

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.226.11:331.5

Заглинська Любов Василівна,

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії Рівненський державний гуманітарний університет, Україна
e-mail: ekonom_teor@mail.ru

Заглинський Анатолій Олексійович,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Національний університет водного господарства та природокористування, Україна

ДОХОД ЯК СЕНС ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

***Анотація.** В статті досліджений дохід як сенс зайнятості працездатного населення. Розкрито тенденції розвитку відносин в сфері зайнятості та їх вплив на динаміку доходів на макро- і мікрорівнях. Висвітлено вплив різноманітних економічних та соціальних факторів на рівень життя. Виявлено чинники, які впливають на динаміку доходів та підкреслено значення раціонального використання суспільної праці для рівня задоволення потреб, інших важелів, які забезпечують гідний рівень життя людей.*

***Ключові слова:** зайнятість; дохід; національний дохід; особистий дохід; трансфертні доходи; номінальна доходність; заробітна плата, пенсія.*

Постановка проблеми. Дохід виступає сенсом зайнятості, завжди є підсумком роботи господарюючих суб'єктів. Його величина пов'язана із ступенем задоволенням людських потреб у певних товарах і послугах. Водночас, дохід є мотивом зайнятості населення країни і спонукає людей до виробництва національного багатства, а отже, становить економічну основу життя суспільства. Разом з тим, дохід має і соціальний характер. Він відображає потреби людей не лише в заробітках, але і у самореалізації через суспільно корисну діяльність. Таким чином, дохід як сенс зайнятості працездатного населення – це надзвичайно актуальна проблема соціально-економічного життя суспільства, яка далеко не вичерпується лише аналізом певних статистичних результатів господарювання, а включає також такі аспекти, як: раціональне використання суспільної праці; забезпечення гідного рівня життя населення; задоволення потреб економіки у робочій силі тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в дослідження методологічних та прикладних аспектів проблеми доходу як сенсу зайнятості зробили такі відомі економісти як Т. Мальтус, Д. Рікардо, Дж. Кейнс. З-поміж сучасних вітчизняних учених, які досліджують різні аспекти проблеми формування і розподілу доходів, необхідно відзначити В. Д. Базилевича, В. М. Петюха, О. Грішнову та інших.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на популярність в науковій літературі дослідження проблем формування і розподілу доходу суспільства, саме аналіз доходу як сенсу зайнятості населення дає можливість поглибленого аналізу та виявлення причин незадовільного стану ринку праці нашої держави.

Метою є дослідження окремих видів доходів суспільства, їх зв'язку із системою зайнятості працездатного населення та проблем, які виникають при цьому.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зайнятість – будь-яка діяльність людей, пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб, що не

суперечить суспільним нормам і, як правило, приносить дохід. До зайнятого населення відносяться: громадяни, що працюють за наймом протягом повного чи неповного робочого дня (тижня); громадяни, що самостійно забезпечують себе роботою, включаючи зайнятих підприємництвом, індивідуальною трудовою діяльністю, кооператори, фермери і члени їх сімей, які беруть участь у виробництві; військовослужбовці, що проходять службу у збройних силах, органах держбезпеки і внутрішніх справ; працюючі громадяни інших країн, що не зв'язані з діяльністю посольств та місій [5, с.44]. Значне розповсюдження має гнучка зайнятість, яка не зв'язана з працею протягом повного робочого тижня і жорстко регламентованим часом праці. Основні види гнучкої зайнятості – праця протягом неповного робочого дня чи тижня, робота на дому, робота з гнучким графіком робочого дня.

Зайнятість є запорукою отримання доходів, а дохід – сенсом економічної діяльності. Суспільство приводить у рух усі виробничі фактори – капітал, працю, природні ресурси – для створення продукту, його наступної реалізації та утворення доходу.

В самому загальному значенні під доходом розуміють кількість грошових засобів, благ або послуг, отриманих окремою особою, корпорацією чи економікою за певний період часу [7, с.231]. Дохід може бути результатом продажу своєї праці або, в разі наділення певними правами чи володіння активами, він може мати форму нетрудового доходу. Проте, дохід – це завжди підсумок роботи господарюючих суб'єктів.

