

Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки

М. І. Карлін, І. О. Цимбалюк

**ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ  
ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ**

*Навчальний посібник*

Луцьк  
Вежа-Друк  
2014

УДК.336(075.8)  
ББК.65.9(2) 26я73  
К.71

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки  
(протокол № 4 від 27 жовтня 2013 р.)*

**Рецензенти:**

**Вахович І. М.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Луцького національного технічного університету;

**Ліпич Л. Г.**, доктор економічних наук, професор, декан інституту економіки та менеджменту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки;

**Мамонтова Н. А.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку та аудиту національного університету «Острозька Академія».

**Карлін М.І.**

К.71 Фінанси домогосподарств провідних країн світу : навч. посіб. / М.І. Карлін, І.О. Цимбалюк – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 172 с.

ISBN 978-617-7181-11-7

У навчальному посібнику аналізуються основні особливості побудови та функціонування домогосподарств провідних країн світу, об'єднаних в групу G–20, окремі з яких необхідно врахувати при реформуванні фінансової системи України.

Для студентів-економістів, які вивчають такі курси, як “Фінанси”, “Фінанси зарубіжних країн”, “Фінанси і податки зарубіжних країн”, “Місцеві фінанси зарубіжних країн”, “Податкові системи зарубіжних країн”. Посібник також стане в нагоді студентам-міжнародникам при вивченні курсів “Міжнародні фінанси”, “Світове фінансове середовище”, “Фінанси країн Європейського Союзу”, “Європейська інтеграція” та відповідних спецкурсів.

**УДК 336(075.8)  
ББК 65.9(2)26я73**

ISBN 978-617-7181-11-7

© Карлін М.І., Цимбалюк І.О., 2014  
© Маліневська І. П. (обкладинка), 2014

## Зміст

<b>ПЕРЕДМОВА.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ США .....</b>	<b>8</b>
1.1. Загальні тенденції в динаміці доходів та витрат домогосподарств.....	8
1.2. Особливості оподаткування доходів домогосподарств на різних рівнях управління .....	11
1.3. Контроль за сплатою податків домогосподарствами в США .....	13
1.4. Фінанси домогосподарств США в 2004-2008 роках .....	18
1.5. Вплив кризи 2008-2009 рр. на економіку США та фінанси домогосподарств .....	21
1.6. Фінанси домогосподарств США в 2010-2013 роках .....	24
1.7. Фінанси пенсійної системи США та її вплив на фінанси домогосподарств .....	26
1.8. Роль некомерційних організацій США в покращенні умов життєдіяльності домогосподарств .....	32
Запитання для самоперевірки .....	34
<b>РОЗДІЛ 2. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ КАНАДИ .....</b>	<b>35</b>
2.1. Загальна характеристика функціонування фінансів домогосподарств країни .....	35
2.2. Особливості оподаткування доходів домогосподарств .....	36
2.3. Фінанси пенсійної системи Канади та її вплив на фінанси домогосподарств .....	38
Запитання для самоперевірки .....	41
<b>РОЗДІЛ 3. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НІМЕЧЧИНИ .....</b>	<b>42</b>
3.1. Особливості формування доходів сімей в різних землях ФРН .....	42
3.2. Форми соціальних виплат членам домогосподарств в ФРН.....	44
3.3. Особливості оподаткування домогосподарств в Німеччині .....	48
3.4. Пенсійна реформа в ФРН та її вплив на фінанси домогосподарств.....	52
3.5. Вплив “війни” поколінь у ФРН на майбутнє фінансів домогосподарств .....	56
Запитання для самоперевірки .....	58
<b>РОЗДІЛ 4. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ФРАНЦІЇ .....</b>	<b>59</b>
4.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни ....	59
4.2. Особливості оподаткування домогосподарств у Франції .....	60
Запитання для самоперевірки .....	65
<b>РОЗДІЛ 5. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ..</b>	<b>66</b>
5.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни ....	66
5.2. Особливості оподаткування домогосподарств у Великій Британії.....	70
Запитання для самоперевірки .....	71

<b>РОЗДІЛ 6. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІТАЛІЇ .....</b>	<b>72</b>
6.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни ....	72
6.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Італії .....	73
6.3. Особливості пенсійної реформи в Італії .....	74
Запитання для самоперевірки .....	76
<b>РОЗДІЛ 7. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТУРЕЧЧИНИ.....</b>	<b>77</b>
7.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни ....	77
7.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Туреччині .....	78
Запитання для самоперевірки .....	79
<b>РОЗДІЛ 8. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ.....</b>	<b>80</b>
8.1. Динаміка доходів домогосподарств країни .....	80
8.2. Доходи домогосподарств від виробництва сільсько-господарської продукції в ОПГ .....	85
8.3. Особливості оподаткування домогосподарств в РФ .....	88
Запитання для самоперевірки .....	90
<b>РОЗДІЛ 9. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В КНР.....</b>	<b>91</b>
9.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств в країні ..	91
9.2. Шляхи підвищення доходів домогосподарств у майбутньому.....	96
9.3. Особливості оподаткування домогосподарств в КНР .....	99
Запитання для самоперевірки .....	100
<b>РОЗДІЛ 10. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІНДІЇ .....</b>	<b>101</b>
10.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	101
10.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Індії .....	106
Запитання для самоперевірки .....	109
<b>РОЗДІЛ 11. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯПОНІЇ .....</b>	<b>110</b>
11.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	110
11.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Японії.....	112
Запитання для самоперевірки .....	118
<b>РОЗДІЛ 12. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЇ .....</b>	<b>119</b>
12.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	119
12.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Кореї .....	120
Запитання для самоперевірки .....	120
<b>РОЗДІЛ 13. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІНДОНЕЗІЇ .....</b>	<b>121</b>
13.1. Загальні умови функціонування фінансів домогосподарств країни .	121
13.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Індонезії.....	123
Запитання для самоперевірки .....	124

<b>РОЗДІЛ 14. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ САУДІВСЬКОЇ АРАВІЇ.....</b>	<b>125</b>
14.1. Загальні умови функціонування фінансів домогосподарств країни .	125
14.2. Особливості оподаткування домогосподарств в країні.....	127
Запитання для самоперевірки.....	127
<b>РОЗДІЛ 15. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ БРАЗИЛІЇ.....</b>	<b>128</b>
15.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	128
15.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Бразилії.....	131
Запитання для самоперевірки.....	136
<b>РОЗДІЛ 16. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ МЕКСИКИ.....</b>	<b>137</b>
16.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	137
16.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Мексиці.....	138
Запитання для самоперевірки.....	139
<b>РОЗДІЛ 17. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ АРГЕНТИНИ.....</b>	<b>140</b>
17.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	140
17.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Аргентині.....	142
17.3. Фінанси пенсійної системи в Аргентині.....	143
Запитання для самоперевірки.....	146
<b>РОЗДІЛ 18. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ АВСТРАЛІЇ.....</b>	<b>147</b>
18.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	147
18.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Австралії.....	149
Запитання для самоперевірки.....	149
<b>РОЗДІЛ 19. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ПАР.....</b>	<b>150</b>
19.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни	150
19.2. Особливості оподаткування домогосподарств у ПАР.....	153
Запитання для самоперевірки.....	154
<b>ЛІТЕРАТУРА.....</b>	<b>155</b>
<b>КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК.....</b>	<b>160</b>
<b>ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ.....</b>	<b>165</b>

## ПЕРЕДМОВА

Недостатній рівень ефективності реформування фінансової системи України після 1991 р. мав негативний вплив на фінанси багатьох вітчизняних домогосподарств. Вирішення даної проблеми, вимагає вивчення досвіду удосконалення фінансів домогосподарств провідних країн світу, об'єднаних в групу G-20. В цьому плані цікавим буде дослідження особливостей фінансів домогосподарств насамперед розвинутих країн (США, Канада, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія), а також нових індустріальних країн (Мексика, Аргентина) та країн БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР).

Найбільш загальною тенденцією у розвитку фінансів, яка особливо яскраво проявилась в останні десятиліття, є перетворення фінансів домогосподарств у важливу складову фінансової системи, яка справляє все більш помітний вплив на економічну ситуацію в кожній окремій країні.

Проблемою в теоретичному плані є те, що до сьогодні не до кінця з'ясована сутність і складові фінансів домогосподарств країни, як економічної категорії. У фінансовій літературі для характеристики фінансів домогосподарств використовують наступні поняття: фінанси домашніх господарств, фінанси населення, фінанси фізичних осіб, фінанси громадян тощо. Оскільки найчастіше під поняттям «фінанси домогосподарств» науковці розуміють сукупність грошових доходів та витрат, здійснюваних у межах домашніх господарств, то ми в основному будемо притримуватися даного підходу. Разом з тим, будемо опиратися й на точку зору д. е. н., проф. Т.О. Кізими, згідно якої фінанси домогосподарств представляють собою сукупність економічних відносин, матеріалізованих у грошових потоках, у які вступають домашні господарства, з приводу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів з метою відтворення та розвитку людського капіталу та задоволення потреб своїх членів. Доходи домогосподарств – це сукупність надходжень упродовж певного періоду часу з усіх можливих джерел, як у грошовій, так і у не грошовій формах, що збільшують активи домашнього господарства. До витрат домогосподарств, згідно визначення Державної статистичної служби України, доцільно віднести 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 вкладках, в іноземній валюті тощо.

В українській фінансовій науці поки відсутні комплексні дослідження фінансів домогосподарств країн групи G-20 та учбова література з даної проблематики, що вимагається сучасними реаліями, оскільки українські підприємства все активніше виходять на ринки не тільки країн Європи та Північної Америки, а й розвинутих країн Латинської Америки, Азії та Африки. Тому студенти-економісти і міжнародники повинні володіти знаннями про особливості функціонування фінансів домогосподарств не тільки США, Німеччини тощо, а й провідних країн цих регіонів. Специфікою

функціонування фінансів домогосподарств розвинутих країн Латинської Америки та Азії є надмірний вплив політики на економіку, а також значний вплив армії на функціонування політичних систем цих країн.

Багато вчених-економістів (в тому числі й автори даного посібника) та політологів нашої країни вважають, що Україна поступово рухається до так званої латиноамериканської моделі розвитку, тому важливо розібратися на прикладі провідних країн Латинської Америки, що собою представляє ця модель, її фінансова складова, проблеми і перспективи функціонування фінансів домогосподарств в такій системі.

Важливо також дослідити досвід Китаю, Туреччини та інших розвиткових країн групи G-20 з питань фінансової допомоги домогосподарствам у кризові періоди, що дозволить Україні швидше подолати наслідки світової фінансової кризи 2008 – 2009 років.

Автори висловлюють глибоку подяку рецензентам та співробітникам кафедри фінансів та оподаткування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки за допомогу у підготовці посібника, насамперед старшому лаборанту Ю.В. Строцюк, за технічну допомогу при підготовці посібника до друку.

Автори будуть вдячні за конструктивну критику, яка сприятиме покращанню змісту і структури посібника. Всі побажання та зауваження можна надіслати за адресою: 43013, м. Луцьк, проспект Волі, 13, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, інститут економіки та менеджменту, завідувачу кафедри фінансів та оподаткування, д.е.н., проф. Миколі Івановичу Карліну, к.е.н., доц. І.О. Цимбалюк.

## РОЗДІЛ 1. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ США

### 1.1. Загальні тенденції в динаміці доходів та витрат домогосподарств

Загальні тенденції у фінансах домогосподарств США відображені у працях Елізабет Воррен і Амелії Воррен-Тьяджі. Так, протягом тридцяти досліджуваних років доходи домогосподарств хоч і зростали, однак значно повільнішими темпами, аніж витрати за основними статтями. Зокрема, номінальні доходи середньостатистичної американської сім'ї з 1973 по 2000 роки зросли на 5,5 відсотка. При цьому вартість освіти за той самий період зросла на 6,5 відсотка, а витрати на охорону здоров'я – 8 відсотків. Негативні зміни у структурі доходів та витрат відобразились і на рівні відпочинку: у 2000 році 4 відсотки американських сімей змушені були проводити вдома, хоча ще в 1973 році таких було лише 3,2 відсотка.

Значною статтею витрат лишається квартирна плата, причому за 30 років ці витрати зросли на 70 відсотків. І зовсім не тому, що американці поголовно селяться в будинках із багатьма спальнями – насправді це роблять лише найбагатші. Пересічні американські сім'ї щосили працюють, щоб купити собі житло в районі, який прилягає до престижної школи. А площі їхніх жител за 1973-2000 роки у середньому збільшилися лише на половину кімнати.

Витрати на охорону здоров'я за ті ж таки роки зросли на 60 відсотків. При цьому кількість сімей, спроможних найняти няню або виховательку для дитини-дошкільняти, зменшується катастрофічними темпами. У результаті сім'я, в якій працюють обидва батьки, може дозволити собі відкласти набагато менше суму, ніж три десятиріччя тому дозволяла собі сім'я з одним годувальником.

Середня американська сім'я у першій половині першого десятиліття XXI ст. жила у власному будинку вартістю 160 тис. дол., щоправда, 95 тис. дол., вона ще мала виплатити за нього. Середньорічний дохід сім'ї становив 43 тис. дол., на банківському рахунку було 3800 дол. При цьому на кредитних картках набігало загальної заборгованості приблизно 2200 дол. Ні акцій, ні облігацій, на інших цінних паперів у великих кількостях у такій сім'ї не існувало.

Більше того, результати досліджень американських фахівців свідчать, що у 2004 році лише 49,7 % американських сімей мали хоча б один пенсійний план. Зараз, як передбачається, цей показник опустився ще нижче. Водночас нині США переживають пік досягнення старшими представниками покоління бейбумерів 60-річного віку – по 7918 осіб на день.

Найпоширенішими методами допомоги сім'ї в США є різні пільги. За даними дослідної служби конгресу, укладання шлюбу дає подружжю багато переваг і прав (податкові пільги, знижений рівень виплат при придбанні медичних страховок, при спільній купівлі автомобілів, авіаквитків, оплаті



готелів і туристичних путівок, право на отримання пільгових кредитів при купівлі нерухомості, право на усиновлення дітей і т.п.).

Один із важливих напрямків допомоги сім'ї – податкова політика. Протягом кількох десятиліть існує закон про податкові пільги, який постійно удосконалюється і розширюється. Так, в 1997 р. був прийнятий новий закон про спеціальні податкові пільги для сімей, які мають дітей до 17 років. Під його дію підпадають кілька десятків мільйонів сімей.

Адміністрація Джорджа Буша молодшого також провела ряд податкових змін. Починаючи з 2001 р. були поступово (з повним форматом введення початково до 2006 р.) скорочені допустимі ставки індивідуального прибуткового податку. Найперше, був модифікований найнижчий діапазон шкали: введена нова, 10%-на ставка, яка діє паралельно зі старою в 15 %. Одночасно, однак, були значно скорочені найвищі ставки податкової системи: ставка у 39 % була скорочена до 35 %; 36 %-ва – до 33 %; 31 %-ва – до 28 % і 28 %-ва – до 25 %. Це відчутно знизило прогресивність податкової шкали.

Крім того, були додатково здійснені селективні, знижуючі ефективний рівень оподаткування, заходи: підвищення пільгових лімітів, які звільнюються від включення в податок, по індивідуальних пенсійних рахунках; податкові пільги малому бізнесу (по індивідуальному прибутковому податку); покращання сімейної податкової пільги; поступове збільшення податкового кредиту на дітей (з 500-600 дол. на дитину в 2001 р. до 1 тис. дол. в рік в 2010 р.); підвищення лімітів на звільнення від оподаткування цільових збережень для отримання освіти; а також зниження з 2002 р. найвищих ставок податку на спадщину.

У 2001 р. конгрес схвалив Закон про економічне зростання і координоване зниження податків, який передбачає поетапне збільшення податкових пільг для сімей з дітьми аж до 2010 року. Крім того, в 2005 р. була усунута нерівність в оподаткуванні між одинокими громадянами і сімейними парами. До цього часу розмір прибуткового податку для подружжя був вище, ніж для двох працюючих людей, які живуть у незареєстрованому шлюбі, оскільки у першому випадку він нараховується із сумарного сімейного бюджету, а у другому – з кожного доходу окремо.

Широке застосування системи економічних важелів дозволяє впливати на такі параметри функціонування домашніх господарств, як рівень і динаміка особистого споживання. Ці показники дозволяють робити висновки про стан трудових ресурсів, які залежать від якості споживання. Згідно з прийнятою Всесвітнім банком методиці вартісного розрахунку національного багатства і людського капіталу, як одної із складових частин, значна частина споживацьких витрат – поточні витрати сімей на харчування, одяг, утримання житла, освіту, охорону здоров'я – розглядається в якості капітальних витрат.

На сьогодні споживацькі витрати у США складають приблизно 2/3 ВВП, а їх об'єм протягом останніх тридцяти років збільшився в середньому на 3,4 % в рік. Очікується збереження цього темпу і в поточному десятилітті,

в результаті чого частка в ВВП витрат на особисте споживання, яка становила 64,8 % в 1970 р. і 67,8 % в 2000 р., збільшиться до 68,5 %. При цьому споживацькі витрати в останнє десятиліття зростають швидше, ніж ВВП. В 1980-2000 рр. середньорічний темп їх зростання становив 3,4 %. За 90-ті роки загальний об'єм споживчих витрат збільшився в США приблизно у півтора рази (з 4,5 трлн. дол. в 1990 р. до 6,4 трлн. в 2001 р. в цінах 1990 р.). Очікуваний середньорічний темп зростання витрат на особисте споживання в поточному десятилітті становитиме 3,5 %. Прямо і опосередковано особисте споживання визначає об'єм виробництва в більшості галузей економіки. Відповідно споживчі витрати – важливий фактор зайнятості. У 2000 р. для забезпечення особистої потреби американців в країні працювало 83,2 млн. чоловік, або 62 % всіх зайнятих. У 2000 році сімейна заборгованість в США вперше за 20 років перевищила за 18 % доходу, який залишається після сплати податків. Одна тільки заборгованість по кредитних картках досягла в середньому 7200 дол. на сім'ю.

Боргів нинішні американці мають набагато більше, ніж їхні батьки, що негативно позначилося на стані багатьох домогосподарств в 2007-2009 рр., частина з яких через це залишилася без житла.

Коефіцієнт Джині, який відображує ступінь соціальної нерівності, в США в 2005 році становив 0,45, що в 1,5-2 рази вище, ніж у розвинених країнах Європи. В країні досить помітна соціально-майнова диференціація: доходи 5 % сімей з найвищими доходами (в середньому 145 тис. дол. в рік) майже в 7 разів перевищують доходи 20 % сімей з найменшими доходами.

В країні загострюється цілий ряд соціальних проблем. Як результат помітної соціальної нерівності, більше 12 % американців мають рівень доходів нижче офіційного прожиткового мінімуму. У свою чергу, диференціація населення по доходах, яка найбільш помітна серед представників різних расових і етнічних меншин (рівень доходів білих американців і вихідців з Азії в середньому помітно вище за рівень доходів іспаномовних і афроамериканців), призводить до нерівного доступу до вищої освіти і послуг охорони здоров'я. Все більш актуальною стає в США проблема старіння населення (частка осіб похилого віку старше 65 років, за прогнозами, досягне 20 % в 2030 році), що викликає чималу напруженість в системі соціального страхування і пенсійного забезпечення (дефіцит системи соціального страхування очікується вже в 2018).

Сучасна система освіти у США містить державний (переважає у початковій і середній освіті) і приватний (здебільшого у вищій освіті) сектори. У більшості штатів обов'язковим є навчання для осіб віком від 6 до 16-18 років. Термін здобування середньої освіти – 13 років (один з найдовших у світі). Понад 83 % американців 25 річного віку і старші мають повну середню освіту, а 25 % – повну вищу (у т.ч. 7 % – з науковими ступенями). ВНЗ є у кожному штаті країни. Кількість ВНЗ перевищує 4 тис., з них 57 % – приватні. Так, всесвітньо відомими ВНЗ є Гарвардський, Принстонський, Йельський, Колумбійський, Каліфорнійський, Корнельський, Чиказький університети, Массачусетський технологічний інститут тощо. У

США нараховується 15 млн. студентів: 11,7 млн. навчаються у державних ВНЗ (78 %) і 3,3 млн. – у приватних (22 %). Витрати на освіту в США становлять 7% ВВП.

Вартість американської освіти в різних університетах та коледжах коливається від 3000 до 22000 доларів за один академічний рік (9 місяців). Для студента з України до цього треба додати ще й вартість дороги – близько 1000 дол. та дев'ятимісячне проживання у студентському містечку (разом з харчуванням – 2200-5500 дол.). Не треба забувати також, що в Сполучених Штатах платити треба буде за користування бібліотекою (500 дол. за академічний рік), університетськими лабораторіями (від 100 до 550 дол.) та за охорону власного здоров'я (від 200 до 500 дол. коштуватиме медична страховка). До речі, це дуже важливо: якщо ви не сплатите страховки і захворієте та не матимете коштів, щоб оплатити візит до лікаря, то ніхто не надасть вам медичної допомоги. Треба також додати тисячу-другу доларів на непередбачувані витрати відповідно до своїх інших потреб. У США є 36 видів стипендій, премій, позик, тобто того, що набагато зменшить витрати студента на навчання. Однак треба бути справді дуже добрим студентом, щоб отримати хоча б одну з цих премій чи стипендій.

Проблемою є те, що розрив в доходах між найбільш бідними та найбільш багатими американцями зростав три останні десятиліття. 1 % найбагатших сімей США за останні три десятиліття збільшили реальні доходи майже втричі, тоді як у середнього класу вони зросли менше, ніж на 40 %.

## **1.2. Особливості оподаткування доходів домогосподарств на різних рівнях управління**

Основою американського податкового законодавства є Кодекс внутрішніх доходів (Internal Revenue Code) 1954 р., який представляє собою опис всіх законів, прийнятих з моменту введення податку на дохід в 1913 р. Закони про зміни і доповнення до кодексу, які приймалися після 1954 року, оформляються, як його окремі розділи.

Кодекс наділяє Казначейство США правом приймати регулюючі документи, які покликані посилити положення кодексу. Періодично Казначейство випускає рішення, які відображують зміни, введені регулюючими документами. Казначейство разом зі Службою внутрішніх доходів (СВД) США випускає правила, інструкції, пояснення та інші документи, які не є законами і мають назви постанов про доходи (Revenue Rulings).

### **Федеральні податки, їх види і розрахунки**

Федеральні податки формують найбільшу частину всіх податкових надходжень в США. Значну роль у федеральній податковій системі відіграють доходні податки, рівень яких тісно пов'язаний з величиною національного доходу (НД). До Другої світової війни в доходах бюджету переважали надходження від податку на прибуток корпорацій, в

післявоєнний період найбільш значним джерелом доходів став прибутковий податок з населення.

**Прибутковий податок з населення.** Справляється за прогресивною шкалою. Існує неоподатковуваний мінімум доходів (на початку 90-х років ХХ ст. – 2000 дол.) і три податкові ставки (15 %, 28 %, 33 %). Податком може обкладатись або окрема людина, або сім'я (додаються всі доходи членів сім'ї за рік).

Нарахування податку здійснюється таким чином. Додаються всі доходи: заробітна плата, дохід від підприємницької діяльності, пенсії і допомоги, які виплачуються приватними пенсійними і страховими фондами, державні допомоги, дохід від цінних паперів і т.д. Дохід від продажу майна і цінних паперів обкладається або спеціальним податком, або у складі особистого доходу. Із сукупного валового доходу вираховуються витрати, пов'язані з його отриманням. До них відносяться витрати, пов'язані із підприємницькою діяльністю: витрати на купівлю і утримання капітальних активів – земельна ділянка, будівля, обладнання; поточні виробничі витрати. Дані витрати враховуються не тільки у підприємців, але й в людей “вільних професій”. Після вирахування витрат отримується чистий дохід платника. Потім із цієї величини вираховуються індивідуальні податкові пільги. Загальною пільгою є неоподатковуваний мінімум доходів. Чистий дохід зменшується також на внески в благодійні фонди, штатні податки, місцеві податки, відсотки з цінних паперів урядів штатів і місцевих органів управління, аліменти, витрати на медичне обслуговування (не більше 15 % оподаткованої суми), відсотки по особистих боргах і іпотечному боргу. Таким чином створюється оподатковуваний дохід.

**Федеральні акцизи** встановлені на товари (алкогольні і тютюнові вироби) і на послуги (на дороги і повітряні перевезення). В роки кризи були введені акцизи на товари масового споживання, довгострокового користування, на ювелірні вироби, хутро, телефонні послуги. Ставка акцизів виражається або в процентах до ціни, або в доларах до кількості чи об'єму товару.

**Митні збори** складають незначну частину доходів федерального бюджету (1,6 % – 1990 р.). Ціль цих податків – торговий протекціонізм по відношенню до деяких товарів і країн. Ставки митних зборів встановлюються в центах (доларах) за міру ваги або у % до вартості товару.

**Податки на спадщину і дарування.** Платники податку повинні заповнити спеціальну податкову декларацію, якщо сума отриманих за рік подарунків перевищує 10 000 доларів. Якщо сума спадщини перевищує 600 000 доларів, то платник податку повинен заповнити спеціальну податкову форму з податку на спадщину. Існує єдина шкала оподаткування для спадщини і дарувань. Мінімальна ставка – 18 % на суми, що перевищують 10 000 доларів. Максимальна ставка дорівнює 50 % на суми, що перевищують 2,5 млн. доларів. З оподаткованої суми спадщини вираховуються витрати на поховання, на управління майном, на погашення боргів, на пожертвування, сума штатного податку на спадщину.

**Відрахування на соціальне страхування** – друга за величиною стаття доходів федерального бюджету, вони сплачуються роботодавцями і найманими працівниками. На відміну від європейських країн, де основну частину внесків здійснює роботодавець, в США вони діляться наполовину. Ставка змінюється щорічно при формуванні бюджету. На початку 90-х рр. ХХ ст. загальна ставка була 15,02 % фонду заробітної плати, причому роботодавець і працівник вносили по 7,51 %. Але обкладається не весь фонд заробітної плати, а лише перші 48,6 тис. дол. в рік в розрахунку на кожного зайнятого. Ставки цих внесків для осіб вільних професій вищі, ніж для найманих працівників.

**Місцеві податки та податки штатів.** До основних податків на рівні штату та місцевого органу влади, які сплачують домогосподарства, відносяться податок з продажу та податок на нерухомість.

У кожному штаті самостійно визначають рівень податку на продаж, що призводить до різних цін на однакові товари в них.

При визначенні розміру податку на нерухомість спочатку здійснюється оцінка приватної і корпоративної власності. А після цього місцева влада надсилає мешканцям повідомлення, в якому вказується величина податків, включаючи податок на приватну власність (на нерухомість).

Про досить високий рівень місцевого оподаткування у США свідчать такі дані: частка місцевих податків у бюджеті середньої американської сім'ї з 4 осіб (дохід 50 тис. дол. на рік) сягає 8,8 % у середньому по країні, при цьому залежно від штату цей відсоток коливається від 4,6 до 12,7 %.

Для фізичних осіб при сплаті податків на місцевому рівні та на рівні штатів існують такі пільги.

1. Суми місцевого прибуткового податку, які сплачені платником податків в бюджет штатів і місцевих органів влади, вираховуються при розрахунках його обов'язків по федеральному бюджету.

2. У деяких штатах при розрахунку бази оподаткування по місцевому прибутковому податку з величини оподаткованого доходу віднімається (повністю або частково) величина федерального прибуткового податку.

3. Проведення “податкової індексації” величини неоподаткованого мінімуму.

4. У деяких містах не існує податку на нерухомість.

### **1.3. Контроль за сплатою податків домогосподарствами в США**

**Особливості використання податкової декларації.** В основі системи сплати податків в США лежить принцип самостійного заповнення і подання податкових декларацій із зазначенням розміру річного податку, суми заліку вже проведених платежів і суми, що залишилась до сплати. До початку ХХІ ст. податкові декларації відправлялися поштою, але з 2000-го року подача декларацій здійснюється за допомогою електронної техніки.

Декларації повинні бути підписані платниками податку чи офіційним представником компанії. Підпис супроводжується заявою, що декларація “справжня, правильна і повна”. При цьому особа, що підписала декларацію,

повністю відповідає за представлені дані і може бути притягнута до відповідальності за подання неправдивих даних. У США тільки 40 % платників податку самостійно заповнюють декларації, а 60 % – користуються послугами спеціалізованих фірм. Якщо податкова декларація складена іншою особою чи спеціалізованою бухгалтерською фірмою, то, крім підпису платника податку, повинен бути й підпис представника фірми, який також несе відповідальність за правильність заповнення декларації.

Розмір податків і доходу, який підлягає оподаткуванню, підраховується за рік. При цьому можна використовувати як календарний, так і фінансовий рік.

Всі фізичні особи зобов'язані щорічно заповнювати податкові декларації незалежно від того, сплачують вони податки чи ні, при умові якщо вони не звільнені від подачі декларацій законом. Всім присвоюється ідентифікаційний номер, що полегшує роботу податкових служб з платниками податку.

Подати декларацію можна від 2,5 до 7 місяців з дня закінчення року, однак більша частина суми податку повинна бути сплачена до подачі декларації (врахування з зарплати чи шляхом внесків). У деяких випадках платнику податку може бути представлена відстрочка до 6 місяців.

Якщо громадянин відмовляється заповнювати податкову декларацію або не сплачує встановлені законом податки, він притягується до відповідальності. Фізична особа, яка свідомо відмовляється сплачувати податки і заповнювати декларацію про доходи у встановлені строки, визнається винною у здійсненні злочину. Вироком суду її можна оштрафувати до 25 тисяч доларів або позбавити волі строком до одного року. Поряд з цим доведеться сплатити судові витрати.

Щоб полегшити платнику податків процес планування своїх доходів, який досить складний, Служба внутрішніх доходів США (СВД) передбачає різні форми допомоги. Найперше, платникам податку висилається комплект податкових документів: чиста форма податкової декларації, яку платник податку представив минулого року, інструкція по її заповненню і зміни у податковому законодавстві, а також інформація про те, де можна отримати податкову допомогу. Податкові декларації та інші матеріали стосовно обкладення податком можна отримати в будь-якій податковій інспекції, громадській бібліотеці, а також замовити по Інтернету.

Значним попитом користується “гаряча лінія”. Платник податку може зателефонувати у будь-яку із 32-х безплатних телефонних служб і отримати консультацію з питання, що його цікавить, замовити форми податкових декларацій, прослухати записані на магнітній стрічці повідомлення стосовно найскладніших питань обкладення податком. Завдяки спеціальній телефонній апаратурі забезпечуються необхідною інформацією особи з вадами слуху (які погано чують). Цим видом обслуговування користуються мільйони громадян.

СВД у більшості випадків приймає податкові декларації у тому вигляді, в якому їх надіслав платник податку. Якщо виникає необхідність

уточнити які-небудь дані чи провести перевірку, то це не означає, що податкова служба підозрює платника податків у нечесності.

Якщо платник податку не згідний з результатами перевірки, то він має право оскаржити їх. Результати перевірки можна оскаржити у Відділі оскаржень, де і розглядається більшість питань; якщо ж платник податку не задоволений рішенням, він може звернутися до суду. Залежно від того, чи сплатив платник податку пред'явлений йому податок чи ні, він може звернутися до податкового суду, Апеляційного суду чи Окружного суду. Платники податків мають право особисто представляти свої інтереси в суді чи доручити ведення справи довірній особі. У випадку, якщо платник податку не згідний з пред'явленою йому додатковою сумою податку, то він може, не сплачуючи її, звернутися до Податкового суду (для цього у нього є 90 днів з дня, коли йому відіслано повідомлення (повідомлення про недоплату)). Коли мова йде про незначні суми (до 10 тис. дол. за будь-який період) платник податку може просити про спрощену процедуру розбирання. Рішення, прийняте у відповідності з цією процедурою, оскарженню не підлягає. Якщо платник податку сплатить всю пред'явлену йому суму податку, він може подати скаргу у Відділ оскаржень, і якщо не буде задоволений рішенням, має можливість звернутися в Апеляційний чи Окружний суд. У випадку винесення рішення на користь платників податку йому будуть повернуті адміністративні і судові витрати.

У випадку, якщо в результаті перевірки виявлені математична помилка чи описки в декларації, які призвели до збільшення суми податку, платник податку може просити про формальне повідомлення (повідомлення про недоплату) з тим, щоб обговорити з працівником податкової служби умови сплати заборгованості. Зазвичай податкова служба надає певний строк для внесення недоплати. Але якщо платник не в змозі вчасно розрахуватися з бюджетом, то він повинен повідомити про це податкову службу, яка може зажадати повну інформацію про фінансовий стан його справ і після аналізу визначити порядок сплати заборгованості: дозволити платнику податку вносити податок частинами, запропонувати автоматично вираховувати з зарплати і т.п. Така угода буде дійсною лише у тому випадку, якщо платник податку надав вичерпну фінансову інформацію; вчасно платить внески; виконує інші податкові обов'язки; буде надавати за вимогою податкової служби поточну фінансову інформацію і т.п.

Після аналізу поточної інформації податкова служба може переглянути умови угоди, попередивши про це за 30 днів і пояснивши причини. Вимушені міри стягнення заборгованості (конфіскація майна, арешт банківського рахунку, утримання із зарплати до 10% і т.п.) не застосовуються, доки не будуть вичерпані всі можливості обговорити з платником податку (по пошті, телефону, співбесідою) варіанти добровільного внесення необхідних сум.

Якщо платник податку об'явив про банкрутство, то податкова служба не стягує з нього суму податку, що залишилася. Однак після реалізації майна банкрута за рішенням суду у першу чергу задовольняються претензії податкових служб і тільки після цього борги інших кредиторів.

Але якщо платник податку за якихось причин не повністю сплатив всі необхідні податки, то до нього може бути застосоване примусове стягнення. Процес починається з надсилання повідомлення з вимогою про сплату, через 10 днів влада приступає до вимушеного виконання (можливе встановлення заставного права). Може бути надіслано до трьох повідомлень з проханням про сплату. Повідомлення про примусове утримання власності надсилається замовним листом (останнє повідомлення). Через 10 днів можливе блокування його банківського рахунку, конфіскація і т.д.

Але як тільки платник податку сплатить всі необхідні податки, він має право подати заяву про відшкодування, якщо вважає, що податок йому перерахований неправильно. Зазвичай це можна зробити протягом 3 років з дня заповнення декларації або 2-х років з дня сплати податку. Повернення платник податку отримує через 6 тижнів після заповнення декларації. Якщо виплата затримується, то на суму відшкодування нараховуються відсотки.

**Особливості контролю податкової служби США за доходами громадян.** До них можна віднести наступні особливості.

1. У податковому законодавстві США не діє принцип презумпції невинності. Відповідно, обов'язок доведення невинності по податкових справах покладений на платника податку. При цьому він не має права не подавати відомості, які можуть бути використані проти нього.

2. Податкова служба має право перевіряти житло, переписку тощо, що відноситься до права "вторгнення у приватне життя" і не допускається для інших державних служб.

3. При заповненні податкової декларації платник податку у певних випадках повинен вказати дані не тільки про фінансовий стан своєї сім'ї, а також про:

- 1) стан здоров'я;
- 2) внески у фонди різних громадських і політичних організацій;
- 3) інші відомості, які потрібно подавати службі для вирахування суми податків;
- 4) податкова декларація надається до 15.04.

4. При умисному приховуванні доходу на платника податку накладається штраф в розмірі до 100 тисяч доларів (а для корпорацій – 500 тис. дол.), або тюремне ув'язнення до 5 років. Разом з тим, тільки 85 % американців добросовісно платять податки (в 1994 році розмір недоплат склав біля 140 млрд. дол., а в 1996 р. – тільки 28 млрд. дол.).

5. Співробітники фінансових служб часто проводять розслідування негласно, використовуючи документи різних урядових і приватних організацій. Одним із розповсюджених прийомів їх діяльності є співставлення декларованих доходів з реальними витратами платників податків, щоб виявити факти відмивання грошей. Для цього значні придбання цього платника за кілька років порівнюють з декларованими доходами за ці роки.

Для кваліфікації складу такого злочину, як відмивання грошей необов'язкова наявність у ньому дій які містять намір у незаконній діяльності



чи в приховуванні факту нелегальної діяльності або джерела нелегальних засобів. Суб'єктом злочину відмивання грошей може бути також особа – посередник у торгівлі товарами, закупленими на гроші, які походять від злочинної діяльності.

Таким чином, у Кримінальному кодексі США дуже широко трактується дефініція відмивання грошей і в той же час визначені конкретні ознаки даного злочину. Об'єктом відмивання в ньому визнаються доходи, які виникають у результаті здійснення різних видів злочинів, склад яких позначений в інших статтях кодексу. При цьому особливе значення надається доходам, які утворюються від виробництва, контрабанди, продажу і поширення наркотиків. У дефініції міститься пряма вказівка на те, що процедура відмивання грошей пов'язана зі зловживанням фінансовими операціями з метою маскуванню величини, місця, джерела і власника незаконно отриманих доходів. На відміну від законодавства інших держав. Кримінальний кодекс США співучасть у відмиванні грошей називає невиконання обов'язку надавати звіт Службі Внутрішніх доходів Міністерства Фінансів щодо операцій з готівкою і безготівковими засобами. Відмиванням грошей також визнана будь-яка діяльність у фінансовому середовищі, яка переслідує мету ухилення від податків, а також надання помилкових зведень, які стосуються сплати податків.

Сполучені Штати Америки одними із перших визнали відмивання “брудних” грошей карним злочином. Така дефініція з'явилася в Кримінальному кодексі США в результаті його доповнення законом від 27 жовтня 1986 року про боротьбу з відмиванням грошей.

За цим законом „злочин відмивання грошей робить кожний, хто знає, що власність, яка бере участь у проведенні фінансової операції, – дохід від протизаконної діяльності, спрямованої на:

– проведення чи спробу здійснення фінансової операції, яка включає такі доходи з наміром надати підтримку тим видам протизаконної діяльності, які перераховані в законі і які включають майже всі серйозні ознаки карної діяльності, організованої злочинності й обороту наркотиків;

– здійснення фінансової операції, яка має намір порушення статей федерального Податкового кодексу;

– свідоме здійснення трансакції з наміром приховання частково чи цілком, особливо суті справи, місця, джерела, власника чи особи, яка контролює доходи від певної протиправної діяльності;

– здійснення фінансової угоди з невиконанням обов'язку надання звіту про оборот готівки”.

Трактування цього поняття розширене додатковим розпорядженням, у якому говориться, що “злочин відмивання грошей робить кожна особа, яка перевозить, пересилає чи переміщає цінні чи грошові фонди в (або з) Сполучені Штати:

– з наміром подальшого проведення протиправних дій, перерахованих у законі;

–щоб приховати або замаскувати суть, місце, джерело, власника чи особу, яка контролює доходи від згаданої протиправної діяльності, якщо вона знає, що ці доходи походять від одної з форм протиправної діяльності;

–щоб уникнути обов'язку інформування про трансакцію, якщо вона знає, що доходи походять від протиправної діяльності”.

Подальше розширення складу злочину відмивання грошей міститься в 1957-му параграфі закону. Він дає визначення свідомої участі чи спроби участі в грошових трансакціях, які перевищують 10000 доларів, якщо ці гроші отримані в результаті протиправної діяльності, визначеної в законі. Для кваліфікації складу злочину необхідна наявність факту усвідомлення виконавцем того, що гроші, які відмиваються, отримані протиправним шляхом.

#### **1.4.Фінанси домогосподарств США в 2004-2008 роках**

Оприлюднений на початку 2006 р. статистичним департаментом Федеральної резервної системи фінансовий портрет середньої американської сім'ї може стати найпереконливішим сигналом економічної тривоги. Тому особисте споживання розглядається як одна із основних рушійних сил розвитку господарства, а його рівень – як важливий макроекономічний показник.

В Економічному звіті президента США за 2004 р. серед причин швидкого виходу національної економіки із кризи і покращання показників в 2003 р. на перше місце було поставлене стале зростання споживання в домашніх господарствах. За даними міністерства торгівлі, витрати сім'ї, яка складається із подружжя і двох неповнолітніх дітей, збільшились в 1998 р. вдвічі у порівнянні з 1947 р. і майже потроїлись у порівнянні з середнім бюджетом витрат сім'ї із п'яти чоловік в 1919 р. (розрахунки у співставних цінах). (Зростання середніх показників не означає ні більш рівномірного розподілення доходів, ні зникнення чи зменшення чисельності найбідніших верств).

Структура споживацьких витрат в останнє десятиліття ХХ ст. була досить стабільною – майже 10% витрат припадало на товари довготривалого користування, приблизно 30 – на товари короткотривалого користування і близько 60% – на оплату послуг. У той же час темпи зростання витрат по цих трьох основних статтях помітно різняться між собою. В цілому попит стає все більш наукоємним: найшвидше зростають витрати на товари довготривалого користування (автомобілі, побутова електротехніка і електроніка, персональні комп'ютери і т.п.). В 90-ті роки ХХ ст. вони збільшувались на 6,3% щорічно, а по окремих групах зростання було значно вищим. Так, витрати на купівлю персональних комп'ютерів збільшились на 52,1%, а на програмне забезпечення для них – на 43,7% в рік. Передбачалося, що в першому десятилітті ХХІ ст. у зв'язку з насиченням ринку ці показники знизяться до 22,1% і 7,4% відповідно, однак, як і раніше, будуть зростати найвищими темпами у порівнянні з іншими компонентами споживацьких витрат.

Витрати на товари короткотривалого користування (продукти харчування, одяг, взуття), зростали повільніше (3,1% в рік в останньому десятиріччі XX ст. і 3,6% в першому десятиріччі XXI ст.). Однак і тут найшвидше зростали витрати на найбільш наукоємну статтю – лікарські препарати: 5,7% в рік в останньому десятиріччі XX ст. і, як очікувалося, – 8,5% в 2000-2010 рр.

Динаміка витрат населення на оплату різного виду послуг підтверджує тенденцію зростання “наукоємності” споживання. Найшвидшими темпами збільшуються витрати на різні види зв’язку. Це супутниковий зв’язок, електронна пошта, мобільні телефони, волокно-оптичні мережі, цифрові системи та ін. Орієнтація особистого споживання на продукцію передових галузей позитивно впливає на їх розвиток і економічну ситуацію в цілому.

У 2007 р. 41 відсоток американців працездатного віку (72 мільйони людей) зіткнулися з проблемами при оплаті медичних рахунків. Серед пенсіонерів кількість тих, хто не зміг оплатити рахунки, сягнуло семи мільйонів.

Результати недавнього опитування показали, що в 2005 році таку проблему мали 34 відсотки опитаних. Насамперед труднощі виникають у тих, хто не має медичної страховки (28% американців працездатного віку), а також це стосується малозабезпечених верств населення (серед осіб, чий дохід не перевищує 40 тис. дол. на рік, проблеми з оплатою медичних рахунків відчуває кожен другий).

Найбільшу тривогу в експертів викликав той факт, що серед тих, хто не зміг одразу ж оплатити свої медичні рахунки, 61 відсоток мав бодай якийсь вид медичної страховки. Таке стало можливим як за рахунок збільшення страхового періоду (протягом якого визначені початкові суми витрат страхові компанії не покривають), так і за рахунок численних прорахунків у системі страхування.

У половини боржників неоплачені рахунки становлять суму до двох тисяч доларів, у 21% – до чотирьох тисяч, у 12% – понад чотири і в решти 12% – понад вісім. 39% осіб, які мають проблеми з медичними рахунками, заявили, що вони були змушені витратити на їх оплату всі свої заощадження, 29% – вибирати між ними і оплатою харчування, енергоносіїв, житла й іншого необхідного мінімуму, 30% – перебрати ліміти за кредитними картками. 45% опитаних заявили, що відчували проблеми під час отримання медичних послуг через їх подорожчання (у 2001 році цей показник становив 29%).

Економічний спад, іпотечна криза, зростання цін на енергоносії – усі ці чинники відіграли свою роль у погіршенні ситуації з американською системою охорони здоров’я. Проте Сара Коллінз, віце-президент фонду й один із керівників дослідження, вважає, що вся система медичного страхування в США потребує термінового реформування, оскільки оплата послуг медиків є дуже високою.

За даними рейтингу 25 найбільш високооплачуваних і 25 найбільш низькооплачуваних професій в 2007 р. на перших місцях знаходилися

представники медичних професій, топ-менеджери зайняли 10-ту позицію, а юристи – 16-ту.

Трохи менше 30 тис. анестезіологів і трохи більше 50 тис. хірургів отримують у середньому по 184 тис. дол. на рік. 22,5 тис. гінекологів і акушерів заробляють по 178 тис. На тисячу менше отримують 5 тис. ортопедів. Фахівців зі щелепно-лицьової хірургії практично стільки ж, проте їхня середня заробітна плата не дотягує й до 165 тис. дол. на рік. Далі йде 50-тисячна армія терапевтів, які заробляють у середньому по 160 тис. Практично таку ж зарплату отримують 480 стоматологів-протезистів. Психіатрів в Америці налічується майже 25 тис., і для кожного з них знаходиться робота в середньому на 149 тис. на рік. Практично стільки ж отримують 109 тис. сімейних лікарів. А от середня зарплата 300-тисячної армії топ-менеджерів становить “усього лише” 145 тис. дол. на рік.

Усього власників 25 найбільш високооплачуваних професій в Америці налічується 3 млн., а 16 млн. американців працюють на 25 найбільш низькооплачуваних роботах. Із них 2,5 млн. виготовлювачів гамбургерів і хотдогів отримують по 15,9 тис. доларів на рік.

Наступних п'ять рядків теж посідають працівники підприємств громадського харчування (посудомийки, рознощики, кухарі тощо), 6 млн. котрих отримують в середньому по 17 тис. На сьомому місці опинилися 83 тис. круп'є, середня зарплата яких становить 17 тис. 10 дол. на рік. За ними – підмайстри перукарів, офіціанти, білетери.

Суттєвою проблемою в США є значна диференціація в доходах між бідними і багатими верствами населення. Так, в 2003 р. 30% найбіднішого населення США отримувало тільки 9,9% всіх особистих доходів в країні, 40% середніх верств отримувало 32,3% цих доходів, а найбагатші 30% отримували 57,8% всіх особистих доходів населення.

У 2004 році кількість американців, які живуть в злиднях, збільшилась на 1,1 мільйона порівняно з роком 2003. А після різкого зниження рівня бідності в період президентства Білла Клінтона кількість злиденних громадян за Дж. Буша збільшилась на 17%.

Непряма допомога бідним в США складає близько 400 млрд. дол. в рік, що в 6 разів більше, ніж прямі виплати бідним. Разом з тим, з 13% до 5% може зменшитися кількість бідних, якщо враховувати й непрямі допомоги й пільги бідним.

