україні : матеріали круглого столу / О. Царенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://neruhoimist-ua.com>
347. Цибін О. Політика доходів домашніх господарств та перспективи розвитку внутрішнього ринку України / Олександр Цибін // Економічний вісник університету. – 2008. – Випуск 5. – С. 385–388.
348. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435- IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>

349. Чекан І. Розвиток людського потенціалу та його вплив на соціально-економічний розвиток України / І. Чекан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/November/5.htm>
350. Черевко О. Механізми запобігання розвитку тіньової економічної діяльності у сфері фінансово-грошових відносин / Олександр Черевко, Євген Романів // Вісник Національного банку України. – 2004. – №3. – С. 20–23.
351. Черниш О. М. Види та масштаби тіньової економіки в Україні / О. М. Черниш // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2004. – №9. – С. 96–99.
352. Чернов А. Ю. Личные финансы: доходы и расходы семейного бюджета / А. Ю. Чернов. – М.: Перспектива, 1995. – 176 с.
353. Чугунов І. Я. Податок з доходів фізичних осіб у системі фінансово-економічного регулювання / І. Я. Чугунов, А. Б. Ігнатенко // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 3–14.
354. Шамшетдінов Ю. М. Стан інформаційного ринку України та місце Держкомстату на ньому / Ю. М. Шамшетдінов, Г. С. Столяров // Статистика України. – 2001. – №1. – С. 57–61.
355. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
356. Шахназарян Г. Э. Финансовая грамотность населения в свете современных тенденций развития образования / Г. Э. Шахназарян // Финансы и кредит. – 2008. – №20 (308). – С. 51–58.
357. Шашнов С. А. Сбережения домашних хозяйств и проблемы их статистического изучения на микроуровне / С. А. Шашнов // Вопросы статистики. – 2003. – №1. – С. 13–21.
358. Швабий К. И. Необходимость и перспектива внедрения системы семейного налогообложения в Украине / К. И. Швабий // Финансовые риски. – 2005. – №2 (39). – С. 12–14.

359. Швабій К. І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики : монографія / К. І. Швабій. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. – 296 с.
360. Шевчук Ю. Сімейний бізнес – крок уперед чи два назад? / Юліана Шевчук // *Голос України*. – 2010. – 27 квітня. – С. 7.
361. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління / А. В. Шегда, М. В. Голіваненко. – К.: Знання, 2008. – 271 с.
362. Шинкарук Л. С. Структуризація доходів від власності як джерела національних заощаджень / Л. С. Шинкарук // *Економіка і прогнозування*. – 2005. – №3. – С. 89–114.
363. Шутяк Е. Н. Об организации финансовых отношений / Е. Н. Шутяк // *Финансы*. – 2003. – №12. – С. 69.
364. Щербина Ф. А. Селянські бюджети // *Українська економічна думка : хрестоматія* / упоряд. С. М. Злупко. – К.: Знання, 2007. – 694 с. – С. 541–556.
365. Щетинин В. П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. П. Щетинин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auditorium.ru/books/3488/>.
366. Экономическая теория : учеб. для вузов / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ: ПитерКом, 1999. – 623 с.
367. Экономическая энциклопедия: Политическая экономия [В 4-х т.] / Отделение экономики АН СССР; гл. ред. А. М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – 672 с. – (Энциклопедические словари. Справочники).
368. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / под ред. д. э. н., проф. Р. М. Нуреева. – В трех частях. – Часть 1. – Домохозяйства в современной России : монография. – Издание второе, исправленное и дополненное. – М.: Московский общественный научный фонд, 2003. – 218 с.

369. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. В связи с исследованиями Льюиса Г. Моргана / Ф. Энгельс // Сочинения. – 2-е изд. Т. 21. – М.: Политиздат, 1961. – С. 23–178.
370. Юрій С. І. Дивергенція фінансів при розгортанні ринкових відносин / С. І. Юрій // Фінанси України. – 1996. – №9. – С. 5–12.
371. Юрій С. І. Еволюція власності в умовах становлення ринкових структур / С. І. Юрій // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 3–6.
372. Юрій С. І. Оподаткування доходів сім'ї: сутність та необхідність запровадження в Україні / С. І. Юрій, Т. О. Кізима // Регіональна економіка. – 2010. – №3. – С. 165–171.
373. Юрій С. І. Соціальний захист населення в системі соціального страхування / С. І. Юрій // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – №1. – С. 110–114.
374. Юрій С. У пошуках компромісу між державним патерналізмом і фінансизмом / Сергій Юрій // Світ фінансів. – 2008. – №4. – С. 7–12.
375. Юрій С. І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С. І. Юрій, Т. О. Кізима // Фінанси України. – 2008. – №8 (153). – С. 3–10.
376. Янель Ю. А. Заощадження домогосподарств України та їх мотивація / Ю. А. Янель, К. О. Соломянова // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – №6. – С. 9–13.
377. Akerlof G. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior / G. Akerlof // The American Economic Review. – 2002. – №3. – Vol. 92.
378. Akerlof G. The Market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism / G. Akerlof // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – August. – №3.
379. Arrow K. Esseje z teorii ryzyka / Kenneth Arrow. – Warszawa: PWN, 1979. – 370 s.
380. Arrow K. Reflections on the Essays. In: Arrow and the Foundations of the

- Theory of Economic Policy. Ed. by G. Feiwel. – L.: Macmillan, 1987. – 794 p.
381. Auerbach A. Generational accounts – a meaningful alternative to deficit accounting / A. Auerbach, J. Gokhale, L. Kotlikoff // NBER Working Paper. – 1991. – January. – №3589.
382. Barr N. The Economics of the Welfare State / N. Barr. – Oxford: Oxford University Press, 1999. – 384 p. (ch. 6, 10, 11).
383. Barrick M. The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta Analysis / M. Barrick and M. Mount // Personal Psychology. – 1991. – №44.
384. Basely T. Workfare versus Welfare: Incentive Arguments for Work Requirements in Poverty – Alleviation Programs / T. Basely, S. Coate // The American Economic Review. – 1992. – March. – P. 249–261.
385. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. / G. S. Becker. – 2<sup>nd</sup> ed. – L.: University of Chicago Press, 1983. – 268 c.
386. Blumderg R. A theoretical look at the Gender Balance of Power in the American Couple / R. Blumderg, M. Coleman // Journal of Family Issues. – 1989. – №10 (June). – P. 225–250.
387. Bowen H. R. Investment in learning / H. R. Bowen. – San-Francisco, 1978.
388. Bowles S. The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach / S. Bowles, H. Gintis, M. Osborne // Journal of Economic Literature. – 2001. – December.
389. Burtless G. The Work Responses to a Guaranteed Income: A Survey of Experimental Evidence in Lessons from the Income Maintenance Experiments / G. Burtless [Ed. by A. H. Munnell]. – Boston: Federal Reserve Bank of Boston, 1986. – P. 22–59.
390. Champernowne D. Economic inequality and income distribution / D. Champernowne and F. Cowell. – Cambridge: Cambridge University Press, 1998. – 285 p.

391. Corlett W. J. Complimentarily and the Excess Burden of Taxation / W. J. Corlett, D. C. Hague // Review of Economic Studies. – 1953. – №21. – P. 21–30.
392. Coudouel A. Targetting Social Assistance in a Transitive Economy. The Mahallas in Uzbekistan: Innocenti Occasional Papper / A. Coudouel, Sh. Marnie, J. Micklewright. – Florence: UNICEF, EUI, 2003. – 163 p.
393. Drucker P. Management: Tasks, Responsibilities / P. Drucker. – Oxford: Blackwell, 1994. – 204 p.
394. Economiceskaja statistika / Peter von der Lippe. Isdat. FSUG. – Stutgard: Metzler-Hoschel, 1995. – 623 s.
395. Friedman M. A Theory of the Consumption Function / M. Friedman // Princeton University Press, 1957. – 127 p.
396. Goldin C. The legacy of U. S. Educational Leadership: Notes on Distribution and Economic Growth in the 20<sup>th</sup> Century / C. Goldin and L. Katz // AEA Papers and Proceedings. – 2001. – №2. – Vol. 91.
397. Greenwald B. Informational imperfections in the capital market and macroeconomic fluctuations / B. Greenwald, J. Stiglitz, A. Weiss // The American Economic Review. – 1984. – №2. – Vol. 74.
398. Gunnarsson J. Household Financial Strategies in Sweden: An Exploratory Study. / J. Gunnarsson, R. Wahlund // Journal of Economic Psychology. – 1997. – Vol. 18. – №2–3.
399. Hanbook of Labor Economics / O. Ashenfelter, R. Layard (eds.). – Amsterdam: North Holland, 1986. (Ch.16).
400. Herrnstein R. The Bell Curve / R. Herrnstein and C. Murray. – N. Y.: Free Press, 1994. – 415 p.
401. Household accounting: experience in concepts and compilation. Volume 1. Household sector accounts. – New York: United Nations, 2000. – 327 p.
402. Household accounting: experience in concepts and compilation. Volume 2. Household satellite extensions. – New York: United Nations, 2000. – 448 p.