Дохід – багатогранне економічне поняття, яке застосовується у різних значеннях. У широкому розумінні дохід розглядається як грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя. У вузькому значенні дохід – це потік коштів в одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). На відміну від багатства, яке втілюється у запасах (будівлях, спорудах, знаряддях праці, цінних паперах, готівкових грошах і ін.), дохід передбачає приплив грошей.

Джерелами доходів загалом служать продукти, як уречевлені результати праці, багатство. Під багатством розуміють показник соціально-економічного потенціалу держави і результатів відтворювального процесу. Його складовими є вартість усіх матеріальних засобів (природних ресурсів та накоплених благ, створених людиною) і фінансових коштів, інтелектуальної власності, які належать господарюючим суб'єктам і служать їм джерелами доходів.

Доходи населення перебувають у прямій залежності від відносин розподілу. Насамперед, це стосується розподілу в суспільстві засобів виробництва як об'єктів власності. Саме ці відносини визначають відповідні способи розподілу вироблених суспільством життєвих благ. Державні інститути, вдосконалюючи відносини розподілу, повинні створити найсприятливіші умови реалізації можливостей кожної особи, забезпечити ефективну зайнятість, стабільність і справедливість економічної системи.

Аналіз доходу як сенсу зайнятості та безпосереднього економічного мотиву передбачає наступне.

По-перше, розрізняють два види доходу: на макрорівні – національний дохід; на мікрорівні – дохід підприємства та особистий дохід.

В економічній літературі існують різні підходи щодо визначення національного доходу. Так, з точки зору прибічників трудової теорії вартості, національний дохід – це новостворена вартість в сфері матеріального виробництва або частина вартості сукупного суспільного продукту, що залишається після вирахування вартості, перенесеної із витрачених засобів виробництва чи матеріальних витрат. Відповідно до цієї концепції, національний дохід створювався лише виробничою сферою. А дохід, вироблений нематеріальними галузями економіки (житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, охорона здоров'я, освіта тощо) в розрахунок не брався. Вилучення послуг зі сфери зайнятості відображало її низький рівень та недооцінку в житті населення, а також те, що пріоритетом економічної політики було проголошено розвиток матеріального виробництва.

Теорія факторів виробництва спиралася на інші принципи. Тут до сфери зайнятості відносять не тільки матеріальне виробництво, але й послуги. Продуктивною вважається будь яка діяльність, що приносить доход. Створення вартості продуктів і послуг є результатом функціонування всіх факторів виробництва (праці, землі, капіталу, підприємництва).

Відповідно до теорії факторів виробництва, національний доход – це грошова оцінка товарів і послуг, що стали доступними країні в результаті економічної діяльності [7, с.346].

Щоб отримати величину показника національного доходу, необхідно вирахувати із чистого національного продукту опосередковані податки на бізнес. З точки зору постачальників ресурсів, даний показник є вимірником доходів, які вони отримали від участі в поточному виробництві. З точки зору компаній, національний доход відображає ринкові ціни економічних ресурсів, які пішли на створення об'єму виробництва даного року [4, с.142].

Аналіз величини національного доходу є складною проблемою економічної теорії. Більшість праць з теорії вартості і виробництва присвячені, в першу чергу, розподілу зайнятих ресурсів між різними сферами. Наприклад, Рікардо свідомо відкидав будь-які спроби аналізу величини доходу. Він не погоджувався з визначенням політичної економії як науки про природу і причини багатства народу. На його думку, дана наука повинна займатися дослідженням законів, які визначають розподіл виробленого продукту між класами, що беруть участь в його створенні [6, с.110-111].

В той час як Рікардо відкидав будь-яку спробу дослідити власне величину національного доходу, А. Пігу в книзі “Теорія безробіття” спеціально присвяченій проблемі національного доходу, стверджує, що класичну теорію можна використовувати і у випадку, коли існує вимушене безробіття, і у випадку повної зайнятості. З цим не погоджується Дж. М. Кейнс. Він доводить, що постулати класичної теорії можна пристосовувати не до загального, а лише до особливого випадку, оскільки вони допускають тільки фрикційне і добровільне безробіття і не допускають можливості вимушеного безробіття [2, с.224-226].