З 30 до 50 млн. американців може зрости кількість бідних, якщо при підрахунку порогу бідності почнуть враховувати видатки на транспорт, житло, комунальні послуги. Подібний проект розробляється демократами в сенаті США.

Якщо за традиційними показниками рівня життя (розміри доходів, структура споживання) США – серед країн-лідерів, то за показниками якості життя (очікувана тривалість життя, доступність освіти, диференціація доходів, доступність послуг охорони здоров'я) країна поступається багатьом іншим розвинутим країнам. Так, по кумулятивному показнику якості життя – індексу розвитку людського потенціалу – США в 2007-2008 роках

перебувала на 12-му місці в світі, поступаючись таким країнам, як Ісландія, Норвегія, Австралія, Канада, Ірландія, Швейцарія, Японія, Голландія, Франція і Фінляндія.

### **1.5. Вплив кризи 2008-2009 рр. на економіку США та фінанси домогосподарств**

Чергова світова фінансова криза, як справедливо вважали деякі експерти, наступила в кінці 2008 - 2009 р. При цьому ця криза принципово відрізняється від кризи 1998 року. На думку фінансистів, це є класична криза перевиробництва, від якої постраждали не тільки фінансовий сектор, але і реальний сектор економіки та домогосподарства. Як вважає відомий американський вчений, професор Колумбійського університету Дж. Сакс, великою мірою ця криза в США була спровокована Федеральною резервною системою (ФРС), чому сприяли дії адміністрації Д. Буша, яка видавала бажане за дійсне. Один з головних обвинувачених – Алан Грінспен, який залишив спадкоємцю посади голови ФРС Бену Бернанке складний стан речей в фінансовій системі країни.

Фінансова криза 2008-2009 рр. бере свій безпосередній початок 2001 року, коли закінчився інтернет-бум і було вчинено терористичну атаку 11 вересня. Саме в той момент ФРС розпочала здійснювати м'яку монетарну політику у спробі зупинити спад економіки. ФРС надмірно наповнила грошима економіку США і значно знизила свою основну процентну ставку – Федеральну фондову ставку – з 3,5% в серпні 2001 року до 1% до середини 2003 року. ФРС дуже довго утримувала цю ставку на такому низькому рівні.

Грошова експансія, звичайно, робить доступною позики і знижує їх вартість для всієї економіки, але це також сприяє ослабленню валюти і збільшенню інфляції. Все це почало відбуватися в США.

Відмітною рисою даного випадку стала концентрація нових позик у житловій сфері. Кожний бажаючий міг отримати позику на купівлю будинку, з виплатою незначного першого платежу або зовсім без нього, а виплата відсотків розподілялася на довгі роки наперед.

Розпочався бум житлових позик, який сам себе підтримував. Збільшення попиту на житло призвело до зростання цін, що давало можливість банкам вважати безпечним давати гроші в борг некредитоспроможним особам. Навіть якщо позичальники не виплачували кредит, банки отримували у власність будинки, які вже мали вартість, що зросла.

Разючим було те, що ФРС під керівництвом А. Грінспена спостерігала спокійно, як кредитний бум набирає швидкості і скочувався до подальшого краху. У самих фінансових колах США було кілька супротивників цього курсу (Дж. Стігліц та П. Кругман, насамперед), але вони були нечисленні.

Протягом 2006-2007 рр. фінансова бульбашка, роздулась до найбільших своїх розмірів. Балансові звіти банків до того часу були заповнені значною кількістю ризикованих іпотек, завуальованих так, що

складно було оцінити ризики. Банки почали сповільнювати темп видачі своїх нових кредитів, і почали збільшуватися випадки іпотечних дефолтів. Ціни на житло злітали в міру того, як стало сповільнюватися кредитування, а потім ціни в США почали падати.

З обвалом житлового ринку і зменшенням витрат, ФРС у спробі стримати рецесію і допомогти банкам з крихкими балансовими звітами почала зменшувати процентні ставки, починаючи з осені 2007 року. Проте цього разу розширення кредитних можливостей не привело до припливу грошей в житлове будівництво, а швидше сприяло спекуляції товарами і іноземними валютами.

Грошова політика ФРС радше посприяла інфляції, ніж допомогла виходу з кризи. Ціни на нафту, продовольство і золото в першій половині 2008 р. досягли свого історичного максимуму, тоді як долар досяг свого історичного мінімуму. Євро стало коштувати близько 1,60 долара, почавши з 0,90 дол. в січні 2002 року. Проте, у відчайдушній боротьбі з рецесією у США ФРС продовжує вливати гроші в систему, таким чином ще активніше збільшуючи майбутні ризики.

Світову фінансову кризу, насамперед, спровокувало банкрутство двох іпотечних агенств в США: Federal National Mortgage Association (Федеральна національна іпотечна асоціація) і Federal Home Loan Mortgage Corporation (Федеральна корпорація по житлових кредитах), більше відомих як Fannie Mae і Freddie Mac. Обидва агентства були створені державою з метою зробити вартість кредитів на житло дешевше за оренду і тим самим стимулювати купівлю житла в США. В результаті, обидва заклади опинились катализаторами американської іпотечної кризи, наслідки якої відчуваються у всьому світі. Україні історія цих агентств корисна хоча б тому, що у нашій країні Державний іпотечний заклад створений за зразком даних компаній і декларує ту ж саму ціль – доступні кредити на житло для населення.

Агентство Fannie Mae було створено у 1938 році, коли багато американців не могли купити житло. Йому дозволялось фінансувати тільки ті кредити, які були застраховані Федеральним агентством по нерухомості, другою урядовою структурою, за функцією схожою на українське Міністерство регіонального розвитку і будівництва.

В 1968 р., через 30 років після свого заснування, Fannie Mae з державного агентства перетворилось в акціонерне товариство і суттєво розширило сферу кредитування, не обмежуючись наданням лише тих позичок, які були застраховані державою.

Цікаво, що в 1968 р. Конгрес США порухував, що приватна компанія Fannie Mae, яка з'явилась на ринку, є монополістом, а це не відповідає принципам ринкової конкуренції. В результаті, в 1970 р. на ринку з'явилося ще одне іпотечне агентство – Freddie Mac.

Кредити, які видавались по державних програмах, були набагато доступнішими, ніж сьогоднішні іпотечні пропозиції українських банків. Мінімальний внесок – 3%, а іноді й взагалі без першого внеску. Строк кредиту – до 40 років, чого не пропонує на сьогоднішній день жоден наш

банк. Процентні ставки – 6-7% в рік. За такими параметрами придбавши квартиру вартістю 100 тис. дол. необхідно сплачувати 300-350 дол. щомісяця, тоді як в українському банку такий кредит буде коштувати майже 1 тис. доларів в місяць. Тобто кредит виявився дешевше оренди. Не треба дивуватися, що в такій ситуації багато громадян США взяли іпотечні кредити, маючи середню зарплату на рівні 2-3 тис. дол. в місяць.

Freddie Mac і Fannie Mae були лідерами по випуску іпотечних облігацій. Якщо в 2003 р. на папери, випущеними цими агентствами, припадало 25% ринку іпотеки США, то в 2007 р. – вже 45%. На початок 2008 р., коли про проблеми в агентствах почали повідомляти ЗМІ, їх сукупні боргові зобов'язання склали 5,4 трлн. доларів. До кінця другого кварталу 2008 р. виявилось, що кількість клієнтів, які не можуть повернути свої житлові кредити, настільки велика, що це загрожувало фінансовому стану агентств. Так, 9,2% кредитів виявились простроченими або визнаними дефолтами.

Збитки агентств збільшувались катастрофічними темпами. За другий квартал 2008 року збитки Fannie Mae склали 2,3 млрд. дол., а Freddie Mac – 821 млн. дол. З другого кварталу 2007 р. до другого кварталу 2008 р. агентства втратили близько 14 млрд. дол. Те, що відбувалося, збільшило ризики не тільки для самих компаній, а й для економіки США в цілому. При загальному об'ємі ринку іпотечних кредитів в США в 12 трлн. дол. загальна сума кредитів, виданих за кошти, залучені Freddie Mac і Fannie Mae, склали 5,2 трлн. дол. Тому у вересні 2008 р. міністерство фінансів США офіційно оголосило про націоналізацію обох агентств, що більшість аналітиків розтлумачило як фактичне оголошення банкрутства. Керівники агентств були звільнені, уряд США взяв на себе зобов'язання по паперах компаній, але при цьому виплата дивідендів була відмінена до кінця 2009 р. До цього ж строку в агентствах зберігалось державне управління.

Тепер по іпотечних облігаціях Freddie Mac і Fannie Mae буде відповідати міністерство фінансів США.

У зв'язку з кризою 2008-2009 рр. влада США прийняла ряд заходів з її подолання та допомоги домогосподарствам.

Адміністрація президента США Джорджа Буша в січні 2008 р. узгодила з лідерами Конгресу масштабний пакет заходів зі стимулювання американської економіки. У рамках цих заходів були введені податкові послаблення для громадян. Близько 117 мільйонів американців отримали від держави компенсацію за сплачені податки. Розмір виплати становив 600 дол. для необтяжених сім'єю громадян. Пари, що зареєстрували шлюб офіційно, отримали до 1200 дол. Сім'ї, що мають дітей, отримали по 300 дол. на кожну дитину. Загальна сума виплат громадянам склала в загальному 100 млрд. дол. Бізнес, як очікується, отримає внаслідок податкових послаблень до 50 млрд. дол.

Зі слів новообраного президента Б. Обами, Америка переживала “найгіршу фінансову кризу з часів Великої депресії”. Під час виборної кампанії 2008 року він оприлюднив програму оздоровлення економіки з

чотирьох пунктів, яка передбачала:

- на 90 днів відкласти передачу деяким банкам майна, що служило заставою з неповернених позик;
- надати компаніям податковий кредит на суму 3 тис. доларів за кожне нове робоче місце;
- дозволити пенсіонерам, не обкладаючи податками, вилучити до 15% (або до 10 тис. дол.) зі своїх пенсійних фондів;
- створити федеральний фонд, який виділятиме позики владі штатів та окремих міст.

#### **Система оподаткування.**

Обама запропонував збільшити на 5% податки на платників зі щорічним доходом понад 250 тис. дол. і знизити податки на тих, хто заробляє менше.

#### **Енергетика.**

Новообраний президент висловив намір інвестувати впродовж десятиліття 150 мільярдів дол. у розвиток альтернативних джерел енергії. Завдяки цьому було заплановано створити 5 млн. нових “зелених” робочих місць. Стратегічна мета – домогтися енергетичної незалежності Сполучених Штатів.

#### **Іміграція.**

Обама запропонував запровадити законодавчу систему, спрямовану на створення нових робочих місць, надавши роботодавцям право перевіряти, чи їхні працівники є легальними імігрантами. Нелегальним імігрантам, які не скоїли злочинів, була надана законна можливість залишитися у США, сплативши штраф та опанувавши англійську мову.

#### **Війна в Іраку.**

Новообраний президент із самого початку був її жорстким критиком. Він вважає, що ця війна відвертає увагу від боротьби проти “Аль-Каїди” і Талібану в Афганістані. Він виступає за негайне виведення американських військ із тим, щоб завершити його через 16 місяців після інавгурації 20 січня 2009 року. Обама мав намір використати частину ресурсів, що вивільняться, для боротьби проти тероризму в Афганістані, збільшивши там військову присутність і обсяг ресурсів для розвитку цього регіону. Водночас він запланував асигнувати принаймні 2 млрд. дол. на розширення гуманітарної допомоги іракським біженцям.

Значна частина вказаних заходів була реалізована, що дозволило Б. Обамі вдруге стати президентом в 2012 р. та й надалі проводити свою політику підтримки доходів насамперед малозабезпечених верств населення.

### **1.6. Фінанси домогосподарств США в 2010-2013 роках**

Заходи уряду Б. Обами з підтримки доходів населення та стимулювання сукупного попиту в 2009-2010 рр. дали позитивні результати. Так, ВВП на душу населення в США в 2011 р. склав 48,4 тис. дол., а в 2012 р. – 49,6 тис. дол. Рівень безробіття в 2012 р. склав 8,1 %, тоді як в 2011 р. він дорівнював 8,4 %.



Ставки за 30-тирічним іпотечним кредитуванням в листопаді 2011 року знизилися до 3,3 % річних, а в середині 2013 р. вони зросли до 4,4 % річних, що засвідчило зростання економіки США та доходів більшості домогосподарств.

За даними дослідницького центру Конгресу США витрати бюджету на підтримку податкових знижок та пільг зараз щорічно складають майже 1 трлн. доларів. Переважна частина їх відноситься до 20-ти найбільш популярних податкових пільг, таких як 2 % знижка на податок із зарплати, яка стосується 160 млн. американців.

Разом з тим, для сімей з доходом більше 450 тис. дол. в рік (таких в США лише 2 %) податкова ставка підвищена з 15 до 17 %, а податок на нерухомість вартістю від 5 млн. дол. також збільшено на 10 %. Також зросли податки на фонд оплати праці (з 4,2 до 6,4 % ) для тих американців, які заробляють в рік понад 400 тис. дол.

Незважаючи на існуючі проблеми, прогнози адміністрації США і більшості американських експертів на найближчі роки виглядають досить оптимістично. Так, темпи приросту ВВП в реальному вираженні до 2013 року будуть зростати в інтервалі від 2,5 до 3 %. Показники безробіття і інфляції також прогнозуються на досить помірному рівні – 4,5-4,9% і 2,2-2,3% відповідно, що значно нижче середньорічних показників у попередні десятиліття.

Разом з тим, в США зростає кількість тих, хто отримує продовольчу допомогу, що свідчить про існуючі проблеми у соціальній політиці. Так, в травні 2011 р. продовольчу допомогу отримувало 44587328 осіб з 21045962 домогосподарств, а в середині 2013 р. її отримувало вже 47,5 млн. осіб (біля 19,6 % населення країни). Подібна допомога надається тим домогосподарствам, дохід яких не перевищує 2200 дол. в місяць на сім'ю. Тому важко погодитися з критиками Б. Обама з табору консерваторів, які вимагають переходу до ліберальної політики.

На думку відомого у всьому світі соціолога Френсіса Фукуяма, слід переглянути або повністю відкинути ключові “рейганістські” ідеї, лише тоді Сполучені Штати зможуть вибратися з нинішньої кризи й відновити свою репутацію в нових умовах.

Хоча серед експертів і немає єдиної думки про найближчі перспективи нинішньої фінансової кризи, більшість оцінок виходить з того, що нижня точка цієї кризи вже пройдена. Передбачається, що модель ринку, яка функціонує в США, у поєднанні з продуманим державним регулюванням, здатні подолати існуючі проблеми і зберегти вектор достатньо сталого соціально-економічного розвитку країни. Цьому чимало сприяє вже досягнутий рівень розвитку США, їх економічний і науково-технічний потенціали, світові господарські зв'язки США, їх зростаюча інтеграція у світову економіку.

## **1.7. Фінанси пенсійної системи США та її вплив на фінанси домогосподарств**

На загальний рівень доходів домогосподарств США суттєво впливають внески на соціальне страхування, насамперед на пенсійне страхування.

### **1.7.1. Загальна федеральна програма**

Пенсійна система в США розвивалась історично. Протягом більше 60 років основу пенсійної системи США складала велика державна програма страхування по старості, втраті годувальника, по інвалідності (Old Age, Survivors, Disability Insurance), відома під назвою Загальної федеральної програми – ЗФП (Social Security). Ця програма охоплює практично всіх зайнятих в приватному секторі економіки (153 млн. чол. в 2000 р.) за винятком залізничників, у яких існує окрема пенсійна програма. Для державних службовців існують свої пенсійні системи: федеральні – для цивільних службовців федерального уряду та військових і місцеві – для працівників штатів і місцевих органів влади.

При цьому ЗФП – єдина, хоча й найбільша, пенсійна програма, яка носить розподільчий характер. Всі інші державні пенсійні програми і, тим більше, приватні пенсійні плани діють як накопичувальні системи.

Хоча ЗФП вважається програмою соціального страхування, оскільки всі учасники програми сплачують у фонди ЗФП податок на соціальне страхування (наймані працівники і підприємці в рівних частках – по 7,65% від заробітної плати), вона дуже суттєво відрізняється від комерційного страхування, поширеного у приватному секторі. Перш за все програма представляє собою “обмін між поколіннями”.

В програму втілені дуже значні елементи соціального регулювання і державного патерналізму. Приблизно 25% всіх набувачів допомоги ніколи не сплачували внески в державні страхові фонди. Так, в 2000 р. із 45,4 млн. одержувачів допомоги, власне пенсіонери становили 28,5 млн. чоловік. До них можна додати 5 млн. “повних і постійних інвалідів” (тобто людей, які повністю втратили працездатність), які отримують право на допомоги по ЗФП пропрацювавши не менше 10 років. Останні 12 млн. представляють собою непрацездатних (діти) або непрацюючі (дружини) членів їх сімей, або ж цілком сім’ї, що втратили годувальника (вдови, вдівці пенсійного віку і члени їх сімей). Розміри пенсійних виплат суттєво змінюються в залежності від складу сім’ї. Так, на непрацюючу дружину пенсіонеру виплачують 50 % надбавку, таку ж надбавку виплачують і на дітей до 18 років. Крім того, сама формула нарахування виплат передбачає, що пенсії низькооплачуваних працівників становлять більш високу частку їх заробітку, ніж пенсії високооплачуваних.

З 1979 р. розміри пенсій по старості для переважної більшості пенсіонерів нараховуються Управлінням соціального забезпечення (Social Security Administration) наступним чином. Перш за все визначається так званий “середній індексований місячний заробіток” (average indexed monthly) працівника за всю його трудову діяльність. Слово “індексований” тут означає, що заробітки минулих років індексуються у відповідності з ростом

цін за відповідні роки. Виходячи із середнього індексованого місячного заробітку вираховується основна пенсійна допомога (primary insurance amount). Це робиться шляхом дроблення заробітку на три частини і застосування до них трьох коефіцієнтів: 90, 32 і 15%. Так, в 1996 р. основна допомога складалась із нарахування 90% від перших 423 дол. середнього індексованого місячного заробітку, плюс 32% від наступних 2125 дол., плюс 15 % від заробітку вище 2548 дол., але в межах максимальної податкової бази. Коефіцієнти (90,32 і 15 %) не змінюються, а вказані суми збільшуються по мірі зростання інфляції.

Основна пенсійна виплата відповідає дійсним розмірам пенсії, призначеної одинокому пенсіонеру, якщо він має статус “повністю застрахованого”. Цей статус набувають особи у віці 65 років і старше (чоловіки і жінки однаково), які пропрацювали не менше чверті року протягом мінімум 35 років. При цьому заробітки даного працівника повинні бути не нижче визначеної суми в кожній із цих чвертей року. На пенсію можна піти і у віці 62-64 роки, але при цьому розміри пенсії будуть зменшені на п'ять дев'ятих одного процента за кожний місяць, що не вистачає до 65 років; іншими словами, людина, що виходить на пенсію відразу ж після досягнення 62-річного віку отримує її в розмірі 80% від повної.

Пенсію по інвалідності в рамках ЗФП отримують особи, які є повністю непрацездатними, і які пропрацювали не менше десяти років до настання інвалідності, із них не менше п'яти років сплачували податок на соціальне страхування. Після досягнення пенсійного віку допомога по інвалідності замінюється пенсією по старості. Цікаво, що більше 98% всіх судових справ Управління соціального забезпечення пов'язані з позовами осіб, яким Управління відмовило у праві на отримання допомоги по інвалідності.

Виплати по ЗФП проводяться із трьох державних страхових фондів: найбільшого фонду по старості і втраті годувальника (пенсійний фонд), фонду по інвалідності і фонду медичного страхування, з якого оплачуються витрати по “Медікер”. До 1969 р. ці фонди формально не входили у федеральний бюджет, з 1969 по 1986 р. вони визнавались частиною бюджету; з 1987 р. ці фонди знову вважаються такими, що не входять до федерального бюджету, позабюджетними страховими фондами. Однак ця різниця швидше формальна, ніж реальна. У будь-якому випадку тільки державний апарат може обкласти єдиним податком на соціальне страхування 95% робочої сили країни і виплачувати допомоги у відповідності з діючим законодавством.

Всі виплати по ЗФП щорічно (у січні кожного року) автоматично підвищуються у відповідності з рівнем інфляції.

Пенсіонер має право працювати, але якщо його заробіток перевищує певну суму, його пенсія буде скорочена. Інваліди, що отримують пенсію по ЗФП, не мають права заробляти більше визначеної межі, яка називається “суттєвими трудовими надходженнями”.

Кошти в усі страхові фонди надходять шляхом стягнення спеціального податку на соціальне страхування, який сплачує 95% робочої сили країни. Для фінансування кожного із трьох фондів передбачена своя податкова

ставка, в сукупності вони становлять єдину ставку податку. Для всіх категорій платників податку податок стягується з граничної суми заробітків, яка називається максимальною податковою базою; заробітки, що перевищують межу податкової бази, податком не обкладаються. Крім того, податок не стягується з джерел доходів, характерних для забезпечених верств населення – дивідендів, процентів на капітал, ренти і з іншої власності, що приносить прибуток. Звідси поширена назва податку на соціальне страхування – податок на заробітну плату. На відміну від прибуткового, податок на соціальне страхування стягується без будь-яких знижок для низькооплачуваних, для яких цей податок може бути вищим, ніж прибутковий.

Бурхливе зростання виплат по ЗФП у післявоєнний період не міг не супроводжуватися відповідним збільшенням податку. Сукупна ставка податку на соціальне страхування зросла з 3% в 1950 р. до 15,3% в 1990 р., і відтоді залишається на цьому рівні. На рубежі століть США не передбачали її збільшення, оскільки надходження у фонди ЗФП аж до 2016 р. (за прогнозами) будуть перевищувати виплати з цих фондів, при цьому загальна сума накопичень до 2016 р. повинна скласти 2,6 трлн. дол.

В цілому не підлягає сумніву величезне значення і історичний успіх американської державної пенсійної системи. Якщо в 50-ті роки ХХ ст. більше 40% престарілих американців жили в бідності, то в 2000 р. їх було тільки 9,7%. В основному це люди, які з якихось причин не змогли заробити право на повну державну пенсію.

Тим не менше структурно ЗФП – це, на думку багатьох експертів, програма вчорашнього дня. В США вже багато років відбуваються дебати про необхідність втілення накопичувальних елементів в систему і її повної чи часткової приватизації.

### **1.7.2. Накопичувальні пенсійні системи штатів і місцевих органів влади**

Накопичувальні пенсійні системи беруться на озброєння не тільки приватними, а й державними структурами США. Федеральний уряд традиційно забезпечує пенсії своїм цивільним службовцям, а також військовослужбовцям в межах накопичувальних систем з встановленими виплатами. В цих системах розмір пенсії залежить перш за все від займаної посади і стажу роботи. Середній розмір пенсії для колишнього працівника федеральної цивільної служби в 2000 р. становив 1885 дол. в місяць. Разом з тим, набагато більший розмах і значення набули пенсійні системи штатів і місцевих органів влади (МОВ), які за два останніх десятиліття минулого століття зростали особливо швидкими темпами.

Працівники штатів і МОВ – це в основному ті категорії зайнятого населення, які співпадають з українським поняттям “бюджетники”. Це – вчителі (найбільша група), працівники комунальних служб, поліцейські, судді, пожежні і взагалі всі ті, хто отримує зарплату із бюджетів штатів і МОВ (муніципалітетів, округів, шкільних округів). Пенсійні системи штатів і МОВ охоплюють 15 млн. активних учасників і 6 млн. пенсіонерів.

Інвестиційний прибуток став головним джерелом надходження в пенсійні фонди штатів і МОВ (231,9 млрд. дол. або 78 % надходжень в 2000 р.). Доход від інвестицій далеко випередив об'єм внесків (65,2 млрд. дол. або 22% надходжень, причому самі працівники внесли тільки 38% внесків, а 62% – влада штатів і МОВ). Величезне зростання активів пенсійних фондів штатів і МОВ, які з 1980 по 2000 р. збільшилися в 7,7 раз у реальному обчисленні (з урахуванням інфляції) і відповідний ріст інвестиційного доходу наочно показує економічну ефективність накопичувальної пенсійної системи перед розподільчою. 15 млн. активних учасників пенсійних систем штатів і МОВ накопичили у 3 рази більше активів, ніж 150 млн. чоловік, які сплачували внески в ЗФП (3085 млрд. дол. проти 1050 млрд. дол. в 2000 р.). Саме за рахунок цього фактору рівень пенсійного забезпечення американських бюджетників перевищує рівень державного пенсійного забезпечення працівників приватного сектора економіки.

Пенсійні системи штатів і МОВ в меншій мірі постраждали від падіння фондового ринку, ніж приватні пенсійні фонди. За даними Бюро перепису США в 2001 р. пенсійні виплати штатів і МОВ склали в середньому приблизно 1500 дол. в місяць на одного пенсіонера (у порівнянні приблизно з 850 дол. в місяць у тому ж році по ЗФП). Розмір пенсій коливався в досить широких межах як від штату до штату, так, і особливо, по категоріях працівників. Всього в штатах існує 2208 пенсійних систем для різних категорій працівників і службовців. Ці системи майже завжди побудовані як накопичувальні плани з встановленими виплатами, розмір яких визначається перш за все посадою, стажем і рівнем зарплати працівника. Особистих рахунків в цих системах не існує. Форма виплат – також традиційна, майже завжди це пожиттєво, помісячно виплачуваний ануїтет.

Таким чином американські бюджетники можуть отримувати більш низьку зарплату, ніж працівники приватного сектора, але рівень їх пенсійного забезпечення, завдяки перевагам накопичувальних систем, буде значно вищим, ніж в межах ЗФП. З іншого боку, бюджетники, як правило залишаються неохопленими приватними пенсійними планами, оскільки їх працедавці – влада штатів і МОВ.

### **1.7.3. Реформа Загальної федеральної програми**

Протягом багатьох десятиліть ЗФП користувалась дуже широкою підтримкою населення і твердою двопартійною підтримкою на політичному рівні. Це була одна із кількох програм, яка об'єднала всю Америку. Протягом перших 40 років існування програма тільки розширялась.

Стан почав змінюватися в останні роки. Американські консерватори давно критикували цю програму.

Тому Дж. Буш в ході виборчої кампанії 2000 р. висунув свій план реформи ЗФП. Цей план передбачав, що всі працюючі стали б відраховувати 2% зарплати, які зараз йдуть на пенсійні внески, не в державні пенсійні фонди, а на персональні рахунки в приватному секторі, якими вони самі

могли б управляти, так само як ОПР. На заперечення демократів, що 2% зарплати – це 16% пенсійних внесків, і що, втративши їх, ЗФП вже через 7-10 років зіткнеться з дефіцитом в 1 трлн. дол., а також, що не можна перетворювати пенсійну систему в “російську рулетку”, коли хтось зможе заробити більше, ніж зараз, а хтось втратить накопичення, Буш відповідав, що всі ці питання можна буде вирішити після закінчення виборчої кампанії.

У 2001 р. Буш дійсно призначив двопартійну, але з явною перевагою консерваторів-республіканців, Комісію з покращання ЗФП. Протягом року Комісія розробила і запропонувала три варіанти реформ, але всі вони зводились до того ж вилучення 16% внесків з державної системи і переводу їх на приватні персональні пенсійні рахунки. Єдине, що внесла Комісія, це – більш обережний підхід до реформи, щоб її політично було легше здійснити. По-перше, Комісія заявила, що реформа не торкнеться громадян у віці 55 років і старше, і що вони отримають (через 7-10 років) пенсію в повному об’ємі по дореформенній системі; по-друге, вона запропонувала переводити внески на приватні рахунки тільки у добровільному порядку.

Згідно з останніми розрахунками актуаріїв системи, з якими ніхто, включаючи адміністрацію Буша, не сперечається, до 2016 р. надходження в державні пенсійні фонди будуть перевищувати виплати, і до 2016 р. об’єм пенсійних резервів досягне 2,6 трлн. дол. Після 2016 р., у зв’язку з несприятливими демографічними змінами, виплати по ЗФП перевищать надходження, і система вичерпає свої резерви в 2038 р. Після 2038 р. система зможе підтримувати об’єм виплат на рівні 73 % своїх зобов’язань. Тому доведеться або підвищувати податок на соцстрах (приблизно до 17%), або скорочувати виплати.

Таким чином, ризик збереження нинішньої системи полягає в тому, що приблизно десь у 2040 році доведеться підняти ставку податку до 17%. До цього часу, якщо екстраполювати тенденції повільного зростання виплат по ЗФП, характерні для періоду 1980-2000 рр., аж до 2040 р. виплати в рамках системи будуть становити приблизно 1300 дол. в місяць для одинокого пенсіонера і 2200 і місяць для похилої пари в постійних доларах 2000 р., а в поточних доларах вдвічі більше.

Особисті пенсійні рахунки (ОПР) – наймолодший вид пенсійного забезпечення в США. Їхня історія нараховує всього 30 років. В 2004 р. 45,2 млн., або 40,4 % всіх американських домовласників мали як мінімум один особистий пенсійний рахунок. Об’єми накопичень на ОПР зростали дуже високими темпами. У 1981 р. їх активи дорівнювали 38 млрд. дол., в 1985 р. – 200, в 1990 – 637, в 1995 – 1288, в 2000 – 2629, в 2003 – 3007 млрд. доларів. При цьому самі особисті пенсійні рахунки – досить динамічно функціонуючий інструмент пенсійного доходу. За свою недовгу історію вони зазнали значної еволюції. Конгрес США кілька разів змінював правила гри і вводив нові типи пенсійних рахунків.

З початку 2000-х років законодавство серйозно розширило можливість заможних американців накопичувати на ОПР. Серед власників рахунків, звичайно, є представники всіх класів і прошарків суспільства, але, якщо

порівнювати доходи тих, хто володіє рахунками і тих, у кого їх немає, то виявиться, що в середньому доходи перших майже в два рази вищі, ніж других. Так, в 2004 р. середній дохід домогосподарств, які мають традиційні ОНР, складав 63,8 тис. дол., рахунки Рота – 70 тис. дол. і спрощені і прості ОНР – 64,5 тис. дол., в той час як середній дохід домогосподарств, які не мають ОНР, дорівнював 35 тис. доларів.

Бідні і не дуже заможні люди мають менше можливостей і тому не дуже схильні до накопичень, особливо до довгострокових, таких як ОНР, на яких, щоб отримати хороший дохід, треба накопичувати протягом 15-30 років. Разом з тим, багаті здатні отримувати найбільшу вигоду від довгострокових, захищених від податків інструментів накопичень. Вони, по-перше, можуть відкладати на рахунки більші суми і з більшою регулярністю; по-друге, більше економлять на податках, у всякій мірі у випадку традиційних ОНР.

Згідно з даними Інституту інвестиційних компаній, об'єм накопичень знаходиться у прямій залежності від строків володіння рахунком. Люди, які накопичували на ОНР до 4-х років, в середньому тримають на рахунках 21 тис. дол., від 5 до 14 років – 48,7 тис. дол. і 15 років і вище – 100 тис. доларів. Ці дані стосуються в основному того періоду, коли ліміт внесків був обмежений 2 тис. дол. в рік. Із збільшенням лімітів внесків в 2-2,5 рази і підвищенням верхньої межі доходів, процес накопичення може піти значно швидше, при цьому скористатися перевагами лібералізації ОНР зможуть в першу чергу заможні американці.

Більше 90% накопичень припадає на традиційні рахунки. Переважання у загальному об'ємі накопичень на традиційних ОНР пояснюється, по-перше, тим, що ці рахунки з'явилися набагато раніше, а по-друге, більшими об'ємами переказів на них накопичень із приватних пенсійних планів.

За коротку історію ОНР способи накопичень і структура активів на рахунках всіх типів зазнали ще більших змін, ніж самі рахунки. Американці відкривають рахунки в банках, кредитних спілках та інших фінансових компаніях, страхових компаніях (в цьому випадку укладається договір про накопичення і виплату ануйтету – Individual Retirement Annuity), пайових інвестиційних фондах або тримають кошти на рахунках брокерів. Загальна тенденція характеризується скороченням частки активів, що накопичуються традиційним, консервативним шляхом, через такі інститути, як банки і страхові компанії і зростанням частки більш ризикованих, але й більш прибуткових активів, якими управляють пайові інвестиційні фонди (ПФІ) або самі власники ОНР через своїх біржових агентів. Загалом можна сказати, що в цій сфері американці в історичному плані переключились з банків на фондовий ринок. Власники ОНР можуть отримати в банку більш високий процент, ніж він дається звичайним клієнтам, оскільки кошти на ці рахунки надходять, як правило, на тривалий термін. Тим не менше, частка банківських активів в накопиченнях на ОНР скоротилась з 72% в 1981 до 9% в 2003 р. Частка страхових компаній залишилась майже незмінною за всі роки, на що вказує процент американців, які бажають отримувати стабільний

пенсійний дохід в формі ануїтету. Ця частка не перевищує 10%, основна ж частина власників ОПР перейшла на фондовий ринок, який в останні два десятиліття минулого століття демонстрував дуже високі темпи зростання. При цьому активи, що накопичувалися у вигляді цінних паперів, були поділені майже порівну між пайовими пенсійними фондами і рахунками, які управляються самими власниками при допомозі своїх біржових агентів. Частка ПФів зросла з 7% в 1991 до 43% всіх накопичень на ОПР в 2003 р., в той час як частка активів, що управляються самими власниками рахунків, за той же період збільшилась з 12 до 37%.

### **1.8. Роль некомерційних організацій США в покращенні умов життєдіяльності домогосподарств**

Офіційна статистика некомерційних організацій (НКО) ведеться в США з 20-х років ХХ ст. До кінця 60-х років ХХ ст. вони поширювались досить повільно. Прискорення процесу спостерігалось між 1967 і 1977 рр., коли їх кількість зросла з 309 тис. до 1 млн. В 2002 р. їх нараховувалось 1,4 млн., і щорічно до них добавлялись 25-30 тис. нових організацій.

З 1960 по 1999 р. бюджет американського некомерційного сектора (НС) зріс з 3% ВВП до 6,9%. Являючись по цьому показнику лідером, США займали п'яте місце (9% або 8,7 млн. чоловік) по частці штатних працівників НКО і чисельності економічно активного населення, пропускаючи вперед Голландію (12,6%), Ірландію (11,5%), Бельгію (10,5%) і Ізраїль (9,2%).

Здатність НКО точно в строк отримувати потрібну інформацію, швидко і якісно здійснювати прийняті рішення в повній мірі використовуються федеральним урядом і органами влади штатів. Їм вигідно не тільки звільняти від податків благодійні місії, а й напряду фінансувати діяльність НС. Наприклад, наприкінці ХХ ст. асигнування із бюджету США покривали 54% всіх витрат некомерційного сектора на фінансування наукових досліджень, 52 – на взаємодопомогу, 47 – на медичну допомогу, 33 – на послуги по забезпеченню зайнятості і підготовці кадрів, 25 – на фінансування вищої освіти і 16% – на общинні проекти. Про бажання адміністрації США співпрацювати у своїй соціально-економічній політиці з інститутами громадянського суспільства красномовно говорять цифри. Так, з загального об'єму програм соціальних послуг, профінансованих у 2000 фін. р. федеральним бюджетом, на частку НКО припало 54%, на урядові агентства – 42, на комерційні структури – 4; в галузі зайнятості і підготовки кадрів – 48,8 і 44; у сфері охорони здоров'я – 44,23 і 33% відповідно.

Користь, яку уряд отримує від співпраці з НКО, підтверджується і тією готовністю, з якою він надає їм пільгові кредити, субсидії на оплату позичкового відсотка, гарантії по позичках в комерційних банках, безкоштовний час на державному телебаченні для реклами послуг колективного користування. Очевидні вигоди співпраці і для НКО: вони отримують крупне і порівняно стаłe джерело фінансових ресурсів, відповідно збільшуються масштаби операцій.



Крім всього іншого привабливість НС для уряду полягає в його порівняно низьких питомих затратах на виробництво послуг завдяки безплатній праці волонтерів і порівняно низьких в середньому по США ставках заробітної плати штатних працівників НКО у порівнянні з працівниками державних і комерційних закладів (в середньому 68% від ставок державних службовців і 74% – від ставок працівників промисловості).

Громадські інститути займають такі ніші, які дають їм можливість не тільки виживати, а й активізувати свою діяльність. В США переважна більшість НКО працює на рівні міських обшин (із 1,4 млн. НКО загальнонаціональних – 22 тис.), де вони вступають в корисні контакти з сімейними, сусідськими і етнічними групами. Успіх роботи НКО визначає врахування думки населення на стадії, що передує виробництву послуг чи плануванню міських заходів. В умовах транспарентності підготовлених проектів місцеві спільноти можуть ознайомитися з ними і дати власну оцінку запропонованим варіантам. Згідно з законом 1974 р. ради громадян (citizen's counsels – СС) мають право вносити свої корективи і проекти заявок на отримання федеральних субсидій по програмі житлового будівництва і міського розвитку і можуть навіть анулювати той чи інший проект, якщо він не відповідає інтересам місцевої спільноти.

На рівні місцевих самоуправлінь НКО діє на трьох головних напрямків – здійснюють контроль над діяльністю муніципальних служб, дають рекомендації місцевій владі і справляють вплив на прийняті рішення, надають різноманітні послуги населенню.

В 70-90-ті роки ХХ ст. масштаби діяльності некомерційних організацій (НКО) розширились, з'явилися нові напрямки, які охопили громадянську експертизу проектів міського планування і зонування, підготовку кадрів, участь в планах розміщення місцевої соціальної інфраструктури, допомогу в усуненні наслідків стихійних лих, підтримання у належному стані паркових зон, очистку території від твердих відходів, репрезентацію інтересів іноземних культурних обшин (з країн Латинської Америки і Південно-Східної Азії), прищеплення їм елементів американської політичної культури, вивчення англійської мови і надання юридичної консультації.

Головними сферами діяльності НКО залишаються охорона здоров'я, освіта і соціальні послуги. На рубежі ХХІ ст. по кількості організацій (28 тис.) і зайнятого персоналу (4 млн. чоловік) домінували НКО медичного профілю; за ними йшли НКО в сферах освіти і наукових досліджень – 20 тис. НКО і 2 млн. чоловік, а також соціальних послуг – 25 тис. НКО і 1,5 млн. чоловік. Вклад НКО у збільшення об'єму суспільних благ поєднується з пожертвуваннями сімей, які мають підвищену динаміку: в 1980 р. об'єм пожертвувань становив 25,5 млрд. дол., а до 1997 р. перевищив 143 млрд. У 1984 р. кошти на благодійність виділяли 47% американських сімей, а в 2003 р. – 76 %. Важливо вивчити цей досвід та поширити його в Україні, оскільки в найближчі роки коштів бюджету на належну допомогу проблемним домогосподарствам у нашій країні не буде вистачати.

## **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в США ?
2. Які основні видатки домогосподарств в США ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в США ?
4. Які страхові внески здійснюють члени домогосподарств в США ?
5. Чому переважна частина домогосподарств в США надає допомогу некомерційним організаціям ?
6. Що з досвіду США щодо допомоги проблемним домогосподарствам можна було б використати в Україні?

## РОЗДІЛ 2. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ КАНАДИ

### 2.1. Загальна характеристика функціонування фінансів домогосподарств країни

Наприкінці 90-х років ХХ ст. Канада була визнана кращою країною для проживання згідно з індексом гуманітарного розвитку ООН (United Nations Human Development Index). При невеликій щільності на величезній території (9,971 млн. кв. км) проживає близько 33 млн. чоловік. Вона входить в число лідерів світової економіки, особливо в галузі розвитку високих технологій, провідних промислово розвинутих держав “групи вісімки”. Канада приваблива хорошою екологічною обстановкою і є батьківщиною міжнародного руху Greenpeace. На її території зосереджено майже 20% недоторканих природних багатств. Багато років канадська економіка зберігає притаманний їй динамізм, високі темпи розвитку, стали стабільність, що позитивно відображається на доходах домогосподарств. Це відбувається завдяки збалансованій, ринково орієнтованій імміграційній політиці, яка є важливим і ефективним інструментом збільшення людського капіталу, який, у свою чергу, сприяє інтенсивному економічному зростанню.

Розподіл особистих доходів по групах населення в 2003 р. в Канаді був наступним: бідні (30% населення) отримували 12,8% всіх особистих доходів в країні; середній клас (40% населення) отримував 34,3% всіх особистих доходів, а багаті (30% населення) отримували 52,9% всіх особистих доходів.

Відношення рівня доходу найбільш бідного й найбільш багатого населення в 2003 р. в Канаді складало як 1:10.

ВВП на душу населення в Канаді в 2013 р. досягло 50979 дол. США, а країну визнано однією з найкращих для проживання в світі.

Суттєвою проблемою поки залишається низька задоволеність канадців рівнем медичного обслуговування. В 1998 р. 60% канадців вважали, що в галузі охорони здоров'я їм є чим пишатися. Та й справді, канадська модель, яка дозволяє отримувати більшу частину медичних послуг безплатно (за рахунок високого рівня оподаткування), тривалий час вважалася однією з найкращих у світі. Однак уже в 2000 році лише 20% канадців визнали роботу національної служби охорони здоров'я хорошою, а більшість вважає, що вона потребує докорінних змін.

Канада характеризується одним із найвищих рівнів тривалості життя у порівнянні зі всіма іншими промислово розвинутими країнами світу. В 2003 р. даний показник склав 77,4 роки у чоловіків і 82,3 роки у жінок. (У США середня тривалість життя становить 74,8 роки у чоловіків, а у жінок – 80,1 роки). У 2003 р. кількість зареєстрованих новонароджених становила 335,2 тис. Це досить високий показник.

У Канаді впроваджено обов'язкову освіту для дітей віком від 6 до 14-16 років (залежно від провінції). Більшість державних шкіл є світськими, у

Квебеці – католицькими. У країні нараховується до 75 університетів, в яких навчаються майже 350 тис. студентів. Вища освіта платна, зі значними дотаціями держави. Найбільші університети країни – Куїнз (Кінгстон), Торонтський, Оттавський, Монреальський, Лавальський (Квебек).

В Канаді обов'язковою є освіта на рівні 8-10 класів, а за кількістю студентів на 100 тис. жителів вона випереджає США (7197 студентів на 10 тис. жителів). Університети є у всіх провінціях.

В ХХ столітті, особливо в 60-ті роки, імміграція кваліфікованої робочої сили відіграла ключову роль у розвитку економіки Канади.

У швидко змінюваних умовах економічного розвитку і при інтенсивному оновленні вимог до якісних характеристик трудових ресурсів, першочергове значення в Канаді надається тепер високому освітньому рівню потенційних переселенців, широті знань і практичному досвіду, особистим характеристикам, що сприяє легкій адаптації на ринку праці і до життя в канадському суспільстві. Як свідчить канадський досвід, простий кількісний ріст трудових мігрантів веде лише до збільшення економічних показників, у той час як все більш актуальним стає залучення висококласних спеціалістів в галузі, пов'язані з інноваційними технологіями, що створюють наукоємні товари і високотехнологічні послуги постіндустріального суспільства. Тому і федеральна, і провінційна влада приділяють підвищену увагу удосконаленню власної міграційної системи, націленої на вирішення економічних задач створення конкурентноспроможного національного господарства, заснованого на передових технологіях. Цьому сприяє ефективний механізм відбору потрібних спеціалістів, заснований на системі балів, який максимально виключає суб'єктивні фактори і який робить наголос на об'єктивний бік сукупних якісних характеристик претендента на імміграцію в Канаду.

## **2.2. Особливості оподаткування доходів домогосподарств**

Основними актами в сфері податкового законодавства є: Закон про податок на доход (регулює стягнення прибуткового податку й податку на прибуток корпорацій) і Закон про страхування по безробіттю (система соціального забезпечення).

### **Модернізація податкової системи**

Першим етапом модернізації податкової системи Канади стала податкова реформа, розпочата в 1987 р. Вона торкнулася двох основних доходних статей бюджету: прибуткового податку і податку на прибуток. Надалі був проведений радикальний перегляд системи непрямих податків.

### **Прибутковий податок**

Відповідно до реформи 1987 р. у Канаді на федеральному рівні стали діяти три ставки прибуткового податку замість раніше існуючих десяти, і в кожному регіоні – свої місцеві ставки прибуткового податку.

Були переглянуті податкові пільги, і частина з них скасована. Багато пільг переведені з податкових знижок у розряд податкового кредиту.

Таким чином, нова податкова система побудована на однаковому обкладанні доходів, незалежно від їхньої величини і форми вкладення капіталу, а також на обкладанні реальних величин доходів (індексація ставок і податкових кредитів відповідно до росту споживчих цін).

### **Податок на товари і послуги**

У 1991 р. був прийнятий податок на товари і послуги. На відміну від європейського податку на додану вартість податок на товари і послуги в Канаді має ту перевагу, що він виражається у встановленій єдиній ставці – 7%. У той же час основні продукти харчування, ліки, медичні препарати й устаткування оподаткуванню не підлягають, звільняються від податків й послуги охорони здоров'я.

Податок на товари і послуги приносить країні значний доход. У 1994 р. він склав 21 087 млн. дол., або 7,7% від загального надходження всіх податків. Більш широка економічна база і низька ставка дозволяють зменшити негативний вплив цього податку на доходи домогосподарств і досягти найбільш ефективного розподілу ресурсів.

Саме по собі введення цього податку означало істотне поліпшення податкової системи Канади, однак воно привело і до додаткових складностей. Справа в тім, що податок стягується одночасно з провінційними податками з роздрібних продажів. Два податки існують у сфері роздрібної торгівлі паралельно, приносячи масу незручностей продавцям, змушеним калькулювати два податки з різними базами і пристосовувати до них систему бухгалтерського обліку. З іншого боку, це є стимулом до уніфікації системи провінційних податків і її гармонізації з федеральним податком.

За винятком провінції Альберта і двох територій, усі провінції стягують місцеві податки з продажів.

З 1 квітня 1997 р. Н'ю-Брансуїк, Нова Шотландія, Н'юфаундленд поєднують свої місцеві податки з продажів з федеральним податком на товари і послуги ("GST"). Комбінована ставка дорівнює 15% (7% – федеральна ставка і 8% – провінційна).

Об'єднаний податок включається в роздрібні ціни, але вся сума сплаченого податку відображається в чеку.