403. Kizyma T. *Finanse osobiste: istota i perspektywy rozwoju w Ukrainie* / Tatiana Kizyma // *Nauka i studia* / redaktor naczelna S. Gorniak. – Przemysl, 2009. – №10 (22). – 115 s. – S. 102–108.
404. Kotlikoff L. *Generational Accounting Around the Globe* / L. Kotlikoff, B. Raffelhuschen // *The American Economic Review*. – 1999. – №2. – Vol. 89.
405. Kotlikoff L. *Generational Accounting: Knowing Who Pays, and When, for What We Spend* / L. Kotlikoff. – New York: The Free Press, 1992.
406. Kotlikoff L. *The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation* / L. Kotlikoff and L. Summers // *Journal of Political Economy*. – 1981. – №4. – Vol. 89. – p. 725–742.
407. Lunt P., Livingstone S. *Saving and Borrowing*. In: Lunt P., Livingstone S. *Mass Consumption and Personal Identity*. – Buckingham, Philadelphia: Open University Press, 1992. – P. 26–58.
408. Markowitz H. M. *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments* / Harry Max Markowitz. – New York: John Wiley & Sons, 1959. – 234 p.
409. Modigliani F. *Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations* / Franco Modigliani // *American Economic Review*. – 1986. – June. – № 76. – P. 297–313.
410. Okun A. M. *Equality and Efficiency: The Big Trade-Off* / A. M. Okun. – Washington, D.C.: Brookings Institution, 1975.
411. Pahl J. *His Money, Her Money: Recent Research on Financial Organization in Marriage* // *Journal of Economic Psychology*. – 1995. – Vol. 16. – №3. – P. 361–376.
412. Peterson N. *Skills, Task Structure and Performance Acquisition*, in Dunnette M. and Fleishman, eds., *Human Capability Assessment* / N. Peterson and D. Bownas. – Hillsdal: L. Erlbaum, 1982. – 363 p.
413. Raffelhuschen B. *Generational Accounting in Europe* / B. Raffelhuschen // *AEA Papers and Proceedings*. – 1999. – №2. – Vol. 89.

414. Shoup C. S. Public Finance / C. S. Shoup. – L.: Weidenfeld & Nicholson, 1969. – 512 p.
415. Shultz T. Investment in Human Capital / T. Shultz. – New-York, 1971. – 395 p.
416. Simons H. Personal Income Taxation / H. Simons. – Chicago: University of Chicago Press, 1938. – 296 p.
417. Sloman J. Economics. – London, “Harvester Wheatsheaf”, 1995. – 675 p.
418. Stiglitz J. Information and the change in the paradigm in economics / J. Stiglitz // The American Economic Review. – 2002. – №3. – Vol. 92.
419. The Chancellor aims to establish a market economy with a human face. – 2008. – 15 october [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // [http://www.bundeskanzlerin.de/nn\\_704284/Content/EN/Artikel/2008/10/20\\_08-10-15-merkel-bundestag\\_en.html](http://www.bundeskanzlerin.de/nn_704284/Content/EN/Artikel/2008/10/20_08-10-15-merkel-bundestag_en.html)
420. Thurow L. Investment in Human Capital / L. Thurow. – Belmont, 1970. – 411 p.
421. Vogler C. Money in the Household: Some Underlying Issues of Power // Sociological Review. – 1998. – Vol. 46. – №4. – P. 687–713.
422. Williamson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. Williamson // Journal of economic literature. – 2000. – №3. – P. 595–613.