Величина фактичного національного доходу з урахуванням вимушеного безробіття не відповідає повній зайнятості наявного працездатного населення. Якщо він відповідає повній зайнятості, то його називають потенційним національним доходом. Останній відображає міру реальної кількості товарів і послуг, які можуть бути створені чи надані при повному використанні національних факторів виробництва та природній нормі безробіття, тобто нормі безробіття, закладеній в існуючій структурі економіки. Ця норма безробіття визначається структурними та фрикційними факторами і не може бути зменшена в результаті підвищення сукупного попиту. Тому, природна норма безробіття може розглядатися як рівень безробіття, який зберігається навіть при повній зайнятості. Вертикальна крива Філіпса вказує, що будь які спроби утримання безробіття нижче його природної норми, ведуть до прискорення інфляції [7, с.197, 349].

Нині досить часто зустрічається думка, що доход підприємства і його прибуток це одне й те ж саме. Але це не так. Доход і прибуток є головними показниками, які відображають фінансові результати діяльності підприємства. Ці показники є вирішальними для підприємства, тому що відображають мету його діяльності, а також цікавлять інвесторів, кредиторів, фінансові органи, податкову службу, фондові біржі.

Доход підприємства – це більш загальний показник і прибуток входить до його величини. Доход представляє собою загальну суму коштів, яка надходить підприємству за певний період і за вирахуванням податків може бути використана на інвестування і споживання. Загальна величина доходу підприємства включає доход від: а) реалізації продукції, робіт, послуг; б) реалізації матеріальних цінностей і майна; в) позареалізаційних операцій (пайова участь у спільних підприємствах, здача майна в оренду, цінних паперів, товарного кредиту тощо).

Економічна теорія розрізняє загальний, валовий та чистий доходи підприємства. Загальний дохід – це величина доходу, отриманого підприємством від продажу певної кількості продукції. Валовий дохід становить грошову виручку від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства. У валовому доході зарплата може розглядатися як його елемент, і як різновид витрат. Так, працівники підприємства, які є його власниками, розглядають свою зарплату, як дохід підприємства, а зарплату найманих працівників – як елемент витрат. Проте, від даного формального сприйняття економічна суть зарплати не змінюється. Якщо від валового доходу підприємства відняти ще й змінні витрати, то отримують величину чистого доходу підприємства. Чистий дохід підприємства – це його загальний або балансовий прибуток. Із балансового прибутку сплачується податок на прибуток. Величина, що залишилась, називається чистим прибутком.

Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази та інвестування.

Суть прибутку як економічної категорії проявляється у його функціях, зокрема: а) оцінка підсумків діяльності підприємства; б) розподіл чистого доходу в економіці; в) економічне стимулювання підприємства та основа його матеріального розвитку.

Значна роль в реалізації функцій прибутку належить системі управління підприємством. Сучасний менеджмент доводить, що гонитва підприємств за величиною прибутку досить часто ігнорує людський фактор. Розуміння виробничих проблем виключно в площині справедливої оплати, або чітко розроблених операцій, не завжди ведуть до підвищення продуктивності праці. Мотивами вчинків людей є не тільки рівень зарплат, а й інші потреби, які можуть бути тільки частково або опосередковано задоволені за допомогою грошей. Тому, чим більша турбота про своїх працівників, тим вищий рівень їх задоволеності від своєї діяльності та мотивації до праці.

Олюднення господарської діяльності найбільш повно прагнуть враховувати японці. Головне завдання японського менеджера – встановити здорові відносини зі своїми співробітниками, створити на фірмі сімейну атмосферу, об'єднати ідеєю спільної долі управлінського апарату, робітників і службовців, а також власників акцій. Тому, на японських підприємствах практично відсутній дух протистояння між адміністрацією і рядовими працівниками. Там формується атмосфера доброзичливих трудових відносин. Робітники розглядаються не як сліпі знаряддя для отримання прибутку, а як колеги і помічники. Наприклад, працівники незалежно від службових посад носять однакові фірмові куртки, користуються однією і тією ж їдальнею, жоден управлінець не отримує окремого кабінету – всі розміщуються в загальному конторському приміщенні і т.д. Загальне усвідомлення того, що компанія належить всім працюючим в ній, а не тільки вищому ешелону управління, сприяє використанню творчого потенціалу працівників-особистостей, гармонічно поєднуючи їх ідеї. При цьому ризик прийняття помилкових рішень знижується. Все це обумовлено ідеєю про те, що Японія володіє тільки одним видом природних багатств – енергією її народу.