З 1 вересня 1996 р. у регіонах Канади діють наступні ставки податків з роздрібних продажів:

- \* Н'юфаундленд – 12%;
- \* Нова Шотландія – 11%;
- \* о. Принца Едуарда – 10%;
- \* Н'ю Брансуїк – 11%
- \* Квебек – 6,5% (у Квебеці стягується об'єднаний податок: провінційний і федеральний);
- \* Онтаріо – 8%;
- \* Манітоба – 7%;
- \* Саскачеван – 9%;

\* Британська Колумбія – 7%, тут він називається “податок на соціальні послуги”, ним обкладається споживання товарів і визначених видів послуг.

До визначених видів товарів і послуг можуть застосовуватися інші ставки даного податку. Наприклад, у провінції Онтаріо – стандартна ставка податку – 8%, але для алкогольних напоїв, що продаються у спеціалізованих магазинах, ставка збільшена до 12%. В 2008 р. в провінції Квебек покупець сплачував податки з продажів: 7,5% – федеральний і 6% – місцевий. Підприємець – прогресивний податок із прибутку: 16% – у місцевий бюджет і 13,5% – у федеральний, на прибуток – до 30 тисяч, далі – більше. У результаті зі ста тисяч доходу на податки йде близько 28 тис. доларів, а з 200 тис. – близько 72 тисяч.

### **2.3. Фінанси пенсійної системи Канади та її вплив на фінанси домогосподарств**

Пенсійна система Канади значно відрізняється від американської відсутністю розподілу пенсії: по старості, інвалідності, втраті годувальника. Вона включає три основні елементи. Перший – це Програма забезпечення в старості (ПЗС), всезагальна пенсійна схема, яка фінансується із загальних державних доходів. В її рамках виплачуються пенсії всім канадцам, які досягли певного віку і постійно проживають (чи проживали) в країні протягом певного часу. Ця схема існує з 1952 р.

Другий елемент – Пенсійний план Канади (ППК) і його еквівалент для провінції Квебек (ППКв). ППК/ППКв є обов’язковою загальнонаціональною розподільчою програмою, яка фінансується за рахунок внесків пенсійної програми, заснованій на системі встановленої допомоги, прив’язаної до заробітної плати набувача. Вона фінансується за рахунок податку з заробітної плати, що порівну сплачується наймачем і працівником. Держава внесків не робить. Це порівняно нова схема, заснована в середині 60-х років ХХ ст.

Третій елемент – добровільні пенсійні програми. Вони включають традиційні професійні пенсійні фонди, які фінансуються роботодавцями, профспілками чи галузями промисловості, а також персональні пенсійні рахунки, що управляються банками і компаніями.

Можна сказати, що існує й четвертий елемент – особисті накопичення та інші активи, наприклад дім чи інша нерухомість. Так, переважаюча частина канадців мають у власності дім; як правило, до настання пенсійного віку внески за нього зроблені повністю або хоча б частково. Такі активи відіграють значну роль у забезпеченні фінансової безпеки пенсіонерів. Однак, не будучи частиною пенсійної системи, особисті накопичення як джерело пенсійного доходу тут розглядатися не будуть. Як правило, ПЗС забезпечує базовий рівень пенсійного доходу всім особам у віці 65 років і старше, які прожили в Канаді більше 10 років в зрілому віці.

За програмою ПЗС виплачується три види допомог.

1. Фіксована пенсія ПЗС. Вона виплачується всім канадцям, які мають на неї право, незалежно від рівня їх доходу. Однак особи з щорічним оподатковуваним доходом, що перевищує певну суму, зобов'язані повернути частину цієї пенсії, яка поступово збільшується до досягнення 100% пенсії.

2. Гарантована надбавка до доходу (ГНД). Розмір надбавки залежить від доходу і є доповненням до фіксованої пенсії, яка виплачується особам з низькими доходами. Якщо набувач живе один, місячна сума скорочується на один долар (тут і далі – канадські долари) на кожні два, отримувані з інших джерел, не враховуючи фіксованої пенсії ПЗС. Розмір доплати і його зниження відповідним чином корегуються, якщо людина живе з дружиною (чоловіком).

3. Допомога (допомога утриманцям). Це – тимчасова грошова допомога, що виплачується чоловікам (дружинам), набувачам пенсії ПЗС, які мають низькі доходи, а також вдівцям (вдовам) у віці 60-64 роки до тих пір, поки вони не почнуть отримувати базову фіксовану пенсію ПЗС.

ППК/ППКв покриває практично всі типи зайнятості. Цей пенсійний план страхує платників та їх сім'ї від втрати доходу в результаті виходу на пенсію, інвалідності і смерті. ППК/ППКв є загальнонаціональним пенсійним планом. Управління ППК і ППКв дуже чітко скоординоване, щоб працівники нічого не втрачали при переїзді із Квебеку в іншу частину країни і навпаки. Участь в цьому плані починається з 18 років, нормальна пенсія виплачується по досягненню 65 років. Відповідним чином скореговані допомоги можна також отримувати до і після 65 років. В рамках цієї програми також виплачуються допомоги по інвалідності і допомога по втраті годувальника. Середня заробітна плата за весь стаж роботи індексується до дати досягнення 65-річного віку у відповідності із зростанням заробітної плати по країні. 15% періоду зайнятості, коли заробіток був найнижчим, виключається так само, як і роки, протягом яких виплачувалась допомога по інвалідності, і(якщо це приводить до збільшення допомоги) роки, протягом яких платник внесків мав дітей молодше 7 років. Таким чином, приблизно через 40 років досягається максимальний розмір допомоги, який дорівнює 25% середнього заробітку протягом періоду зайнятості.

Незважаючи на розподільчий характер ППК/ППКв, з самого початку свого існування цей план мав значні резерви, хоча у порівнянні із зобов'язаннями ці резерви й не здаються великими. Останній актуарний звіт наводить наступні цифри: наприкінці 2000 р. активи одного тільки ППК дорівнювали 43,7 млрд. дол., або 9% зобов'язань ППК. Передбачається, що значне збільшення рівня внесків, яке почалось в 1996 р., поступово доведе цю цифру до 20% від зобов'язань протягом наступних 20 років.

Уряд Канади нещодавно переглянув політику управління активами ППК. Була створена незалежна організація – Канадська рада по пенсійних капіталовкладеннях, яка відповідає за ефективність інвестування активів ППК в інтересах його вкладників і набувачів. У Квебеку цей підхід також взятий на озброєння.

Професійні добровільні пенсійні фонди фінансуються роботодавцями і, у меншій мірі, профспілками і (або) об'єднаннями працівників. Вони управляються приватними компаніями, за винятком тих випадків, коли місцева влада і державні органи фінансують добровільні пенсійні програми для своїх працівників. Хоча більше половини професійних пенсійних фондів базуються на системі встановлених внесків, більше 89% учасників (і активів) належать до схем, заснованих на встановлених виплатах.

Близько 40% зайнятих в Канаді беруть участь у професійних пенсійних фондах, включаючи державних чиновників на рівні федерації, провінцій і муніципалітетів (вони складають близько 50% всіх учасників). Персональні пенсійні рахунки є зареєстрованими пенсійними ощадними планами (Registered Retirement Savings Plans) і відомі як RRSP. Слово “зареєстровані” означає: для того, щоб скористатися податковими пільгами, ці рахунки повинні бути зареєстровані у податкових органах, інакше вони будуть звичайними ощадними чи інвестиційними рахунками.

Не враховуючи обмежень на внески, що нараховуються податковими органами, ця система майже повністю ринкова. Інвестиційні можливості включають стандартний набір інвестицій, в тому числі банківські депозитні сертифікати, довгострокові депозити, облігації, акції і пайові фонди. Рахунки RRSP не зобов'язані слідувати правилам концентрації і диверсифікації. Однак забороняються вкладення в похідні інвестиційні інструменти, а зарубіжні інвестиції обмежені 30% від розміру рахунків. Приватні особи мають право відкривати скільки завгодно рахунків RRSP у будь-який зручний час і в будь-якому фінансовому закладі. Фінансові заклади, чия діяльність дозволена в Канаді (крупні і дрібні банки, страхові компанії, трастові компанії, пайові фонди і т.д.), можуть конкурувати одна з одною за залучення вкладників. За винятком звичайних зборів на управління рахунком по інвестиційних операціях додаткові адміністративні витрати, пов'язані з рахунками RRSP, дуже низькі внаслідок значної конкуренції.

Починаючи з кінця 80-х років XX ст. пенсійне законодавство піддавалось змінам, спрямованим на збільшення “транспортабельності” пенсійних послуг, що надавалися професійними пенсійними фондами. Працівники, які припиняють участь цих фондах і бажають забрати вартість своїх зароблених пенсій, можуть відкрити спеціальний рахунок RRSP і перевести на нього кошти. Такі кошти називаються замороженими пенсійними рахунками. Вони підкоряються тим же правилам, що й звичайні рахунки RRSP, але є й деякі відмінності. Головна з них – з такого рахунку кошти не можна зняти до досягнення власником пенсійного віку. В останній час роботодавці стали використовувати RRSP в якості інструмента надання своїм працівникам пенсій, що базуються на схемах з встановленими внесками. Вони існують в рамках професійних пенсійних схем.

Пенсійне оподаткування в Канаді відповідає так званій моделі ООН. Внески вилучаються із оподаткованого доходу. Якщо їх сплачують роботодавці, вони виключаються як законні поточні витрати і не обкладаються податком як дохід працівників, з яких робляться ці внески.



Якщо внески сплачуються працівниками, вони виключаються із оподаткованого доходу платника. Інвестиційний дохід, отриманий пенсійними трастовими фондами чи персональними рахунками, не обкладається податком. Всі допомоги обкладаються податком у повній мірі.

Передбачається, що більше 97% населення у віці від 65 років має право на пенсію ПЗС, і 40% на ГНд. Майже 80% населення у віці 18-65 років платять внески в ППК/ППКв. Майже 90% осіб старше 60 років отримують пенсійні допомоги в рамках ППК/ППКв. Близько 40% працівників беруть участь в професійних пенсійних фондах, близько половина їх – державні чиновники. Майже 35% працівників платять внески в RRSP. Із цього виходить, що пенсійне забезпечення в Канаді має складну структуру, оскільки крім пенсій по Програмі забезпечення в старості, які отримує практично все населення (97%) старше 65 років, це ж населення має пенсії по Пенсійному плану Канади (80%) і близько 40% працівників беруть участь у добровільних професійних пенсійних фондах. Однак в цій системі немає чіткого правила пенсійного забезпечення інвалідів у випадку втрати годувальника, як в США.

#### **Запитання для самоперевірки**

- 1.Які основні доходи домогосподарств в Канаді ?
- 2.Які основні видатки домогосподарств в Канаді ?
- 3.Які податкові пільги мають домогосподарства в Канаді?
- 4.Які страхові пенсійні внески сплачують члени домогосподарств в Канаді ?

## РОЗДІЛ 3. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НІМЕЧЧИНИ

### 3.1. Особливості формування доходів сімей в різних землях ФРН

Об'єднання країни призвело до великих фінансових трансфертів у Східну Німеччину, і вже через рік федеральному уряду довелося за свій рахунок покривати половину податкових надходжень східних земель. Після об'єднання Німеччини в нових землях була прийнята західнонімецька податкова система, введені відповідні стандарти життя, хоча різниця в доходах ще є суттєвою, викликаючи у частини населення ностальгію за часами НДР, коли не було такої нерівності, як зараз.

І західнонімецьке, і східнонімецьке суспільства, по суті своїй, представляли собою “суспільства споживання”, хоча й розвивалися різними шляхами. В кінці 80-тих років ХХ ст.. більше 90% німецьких сімей і на Заході, і на Сході мали пральну машину і телевізор, близько 80% – холодильник. Правда, вартість цих товарів, у співвідношенні з заробітками, на Сході була значно вищою, ніж на Заході. Приблизно 70% західнонімецьких і майже 40% східнонімецьких сімей мали в 1990 році автомашину. До 1993 року 100% німецьких сімей мали у своєму домі водопровід, а 99,7% – електроенергію. До 1996 року частка сімей, що мали автомобіль, досягла 96,1% (504 автомобілі на 1000 чоловік; по цьому показнику ФРН поступається тільки США, Італії і Люксембургу). Але поки доходи жителів східних земель ФРН поступаються доходам мешканцям Західних земель, що викликає міграцію з цих земель на Захід ФРН.

Досвід Німеччини в період після її об'єднання характеризується масштабною допомогою центрального уряду колишній Східній Німеччині. Ця допомога здійснювалася в різних формах, зокрема й у сфері міжбюджетних трансфертів, субсидій для підприємств і трансфертів на користь домогосподарств через мережу програм соціального страхування. Як вичерпно показано в таблиці 3.1, цей потік трансфертів протягом кількох років після об'єднання сягав більш як 4 відсотки західнонімецького ВВП. У 1994 р. державне та приватне споживання й інвестиції в нових землях перевищували регіональний ВВП на понад 50 відсотків. У 1999 р. чисті державні трансферти з боку старих земель сягнули рівня третини їхнього ВВП. Мешканці Східної Німеччини дістали змогу користуватися такими самими соціальними вигодами, що й жителі західних земель; нині державні трансферти у східній частині Німеччини забезпечують 32 відсотки доходів домогосподарств на Сході і 22 відсотки – на Заході. Регулювання ринків праці полегшило поширення західнонімецьких систем заробітної плати та умов роботи на схід країни, що призвело до підвищення рівня безробіття в східнонімецьких землях. За даними ОЕСР, загальна сума виплат кожному працівникові в нових землях зросла порівняно із західнонімецьким рівнем з

49 відсотків в 1991 р. до 77 відсотків в 2000 р. Рівень безробіття в східних землях був досить високим: за офіційними даними, він становив близько 18 відсотків, що вдвічі перевищує той, який останніми роками існував у західнонімецьких землях. Високі рівні видатків центрального уряду, спрямовані на підтримку економічного розвитку східних земель, зокрема й видатки на формування інфраструктури, доповнювалися “інвестиційними” субсидіями підприємствам, які без них збанкрутували б, за умови збереження зайнятості нинішніх працівників. Вони також сприяли перенесенню значних ресурсів у державний сектор східних земель і компенсували велику частину вартості надання суспільних послуг у цій частині Німеччини.

Яке значення мали всі ці заходи на просторовий розподіл робочої сили? У часи об’єднання спостерігалось стрімке масове переселення людей зі східних земель до західних. Протягом 1989 та 1990 рр. мігрувало близько 800 000 осіб, тобто майже 5 відсотків населення нових земель. Згодом темпи переселення різко впали, без сумніву, значною мірою внаслідок здійснення згаданих вище масштабних трансфертів.

Таблиця 3.1.

### Державні трансферти на користь нових земель у Німеччині

Видатки	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
	Валові і чисті трансферти за джерелами походження* (млрд. марок)								
Федеральний уряд	75,1	90,0	115,7	115,9	136,7	136,7	129,6	130,8	140
Західні землі і спільноти	5,3	5,7	10,3	13,5	11,2	11,3	11,6	11,5	11,6
Німецький фонд	31,0	24,0	15,0	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Система соціального забезпечення (чисті)**	18,7	34,2	23,0	29,8	33,0	30,9	34,7	31,9	36,0
ЄС	4,0	5,0	5,0	6,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Відомство з нагляду за державним майном (на території колишньої НДР)	8,8	13,7	23,0	23,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Надходження									
Федеральний уряд	33,0	39,1	41,4	45,2	46,8	48,2	47,8	48,6	50,6
Загалом трансферти	142,9	172,6	192,0	192,0	188,1	186,0	183,0	181,2	194,6
Чисті трансферти	109,9	133,5	150,6	150,6	141,3	137,7	135,1	132,6	144
Як відсоток західного ВВП***	4,2	4,8	5,4	4,7	4,5	4,4	4,1	4,4	

Примітка:

\*Не враховуючи спеціальних виплат унаслідок знецінення, обслуговування боргу

\*\*Без внесків федеральними і державними органами влади

\*\*\*ВВП Східної Німеччини не охоплює Берліна

Вища освіта безплатна для німецьких громадян та іноземців. Плату беруть лише приватні університети. На проживання, залежно від регіону, студенти витрачають 400-600 євро на місяць. До цієї суми входять оплата житла, харчування, одяг, медична страховка, навчальні посібники і матеріали, проїзний квиток тощо. Зазвичай іноземні студенти працюють по два-три дні на тиждень.

В середині 2005 р. середня заробітна плата у ФРН складала 3000 євро. В 2004 р. прибутковий податок і внески на соціальне страхування склали 50,7 % вартості робочої сили, в тому числі: прибутковий податок – 16,2, внески на соціальне страхування працівника – 17,3, внески на соціальне страхування роботодавця – 17,3 %. Вартість робочої сили за 2004 рік склала 42543 дол. США (за паритетом купівельної спроможності).

Застраховані з лікарняного страхування мають право на відрахування для зміцнення здоров'я, профілактику і ранню діагностику хвороб, по хворобі, догляду за важкохворими, вагітності та материнству. Крім того, виплачуються також кошти на поховання та транспортні видатки.

### **3.2. Форми соціальних виплат членам домогосподарствам в ФРН**

Значні доходи домашні господарства отримують від органів соціального захисту, з пенсійних фондів тощо.

Система пенсійного забезпечення Німеччини містить поєднання двох систем фінансування забезпечення громадян в старості: перерозподільчу і накопичувальну. Ця система називається **“системою трьох рівнів”**. Перший – (біля 80% всіх пенсійних виплат в основному фінансується перерозподільчим способом) – охоплює перш за все обов'язкове пенсійне страхування всіх працівників за наймом. Перерозподільча система характеризується тим, що на виплати пенсій немолодим використовуються надходження до фонду пенсійного страхування (відомства пенсійного страхування). У Німеччині цими надходженнями є внески страховок застрахованих осіб і працедавців, а також дотації держави. Цієї пенсії достатньо для забезпечення нормального рівня життя літньої людини. Другий і третій рівні пенсійного забезпечення – з фондів підприємств і приватні накопичення – фінансуються накопичувальним способом.

Умовою одержання пенсії є необхідний передпенсійний термін. Пенсія за віком, як правило, виплачується після досягнення 65 років. За певних обставин вона може виплачуватися вже при досягненні 63 або 60 років. Жінки отримують пенсію за віком з досягненням 60 років.

Розмір пенсії залежить, передусім, від величини застрахованого заробітку. Після пенсійної реформи 1992 року наймані працівники мають більшу свободу вибору при переході від трудового життя на пенсію. Існує можливість отримувати частину пенсії і продовжувати працювати. Реформа пенсійного забезпечення 1992 року змінила систему з врахуванням майбутніх демографічних та економічних умов і гарантує фінансування пенсій за віком на період після 2000 року.

Страхування і виплати по безробіттю здійснюються федеральним

відомством зайнятості. Відрахування страховок обов'язкові для робітників і службовців незалежно від їх доходів. Безробітні одержують допомогу, яка залежить від загального трудового стажу, від розмірів останньої заробітної плати, від віку, від наявності зобов'язань з утримання дітей. Безробітні, “зняті” із страхування по безробіттю, тобто ті, хто вичерпав право на допомогу, що їм належить, одержують виплату по безробіттю. Розмір такої виплати складає для безробітних, що мають дітей, – 58%, для безробітних без дітей – 56%. Фінансування виплат по безробіттю здійснюється за рахунок коштів федерального бюджету.

Політика ринку праці і страхування по безробіттю (дотації федеральному відомству праці) повинні включатися в значній мірі у заходи щодо стабілізації. Ці заходи спрямовані на зниження виплат з компенсації заробітної плати, на консолідацію заходів активної політики ринку праці і впорядкування тягаря внесків соціального страхування для сезонних працівників відповідно до різних сфер інтересів. Вони служать передусім, тому, щоб структурними змінами сконсолідувати бюджет федерального відомства праці і тим самим зменшити потребу в дотаціях.

Передбачені, зокрема, такі заходи:

- тривалість отримання коштів з безробіття обмежується двома роками. Допомога по безробіттю в майбутньому виплачуватиметься для тих, хто був зайнятий, або не був зайнятий відповідно до закону про сприяння праці (так звана “оригінальна” допомога по безробіттю). Особам, які відбувають дійсну військову службу або цивільну службу, і до початку служби були безробітними, гарантується після звільнення у запас перехідна допомога;

- видатки для заходів забезпечення роботою зменшуються;

- роботодавці повинні в майбутньому посилено брати на себе тягар щодо оплати сезонних робіт і робіт, що виконуються при несприятливих погодних умовах;

- збереження розміру внеску для страхування по безробіттю в розмірі 6,5 відсотків застрахованого заробітку та інші.

У Федеративній Республіці Німеччини, окрім фінансування пенсійного страхування і політики ринку праці, виділяють кошти на такі цілі:

- на виховання, охорону материнства та сімейну політику;

- на дітей;

- на житло;

- на преміювання житлового будівництва;

- забезпечення жертв війни;

- соціальні допомоги;

- сільськогосподарську соціальну політику;

- інші заходи соціального захисту.

У Німеччині протягом 18 місяців держава виплачує допомогу на виховання кожної дитини. З 1993 року передбачена також відпустка по догляду за дитиною, тривалістю три роки. Один з батьків, який залишив роботу по догляду за дитиною строком на 3 роки, не може бути звільнений з роботи. Крім того, починаючи з 1993 року, строк догляду за дитиною (3 роки

на кожную дитину) зараховується у трудовий стаж для нарахування пенсії. Це є важливим кроком на шляху визнання праці по догляду за дитиною як трудової діяльності.

Допомога по догляду дитини (донедавна 300 EUR щомісячно) у перші шість місяців з дня народження дитини гарантується державою незалежно від доходів сім'ї, а потім виплачується залежно від доходу сім'ї протягом двох, а у деяких землях до трьох років. Продовження узгоджуваного періоду з 18 до 24 місяців відноситься до народжень після 31.12.1992 року і діє відповідно до федерального бюджету лише з 1994 року.

Закон про введення федеративної консолідуючої програми вніс такі зміни, які повинні пом'якшувати федеральні видатки:

- включення прибутків позашлюбних пар;
- введення визначення доходу, який враховується при обрахунку коштів на виховання (до цього часу за основу підрахунку доходів брався попередній перед народженням дитини календарний рік, тепер він замінюється календарним роком народження дитини, а також наступним роком);
- введення особливих перевірок права на отримання коштів;
- обмеження допомоги на виховання дітей для іноземців, які мають право на перебування або ж мають дозвіл на перебування у ФРН.

З 1.01. 2007 р. допомога на дитину складає 25,5 тис. євро на рік, тоді як раніше вона складала біля 7 тис. євро на рік. Це зроблено з метою стимулювання народжуваності, оскільки на одну німкеню припадає 1,37 дитини, а для нормального відтворення населення потрібно більше 2-х дітей.

Держава піклується про молодь. З цією метою було прийнято Закон про захист молоді або Закон про надання допомоги дітям і молоді, якими передбачено соціальну допомогу і добровільна співучасть. У наданні допомоги молоді держава свідомо поступається місцем перед спілками, об'єднаннями, церквами, фондами та іншими незалежними закладами. Общини і райони пропонують багато можливостей для позашкільного навчання молоді. Вони фінансують велику кількість недержавних молодіжних і благодійних організацій. Фінансові витрати на допомогу дітям і молоді покриваються переважно землями і общинами.

Проживання – одна з основних людських потреб. Тому в Німеччині кожен, чий дохід недостатній для оплати відповідної квартири, має законне право на матеріальну допомогу для найму житла. Вона виплачується як надбавка до квартирної плати або коштів на утримання власного житла, але лише до певного розміру доходу. Загалом матеріальна допомога для найму житла зарекомендувала себе як ефективний соціальний захід. Житлове право, яке принципово передбачає вільне укладання договорів, виконує роль балансу інтересів між здавачем помешкання і квартиронаймачем. Жоден із квартиронаймачів не повинен боятися невинуватих і самовільних вимог щодо квартирної плати. Так, здавач може розірвати договір з квартиронаймачем, який виконує умови лише тоді, коли зможе довести “винуватий інтерес” (наприклад, власну потребу). Підвищення квартирної плати можливе лише в межах прийнятої в даній місцевості квартплати. Для

квартиронаймачів у нових федеральних землях на перехідний період діє поширена в інших землях система захисту їх прав.

Соціальна виплата коштів на житло гарантується за клопотанням або як доплата до квартирної плати, або як дотація для вирівнювання тягарів для самостійних господарств. Розмір цих коштів залежить від доходу, квартирної плати і величини пенсії. Держава сприяє будівельним організаціям із малим прибутком гарантією виплат премій з метою здійснення компенсації цільових виплат будівельної економії для створення житлового фонду. Згідно закону про премії житловому будівництву для укладених після 1991 року договорів про економію коштів будівництва виплачуються премії для житлового будівництва лише після показу зекономленого будівельного майна або після закінчення строку в 7 років.

Завдання забезпечення пільг для жертв війни полягає у фінансовому відшкодуванні інвалідам війни, вдовам загиблих і сиротам. Жертви війни отримують пенсії, розмір яких приводиться у відповідність з рівнем економічного розвитку. Крім того, для інвалідів війни діють курси з лікування, фінансується працевлаштування і професійна освіта. Подібним чином забезпечуються солдати бундесверу з пошкодженим здоров'ям і жертви насильницьких дій, а також рідні, які їх втратили.

Соціальну допомогу в ФРН отримують особи, які не можуть допомогти собі самі і не отримують сторонньої допомоги. Відповідно до Закону про соціальну допомогу кожен мешканець Федеративної Республіки – чи німець, чи іноземець – у скрутному становищі має право на соціальну допомогу. Це – допомога на засоби життя або на подолання особливих життєвих умов, наприклад, інвалідності, хвороби або віку.

Соціальна допомога надається, переважно, землями і общинами.

Сільські господарі та їх сім'ї страхуються в самостійній аграрно-соціальної системі забезпечення, яка з ряду причин потребує підтримки федеральними коштами. Через неоднакову аграрну структуру ця система була переведена лише частково на нові федеральні землі. Так, вже переведено сільськогосподарське страхування на випадок хвороби і страхування від нещасних випадків. Найбільша частина видатків агросоціальної системи забезпечення припадає на допомогу по старості для сільських господарів.

Щоб внести важливий вклад в інтеграцію інвалідів у працю, професію і суспільство, федерація сприяє міжрегіональним і експериментальним установам професійної і медичної реабілітації, а також профілактиці. З 1991 року федеральний уряд у зв'язку із введенням страхування по догляду сприяє проведенню заходів щодо поліпшення забезпечення тих, хто потребує догляду.

Разом з тим, вказані вище види соціальної допомоги вимагають надзвичайно великих видатків з бюджету, що негативно позначається на ефективності німецької економіки, породжує незадоволення працюючих великими страховими виплатами.

### 3.3. Особливості оподаткування домогосподарств в Німеччині

Податкова система ФРН включає прямі і непрямі податки. Основними платниками податків є робітники і службовці. На їх частку припадає біля 79% всіх податкових надходжень в країні. Податки не обмежуються тільки федеральними податками. Вони доповнюються внесками на соціальне страхування і місцевими податками.

Складний і заплутаний характер податкового регулювання в ФРН провокує постійні суперечки з приводу реальної величини податкового тиску на підприємців та населення. В середньому німецькі громадяни віддають державі в формі прямих податків (податок на прибуток, солідарний, церковний) і соціальних внесків біля 42-43 % від свого заробітку. В Німеччині промисловий робітник тільки 41,5 місяці в році працює на себе і на свою сім'ю, а 225 днів – працює для того, щоб платити податки.

Податкова система ФРН спирається перш за все на **прибутковий податок**. Частка прибуткового податку перевищує 1/3 загальної суми податкових надходжень. Даним податком обкладаються всі громадяни, які мають дохід. Прибутковий податок включає два види податку: **податок на заробітну плату і податок з капіталу**. Мінімальна ставка прибуткового податку – 19%, максимальна – 44% (до 1990 р. вона складала 56%). Ставка податку на доходи з капіталу – 25%.

При визначенні податку на зарплату застосовуються такі спеціальні інструменти як “**податкові класи**”, “**податкові карти**” і “**податкові таблиці**”. Шість податкових класів групують робітників і службовців в залежності від їх сімейного стану, кількості працюючих, сумісного чи окремого ведення обліку отримуваних доходів, наявності дітей.

До I класу відносяться неодружені працівники без дітей і ті з одружених (вдівці чи розведені), у яких відсутні умови для включення в більш сприятливі IV і III класи.

До II класу включені неодружені, розлучені чи вдівці, які мають на утриманні не менше 1 дитини, якщо їм належала певна вільна від податку сума.

До III класу віднесені одружені працівники і якщо в сім'ї працює один з подружжя. Якщо працюють обидва, то один із них за спільною згодою переходить в IV клас.

Клас IV включає сім'ї з працюючим подружжям, тобто коли працюють чоловік і дружина, і оподатковуються окремо.

Клас V – це одружені працівники, в сім'ї працюють і чоловік і дружина, але один з них, за спільною згодою, включений в III клас.

Клас VI – призначений для працівників, які отримують заробіток в кількох місцях, з метою їх обліку.

Податкові таблиці враховують не лише податкові класи, а також і кількість дітей в сім'ї, на чиєму утриманні вони знаходяться, сумісний чи відокремлений облік доходів. Крім того, в податкових таблицях враховано ряд доходів, що звільнені від оподаткування. До них відносилися, наприклад, зарплата, що звільнялася за умовами найму від податку, різдвяні виплати;



спеціальні видатки (включаючи видатки на різні види страхування життя, підвищення ділової кваліфікації тощо) .

Податок утримується з заробітної плати на основі податкової карти. В карті, яка заповнюється в общині по місцю проживання, посвідчується податковий клас, кількість дітей, віросповідання працюючого. Далі в неї заноситься сума звільнення від податку по досягненні працюючим 64-річного віку (фіксована сума звільнення для осіб з фізичними вадами (інвалідів) з тим, щоб ці суми були враховані в роботодавця і фінансового відомства (общин, землі).

Протягом календарного терміну сума податку з доходу (податку на заробітну плату) може відхилитися від належної до сплати по підсумку за рік. Кінцевий перерахунок відбувається за підсумком за рік.

### **Податок на доходи з капіталу**

Цей податок є однією з форм податку на доход і стягується з фізичних осіб безпосередньо при виплаті доходів з капіталу – дивідендів і процентів. Оподаткуванню підлягає сума дивідендів, розрахованих після сплати корпоративного податку. Сума податку на доходи з капіталу, сплачена власниками капіталу, враховується при визначенні загальної величини податку з доходу на сукупний доход платника. Ставка податку на доходи з капіталу залежить від виду отриманого прибутку.

На дивіденди з акцій, доходи від участі в капіталі товариств з обмеженою відповідальністю і різної участі в капіталі приватних підприємств і кооперативів ставка податку встановлюється на рівні 20%.

З 1 січня 1989 р. в межах податкової реформи в ФРН введено в обов'язок банків перераховувати податок на грошові внески в банківських установах (з терміном більше 3 місяців), страхових компаній і процентів з цінних паперів (облігацій, депозитних сертифікатів тощо), виходячи з ставки 10%. Введення такого порядку пояснюється тим, що більше 80% вкладників не платять податку з доходу по процентах, хоча цей вид доходів у відповідності з законом повинен обкладатися податком і в податковій декларації є відповідна стаття.

**Майновим податком** або податком на власність оподатковується майно фізичних і юридичних осіб. Податок стягується з сумарної оцінки всіх елементів рухомого і нерухомого майна, що приносить прибуток. Ставка для фізичних осіб – 0,5%, для юридичних осіб – 0,6%.

Для всіх основних груп платників оподаткуванню підлягає особисте майно, а також цінні папери, банківські рахунки, вклади в страхові компанії, предмети мистецтва, коштовне каміння, приватні літаки, яхти та інші предмети розкоші. Для платників податків встановлено неоподатковуваний мінімум майна для однієї особи, для подружжя, а також передбачені відрахування на кожну дитину.

В межах стимулювання житлового будівництва ФРН дозволено не виплачувати перші 10 років земельний податок з нових побудованих житлових будинків. Земельний податок стягується, як правило, щоквартально у формі авансових платежів на рівні надходжень за минулий

рік. Сума належного до сплати податку визначається один раз в 3 роки, при змінах в нерухомому майні здійснюється перерахунок.

Турбота про збереження природного незаселеного середовища спричинила введення “екологічного податку”, який, по-суті, є добавкою до поземельного податку.

**Податок на транспортні засоби** сплачують власники мотоциклів, легкових і вантажних автомобілів. Принцип стягування податку такий: об’єм двигуна для мотоциклів і легкових автомобілів, загальна вага автомобілів – для вантажних.

До **непрямих податків** у ФРН відносять податок на додану вартість, земельний, податок з обороту, індивідуальні акцизи (на нафтопродукти, тютюн, каву), податок з обороту імпорту, фіскальна монополія і митні збори. ПДВ займає головне місце серед непрямих податків. На його частку припадає біля 43% всіх непрямих податкових надходжень в країні.

**ПДВ** обкладається кінцевий споживач в приватній і державній сфері споживання товарів і послуг. Застосовуються дві ставки ПДВ: загальна (19 %) і пільгова (7 %).

Крім ПДВ ряд товарів обкладається **індивідуальними акцизами**. Ці акцизи називаються у ФРН податками на споживання і є другою групою непрямих податків в країні. Питома вага податків на споживання в загальній сумі непрямих податків перевищує 40%.

Обов’язковим загальнодержавним податком є **церковний податок**. Встановлюючи церковний податок як обов’язковий, центральний уряд заручився підтримкою католицької церкви. Разом з тим, цей податок відштовхує значну частину жителів Німеччини від католицької церкви, на що звертають увагу експерти з цих питань. Щоб не сплачувати цей податок платник зобов’язаний звернутися до місцевого органу влади, який повинен цей факт зафіксувати у податковій карті даного людини. Але, якщо даний неплатник хоче здійснити якийсь церковний обряд, то йому в цьому буде відмовлено. У той же час, в Німеччині існує спеціальна група пасторів за викликом, які за певну суму можуть провести відповідні церковні обряди.

Політичні події 90-х років ХХ ст. не обійшли стороною податкове законодавство країни: в березні 1991 року була введена **надбавка на солідарність**, надходження від якої направляються на фінансування великомасштабних проектів в колишній НДР. Ставка “надбавки на солідарність” корегується щорічно. У той же час витрати на перебудову структури промисловості, на житлове будівництво і реконструкцію житлового фонду, розвиток інфраструктури, адміністративні потреби, а також пов’язані з виплатами допомоги по безробіттю виявились дуже високими. Разом з тим, за винятком кількох добре розвинених регіонів (Дрезден, Лейпциг), колишня НДР багато втратила. Так, в Мекленбурзі – Східній Померанії кількість зайнятих в сільському господарстві з 180 тис. в 1989 році скоротилась до 40 тис. в 1992 році. Хто може, той шукає собі роботу на Заході, через що в цілих районах колишньої НДР залишаються

лише старі люди і небагато молоді, які не мають шансів знайти нормальну роботу.

На практиці існує наступний порядок збору податків. Бланк податкової декларації висилається платнику поштою. Це означає, що він зареєстрований і повинен до кінця травня здати декларацію. У випадку неподання декларації платник несе певне покарання.

При непредставленні протягом місяця декларації (після попередження) накладається штраф. Потім знову посилається попередження, і в разі непредставлення декларації, слідує повторний штраф. Після цього можливе звернення до суду. Податкова інспекція може визначити податок без декларації, на основі доходів минулого року. З податку на заробітну плату, ПДВ розрахунок проводять самі підприємства (сплата протягом місяця).

Скарги на неправильне стягнення податку приймаються протягом місяця після отримання повідомлення про сплату податку. Податок на доход повинен бути сплачений протягом місяця після отримання повідомлення, за кожен місяць прострочення (протягом 15 місяців) нараховується пеня в розмірі 1% від суми податку. З 16-го місяця пеня збільшується до 6%. Накладання пені відбувається протягом 4 років. З неплательниками мають справу службовці з фінансової каси податкової інспекції. Якщо і це не допомагає, то суд може винести вирок – позбавлення волі строком до 5 років, а до крупних неплательників – до 10 років. При дрібних неплатежах податковою інспекцією накладається штраф, який фіксується в особистій карті платника.

Найзначнішими витратами домогосподарств, окрім податків, є **внески на соціальне страхування**. Ці внески є фінансово-економічною основою колективної підтримки на випадок старості, хвороби і кризи. Згідно з основним законом Федерація має конкуруючу законодавчу компетенцію в галузі соціального страхування, включаючи страхування по безробіттю. Це право регулювання спеціальної грошової фундації для покриття соціальних потреб використовується також для фінансування соціального страхування, тобто для введення податків по соціальному страхуванню. Соціальна допомога та інші види соціальних послуг, що надаються державою, фінансуються за рахунок податків, тобто всього суспільства, і в масштабі всього суспільства, за рахунок державного бюджету.

Загальною для всіх фундацій соціального страхування є система мобілізації доходів. Кошти фундацій утворюються за рахунок трьох джерел: обов'язкових відрахувань, внесків підприємців і державних субсидій з федерального бюджету. Найбільшу частку складають відрахування підприємців.

Фундації соціального страхування включають страхування від нещасних випадків, страхування на випадок хвороби, пенсійне страхування робітників і службовців, пенсійне страхування осіб, що не працюють за наймом.

Фінансування охорони здоров'я Німеччини складається з: обов'язкових страхових внесків – 75 %, податків – 10 %, премій з добровільного страхування – 10 %, платних послуг – 5 %. Обов'язковому медичному

страхуванню підлягають всі працюючі особи, селяни, студенти, безробітні, діти до 18 років (до 23 років у випадку недієздатності, до 25 років – якщо вони продовжують шкільну чи професійну освіту чи проходять рік добровільної соціальної служби). Пенсіонери і члени сім'ї страхуються при певних розмірах місячного доходу. Кожна лікарняна каса повинна себе фінансувати. Сплаті внесків підлягають і застраховані, і роботодавці. Внески здійснюються пропорційно доходам (6,78 % від заробітної плати для тих і інших). Разом з тим, особи, що мають дохід більше 75 % граничної величини трудового доходу, звільняються від внесків з обов'язкового страхування з суми перевищення. Це важливо, враховуючи суму внесків.

За правильне нарахування внесків, при підтримці лікарняних кас, відповідає роботодавець, який здійснює відрахування частки із заробітної плати працівників і разом з часткою роботодавця, з внесками з пенсійного страхування і страхування на випадок безробіття в формі загального внеску з соціального страхування перераховує в лікарняну касу.

При обрахуванні своїх платежів до бюджету і різних фондів платники податку можуть вдаватися до консультації не тільки до податкових консультантів, а й до уповноважених по податках, адвокатів, аудиторів. Всі інші фізичні та юридичні особи (крім встановлених законом виключень), що надають консультаційні послуги, караються грошовими штрафами. Питання податкових консультацій регулюється спеціальним “Законом про податкові консультації”.

Платник податків має право скористатися судовою допомогою у випадку незгоди з рішенням державних податкових органів. Ці питання входять до компетенції спеціальних **фінансових судів**, які є повністю незалежними. Звернення до них можливе лише у тому випадку, коли суперечка не була вирішена судовим шляхом на основі Положення про збори.

#### **3.4. Пенсійна реформа в ФРН та її вплив на фінанси домогосподарств**

Нині Федеральний уряд проклав шлях до нової системи пенсійного забезпечення. “Закон про сприяння обов'язковому пенсійному страхуванню і про заохочення солідарних інвестиційних пенсійних нагромаджень”, що був схвалений 11 травня 2001 року Бундесратом і набрав чинності 1 січня 2002 року, ознаменував принципово новий підхід до німецької системи пенсійного забезпечення.

У рамках так званої “системи трьох китів” пенсійного забезпечення в Німеччині – а це обов'язкове пенсійне страхування, що служило дотепер головною опорою, пенсійні виплати підприємств і добровільне пенсійне страхування – тепер зміцнюються друга і третя ланки пенсійної системи, причому їм надається істотно більше значення. Для кожного окремо взятого працівника це означає, що в майбутньому зросте його особиста

відповідальність за забезпечення в старості. Правда, він буде при цьому одержувати підтримку від держави.

Щоб одержати право на доплату від держави – чи-то прямі надбавки або податкові пільги – працівник повинен, починаючи з 2002 року, добровільно відраховувати спочатку один відсоток, з 2004 року – два, з 2006 року – три і з 2008 року – чотири відсотки від свого бруutto-доходу з метою забезпечення індивідуального пенсійного страхування. Форми страхування можуть бути різними: внески в пенсійні каси, фонди або відкриття пенсійних рахунків у банку. Державна доплата складається з базової суми, що однакова для всіх, і спеціальних надбавок, що залежать від сімейного стану і кількості дітей. Неодружені чоловіки і незаміжні жінки одержали в 2002 і 2003 роках щорічну доплату в розмірі 38 євро, що поетапно підвищується й у 2008 році складе вже 154 євро. Подружні пари будуть одержувати, відповідно, суму, що у тих же часових рамках зросте з 74 до 308 євро в рік, а на кожну дитину буде додатково нараховуватися спочатку 46, а потім 185 євро. Усі державні кошти будуть надаватися в зазначених вище максимальних розмірах і після 2008 року.

На вибір громадян кошти на пенсійне забезпечення можуть вкладатися й у нерухоме майно. З цією метою працівник може використовувати до 50 тисяч євро з накопичених грошей. Однак до досягнення 65-літнього віку цю суму необхідно повернути в систему накопичувального фінансування пенсії. Це правило діє також і при продажу нерухомості, тому що в іншому випадку необхідно буде повернути державі гроші, отримані у вигляді доплати до добровільного пенсійного нагромадження.

Відповідно до нового закону подружні пари одержують не тільки доплати до добровільних пенсійних нагромаджень у розрахунку на кожну дитину. Тим з них, хто виховує дітей – як правило, це матері – відшкодовуються також фінансові витрати в період виховання. Робиться це у формі нарахування компенсаційних балів. Це означає, що після народження дитини держава перераховує внески на рахунки пенсійного нагромадження як доплату за три роки виховання дітей. При цьому розмір доплати визначається, виходячи з середнього заробітку в 2376,5 євро.

Після завершення декретної відпустки значна кількість матерів повертаються сьогодні до професійної діяльності, причому в більшості випадків вони зайняті неповний робочий день. Щоб пом'якшити наслідки низьких доходів для майбутньої пенсії, держава буде здійснювати в період з 4-го по максимум десятий рік життя дитини доплати до відрахувань працюючої матері в рамках добровільного пенсійного нагромадження. Їх розмір може досягати 100% від тих внесків, що платила б працююча мати, якби одержувала середню зарплату. Якщо мати одночасно виховує кількох дітей, то це заохочення припиняється тоді, коли держава перерахує всі доплати на наймолодшу дитину.

### **Типовий приклад з розрахунками**

Нехай подружжя пара М. з міста К. має двох дітей – однорічного сина і трирічну доньку. Батько, що працює слюсарем-монтажником, має річний прибуток 30 тисяч євро, з якого він повинен робити відрахування у фонди соціального страхування. Його дружина не працює і тому не повинна виплачувати страхові внески. Якщо родина почне в 2002 році виплачувати в передбаченому законом порядку внески в рамках приватного пенсійного страхування, то до 2008 року рахунок буде виглядати таким чином: чотири відсотки від річного заробітку слюсаря-монтажника складуть 1200 євро. Додатково до цього родина М. одержить державну доплату в розмірі 308 євро і ще по 185 євро на сина та доньку. Таким чином, власні відрахування родини М. на старість складуть, у кінцевому підрахунку, всього 522 євро – більше половини коштів на їх рахунок приватного пенсійного страхування перерахує держава. Крім того, дружині будуть нараховані три компенсійних бали – два за доньку й одне за сина – і тим самим на рахунок родини М. у фонді пенсійного страхування будуть перераховані страхові внески за три роки.

Зрозуміло, родині М. надане право самостійно вирішувати питання про розмір пенсійних відрахувань. Держава і тут надасть підтримку. Так, родина М. може у 2002 і 2003 роках додатково відкласти на старість до 525 євро, з яких не потрібно сплачувати податки. А в період до 2008 року ця неоподатковувана сума, наприклад, на страхування життя, буде поетапно підвищуватися до 2100 євро.

#### **Корпоративне пенсійне забезпечення – стара модель – нові стимули**

Завдяки реформі пенсійного забезпечення умовна родина М. володіє сьогодні, можливо, навіть ще більш дохідною формою вкладення коштів: у пенсійне страхування на підприємствах. Втім, даний різновид пенсійного забезпечення не новий, адже раніше у ФРН існувало корпоративне пенсійне забезпечення – це були добровільні виплати підприємців. Починаючи з 2002 року, усі працівники мають право вносити через роботодавця частину своїх заробітків у пенсійні фонди або каси, або безпосередньо укладати договори страхування. Держава і тут приходить на допомогу, дозволяючи щорічно вкладати в пенсійне страхування до 2160 євро, звільнених від оподаткування і від будь-яких внесків в інші фонди соціального страхування.

До того ж індивідуумові, що обрав вказаний спосіб, страхові компанії або банки, зрозуміло, надають більш вигідні умови. Наприклад, у формі оптової знижки. Також відпадає необхідність мороки із безліччю паперових формальностей, оскільки роботодавець повинен сам вибрати найбільш вигідну на даний момент форму вкладення коштів і виконати всі інші формальності. Зрозуміло, глава родини М. не повинен сам вести переговори зі своїм роботодавцем з приводу добровільних доплат підприємств до його пенсійних нагромаджень. Це – справа учасників тарифних переговорів, тобто об'єднань роботодавців і професійних спілок. Оскільки тарифні угоди укладаються, як правило, за галузевим принципом, то положення про

пенсійне забезпечення з боку підприємств стосуються всіх працівників галузі.

Зрозуміло, що добродій М. не повинен турбуватися про те, що він може втратити право на пенсію від підприємства в тому випадку, якщо змінить місце роботи. Його внески захищені із самого початку, а схоронність добровільних доплат з боку його роботодавця також гарантується цьому 34-літньому працівникові, що протягом восьми років працює на сталеливарному заводі. Справа в тім, що нині діє таке правило: якщо працівникові виповнилося 30 років, і він відробив на підприємстві більше 5 років, то при переході на іншу роботу він не зобов'язаний повертати доплати підприємства. Про схоронність вкладених коштів піклується також держава. Вона здійснює нагляд за пенсійними фондами. Крім того, захист від банкрутства в Німеччині бере на себе Спілка із забезпечення схоронності пенсійних внесків.

### **Поліпшення пенсійного забезпечення незаможних верств населення**

Завдяки власним відрахуванням на старість умовна сім'я М. зможе зберегти свій рівень життя й у похилому віці. Однак законодавці подумали і про тих, хто не мав змоги відкласти стільки коштів – про одиноких матерів-одиначок і сім'ї, що залишилися без годувальника, про літніх працівників, що вже не в змозі скористатися приватним пенсійним страхуванням, а також і про збіднілих пенсіонерів, що залежать від соціальної допомоги.