На відміну від японського менеджменту, головною метою американських фірм, в більшості випадків, є високий прибуток. Основну увагу вони приділяють дивідендам вкладників або підсумкам, з якими їх фірма закінчує фінансовий рік. Рада директорів, яка представляє інтереси власників акцій компанії, може звільнити її управляючого якщо вважатиме, що дивіденди не так високі, як хотілось би.

Для японського менеджера інтереси акціонерів і робітників фірми важливі в рівній мірі, а іноді останні навіть переважають, оскільки акціонери з'являються й зникають, керуючись недовготривалими меркантильними інтересами, а співробітники залишаються в компанії на довгі роки.

Прийнята в Японії система “колективного управління”, яка дозволяє брати участь у виробленні рішень молодшому адміністративному персоналу, здатна давати довготерміновий ефект. Молоді менеджери мають перспективу – в майбутньому зайняти високі керівні посади. Тому-то перспективи фірми є предметом їх особистих міркувань. Це дозволяє виробити філософію компанії, що досить рідко зустрічається в діловому світі Заходу. Працюючи в одному місці багато років, співробітники японської фірми формують відповідні спільні погляди, ідеали, які з часом залишаються незмінними.

В США компаній, які мають власну філософію небагато. Новий пересічний керівник за звичай радикально змінює курс у відповідності зі своїми поглядами. В погоні за прибутками він нерідко закриває заводи, компанії, звільняє сотні або тисячі співробітників і заслуговує за це похвалу від своїх колег, які вважають його видатним керівником.

В Японії подібна політика покрила б її ініціатора ганьбою. Скорочення виробництва і звільнення робітників у випадках економічного спаду може видатися доцільним і зручним, тому що дозволить закінчити черговий квартал без втрат, але неминуче підірве моральний дух співробітників компанії. Потім підприємству буде важко знайти досвідчених робітників, готових служити йому і здатних випускати високоякісну продукцію. Якраз в цьому приховується найважливіша перевага японської системи управління перед американською і західною. Практика довготермінового планування та “ініціатива знизу” формують досить тісні відносини співробітництва між верхнім і нижнім рівнями управління. З роками такий тандем і виробляє конкретні підходи, що визначають ідеологію компанії. Коли ж цю ідеологію вдається донести до кожного співробітника, підприємство отримує істинну міць і гнучкість [1, с.190-191].

Національні підприємці не сповідують ані японські, ані американські принципи менеджменту, про що свідчать результати діяльності господарюючих суб’єктів. В нашій державі налічується біля 8 тис. підприємств, на яких зайнято близько 5 млн. чоловік. Перший квартал 2015-го року українські великі і середні підприємства закінчили із збитками, що перевищують 385 млрд. грн., за рік об’єми фінансових втрат виросли в три рази. При цьому, якщо в 2014 р. збиткові компанії склали 49% від загального числа, то в 2015-му – 46%. Тобто кількість неефективних підприємств скоротилась, а от їх втрати, навпаки – виросли. Безумовно, найбільшою мірою економічні проблеми відчуває промисловість (понад 150 млрд. грн. збитків) і транспортники (75,4 млрд. грн., вантажообіг зменшився на 20%, пасажирообіг – на 10%). Але і в інших сферах результати діяльності залишають бажати кращого. Навіть підприємства сільського господарства подвоїли збитки – з 500 млн. грн. в першому кварталі 2014-го до 1,1 млрд. грн. в 2015-му.

Складовою доходу є особистий дохід, тобто потік грошових та матеріальних надходжень, що одержує індивід чи домогосподарство в результаті трудової чи нетрудової діяльності за певний період для забезпечення відповідного рівня життя. Його розподіляють на чотири групи: а) дохід, що отримується у вигляді плати за працю; він набуває форми заробітної плати; б) дохід, що отримується від володіння капіталом, землею, підприємницькими здібностями; в) трансфертні платежі: пенсія за віком, стипендія, виплати з безробіття, виплати на дітей і т.д.; г) доходи, що отримуються від зайнятості в неформальному секторі економіки.

Існує різниця між особистим доходом (отриманим доходом) і національним доходом (заробленим доходом). Особистий дохід – це дохід, що отримує індивід чи домогосподарство, величина якого вимірюється шляхом вирахування із національного доходу тих видів доходів, які зароблені, але не отримані (податки на прибуток корпорацій, нерозподілений прибуток корпорацій, чисті відсоткові платежі бізнесу і внески в фонди соціального страхування; всі вони складають частину національного доходу, але не надходять до окремих осіб), а також приріст доходів, які не є результатом поточної трудової діяльності (трансфертні платежі держави і бізнесу, особисті доходи в формі відсотків) [4, с.143].

Для підрахунку національного і особистого доходу існують спеціальні умовні процедури. Наприклад, вважається, що прибутки неакціонерних фірм (скажімо, товариств чи індивідуальних підприємств) надходять до власників і тому розглядаються як особистий дохід навіть в тих випадках, коли на практиці ці прибутки можуть “не розподілятися” і реінвестувати в бізнес абсолютно таким же чином, як це робиться в акціонерних компаніях [7, с.382].

Залежно від форми отримання розрізняють грошові та натуральні доходи. Видом доходів є різні пільгові та безплатні товарні послуги. Формування грошових доходів здійснюється за рахунок оплати праці працівників, виплат із соціальних фондів, підприємницьких доходів, доходів від власності, доходів від особистого підсобного господарства та індивідуальної трудової діяльності, інших доходів (аліментів, гонорарів, благодійної допомоги тощо). Грошові доходи поділяються на загальні й чисті. Загальні доходи містять усі надходження і розраховуються до сплати податків та обов’язкових платежів. Чисті доходи населення – результат перерозподільних процесів. Це ті доходи, що залишаються після здійснення необхідних платежів. Чисті доходи коригуються з урахуванням натуральних соціальних трансфертів.

В залежності від величини отриманого і реально наявного доходу в грошових доходах населення виділяють: а) номінальний дохід – це загальна сума отриманих грошей; б) наявний або чистий дохід – це залишок після виплати податків; в) реальний дохід – чистий дохід з поправкою на зміну цін.

Натуральні доходи включають продукцію особистого підсобного господарства, що використовується на особисте споживання, трансферти в натуральній формі, а також заробітну плату в натуральній формі. У країнах з невисоким економічним розвитком та високим ступенем бідності значна частка доходів має натуральний вигляд. З погіршення економічної ситуації питома вага натуральних доходів, як правило, зростає. Співвідношення між грошовими і натуральними доходами періодично змінюється, але переважають загалом – грошові.

Розрізняють різні джерела утворення доходів. Дане питання є предметом дискусій. Наприклад, прихильники трудової теорії вартості вважають єдиним джерелом доходів працю найманих працівників. Доходи поділяють на первинні і похідні (вторинні). Первинні доходи утворюються всіма суб’єктами сфери матеріального виробництва в процесі створення і розподілу національного доходу за принципом “Від кожного – за здібностями, кожному – за працею”. Величина особистих доходів залежить від особистого внеску в суспільне виробництво працівників, які створюють національний дохід за вирахуванням частини фонду споживання національного доходу, спрямованої на задоволення соціальних потреб суспільства. Визначальною формою первинних доходів є заробітна плата. Вона виступає вартістю і ціною робочої сили. Іншим напрямом руху життєвих засобів і формою доходів індивідів та сім’ї є суспільні фонди споживання за допомогою яких досягається реалізація соціальної функції доходів: забезпечення загальної доступності та вирівнювання ступеня задоволення потреб, що сприяє соціальній справедливості.

Первинні доходи утворюють фонд, за рахунок якого у процесі перерозподілу національного доходу формуються доходи працівників невиробничої сфери, тобто похідні (вторинні) доходи. Ними є всі доходи підприємств, установ, індивідів невиробничої сфери у формі заробітної плати, всі види виплат соціального страхування, пенсій, допомог, а також стипендій, відсотків на вклади, вигравів за позиками тощо.

За часів командно-адміністративної економіки основою розподільчих відносин був закон розподілу за працею, який виражав зв’язок між кількістю суспільно корисних затрат праці робітника та мірою привласнення ним результатів своєї праці для особистого споживання. Отже, він відображав відносини між працівниками і державою щодо розподілу тієї частини національного доходу, яка утворює фонд споживання і розподіляється через індивідуальні форми доходів.

Вважалося, що такий закон стимулює ефективну зайнятість і забезпечує соціальну справедливість. Однак, на практиці, під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників, дія вищезгаданого закону деформувалася і спричинила серйозні соціальні протиріччя.