Дотепер одинокі матері найчастіше отримували пенсії чи не найменшого розміру, тому що в період виховання дітей вони не працювали або трудилися неповний робочий день. Завдяки реформі пенсійного забезпечення їх становище значно поліпшується. Усі ті доплати сім'ям за виховання дітей, про які йшлося вище, поширюються і на одиноких батьків. Вони також одержують надбавки за період виховання дітей. Так, пенсія одинокій матері підвищується після трьох років виховання дитини на 76 євро на місяць. Якщо вона після закінчення трьох років відновлює трудову діяльність і щомісяця одержує близько 70% середнього доходу в розмірі 2376,6 євро, то після семи років роботи місячна надбавка до пенсії складе ще 53 євро. Це означає підвищення пенсії в цілому на 129 євро, що їх вона буде одержувати у пенсійному віці завдяки урядовим виплатам й залежно від залучення до виховання дітей.

Працівники у віці 55 років і більше, що через вік не можуть уже скористатися перевагами приватного пенсійного страхування, зберігають за собою всі попередні пенсійні права. Держава бере на себе сплату пенсійних внесків безробітних і хворих молодих людей, якщо в них є таке зобов'язання, оскільки вони працювали раніше і зобов'язані були платити внески у фонди соціального страхування. До цього кола осіб відносяться і члени родин, зайняті на підсобних роботах, наприклад, у сільському господарстві. Держава платить за них страхові внески аж до досягнення ними 25-річного віку.

За допомогою реформи пенсійного забезпечення законодавці усунули також і той її недолік, що раніше доводив багатьох літніх людей до ганебного старечого зuboжіння. Завдяки реформі було введено базове забезпечення,

розміри якого залежать від глибини убогості заявників. Воно може надаватися особам старше 65 років або постійно непрацездатним особам старше 18 років. Тільки в тому випадку, якщо річний дохід дітей або батьків убогих пенсіонерів перевищить 100 тисяч євро, ті (діти або батьки) зобов'язані будуть нести фінансові витрати на утримання своїх близьких.

Ріст пенсійних внесків і урізання розміру пенсій за віком, або навіть крах системи пенсійного забезпечення – до реформи здавалося, що виходу з цього тупика практично немає. Усе гіршими ставали пенсійні перспективи нових поколінь. Здавалося, майже неможливо було заздальгідь будувати плани “на осінь” власного життя. Однак завдяки пенсійній реформі законодавці не тільки встановили новий, ефективний другий елемент системи пенсійного забезпечення, але й одночасно запровадили довгострокову фіксацію розмірів пенсійних внесків: до 2020 року процентна ставка повинна залишатися нижче 20%, а до 2030 року вона може вирости максимально до 22% від бруutto-зарплати. Відповідно до розрахунків Федерального міністерства праці і соціальних справ, розмір пенсії повинен скласти близько 67% від заробітної плати “чистими”.

Таким чином, нові покоління знову одержали сьогодні можливість довгостроково планувати власне забезпечення на час старості.

### **3.5. Вплив “війни” поколінь у ФРН на майбутнє фінансів домогосподарств**

Ця війна, схоже, розпочалася у Німеччині, де досі само собою було зрозуміло, що пенсіонерів утримує працююча молодь, але зараз ситуація суттєво змінилася. Нині 100 працюючих фінансує приблизно 44 особи похилого віку, а 2050 року вони утримуватимуть 78 таких громадян. Уже 2030 року 65-річний чоловік (у такому віці в Німеччині виходять на пенсію чоловіки і жінки) одержуватиме пенсію упродовж 18,4 року, а жінки навіть 22,6. Народжуваність буде такою самою: 1,4 дитини на одну жінку – занадто мало, щоб до 2050-го року зупинити спад відтворення населення у Німеччині.

Тим часом очікується новий, ще більший, ніж будь-коли, дефіцит у касах державного пенсійного фонду. Він становитиме приблизно 450-500 млн. євро. Причинами є витрати, які постійно зростають, і зменшення внесків. Однак експерти стверджують, що у збільшенні внесків немає потреби, оскільки у фонду є резерв – майже п'ять млрд. євро. Але вже нині, за результатами досліджень, у 9100 будинках для престарілих бракує майже 20 тисяч фахівців.

Хоч дебати про соціальну справедливість розгорілися нині, однак словосполучення “війна поколінь” з'явилося ще 1992 року, коли Бундестаг створив комісію з дослідження демографічних змін. Але вже 1983 року експерти попереджали, що, зважаючи на швидке старіння суспільства, не можна рано відправляти людей на пенсію. Тож дискусія про подовження працездатного віку як заходу для порятунку системи соціального



забезпечення розпочалася давно. Та й дані про демографічну катастрофу стали відомі чверть століття тому. Але про них політики не зважувалися говорити публічно. Тим часом виросло покоління, яке не вважає себе зобов'язаним утримувати пенсіонерів. Або утримувати їх так багато.

Люди старшого віку почали нагадувати про так звану угоду поколінь, хоч вона й не має юридичної сили. Це досягнутий суспільством консенсус про обопільну допомогу в разі хвороби, старості й на випадок втрати роботи. Але таке солідарне забезпечення може не спрацювати в державі, де народжується дедалі менше дітей, а молода людина, сплачуючи страхові внески, три десятиліття поспіль утримує одного пенсіонера.

Тож угода поколінь загрожує перерости в їхній конфлікт. Молодь почувається жертвою: кошти соціального забезпечення, на які вона теж хотіла б розраховувати, розтратили на пенсіонерів, нарабивши боргів у державному бюджеті. Нині важко знайти місце учня на підприємстві, так само, як і роботу, немає гарантії на одержання пенсії у майбутньому.

Уряд Герхарда Шрьодера на початку ХХІ ст. запропонував реформу соціального забезпечення та охорони здоров'я, але її важко буде реалізувати, враховуючи зміни, які відбуваються у свідомості молодих членів суспільства. Навряд чи вони довірятимуть спроможності політиків врятувати угоду солідарності поколінь. Відповідно, залишається зробити непопулярний крок до встановлення більшої вікової межі для користування державними коштами на медичне обслуговування та пенсійне забезпечення.

Депутати німецького бундестагу (нижньої палати парламенту) в 2007 р. проголосували за збільшення пенсійного віку з 65 до 67 років у період з 2012 по 2029 рік. У Німеччині прогнозують, що до 2035 року кількість людей віком за 65 років сягне 30% населення. Сьогодні це – 18%. В той же час суттєвою проблемою є і безробіття серед молоді.

Рекордно низький показник німецького безробіття за перші шість років першого десятиріччя ХХІ ст. країну порадував. У березні 2007 р. сезонно адаптований рівень безробітних в Німеччині скоротився з 9,3 до 9,2% - найнижчого показника з травня 2001 року. Загальні кількість безробітних скоротилась на 65 тис. чоловік – до 3,83 млн. Це краще, ніж усереднений прогноз, який Bloomberg News survey представив на основі аналізу 38 передбачень індивідуальних і корпоративних економічних експертів. Прогноз обіцяв скорочення армії безробітних лише на 46 тис. чоловік.

Більше того, офіційні показники першої половини 2007 р. були підкріплені ростом індексу споживчої довіри. А також зовсім не прогнозованим ростом індексу ділової довіри, або, інакше, підприємницької впевненості.

Скорочення армії безробітних в однаковій мірі стосувалося як Західної, так і Східної Німеччини. Більше того, воно відображало зростання попиту на робочу силу як в сферах, орієнтованих на експорт, так і в тих, що працюють на внутрішнє споживання. Основним двигуном попиту на робочу силу стала будівельна промисловість, об'єми замовлень в якій зросли на 20% вперше з січня 2006 року. Правда, більшість експертів пов'язують це не стільки з

німецькими законодавчими ініціативами, скільки з надзвичайно теплою зимою 2006/2007 року.

В 2008-2009 рр. ситуація з безробіттям погіршилась, але з 2010 р. Німеччині вдалося не тільки стабілізувати рівень безробіття, але й трохи його зменшити.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Німеччині ?
2. Які основні видатки домогосподарств в Німеччині ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в Німеччині?
4. Які страхові пенсійні внески сплачують члени домогосподарств в Німеччині ?
5. В чому полягають причини так званої «війни поколінь» в Німеччині?

## РОЗДІЛ 4. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ФРАНЦІЇ

### 4.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

За паритетом купівельної спроможності вартість робочої сили в Франції у 2004 р. за рік склала 35443 дол. США.

У Франції, як і інших країнах ЄС, наявність водійських прав дає можливість оформити соціальну допомогу, кредит в банку тощо. У же час у Франції у 2005 р. до 30 % перевірених водійських прав були підробленими. Тому на протязі 10 наступних років у Франції, як і в більшості країнах ЄС, з'являться єдині водійські права (для всіх країн ЄС).

Податок з фізичних осіб стягується тільки з доходів одержаних у Франції. Податок розраховується, виходячи з сукупних доходів сім'ї, одиницею оподаткування є саме сім'я. Декларацію зобов'язані подавати всі фізичні особи, незалежно від величини їх доходів. Громадяни повинні указувати в декларації всі свої доходи, зокрема в натуральній формі. Це в їх інтересах, оскільки при нарахуванні пенсій враховуються тільки задекларовані доходи.

Державні стипендії одержує тільки незначна частина студентів (з сімей з обмеженими матеріальними можливостями). Найбільш широко фінансова підтримка у формі стипендій або особливих виплат надається студентам 3-го циклу і аспірантам – протягом 1, 2 або 3 років вони можуть одержувати спеціальну “дослідницьку допомогу”, що виплачується міністерством національної освіти. Аналогічні допомоги і стипендії надаються також провідними науковими установами, національними програмами, професійними, суспільними і регіональними організаціями, фондами. В окремих випадках студентам може бути надана безпроцентна позика з умовою її погашення не пізніше, ніж через 10 років після закінчення навчання. Студенти мають право на відшкодування витрат, пов'язаних з підготовкою курсових і дипломних робіт, проходженням практики і стажування.

Французькі університети, які навчають своїх студентів практично безплатно, не мають можливості відбору ні абітурієнтів, ні викладачів. 82 таких заклади зараз навчають 1,5 млн. студентів – вдвічі більше, ніж 25 років тому. Для вступу в такий університет достатньо успішно здати бакалаврські (випускні) екзамени – а їх зараз здають 62% учнів (проти 25% в 1980-му). Правда, 46% студентів до отримання диплома так і не доходять, однак такий “запізнілий” відсів обертається величезними неефективними витратами.

Відсутність конкуренції, рейтингова система вузів призводять і до перекосів у профорієнтації молодих людей. 45 тис. французьких студентів зараз вивчають “спортивну науку”, 65 тис. – психологію (кожний четвертий

студент – психолог в ЄС – француз). Як їх всіх можна буде працевлаштувати в умовах гуманного трудового законодавства, не знає ніхто.

Дуже складною є для Франції проблема пенсійного забезпечення. В 1999 р. співвідношення частки населення пенсійного віку до 20-60-річних складало 1:3, а на виплату пенсій витрачалось 12% ВВП. Але в 2040 р. це співвідношення досягне 2:3, а частка ВВП відповідно – до 20%. Уряд змушений йти на підвищення пенсійного віку, що викликає протест насамперед з боку державних службовців, оскільки багато з них виходять на пенсію у віці 50-55 років.

Принциповим моментом теперішньої пенсійної реформи стало скасування привілеїв, якими користувалися державні службовці порівняно з представниками приватного сектора. Так, якщо перші могли претендувати на повну пенсію вже після 37,5 року виробничого стажу, то з 2008 їм, як і приватникам, доведеться працювати всі 40 років. Далі - більше: із 2012 – 41 рік, а з 2020 – 42. І жодного поділу на державний сектор і приватний.

В 2004 р. вік виходу на пенсію жінок і чоловіків становив у Франції 60 років.

Спроби скасувати привілеї для державних службовців уже робилися 1995 року під керівництвом тодішнього прем'єр-міністра Алана Жюспена. Проте страйки й інші акції протесту мали настільки жорсткий характер, що прем'єр-міністру довелося не просто відступити, а й піти у відставку. В 2004 р. профспілки обіцяли повторення тієї самої історії, проте прем'єр-міністру Ж. П. Раффарену вдалося вистояти і наполягти на своєму. Катастрофічне зниження рівня народжуваності і стрімке старіння французького населення просто не залишають іншого вибору. Але це коштувало Ж. П. Раффарену поста прем'єр-міністра, з якого він пішов у середині 2005 р. Президенту Н. Саркозі вдалося підвищити вік виходу на пенсію для всіх громадян, але це перешкодило йому вдруге стати Президентом Франції в 2012 р.

#### **4.2. Особливості оподаткування домогосподарств у Франції**

Франція – одна з кількох розвинутих країн, де податкова система орієнтована в основному на непряме оподаткування. Складовими системи оподаткування доходів домогосподарств у Франції є податок на доходи фізичних осіб (ставки 10,5 – 54%), податок на додану вартість (20,6%), податок при продажі нерухомості, публічний земельний податок тощо.

##### **Податок на доходи фізичних осіб (IRPP) у Франції.**

Його сплачують як резиденти, так і нерезиденти. Для того, щоб платник податку вважався резидентом, він має відповідати одному із критеріїв наявності **податкового доміцилю**. Особи, які не відповідають ознакам податкового доміцилю у Франції, сплачують податок тільки з того доходу, який отриманий у країні. Джерелами оподаткування є такі категорії доходу: заробітна плата, прижиттєвий ануїтет; сільськогосподарські доходи; виробничі й комерційні доходи; некомерційні доходи; земельні доходи; дохід від рухомого капіталу; доходи у вигляді винагород від керівництва компанії.

Ставки оподаткування доходів фізичних осіб, які були чинними на 01.01.2000 року, наведені в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1.

**Ставки оподаткування доходів фізичних осіб**

Сума доходу у FF	Ставки (%)
До 26230	0
26230 до 51600	10,5
51600 до 90820	24
90820 до 147050	33
147050 до 239270	43
239270 до 295970	48
Понад 295970	54

Доходи фізичних осіб оподатковуються таким чином:

- а) від цінних паперів за ставкою 26% (у тому числі соціальні внески);
- б) від дорогоцінних предметів, зокрема дорогоцінних металів – 8% від ціни продажу (виплати з погашення соціальних боргів CRDS включені).
- в) від нерухомості – оподатковуються за загальною шкалою (без урахування звільнення від оподаткування та зниження рівня оподаткування).

Платники-резиденти зазначеного податку повинні заповнити декларацію про власні доходи за звітний рік до 28 лютого року, наступного за звітним. Платники-нерезиденти заповнюють податкову декларацію за період із 30 квітня по 30 червня залежно від особливостей країни, де вони є резидентами.

В 2012 р. новий Президент Франції Ф. Олланд ввів новий податок на багатство в розмірі 75% для тих, хто заробляє в рік більше 1 млн. євро, що призвело до масової міграції з країни високооплачуваних фахівців, артистів, спортсменів тощо.

**Податок на додану вартість**

На 01.01. 2000 року були встановлені такі ставки ПДВ у Франції:

1. Нормальна (базова) ставка – 20,6%
2. Знижена ставка – 5,5%: продукти харчування, книги, громадський транспорт, операції з нерухомим майном.
3. Особлива ставка – 2,1%: на видання преси, медикаменти, препарати крові та ін.

Встановлюються також спеціальні ставки для Корсики та окремих департаментів.

Податок на додану вартість сплачується щомісячно з 15 по 24 число місяця залежно від юридичної форми діяльності.

У 1999 році базова ставка ПДВ становила 20,6%. Статистичні дані засвідчують, що ПДВ є одним із найвагоміших структурних елементів надходжень до державного бюджету. Його частка в планових надходженнях

до бюджету становила: 1983 року – 44,4%, 1990 року – 44,8%, 1998 року – 45,6%, 1999 року – 44,4%, 2001 р. – 39,2 %.

ПДВ не є податком на підприємство. Це податок на споживача. Підприємство є лише збирачем податку. Збирання податку здійснюється методом часткових платежів. На кожному етапі виробництва і обороту ПДВ дорівнює різниці між податком, зібраним при продажі і при покупці.

У Франції існує також податок зі спадщини та дарувань, який сплачується за ставками, що залежать від родинних зв'язків та величини спадщини.

Згідно з чинним законодавством Французької Республіки, майно може бути об'єктом оподаткування під час його передачі за винагороду (продаж) або безкоштовно (дарування, успадкування). У цих випадках оподаткування приймає форму реєстраційного податку (droits d'enregistrement).

Крім цього, майно може підлягати оподаткуванню, виходячи з факту володіння ним. У цьому випадку сплачується солідарний податок на майно (impft de solidarituy sur la fortune (ISF)) та земельний податок (impft foncie), які мають річний характер та розраховуються, виходячи із сукупної вартості майна.

Нарешті, майно може підлягати оподаткуванню внаслідок отримання надлишкової вартості при передачі права власності на нього.

#### **Податок при продажі нерухомості**

Податок при продажі нерухомості сплачується під час передачі права власності на майно. Крім сплати публічного земельного податку, продаж майна супроводжується додатковими місцевими податками.

**Публічний земельний податок** сплачується на користь держави та дорівнює 3,6 %. У разі здійснення операції, пов'язаної з продажем або обміном майна, земельний податок повертається до бюджету відповідного департаменту.

Як було зазначено вище, земельний податок супроводжується додатковим податком у розмірі 1,2 %, що сплачується до бюджету відповідної комуни. Існує також відрахування у розмірі 2,5 % на користь держави, що нараховується на податок департаменту.

Кожний департамент має право змінити відсоток публічного земельного податку в межах від 1 % до 3,6 %. Про ставки цього податку стосовно кожного рівня бюджету див. табл.4.2.

Таблиця 4.2

#### **Розподіл земельного податку**

Вартість майна	Бюджет, до якого спрямовуються податки			Разом
	Держава	Департамент	Комуна	
До 23000 євро	0 %	0 %	0 %	0 %
Від 23000 до 107000 євро	3,80 %	0,6 %	0,4 %	4,8 %
Понад 107000 євро	2,4 %	1,4 %	1 %	4,8 %

### Реєстраційний податок при безкоштовній передачі майна

Безкоштовна передача майна може бути пов'язана з випадком настання смерті (тобто наслідування) або не пов'язана із цим (тобто дарування), про ставки див у табл. 4.3 і 4.4.

Таблиця 4.3

#### Сітка, яку застосовують при успадкуванні між батьками і дітьми

Частка чистої бази оподаткування	Ставка %
Не перевищує 7600 євро	5
Від 7600 євро до 11400 євро	10
Від 11400 євро до 15000 євро	15
Від 15000 євро до 520000 євро	20
Від 520000 євро до 850000 євро	30
Від 850000 євро до 1700000 євро	35
Понад 1700 000 євро	40

Таблиця 4.4

#### Сітка, яку застосовують при успадкуванні між подружжям

Частка чистої бази оподаткування	Ставка %
Не перевищує 7600 євро	5
Від 7600 євро до 15000 євро	10
Від 15000 євро до 30000 євро	15
Від 30000 євро до 520000 євро	20
Від 520000 євро до 850000 євро	30
Від 850000 євро до 1700000 євро	35
Понад 1700000 євро	40

**Солідарний податок на майно (СПМ)** – це річний податок із фізичних осіб, що володіють майном, чиста вартість якого перевищує певну суму.

На 1 січня 2003 року ставки солідарного податку на майно були наступними (див табл. 4.5):

Таблиця 4.5

#### Ставки солідарного податку на майно

Частка чистої бази оподаткування (майно, що оподатковується)	Ставка %
Не перевищує 720000 євро	5
Від 720000 євро до 1160000 євро	10
Від 1160000 євро до 2300000 євро	15
Від 2300000 євро до 3600000 євро	20
Від 3600000 євро до 6900000 євро	30
Від 6900000 євро до 15000000 євро	35
Понад 15000000 євро	40

### **Земельний податок на будоване майно**

Земельний податок на будоване майно сплачується щорічно на все будоване майно, що знаходиться у Франції за виключенням майна, що звільнено від оподаткування на постійній основі (державне майно, будівлі та споруди у сільській місцевості, сільськогосподарського призначення) або тимчасово (спрямоване на заохочення розвитку нерухомості).

Базою оподаткування є доходи (орендна плата) від вище зазначеного майна, згідно з кадастром, зменшені на 50%. Така знижка при визначенні бази оподаткування земельного податку на будоване майно пояснюється необхідністю урахування витрат на управління, утримання, страхування, амортизацію та ремонт відповідного майна.

Власники будованого майна, що мають більш 75 років, та, чиї доходи не перевищують певної суми, а також особи, що отримують допомогу із спеціальних фондів для інвалідів або дорослі інваліди, звільнені від сплати земельного податку на будоване майно у частині, пов'язаній з їхнім безпосереднім житлом. Крім цього, особи, що мають маленькі доходи, у відповідності до діючого законодавства, або такі, що мають вік від 65 до 75 років, отримують знижку у 100 євро на суму нарахованого земельного податку на будоване майно у частині, пов'язаній з їхнім безпосереднім житлом.

### **Земельний податок на небудоване майно**

Земельний податок на небудоване майно сплачується щорічно на все небудоване майно, що знаходиться у Франції, за виключенням майна, що звільнене від оподаткування на постійній основі (державне майно) або тимчасово (різноманітні заходи, що спрямовані на заохочення сільського господарства або відновлення лісу).

Базою оподаткування є доходи (орендна плата) за кадастром, зафіксовані на рівні 80 % від цих доходів.

В 2004 р. прибутковий податок і внески працівників і роботодавців на соціальне забезпечення склали 47,4 % вартості робочої сили, в тому числі: прибутковий податок – 9,4, внески працівників на соціальне забезпечення – 9,8, внески роботодавців на соціальне забезпечення – 28,2 %. За паритетом купівельної спроможності вартість робочої сили в Франції в 2004 р. за рік складала 35443 дол. США.

У випадку ухилення від оподаткування діє жорстка система відповідальності. Наприклад, при випадковому неправильному перерахуванні доходів (помилки при заповненні декларації) податок стягується в повній сумі, одночасно стягується штраф у розмірі 0,75% в місяць чи 9% в рік. Якщо ж дохід зменшено навмисно, то податок стягується у двократному розмірі. При серйозних порушеннях податкового законодавства (підробка рахунків) передбачається кримінальна відповідальність аж до тюремного ув'язнення.

За порушення податкового законодавства у Франції передбачено цивільні, адміністративні і карні санкції. Кримінальну відповідальність за податкові злочини встановлено не нормами кримінального кодексу, а



нормативним актом, що входить до загальної системи податкового законодавства, – загальним кодексом про податки 1950 р., що діє до сьогодні.

До правопорушень, пов'язаних з усіма видами податків, відносяться дії, спрямовані на організацію колективної відмови від сплати податків шляхом насильницьких дій, погроз, а також підбурювання до несплати податків або затримки сплати. Ці правопорушення караються тюремним ув'язненням на термін від одного до шести місяців і штрафом до кількох тисяч євро.

До правопорушень, пов'язаних з прямими податками, відносяться такі дії, як відмова від платежів або помилка, навмисно допущена при платежах, приховування доходів, що надходять з-за кордону, одержання цінних купонів, що належать фізичним особам з метою уникнення сплати податків, неточне складання документів з метою домогтися зниження податків тощо.

Закон, прийнятий 13 травня 1996 року, передбачає крім санкцій за відмивання грошей і торгівлю наркотиками ще й необхідність і умови міжнародного співробітництва в сфері виявлення і конфіскації доходів, отриманих злочинним шляхом. Стаття 324 Кримінального кодексу “Склад злочину відмивання грошей” включає:

- допомогу різними засобами, у тому числі і шляхом фальсифікації доказів походження майнових цінностей чи доходів, яка надається виконавцям злочинів і приносить їм прямі чи непрямі вигоди;
- допомогу порадами в інвестуванні, а також у прихованні капіталів, які отримують прямо чи побічно від злочинів.

Таким чином, дефініції відмивання грошей у французькому законодавстві, як і в правових актах інших країн, включають різні злочинні діяння, які стали джерелом походження “брудних” грошей.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств у Франції ?
2. Які основні видатки домогосподарств у Франції ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства у Франції?
4. Які страхові внески сплачують члени домогосподарств у Франції ?
5. В чому полягає відповідальність за несплату податків у Франції?

## РОЗДІЛ 5. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

### 5.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

ВВП на душу населення у Великій Британії склав в 2002 р. 17 500 фунтів стерлінгів (по Європейському Союзу цей показник склав в середньому 15 000 фунтів стерлінгів).

В 2004 р. за паритетом купівельної спроможності вартість робочої сили за рік склала 36159 дол. США.

В середині 2005 р. мінімальна часова заробітна плата склала 4,85 фунтів стерлінгів.

В будь-якому довіднику про Британію будь-хто бажаючий може знайти дані про доходи парламентаріїв і держчиновників (наприклад, зарплата глави кабінету становить 171 тисячу фунтів стерлінгів на рік, міністра – 125 тис., члена парламенту – 55 тис.). Газети, до того ж, часто нагадують платникам податків (просто, щоб ті не забували), у скільки їм обходиться утримання державних чиновників, ремонт їхніх кабінетів, поїздки по країні і за її межами. І тому кожен житель здатен вираховувати, чи на зарплату живе його сусід-парламентарій. А за найменшої підозри можна зателефонувати в газету, краще бульварну. Вони вже розберуться, і коли що не так – опишуть із задоволенням, не шкодуючи фарб. При цьому побоюватися розправи з боку члена парламенту ще нікому не спадало на думку. Дуже важливо подібну систему контролю за доходами та витратами державних службовців запровадити і в Україні, що допоможе нашій країні значно зменшити тіньову економіку.

У соціальній стратегії “Новий курс” особливо підкреслюється важливість всебічної співпраці уряду, населення і окремих осіб Великої Британії для вирішення проблем, що виникають у сфері охорони здоров’я, і усунення причин, які впливають на здоров’я людей: убогості, безробіття, житлових проблем, проблем екології і т.п.

Одна з невирішених проблем – проблема забруднення навколишнього середовища. Це, зрозуміло, проблема не специфічно лондонська, але в англійській столиці вона постає особливо гостро і вимагає великих фінансових витрат.

І це не випадково. Адже не дивлячись на щорічний приріст ВВП протягом 10 років (з 1990 по 2000 роки – від 2% до 2,6%) і зростання за 1971-2000 роки реальних доходів населення майже в 2 рази, розрив між особами, які одержують високі доходи, і тими, у кого вони на дуже низькому рівні, помітно збільшився, особливо в 80-і роки. На ситуацію, що склалася, звернув увагу, зокрема, директор Лондонської школи економіки професор Э. Гідденс, який відзначав в своїх лекціях, що в сучасному британському суспільстві

створилася проблема економічної і соціальної нерівності і необхідні заходи по її ліквідації. В зв'язку з цим стає очевидним те домінуюче місце, яке поступово зайняли в системі британських державних і суспільних пріоритетів заходи щодо розвитку і поліпшення всіх компонентів людського буття, які зміцнюють соціальну безпеку країни.

2002 року уряд створив комісію, яка стежить за рівноправним доступом до вузів і виконання законів, згідно з якими університети зобов'язані надавати фінансову допомогу бідним студентам (сума гранта має бути не менше як 300 фунтів стерлінгів).

Пенсіонерам надаються пільги на проїзд у будь-якому транспорті, квитки на концерти і спортивні змагання, а також доплати на паливо взимку, знижки в ресторанах і туристичних фірмах.

Про рівень життя та фінанси сімей м. Лондона можна довідатися з доповіді "Поділена столиця", підготовленої Лондонським дослідницьким центром. У доповіді зазначається, що вартість життя в столиці вище, ніж будь-де в країні, але 12 відсотків сімей мають дохід нижче 80 фунтів стерлінгів (130 доларів) в тиждень, у той час як по країні в цілому такий дохід отримують не більше 10 відсотків сімей. З іншого боку, щотижневий дохід, що перевищує 650 фунти стерлінгів, мають 21 процент лондонських сімей проти 14 відсотків по країні. Безплатні шкільні сніданки (дуже точний індикатор бідності) отримують в Англії 18 відсотків дітей. А ось у найбіднішому районі Лондона Тауер-Хамлеті таких дітей – 64 проценти.

Дійсно, багато лондонців процвітають, але не завжди це процвітання пов'язане з економічним розвитком міста. За період з 1981-го по 1991 рік число робочих місць в Англії в цілому зросло на 219 тисяч. А ось в Лондоні робочих місць за той же самий період стало менше на 305 тисяч. І цей процес триває.

Стосовно фінансової молоді, її дохідна пора припала на кінець 90-х. Тоді недавній випускник університету, пропрацювавши два-три роки в Сіті, одержував зарплату від 50 тис. фунтів на рік плюс бонус.

Давно минули ті часи, коли банкіри працювали менше за всіх, а заробляли більше за інших. Колись робочий день банкіра починався о пів на десяту ранку, а закінчувався о пів на п'яту вечора, включаючи розслаблений ланч із розмовами години на півтори. Сьогодні банкіри працюють, як правило, по 16 годин на день, часто без вихідних. Вони заробляють величезні гроші – до 200 тис. фунтів на рік, не враховуючи преміальних. Найбільш високооплачувані – титуловані аналітики в найпрестижніших галузях (телекомунікації, фармацевтика, енергетика) – у вдалі роки важливих угод, бувало, одержували бонусів на 2-3 млн. фунтів. Декілька років виснажливої праці й – хто до 30, хто до 40 років – забезпечував себе на все подальше життя.

Дуже складною проблемою для більшості населення країни є необхідність підвищення якості медичних послуг, на що в середині 2013 р. наголосив прем'єр – міністр. Найбільшу частину медичних послуг у Великобританії надає національна система охорони здоров'я. Більша частина

її фінансових ресурсів (84 %) до цього часу надходить з бюджетів всіх рівнів. Додатковим джерелом є внески на соціальне страхування, що відраховуються у вигляді відсотку від фонду оплати праці. Але на відміну від практики в СНД, цільовим цей внесок назвати важко, оскільки він „розчиняється” в загальній системі соціальних податків і розподіляється в залежності від наявних пріоритетів їх розподілу на потреби пенсійного забезпечення, страхування на випадок безробіття, охорони здоров'я і ін. Крім того, частина коштів, що надходить по лінії соціального податку і виділяється на потреби охорони здоров'я, надходить під прямий контроль міністерства охорони здоров'я, зливаючись з бюджетними надходженнями. На частку цього внеску припадає 12 % надходжень Національної системи охорони здоров'я.

Близько 4 % коштів Національної системи охорони здоров'я формуються з додаткових платежів населення (в основному, за виписку і оплати частини вартості ліків в аптеках).

Через посередництво Національної системи охорони здоров'я здійснюється 85 % всіх медичних видатків у Великобританії. Решта покривається з приватних джерел (прямою оплатою медичних послуг і страхуванням здоров'я). Роль страхування здоров'я невинно зростає: в 1950 р. близько 120 тис. застрахованих, а в 1998 р. – більше 6,8 млн., тобто близько 11 % населення. Цей процес супроводжується зменшенням частки прямої оплати приватних медичних послуг (на 1975 р. – 40 %, а на 1985 р. – 25 %), що свідчить про її поступове **витіснення** страхуванням здоров'я. Причому, якщо з початку страхування здійснювалося, в основному, спілками взаємного страхування, які діяли на комерційній основі, то зараз на ринку присутня велика кількість комерційних страховиків, частка яких швидко збільшується. Так, якщо в 1980 р. частка комерційного страхування складала 2 %, то в 1990 р. – 11 %, а в 1998 р. – вже 51,5 %.

Що стосується Великобританії, то надія на те, що безкоштовна медицина зможе вилікувати всі хвороби і в результаті приведе до зниження всіх видатків на охорону здоров'я, виявилась марною. Навпаки, видатки в цій сфері зростали, що було пов'язано наявністю „моральної шкоди” з боку пацієнтів і лікарів. Були введені додаткові платежі, коли пацієнт вносить встановлений відсоток від загальної вартості відвідування чи госпіталізації. Регулюючою стала роль лікаря загальної практики, яка дозволила зменшити число госпіталізацій і звернень до спеціалістів. Крім того, для додаткового регулювання умов надання медичної допомоги встановлюється „лист очікувань” госпіталізацій, консультацій спеціалістів, використання високо вартісних технологій, регламентується рівень сервісу в стаціонарі. Однак це спричинює утворенню довгих черг на планове лікування.

У Великобританії використовується метод оплати лікарів амбулаторної допомоги на особу. Кожний вибирає лікаря, і відповідно до його вибору фінансується лікарняна практика. При даному методі оплати пацієнт не може звернутися до спеціаліста без направлення лікаря загальної практики. Передача коштів на рівень первинної медичної допомоги розраховується виходячи з контингенту населення, що лікується. На відміну від гонорарного

методу фінансування на кожну особу не враховує обробку рахунків за кожну надану послугу. В цьому його виняткова перевага для страховиків. Також знижуються видатки на проведення розрахунків (перевірка рахунків і т. д.). Особливо важливою є та обставина, що при використанні методу фінансування на особу стримується ріст видатків на медичну допомогу: лікарі не зацікавлені в збільшенні числа відвідувань, обстежень, консультацій; з'являються стимули до профілактики захворювань в умовах конкуренції лікарів. Даний метод створює стимули до нарощення медичної допомоги – лікарі намагаються привернути якомога більшу кількість пацієнтів. Але стимул швидко вичерпується. Кращі лікарі швидко отримують максимально можливий розмір практики, за межами якої вони або нічого не отримують, або оплачуються за заниженими нормативами. Суттєвим недоліком є низька зацікавленість лікаря в тому, чи брати на себе більш значний об'єм медичної допомоги. Тому доцільно поєднувати два вищезазначені методи.

В цілому, позитивними рисами системи бюджетної системи охорони здоров'я є доступність медичної допомоги, можливість проведення масштабних заходів (вакцинація, профілактика).

### **Про прогнози рівня життя і фінанси сімей Англії в XXI столітті**

На початку XX ст. кожний англійець мав свій телевізор, кожний третій – домашній комп'ютер, кожний п'ятий – мобільний телефон. Кількість грошей, витрачених на подарунки напередодні нового року, з 1970 року збільшилась в чотири рази. У той же час третина англійців їсть м'яса менше, ніж їх батьки, а 7 відсотків і зовсім відмовились від його вживання. У наступному ці тенденції збережуться; і чоловіки, і жінки будуть значно більше часу проводити в гімнастичних залах, а спортивні клуби стануть одним із найприбутковіших видів бізнесу.

Більше половини заміжніх жінок будуть працювати поза домом (у порівнянні з 1/3 у 1970 році), тоді як кількість працюючих чоловіків буде стрімко скорочуватися. Не дивно, що третина дітей вже зараз народжується поза шлюбом (що у чотири рази вище показника 1970 року). Чоловіки в середньому одружуються зараз у 29 років, а жінки виходять заміж у 27 років. Третина шлюбів розпадаються протягом перших дев'яти років, що ускладнює демографічну ситуацію в країні.

Добробут сімей значно зросте, і все більша кількість англійців стануть власниками других (ще одних) будинків, переважно у Франції. Хоча в цілому суспільство і стане більш забезпеченим, тим не менше жителі острова будуть більш самотніми і роз'єднаними, ніж зараз.

Демографічні проблеми в значній мірі планується виділити за рахунок мігрантів з нових країн – членів ЄС (насамперед Польщі, країн Балтії).

Негативно позначилася на доходах домогосподарств Великої Британії (особливо зайнятих у фінансовому секторі, де відбулися значні скорочення) світова фінансова криза 2008 – 2009 рр. Уряд прийняв ряд заходів щодо захисту найменш захищених громадян, була обмежена міграція до країни

тощо. Економічний спад в світі в 2013 р. не дає надії на підвищення доходів домогосподарств в 2013 – 2014 рр.

## 5.2. Особливості оподаткування домогосподарств у Великій Британії

### Прибутковий податок з доходів громадян

Особистий прибутковий податок сплачує все населення Великобританії.

Існує поділ на:

- резидентів;
- нерезидентів.

Доходи резидента Великобританії підлягають оподаткуванню незалежно від джерела їх виникнення. Нерезидент сплачує податки у Великобританії лише з доходів отриманих на території цієї країни.

Прибутковий податок з фізичних осіб стягується не з сукупного доходу, а по частинам – “**шедулам**” (див. табл. 5.1). Залежно від доходів використовують три ставки: 20 %, 25 %, 40 %. Неоподатковуваний мінімум складає у 2005 р. 7000 ф. ст..

Таблиця 5.1

### Зміст “шедул”

<b>Шедула</b>	<b>Оподатковуються</b>
Шедула А	Доходи від власності на землю, будови та ін.
Шедула В	Доходи від лісових масивів, які використовуються в комерційних цілях, що не оподатковуються по шедулі Д
Шедула С	Доходи від певних державних цінних паперів, що випускаються у Великобританії;
Шедула Д	Прибутки від виробничої комерційної діяльності (в торгівлі, промисловості, сільському господарстві, транспорті) Доходи від цінних паперів, що не оподатковуються по шедулі С; доходи, отримані у вигляді процентів по позиках; доходи, отримані за кордоном і переведені у Великобританію.
Шедула Е	Трудові доходи, зарплата, виплати працівникам, пенсія
Шедула F	Оподатковуються дивіденди та інші розподілені доходи компанії.

Зараз у Великобританії кожна особа має право на суму доходу, що не оподатковується, тобто на так звану особисту скидку. У 1990/91 рр. податковий рік особиста скидка складала 3005 фунт. стерл. в рік. Дохід, що перевищує цю суму, обкладається податком по базовій ставці 25%. Вища ставка – 40% – застосовується до суми доходів, якщо вона перевищує 25700 фунт. стерлінгів.

## **Податкові декларації у Великобританії**

Прибутковий податок сплачується протягом року чотирма рівними частками. Наприкінці податкового року (з 6 квітня по 5 квітня наступного календарного року), коли визначається точна сума винагороди, робиться кінцевий розрахунок прибуткового податку. Громадяни, що не мають інших доходів, крім заробітної плати, заповнюють податкову декларацію раз в 5 років. З боку платника податків не вимагається ніяких дій, їх працевластачі вираховують податки у відповідності з кодовою інформацією, якою вони постачаються у вигляді податкових таблиць податковими органами.

### **Податок зі спадщини**

Цей податок не сплачується з більшої частини видів дарунків, здійснюваних при житті власника, якщо він залишається після цього живим протягом останніх 7 років. У момент здійснення передачі майна в дарунок податок не стягується, але якщо протягом останніх семи років власник помирає, то угода дарування підлягає обкладенню податком. Ставка податку встановлена на рівні 40% з суми майна вартістю більше 150000 фунт. стерлінгів.

### **Податок на додану вартість**

Цей вид податку введений з 1 квітня 1973 року. Його основна ставка складає 17,5%. Він становить 17-19% від усіх податкових надходжень бюджету. Не підлягають оподаткуванню ПДВ продовольчі товари, книги, ліки, основні види палива і енергії для домашнього вжитку та інші товари, які є основними для забезпечення нормального існування людей.

### **Гербовий збір**

Цей податок стягується при оформленні особами документо-правових угод. Комерційні і юридичні документи повинні мати спеціальний штамп, що підтверджує сплату цього податку. В деяких випадках ставки гербових зборів встановлюються в твердих сумах (від 25 пенсів до 1-2 ф. ст.), в інших гербовий збір стягується в певному відсотку до вартості угоди.

В 2004 р. прибутковий податок і внески працівників і роботодавців на соціальне забезпечення склали 31,2 % вартості робочої сили, в тому числі: прибутковий податок – 14,5, внески на соціальне страхування працівника – 7,8, роботодавця – 9,0 %.

## **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств у Великій Британії ?
2. Які основні видатки домогосподарств у Великій Британії ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства у Великій Британії?
4. Які страхові внески сплачують члени домогосподарств у Великій Британії ?
5. В чому полягає зміст «шедул» при сплаті прибуткового податку у Великій Британії?

## РОЗДІЛ 6. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІТАЛІЇ

### 6.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

В 2004 р. вартість робочої сили в Італії в за рік склала 35005 дол. США (за паритетом купівельної спроможності). В той же час прибутковий податок та внески працівників і роботодавців на соціальне страхування склали 45,7 % вартості робочої сили, в тому числі: прибутковий податок – 14 %, внески на соціальне страхування працівника – 6,9 %, внески на соціальне страхування роботодавця – 24,9 %.

Узагальнений **показник бідності** в Італії (за класифікацією ОЄСР) вище, ніж в інших провідних країнах Західної Європи: в період 1990-94 років він складав – 14,2% проти 6,8% у Франції і 9,1% у ФРН. За 1983-93 роки італійський показник виріс на 3,9 процентних пункти. За офіційними даними, в 1999 році за порогом бідності знаходилося близько 11% сімей.

Відсутність надійних механізмів соціальної підтримки веде до обмеження рухливості ринку робочої сили, потреба в якій гостро відчувається в більшості галузей економіки країни.

Проблемою для Італії є значні відмінності у доходах громадян у різних регіонах країни. Високорозвинена промислова Північ гостро контрастує із депресивним, переважно сільськогосподарським Півднем, де все ще функціонують відсталі державні підприємства. Багато людей на Півночі переконані, що Південь просто відмовляється модернізуватися та позбавлятися організованих злочинних кланів, які контролюють село і сільську місцевість, і не хоче скористатися з досвіду нині трансформованих, колись бідних країн Європи. Тому частина населення Північної Італії виступає за утворення там незалежної держави Паданія. Уряд змушений реагувати на це, обмежуючи пільги. Так, на початку 90-х років ХХ ст., після операції „Чисті руки”, в Італії залишилося тільки дві категорії пільговиків – інваліди війни та парламентарії.

Самостійно протистояти “хрещеним батькам” неаполітанської мафії місцева поліція вже не в змозі. Збройні пограбування просто посеред білого дня стали звичною справою. Однією з причин сплеску злочинності називають високий рівень безробіття. У Неаполі він становить 25%, а серед людей віком 25-29 років – 53%, в той час, як загалом в Італії ця цифра складає лише 7%.

Негативно вплинуло на доходи населення в Італії, за висновками багатьох експертів, введення євро, оскільки це призвело до різкого зростання цін. Відповідно, біля 50 % населення Італії, які мали заощадження, повністю їх втратили, а 20 % перетворилося на бідняків. Тому в країні посилюються позиції тих, хто пропонує відмовитися від євро і повернутися до ліри в грошовому обороті. Особливо ці настрої посилилися під час та після кризи 2008-2009 рр. А в 2012 р. до парламенту Італії пройшла нова політична сила «5-ть зірок», яка виступає за повернення ліри.



## 6.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Італії

Всі доходи приватних осіб в залежності від джерела їх виникнення поділяються на п'ять категорій, кожна з яких має свої особливості обчислення. Цими джерелами визначаються: а) земельна власність, нерухомість і будівлі; б) капітал; в) робота за наймом і вільні професії; г) підприємництво; д) інші джерела.

В 1994 р. мінімальна ставка **прибуткового податку** становила 10 %, а максимальна – 51 %. Розрахунок прибуткового податку з фізичних осіб (до введення євро) проводився за ставками, побудованими на принципі складної прогресії (див. табл. 6.1.):

Таблиця 6.1.

**Ставки прибуткового податку**

Оподаткований дохід(млн. лір)	Ставка податку (%)
до 15	18,5
15-30	25,5
30-60	33,5
60-135	39,5
більше 135	45,5

Сума податку зменшується на суму індивідуальних пільг, розмір яких залежить від складу сім'ї: чим більше сім'я, тим значніші пільги.

Спеціальні правила регулюють обкладання податками доходів, отриманих за кордоном. Податки, сплачені там, дають право на податкові пільги в Італії, розмір яких може бути різним по країнах.

**Податок на додану вартість** був введений в Італії з 1 січня 1973 р. в порядку реалізації рішень країн-членів ЄС. В теперішній час цей податок складає 67% в загальній сумі непрямих податків.

ПДВ стягується з покупців більшості товарів та послуг на кожній стадії їх виробництва.

Податок на додану вартість стягується за диференційованими ставками. Зараз їх чотири: знижені – 0 %, 4% і 10%, основна – 20%. Нульова ставка застосовується до експорту товарів і послуг. Пільгова ставка 4% застосовуються до предметів першої життєвої необхідності (хліб, молоко, газети, журнали). За основною ставкою 9% оподатковуються промислові вироби, в тому числі текстильні.

Продукти та спиртні напої, що продаються через ресторани, а також бензин та нафтопродукти оподатковуються за ставкою 19%.

Найвища ставка (38%) застосовується до предметів розкоші (ювелірні вироби, спортивні автомашини).

**Спеціальні акцизи** мають друге за величиною фіскальне значення серед непрямих податків. Вони збереглись в Італії стосовно декількох видів товарів та послуг (електроенергія, цукор, алкогольні напої та інше). Найбільш значні надходження забезпечує акциз на нафту та нафтопродукти. Іншим доходним об'єктом є тютюнові вироби.

Особлива категорія непрямих податків – податки з ділових операцій представлених такими інструментами як гербовий, реєстраційний та концесійний податки.

Проведена С. Берлусконі податкова амністія на початку ХХІ ст. дала додатково в бюджет більше 30 млрд. євро. Ставка податку на амністовані капітали склала 10 %.

### **6.3. Особливості пенсійної реформи в Італії**

За новими правилами до 2008 року чоловіка і жінки можуть йти на пенсію в будь-якому віці за наявності 40-річного періоду сплати внесків. Надалі встановлюється можливість виходу на пенсію з 57 років при п'ятирічній сплаті внесків, але за умови, що їх загальна сума дає право на пенсію, що перевищує принаймні на 20% нинішню соціальну. Після досягнення 65 років єдиною умовою для отримання пенсії є наявність п'ятирічного періоду сплати внесків. Після 65 років можна знов почати працювати за наймом, але за умови відмови від отримання пенсії.

Нова італійська система гнучко виводить з вживання пенсії за вислугу років, затвердивши диференційований порядок нарахування пенсій для різних груп працівників. Ті, у кого до кінця 1995 року було не менше 18 років сплачених внесків, можуть претендувати на пенсію за вислугу років при 35-річному стажі роботи. З 1996 року для них введений мінімальний вік – 52 роки для чоловіків і жінок, який до 2008 року поступово збільшиться до 57 років. Ті, у кого було менше 18 років сплачених внесків, повинні досягти 57-річного віку, щоб претендувати на пенсію за вислугу років. Працівники, у яких до кінця 1995 року було не менше 36 років сплати внесків, могли в 1996 йти на пенсію незалежно від віку, але в 2008-му році необхідний період сплати внесків збільшиться до 40 років. Ті ж, хто тільки почав працювати з 1996 року, повністю підпадають під нові правила, тобто для них встановлюється віковий ліміт виходу на пенсію в 57 років, а пенсія за вислугу років відміняється.