Згідно теорії факторів виробництва, всі доходи формуються безпосередньо в процесі поточного виробництва товарів і послуг. Вони є винагородою власникам факторів виробництва за участь у виготовленні товарів і послуг. Поняття “доходи від факторів виробництва” зазвичай використовується для виокремлення чотирьох основних категорій доходів – ренти, заробітної плати, відсотку і прибутку.

Заробітна плата – це ціна, що виплачується за використання такого фактору як праця. Вона є формою доходу найманого працівника. Окрім того, заробітна плата може набувати різних форм: премій, гонорарів, комісійних винагород, місячних окладів, позначається усе це одним терміном “заробітна плата”, який означатиме ставки заробітної плати в одиницю часу: за годину, день і т.д. Величина заробітної плати перебуває під впливом законів попиту і пропонування на ринку праці. Доход найманого працівника залежить від його рішення продавати чи не продавати свою робочу силу. Людина добровільно робить вибір між дозволенням і доходом.

В ринковій економіці отримання прибутку є винагородою за підприємницьку діяльність, ризик, стриманість, новаторство тощо. Ця винагорода, або підприємницький доход, є частиною прибутку, що залишається у функціонуючого (промислового) суб'єкта господарювання після сплати відсотку кредиторам.

В сучасних умовах, крім розподілу за факторами виробництва, існує і інша форма розподілу доходів, пов'язана із соціальним забезпеченням громадян. З цього приводу, все більшою мірою відбувається перерозподіл функцій, які раніше виконували суспільні фонди споживання, на користь соціальних фондів підприємств. Зокрема, значно розширені форми соціальної допомоги працівникам за рахунок власних коштів підприємств. Держава також не стоїть осторонь соціального забезпечення населення. Її витрати на дані цілі, економічна теорія трактує як трансфертні платежі.

Трансфертні платежі – це виплати, що зазвичай здійснюються державним органом. Вони не призначаються в обмін на товари і послуги, але є частиною процесу перерозподілу національного продукту і мають вигляд субсидій, пенсій, стипендій, допомоги населенню на соціальні потреби. Трансфертні платежі і доходи не слід плутати із економічною рентою.

Доходи від факторів виробництва можуть бути розділені на доходи від зайнятості і доходи від самозайнятості, тобто на доходи, пов'язані і не пов'язані із заробітною платою.

В Україні близько 20 млн. працездатного населення. При цьому чисельність зайнятого населення складає 16 млн. громадян. Серед них до найманих працівників, тобто тих, які отримують заробітну плату, відносять 10,6 млн. осіб. Різницю між двома останніми показниками працівників складають самозайняті чи неформально зайняті особи (ті, хто не працевлаштований офіційно).

Зарплата представляє собою вид доходу від людських зусиль – праці як фактора виробництва. Нині рівень заробітної плати в Україні є самим низьким серед європейських держав. 40% всіх працюючих українців офіційно отримують мінімальну зарплату – 1378 гривень. Останні гроші доплачують «в конвертах». В результаті 19,4% працюючих українців потрапляють в категорію бідних, серед сімей з дітьми, у яких обоє батьків працюють, цей показник складає 18,9%. В 2016 р. загальна сума заборгованості по зарплаті сягає 2 млрд. грн. Низький розмір заробітної плати та несвоєчасна її виплата знижує реальний рівень життя та сприяє зростанню тіньової економіки.

Середня заробітна плата в Україні також є однією із самих низьких в Європі. В той час як в Білорусії середньою вважається зарплата 450 дол., більша частина українців, по даним Держстату, отримує зарплату менше 200 дол. Крім того, середні зарплати відрізняються в залежності від регіону. Так, сама низька середня зарплата в Тернопільській області – 3259 гривень, а сама висока в Києві – 7879 гривень. Різні

зарплати також отримують чоловіки і жінки. В середньому українки заробляють 3966 гривень, а українці – 5379 гривень [9].

Доход, не тотожний зарплаті. Доход, не пов'язаний із зарплатою, декларується і оподатковується окремо.

Залежно від джерел формування, доходи поділяють на трудові і нетрудові. Трудовий доход – це та винагорода, яку отримує працівник у результаті своєї економічної діяльності, як наймана робоча сила чи у разі самостійної зайнятості. Види трудових доходів: доходи від основної роботи, доходи від вторинної зайнятості. Нетрудові доходи – це, наприклад, отримання спадщини, вигравів, дивідендів від цінних паперів, а також від діяльності, що ведеться з відхиленням від чинних у державі правових норм і норм моралі. Дані доходи утворюються поза ринком праці або в результаті інвестицій чи трансфертів. Нині значна частина доходів є прихованою. Вони пов'язані з тіньовою економікою, яка є прихованою економічною діяльністю, бо її суб'єкти не бажають сплачувати податки. Бізнес іде в “тінь”, оскільки податкове навантаження на фонд заробітної плати в Україні є самим великим в Європі і, мабуть, в світі. Сьогодні за оцінками Мінсоцполітики, на тіньовому ринку праці щорічно виплачується 200 млрд. грн. тіньової заробітної плати, внаслідок чого Пенсійний фонд із року в рік недоотримує понад 70 млрд. грн.

Нетрудові доходи є наслідком перерозподілу суспільного багатства без дотримання принципів соціальної справедливості та порушення законів. Їх існуванням зумовлена надмірна диференціація добробуту людей. Майнова нерівність виступає результатом нечесної приватизації та можливості окремих людей користуватися суспільним і державним майном. Виникнення нетрудових доходів спричиняє дефіцити, несплату податків, прагнення до надприбутків і влади.

Роль нетрудового доходу в пропонуванні праці надзвичайно важлива, бо в сучасних умовах дозволяє отримувати доходи без врахування відпрацьованого часу та дотримання стандартів праці.

Пенсія, як вид доходу, є основою матеріального забезпечення працівників та членів їх сімей із суспільних фондів споживання. Розрізняють два види пенсій: трудові та соціальні. Трудовими є пенсії за віком, по інвалідності, у випадку втрати годувальника і за вислугу років. Соціальні пенсії призначаються громадянам з причин, які не дають права на трудову пенсію. Призначення соціальних пенсій – в забезпеченні всіх, без виключення, непрацездатних мінімумом засобів до існування. Їх розмір залежить від принципів нарахування і таким чином, щоб вони не перебільшували мінімальної пенсії за віком [5, с.94-95].

В 2011-му році мінімальний стаж для призначення пенсії в Україні збільшили з 5 до 15 років. Якщо українець до 60-ти років офіційно працював менше 15 років, йому прийдеться задовольнитися соціальною пенсією, яку на даний час отримує більше 100 тисяч українців.

Нині існуюча солідарна система пенсійного забезпечення в Україні нашкодується на значні труднощі і потребує реформування. З 1 січня 2017 року уряд планує запуснути накопичувальну систему пенсійного забезпечення. В 2015 року відсоткова ставка єдиного соціального внеску була зменшена з 38,4% до 22%. Таке зменшення економічної бази для формування пенсій не відповідає вимогам накопичувальної системи. Вважається, що реалізація пенсійних нововведень нормалізує ситуацію лише тоді, коли при 30 роках страхового стажу, люди будуть мати пенсію розміром 40% від заробітку. Брак коштів на рахунках пенсійного фонду змушує керівництво держави ініціювати питання подовження пенсійного віку українців.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, доход – це головний сенс і стимул життєдіяльності населення, який має економічний та соціальний характер. Важливими чинниками, які впливають на динаміку доходу є: раціональне використання суспільної праці; підвищення прибутковості підприємств; рівень зарплат, пенсій, трансфертних платежів, тощо. Нажаль, в умовах українських реалій (військові дії на Сході

країни, різка девальвація гривні, стрімке зростання безробіття та ін.) відбувається продовження зниження доходів, зростання безробіття і зубожіння нації. Нерівність доходів перетворюється з економічного стимулу на фактор депресії [3, с.94].

За офіційними даними щорічного звіту Global Wealth Report – 2015 [8] проведено світовий рейтинг добробуту країн, в якому Україна за валовим доходом на душу населення посіла 51 місце серед 53 країн, випередивши лише Індонезію та Індію.

Подолання проблем низьких доходів через неефективну зайнятість та відсутність робочих місць, на нашу думку, знаходиться не в теоретичній площині (вона досить глибоко розроблена українськими та зарубіжними вченими), а в площині практичної реалізації вже існуючих Програм та заходів Уряду, в наявності політичної волі у керівників держави і контролю народу за їх виконанням.