З введенням накопичувальної системи за базу розрахунків при нарахуванні пенсій береться не заробітна платня працівника на останньому відрізку його діяльності, а величина сплачених ним внесків за все трудове життя. Виділяються три вікові групи. Ті, у кого до кінця 1995 року було 18 років сплачених внесків, одержують пенсію, розраховану за колишньою методикою, але на подовженій базі (10 замість 5 останніх років роботи). Якщо трудовий стаж менше 18 років, пенсія розраховується за змішаною системою: по внесках до кінця 1995 року - на колишній основі, а далі - по новій. Цій групі дається, проте, право зажадати розрахувати всю пенсію по новій методиці, починаючи з 2000 року. Тим, хто тільки почав працювати з 1996, пенсія розраховується повністю по новій системі.

Щомісячні внески до пенсійного фонду зараховуються на **особовий рахунок працівника**. Сплачені внески щорічно перераховуються відповідно до 5-річного змінного показника зростання ВВП. У момент виходу на пенсію її розмір розраховується шляхом множення суми внесків на особливий

коефіцієнт, який варіюється залежно від віку працівника, забезпечуючи вищу пенсію тим, хто припиняє трудитися ближче до 65 років. Коефіцієнт перерахунку підлягає коректуванню кожні 10 років залежно від стану пенсійної системи. В даний час він варіюється від 4,72 (при виході на пенсію в 57 років) до 6,1 (при виході на пенсію в 65 років). Система розрахунку, таким чином, стимулює подовження періоду активної виробничої діяльності працівника.

З іншого боку, вона дозволяє розраховувати на певне збільшення ресурсної бази пенсійної системи. Починаючи з 1996 року збільшилися надходження до пенсійного фонду за рахунок соціальних відрахувань підприємств від фонду заробітної плати (внески найнятих робітників залишилися на колишньому рівні). За 1996-2005 роки нова система повинна забезпечити економію бюджетних витрат у розмірі близько 56 млрд. євро.

Узгоджений сторонами варіант пенсійної реформи містив взаємні поступки, завдяки яким уряд забезпечив бажаний поворот у бік модернізації системи і економії соціальних витрат. За новими правилами працівник у віці 65 років при 40-річному страховому стажі одержує як пенсію 83,6% своєї колишньої заробітної плати в тому випадку, якщо загальне зростання зарплат в країні випереджатиме зростання ВВП, і 90,9% – якщо динаміка зарплат співпадатиме з динамікою ВВП. Працівник того ж віку при 35-річному страховому стажі одержить пенсію відповідно у розмірі 75,2% або 80,7% зарплати. Проте така пенсія гарантована далеко не кожному працівнику в умовах сьогоденного італійського ринку праці. Фактичне співвідношення середньої пенсії через старість і середньої заробітної платні складало в 1995 році 32,8% (13,9 млн. лір від 42,4 млн. лір). Співвідношення ж середньої величини всіх видів пенсійних виплат і середньої заробітної плати було ще скромнішим – 26,9%.

Нове законодавство створило рамкову основу і для діяльності **добровільних пенсійних фондів**, доступних всім категоріям працівників. За офіційною оцінкою, в перспективі додатковим пенсійним забезпеченням буде охоплено до 2/3 загального числа зайнятих. Розробку підзаконних актів передбачається проводити в рамках колективних угод.

Пенсійні фонди намічено створювати на рівні галузей, компаній, кооперативів або груп самозайнятих. На чолі їх стоятимуть наглядові ради, а управління здійснюватиметься зовнішніми агентами (банками, страховими компаніями і т. п.) на контрактній основі. Розміри внесків до цих фондів визначатимуться колективними договорами. В даний час працедавці і працівники відраховують по 2% заробітної платні з кожної сторони; ще 2% з боку працівників і 7% із сторони працедавців повинні відкладатися на фінансування вихідної допомоги.

За даними на кінець 1999 року, в Італії нараховувалося більше 30 зареєстрованих закритих фондів з кількістю учасників понад 700 тис. людей і сумарним капіталом, що перевищував 1 трлн. лір. Було також 88 зареєстрованих фондів із загальним числом учасників 140 тис. людей.

Реформа Л. Діні не була останнім актом пенсійних перетворень в Італії. Дискусія громадськості і пошуки рішення виниклих проблем продовжуються. Великий інтерес викликали рекомендації відносно пенсійної реформи, вироблені парламентською „комісією Онофрі” (за ім'ям її керівника), яка різносторонньо вивчила весь комплекс проблем соціальних витрат і представила на початку 1997 року свою доповідь уряду країни.

Згідно з цими рекомендаціям ресурси бюджету соціального забезпечення необхідно істотно перемістити з пенсійної сфери, по-перше, в сферу активної політики на ринку праці, адресованої всім категоріям трудящих, і, по-друге, в сферу цільових (адресних) виплат іншим категоріям непрацездатного населення, крім пенсіонерів. Важливо також чітко розвести витрати на соціальне страхування, що фінансуються з пенсійних внесків, і витрати на соціальну підтримку, що фінансуються з податкових надходжень; це необхідно, щоб уникнути неправомірного перетікання коштів на покриття дефіциту пенсійної системи. Слід, крім того, ліквідувати очевидні недоречності соціального забезпечення (за оцінкою експертів МВФ більше 80% ресурсів пенсійної системи йшло на підтримку сімей, чий рівень доходу більш ніж удвічі перевищував офіційно встановлений поріг бідності). Наведення дисципліни у вказаних витратах, за оцінками, вивільнило б кошти, еквівалентні 0,4-0,5% ВВП, достатні для фінансування нових соціальних програм.

Нова система соціального забезпечення, отже, могла б бути організована на основі „моделі 2/3”: з одного боку, здійснювалася б виплата субсидій для непрацездатних, повністю компенсуючи розрив між ресурсами сім'ї і офіційно встановленим порогом бідності, а з іншого – виявлялася б додаткова (допоміжна) підтримка молоді, що активно шукає роботу (і що в даному випадку лише частково покриває цей розрив, щоб зберегти у одержувача стимул до працевлаштування). Італія вступила на шлях створення напівдержавної пенсійної системи. Дотепер законодавство майже не зачіпало інтересів тих, хто вже знаходиться на пенсії, і скрупульозно враховувало вимоги тих, що працюють. Перехід до нової системи розрахований на десятиліття, а бажаний результат може бути одержаний не раніше, ніж у 2050-му році.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Італії ?
2. Які основні видатки домогосподарств в Італії ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в Італії?
4. Які страхові внески сплачують члени домогосподарств в Італії ?

## РОЗДІЛ 7. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТУРЕЧЧИНИ

### 7.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

Розподіл соціальних виплат між різними групами населення в 1994 р. був наступним: 30% бідних отримувала 15,2% цих виплат, 40% середніх верств населення – 40,2%, а 30% найбагатших – 44,6%.

Розподіл доходів у Туреччині характеризується значною диференціацією. Так, в 2003 р. частка 30% бідних у всіх особистих доходах складала 10,8% доходів, частка 40% середніх верств – 30,7%, а частка 30% найбагатших – 58,5%.

При первинному розподілі доходів в 2003 р. співвідношення доходів 10% найбагатших верств населення до 10% найбідніших складала 13,3 рази, що значно перевищувало допустимі межі.

У першому десятилітті ХХІ століття (до 2009 р.) доходи більшості домогосподарств Туреччини почали зростати. В 2008 р. кількість працюючих в країні становила тільки 25 млн. осіб (одна третина населення), оскільки більшість заміжніх жінок у країні не працює. Біля 55 млн. жителів Туреччини користуються мобільними телефонами, а 18 млн. – Інтернетом. Щорічно випускниками турецьких університетів стає біля 400 тис. осіб. Разом з тим, багато з них працевлаштовуються за кордоном. В цілому кожен третій працездатний турок працює за кордоном. Перекази із-за кордону є значним доходом у багатьох турецьких сім'ях.

Певну частину доходів населення отримує в тіньовій економіці, яка є перешкодою до вступу Туреччини до ЄС. Уряд розробив програму боротьби з цією проблемою, але результати поки невеликі.

Турецький суд закликав до відповідальності чинного президента країни Абдуллу Гюля у справі про розтрату понад 3 млн. дол. Епізод, за яким глава держави пройде як підозрюваний, стався наприкінці 90-х років ХХ ст. У незаконному привласненні грошей обвинувачувалася Партія благоденства – проісламська політична сила, діяльність якої була заборонена судом Туреччини 1998 року. Пізніше частина політиків із розпущеної Партії благоденства створили Партію справедливості та розвитку – правлячу політичну силу, до якої належать президент країни Абдулла Гюль і прем'єр-міністр Реджеп Ердоган. Партія благоденства була частиною правлячої коаліції з 1996 по 1997 рік. Після того як партія була заборонена, все її майно відійшло державі. При цьому близько мільярда турецьких лір (3,5 млн. дол.) безповоротно зникли. Лідери партії стверджують, що гроші були направлені місцевим осередкам, однак обвинувачення заявляє, що в регіональні відділення гроші так і не дійшли, при цьому, куди вони поділися, не зрозуміло. Не зрозуміло також, чи з'явиться А. Гюль перед судом, чи ні: конституція Туреччини передбачає затримання глави держави лише за зраду батьківщині.

Дуже складною проблемою є значне безробіття (до 60% працездатного населення) і бідність жителів курдських регіонів Туреччини. Рівень життя в курдських регіонах набагато нижчий порівняно з рештою Туреччини. Тут середня зарплата в кінці 2007 р. складала близько 200 дол. США. Певні доходи жителі курдських поселень на кордоні Туреччини з Іраком отримують від своїх родичів з іракського Курдистану, де люди живуть набагато заможніше, ніж курди в Іраку. Тому частина курдів Туреччини підтримують діяльність Робочої партії Курдистану та її озброєної організації Армії звільнення народу Курдистану (АЗНК), які зі зброєю в руках протистоять турецькій владі, в тому числі з території Іраку.

Збитки, завдані Туреччині з 1984 року сепаратистською Робочою партією Курдистану (РПК), склали близько 300 млрд. дол. Про це повідомив віце-прем'єр, офіційний представник уряду Джеміль Чічек. “Якби наша країна використала ці кошти задля інших цілей, то сьогодні займала б сьому позицію в списку світових держав”, – заявив він. На думку віце-прем'єра, РПК, оголошена поза законом у Туреччині й визнана ООН і Євросоюзом терористичною організацією, не може існувати без зовнішньої підтримки. “РПК – це знаряддя й пішак міжнародного тероризму”, – заявив Чічек, нарікаючи на те, що Анкара у протидії сепаратистам не отримала ніякої підтримки з-за кордону. Віце-прем'єр зазначив, що можлива транскордонні операція турецької армії проти курдських бойовиків на півночі Іраку буде спрямована виключно проти РПК. Турецький парламент у жовтні 2007 р. надав урядові мандат на вторгнення до Північного Іраку, де, за даними військових, зосереджено біля 3,5 тисяч курдських бойовиків.

## **7.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Туреччині**

Основними податками в Туреччині є прибутковий, податок на корпорації, ПДВ, податки на майно, митні збори і податки. Надходження від перших трьох складають сьогодні 80% всіх податкових надходжень. Причому ПДВ є відносно новим – він був введений в 1980-ті роки під час реформи Т. Озала, з 1983 року прем'єр-міністра, а згодом – і президента Туреччини.

Прибуткове оподаткування охоплює прибуток з торгівлі і підприємництва підприємців, заробітну плату за роботу, яка виконується в Туреччині (незалежно від того, де вона виплачується і чи переказується в Туреччину), рентний дохід з нерухомості в Туреччині, проценти, отримані з угод в Туреччині і дохід з продажі патентів, авторських прав і схожої нематеріальної власності. Оподатковується також дохід осіб, які постійно перебувають в Туреччині, отриманий в іншій країні світу, але такі особи можуть отримати податкову знижку, яка враховує податок, сплачений за кордоном. Прибутковий податок на дохід, отриманий за кордоном, враховується з податків на той же самий дохід, який оплачується в Туреччині, але тільки до рівня прямих податків.

Наймані працівники виплачують прибутковий податок щомісячно, інші категорії – протягом року (в березні, червні, вересні).

Дохід осіб, які не проживають в Туреччині, оподатковується у тих же розмірах, що й прибутки жителів, але перші не мають права на загальні пільги і податкову знижку, яка враховує податок, сплачений за кордоном. Рівень подушного оподаткування складає 15-40%.

Проблемою є те, що не завжди дохід, вказаний в податковій декларації, відповідає реальним доходам. Разом з тим, основна маса турецьких громадян не порушують законів, оскільки в Туреччині існують столітні традиції східного менталітету дотримання податкових законів.

Доставка товарів і надання послуг обкладаються ПДВ, розміри якого коливаються від 1% до 23%. В середньому розмір ПДВ становить 18%.

Податок, сплачений за кордоном на успадковану власність, вираховується з оподаткованої вартості майна. Податок на спадщину сплачується протягом п'яти років, причому кожний рік робиться два внески. Податок на власність сплачується кожний рік, виходячи із вартості землі і нерухомості в межах 0,3-0,6%. У випадку продажу власності як продавцем, так і покупцем сплачується збір у розмірі 4,8% від вартості проданого майна. Розмір збору зменшується до 2,4%, якщо власність передається у вигляді готівки.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Туреччині?
2. Які основні видатки домогосподарств в Туреччині ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в Туреччині?
4. Чому в Туреччині існує високий рівень сплати податків громадянами?

## РОЗДІЛ 8. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

### 8.1. Динаміка доходів домогосподарств країни

В перші роки реформи доходи домогосподарств в Російській Федерації, як і у всіх пострадянських республіках, значно знизилися. Після реформи роздрібних цін, проведеної 2.04.1991р., всі працівники державних установ і підприємств почали одержувати щомісячну доплату до зарплати у розмірі 60 рублів (34 дол. США). У жовтні 1991 року було прийнято закон про індексацію доходів і заощаджень населення, який забезпечував часткову індексацію заробітної плати і вкладів у ощадбанках. Але це не зупинило різке падіння реальної заробітної плати в наступні роки.

Інститут соціально-економічних проблем народонаселення РАН провів дослідження на тему, як змінився за роки реформи дохід на душу населення у різних груп населення. Виявилося, що 80% населення збідніли, а тільки 20% стали багатшими. Причому 2% населення збільшили свої доходи в десять разів. А найбільш бідні – 20% населення – за 90-ті роки ХХ ст.. збідніли ще в два рази. В той же час збільшення ВВП на 1 руб. викликає зростання доходів у 20% найбагатшого населення на 3 руб, а у 20% найбіднішого населення – всього на 15 копійок.

Наприкінці 2005 року за межею бідності в Росії перебувало 23,1 млн. чол. Такі офіційні дані. Проте самі росіяни оцінюють своє матеріальне становище куди похмуріше, ніж скасований Держкомстат: бідними вважали себе близько 40% опитаних під час одного з соціологічних досліджень. А за розрахунками Світового банку, за так званою національною межею бідності (офіційно встановлений прожитковий мінімум) живе 25% російських громадян (у Білорусі – 24,7, а в (Україні – 30,6%). У наступних роках частка таких громадян у РФ суттєво скоротилася (до 15%).

Період реформування економіки, що характеризувався кризовими явищами, спадами виробництва, неплатежами і невчасним постачанням і т.п., ще більш посилив ситуацію з організацією виробництва і зажадав у багатьох випадках ще більшої невизначеності у відносинах між працівниками і працедавцями. З'явилася, закріпилася і розвивається система оплати, що допускає укладення з працівниками трудових договорів без якої-небудь фіксації рівня (ставок) заробітної платні. При безтарифній системі працівник позбавлений, по суті, всяких гарантій. Йому гарантується тільки нарахування заробітної платні у розмірі встановленої Урядом РФ мінімальної заробітної платні, яка рідко була вища 20% прожиткового мінімуму.

Соціальна відповідальність держави виявляється в тому, щоб диференціація розмірів заробітної платні не виходила за розумні межі, тобто за співвідношення заробітної платні: 10% працівників з найвищою заробітною платнею і 10% працівників з найнижчою заробітною платнею. У розвинених країнах з ринковою економікою таке співвідношення звичайно



знаходиться в межах 6 ; 1, в Російській Федерації воно нерідко, за оцінками фахівців, у 90-ті роки ХХ ст. перевищувало за 30 : 1. В кінці 2007 р. співвідношення між середніми доходами 10% найбільш і найменш забезпечених людей складало 15,3:1.

Кількість мільярдерів у РФ не відповідає масштабам російської економіки, вважає голова Рахункової палати (РП) РФ Сергій Степашин.

Починаючи з 2000 року, і до 2008 р. реальні прибутки населення збільшувалися в середньому на 10% на рік. Однак розрив у рівні прибутків громадян не лише не скорочується, а й продовжує зростати, досягнувши критичного рівня. Зокрема, за даними Росстату, розрив у прибутках між 10% найбагатших і 10% найбідніших збільшився з 13,9 рази 2000 року до 15,3 рази 2006 року.

За словами С.Степашина, оцінка експертів Центрального економіко-математичного інституту РАН свідчить про значно більший розрив у прибутках: за їхніми даними, він становить близько 30 разів. При цьому в Москві, згідно з офіційними даними Мосміськстату, 2006 року цей показник становив 41 раз.

На його думку, такий перекіс є дуже серйозною потенційною загрозою, що потребує підвищеної уваги.

У зв'язку з цим, глава Рахункової палати висловився за запровадження прогресивної шкали прибуткового податку. “Для такої країни, як Росія, це було б соціально справедливо”, – вважає С. Степашин.

Важливою є також соціальна відповідальність бізнесу, яка полягає в тому, щоб збільшувати виробництво і збільшувати асортимент товарів, необхідних для задоволення потреб населення.

Але в Російській Федерації розвивається перш за все експортно-орієнтований бізнес. Бізнес, орієнтований на внутрішній ринок, якщо і зростає, то майже непомітно, обслуговуючи в основному тих працівників, у яких заробітна платня відноситься до 10% найбільш високооплачуваних. Економіку Росії, на думку багатьох вчених, російський бізнес, таким чином, майже не розвиває, що приводить до стагнації і без того низького рівня заробітної платні в Російській Федерації. У 2003 р. середньомісячна заробітна платня складала 5509 руб. (приблизно 180 доларів США), а її купівельна спроможність в реальному обчисленні - всього 67% до рівня 1991 року. В наступні роки ситуація дещо покращилась. В 2007 р. середньомісячна зарплата зросла до 13518 рублів.

В РФ, за оцінками фахівців, існує тенденція до диференціації заробітної платні в самих різних розрізах, зокрема в між- і внутрішньорегіональному, між- і внутрігалузовому. Якщо на початку 90-х років ХХ ст. відповідні відмінності досягали максимум двох-трьох разів, то сьогодні вони на порядок або навіть на порядки вище. Так, за даними Федеральної служби державної статистики (Росстату), у серпні 2004 р. різниця в рівнях заробітної платні між газовою промисловістю і сільським господарством дорівнювала 13,3 разу, а між підприємствами паливної галузі – 100-50 раз.

Якщо в розвинених країнах частка заробітної платні і частка соціального страхування (тобто заробітної платні, відкладеної або зарезервованої на випадки реалізації соціальних ризиків) у ВВП складають відповідно 45-60 і 12-25%, що в сукупності дає 57-65%, то в Росії всі ці пропорції значно занижені. Питома вага заробітної платні у ВВП – 26%, а внесків на соціальне страхування різних видів – 7,5%. Сукупні витрати на ці два базові інститути – трохи більше за 33% ВВП, тобто удвічі менше, ніж в країнах з сучасною ринковою економікою.

Негативно впливає на фінансовий стан домогосподарств в Російській Федерації безробіття. Але з 2004 р. ситуація стала покращуватися, в Росії вже не вистачає працівників, насамперед робітничих професій. Не дивлячись на значне скорочення чисельності і рівня безробіття в 1999-2007 рр., масштаби цього явища вельми значні, і завдання сьогодні полягає в проведенні системи заходів щодо мінімізації цього складного і суперечливого макроекономічного явища економічного життя Росії. Центральним моментом треба, на думку фахівців, вважати активізацію населення. Однією з таких форм є розвиток самозайнятості населення, що актуально і для України.

У 90-і роки ХХ ст. були зроблені боязкі і непослідовні спроби створити альтернативну системі соціальної підтримки систему соціального страхування громадян, що припускає розподіл їх соціальних ризиків між самими громадянами, працедавцями і державою. Проте потім практика пішла фактично в зворотному напрямі, і нині чинна система соцзахисту є страховою головним чином по своїй назві..

Значна частина ЕСП (14 процентних пунктів) спрямовується до федерального бюджету, що дозволяє федеральним органам виконавчої влади перерозподіляти відповідні кошти і використовувати їх далеко не за прямим цільовим призначенням. Тим часом страхові внески “за визначенням” повинні жорстко і однозначно ув’язуватися лише із страховими виплатами. Не можна не визнати негативним і той факт, що, згідно діючому механізму (по суті податковому), із зростанням заробітної платні падає коефіцієнт її майбутнього заміщення пенсією: при місячній зарплаті, рівній 3 тис. руб., він складає 40%, 6 тис. – 30, 12 тис. – 18, а 18 тис. руб. – 14%. Гірше є те, що на перспективу заплановано зменшення середнього рівня коефіцієнта заміщення – до 20% в 2013 р. замість 25-30% в 2004 р. (а у ряді розвинених країн він досягає сьогодні 70%).

З часу розгортання широкомасштабної приватизації жодне рішення з реформації не викликало такого суспільного резонансу, як ФЗ № 122, підписаний президентом Російської держави 22 серпня 2004 р., пов’язаний з монетизацією соціальних пільг.

Його назва звучить так: “Про внесення змін до законодавчих актів Російської Федерації у зв’язку з ухваленням федеральних законів “Про внесення змін і доповнень у Федеральний закон “Про загальні принципи організації законодавчих (представницьких) і виконавських органів державної влади суб’єктів Російської Федерації” і “Про загальні принципи організації місцевого самоврядування в Російській Федерації”.

Досить відзначити, що цей закон вносить зміни до 155 законодавчих актів РФ і визнає такими, що втратили силу, ще 41 федеральний закон.

Йдеться про монетизацію пільг, якими дотепер користувалися пенсіонери, інваліди війни і що не є такими, її учасники, працівники трудового фронту, ветерани праці, люди, що піддалися радіаційній дії унаслідок Чорнобильської катастрофи, і інші категорії громадян (всього 16 категорій). Ці пільги стосуються перш за все: а) користування міським, приміським і міжміським транспортом; б) лікарського забезпечення, поліклінічного обслуговування при виході на пенсію, санаторно-курортного лікування, виготовлення і ремонту протезно-ортопедичних виробів; в) житлово-комунальних послуг і користування телефоном; г) пенсійного забезпечення. Це викликало максимально гостру і хворобливу реакцію населення. Не дивлячись на неї, автори і виконавці “монетизаційної” реформи, як і раніше, публічно визнають лише “недоліки в реалізації” даного законодавчого акту – “принципово правильного, своєчасного і необхідного”. Які ж їх аргументи.

Чи не головний аргумент зводиться до наступного: пільг і їх одержувачів в Росії дуже багато, у зв'язку з чим законодавчо проголошені преференції реально фінансуються лише наполовину, тобто інша їх половина носить чисто декларативний характер.

Як відомо, вже в перші три тижні реалізації норм ФЗ № 122 в 20 регіонах країни пройшли масові протестні виступи.

Згідно деяких експертних оцінок, за підсумками “монетизації” пільг в РФ відповідні сукупні витрати бюджетів всіх рівнів спочатку передбачалося скоротити мало не удвічі. Унаслідок січневого (2005 р.) сплеску протестних настроїв населення цей план “економії”, був зірваний, проте в самому його існуванні сумніватися не доводиться.

У зв'язку з цим слід перш за все відзначити: майже 50% “пільговиків”, що забезпечувалися з федерального бюджету, були переведенні на регіональний рівень. В результаті велика частина (до двох третин) всіх пільговиків (за різними оцінками, 21-28 млн. чоловік) тепер знаходиться у сфері соціальних зобов'язань регіонів, хоча автори ФЗ № 122 не могли не знати, що бюджети приблизно 40 суб'єктів РФ є гостродефіцитними, а значить, їм буде важко (а швидше, неможливо) зберегти нинішній рівень життя “пільговиків”.

Для компенсації підвищення цін в Росії в 2008 р., у зв'язку з світовою кризою планувалося повернути сплачені податки для 117 млн. осіб, ввести доплату на кожну дитину в розмірі 300 доларів, а підприємці за 5 років могли списати борги.

Колишній президент Росії Дмитро Медведев пропонував віддати “мільйони гектарів” відомчих ділянок землі під контроль Кремля як засіб збільшити пропозицію житла і знизити ціни на нерухомість. Вартість таких земель тільки в Москві, за оцінками експертів ринку, становить 2-5 млрд. дол. “Сьогодні переважна частина житла, що будується, недоступна для більшості громадян”, – сказав Д. Медведев на засіданні президії ради з

нацпроектів при президенті. За його словами, в Росії буде створено федеральний фонд сприяння житловому будівництву, куди передадуть “землі міністерств, що неефективно використовуються”, з метою подальшого залучення до програми масового будівництва індивідуального житла. Основний резерв влада вбачає в землях Міноборони, Мінсільгоспу й наукових установ. За оцінкою голови аналітичного агентства Олександра Крапіна, в Москві – найпривабливішому з точки зору будівництва місті країни – міністерства й відомства можуть утратити п’ять тисяч гектарів.

Одним із шляхів подолання бідності в Росії може стати **програма соціальної реприватизації**, розроблена групою відомих російських вчених. Її суть полягає в дооцінці приватизованих раніше об’єктів та сплати цієї різниці на добровільній і примусовій основі, а розподіл отриманих коштів здійснити для усіх громадян РФ порівну. Складність реалізації цієї програми (а може її неможливість) полягає у невідповідності законодавчих актів щодо дооцінки приватизованих об’єктів існуючим законам РФ.

Дуже негативний вплив на фінанси домогосподарств здійснює **хабарництво**, яке в РФ процвітає на всіх рівнях управління і сферах господарювання.

Обсяги хабарництва зростають; річна сума хабарів, який сплачує російській бізнес чиновникам, 2004 року, за оцінками експертів сягнув 360 млрд. доларів; 80 відсотків російських бізнесменів беруть участь у скоєні цього злочину постійно і сприймають його як „належне”; періодично змушені вдаватися до цього заходу інші 20 відсотків ділових людей; найкорумпованішими є служби, які видають дозволи на комерційну діяльність, а саме пожежники та санпідеміологи, що характерно і для України.

Згідно з статистикою, наведеною на сайті агенства «РиФ», на середину 2012 р. 40 % населення РФ перебувало за межею бідності, а 53 % населення склали люди пенсійного чи передпенсійного віку. 93 мільйони осіб в РФ (з 127 млн. населення) живуть за рахунок бюджету.

Згідно прогнозів провідних російських вчених, якщо існуюча система розподілу ВВП країни залишиться без змін, то структура населення буде наступною: 1-2% населення – багаті, 15-20% – середній клас, 60-65% – проміжний шар між середнім класом та бідністю; 15-20% – бідність; 5-7% – соціальне дно. Відповідно, така соціальна структура не гарантує політичної та економічної стабільності в Російській Федерації.

Згідно прогнозів Мінекономрозвитку Росії ВВП країни з 13000 дол. США на душу населення в 2008 р. збільшиться до 30000 дол. США в 2020 році, середньомісячна зарплата збільшиться відповідно з 536 дол. США до 2700 доларів. В 2020 р. на одну людину повинно припадати 30-35 кв. метрів житла. Але всі ці прогнози залежать від цін на нафту та газ, родовища яких швидко вичерпуються. Тому керівництво Росії вимагає від виробників швидше переходити на інноваційну модель розвитку.

В 2011 р. ВВП Росії на душу населення склало (за паритетом купівельної спроможності) 17 750 дол. США.

За даними дослідницького холдингу Ромір, отриманими на основі скан-панелі домогосподарств, у порівнянні з груднем 2011 р. повсякденні витрати в грудні 2012 р. збільшилися на 20 % в номінальному вираженні, перегнавши інфляцію в три рази. Таким чином, ріст реальних доходів перевищив 12 % у річному вираженні.

За три роки (2012 до 2009) повсякденні грудневі витрати зросли в номінальному виразі рівно в 1,5 рази. Структура витрат домогосподарств була наступною: 73 % – продукти харчування та 27 % – непродовольчі товари повсякденного попиту. При цьому витрати на продукти (і алкоголь) в грудні зросли зразу на третину (33,5). Експерти звертають увагу на надмірний рівень витрат на продовольство серед домогосподарств в Росії, що не характерно для розвинутих країн.

У зв'язку з нестачею коштів в Пенсійному фонді уряд планує в 2014 р. відмінити пенсії для працюючих пенсіонерів. За іншими даними, уряд хоче відмінити виплату пенсій тільки тим працюючим пенсіонерам, зарплати яких в кілька разів перевищують пенсію. Проблемою є те, що більшість працюючих пенсіонерів отримує як раз ті 10-12 тис. крб., додання яких до середньої по країні пенсії в розмірі 9 700 крб. дозволяє їм зводити кінці з кінцями. За оцінкою багатьох експертів, пенсіонери в Росії працюють тому, що їм не вистачає коштів на покриття поточних витрат, насамперед для сплати комунальних послуг, купівлі ліків, продуктів харчування, одягу.

Для зменшення диференціації в доходах громадян, відомі російські вчені пропонують подолати існуючий підхід в бюджетній політиці щодо досягнення бюджетної збалансованості на шкоду фінансування економічного розвитку, оскільки при значних фінансових резервах (3-тє місце в світі) Росія за рівнем ВВП на душу населення виявилася на 70-му місці в світі. При такій ситуації є дуже великим ризик відставання Росії від провідних країн світу за рівнем та якістю життя.

## **8.2. Доходи домогосподарств від виробництва сільсько-господарської продукції в ОПГ**

Певні доходи російським домогосподарствам приносить особисте підсобне господарство (ОПГ), передусім тим, в яких залишилися одні пенсіонери. У 2002 р. виробництвом сільськогосподарських продуктів в домашніх умовах, за даними соціологічних досліджень, було зайнято 27,1 млн. осіб, а в „найгарячішому” місяці (серпні) їх чисельність перевищувала 40 млн. Таким чином, донедавна **сектор самозабезпечення** російської економіки охоплював майже четверту частину всього дорослого населення країни, а в пік аграрного сезону рівень зайнятості в ньому наближалася до 40%.

З ОПГ так чи інакше були пов'язані 35% всіх зайнятих в російській економіці. Для 16% робота в ньому була єдиною формою трудової активності. Іншими словами, діяльність приблизно кожного сьомого

зайнятого обмежувалася межами присадибного господарства або дачної ділянки.

Економічній діяльності домашніх господарств населення властива виразно виражена сезонність. У літній сезон чисельність працюючих в підсобному сільському господарстві зростає майже втричі. Так, в серпні 2002 р. число зайнятих в ОПГ в порівнянні з лютим було більше на 25 млн. осіб.

Особливо слід зупинитися на тому, як сприймають роботу в ОПГ ті, для кого вона є єдиним прибутковим заняттям (тобто первинно зайняті в його ринковому сегменті). Вражає те, що як повноцінну зайнятість її розглядають дуже небагато – всього 6,6%. В той же час 27,4% вважають себе безробітними, хоча, виходячи із загальноприйнятих методологічних критеріїв, їх діяльність з виробництва сільськогосподарської продукції на ринок повинна кваліфікуватися (і кваліфікується) як зайнятість.

Важливо відзначити, що в умовах російської економіки робота в ОПГ є переважаючою формою вторинної зайнятості. Так, за оцінками Держкомстату Росії, в 2002 р. додаткова робота була у 2,7 млн. осіб. В той же час додаткову зайнятість мали 14,9 млн. осіб (зокрема майже 2 млн. в ринковому і майже 13 млн. – в неринковому сегментах). Велику їх частину (більше 90%) складають ті, хто в „офіційній” економіці трудиться в якості найманих працівників.

За післяреформений період загальний приріст кількості особистих підсобних господарств (всіх типів) склав 20-30%.

Кількість сімей з присадибними і польовими ділянками якщо і зросла, в порівнянні з дореформенним періодом, то не дуже суттєво. В даний час, як і у середині 1980-х років, вона складає близько 16 млн. Площі під присадибними ділянками розширилися більш ніж удвічі – з 3 млн. до майже 7 млн. га. Зростання площ під ними відбувалося майже цілком за рахунок збільшення середніх розмірів ділянки з розрахунку на одну сім'ю. Якщо в 1985 р. середня величина присадибних ділянок складала всього 0,2 га, то в 2002 р. – вже 0,43 га.

Зростання кількості сімей з дачним господарством (що володіють індивідуальними і колективними садами) було вибуховим і сьогодні їх налічується втричі більше, ніж 15-20 років тому; відповідно 4,9 млн. і 14,6 млн. Загальна площа ж „дачних” володінь зросла ще більше – в чотири рази, з 0,3 млн. га в 1985 р. до 1,3 млн. га в 2002 р. Узяті окремо дані цифри вражають, але разом з тим свідчать, що середня величина дачних ділянок хоч і дещо виросла, але так і залишилася мікроскопічною (всього 9 соток). Таким чином, в переважній більшості випадків земельні ділянки, що знаходяться в особистому користуванні громадян, є дрібними.

Кількість сімей, що мають індивідуальні і колективні городи, в першій половині 1990-х років також зросла, збільшившись майже удвічі. Проте потім вона стала поступове скорочуватися і до 2002 р. фактично повернулася на дореформений рівень. Середня величина „городніх” володінь – 10 соток. За динамікою цих показників можна судити про зміни в уявленнях росіян про

вірогідність великомасштабних соціальних катаклізмів. На відміну від дачних ділянок городи служать єдиній меті – забезпеченню сімей продуктами харчування. Для значної частини населення ризику, пов'язані з неможливістю забезпечити себе продуктами харчування „ринковим” шляхом, залишилися, мабуть, вже у минулому.

Тут, проте, необхідно нагадати про важливу особливість виробництва в ОПГ. Річ у тому, що основна частина продукції, що випускається ними, не поступає на ринок, а використовується безпосередньо, усередині домогосподарств. В ОПГ домінує виробництво не для продажу, а для власного споживання. На ринок поступає всього лише 10% виробленої картоплі, 8% овочів, 20% м'яса і молока, 8% яєць.

В той же час як джерело грошового доходу ОПГ, мабуть, ніколи не відіграло великої ролі. Більше того, з початком реформ відбулося різке зрушення підсобного сільськогосподарського виробництва у бік його подальшої натуралізації. Фактично тільки кошти від продажу м'яса і частково молока (відповідно 30 і 20% від об'єму виробництва) могли забезпечувати більш менш солідну надбавку до грошових доходів сільських російських сімей, тоді як вагома частка продуктів, що одержується від ОПГ, поступала в основному „на стіл”.

Останніми роками натуральні надходження складали 7-10% ресурсів російських домогосподарств. Оскільки на харчування витрачається близько половини споживчого бюджету російських сімей, то на частку натуральної продукції ОПГ припадає приблизно 14-18% вартості харчування. Таким чином, в теперішній час підсобне сільське господарство забезпечує не більше 24% всіх продуктів харчування, що споживаються в російських сім'ях. Ця величина представляється вагомою, проте не надмірною.

Зрозуміло, за усередненими показниками може ховатися сильна диференціація по різних типах домогосподарств. Перш за все необхідно розмежувати міські і сільські сім'ї.

На початку ХХІ ст. натуральні надходження продуктів харчування забезпечували 4-7% всіх ресурсів міських домогосподарств, і 20-28% – сільських. На частку продуктів харчування, одержаних за рахунок діяльності в ОПГ, припадало 3-4% споживчих витрат міських сімей і 20-29% – сільських. По відношенню до витрат на харчування вони склали 7-9% в містах і 35-45% на селі. Звертає на себе увагу, що з погляду добробуту сімей значення ОПГ на протязі даного періоду хай поволі, але знижувалося. У будь-якому випадку можна констатувати, що для городян продукція ОПГ вже не має скільки-небудь серйозного значення: відмова від неї означала б зниження рівня споживання всього на 3-4%.

Інакше виглядає ситуація з сільськими домогосподарствами. Очевидно, що особисті підсобні господарства представляють для них одне з найголовніших і найбільш доступніших джерел поповнення сімейного бюджету – в більшій мірі натуральними продуктами, в меншій – грошовими надходженнями. Але і для сільських сімей значимість цієї діяльності, як ми

могли переконатися, стала поступово знижуватися і в даний час їх сімейні бюджети залежать від неї не більше, ніж на 20%.

Проте для бідних сімей значення ОПГ може бути набагато вище, ніж демонструють усереднені показники. Саме для них надходження з присадибних і дачних ділянок можуть виступати в ролі головного джерела коштів існування. Навпаки, для заможних сімей активність в ОПГ взагалі може бути позбавлена якого б то не було економічного сенсу.

### **8.3. Особливості оподаткування домогосподарств в РФ**

#### **Податок на доходи фізичних осіб**

Введення нового соціального податку тісно пов'язано з реформуванням податку на доходи фізичних осіб. У відповідності з новим законом доходи фізичних осіб в РФ поділені на дві частини:

– доходи, від оплати праці, де замість прогресивної (від 12 до 30%) введена єдина (13%) ставка податку з 2001 року. Цей захід повинен був, на думку його розробників, вивести доходи населення „з тіні”. Однак помітного зменшення виплати зарплати в „конвертах” спочатку не відбулося (35 % в 2001 р. і 32 % в 2002 р.). Разом з тим, в 2003-2005 рр. надходження від даного податку суттєво зросли (на 50%);

– пасивні доходи (по операціях з цінними паперами, виграші, страхові виплати і т.п.), що обкладаються підвищеними, але фіксованими ставками (35% в залежності від виду пасивного доходу).

Найцікавішим є перехід до прибуткового податку з “лінійною” шкалою. При всій неоднозначності цього заходу його введення, з одного боку, значно спростило адміністрування (з'явилася можливість стягувати податок практично біля джерела доходів, відмовитися від податкових декларацій), з іншого боку, збільшився збір цього податку; його помірний рівень сприяв тому, що з “тіні”, за оцінками експертів, було виведено 20-30 % доходів фізичних осіб.

#### **Єдиний соціальний податок**

Для компаній з 1 січня 2001 року був введений єдиний соціальний податок (ЄСП) замість відрахувань у державні соціальні позабюджетні фонди при його сумарному зниженні з 39,5 до 35,6% оподатковуваного фонду заробітної плати.

Даний захід дозволив не тільки дещо знизити податковий тиск на фонд оплати праці, але й в певній мірі збільшити збори на виконання соціальних зобов'язань держави.

Знижені ставки єдиного соціального податку застосовуються для сільськогосподарських товаровиробників, організацій народно-художніх промислів і родових, сімейних общин корінних нечисленних народів Півночі, що займаються традиційними галузями господарювання.

Для індивідуальних підприємців, членів селянських (фермерських) господарств податок ще менший.



З 2005 року Росія зменшила базову ставку ЄСП з 35,6 до 26 %, а його ефективну ставку – 29 до 24 %. Тепер з нового ЄСП 20 % надходять до федерального бюджету на фінансування пенсій 3,2 – на соціальне страхування і 2,8 % – на медичне страхування. Усі соціальні податки мають сплачувати роботодавці.

Для пенсійної системи Росії зменшення максимальної ставки ЄСП з 28 до 20 % вилилось у досить відчутне падіння доходів: лише за перші два місяці 2005 року надходження скоротилися на 39,4 млрд. руб., а бюджетний план було недовиконаний на 5,6 млрд. руб. Чиновники з Федеральної податкової служби (ФСП) вважають, що надходження знизились виключно через зменшення розміру ставки ЄСП, а не через проблеми з його стягуванням. Проблеми Пенсійного Фонду РФ ще більше ускладнилися через одночасне і незаплановане підвищення базових пенсій з 1 березня 2005 р. з 660 до 900 руб., викликане протестами у зв'язку з монетизацією соціальних пільг.

Заради зменшення ЄСП з 2005 року російський уряд фактично торпедував свою пенсійну реформу, виключивши з обов'язкової накопичувальної системи (другого рівня) громадян 1953-1967 років народження, які півтора року робили туди внески. Для решти учасників заплановане на 2005 рік підвищення розміру внесків на накопичувані рахунки з 4 до 6 % було відкладене до 2008 року.

#### **Податок на додану вартість в РФ**

Податок на додану вартість відіграє провідне значення в непрямому оподаткуванні Росії. Надходження від нього займають значне місце в дохідній частині бюджету країни.

В Росії ПДВ сплачується з 1992р згідно Закону „Про податок на додану вартість” від 06 грудня 1991р. № 1992-1. Для Росії це був відносно новий вид податку, який замінив два раніше існуючих до цього (з обороту і продаж). Він належить до числа федеральних податків.

#### **Ставки податку на додану вартість в Російській Федерації.**

В Російській Федерації на першому етапі (1991-1993 рр.) була встановлена єдина ставка ПДВ. Розмір її був дуже високий – 28 %. На другому етапі – 1992-1995 рр. – було значне зниження ставки. Більш того, замість єдиної ставки були введені дві ставки – максимальна (20 %) і мінімальна (10 %). В законодавчому порядку було встановлено, що мінімальна ставка поширюється на всі продовольчі товари (крім підакцизних), а також на товари для дітей у переліку, затвердженому Владою РФ. Таким чином, на другому етапі розмір ставки ПДВ в РФ був наближений до світового рівня.

Третій етап в еволюції ставки ПДВ пов'язаний з проведенням великої податкової реформи в квітні 1995р. При цьому самі ставки не були змінені, але відбулися значні зміни в їх використанні.

По-перше, значно звузилося коло груп товарів, до яких використовується мінімальна 10-відсоткова ставка.

По-друге, Закон від 25 квітня 1995р. встановив, що передбачені ним ставки використовуються не тільки для вітчизняних а й на імпортні товари. По-третє, починаючи з 28 квітня 1995 р., тобто з офіційної дати вступу в дію Федерального Закону № 63-ФЗ, платники податків отримали дозвіл відносити на повернення із бюджету суми податків по матеріальних ресурсах, роботах і послугах виробничого призначення по мірі оплати ресурсів постачальникам, в незалежності від списання витрат по їх придбання на витрати виробництва, як було встановлено раніше.

З 2005 року в РФ відмінений ПДВ на реалізацію земельних ділянок, житлової нерухомості.

Великою проблемою в Росії залишаються всілякі **схеми ухилення від сплати податків**. Перед Урядом і законодавцями стоїть серйозне завдання – чітко визначити межу між добросовісними і недобросовісними методами зниження податкового навантаження, можливостями податкового планування.

Важливо також обмежити використання офшорних зон, якими найбільше користуються найбагатші люди Росії та високопоставлені політики.

Нерівність і корупція є головними перешкодами на шляху реформ, у тому числі у податковій сфері. Згідно з часописом Forbes, загальне число мільярдерів у Росії досягло 87, які мають у власності 471 мільярд доларів, що є другим показником у світі, поступаючись лише США. Проте власний капітал мільярдерів становить приблизно 30% ВВП Росії, тоді як на 469 мільярдерів Америки припадає лише приблизно 10% американського ВВП.

Що ще важливіше, так це те, що існує дуже велика нерівність можливостей. Згідно з недавнім дослідженням, більшість росіян вважає, що накопичення багатства потребує злочинної діяльності та політичних зв'язків. Лише 20% людей вірять у те, що значення тут має талант. Все це знижує мотивацію добросовісних платників податків їх сплачувати.

Іншим головним бар'єром до легальної сплати податків є корупція. Згідно з дослідженням Всесвітнього банку і ЄБРР, 40% фірм у Росії здійснюють часті неофіційні платежі, приблизно стільки ж відсотків заявили, що корупція є серйозною проблемою в сфері торгівлі.

Крім того, російські підприємці щорічно витрачають на сплату податків 448 годин (або 56 робочих днів), віддаючи при цьому половину своїх прибутків.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Російській Федерації?
2. Які основні видатки домогосподарств в Російській Федерації?
3. Які податкові пільги мають різні домогосподарства в Російській Федерації?
4. Які страхові внески сплачують члени домогосподарств в Російській Федерації?

## РОЗДІЛ 9. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ В КНР

### 9.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств в країні

Для КНР в останні 30 років було характерне постійне зростання доходів населення. Так, середньодушовий доход міських сімей збільшився з 5160 юанів в 1997 р. до 7703 юанів у 2002 р. Його середньорічний приріст в ці роки становив 8,6 %. Чистий середньодушовий доход сільських сімей збільшився з 2090 юанів в 1997 році до 2476 юанів у 2002 р.

Економічні реформи, що проводилися в Китаї протягом останніх 30 років, привели до народження середнього класу. Дедалі більше китайців досягають заповітного порогу щорічного доходу, який дозволяє купити автомобіль, – чотири тисячі доларів. Більшість цих щасливчиків живуть одинаками у перенаселених індустріальних містах, де мода на автомобілі викликала справжній бум заміської забудови.

Доходи на душу населення в Китаї зросли з 1000 доларів США на рік в 2001 р. до 2500 дол. США в 2007 р. Але світова криза 2008-2009 рр. призвела до зниження доходів домогосподарств. У той же час, стикнувшись під час кризи з скороченням міжнародних товарних ринках, Китай переорієнтував свою економіку на внутрішній попит. Тим більше, що частка особистого споживання у ВВП країни складає лише 40 %, тоді як в Індії – 61 %.

Особливістю фінансів домогосподарств у КНР є значна їх залежність від чисельності населення країни, яка в 2009 р. перевищила 1,3 млрд. осіб, хоча деякі фахівці називають цифру в 1,5 млрд. осіб, оскільки багато сімей в сільських районах не реєструють всіх дітей, оскільки за це їх можуть покарати матеріально. Відповідно, незареєстровані діти не мають відповідних пільг (на придбання за низькими цінами певної кількості рису та олії, право на навчання в державних школах тощо). За даними ж дослідників Римського клубу, максимально можлива чисельність населення Китаю не повинна перевищувати 700-800 млн. осіб.