Список використаної літератури

1. Заглинська Л. В. Загальні основи економічної теорії. / Л.В. Заглинська, А.О. Заглинський, М.К. Матусевич, І.О. Самборський. – Київ: НМЦВО, 2002. – 408 с.
2. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. Пер. с англ. / Дж. М. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – 543 с.
3. Комеліна О.В. Проблеми формування доходів населення в системі забезпечення соціальної стабільності в Україні / О.В. Комеліна // Економіка і регіон. – 2013. – №1(38). – С.90-96.
4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – 399с.
5. Популярный экономико-статистический словарь-справочник / под ред. И. И. Елизеевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 192 с.
6. Рикардо Д. Сочинения, том 5. / Д. Рикардо. – Москва: Госуд. изд-во полит. лит-ры, 1955. – 271 с.
7. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
8. Global Wealth Report (2015). Credit Suisse [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=815&langId=en>
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

References

1. Zahlynska, L.V., Zahlynsky, A.A. et al. (2002). *General principles of economic theory*. Kyiv: NMTSVO (in Ukr.)
2. Keynes, J.M. (1993). *Favorites works*. Moscow: Economica (in Russ)
3. Komelina, O.V. (2013). Problems of incomes in the system of social stability in Ukraine *Ekonomika i region (Economy and region)*, 1(38), 90-96 (in Ukr.)
4. McConnell, K.R. & Brue, S.L. (1992). *Economics: Principles, problems and politics*. Moscow: Respublika (in Russ)
5. *Popular economic and statistics directory dictionary* (1993). In I. I. Elyseevov (Ed.). Moscow: Finance and Statistics (in Russ)
6. Ricardo, D. (1955). *Works, Volume 5*. Moscow: Gosudarstvenoe izdatelstvo politicheskoy literatyru (in Russ)
7. MacMillan's (2003). *Dictionary modern of economic theory MacMillan's*. Moscow: INFRA-M (in Russ)
8. Global Wealth Report (2015). Credit Suisse. Retrieved from <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=815&langId=en>
9. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukr.)

Zahlynska Liubov Vasylivna

PhD, Associate Professor
Rivne State Humanitarian University,
e-mail: ekonom_teor@mail.ru

Zahlynskiy Anatoly Oleksiyovich

PhD, Associate Professor
Rivne National University of Water Management and Nature Resources Use

INCOME AS MEANING OF EMPLOYMENT

Introduction Income sense stands employment is always the outcome of the businesses. Its value is related to the degree of satisfaction of human needs in certain goods and services. However, income is the motive of employment of the population and encourages people to producing national wealth, and therefore is the economic basis of society. However, income has a social character. It reflects the needs of people not only in earnings, but also self through socially useful activities. Thus, employment income as the meaning of the working population a highly topical issue of social and economic life, which is not only limited to the analysis of certain statistical results management, and includes such aspects as sustainable use of social work; ensure a decent standard of living; meet the needs of the economy in the workforce and more.

Purpose of research is to study certain types of income society, their relationship with the system of employment of the working population and the problems that arise in this.

Methods Method of scientific analysis of theoretical material, statistical analysis and comparison, deductive-indicative method, theoretical generalization.

Results The article explored the meaning as employment income of the working population. Reveals the development trends in employment relations and their impact on income dynamics at the macro and micro levels. The influence of various economic and social factors on quality of life. The factors that influence the dynamics of income and underlined importance of rational use of public works to meet the needs of other instruments that provide a decent standard of living.

Originality consists in the peculiarities of methodological analysis and practical projections on the problem income and employment.

Conclusion. Income is the main thrust and impetus of the population that has economic and social. Important factors that affect the dynamics of income are: efficient use of public safety; increase enterprise profitability; wages, pensions, transfer payments, and more. Unfortunately, in terms of Ukrainian realities (fighting in the east, sharp currency depreciation, rapid rise in unemployment, etc.) Is continuing decline in revenues, rising unemployment and impoverishment of the nation. Income inequality is transformed from economic stimulus factor for depression. Overcoming the problems of low income due to inefficient employment and lack of jobs, in our opinion, is not a theoretical plane (it deep enough developed Ukrainian and foreign scientists) and in the plane of the practical implementation of existing programs and activities of the Government, the political will of the leaders state and people control over their implementation.

Keywords: employment; income; national income; personal income; transfer income; nominal returns; salary; pension.

Одержано редакцією 15.10.2016 р.
Прийнято до публікації 20.10.2016 р.