Згідно даних ВВС, обрана для обстеження китайська сім'я Ван Юня в середині 2008 р. витрачала на їжу тільки 16 % свого доходу, оскільки значна частина доходу витрачалася на оренду житла – 100 дол. Він живе зі своєю тещею, дружиною та донькою, яка навчається у вузі у цьому місті на платній формі. Тому сім'я змушена економити на харчуванні, щоб оплатити навчання доньки. За 2008 р. ціни в КНР значно зросли. Свинина, наприклад, подорожчала в три-чотири рази і сім'я була змушена відмовитися від щоденного вживання м'яса. Але для того, щоб їсти його хоча б два рази в тиждень, дружина Ваня змушена рано вранці на велосипеді об'їжджати сільські ринки в пошуках більш дешевих овочів. Сім'я суттєво скоротила споживання рису та олії і змушена вживати все більше овочів через їх відносно дешевизну. Один кілограм рису в Китаї в середині 2008 р. коштував

62 центи, один літр олії – 2,5 дол. США, один кілограм свинини – 4,2 дол. США.

Значна кількість населення і постійно зростаюча чисельність старших вікових груп (їх кількість зростає вдвічі швидше, ніж населення в цілому) поки робить неможливим загальнонаціональне пенсійне страхування. Крім того, держава змушена обмежувати народжуваність в країні.

За офіційними даними на середину 2009 р. в Китаї нараховувалося біля 4 % безробітних (50 млн.), більшість з яких не отримує допомогу по безробіттю. Майже ніяких допомоги не отримують так звані внутрішні мігранти – особи, які постійно переміщуються по країні у пошуках роботи. Таких у КНР приблизно 9 % (130 млн. осіб). Уряд КНР побоюється серйозного збільшення крадіжок і нападів і вважає, що соціальна стабільність країни вже зараз перебуває під загрозою. Безробіття в містах, за словами експертів, може досягнути 14 % і призвести до масових соціальних безпорядків. Таким чином, Китай постав перед найбільшим викликом відтоді, як 30 років тому Ден Сяопін відкрив спустошену культурною революцією імперію для зовнішнього світу і своїми широкими економічними реформами проклав шлях наступному економічному диву.

Пекін панічно боїться того, що економічна криза може призвести до краху всієї системи. Тому не минає й тижня, щоб уряд не оголошував про нові заходи по оживленню кон'юнктури. У найближчі роки кабінет має намір вкласти більше 450 млрд. євро у будівництво нових аеропортів, залізничних шляхів і доріг.

Однак чи принесуть ці заходи бажаний ефект – залишається невідомим, тому що тільки четверту частину кон'юнктурної програми уряд збирається фінансувати з держбюджету. Інші три чверті повинні бути забезпечені за рахунок держпідприємств, місцевих адміністрацій і банків (шляхом збільшення видачі кредитів). До цього слід додати, що частина інфраструктурних намірів була запланована і так, а тепер їй просто надається пріоритет. Крім того, багатьом проектам потрібен час, щоб показати свою ефективність. Експерти також сумніваються, чи підходить “м'яка” грошова політика центробанку для поживлення ослабленої кон'юнктури.

Майже всі заходи влади націлені на те, щоб знизити односторонню залежність Китаю від експортної економіки і посилити внутрішнє споживання. Однак суттєвою опорою кон'юнктури приватне споживання стати не може – в тому числі й тому, що, незважаючи на багаторічне планування, все ще відсутнє соціальне страхування. Сьогодні через страх, що вони не зможуть оплатити рахунок лікаря, якщо діти отруяться, наприклад, зараженим молоком, китайці все ще економлять кожний другий юань. А в цей час економіка Китаю залишається надзвичайно вразливою для зовнішніх шоків.

Дуже складною проблемою для Китаю є значна диференціація в доходах домогосподарств у місті та в селі, що породжує масову міграцію з сільської місцевості. Разом з тим, в умовах кризи звільняють в першу чергу мігрантів з сіл та західних регіонів КНР.

У відповідності з антикризовою програмою в 2009-2010 роках для 61 млн. малозабезпечених верств населення був гарантований прожитковий мінімум на рівні 133 юаня (20 дол. США). Разом з тим, недостатньо коштів було передбачено для розвитку охорони здоров'я.

До кризи 2008-2009 років у селах почали створювати кооперативну медичну систему нового типу, яка фінансується як з внесків селян, так і з бюджету. Було також прийнято рішення, що в містах не повинно бути сімей з нульовою зайнятістю, щоб в кожній сім'ї був хоча б один був зайнятий.

На кінець 2007 р. базове соціальне забезпечення по старості було розповсюджене майже на близько 200 млн. осіб. Цей вид страхування буде також розповсюджений на 18,5 млн. робітників-мігрантів. Базовим медичним страхуванням у містах до кінця 2007 р. було охоплено близько 223 млн. осіб, в тому числі 180 млн. міських робітників і службовців.

Страхуванням по безробіттю було охоплено в 2007 р. біля 116 млн. осіб, в тому числі 11,5 млн. робітників, а страхуванням в результаті виробничих травм – 122 млн. осіб, в тому числі майже 40 млн. робітників-мігрантів.

Страхуванням при народженні дитини було охоплено в 2007 р. біля 78 млн. осіб, хоча до сьогодні діє норма про допустимість народження однієї дитини в сім'ї. Тільки в провінції Сичуань, де в результаті руйнівного землетрусу в травні 2008 р. загинуло майже 63 тис. людей (з яких 45 % склали діти) було скасовано дію вказаної вище норми. Причому народити другу дитину дозволяється тільки тим сім'ям, де діти загинули під час землетрусу або ж були травмовані. Крім того, влада Китаю вирішила прилаштувати в родини п'ять з половиною тисяч дітей, які після ударів підземної стихії залишились сиротами. Подружжя, які всиновлять сироту, отримують матеріальну підтримку від держави і не будуть позбавлені права завести свою дитину.

Не дивлячись на вказані вище заходи, Китай характеризується значною різницею в доходах різних верств населення. Так, китайський вчений Ян Сюшен виділив п'ять верств населення у КНР. Вища верства – це вищі державні чиновники, керівники державних підприємств та банків, власники великих та середніх підприємств. Їх загальна чисельність складає приблизно 7 млн. осіб (1% від всіх службовців). Верхня середня верства – частина інтелігенції (близько 300 тис. осіб), керівники середніх підприємств (7 млн. осіб), вища верства власників середніх та дрібних підприємств (900 тис.), наймані працівники на підприємствах з іноземним капіталом (біля 800 тис.), службовці і робітники на підприємствах і в установах базових галузей (фінанси, страхування, телекомунікації, біля 20 млн. осіб). Разом – 29,3 млн., або 4,2 % від працюючого населення. Середня верства – професійні, технічні, наукові працівники, юристи, викладачі вузів та середніх шкіл, працівники культури та мистецтва, журналісти (разом – біля 30 млн.), службовці державних установ (приблизно 30 млн.), службовці недержавних підприємств нижчого рівня (30 млн.), власники середніх та дрібних підприємств та індивідуальні торговці і підприємці (біля 11 млн.). Загальна

кількість середньої верстви складає біля 11,8 % від загальної кількості працюючих. Нижча середня верства – постійно зайняті селянською працею (330 млн.), робітничий клас (120 млн.), селяни, що працюють за наймом в місті та в селі (80 млн.). Загальна чисельність цієї верстви складає 480 млн. осіб (69% від усіх працюючих). Нижча верства – це найбідніші верстви міста і села. Їх загальна кількість – 100 млн. осіб (14 %).

Згідно коефіцієнту Джині індивідуальний дохід китайських жителів міста в 1978 р., згідно розрахунків Всесвітнього банку, складав 0,18 і був одним з найнижчих у світі. З середини 80-х років XX століття відмінності в доходах стали швидко зростати й до 2000 р. коефіцієнт Джині досяг рівня 30,558. Згідно статистичних даних, за період 1978-2006 рр. доходи селянських сімей Китаю підвищилися в середньому з 133,6 юанів до 3587 юанів, сімей жителів міста – з 316 юанів до 11759 юанів. Разом з тим, в КНР зростає різниця в доходах між бідними і багатими. Насамперед це проявляється у збільшенні розриву у доходах міських і сільських жителів на користь міських жителів. Крім того, зростають регіональні відмінності у доходах між регіонами КНР (Сходом, Центром, Заходом). Так, доходи жителів Заходу КНР у порівнянні з доходами жителів Сходу відрізнялися у містах на 66,7% у 2005 р. У селі за цей же період – на 44,2%. Якщо взяти відмінності по провінціях і містах центрального підпорядкування, то найбільші доходи були у мешканців Шанхаю (20 тис. юанів), а найнижчі – в Синьцзяні ( 9 тис. юанів). Поступово зростає розрив і в доходах жителів міст. Децильний коефіцієнт в 2005 р. складав у містах 9,2 разу (дохід найзаможніших 10% сімей складав у середньому 28773 юанів, а 10% найбідніших сімей – 3315 юанів).

Складною проблемою для Китаю є нестача кваліфікованого медичного персоналу та дорожнеча медичних послуг. На 10 тис. населення в КНР припадає 14 лікарів, що в кілька разів менше, ніж в США.

Зростаюча нерівність у доходах населення між різними провінціями Китаю, накладаючись на невирішене національне питання, інколи призводить до виступів національних меншин проти влади (Тібет, Синьцзян-Уйгурський автономний район в 2008-2009 роках). Завдяки пожертвуванням грошей місцевим населенням та бюджету місцевого уряду всім постраждалим в Синьцзян-Уйгурському районі під час інциденту 5 липня 2009 р. було виділено 420 тис. юанів на особу. Владі вдалося стабілізувати ситуацію в цьому районі, ввівши додаткові війська. Але треба враховувати той факт, що Синьцзян довгий час мав самостійність і тільки 1955 року було оголошено про створення Синьцзян-Уйгурського автономного району Китаю. Тому, за прогнозами експертів, ситуація в цьому регіоні ще довго буде неспокійною. Один з шляхів виходу з неї – прискорена індустріалізація Синьцзян-Уйгурського автономного району (і Тібету також), щоб зменшити нерівність в доходах жителів цього регіону у порівнянні з доходами жителів розвинутих регіонів КНР, де проживають переважно китайці.

Не дивлячись на існуючі проблеми, доходи більшості населення після 1979 р. постійно зростали (до середини 2008 р.), коли розпочалася світова фінансова криза.

Якщо раніше престижним вважалося мати так звані “чотири старі речі” (велосипед, годинник, вентилятор, радіоприймач), то тепер з’явилися так звані “чотири нові речі” (стереомагнітола, двокамерний холодильник, кольоровий телевізор, пральна машина). Останнім часом до них додалися легкові автомашини.

Згідно з розрахунками навіть в умовах кризи 2008 р. Китай зміг реалізувати 10,7 мільйона авто. Досі місцевий ринок не насичений і багато жителів Піднебесної мріють придбати транспортний засіб. До початку реформ у Китаї налічувалося 3 мільйони автомашин, а тепер їх стало 150 мільйонів, до того ж 113 мільйонів – в особистому користуванні. Важливо відзначити, що з 1990 по 2008 рік у КНР було прокладено 60,3 тисячі кілометрів сучасних швидкісних автострад. За довжиною швидкісних доріг країна вже вийшла на друге місце у світі, поступаючись тільки США, де кілометраж подібних трас наближається до 100 тисяч. До 2020 року Китай намітив узяти новий рубіж: 100 тисяч кілометрів.

Треба сказати, що у світі стабільно зростає попит на китайські автомобілі. Країна у випуску машин поступається тільки США та Японії, а за обсягом їхніх продажів – тільки Сполученим Штатам. Якщо в 2007 році Китай продав 8,4 мільйона авто, то в 2008-му – вже 10 мільйонів. Передбачалося, що попит у 2009 і 2010 рр. становитиме 11,8 і 13,8 мільйона відповідно. Китайські автомобілі як і раніше приваблюють іноземних покупців оптимальним поєднанням “ціна-якість”, що особливо актуально в нинішніх кризових умовах на тлі дорогих американських, японських і європейських моделей.

Крім того, у продажу автомобілів Китай може покладатися на внутрішній попит, що зростає високими темпами, тож йому не доведеться побоюватися мита, квот та інших бар’єрів у країнах-споживачах. Як свідчать статистичні дані, в першому кварталі 2009 року продаж автомашин у США знизився на 38 %, у Японії – на 30%, впало в депресію також і європейське автомобілебудування. А в Китаї геть інша ситуація: у січні-березні 2009 року обсяг продажів автомобілів наблизився до 2,68 мільйона одиниць, збільшившись на 3,88 %. Зокрема, в березні 2009 р. обсяг реалізації автомобілів на китайському ринку досяг рекордного рівня – 1,11 мільйона одиниць. За цим показником Китай вже обійшов США і лідирує у світі.

Експерти зазначають, що зростання китайського автомобільного ринку стимулюється постійним збільшенням доходів населення, висунутою Комуністичною партією і урядом КНР програмою із сприяння розвитку автомобілебудівної промисловості та динамічним розширенням автодорожнього будівництва в країні. Така само тенденція стабільного збільшення автомобільного ринку збережеться й у майбутньому.

Разом з тим, в КНР відчувається сильно виражені соціальні контрасти. Влаштуватися на роботу куди-небудь, навіть продавцем, в Китаї зараз важко

– треба пройти через конкурс. Безробіття велике й серед інтелігенції. Середній заробіток селянина – 50 дол., продавець і касир в державному магазині отримують по 300 дол., професор університету – 2000 дол. У той же час в країні вже багато мільйонерів і мільярдерів.

На вулицях темнуватو. Відчувається, що в Китаї нестача енергоресурсів. Це – одна із головних перешкод на шляху бурхливого економічного розвитку країни. У той час як Китай є другим в світі найбільшим споживачем енергії, її споживання на душу населення на 40 % менше середньосвітового рівня. Ефективність використання енергії КНР дорівнює 30 % рівня індустріальних країн, досягнутого 20 років тому. Так, для опалення 1 кв. м взимку в Пекіні потрібно 22,4 кг вугілля, а в Берліні, якщо перевести використане там паливо у вугільний еквівалент, – тільки 9 кг, хоча зима в Пекіні холодніша, ніж в Берліні. Будівельний бум, що охопив Китай, вимагає величезного витрачання енергії. Наприклад, в хмарочосах із скла, бетону і сталі цілий рік працюють кондиціонери, а вони споживають багато електроенергії. Китай будує щорічно житла всіх типів більше, ніж всі розвинуті країни, разом узяті. З усіх нових будинків тільки 10-15% відповідають встановленим нормам електроспоживання. Тому китайський уряд поставив завдання – зменшити енергоспоживання в КНР на 20 % протягом 2006-2010 рр.

Однією із глобальних проблем, що стоять перед Китаєм, залишається проблема збільшення виробництва продовольства. Досвід КНР показує, що і в роки отримання найвищих врожаїв в 1996-1999 рр., коли на душу населення припадало від 402 до 419 кг зерна, завдання переходу на більш різноманітне харчування, що включало в себе не тільки рис і бобові, але й рибу і м'ясо, не було вирішено навіть в містах. Прогнози китайських економістів показують, що до 2050 р. потреби Китаю в зерні становитимуть 710 млн. т (458 кг на людину в рік), у той час як виробництво зерна не перевищить 650 млн. т (419 кг на людину в рік). Навіть при такому помірному прогнозі зростання потреб у зернових китайські економісти дійшли висновку, що ці потреби за рахунок власних ресурсів Китай забезпечити не зможе, і рік за роком він буде перетворюватися у найбільшого в світі імпортера зерна, а агросфера, висловлюючись словами авторів одного із прогнозів, залишається найбільшою проблемою в китайській економіці.

## **9.2. Шляхи підвищення доходів домогосподарств у майбутньому**

Кінцевою метою економічного розвитку КНР є підвищення рівня і якості життя населення країни, на чому наголосив новий лідер КНР Сі Цзіньпін, обраний в 2012 р. Головою КНР та Компартії Китаю.

Для Китаю, де більшість населення пов'язана з фізичною працею і його освітній і інтелектуальний потенціал невисокі, стоять завдання розвитку системи освіти, підвищення науково-технічного потенціалу і його реалізація в процесі сучасного виробництва. Це вимагає суттєвого підвищення доходів домогосподарств, насамперед у сільській місцевості.



Певний імпульс економічному розвитку Китаю на найближчі роки дав ХУ11 з'їзд Комуністичної партії Китаю (КПК), що пройшов у жовтні 2007 р. З'їзд поставив ряд завдань, в тому числі щодо поступового збільшення частки доходів населення в розподілі національного доходу, підвищення частки винагороди за працю при початковому розподілі, зростання доходів низькооплачуваних категорій людей, подолання бідності, а також готувати умови для того, щоб ще більше людей одержували доходи від майна.

Серед заходів, накреслених китайським урядом для подолання кризи, важливе місце відведене зростанню доходів населення. Урядовий курс тут включає три основних напрями. Насамперед, він націлений на забезпечення прожиткового мінімуму. Згідно даних на жовтень 2008 р. мінімум, який складав в середньому 133 юаня (біля 20 доларів) в місяць на людину, забезпечувався для 22 739 тис. міського населення (10 877 сімей). На селі ця програма поширювалась на 38 787 тис. осіб ( 18 011 тис. сімей).

З 2008 до 2010 рр. середньорічне збільшення заробітної плати в промисловості склало 11,6 %.

Другий напрям – подальше підвищення рівня пенсійного забезпечення. Середня щомісячна пенсія для працівників підприємств, що охоплені страхуванням по старості, збільшилась з 321 юаня в 1995 р. до 963 юанів в 2007 р. В 2008 р. ця сума зросла ще на 100 юанів, а в 2010 р. вона повинна була перевищити 1200 юанів. Одночасно намічено індексувати її відповідно до зростання цін та змін банківської ставки закладами.

Третій напрям – матеріальна підтримка населення, що постраждало від стихійних лих, яка охоплює 39 млн. осіб. Розміри її встановлюються на місцях, виходячи з обставин. Так, населення, що постраждало в 2008 р. від землетрусу в Сичуані, отримало трьохмісячну допомогу, виходячи з розрахунку певної кількості зерна та 10 юанів на особу в день.

Ці заходи лише частково можуть компенсувати падіння доходів населення від скорочення трудової зайнятості в результаті кризи. Тому для збільшення внутрішнього попиту планується розробити додаткові заходи. Вони можуть включати в себе зміни у фіскальній політиці (суттєве підвищення мінімуму, з якого починають брати індивідуальний прибутковий податок), встановлення мінімальної ставки оплати праці, підвищення закупівельних цін та дотацій на сільськогосподарську продукцію, збільшення допомоги по безробіттю тощо.

В 2010 р. середній дохід міської сім'ї в КНР склав 13, 4 тис. дол. США (25 % від відповідного показника в США).

В середньому рівень накопичень міської сім'ї в 2010 р. складав більше 30 % всього доходу, що значно більше, ніж в США. Китайці (у порівнянні з американцями) значно менше (в 2,5 рази) витрачають коштів на оренду житла чи іпотеку при придбанні будинку, більше на харчування (приблизно в 2 рази), на освіту дітей та охорону здоров'я (в три рази), на туризм та розваги (в 2 рази).

В 2012 р. середній зарібок в місяць в Китаї склав 3000 юанів. Поступово зменшується й державний контроль над народжуваністю.

Сьогодні, якщо подружжя було єдиними дітьми, їм дозволено мати другу дитину. Разом з тим, таким правом користується тільки одна із трьох таких пар. На це впливають як економічні, так і соціальні причини. Внаслідок попередньої політики однієї дитини в сім'ї, всі хочуть дати цій дитині все найкраще, що вимагає великих витрат. А в 2012 р. в Китаї різко подорожчали дитяче харчування та підгузки. Крім того, в 2012 р. підскочила ціна на послуги няньок (до 6800 юанів на місяць). Послуги няньки дорогі тому, що батьки ставлять до них високі вимоги: вона повинна розмовляти англійською, мати права водія і, звісно, пройти спеціальне навчання з догляду за дитиною.

Крім того, якщо раніше для селян діти самі по собі були найбільшим щастям, то тепер й сільські пари керуються міськими стандартами: насамперед фінансовий добробут, а дитина – потім. Крім того, багато китайок відкладають народження дітей на майбутнє, оскільки їх народження та виховання не дає можливість зробити стрімку кар'єру.

Для боротьби з подібними настроями в КНР зараз розгорнута компанія з дискредитації успішних жінок без дітей, старших 27-ми років, яких в офіційній пресі називають «непотрібними» жінками. Постанова уряду зобов'язує журналістів використовувати цей ганебний термін в статтях про жінок, які отримали гарну освіту та зайняли високі посади, але забули про сім'ю та дітей. Відповідно, це викликало обурення у мільйонів китайських жінок, які досягли успіхів в кар'єрі, але не мають сім'ї та дітей.

Середній клас зараз в Китаї нараховує майже 250 млн. осіб (18,2 % населення). В цю категорію входять домогосподарства, які щоденно витрачають від 10 до 100 дол. США ( за ПКС). Якщо такі темпи розвитку збережуться, то до 2020 р. чисельність середнього класу в КНР досягне 607 млн. осіб.

В 2010 р. Китай обігнав Японію за обсягом ВВП і став другою країною в світі за цим показником. Золотовалютні резерви КНР на кінець березня 2011 р. склали 3,04 трлн. дол. США. Разом з тим, дуже складною проблемою для Китаю є нестача мінеральних ресурсів та енергоресурсів, яка з кожним роком загострюється та може негативно позначитися на доходах домогосподарств в майбутньому. Тому, Китай активно інвестує свої кошти у видобуток природних ресурсів по всьому світу, насамперед в африканські країни. Новий лідер КНР Сі Цзіньпін на початку 2013 р. від імені китайського уряду пообіцяв до 2015 р. знизити до нуля ставку ввізного мита на 97 % товарів із країн Африки, які підтримують дипломатичні відносини з КНР. А також він пообіцяв Африці ще 20 млрд. дол. США кредитів на додачу до 15 млрд. дол. у вигляді вже вкладених у регіон прямих інвестицій. До цього можна додати й те, що Китай вже має з країнами Африки товарооборот на суму 200 млрд. дол. США, який за останні 10 років зріс вдесятеро.

### 9.3. Особливості оподаткування домогосподарств в КНР

В залежності від роду діяльності і суми доходу населення сплачує індивідуальний прибутковий податок (за китайською термінологією) у розмірі від 3 % до 10 %, а також прогресивний прибутковий податок: 20 % при доході менше 50 000 юанів за рік, до 40 % при доході більше 1 000 000 юанів за рік.

Прибутковий податок нараховується лише на суми доходу, що перевищують 1200 дол. на рік. Якщо врахувати, що ця сума втричі перевищує середню заробітну плату і на порядок вища від реальних доходів більшості селян та найманих робітників, то виявиться, що всього податки доводиться сплачувати не більше 5 відсоткам мільярдного населення країни.

1980-го року податкова адміністрація Китаю, збираючи зі своїх громадян суму, еквівалентну 19 тис. дол. на рік, явно пишалася своїми успіхами. А вже у 2001 році, зібравши понад 12 млрд. дол. податків, дійшла висновку, що, як мінімум, стільки ж “новим китайцям” вдалося приховати від пильного ока податкових поліцейських. Саме тому з серпня 2001 року було оголошено справжню війну тим багатим китайцям, які не хочуть сплачувати податки державі. У масштабах усєї країни було складено списки найуспішніших представників шоу-бізнесу, спортсменів, підприємців, юристів, бухгалтерів та іноземців. В результаті виявилось, що із 50-ти найбагатших людей Китаю з податковими службами розплатилося лише четверо. Тож вже влітку 2001 р. охоронці податкового порядку перейшли до “воєнних” дій: зірка китайського кіно, символ успіху нової китайської економіки Лю Сяонін перед величезним зібранням журналістів була виведена з дому в наручниках саме за несплату податків.

Непряме оподаткування в Китаї представлене податком на додану вартість, ставка якого складає 17 %. Експортна продукція від ПДВ звільнена. Для товарів народного споживання першої необхідності, сільськогосподарської продукції, комунальних послуг застосовується знижена ставка ПДВ – 13 %.

Акцизами обкладаються алкогольні напої, тютюн, бензин, ювелірні вироби, косметика, легкові автомобілі.

До реформи 1994 р. основним джерелом державних доходів у КНР був податок з обороту, він забезпечував 70 % загальної суми податкових надходжень. Це було однією з особливостей податкової системи Китаю. В результаті реформи на його базі була створена система, до якої входять податок на додану вартість (ПДВ), акцизи та промисловий податок. За рахунок такої системи здійснюється регулювання виробничих процесів, оптової та роздрібної торгівлі. За допомогою ПДВ у виробництві та обігу товарів здійснюється загальне регулювання, а через акцизи – на незначну кількість споживчих товарів. Надання послуг, передача нематеріальних активів та реалізація нерухомості є об’єктом оподаткування промисловим податком.

Податок на здійснення підприємницької діяльності складає 3-5% від прибутку, отриманого в результаті цієї діяльності.

Оподатковується невиробнича сфера і різні види послуг, страхування, культурні, спортивні та розважальні заходи готелі та ресторани, орендна діяльність, туризм, продаж нерухомості, поштові послуги, фінансові операції.

Для розважальних закладів використовуються підвищені податкові ставки – від 5 до 20 %.

Податками обкладається нерухоме майно та його перехід від одного власника до іншого. У останньому випадку ставка податку може бути дуже високою – від 30 до 60 %.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Китаї?
2. Які основні видатки домогосподарств в Китаї ?
3. Які фінансові пільги мають домогосподарства без дітей або з однією дитиною в Китаї ?
4. Які страхові внески сплачують члени домогосподарств в Китаї ?

## РОЗДІЛ 10. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІНДІЇ

### 10.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

Економіка країни, як і її населення, поділена на два сегменти: патріархально-аграрний, який включає в себе 60 % жителів Індії, та сучасний. До бідного належить більше половини населення Індії. За порогом бідності в країні поки знаходиться 25 % населення, а розрив між доходами 10 % найбільш забезпеченої його частини та 10% найбільш бідної складає більше 7,3 рази (хоча експерти вважають його значно більшим). В Індії нараховується 50 млн. дуже багатих та ще 150 млн. заможних жителів. При цьому в Індії нараховується 1 млрд. бідних і дуже бідних громадян. Це вимагає від держави заходів підвищення рівня життя передусім бідних верств населення. Разом з тим при цьому важливо не перейти межу фінансової доцільності.

Існуючі системи підтримки бідноти через пільги нижчим кастам, “магазини справедливих цін”; роздача продовольчих талонів тощо забирають у держави значні ресурси, але не досягають цілі, посилюючи соціальну напругу в суспільстві. Однак, жодна партія не виступає проти цих пільг, бо боїться втратити голоси виборців, більшість яких належить до бідних верств населення.

Не дивлячись на введені урядом пільги для нижчих каст для отримання освіти та прийнятті на державну службу, кастова система зберігає свій вплив в соціально-економічних відносинах, особливо в сільських районах.

Насамперед нижчі каста найбільш характеризують масову бідність. Разом з тим, є показовими деякі психологічні особливості цієї бідності, відмічені при обстеженні сільських районів Удаипура та Тетрів Хайдарабада. Хронічно недоїдаючи, більшість опитаних витрачають від 10 % і більше свого невеликого сімейного бюджету, на весілля, поховання, релігійні свята, а також на алкоголь та тютюн, що обумовлене соціальною конкуренцією – традицією, яку не може подолати модернізація. Біднякам, власникам дрібних ділянок землі, дрібним торговцям не вистачає коштів, знань, ініціативи, щоб покращити своє становище. Сільські райони – гігантський потенціал урбанізації, але великі міста Індії, на які в першу чергу зорієнтований потік мігрантів, вже не витримують неконтрольований притік населення.

В сучасних умовах бідняки та нижча верства середнього класу з доходом 90 тис. рупій на рік (біля 2250 дол. США), складають 22 % населення, але на них припадає 75 % споживання товарів масового попиту. До самого багатого населення відносяться біля 100 млн. осіб. Середній клас Індії, за різними оцінками, коливається від 100 млн. до 300 млн. осіб. В Індії базовий дохід для середнього класу донедавна складав 2400 дол. в місяць, хоча Всесвітній банк називає дохід в розмірі 3500 дол. в місяць для нижчої верстви середнього класу у розвинутих країнах. Про деякі особливості витрат

на продовольство представників цього класу можна дізнатися з нижченаведеного прикладу.

За даними обстежень ВВС в середині 2008 р. сім'я Пунам Мхатри, яка складається з чотирьох осіб, на продукти витратила приблизно 100 дол. в тиждень, що складало 20-30% її доходу. Основними статтями витрат є витрати на рис, м'ясо, чечевицю, овочі, яйця, боби, олію. Зростання цін за 2007-2008 роки було достатньо значним, але на їжі сім'я економити не стала. В Індії, де більшість населення живе за межею бідності, їжа – одна із важливих цінностей. Тому для Пунам дуже важливо, щоб діти були завжди добре нагодовані (овочеві салати, фруктові салати, домашня випічка, яйця). Не менше двох разів на тиждень сім'я ходить в кафе. Один кілограм борошна для національного хліба чапаті коштує в Індії 59 центів, один літр олії – 2,2 дол. США, один кілограм курятини – 1,4 дол., один кілограм бобів – 1,04 дол. Жителі Індії вважають, що уряд повинен вжити заходів, щоб ціни хоча б на рис, борошно і цибулю не зростали. В 2008 р. доход на душу населення в Індії (за паритетом купівельної спроможності) не перевищував 3000 дол. США.

Новий уряд висуванця від Індійського національного конгресу (який переміг на виборах 2009 р.) М.Сінгха на найближчі роки проголосив програму створення робочих місць для бідняків, насамперед в сільському господарстві та легкій промисловості.

Для стимулювання попиту на автомобілі в Індії в 2009 р. ставка кредиту на придбання нового автомобіля була знижена до 10 %. Цей захід насамперед був спрямований на середній клас та високодохідні верстви населення.

Перевагою Індії, як і її проблемою, є те, що вона має наймолодше населення в світі у працездатному віці (більш ніж 50% населення молодші 25 років). Передбачається, що така ситуація буде й надалі. Прогнозується, що у 2020 р. середній вік громадян Індії буде 29 років, тоді як у Європі цей показник становитиме 45 років. Тому економіка Індії в наступні роки буде мати достатню кількість робочої сили, здатної конкурувати на світовому ринку. Але для молоді треба створити відповідну кількість робочих місць, що вимагає значних фінансових ресурсів. Інакше фінансовий стан багатьох домогосподарств не поліпшиться. Тому новий уряд, який був сформований після виборів 2009 року, у своїй програмі діяльності заклав формування до 2022 р. “кваліфікованого ресурсу” працівників, що в кількісному виразі складе біля 500 млн. осіб.

Низький рівень доходів багатьох домогосподарств в Індії призвів до того, що за останні 20 років в країні шляхом абортів було знищено 10 млн. дівчаток, за яких при заміжжі треба сплачувати велике придане. В 2009 р. в країні було заарештовано біля 174 тис. осіб за звинуваченнями у жорстокості по відношенню до жінок через придане і більше 23 тис. за звинуваченнями в убивстві жінок на цьому ж ґрунті. Відповідно, Індія знаходиться на порозі дисбалансу статей через традиції, згідно з якими у сім'ї заохочується народження сина-годувальника, а не дочки, яку доведеться видавати заміж з

приданим. В країні діє багато центрів, де можна визначити стать майбутньої дитини. У випадку, якщо це дівчинка, багато жінок роблять аборт. Спроби урядів на чолі з представниками ІНК якимось відрегулювати народжуваність в країні у попередні десятиліття призвели до їх поразок на виборах. Тому, дуже швидко Індія перевищить за кількістю населення КНР (орієнтовно – в 2025 р.), в якому проводиться дуже жорстка політика обмеження народжуваності, що дозволяє забезпечувати зростання доходів більшості населення. В Індії цю політику не вдалось реалізувати, що в майбутньому може, на думку багатьох експертів, ще більше погіршити фінансовий стан більшості домогосподарств. З 2009 р. по 2025 р. приріст населення в Індії складе 239 млн. осіб, а його кількість сягне 1396 млн. осіб (1-е місце в світі), тоді як населення Китаю становитиме тільки 1395 млн. осіб (приріст за 2009-2025 рр. – 71 млн. осіб).

На 10 тис. населення в Індії припадає всього 7 лікарів, що в 5-ть разів менше, ніж в США, і в 2-а рази менше, ніж в КНР. Це не сприяє покращенню життєвого рівня населення Індії.

Модернізація виробництва, прискорення темпів економічного зростання сприяли підвищенню життєвого рівня населення країни в останні десятиріччя. За роки незалежності доход на душу населення збільшився майже у три рази, рівень писемності зріс з 18 % до 65 %, очікувана тривалість життя – з 32 до 64 років. За цей же період знизилась у півтора рази народжуваність і втричі смертність населення. Тільки з 1973 р. по 2001 р. частка населення за межею бідності скоротилась, за офіційними даними, з 54,9 % до 26,1 %. В окремих штатах показники людського розвитку багато в чому наблизились до середньоевропейських. Так, в Кералі очікувана тривалість життя становила більше 73 років, писемність – більше 90 %, народжуваність – 13 чоловік, смертність – 6,2 людини (на тисячу). Таким чином, в Індії є вже цілі регіони, які можуть бути орієнтиром для багатьох штатів. Разом з тим, в країні залишається чимало відсталих в соціально-економічному відношенні штатів, таких як Біхар, Орісса, Уттар Прадеш та ряд інших.

Відносно велика кількість молоді і нестача робочих місць для неї свідчать про те, що через 30-40 років Індії доведеться зіштовхнутися з проблемою незабезпеченої старості цих людей. Сьогодні в країні майже 77 млн. людей у віці старше 60 років. З них приблизно 10 % отримують пенсію, 24 % живуть на накопичення, зроблені раніше, і 66 % перебувають поруч або за межею бідності.

Сім технологічних інститутів Індії стоять близько від найвищих позицій світового рейтингу, а пропозиції роботи випускникам індійських інститутів менеджменту конкурують з пропозиціями випускникам знаменитих бізнес-шкіл США. У той же час третина країни залишається безграмотною. 300 млн. індійців живуть менш ніж за долар в день – це чверть світової бідноти. Хоча з 1985 року понад 400 млн. з мільярдного населення Індії піднялися вище безпросвітньої бідноти – до п'яти доларів у день. Ще 300 млн. піднімуться за ними у наступні два десятиліття, якщо економіка

продовжуватиме зростати на більш ніж 7 % на рік. Збільшення чисельності населення означатиме, що все ще будуть мільйони тих, хто є поза межею бідності. Але їхня кількість постійно зменшуватиметься. З іншого боку терезів – найбільша кількість доларових мільярдерів, що їх має Індія після США і Росії.

До найбагатших індійців належить Лакшмі Міттал. Він народився у 1950 році в Калькутті в сім'ї Мохана Лаля Міттала, власника великої сталеливарної компанії. Таке походження дало юному Лакшмі отримати непогану освіту – він закінчив престижний коледж і Калькуттський університет.

У 1990-их роках Міттал-молодший активно скуповував збиткові об'єкти, з яких потім робив великі гроші. Стратегія бізнесмена – купувати “дешевий металобрухт” і перетворювати його у прибуткові підприємства. Зараз Міттал має власні підприємства у 14 країнах на чотирьох континентах. У рейтингу “Forbes” за 2005 рік Лакшмі Міттал із статком у 25 мільярдів доларів посів третю сходинку серед найбагатших людей світу. Його випередили тільки власник “Microsoft “ Білл Гейтс із багатством у 46,5 мільярда доларів і володар багатопрофільної компанії “Berkshire Hathaway” Вільям Баффет з 44 мільярдами.

Як відомо, великі гроші – великі скандали. Навколо імені Міттала неодноразово спалахували скандали щодо специфічності ведення ним бізнесу, його неодноразово звинувачували у дачі хабарів, у використанні зв'язків з урядами різних країн собі на користь.

Якщо заводи Міттал зазвичай намагається скуповувати по дешевій ціні, то на собі і на своїй сім'ї ніколи не економить. Зокрема, у квітні 2004 р. бізнесмен придбав будинок у Лондоні за 126 мільйонів доларів. Це одна з найбільших сум, яку коли-небудь заплатили за приватний дім. Раніше цей фешенебельний особняк належав власнику “Формули-1” Бернарду Еклестону. Кажуть, там навіть басейн оздоблений коштовним камінням.

У тому ж 2004 році Міттал виклав 60 мільйонів доларів за пишне весілля своєї доньки Ваніші, яке відбулося в паризькому Версалі. Тисячу гостей веселились кілька днів, протягом яких тривало фантастичне шоу. На весіллі співала сама Кайлі Міноуг – гонорар поп-співачці обійшовся Мітталу у 520 тисяч доларів. Весілля закінчилось яскравим феєрверком поблизу Ейфелевої вежі. Для доньки Міттал навіть зняв художній фільм – романтичну історію кохання Ваніші і її нареченого, банкіра Хаміта Братія. Про 24-річну Ваніші відомо лише те, що вона працює в компанії батька “Mittal Steel”. Син Лакшмі Міттала, 29-річний Адітья, пішов батьковими стежками – він фінансовий директор сімейної імперії.

Ще один показник проблем в економіці Індії – наявність значного тіньового сектору. Тільки 35 млн. індійців працюють в офіційному секторі і сплачують податки. Це менше 10 % від тих, хто має оплачувану роботу. Приблизно 25 % господарств країни випадає з централізованого обліку, обмежуючи доходи бюджету країни. Передусім це стосується тіньової зайнятості в сільському господарстві та торгівлі. Інша сторона цього явища –



низькі, непостійні, випадкові доходи, на які змушені існувати мільйони людей в цьому секторі, які не мають інших коштів прогодувати себе і сім'ю. Це, у кризовій ситуації, може спровокувати соціальний вибух.

Зайнятість в аграрному секторі та, відповідно, низькі доходи залишається непропорційно високою, що визначається неможливістю знайти іншу роботу. На межі банкрутства знаходяться мільйони селян-власників господарств із земельними ділянками менше одного гектара. Постійно потребуючи кредитів, вони змушені звертатися до лихварів, які надають позики під 50 % і більше. Тому, уряд Індії провів списання офіційних боргів 30 млн. дрібних фермерів, але це була тимчасова допомога, яка не вирішила проблему в комплексі. Разом з тим, у деяких штатах, наприклад, у Кералі, дрібні фермери взагалі не платять податків, що забезпечує їх нормальними доходами.

Для забезпечення зростаючих потреб середнього класу Індії в країні стрімко розвивається сфера автомобілебудування. В 2010 р. вартість продукції цього сектору повинна була досягнути 70 млрд. дол. США. Якщо в 1997 р. на 1000 жителів Індії припадало 7 автомобілів, то в 2010 р. має бути 11 авто. В Індії найбільшим попитом користуються автомобілі класу міні. Три з чотирьох нових автомобілів в Індії – це невеликі автомобілі. “Tata Group”, потужний промисловий концерн Індії, хоче випустити в найближчі роки автомобіль для середнього індійця вартістю понад 100 тис. рупій (біля 2,5 тис. дол.). Конкурентну пропозицію хоче представити Renanet разом з Вајаї – другим автомобільним концерном Індії. Їх спільна розробка буде коштувати 3 тис. дол. США, але вона не буде мати подушок безпеки, навігації, хромованих ручок.

Дуже складною проблемою для федерального бюджету є значний розмір дотацій різним групам населення (до 14 % витрат бюджету), що періодично призводить до надмірного дефіциту бюджету (в 1998 р. – 7% від ВВП, в 1999 р. – 8,5 %, в 2000 р. – 5,6 %, в 2001 р. – 5 %). За рахунок цих дотацій забезпечуються низькі ціни на деякі продукти харчування, на електроенергію на селі, на міндобрива для сільських виробників, безплатна освіта, різні види допомоги жінкам, малозабезпеченим верствам населення, передусім тим, хто належить до нижчих каст. Так, в 2006 р. уряд скоротив преференції для хлопчиків в системі навчання. Тепер єдина дочка в індійській сім'ї зможе безплатно навчатися в коледжі – з шостого по дванадцятий клас, сім'ї, де дві дівчинки, сплачуватимуть половину вартості навчання. Це зроблено тому, що в Індії батьки мають можливість відмовитися від новонародженої, а жінка – перервати вагітність через небажання народити дівчинку, оскільки за неї при вступі в шлюб треба давати нареченому великий викуп. Подібна поведінка значної частини сімей призвела до того, що нині жінок на 10 % менше, ніж чоловіків. В деяких штатах Індії чоловіче населення переважає жіноче майже на 30 %, а близько 100 млн. юнаків в силу цього можуть залишитися без нареченої. До найнижчої касті – касті недоторканих – в Індії відносяться біля 60 млн. знехтуваних. Це – чистильники каналізації, прибиральники сміття, прачки

тощо. В селах вони не мають доступу до спільної криниці, мешкають окремо від інших і зобов'язані працювати на представників вищих каст. Перехід з одного стану в другий практично неможливий. Хоча конституція Індії ще більш як півстоліття тому відмінила цю антигуманну історичну традицію, однак, в суспільстві мало що змінилося. Тому держава старається надати певну допомогу цій групі населення, насамперед через безплатну освіту, надання житла безпритульним тощо. Хоча частина безпритульних відразу ж продавала ці квартири і поверталася до життя на вулиці. Проблемою для Індії є й те, що в основному працюють чоловіки, а заміжні жінки займаються вихованням дітей та веденням домашнього господарства. Коли ж жінка працює, то її праця оцінюється нижче за чоловічу.

Значні дотації та пільги надаються державою зайнятим в сільському господарстві. Так, в 2008 р. уряд Індії анулював борги всіх дрібних фермерів на суму 15 млрд. дол. Ці борги були анульовані тим фермерам, які мають менше 2 га землі. Разом з тим, влада країни буде контролювати ціни на продовольчі товари, щоб не допустити їх значного зростання.

Світовий демографічний гігант, Індія, почав свої економічні реформи більше двадцяти років тому. За помірнього темпу реформ, попри менш приголомшливий ефект на першому етапі, нині Індія здійснює історичний “прорив”. У першому двадцятиріччі XXI століття цілком вірогідно чекати подвоєння середнього прибутку на душу населення в Індії.

Досягнуті за роки незалежності результати є великими досягненнями індійської держави і суспільства. Однак, серйозні соціальні проблеми продовжують стримувати розвиток країни. Головні серед них – велика кількість бідних і неписьменних. Проблема ліквідації бідності і покращання умов життя цієї величезної маси людей залишається важливим пріоритетом діяльності держави. Разом з тим, є чисто індійський шлях вирішення вказаної проблеми – ефективне місцеве самоуправління. Це, як вважає відомий індійський політик Мана Шанкар Айяр, допоможе протриматися Індії ще 20-30 років.

## **10.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Індії**

Уряд П.В.Нарасімхи Рао, який прийшов до влади у липні 1991 р., вжив заходів по здійсненню програми стабілізаційних реформ, одним із ключових моментів якої стало внесення радикальних змін у податкову систему.

У першу чергу було реформовано систему індивідуального прибуткового оподаткування. База оподаткування індивідуальним прибутковим податком була переглянута. Якщо раніше в неї включались тільки доходи резидентів і нерезидентів, отримані на індійській території, то тепер в базу входять і ті доходи, які отримані за межами країни. Резиденти були поділені на дві категорії – “звичайні” і “за визначенням”. Останні отримали значні пільги, які дозволяли їм збільшувати і акумулювати свої особисті накопичення, що сприятливо позначилось на інвестиційному кліматі в країні. Згідно з діючим законодавством, громадянин вважається

“звичайним резидентом”, якщо він був резидентом Індії протягом будь-яких 9 із останніх 10 років, що передували даному моменту, і перебував на її території в загальній сумі не менше 730 днів протягом останніх 7 років.

Стягнення прибуткового податку відбувається безпосередньо біля джерела доходу, якщо це можливо. Так, роботодавець зобов'язаний стягувати прибутковий податок із заробітної платні працівників, які працюють у нього, банки зобов'язані стягувати прибутковий податок з доходів від банківських вкладів і цінних паперів. Між тим, в ряді випадків цей податок може не стягуватися. Наприклад у випадку, якщо загальна сума даного виду доходу не перевищує 2500 рупій в рік або якщо мова йдеться про спеціальні урядові облігації чи сертифікати. У всіх інших випадках він стягується в розмірі 2 % від загальної суми процентних доходів.

У тих випадках, коли стягнути податок біля джерела доходу неможливо, платник податку зобов'язаний сплачувати прибутковий податок частками від загальної суми, що підлягає сплаті в казну, три рази на рік: 15 вересня – 30 %, 15 грудня – 30%, 15 березня – залишок 40 %.

Доходи фізичних осіб поділені в Індії на кілька категорій:

1) доходи від зайнятості, які включають всі виплати, отримані працівником від свого роботодавця;

2) доходи від нерухомості;

3) доходи від банківського вкладу капіталу;

4) доходи від підприємницької діяльності;

5) інші види доходів.

Доходи по кожній категорії підлягають оподаткуванню окремо з застосуванням пільг (якщо такі є), а потім складаються разом для визначення валового доходу, який підлягає оподаткуванню і який може бути зменшений при наявності відповідних вирахувань.

Найбільш цікавими у розділі оподаткування доходів від основного виду діяльності представляються **податки на доходи нерегулярного характеру**.

Вони включають доходи від домоволодіння, володіння автомобілем, використання комунальних послуг, а також від роботи особистого обслуговуючого персоналу. Отже, якщо найманий працівник користується такими комунальними послугами, як газ, вода і світло, не тільки в службових, а й в особистих цілях, то податок на їх використання складає 6,25 % його заробітної плати. У випадку найму на роботу в домі обслуговуючого персоналу (садівників, прибиральниць, охоронців і т.п.) з умовою їх проживання в домі, оподатковувана сума, що вираховується з наймача, складає 120 рупій в місяць з кожного прийнятого на роботу.

Незначні за рівнем ставок платежі, тим не менше, забезпечують збільшення прибуткової частини бюджету, приводять до покращання податкової дисципліни.

Розглядаючи доходи від нерухомості, слід зазначити, що ринкова вартість будівель і землі (тобто сума, по якій власність реально можна було б

здати в оренду чи щорічна рента, безпосередньо отримана) підлягають оподаткуванню.

Виняток допускається в наступних випадках:

1) якщо приміщення використовується для ділових цілей і професійної діяльності її власника;

2) якщо власник займав житлове приміщення, яке не здавалось в оренду протягом даного періоду.

При підрахунку оподаткованої бази роблять вирахування на ремонт, страхування, проценти по кредитах при придбанні нерухомості та ін.

У відповідності з бюджетом на 1998-1999 фінансовий рік з 1 жовтня 1998 р. був повністю скасований податок на дарування. Тепер будь-які дарування у вартісному виразі включаються у сукупний річний доход набувача, який обкладається індивідуальним прибутковим податком. Ставки прибуткового податку на річний доход в діапазоні від 0-50 000 рупій – 0 %, 50 001-60 000 рупій – 10 %, 60 001 до 150 000 – 22 %, і вище 150 000 рупій – 33 %.

Податкові пільги стосовно отриманого доходу передбачають можливість зменшення суми доходу, що підлягає оподаткуванню, на 33,33 %, якщо сумарний доход не перевищує 100 000 рупій (але при умові, щоб вирахована сума була не більше 25 000 рупій); у випадку якщо він перебуває в межах 100 001 – 500 000 рупій можливість зменшення дорівнює 20 000 рупій, вище ж 500 000 рупій пільги відсутні.

По прибутковому податку індійських спеціалістів і творчої інтелігенції передбачені пільги з отриманих ними доходів за кордоном у валюті (прибутковий податок сплачується лише з 25 % винагороди). Вони дозволяють федеральному уряду, з одного боку, підтримувати стимули громадян до заробляння іноземної валюти і переказів її в Індію, а, з другого, – поповнювати доходну частину бюджету і підтримувати економічне зростання в країні. Уряд, залишаючи  $\frac{3}{4}$  отриманого громадянами Індії заробітку в їх розпорядженні, тим самим збільшує рівень особистих накопичень і підвищує життєвий рівень в країні в цілому.

Федеральний уряд Індії надає значні пільги і для нерезидентів іноземного і індійського походження. Це пояснюється, головним чином, намаганням привабити в країну іноземний капітал, а також супутні йому сучасні технології і передову техніку, які необхідні для прискореної модернізації національної економіки. Залучені з-за кордону приватні інвестиції дозволяють не тільки проводити структурну перебудову індійської економіки, а й створювати нові робочі місця, що приводить до зниження соціальної напруги в суспільстві. Крім того, капіталовкладення нерезидентів дозволяють Індії збільшувати норму реального накопичення, не призводячи до зростання зовнішньої заборгованості держави. Норма накопичення (по відношенню до ВВП) в Індії складала: в 1990 р. – 26%, в 1996 р. – 24%, в 1999 р. – 30%, в 2005 р. – 36%, в 2006 р. – 36%, в 2007 р. – 38%.

Підводячи підсумки аналізу індивідуального прибуткового оподаткування, слід підкреслити, що основний податковий тягар в індійській

економіці у даний час перенесено на економічно більш заможних громадян. Це досягається шляхом введення досить високого ступеня прогресивно зростаючих ставок в системі прямого індивідуального оподаткування, яке базується, головним чином, на прибутковому податку з фізичних осіб і податку на прибуток корпорацій.

Однак певну позитивну роль могли б відіграти високі ставки акцизів на певні товари, які не є життєво необхідними. В даному випадку можна говорити про податок який виконує функцію регулятора витрат. Однак внаслідок відсутності чіткого визначення предметів розкоші і відсутності високого ступеня кореляції між споживанням даного виду товару і спроможністю його оплати експертам представляється досить складним застосування високих і диференційованих ставок непрямих потоварних податків в Індії.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Індії?
2. Які основні видатки домогосподарств в Індії?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в Індії?
4. Як держава допомагає домогосподарствам нижчих каст в Індії ?

## РОЗДІЛ 11. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯПОНІЇ

### 11.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

Низький рівень безробіття (4,7% у 2004 р.) серед найманих робітників пояснюється традиціями соціального партнерства, що характерні для багатьох азійських народів, добре організованим навчанням на робочих місцях, поширенням форми праці за тимчасовими контрактами у сферах послуг і торгівлі. Мінімальна заробітна плата в 2006 р. склала 10 дол. за 1 годину.

Обсяг ВВП на душу населення сягнув 35752 дол. в 2006 р., а обсяг ВВП – 4568 млрд. дол.

Згідно із законом, кожна дитина обов'язково повинна одержати шестирічну освіту у початковій школі і трирічну – у середній школі першого ступеня. В Японії діють понад 650 університетів, найдавніший і найавторитетніший – Токійський (1877), у минулому Перший імператорський університет. Також функціонують університети в Кіото (1895), Сендаї (1907), Саппоро (1918). Понад 90% студентів технічних коледжів – дівчата, а в університетах 75% студентів – юнаки.

У діловій практиці Японії часто виникає питання про те, чи не дуже важкий податковий тягар несе рядовий японський платник податків. Проте необхідно враховувати і той факт, що прибуткове оподаткування фізичних осіб передбачає істотні пільги, насамперед для сімей.

Основними податковими пільгами, якими користується середній платник податків, є “базова пільга” (неоподатковуваний мінімум доходу платника податків, рівний 350 тис. ієн) і аналогічні пільги на дружину (чоловіка) і на кожного утриманця. Крім того, такі види доходів, як заробітна плата, пенсії і виплати соціального страхування мають спеціальні податкові звільнення. Міністерство фінансів Японії при підрахунку бази оподаткування для кожного платника податків надає п'ять пільг і звільнень.

Соціальне забезпечення включає різні види грошових виплат (пенсії, допомоги) і надання пільгових послуг непрацездатним і безробітним. Залежно від джерел фінансування соціальне забезпечення підрозділяється на соціальне страхування – забезпечення непрацездатних за рахунок бюджетних коштів і на виробниче страхування – за рахунок фондів, створених на підприємствах для виплати пенсій і допомоги.

Пенсійна система Японії достатньо складна і багатосарова. Коштами державного бюджету забезпечується 1/3 виплат базової пенсії. Всі інші доплати виплачуються за рахунок різних пенсійних фондів.

Для отримання базової пенсії по старості необхідний 25-річний трудовий стаж і 65-річний вік. Розмір такої пенсії може бути зменшений до 58% встановленого рівня у випадку виходу на пенсію у 60 років і збільшений

до 188% при виході на пенсію у 70 і більше років. У середині 90-х років базова пенсія складала 65 тисяч ієн (приблизно 600 доларів).

Таким чином, дохід подружжя-пенсіонерів складається з базових пенсій чоловіка і дружини, пенсії по страхуванню найманого працівника. У 1994 році у сукупності це становило в середньому вище 2200 доларів на місяць.

Японський уряд звертає велику увагу на створення пристойного рівня життя людям похилого віку. Це пов'язано з тим, що чисельність даної категорії постійно зростає і до 2025 року досягне 5,2 млн. чоловік проти 2 млн. у 1993 році. Крім того, внаслідок зростання тривалості життя і збільшення періоду трудової активності цієї категорії населення, а також нестачі молодой робочої сили старі люди стануть важливим компонентом ринку праці.

За рахунок бюджету фінансується в Японії так звана громадська допомога. Вона охоплює тих, хто сам не в змозі забезпечити мінімальний рівень життя. Така допомога надається на підставі закону про гарантії прожиткового мінімуму і виплачується по семи номінаціях: на повсякденні потреби, освіту, житло, медичне обслуговування, материнство, по безробіттю, на поховання. У середині 90-х років її отримували 0,7% населення проти 2,4% у 1951 році, коли закон було прийнято. До 2025 року планується підвищити витрати на соціальне забезпечення, а саме, підвищити рівень соціальної захищеності всіх, хто потребує її. 75% виплат по загальній допомозі надається з центрального бюджету, 25% – з бюджету місцевих органів влади.

Негативно позначилися на економіці та на фінансах домогосподарств світова економічна криза 2008-2009 рр. Серед заходів з подолання кризи 2008-2009 рр. привертає увагу досвід Японії щодо стимулювання попиту населення на нові автомобілі. При купівлі гібридних автомобілів, електроавтомобілів і деяких бензинових та дизельних моделей, які відповідають необхідним стандартам, покупці отримували знижку близько 3 тис. дол. США. Купуючи компактні автомобілі з об'ємом двигуна до 600 сантиметрів кубічних, клієнти мали змогу отримати знижку в розмірі близько 1 тис. дол. США. Додаткову знижку в 100 тис. ієн можна було отримати за утилізацію автомобіля віком понад 13 років.

Вкрай важкими для частини домогосподарств Японії стали землетрус і цунамі в березні 2011 р., які призвели до аварії та зупинки АЕС Фукусіма-1. Внаслідок землетрусу утворилося цунамі висотою 30-40 метрів, яке накрило територію загальною площею 561 кв. км. Від водної стихії постраждало 62 міста і села у шести префектурах Японії. Від стихійного лиха загинуло близько 19 тис. осіб. 340 тис. японців були змушені залишити свої будинки. Повна ліквідація наслідків аварії на АЕС Фукусіма-1 займе 30-40 років. Загалом економічні збитки від катастрофи оцінюються в 198-309 млрд. дол. США.

## 11.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Японії

Фізичні особи сплачують державний прибутковий податок за прогресивною шкалою, що донедавна мав п'ять ставок: 10, 20, 30, 40 і 50%. Крім того, є прибутковий податок префектури по трьох ставках: 5, 10 і 15%. Крім цього існують місцеві прибуткові податки.

Прибутковим податком обкладаються заробітна плата, дарування, доходи селян, осіб вільних професій, доходи від нерухомості (здача в оренду), а також дивіденди, відсотки, випадкове заробітчанство, пенсії і т.д. Всі доходи в Японії діляться на десять категорій:

1. Відсотки по внесках.
2. Дивіденди.
3. Доходи від нерухомості.
4. Доходи від підприємницької діяльності.
5. Заробітна плата.
6. Бонуси.
7. Вихідні допомоги, пенсії;
8. Випадкові доходи.
9. Змішані, різносторонні доходи.
10. Доходи від капіталу.

Для більшості з них (окрім відсотків і дивідендів) встановлені податкові пільги або звільнення від сплати податків. Крім того, незалежно від величини доходу, кожен житель Японії зобов'язаний сплачувати податок на проживання, що становить 3200 ієн в рік.

Для вирахування прибуткового податку підсумовуються доходи платника податків, одержані ним із різних джерел, а потім із загальної суми доходу віднімається неоподатковуваний мінімум, встановлюваний з урахуванням різних знижок (базисної, на утриманців, на внески по соціальному страхуванню, по страхуванню життя і до пенсійного фонду, на витрати на медичне обслуговування, а також спеціальних знижок для інвалідів, престарілих, вдів і т. д.). Наслідком є те, що неоподатковуваний мінімум для сім'ї з 4-х людей в Японії набагато вищий, ніж, наприклад, в США, ФРН, Англії, Франції.

Крім адресних, персональних звільнень, які широко застосовуються до оподаткованого доходу в цілому, існує ряд спеціальних пільг по оподаткуванню доходів, одержаних з різних джерел, введених в податкову систему з ряду важливих причин.

З метою справедливого оподаткування доходів різних категорій населення введена спеціальна знижка, що зменшує оподатковуваний дохід платника податків. Ця знижка застосовується тільки відносно доходів, одержаних найнятим працівником від продажу своєї праці. Розмір знижки рівний сумі спеціально визначених "персональних витрат" (personal expenses). Мета введення цієї знижки – досягнення рівного для цілей оподаткування становища осіб найманої праці з одного боку, і підприємців, – з іншого. Останні мають нагоду списувати частину своїх особистих витрат на



“витрати бізнесу” (інакше кажучи, на собівартість) і виводити їх з-під оподаткування, чого особи найманої праці до введення цієї знижки були позбавлені (що, з погляду Податкового управління Японії, не відповідає критерію справедливості оподаткування). Підприємцям, що на практиці використали цю знижку, вдавалося добитися зменшення прибутковим податком бази оподаткування на 28,6%.

Ряд спеціальних інструкцій дозволяє також розділити для цілей оподаткування доходи від бізнесу. Об'єктом оподаткування виступає дохід, одержуваний за вирахуванням з виручки всіх необхідних витрат. Платникам податків, що заповнюють “синю” форму податкової декларації, дозволялося віднімати з оподаткованого доходу вартість підготовки податкової декларації в розмірі не більше ніж 100 тис. ієн. Крім того, були дозволені “вирахування” (спеціальні зниження розмірів особистого оподаткованого доходу бізнесмена) на розмір заробітної плати, сплачуваної членам сім'ї, які були працевлаштовані у нього замість списання їх на витрати, пов'язані з веденням бізнесу. Заробітна плата самого бізнесмена (підприємця), таким чином, мала пільги як дохід, одержуваний від бізнесу, і разом з тим він мав право на пільги по доходах, одержуваних від продажу своєї праці, як для осіб найманої праці (за умови, що фірма для цілей оподаткування зареєстрована як квазікорпорація). Система “подвійного пільгування” була відмінена в 1992 р., проте розмір “спеціального вирахування” з бази оподаткування за умови заповнення “синьої” форми податкової декларації був в той же час збільшений до 350 тис. ієн.

Спеціальні податкові пільги мають різносторонні доходи і доходи від капіталу. Для різносторонніх доходів сума оподаткування зменшується на 400 тис. ієн в рік, якщо індивід має стаж роботи менше 20 років, і додатково до цієї суми на 700 тис. ієн, якщо трудовий стаж перевищує 20 років.

Доходи від капіталу і нерухомості обкладаються окремо від звичного прибуткового податку після вирахування сум відповідних пільг. Крім того, часто надаються податкові кредити для таких цілей, як зовнішні (іноземні) податки, податковий кредит у зв'язку із збільшенням витрат на НДДКР і інші кредити, надання яких обумовлене якими-небудь специфічними політичними цілями.

У податковій системі Японії негрошові доходи (такі, як різниця в орендній платні за житло, надане державою або компанією своєму співробітнику за пільговою ціною, і його ринковою вартістю), що надаються одержувачам заробітної платні і підприємцям, або звільняються від податків взагалі, або обкладаються частково.

Сімейні пари з однаковим річним доходом в Японії платять різний прибутковий податок залежно від того, чи працює один член в сім'ї або двоє. Сучасна податкова система Японії підтримує сім'ї, в яких працюють обидва члени з приблизно однаковими доходами, тому сімейні пари, де працює тільки один член сім'ї, несуть важчий податковий тягар. У таблиці 18.6 представлені розміри податків, які сплачують сім'ї з одним і двома працюючими членами подружжя.

Необхідно відзначити, що приклад приведений при наступній умові: подружжя є найманими робітниками (службовцями); включені стандартні пільги; подружня пара має двоє дітей. Податкові пільги сім'ї в основному одержує чоловік. Для сімей з двома працюючими розрахунок проведений по формулі: дохід 0,5 ставка податку 2. У розрахунок включені персональні пільги і пільги на членів сім'ї.

У таблиці 11.1 розглянемо приклад сплачуваних податків двома категоріями сімей.

Таблиця 11.1

**Розміри податків, які сплачуються сім'ями з одним і двома працюючими членами подружжя**

Шкала доходу, млн. ієн	Сім'я з одним працюючим		Сім'я з двома працюючими	
	Сума податку	Рівень податкового тягара, %	Сума податку	Рівень податкового тягара, %
3	0	0	0	0
4	57500	1,4	57500	1,4
5	130500	2,6	130500	2,6
8	469000	5,9	384500	4,8
10	821000	8,2	560500	5,6
20	4282000	21,4	2836500	14,2
30	5577500	28,6	6182000	20,6
50	18077500	36,2	14177500	28,4

За даними таблиці видно, що сім'ї першої і другої групи сплачують одну і ту ж суму податку і несуть рівний податковий тягар до тих пір, поки їх дохід складає 3, 4 і 5 млн. ієн. Потім при збільшенні доходу сім'я з одним працюючим нестиме вищий податковий тягар в порівнянні з сім'єю іншої категорії.

**Внески на соціальне страхування**

Внески на соціальне страхування, будучи обов'язковими, представляють форму податкового платежу. Це другий прибутковий податок, причому більший, ніж перший.

Джерелами фінансування соціального забезпечення є автономні фонди державного соціального страхування, кошти державного і місцевих бюджетів, пенсійні фонди підприємств.

Фонди державного соціального страхування створюються за рахунок внесків трудящих, підприємців і дотацій з державного бюджету. Ресурси цих фондів доповнюються також доходами, одержуваними від інвестицій самого фонду.

Внески трудящих до фондів соціального страхування є прямими вирахуваннями із заробітної плати та інших особистих доходів, а внески підприємців за формою – прямі вирахування з їх доходів, а по суті – це непряме обкладення податками всіх споживачів, оскільки через механізм цін ці суми в основному перекладаються на широкі верстви населення.

Джерелом внесків є частина оплати праці трудящих, тобто вирахування з необхідного продукту. Ці внески не зачіпають прибуток і додаткову вартість: вони завжди підприємцем включаються у витрати виробництва.

### **Податок на майно як вид прямого оподаткування**

Юридичні і фізичні особи сплачують податки на майно по єдиній ставці, яка в більшості випадків складає 1,4 % від вартості майна. Переоцінка майна здійснюється 1 раз в три роки. В об'єм оподаткування входять: все нерухоме майно, земля, цінні папери, відсотки по банківських депозитах. Податки сплачуються також у момент переходу власності від одного власника до іншого, тобто при придбанні або продажу майна. До цієї ж групи відносяться податок на реєстрацію ліцензій, гербовий збір, податок на спадок, податок на іригацію і поліпшення земель.

Досить складним питанням в оподаткуванні є оцінка вартості земельних ділянок. З другої половини 80-х років ХХ ст. в Японії почалося різке зростання ціни на землю, що не дивно, враховуючи високу густину населення країни. Але цьому сприяли ще й особливі економічні умови. Саме у вказаний період виник підвищений попит на офіси, оскільки Токіо разом з Нью-Йорком і Лондоном став одним з основних інформаційних і банківських центрів світу. Збільшилася кількість спекулятивних операцій, розрахованих на подальше збільшення попиту на офіси для банків, різних міжнародних компаній. У ці ж роки урядом Японії був оголошений план реконструкції столиці, розрахований до 2000 р., яким передбачалася велика забудова. Після публікації плану почалася гарячкова скупка земель з розрахунку на вигідний перепродаж державним органам. Позначився і ще один чинник. На відміну від іншого нерухомого майна при скупці-продажу землі не стягувалися податки. До того ж банки легко і на пільгових умовах надавали кредити фірмам, що проводили операції із земельними ділянками, зокрема довгострокові кредити. Твердо укорінялося переконання, що земля може тільки дорожчати і ніколи не дешевшає. В результаті за окремі роки були періоди, коли темпи зростання ціни землі в Токіо складала 50-75%. Цей процес торкнувся і інших крупних міст Японії.

Збільшена ціна землі позначається на внутрішньоміській міграції, житлові будинки починають переобладнувати під офіси. Муніципалітети через високу вартість виявилися не в змозі придбавати нові земельні ділянки для суспільних цілей: під дороги, парки, інші споруди, що входять в інфраструктуру міст.

Пропорційно вартості зростаючі податки могли б підсилити негативні явища. У зв'язку з цим був введений порядок, по якому земельний податок не може бути збільшений більш, ніж на 10 %, в порівнянні з останньою переоцінкою.

Велика увага надається в Японії оподаткуванню моменту переходу майнових прав від одного власника до іншого. Передача майна, спадок, подарунки завжди були об'єктами оподаткування. Існують дві головні передумови для обкладення спадків і дарувань.

По-перше, такий податок на передачу майна перешкоджає надмірній концентрації багатства в одних руках і сприяє більш рівномірному розподілу ресурсів;

По-друге, введення цього податку сприяє поповненню бюджету.

Існують дві основні форми обкладення переданої власності – дар і заповіт. Відповідно залежно від моменту передачі існують два подібні податки – податок із спадку і податок з дарувань.

Ставка податку на спадок додатково збільшується на 20 % для спадкоємців, які не є дітьми, батьками, братами і сестрами, хоча загальна податкова ставка, включаючи ці добавки, не повинна перевищувати 75 % фактичної частки спадкоємця.

За наявності додаткових умов спадкоємцям надаються податкові кредити трьох видів:

- власність, одержана в подарунок спадкоємцем від померлого, включається в базу оподаткування; одарований, проте, одержує кредит у розмірі податку з дарувань по такій власності, щоб уникнути подвійного оподаткування. Це податковий кредит по податку на дарування;

- якщо спадкоємцю менше 20 років, сума податку на спадок, яку він повинен сплатити, знижується на 60 тис. ієн за кожен рік спадкоємця, менший 20. Аналогічно, якщо спадкоємець страждає на які-небудь захворювання або має інвалідність, які відображаються на його працездатності, сума податку на спадок, яку він повинен сплатити, знижується на 60 тис. ієн (120 тис. ієн у разі повної втрати працездатності) за кожен рік до 70 років (пенсійний вік);

- по податку з дарувань при обкладенні власності, одержаної в дар протягом календарного року, існує базове звільнення від податку, тобто не оподатковуються подарунки, одержані одарованим, якщо вартість цих подарунків, одержаних протягом одного календарного року, не перевищує 600 тис. ієн.

Вартість власності, що переходить від одного власника до іншого, при таких формах передачі, як спадок або дар, оцінюється за поточними ринковими цінами або за ціною придбання. З бази оподаткування виключається власність, придбана від родичів для отримання освіти і мешкання, і власність, що заповідана добродійним, релігійним, науковим і іншим державним і суспільним організаціям.

Додатково до основного звільнення власність вартістю до двадцяти мільйонів ієн, передана в подарунок чоловіку, з яким дарувальник прожив разом більше 20 років, звільняється від податку.

Крім того, якщо особи, що частково або повністю втратили працездатність, одержують гроші, цінні папери, іншу власність за трастовою

угодою в межах суми 60 млн. ієн, податок на дарування не стягується. Податкові ставки застосовуються до кожної частини спадку оподаткування.

### **Порядок непрямих оподаткування в Японії**

З 1 квітня 1989 року в Японії вступила в силу нова система оподаткування. Відносно зменшене пряме оподаткування за рахунок збільшеної ролі непрямих податків.

Серед споживацьких податків Японії основним виступає податок на додану вартість, стягуваний по ставці 3%. У середині 90-х років ХХ ст. почалося обговорення про доцільність підвищення ставки до 5%, що й було зроблено на початку ХХІ ст.

Податок на додану вартість (VAT) викликав незадоволеність у японського населення, оскільки він обтяжливий для трудящих і характеризується інфляційними наслідками.

Разом з тим, податок на додану вартість дозволив точно і швидко проводити податкові операції за допомогою досконалої техніки і налагодженої системи документообігу (без технічного оснащення використання VAT неможливе).

Податок на додану вартість – це непрямий багатоступінчастий податок, стягуваний з кожного акту продажу, починаючи з виробничого і розподільного циклу і кінчаючи, продажем споживачу. Об'єктом податку є додана вартість. Вона є вартістю, яку, наприклад, виробник в оброблювальному виробництві, підприємець у сфері розподілу, агент реклами, перукар, фермер і т.д. додають до вартості сировини, матеріалів або до вартості тих товарів і продуктів, які він придбав для створення нового виробу і послуги.

Можна побудувати просту схему, в якій фігурують так звані початкові товари (inputs), якими можуть служити сировина, транспорт, рента, реклама і т.д. і товари, що випускаються (out puts).

Істотне поповнення бюджету Японії приносять податки на власників автомобілів, акцизи на спиртне, тютюнові вироби, нафту, газ, бензин, податок на розвиток джерел електроенергії, акцизи за послуги: за мешкання в готелі, купання в гарячих джерелах і т.д. До цієї ж групи відноситься і митний збір. У зв'язку з інтернаціоналізацією господарського життя, зростанням міжнародного розподілу праці, розвитком транснаціональних монополій, зміною структури зовнішньої торгівлі роль митного збору (як джерела доходів) після другої світової війни постійно знижується. Разом з тим, рівень митного збору на багато сільськогосподарських товарів в Японії до середини 80-х років ХХ ст. складав 20% і більше, щоб захистити власних виробників передусім виробників рису.

Акцизне оподаткування в Японії має ряд особливостей. Наприклад, якщо в США і країнах Західної Європи метою введення додаткового оподаткування на алкоголь і тютюнові вироби був контроль за рівнем споживання товарів, то в Японії протягом довгого часу цей вид акцизів розглядався як одне з основних джерел податкових надходжень.

У Японії обговорюється питання про важкість податкового тягара на пересічного громадянина. Проте, не дивлячись на високі ставки податків, держава надає значний неоподатковуваний мінімум, який враховує сімейний стан людини. Від сплати податків звільняються кошти, витрачені на лікування. Додаткові пільги мають багатосімейні. У сучасній Японії вітаються сім'ї, в яких працюють обидва дорослі члени сім'ї, тому пари, де працює тільки один чоловік, несуть більший податковий тягар.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Японії?
2. Які основні видатки домогосподарств в Японії?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства з дітьми в Японії?
4. Які особливості сплати податку на додану вартість в Японії ви можете назвати?

## **РОЗДІЛ 12.**

### **ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЇ**

#### **12.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни**

З 1962-го до 2008-го року ВВП Південної Кореї зріс із 2,3 млрд. до 928 млрд. дол. США, що дозволило на порядок підвищити рівень доходів домогосподарств.

ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) в 2009 р. склало 26,3 тис. дол. США.

Серед причин, які призвели до корейського «економічного дива», експерти виділяють й менталітет корейців, на який дуже вплинуло конфуціанство. У корейців з дитинства виховують високу працездатність, усвідомлення необхідності пошуку швидкого вирішення проблем, а також бережливе ставлення до своєї репутації та репутації громади. Все це важливо культивувати і в Україні, щоб високий рівень життя.

Під час кризи 2008-2009 рр. фінансова спроможність домогосподарств погіршилась, оскільки багато з них мали значну заборгованість по кредитам. Загальна заборгованість домогосподарств, держави та нефінансових корпорацій у другому кварталі 2008 р. оцінювалася 1.7 трлн. дол. США, що в 2,5 рази перевищувало ВВП країни.

У листопаді 2008 р. уряд і парламент Кореї направили близько 1 млрд. дол. США на субсидування медичних послуг для малозабезпечених громадян, а також для надання пільг для підприємців для створення ними робочих місць для молоді та людей похилого віку.

Були розроблені й інші заходи щодо створення нових робочих місць: організація суспільних робіт, оплачувані курси з перекваліфікації безробітних, допомога малому бізнесу, де спостерігалось значне скорочення робочих місць.

Для збереження робочих місць в суднобудуванні держава надала підприємствам цієї галузі та їх постачальникам кредитів і гарантій за позиками на суму 9,7 трлн. вон (7,1 млрд. дол. США). Крім того, ще 11,5 трлн. вон було виділено на підтримку замовників суднобудівників.

Були також введені податкові канікули при інвестуванні в промислові об'єкти, щоб зменшити безробіття в країні.

В цілому Корея витратила близько 80 трлн. вон (60 млрд. дол. США) на різні антикризові програми (25 % докризових валютних резервів держави), що дозволило стабілізувати економіку та фінанси домогосподарств у наступні роки. В 2010 р. ВВП країни зріс на 5,8 %.

## **12.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Кореї**

Податкова реформа в Кореї була проведена в 1989 р. В основі податкової системи Кореї лежить розподіл всіх видів податків, що стягуються на її території, на дві основні групи: національні і місцеві податки.

Національні податки поділяються на:

- прямі податки, до яких належать податок на прибуток, корпоративний податок, податок з спадщини і дарування;
- непрямі податки, до яких належать податок на додану вартість, акциз на алкогольну продукцію, транспортний податок, податок на користувачів телефонами.

Податок на додану вартість у Південній Кореї складає 10 %.

Місцеві податки у свою чергу поділяються на:

- обласні (провінційні) податки: ліцензійний збір, податок на утримання автомобільних доріг, податок на розвиток регіону;
- місцеві податки: акциз на тютюнову продукцію, податок на користувачів автодоріг, реєстраційний збір.

Не дивлячись на кризу 2008-2009 рр. податкове навантаження на доходи населення не збільшилося. Загальне податкове навантаження в 2009 р. склало 26,6 % від ВВП.

Для боротьби з кризою в лютому-березні 2009 р. для населення були знижені податки на купівлю нових житлових будинків.

Для стимулювання купівлі населенням нових автомобілів урядом була розроблена спеціальна програма. Згідно неї кожен, хто до 1 грудня 2009 р. обміняє старе авто, виготовлене до 1 січня 2000 р., на нове, отримає зниження податку з продажу на 70 %.

Колишній президент Кореї Лі Мін Бак, під час перебування при владі, запропонував ввести податок, який допоможе компенсувати величезні втрати від неминучого, на його думку, об'єднання двох Кореї. За деякими оцінками, об'єднання Республіки Кореї з економічно відсталою КНДР може обійтися в більш як трлн. доларів США.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Кореї ?
2. Які основні видатки домогосподарств в Кореї?
3. Які фінансові пільги отримали домогосподарства в Кореї під час кризи 2008-2009 рр. ?
4. В чому полягають особливості менталітету корейців і як це впливає на доходи домогосподарств?



## РОЗДІЛ 13. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ІНДОНЕЗІЇ

### 13.1. Загальні умови функціонування фінансів домогосподарств країни

Індонезія – нова індустріальна країна, для якої притаманні ознаки країни “третього світу”: низький прибуток на душу населення, перевага зайнятості у сільському господарстві та його низька віддача, неможливість прогодувати велику кількість населення (за кількістю населення Індонезія є четвертою в світі після КНР, Індії та США – більше 250 млн. осіб). Регулюванню чисельності населення сприяє впроваджене у країні планування сім’ї і зниження рівня народжуваності. У 1986 р. було розроблено план дій щодо зниження народжуваності та планування сім’ї, на який держава виділила значні кошти з бюджету.

У 2004 р. ВВП Індонезії становив 827 млрд. дол. (3500 дол. США на душу населення). Пріоритетною є експортоорієнтована модель розвитку, яка спрямована на розвиток трудомістких галузей.

Держава виділяє значні кошти на освіту. В Індонезії обов’язковою є шестирічна початкова освіта з 6 років. В країні діють державні і приватні ВНЗ. Загальна писемність населення країни становила 87 %.

Одна із застарілих хвороб, які дістались постсухартівським урядам, – протиріччя між центром і регіонами, між Явою і іншими, так званими зовнішніми островами. Тут небезпечно переплітаються економічні, расово-етнічні і релігійні відмінності. Вони мають переважно два головних джерела, а саме – несправедливий, з точки зору деяких регіонів, розподіл доходів від видобутку природних багатств і демографічна політика центрального уряду, яка проводилась протягом десятиліть. Масове переміщення населення з Яви і Мадури на інші острови призвело до змін расово-етнічного, а в ряді випадків конфесійного і культурного балансу на користь переселенців, які нерідко витісняли корінних жителів із традиційних сфер проживання і трудової діяльності. Звідси – конфлікти на етнічному і релігійному ґрунті, які призводили до кровопролиття на Молуккських островах, на Калімантані і Сулавесі, в Папуа. На о. Балі місцеві індуси протестують проти імміграції мусульман-яванців, а жителі провінції Ріоу вимагають для себе більшої частини доходів від нафтовидобутку.

В цілому, в регіонах відчуваються сталі антияванські настрої. Яву, населення якої становить майже 60 % жителів країни, звинувачують у присвоєнні доходів від природних багатств, в несправедливому розподіленні іноземних і внутрішніх інвестицій, яваноцентризмі в кадровій політиці і т.п. На думку експертів, ці звинувачення справедливі тільки частково. Ява за рівнем життя (за винятком багатой Джакарти, де й осідає лівова частка інвестицій) в цілому мало відрізняється від більшості інших островів. Але Ява асоціюється з Джакартою в якості центра влади і де-факто несе

відповідальність за помилки і зловживання влади, тим більше, що сімейний клан Сухарто активно захоплював найбільш доходні галузі економіки на зовнішніх островах і розподіляв всі доходи між своїми наближеними.

В ході реформ прийняті закони, які суттєво розширюють права і відповідальність регіонів. Введена виборність глав провінцій і областей, збільшена частка доходів, що залишаються у розпорядженні урядів регіонів. На них в значній мірі перекладено фінансування і здійснення проектів в сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення. Розширена економічна самостійність регіонів, включаючи вихід на загальнонаціональний і, при певних умовах, на зовнішній ринок.

Місцева еліта, отримавши більш широкий і менш контрольований доступ до ресурсів, часто використовує їх, не беручи до уваги не тільки загальнонаціональні, а й регіональні інтереси. До 85 % місцевих бюджетів йде на утримання бюрократичного апарата і депутатів законодавчих зборів. Одночасно відбулася децентралізація корупції. Має місце не завжди доцільний процес дроблення адміністративних одиниць у відповідності не з потребами регіонів, а з кастовими інтересами партійних еліт і місцевої бюрократії.

Є небезпека поглиблення нерівномірності темпів і якості розвитку між регіонами з різними природними і географічними ресурсами. Ця тенденція може стати руйнівною, нашаровуючись на етнічні, релігійні чи культурні відмінності. Для вирішення цієї застарілої проблеми навіть при найсприятливіших умовах потрібно буде багато часу.

В 2005 р. був покладений кінець багаторічній війні у провінції Ачех на півночі о. Суматра проти сепаратистів, які виступали за перетворення території в незалежну державу.

Другий фактор менш однозначний. Центральний уряд, надаючи Ачеху статус особливої автономії, пішов на поступки ортодоксальним мусульманам, дозволивши ввести обов'язкове виконання законів шаріату в повному об'ємі аж до застосування тілесних покарань за їх порушення.

Одна із найболючіших проблем індонезійського суспільства – становище китайської общини. Складаючи до 4 % населення і контролюючи до 70-80 % ділової активності в країні, етнічні китайці здавна є предметом визиску з боку влади, соціальної неприязні і расових забобонів більшості населення, що нерідко переходить в жорстокі погроми. Щоб поставити китайську общину під контроль воєнної і цивільної бюрократії, уряд до 1998 р. максимально обмежував прийом китайців на державну і військову службу, забороняв всі прояви етнічної самобутності китайців, включаючи використання ієрогліфів і проведення національних свят, і навіть змушував китайців змінювати власні ім'я на індонезійські.

Президент Хабібі відмінив фактично всі подібні обмеження, і це безперечно було необхідним кроком в загальному комплексі реформ.

В цілому, Індонезія, країна з найбільшим у світі мусульманським населенням, показала приклад того, що помірна релігійність не перешкоджає динамічному розвитку економіки.

Темпи економічного розвитку країни в 2010 р. склали 6,1 %, в 2011 р. – 6,5 %, в 2012 р. – 6,9 %. За прогнозами експертів, до 2030 р. ВВП Індонезії може досягнути 9,3 трлн. доларів США і вона увійде у першу п'ятірку країн світу. На початку 2013 р. Індонезія уклала угоду з концерном Airbus контракт на поставку 234 авіалайнерів на суму 18,4 млрд. євро, що говорить про могутній потенціал цієї країни.

### **13.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Індонезії**

В Індонезії існують різноманітні податки, що збираються на різних рівнях. Індонезійці сплачують тільки ті податки, які збираються автоматично (наприклад, утримуються працедавцем при виплаті заробітної плати), але й це відбувається не завжди, оскільки у ряді районів країни до сьогодні існує натуральне господарство.

Подружні пари можуть обирати спільне чи роздільне оподаткування своїх доходів.

Проблемою для країни є те, що тільки невелика частина громадян сплачує прибутковий податок з доходів громадян. Крім того, працівники податкових органів не завжди сумлінно виконують свою роботу, що дозволяє багатьом громадянам уникати сплати податків.

Компанії зобов'язані вираховувати із зарплати та перераховувати до бюджету прибутковий податок співробітників. Його ставки залежать від доходів працівників і складають відповідно 5 %, 15 %, 25 %, 30 %.

Податок на доходи фізичних осіб – нерезидентів складає 20 %. Якщо між Індонезією та іншою країною укладена угода про уникнення подвійного оподаткування, то нерезидент цієї країни платить податок за ставкою 10 %.

Податок на додану вартість складає в середньому 10 %. Не обкладаються ПДВ видобуті корисні копалини, предмети першої необхідності, вироблені продукти харчування та напої, валюта, золоті зливки, цінні папери, а також ряд послуг: медичні, фінансові, страхові, освітні, розважальні, послуги громадського транспорту, готелів. Предмети розкоші обкладаються податком у розмірі від 10 до 75 %. Ці товари оподатковуються тільки один раз при продажі виробником або при імпорті.

Дивіденди, відсотки та роялті, що виплачуються іноземним учасникам, підлягають оподаткуванню за єдиною ставкою в розмірі 20 %.

Придбання нерухомості обкладається податком у розмірі 5 % від ринкової вартості. Власники нерухомості обкладаються річним податком, який встановлюється місцевою владою. Нерухома власність включає землю та будівлі на ній (включаючи дороги, порти, трубопроводи, склади тощо).

Законодавство Індонезії є дуже складним щодо оподаткування нерухомості. Кожна провінція затверджує свою ставку цього податку.

Для розрахунку суми податку використовують середню вартість подібного об'єкту нерухомості, а не конкретну ринкову чи реєстраційну вартість.

Для об'єктів нерухомості, які не є земельними ділянками, ставка податку розраховується з тієї суми, яка потрібна на повне відновлення будинку у випадку його руйнування.

В сільськогосподарських районах країни податок на нерухомість нараховують, виходячи з вартості самої землі. В районах туристичного бізнесу при розрахунку ставки цього податку враховується й той об'єкт нерухомості, який знаходиться на даній ділянці землі.

Ті, хто придбаває нерухомість для здачі в оренду, зобов'язані також сплачувати відповідний податок.

До початку 2009-го року всі громадяни Індонезії, що виїжджали за кордон, були зобов'язані попередньо сплатити податок в розмірі близько 110 дол. США. З початку 2009-го року ця практика була змінена: зареєстровані платники податків були звільнені від подібного податку, а для всіх інших індонезійців ставка даного податку була збільшена в 2,5 рази. В результаті кількість індивідуальних платників податків зросла з 5,23 млн. в 2009 р. до 15,9 млн. в 2010 р. З 2011 р. вказаний податок було відмінено.

Під час кризи 2008-2009 рр. державою була проведена оптимізація податкової системи, яка передбачала значне скорочення, а у деяких випадках – звільнення від податків для підприємств соціальної сфери, що позитивно вплинуло на доходи домогосподарств. Суттєві пільги отримали організації, що реалізують соціально орієнтовані програми, а також підприємства 17-ти секторів, пов'язаних, в першу чергу, з виробництвом продуктів харчування, сільським господарством, гірничовидобувні підприємства, енергетика.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Індонезії ?
2. Які основні видатки домогосподарств в Індонезії ?
3. Чому існують значні відмінності в доходах домогосподарств в різних регіонах Індонезії ? Як це впливає на соціально-економічну ситуацію в країні?
4. Які особливості оподаткування нерухомості в Індонезії ви можете назвати?
5. Чи доцільно в Україні запровадити податок на громадян нашої країни, які виїжджають за кордон, але які не зареєстровані як платники прибуткового податку, як це було зроблено в Індонезії до 2011 р.?

## РОЗДІЛ 14. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ САУДІВСЬКОЇ АРАВІЇ

### 14.1. Загальні умови функціонування фінансів домогосподарств країни

Десятиліття модернізації дали результати – підвищився рівень життя корінних саудитів. Чисельність населення зросла в 1975-2008 рр. з 7,3 до 28 млн. осіб, частка міського населення збільшилася з 58,3 до 81 %, тривалість життя зросла з 54 до 72 років. ВВП на душу населення в 2006 р. за паритетом купівельної спроможності склав 22 тис. дол.

В Саудівській Аравії існують специфічні умови отримання позик для домогосподарств, а також можливості розміщення ними коштів на депозит. В Саудівській Аравії домінують принципи ісламського банкінгу, згідно якого банківська діяльність здійснюється відповідно до законів шаріату, які не дозволяють видавати гроші під відсотки. Це означає, що банк повинен видати позичальнику кошти таким чином, щоб не нараховувати відсотки. Разом з тим, оформлюючи депозит, вкладник не знає, які відсотки банк йому виплатить. Про особливості ісламського банкінгу можна довідатися на прикладі купівлі житла в кредит. Банк купляє житло, а потім перепродує його позичальнику в розстрочку. Досить часто кредитор у таких випадках не знайомить позичальника з комісійними, а пропонує йому графік погашення позики, вартість якої вища, ніж вартість житла.

Проблемою для домогосподарств є значне безробіття серед молодих корінних саудівців при великій кількості іноземних працівників в Саудівській Аравії. В 2007 р. в країні їх кількість склала 6,4 млн.

Уряд і державні компанії стимулюють наймання робочої сили з мусульманських країн, насамперед з Єгипту, Ємену, Пакистану, Бангладеш, Філіппін.

Саудівське трудове законодавство забороняє діяльність профспілок, страйки та колективні договори. Разом з тим, недавно уряд у рамках «демократизації» режиму повідомив, що він дозволив великим компаніям, які нараховують більше ста співробітників, організувати «робочі комітети».

Середня зарплата в країні дуже залежить від національної приналежності працівників. Корінні саудівці заробляють до 7000 ріалів, а середня зарплата іноземних працівників складає біля 1900.

В 2001 р. рівень безробіття серед корінних саудівців склав 8,34 %, а в 2007 р. він зріс до 11 %. Більшість з них – це особи з вищою освітою. Причинами цього стали не тільки диспропорції економічного розвитку, а й соціальні причини.

За десятиріччя модернізації в країні виріс новий середній клас, який звик до комфортабельних умов життя і високого рівня споживання.

Молоді саудівці не йдуть вчитися на технічні спеціальності, не бажають працювати на промислових підприємствах робітниками та техніками, а хочуть працювати в сфері управління чи в гуманітарних науках.

Сьогодні 60 % випускників саудівських коледжів – жінки, але працевлаштована менш як третина з них. Навчання в університетах та коледжах для жінок та чоловіків проводиться окремо.

У багатьох галузях економіки країни працюють іноземні працівники, які складають біля 44 % робочої сили та 27 % населення Саудівської Аравії. Іноземний працівник коштує дешевше, тому в приватному секторі частка іноземців перевищує 87 % зайнятих. За різними підрахунками, з 2005 року іноземні працівники щороку вивозять з країни у формі зарплати від 17 до 20 млрд. дол. США.

Значні кошти домогосподарства витрачають на прислугу, так як жінка не може виконувати ряд робіт. Так, оскільки жінка сама не має права сісти за кермо, у Саудівській Аравії зазвичай наймають для цього закордонного водія, якого вважають членом родини. Проблемою є те, що зарплата водія (300-400 доларів) становить одну третину доходів середньої сім'ї. Тому все більше саудівських жінок виступають проти подібної дискримінації. До руху долучилася й принцеса Аміра, четверта дружина одного з найбагатших бізнесменів світу принца Валіда бен Талала, яка здобула західну освіту. При тому, що водійські права (зрозуміло, отримані за кордоном), мають 45 тисяч саудійок, 40 % автомобілів у королівстві купують жінки. У той самий час зараз у країні близько 1,2 млн. іммігрантів працюють у них водіями. Оплата їхніх послуг деколи обходиться саудійкам у 90 % зарплати. По суті, це означає, що нинішнім станом справ незадоволена половина населення країни.

У плані рівноправності статей Саудівська Аравія давно відстала від решти світу. В країні жінці за злочини все ще відрубують голову, за неслухняність січуть різками, кожен її крок контролюють чоловіки. У певній мірі це зв'язано з угодою, яку в 18-му столітті уклали Мухаммад ібн Сауд, прямий предок нинішнього короля, і Мухаммад ібн Абдул Ваххаб, що дав своє ім'я радикальній течії ісламу. Згідно неї саудити здійснюють політичний контроль над країною, а нащадки Ваххаба – суспільний і релігійний.

Саудівські жінки отримали паспорти тільки після 11 вересня 2011 року. З 2008 року їм було дозволено працювати, але тільки 15 % жінок працевлаштовано. Тільки в кінці червня 2012 р. жінкам у Саудівській Аравії вперше дозволили взяти участь в Олімпійських іграх в Лондоні. Жінки також зможуть брати участь у муніципальних виборах, запланованих на 2015 рік.

В серпні 2012 р. влада Саудівської Аравії оголосила, що побудує перше промислове місто, розраховане на ділових жінок. Плани зі створення такого міста вже схвалені міністром у справах муніципалітетів і сільського господарства країни. Нове місто буде розташоване на території міста Ель-Хуфух, що на Сході Саудівської Аравії. У місті будуть, зокрема, розташовані виробництва, якими володіють жінки, а також фабрики, що випускають продукцію для жінок і на яких зайняті переважно жінки (фармацевтика, легка і харчова промисловість). Обсяг інвестицій та передбачувані терміни

будівництва міста для ділових жінок країни поки не називаються. Однак представники Управління промисловими містами і технологічними зонами вже працюють над планом по спорудженню другого такого містечка, а всього їх буде чотири. Вартість кожного з них складатиме біля 130 млн. дол. США.

В останні роки зростає невдоволення населення нерівністю в розподілі доходів в країні. Численна королівська родина (з яких 7 тисяч князів) трактує країну як свою вотчину. Кожен отримує щомісячне (від сотні до кількох сотень тисяч доларів залежно від споріднення) державне утримання і успадковує всі керівні посади. Хоча в Саудівській Аравії нараховується 120 тисяч мільйонерів, однак більша частина населення живе небагато, а кожний третій в країні є безробітним.

Стрімкий ріст населення (до 1,5 млн. в рік) може призвести до ускладнень у забезпеченні наявного рівня життя у майбутньому.

#### **14.2. Особливості оподаткування домогосподарств в країні**

За складністю оподаткування Саудівська Аравія займає сьоме місце в світі, входячи в десятку країн з найлегшим оподаткуванням. За даними експертів, громадяни Саудівської Аравії на виплату податків витрачають в рік не більше 79 годин.

Початок податковому законодавству в королівстві було покладено Указом № 3321 від 3.11.1950 р. З цього часу в країні був введений податок на прибуток.

На початку 1951 р. в Саудівській Аравії був введений такий ісламський податок як закят. Він став братися як з саудівських фізичних та юридичних осіб, так і з громадян інших країн – членів Ради співробітництва арабських країн Перської затоки (РСАКПЗ) та з належних їм комерційних структур, зареєстрованих на території королівства.

Податок на доходи приватних осіб також береться за прогресивною шкалою за ставкою від 5 % (при доходах до 16 тис. ріалів в рік) до 30 % (при доходах більше 66 тис. ріалів в рік).

На відміну від більшості країн, з негромадян Саудівської Аравії прибутковий податок не береться. Ще один податок – закят – податок на майно на користь бідних мусульман, береться з власників великої власності за ставкою в 2,5 %.

В Саудівській Аравії не збираються ніякі місцеві, регіональні чи комерційні податки.

Податок на додану вартість, податок на нерухомість, податок на подарунки в країні відсутні. Всі ціни, які вказані на цінниках, є кінцевими.

#### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Саудівській Аравії ?
2. Які основні видатки домогосподарств в Саудівській Аравії ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в Саудівській Аравії ?
4. Що представляє собою такий мусульманський податок як закят, яким оподатковуються доходи домогосподарств в Саудівській Аравії ?

## РОЗДІЛ 15. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ БРАЗИЛІЇ

### 15.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

Фінанси різних домогосподарств характеризуються в країні надмірною диференціацією, хоча влада старається поступово зменшувати цю різницю. Заперечуючи економічні підвалини плану “Real”, протягом 1994-1995 рр. впливові бразильські політики всіляко перешкоджали приватизації державного майна, реформуванню пенсійної системи, посиленню фіскальної дисципліни. Бразилія залишається, за влучним висловом відомого політика Роберто Кампоса, країною зі “шведською системою соціальних гарантій та доходами бюджету, як в Мозамбіку”. В окремих бразильських штатах на 22 діючих припадає 330 полковників у відставці. Якщо для пересічного бразильця пенсійний стаж становить 30-35 років, то для депутата парламенту – лише 8 років.

Безкоштовне навчання та охорона здоров'я також діють на користь заможніших прошарків населення. В Бразилії на одного студента державою витрачається 8804 дол. США (в Німеччині – 5900 дол. США, Великобританії – 5100 дол. США, Канаді – 3975 дол. США), хоча початкова та середня освіта вкрай занедбані. Для охорони здоров'я 12 тис. найбільш заможних пацієнтів витрачається стільки ж коштів, як на решту 40 млн. пересічних громадян.

На 10 тис. населення в Бразилії припадає 17 лікарів, що менше, ніж в Мексиці, і в 2-а рази менше, ніж в США.

Реформи, проведені при президенті Л. Лулі да Сілві, дали певні позитивні результати. Так, ВВП на душу населення в 2013 р. склав 11630 дол. США, тоді як в сусідній Колумбії він склав 6990 дол. США. Разом з тим, рівень бідності в країні зріс з 20 % 2011 р. до майже 40 % в 2012 р.

Природні багатства Бразилії, її родючі ґрунти можуть повністю прогодувати населення країни. Разом з тим, в сільській місцевості велика кількість безземельних селян, які ледь зводять кінці з кінцями, змушені вести боротьбу за перерозподіл сільськогосподарських угідь. У значній мірі це пов'язано із використанням цих земель для вирощування генномодифікованої цукрової тростини, яку переробляють на етанол, щоб за допомогою цього біопалива зменшити споживання дорогих нафтопродуктів.

Для покриття внутрішнього попиту до 2012 р. передбачалося збудувати 73 нові установки по його виробництву і збільшити площі під цукрову тростину на 50 %, що в сукупності повинно було обійтися приблизно в 10 млрд. дол. Експорт бразильського етанолу донедавна також швидко зростав. В червні 2007 р. Лула да Сільва заявив про збільшення до 2010 р. експорту етанолу в 4 рази, або до 10 млрд. дол., але криза 2008-2009 рр. завадила реалізації цих планів.

США – найбільший споживач бразильського етанолу. В 2006 р. його закупівлі збільшились в чотири рази – до 1,74 млрд. л, що складало 58 % загального об'єму експорту Бразилією цього виду палива. Щоб досягти



поставленої президентом Дж. Бушем мети – знизити споживання бензину в США на 20 % до 2017 р. – потрібно додатково щорічно 135 млрд. л етанолу, значна частка якого буде імпортована із Бразилії.

Подальше просування етанолу на внутрішньому і світовому ринках, крім нарощування об'ємів виробництва і зниження собівартості цього продукту, передбачає вирішення цілого комплексу взаємопов'язаних задач. Це – будівництво трубопроводів, розширення складських і портових потужностей, створення більш ефективних автомобільних і авіаційних двигунів, зниження негативних наслідків впливу етанолу на навколишнє середовище. Провідна бразильська нафтогазова компанія Petrobras спільно з партнерами передбачала до 2012 р. вкласти 3,4 млрд. дол. у виробництво, зберігання і транспортування етанолу, а також у створення технологій, які знижують забруднення навколишнього середовища.

Криза 2008-2009 рр. призвела до зменшення інвестицій в етаноловий проект в Бразилії, але не зупинила його реалізації.

Дуже складною проблемою для Бразилії є забезпечення нормальним житлом та мінімальними комунальними послугами десятків мільйонів бразильців, особливо жителів так званих фавел – околиць великих міст, де процвітає масове безробіття, наркоманія, проституція, злочинність.

Під час правління Л. Лули да Сілви для багатьох жителів фавел були виділені безкоштовні будівельні матеріали, щоб вони відремонтували свої будинки, провели водопровід та каналізацію.

Новий президент Бразилії, Ділма Русефф, продовжує цю соціальну політику, а також активно бореться з наркоманією та злочинністю, в тому числі в районах фавел.

Для багатьох юнаків, особливо із районів фавел, шансом вирватися з бідності, є вступ до футбольних академій при футбольних клубах. У них для бідняків гарантована постіль, добра їжа, футбольна форма. Разом з тим, у майбутньому талановиті у футболі діти повністю стають залежними від футбольних агентів, які їх перепродують різним клубам. У Бразилії 311 осіб мають агентську ліцензію ФІФА, а середній відсоток таких посередників, що володіють правами на гравця, підчас його продажу, коливаються у межах від 5 % до 15 %. Загальноприйнятою є наступна практика: агент придбаває за безцінь футбольні паспорти зразу кількох сотень юнаків-спортсменів – хтось із них виросте у висококласного гравця, якого можна буде продати за великі гроші в один із закордонних клубів, і вкладені кошти будуть компенсовані з надлишком. У той же час, більшість молодих футболістів, які виїжджають за кордон, отримують зарплату в кілька тисяч доларів на місяць. В цілому, вартість перспективних молодих бразильських футболістів на ринку коливається, за оцінками експертів, від 100 тис. до 20 млн. дол. США.

В останні роки експорт гравців з Бразилії зріс у геометричній прогресії. Так, за даними Конфедерації футболу Бразилії, тільки в 2008 р. виступати за кордон поїхало 1176 місцевих гравців. Більшість, 762 гравця, поїхали в Європу. Значна частина з них уклали контракти з командами Португалії (209 гравців), близької до Бразилії за мовою та менталітетом. В 16 клубах

Прем'єр-ліги України на початку 2009 р. виступало 22 професіонали з Бразилії. На деяких із них непогано заробили й окремі українські клуби. Так, футбольний клуб «Шахтар», придбавши в 2002 р. бразильського футболіста Брандао за 2 млн. дол. продав його в 2008 р. за 9 млн. дол. США.

Насамперед безкінечну жагу до прибутку, яку демонструють футбольні агенти, вважає проблемою сучасного бразильського спорту Сократес, легендарний капітан футбольної команди країни на чемпіонатах світу 1982 та 1986 років. На його думку, футбольні агенти перетворюють молодих футболістів у товар. Якщо у гравця немає агента, у нього немає й шансу грати за гарний клуб, оскільки, на думку Сократеса, у бразильському футболі домінує корупція, а при владі знаходиться мафія. Корупція дійсно розвинута у бразильському футболі, вважає Алекс Беллос, автор книги про бразильську спортивну індустрію. Але за руку, за його оцінками, чиновників в цій країні практично не ловлять, хоча інколи за грати попадають футбольні агенти. Так, в 2005 р. за звинуваченням в крадіжці та переказу до швейцарського банку через підставні фірми 34 млн. дол. США, поліцією були заарештовані два футбольних агенти, які в свій час першими купили за 7,5 тис. дол. футбольні права на 14-ти річного бразильського хлопчика, який у майбутньому став відомим у всьому світі футболістом Роналдо.

Як і прогнозували соціологи, в кінці 2003 року президентські вибори в Бразилії впевнено виграв Луїс Ігнасіо Лула да Сілва, лідер Робітничої партії – найбільшої лівої політичної організації Латинської Америки. Експерти одностайні в тому, що успіх Л. Лули да Сілви на президентських виборах пояснювався зростанням різниці у доходах між багатими та бідними і високим безробіттям у Бразилії. І в тому, і в другому бразильці звинувачували уряд, який склав свої повноваження. В 2006 р. Л. Лула да Сілва знову виграв вибори, оскільки йому вдалося підняти рівень життя багатьох незаможних бразильців. Так, в 2004 р. в одну були об'єднані 4 найбільших соціальні програми, що сприяло покращенню життя 12,8 млн сімей. До кінця правління Л. Лули да Сілви частка бідних сімей скоротилася до 15,3 %, або на 45,7 %, тоді як чисельність середнього класу зросла на 25 млн. осіб. Разом з тим, в роки кредитного буму президент відклав прийняття ряду структурних змін, націлених на скорочення податків, підтримку платоспроможності, соціального забезпечення та перегляд трудового законодавства. Замість цього він найняв 217 тис. нових урядових працівників. В 2011 р. президентом Бразилії стала представниця лівих сил Ділма Русефф, яка продовжує соціальну політику Л. Лули да Сілви, направлену на допомогу передусім малозабезпеченим бразильцям.

Зменшенню безробіття в країні сприяє й підготовка країни до проведення чемпіонату світу з футболу, який відбудеться в Бразилії у 2014 р.

Разом з тим, влітку 2013 р. по всій Бразилії пройшли масові акції протесту, пов'язані з рішенням влади підвищити плату за проїзд у громадському транспорті, щоб знайти гроші на завершення спортивних комплексів, багато з яких було використано не за призначенням.

Інфляція в Бразилії в 2013 р. склала 6,4 %, хоча багато експертів вважають її офіційний рівень заниженим.

## **15.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Бразилії**

Негативно впливає на доходи домогосподарств бразильська податкова система. Вона надзвичайно складна, громіздка і заплутана, що сприяє тінізації доходів громадян, а сама проблема давно вже назрілої податкової реформи викликає там найбільш гострі на сьогоднішній день суперечки, в які втягнуті буквально всі прошарки бразильського суспільства.

Країні важко добиватися поставлених цілей, оскільки кожний працюючий донедавна повинен був щомісяця сплачувати із своєї заробітної плати до 74 різних податків, податки забирали до 49 % прибутку підприємств, причому головними жертвами оподаткування є дрібні і середні підприємці, тобто ті, які покликані створювати найбільшу кількість робочих місць, а також населення.

З доходів фізичних осіб податок стягується за ставками від 0 % до 27,5 %. Ставка в 0 % застосовується для доходів менше 5700 дол. на рік, а ставка в 27,5 % використовується для оподаткування доходів понад 11300 дол. в рік.

Податок на нерухомість, який йде державі, сплачується наступним чином. За землю, яка належить федерації, але знаходиться на території штату, платиться податок в розмірі 0,001 % її вартості. Крім того, федерації сплачується податок від продажу нерухомості в розмірі від 2,5 до 5 % від її вартості.

Податок на нерухомість, яка знаходиться на території штату, подібний до федерального податку на нерухомість.

Муніципальний податок на нерухомість сплачується при продажу нерухомості та становить від 2 до 5 % від її вартості.

Прибутковий податок від здачі в оренду нерухомості складає 15 % від отриманого доходу.

Податок на майно визначається муніципалітетом і його ставки різні в різних муніципалітетах (від 0,5 до 4 %).

Податок на землю сплачують в Бразилії власники сільськогосподарських земель в розмірі від 0,03 до 20 % вартості землі.

Основним непрямим податком в Бразилії є податок з продажу товарів та послуг, який стягується на рівні штатів. Його ставка дорівнює 25 % і цей податок забезпечує 23-24 % податкових надходжень штатів.

У федеральному бюджеті основну частину надходжень забезпечує такий непрямий податок, як податок на промислову продукцію.

У 2011 р. уряд скасував податок на експорт цукру. Цей захід уряду допоможе виробникам етанолу ефективно продовжувати свою діяльність та знизить ціну біопалива.

Організацією, що відповідає за виконання податкового законодавства і забезпечення збору податків, є Федеральна податкова служба (Receita

Federal, RF), яка підпорядкована Міністерству економіки і розвитку Бразилії. Слід відмітити, що веб-сайт RF достатньо добре організований і в певній мірі “полегшує життя” бразильським платникам податків (фізичним і юридичним особам). Сайт містить необхідну інформацію про законодавство, зразки найрізноманітніших податкових декларацій для резидентів і бразильців, що живуть за кордоном (передбачений переказ на англійську і іспанську мову), всі новації в законодавстві, а також – що дуже важливо – можливість інтерактивно спілкуватися через відкритий доступ в Інтернеті чи використовуючи спеціальний код. З допомогою сайту можна підрахувати суму податку, проконсультуватися з юристом, висловити свою думку і т.д.

Разом з тим, наявність добре організованого сайту податкового відомства ще не є гарантією ефективності самої системи, дотримання прав платників податку і виконання фізичними і юридичними особами зобов'язань по своєчасній і правильній сплаті податків. Реформа податкового законодавства, запропонована президентом Л. Ігнасіо Лула да Сілвою у 2003 р. реалізується в життя надто повільно, зустрічаючи серйозний опір.

Слід також враховувати, що лише 19,5 % жителів країни користуються Інтернетом і всього 7,4 % мають комп'ютери. Більшість же бразильців постійно стикаються з корумпованими чиновниками податкового відомства і змушені самотійно розбиратися в хитросплетіннях податкового законодавства.

Відсутність чітких “правил гри” сприяє масовому ухиленню від сплати податків, вносить додаткову плутанину в роботу судів і контролюючих органів. Бразильські суди, і без того перевантажені справами через високий рівень злочинності і корупції, буквально “стогнуть” під тиском позовів, пов'язаних з несплатою або неправильним стягненням податків. За даними статистики, на ці справи припадає приблизно половина від тих, які доходять до судів, що не може не впливати на загальний, досить низький стан бразильської юстиції.

Крім всього іншого, Бразилія – країна з одним із найвищих в світі рівнів оподаткування, причому, при відсутності розвинутого нового податкового законодавства, кількість стягуваних з населення податків постійно зростає. Загальна сума податків, сплачених в Бразилії в 2005 р., склала 364,136 млрд. реалів, що перевищило дані за 2004 р. на 5,65 %. Загальна сума податків, яку бразильці сплатили в 2007 р., зросла ще на 9,8 %. Громадські організації, деякі парламентарії і члени уряду, преса, об'єднання підприємців і т.д. постійно б'ють на сполох з приводу того, що зміни, що відбуваються у податковому законодавстві в останній час, контрпродуктивні. Багато хто вважає, що податки розподіляються нерівномірно, несправедливо і неефективно, підриваючи інтереси дрібних і середніх підприємців, в цілому спрямовуються на забезпечення короткострокових економічних інтересів еліти і корумпованої державної бюрократії.

У практиці стягнення податків зустрічається багато випадків, коли фіскальні органи вбачають у конкретному платникові податку не “клієнта”, а безправного “платника”, коли презумпція невинності громадянина,

гарантована конституцією, замінюється презумпцією його винуватості як “неплатника податку”, коли розрахунок податку робиться не на об’єктивних даних про вже отриману зарплату чи прибутки, а на приблизному уявленні про те, що людині ще тільки належить отримати і т.д.

Ситуація з прибутковим податком (ПП) також далеко не ідеальна. На думку спеціалістів, сплата цього податку порушує такі конституційні права бразильців, як прогресивність, індивідуальність, всезагальність і утилітарність. Він не здатний гарантувати справедливе рішення і рівне ставлення до фізичних осіб, оскільки не усуває об’єктивної системи оцінки потенціального внеску останніх. Відповідно ПП не може слугувати інструментом більш раціонального розподілу ренти, тобто збільшувати стягнення податку з більш забезпечених і полегшувати тягар для найменш забезпечених.

Згідно з проведеними дослідженнями, у той час як трудова діяльність оподатковується ставкою податку від 15% до 27,5%, біржові та інші фінансові операції – ставкою у 15%, причому у випадку з біржами, операції до 4-х тис. реалів не підлягають оподаткуванню. При цьому, на думку багатьох експертів, “заморожування” шкали ПП, що мало місце, на думку багатьох експертів, є не що інше, як прихована форма підвищення податку на оплату праці.

У той же час багаті інвестори можуть не сплачувати податки на дивіденди, а партнери в приватних компаніях сплачують податки за нижчою ставкою, ніж прості співробітники.

Основним джерелом надходження податків в Бразилії насправді є не крупний бізнес, а пересічний споживач, оскільки податкова ставка систематично “накручується” на ціну товарів у супермаркетах, бензину на заправках і т.д. Через це роздрібні ціни перевищують розумний рівень. Багато економістів бачать причину слабкої конкурентоспроможності бразильських товарів на світових ринках саме в цьому. Згідно з підрахунками, кожен 2 реала податку на початку виробничого ланцюга того чи іншого товару (бензину із нафти, іграшок із пластику і т.д.) зростають до 10-15 наприкінці виробничого циклу і лягають важким тягарем на доходи платників податків.

Дані Бразильського інституту податкового планування (ІВРТ) свідчать про те, що частка податків в ціні простої кулькової ручки досягає 48,6 %, олівця – 36,19 %. Бразильці, таким чином, платять майже вдвічі більший податок з продаж, ніж жителі більш розвинутих країн, що входять в Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Якщо в останніх він складає в цілому всього 12,55 % оподаткування, податок з заробітної плати – 25,21 %, а з капіталу – 11,27 %, то в Бразилії ці цифри складають, відповідно, 22,41%, 32,83 і 38,43%. За даними Фонду Інституту економічних досліджень (FIRE), “невидимі” податки на сім’ї, що заробляють до двох мінімальних зарплат, зросли в 2000-2006 рр. з 26,5% до 45,8%, в той час як прямі зросли з 1,7% до 3,1%.

В 2013 р. при купівлі стандартного набору овочів та фруктів (банани, помідори, квасоля) частка податків в ціні складала більше 25 %.

Таким чином, в Бразилії основний тягар оподаткування несуть на собі рядові споживачі і особи найманої праці, а не підприємці і компанії. При цьому, як свідчила громадська організація “Увага податкам!”, пересічний громадянин не має уявлення про те, скільки податків він сплачує за кожний куплений продукт чи надану йому послугу, оскільки “оподаткування в Бразилії – це питання, повністю приховане від очей громадськості”. У той же час податки, що включаються у вартість товару, особливо важко відбиваються на добробуті найменш оплачуваних категорій громадян. Так, згідно з даними того ж ІВРТ, той, хто отримує всього дві мінімальні заробітні плати, повинен сплачувати податок з продаж у розмірі 13,13 %, тобто майже в два рази більше, ніж той, хто отримує до 30 мінімальних зарплат (6,94%).

Сумним наслідком плутанини і складності податкового законодавства Бразилії, що сприяють ухиленню від сплати податків, є та обставина, що законослухняні платники податків, щоб уникнути процедури притягнення до відповідальності, змушені іноді платити податки двічі. Федеральна податкова служба Бразилії донедавна не допускала, щоб платники податків просто представляли квитанцію про сплату податку. Необхідно, щоб ця квитанція представлялась в конверті, в якому, крім неї самої, містилося б також прохання про перевірку сплати податків.

Перевірка правильності сплати податків може тривати довгі місяці, і цим користуються нечисті на руку податкові функціонери, щоб вимагати подвійну оплату (це часто радять робити навіть адвокати платника податків – юридичної особи, щоб уникнути різних юридичних і практичних ускладнень). Підприємства, які не сплатили вчасно податки, не вносяться в кадастр Федеральної податкової служби (це в основному підприємства дрібного і середнього бізнесу) і позбавляються права брати участь в тендерах, а це, у свою чергу, створює додаткові можливості для різного роду зловживань і корупції.

Суттєвою проблемою при наданні інвестицій для Бразилії поки залишається використання її футбольних клубів для відмивання брудних грошей та несплати податків. Так, в 2007 р. поліція країни розкрила подібну схему, ініціатором якої був Борис Березовський, російський олігарх, який постійно проживав в Лондоні. Ця справа бере початок в 2005 р., коли футбольний клуб “Корінтіанс” почав співпрацювати з компанією Media Sport Investment (MSI). Її представляв Кья Джурабчан, англієць іранського походження. MSI в 2005 р. швидко почала вкладати в клуб великі інвестиції. За мільйони доларів було куплено таких відомих футболістів, як Тевес, Матхерано, Рікардо та інших. Відповідно, діяльністю MSI зацікавилася поліція. Через півтора року до слідства була залучена прокуратура Бразилії. Звинувачення отримали президент “Корінтіанса” А. Дуаліб, його заступник Н. Курі та шість співробітників MSI, в тому числі Джурабчан і Березовський. Прокуратура має досить вагомі докази щодо “відмивання брудних грошей” цими людьми. Із зібраного матеріалу витікає, що “сірим кардиналом” цієї

оборудки був Б. Березовський. Прокуратура Бразилії має докази того, що існує політичне лоббі, яке за фінансову винагороду мало забезпечити Б. Березовському недоторканість на території країни. Відповідно, росіянин планував інвестувати в Бразилію біля 2 млрд. дол., а футбольний клуб використовувався тільки як прикриття для ширшої діяльності.

Коло підозрюваних осіб не обмежується тільки бізнесменами чи політиками. Федеральна поліція Бразилії оголосила, що має “належні докази щодо вини восьми колишніх футболістів “Корінтіансу”, які приховували доходи від оподаткування на рахунках в банках Швейцарії.

Не виключено, що до цього переліку будуть додані ще нові прізвища, бо операція продовжується. Більшість бразильських футбольних клубів знаходяться у важкій фінансовій ситуації, тому вони є легкою здобиччю для підозрілих “інвесторів”.

“Бразилія повинна переглянути податкову систему, якщо вона хоче залучити додаткові капіталовкладення”, – ця рекомендація містилась в доповіді, підготовленій ООН у квітні 2006 р. До того ж закликав у січні 2007 р. і розпорядчий директор МВФ. Для міжнародних фінансових організацій зрозумілий зв’язок між системами оподаткування і економічним розвитком держав. Невипадково, що у найбільш економічно успішних країнах надходження від податків в бюджет знизились з 38 % ВВП в 1993 р. до 27,1 % в 2006 р., тоді як в Бразилії вони перевищили цю цифру.

Податкова реформа, задумана як давно назрілий крок по уніфікації податкового законодавства і приведенню його у відповідність з насущними потребами країни, з 2003 р. “застрягла” в Національному конгресі. Цьому сприяло лобіювання з боку окремих осіб і організацій зацікавлених у збереженні існуючого положення. Експерти Бразильського інституту з вивчення прав платників податку вважають, що в застої податкової реформи зацікавлена в першу чергу сама держава, яка, як і раніше, має намір мати безперешкодний доступ до більшої частини ресурсів, що надходять в рахунок сплати податків, для того, щоб продовжувати використовувати їх за своїм призначенням. Невипадково, за даними ООН, Бразилія – країна з найбільш забюрократизованим і роздутим держапаратом.

Розробка і прийняття податкової реформи у перший період правління адміністрації Л.І.Лули да Сілви були зірвані не тільки через протидію лобістських груп, але й завдяки корумпованому скандалу в уряді, який виник навесні 2005 р. і тривав майже до президентських виборів (жовтень 2006 р.).

Компанії в 2013 р. сплачували 88 видів податків у федеральну казну, до бюджетів штатів та муніципалітетів, що лягало важким тягарем на плечі споживачів. Бразильська влада щоденно публікує по 46 нових податкових правил і розпоряджень.

Оздоровленню податкової системи заважає і той факт, що “тіньовий” сектор економіки Бразилії, як і раніше, відповідальний за виробництво до 40 % ВВП. Ефект “замкнутого кола” (високі податки – перехід підприємств “в тінь” і їх несплата – утруднення з кредитуванням – економічна стагнація і,

як наслідок, поглиблення соціальних проблем і ще більш високі податки) дуже активно проявляється сьогодні в Бразилії.

На думку експертів, збереження нинішнього стану податкової системи абсолютно не вигідно уряду лівих сил, який ставить перед собою мету покінчити з бідністю в Бразилії на основі реалізації планів прискореного економічного розвитку і боротьби з корупцією. Імперативи розвитку чим далі, тим більше входять у протиріччя з недосконалою і заплутаною податковою системою.

Враховуючи критичні зауваження, податкова служба Бразилії оголосила про перший пакет законів, які повинні спростити податкову систему країни. Починаючи з 2013 р., в країні буде скасована щорічна декларація для підприємств, що застосовують спрощену систему оподаткування, а вже з січня 2012 р. скасовані деякі інші декларації для юридичних осіб. З 2014 р. фізичні особи, які мають дохід з єдиного джерела в Бразилії, будуть отримувати вже заповнені податковою службою країни Декларації про доходи фізичної особи. Платник податку лише повинен буде перевірити дані через Інтернет, підправити їх, якщо потрібно, і підписати декларацію. Зараз заповнення декларації про доходи є обов'язковою умовою для всіх фізичних осіб, які є резидентами Бразилії, чий дохід за рік перевищив 22 487 реалів, хто має власності більш як на 300000 реалів, хто продав рухоме та нерухоме майно тощо. Найчастіше громадяни не в змозі самостійно заповнити цю складну декларацію, і змушені наймати бухгалтерів, що вимагає додаткових витрат.

Починаючи з червня 2012 р., платники податків можуть сплачувати податки (включаючи митні збори) за допомогою кредитних і дебетових карт через Інтернет або банкомати. Спеціальні банкомати розміщені у відділах податкової служби, в аеропортах і на кордоні.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств Бразилії ?
2. Які основні видатки домогосподарств в Бразилії ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в Бразилії ?
4. Які основні причини масового приховування громадянами Бразилії своїх доходів від оподаткування?



## РОЗДІЛ 16. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ МЕКСИКИ

### 16.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

У 60-70-ті роки ХХ ст. у Мексиці відбувся демографічний вибух. Однак завдяки демографічній політиці уряду, спрямованій на планування сім'ї, вже у 1985 р. приріст населення знизився до 2,3%, а у 2004 р він становив 1,17%, чому сприяла також еміграція мексиканців до США. Для обмеження міграції з Мексики до США влада США планує побудувати на кордоні стіну.

У 1992 р. розпочалося створення схеми приватних пенсійних рахунків. Працедавці зобов'язувалися перераховувати на рахунки працюючих у комерційних банках 7% від нарахованої заробітної плати. Отримані банками кошти інвестувалися в державні цінні папери.

Проблема працевлаштування зумовлює велику міграцію населення до Мехіко, столиць штатів і до США (щороку туди виїжджає до 14 млн. осіб). Грошові перекази заробітчани складають значну частину доходів домогосподарств, насамперед тих, хто має дохід до 300 дол. в місяць на сім'ю (60% переказів йдуть в такі сім'ї). В 2005 р. загальна сума міграційного капіталу до Мексики склала 133 млрд. дол. США. Майже 18% працюючих зайнято у сільському господарстві, 24% – у промисловості, решта – у сфері послуг. Понад 6% населення – безробітні.

Мексика є країною, що характеризується динамічним і стабільним розвитком. Вона посідає третє місце у світі поміж “ринків, що розвиваються” за привабливістю для іноземних інвестицій (після Китаю та Бразилії). У 2004 р. ВВП Мексики становив 1006 млрд. дол., або 9600 дол. на душу населення.

Середня зарплата в день становить 59-62 мексиканських песо (МХР) (близько 3,6 євро).

У Мексиці впроваджено безкоштовну та обов'язкову світську освіту. Загальна письменність в країні у 2004 р. становила 92 %. У Мексиці діють понад 800 ВНЗ (з них більше 200 – приватних), у т.ч. 50 університетів, зокрема найбільший у світі Національний автономний університет Мексики (заснований 1551 р., навчається 330 тис. студентів), університети у Гвадалахарі, Морелії тощо.

Після десяти років безперервної макроекономічної стабільності з 1996 по 2006 р. – те, чого Мексика не переживала з 1960-х рр. – середній клас значно виріс, і недорогий банківський кредит став доступний мільйонам тих, кому в минулому було відмовлено. І все ж, незважаючи на ці очевидні зміни, бідність залишається широко поширеною, нерівність глибокою, а соціальне обурення посилюється. Від бідності насамперед страждає місцеве індіанське населення – майже 30 % жителів країни.

52 млн. мексиканців живуть у бідності, а 11 млн. – у злиднях. В 2008 р. в країні було запроваджене ціни на тортільяс (мексиканський хліб), після

того, як у 2007 р. вдвічі подорожчала біла кукурудза, з якої виготовляють цей хліб.

Всі ці проблеми загострилися в період світової фінансової кризи 2008-2009 років, яка розпочалася в США наприкінці 2007 р. і, відповідно, негативно позначилася на стабільності фінансової системи Мексики. Обсяг ВВП країни в 2009 р. знизився на 6,1 %, а роботу втратило понад 700 тис. осіб. В 2010 р. ситуація з безробіттям покращилася, оскільки ВВП виріс на 5,5 %.

## **16.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Мексиці**

Однією з головних економічних проблем в Мексиці є висока частка так званого тіньового сектора. За даними Міжнародного валютного фонду вона становить близько 33 %. Це – близько 285 млрд. дол. США, які не обкладаються податками.

В Мексиці існує прогресивна система оподаткування доходів громадян, яка в певній мірі зменшує нерівність в доходах громадян. Шкала **прибуткового податку** виглядає наступним чином:

при доході до 496 песо – ставка 3 %;

від 496 до 4120 песо – ставка 10 % ;

від 4120 до 7399 песо – ставка 17 % ;

від 7399 до 8601 песо – ставка 25 % ;

понад 8601 песо – ставка 28 %.

**Податок на додану вартість** має три ставки. Базову ставку встановлено в Мексиці з 1 січня 2010 р. в розмірі 16 %. Ставка в розмірі 0 % встановлена для продовольства, медикаментів, книжок. За ставкою 11 % обкладаються товари і послуги у прикордонній зоні. Ця зона шириною в 20 кілометрів простягається вздовж північних та південних кордонів країни.

Туристи, які виїжджають з Мексики морем або повітрям, мають право на відшкодування ПДВ, але при умові, що куплений в країні товар коштує понад 1200 песо.

Для переведення прибутку за кордон немає ніяких обмежень, це ж стосується й переведення за кордон заробітної плати іноземних працівників.

Низькі податки на нерухомість приваблюють в країну іноземців.

Необхідні кошти для збільшення доходів малозабезпечених верств пропонується отримати за рахунок докорінного перегляду податкової системи держави. Донедавна у Мексиці податкові надходження складали не більше 18 % ВВП, у той час як в Бразилії ця величина досягає 33 %, а у США – 31 %.

Третину всіх податків країна отримує за рахунок акцизів на нафту, що робить мексиканську фінансову систему дуже залежною від світових цін на “чорне золото”. Для усунення таких перекосів пропонується суттєво розширити податкову базу і почати рішучу боротьбу з ухиленнями від податків. Економічні радники колишнього президента В.Фокса розглядали навіть можливість відміни ряду податкових пільг, якими користуються великі компанії.

20 червня 2007 р. президент країни Феліпе Кардерон представив конгресу проект фінансових реформ. Серед іншого вони передбачали введення фіксованого податку на дохід від комерційної діяльності, двовідсотковий податок на щомісячні готівкові банківські депозити обсягом понад 20000 песо, і мито розміром в 20 % на азартні ігри. На думку розробників проекту це дозволило б збільшити доходи бюджету та посилити боротьбу з бідністю. В силу різних причин цю реформу не вдалося повністю реалізувати, і в 2012 р. до влади прийшов новий президент.

Небажання політиків втратити прибуткові важелі впливу на економіку та зацікавленість у цьому значної частини підприємців пояснюють суперечливий характер мексиканських податкових реформ. Корупція і засилля державних регуляторів створюють невизначеність, що також перешкоджає переходу до стійкої податкової системи.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Мексиці ?
2. Які основні видатки домогосподарств в Мексиці?
4. Який внесок складають кошти заробітчан в доходах домогосподарств в Мексиці?
4. Які проблеми існують в оподаткуванні домогосподарств в Мексиці ?

## РОЗДІЛ 17. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ АРГЕНТИНИ

### 17.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

Після Другої світової війни Аргентина входила в десятку найбагатших країн світу. Такому стану багато в чому сприяв міцний держсектор, який охоплював стратегічно важливі, ключові підприємства економіки, наявність впливового середнього класу, кваліфікованої робочої сили. Лідери створеної в 1947 р. Хустисіалістської партії успішно орієнтували країну жити по коштах, в результаті чого Аргентина не тільки не мала зовнішнього боргу, а й була здатна виділяти кредити сусіднім країнам.

Стан почав змінюватися з 1955 р., коли в країні відбувся державний переворот. Пішла черeda періодів соціально-політичної нестабільності, включаючи воєнні режими. З початку 90-х років, будучи ще заможною країною, реагуючи на тиск зовнішніх і внутрішніх сил, Аргентина відкрито оголосила курс ринкової лібералізації. Але в 2001 р. країні було оголошено дефолт, що в значній мірі було пов'язано з надмірною прив'язкою економіки Аргентини до американського долара та виконанням умов МВФ.

Прокинулась, здавалося б переможена інфляція, з'явилися маси збіднілих, голодних людей. Небачених масштабів досягло міське безробіття – 17,4 % (вище було тільки в Колумбії). Країна переживала обвальне падіння валового виробництва (10,8 % в 2002 р.), вона впала в стан неплатоспроможності. Фактично відбувся крах аргентинської моделі розвитку, орієнтованої в значній мірі на підтримку з боку зарубіжних інвесторів. Із “привабливого магніту” Аргентина перетворилась в країну масової втечі громадян за кордон. І тільки з 2003 року вдалося виправити ситуацію, покращити економічний стан.

За рівнем економічного розвитку країна посідає третє місце у Латинській Америці (після Бразилії і Мексики). Її ВВП у 2004 р. становив 483,5 млрд. дол., або 12 400 дол. на душу населення, і є найвищим серед країн Південної Америки. Більшу частку ВВП забезпечують сфера послуг (54%), промисловість (36%) і сільське господарство (10%).

За короткий термін в Аргентині сформувався потужний соєвий комплекс, який виробляє соєві боби, олію, муку, шроти. В 2003-2007 рр. цей комплекс задовольняв 95 % світового приросту попиту на соєву муку та 100 % – на соєву олію. В 2003-2007 рр. на частку Аргентини припадало 49 % експорту соєвої муки та 59 % соєвої олії.

В 2006 р. біля 20% населення було безробітним, але разом з тим багато з безробітних не хочуть працювати, оскільки отримують достатню соціальну допомогу і працюють в тіні. 50% населення в 2006 р. знаходилося на межі бідності або за нею, але багато не хоче працювати, живучи на соціальну допомогу. Якщо працівник отримує зарплату менше 800 песо (1 долар США – 3 песо), то він може претендувати на різні субсидії, які надаються

насамперед членам профспілок. Середня зарплата в Аргентині в 2006 р. складала біля 350 дол. США.

Економічний бум після 2007 р. дозволив аргентинській владі направити значні фінансові ресурси на вирішення найбільш гострих і невідкладних соціальних проблем. В цьому смислі уряд Н. Кіршнера також продемонстрував безспірні успіхи, що не в останню чергу визначило успіх його дружини – спадкоємця на президентських виборах. Відзначимо найбільш суттєві позитивні зрушення в соціальній галузі.

В період з 2003 року в країні було створено більше 3 млн. робочих місць. (В цьому, зазначимо, якісна відмінність сьогоденної моделі економічного росту від ситуації 1990-х років, коли збільшення виробництва не приводило до підвищення зайнятості). В результаті відбулося відчутне скорочення безробіття: з 24,3% в 2002 р. до 8,5% в 2007 р. Дещо скоротилась (з 45% до 43%) кількість зайнятих в неформальному секторі. Це не так вже й мало, враховуючи загальне суттєве збільшення працюючих за наймом. Крім того, проявився важливий позитивний тренд. З другого кварталу 2002 року по 2007р. приблизно на 50% зросла реальна заробітна плата, мінімальний розмір якої в 2007 р. становив близько 310 доларів, а в ряді галузей досяг майже 600 доларів. Підкреслимо, що мова йде про мінімальну зарплату.

Важливі й інші показники. Так, кількість аргентинських громадян, що живуть за межею бідності, знизилась з 54,7% (2003 р.) до 31,4% (в 2006 р.) Проявилася тенденція збільшення частки заробітної плати по відношенню до ВВП: з 34,3% в 2003 р. до 41,3% в 2006 р. Відмічено й деяке скорочення розриву в доходах між “верхніми” і нижніми” 10% населення: 35 і 31 раз. В документі під назвою “Соціальний пакт”, розробленому експертами команди К.Фернандес де Кіршнер, який визначає основні напрямки її роботи, в якості пріоритетного ставиться завдання подальшого покращання умов життя основної частини населення. На заваді вирішенню цих програм стала світова фінансова криза, яка розпочалася в кінці 2008 року.

Таким чином, аргентинському правлячому режиму вдалось довести, що в руслі “лівого дрейфу” можливо забезпечити поєднання економічного росту і соціального прогресу. Дана обставина має принципове значення для оцінки перспектив нової модернізаційної моделі, яка заперечує принципи неоліберального фундаменталізму і яка ставить на перше місце захист національних інтересів Аргентини і ліквідацію найбільш серйозних суспільних диспропорцій.

В 2009 р. в Аргентині планувалося вкласти в інфраструктурні проекти 16 млрд. дол. США (15% від ВВП країни), щоб зменшити безробіття. В 2008 р. в ці проекти було вкладено наполовину менше коштів.

Негативно позначилась на доходах громадян повінь, яка сталася на початку квітня 2013 р. Від неї постраждало 350 тис. осіб, а 54 людини загинуло. Найбільше від негоди постраждали два найбільші міста – столиця країни Буенос-Айрес і Ла-Плата, де злива тривала кілька годин.

В перспективі ставка на виробництво сої може призвести до суттєвих економічних та екологічних проблем в країні, а це, в свою чергу, пов'язано з майбутніми проблемами в забезпеченні існуючого рівня доходів громадян.

Справа в тому, що в посівах сої стали різко переважати геномодифіковані сорти (ГМ-культури), вирощування яких вимагає використання специфічних гербіцидів, в тому числі такого шкідливого для екології, як глифосфат. Встановлено й негативний вплив дії глифосфату на здоров'я тварин та людини. Відповідно, багато країн світу, насамперед розвинуті країни Європи, обмежують використання ГМ-культур. Зростання імпорту сої починають обмежувати й все більше азіатських країн, в тому числі Китай. Якщо такого роду тенденції отримають подальший розвиток, то Аргентина навряд чи зможе розраховувати на свій соєвий агропромисловий комплекс як на новий перспективний напрям свого розвитку. На це вказують багато аргентинських та зарубіжних фахівців.

### **17.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Аргентині**

В країні існує високий рівень оподаткування доходів домогосподарств. У 2013 р. 47 % заробітної плати працівника сплачувалося у формі різних податків та зборів. З середньої зарплати в розмірі 4500 песо після їх сплати у працівника залишалося 2400 песо. Все це провокує виведення коштів за кордон або в тіньову економіку. За кордоном аргентинці тримають близько 120 млрд. дол. своїх коштів, що дорівнює державному боргу країни.

Для боротьби з ухиленням від оподаткування влада Аргентини провела фінансову амністію, яка тривала з 01.03. 2009 р. до 31.08. 2009 р. Згідно її умов було дозволено легалізувати тіньові доходи через банки, сплативши податок в розмірі 8 %, або придбати державні облігації, сплативши податок в розмірі 3 %, або здійснити інвестиції в реальне виробництво, сплативши податок в розмірі 1 %. Уряд очікував отримати від фінансової амністії дохід в розмірі 1,12 млрд. дол. США

**Прибутковий податок** зобов'язані сплачувати всі фізичні особи, які отримують дохід. З цього доходу дозволено зробити встановлені законодавством вирахування. Ставка цього податку складає близько 20 %.

**Податок на додану вартість** сплачується за ставкою 21 %. Ним обкладається більшість товарів та послуг особистого споживання.

**Акцизом** обкладається тютюнова продукція, алкогольна продукція, пиво, безалкогольні напої, сиропи, предмети розкоші, дизельні автомобілі тощо.

#### **Податок на особисте майно**

Цим податком обкладаються фізичні особи та правонаступники майна, що проживають в Аргентині та володіють майном як в країні, так і за кордоном, а також фізичні особи та правонаступники майна, які проживають за кордоном, але володіють цим майном в Аргентині.

Майном, що знаходиться на території країни, визнається: нерухоме майно; іпотечне нерухоме майно; зареєстровані судна, літаки, автомобілі та рухоме майно; грошові кошти в готівці або вкладення грошових коштів;

облігації, акції, будь-які цінні папери, що випущені державними чи приватними закладами; права на патенти, марки, інтелектуальну власність, авторські права на літературно-наукові твори, на твори мистецтва тощо.

Ставки податку, залежно від вартості майна, коливаються від 0,5 % до 1,25 %. Власники закордонного майна сплачують цей податок за ставкою 1,25 %.

### **17.3. Фінанси пенсійної системи в Аргентині**

Гіперінфляція, неконтрольована ситуація в економіці наприкінці 80-х років ХХ ст. призвели до того, що держава була не в змозі виплачувати пенсії у передбачених законом розмірах. За роки гіперінфляції накопичився великий борг перед пенсіонерами (і тими, хто судився, і тими, хто ні) – 12 млрд. дол. Тому врешті-решт були прийняті два рішення: по-перше, визнати цей борг і реструктуризувати його на 10 років, до 2002 року, шляхом випуску спеціальних державних паперів з доходністю 4% річних, а по-друге, реформувати пенсійну систему. В ній хоча й містились хороші для старих людей норми, однак було багато привілейованих підсистем (для суддів, законодавців, державних функціонерів), зберігався невинувато низький – такий же як і два десятиліття тому - вік виходу на пенсію, хоча тривалість життя на той час встигла збільшитися приблизно на 12 років. Навіть математичні розрахунки показували, що існуюча на початку 90-х років ХХ ст. пенсійна система нежиттєздатна. Настав час все змінити.

До честі тодішнього президента Карлоса Менема і його уряду в Аргентині пенсійній реформі сприяв цілий ряд досить успішних економічних трансформацій 1990-1993 років, і торкалися вони не тільки валютної сфери. В цей час була кардинально реформована податкова система країни і посилений контроль за діяльністю податкових органів, розпочата широкомасштабна приватизація, реструктуризовано внутрішній і зовнішній борг, проведена інституціональна реформа, яка супроводжувалась скороченням кількості федеральних службовців, на новій основі врегульовані бюджетні стосунки з провінціями.

Урядом був підготовлений проект нового пенсійного закону, згідно з яким всі громадяни старші 40 років залишалися б у розподільчій системі, яка піддалася дуже жорстким змінам (що стосується пенсійного віку, принципів розрахунку пенсій). А всі, хто молодше 40 років, повинні були перейти у накопичувальну систему – повну копію чилійської. Для тих же громадян, які на момент реформи вже отримували пенсії за старим законом, все залишилося б по-старому – з ними хіба що розраховалися б за борги попередніх років.

Плани круто змінились, коли проект потрапив до парламенту. Після багатомісячних дискусій, доробки в парламентських комісіях від концепції урядового законопроекту не залишилось каменя на камені. В результаті прийнятий у жовтні 1993 р. документ дав зелене світло втіленню в Аргентині не накопичувальної системи, на зразок чилійської, а змішаної, яка поєднувала елементи і розподілу, і накопичення.

В чому ж плюси того, що було втілено в 1994-му році на просторах від Буенос-Айреса до Вогняної Землі? Перший плюс, на думку аргентинських експертів, це право кожного громадянина на вибір. Працівник не приписується до розподільчої чи накопичувальної системи в залежності від свого віку, він вільний у своїх діях. Захоче – перейде у накопичувальну систему, де 11 відсотків щомісячної зарплати (а взагалі ж, за вирахуванням страховки по інвалідності і комісійних, – значно менше) йдуть на персональний рахунок, а 16 відсотків, які від тієї ж зарплати платить роботодавець, – у загальний фонд, для нинішніх пенсіонерів. Не захоче – залишиться в повністю державній розподільчій системі, куди йдуть всі 27 відсотків його внесків і тут же будуть витрачені на виплату нинішнім пенсіонерам. А його пенсію через той же загальний фонд профінансують наступні покоління працівників. В середині самої накопичувальної системи також є кілька альтернатив: обирати можна між різними компаніями-адміністраторами пенсійних фондів (державними, приватними, змішаними), між різними формами виплати пенсій. Наявність вибору – це безсумнівний плюс, говорять аргентинці.

Станом на 31 січня 2000 р. пенсійні фонди акумулювали 17,26 млрд. дол., що складало 5,3 % аргентинського ВВП (для порівняння, на 1 січня 1998-го – 11,5 млрд.). В умовах Аргентини, яка дуже піддається різним фінансовим кризам, це – серйозний інвестиційний ресурс. Тим більше, що майже половину його (46%) вкладається в різні види державних цінних паперів. За прогнозами, якщо існуючі тенденції збережуться, то активи ПФ, згідно прогнозів спеціалістів, зростуть в 2010 і 2020 роках відповідно до 21 і 32% ВВП.

Як свідчить шестирічний досвід, аргентинські пенсійні прогнози, як правило, не збуваються. Багато чого із запланованого не збулось тому, що не всі громадяни взяли участь в системі індивідуального накопичення. У момент її запуску очікувалось, що неплатників буде 15%, а вийшло – що всі 50 %. Не виправдались прогнози по скороченню безробіття: розраховували максимум на 12 % від економічно активного населення, а в окремі роки ця цифра піднімалась до 18 %.

Не все збулось стосовно страхування життя і забезпечення по інвалідності. Розраховували, що відрахування на пенсії по втраті годувальника і по інвалідності будуть складати 0,5 % зарплати, а в результаті вийшли на 2%. Вдвічі нижчі утримувались в 2000 році і комісійні, які АФJP беруть за управління пенсійними рахунками. Чому таке відбувається? Тому що в країні в окремі періоди не вносять пенсійні внески більше 50% платників, а АФJP повинна управляти і їх пенсійними рахунками, природно, таким чином “караючи” тих, хто платить регулярно.

За деякими оцінками, 6,9 млн. працівників – майже половина економічно активного населення – або не роблять пенсійних внесків взагалі, або роблять їх нерегулярно, тим самим позбавляючи себе пристойного забезпечення в старості або повністю покладаються на милість держави.



Юристи, перекладачі, таксисти, футбольні судді і представники ще десятки професій, які ведуть свій бізнес самостійно, для участі в пенсійній системі повинні сплачувати по 27 % зарплати (за себе-працівника, і за себе-роботодавця). Віддати 27 % заробітку – сама по собі велика моральна травма, тим більше, що 16 % з цих коштів безслідно зникають в загальному фонді. Природно, у багатьох виникає запитання: а чому б не схитрувати і не заплатити поменше?

Хоча участь в пенсійній системі для більшості самозайнятих є обов'язковою, ця обов'язковість по-аргентинські насправді виявляється дуже умовною: внески сплачує тільки один із кожних чотирьох само зайнятих.

Уряд не кинув напризволяще три нинішніх мільйона пенсіонерів. Ті, як і раніше, отримують пенсії із розподільчої системи (мінімальну в 150-200 песо, в залежності від стажу, плюс надбавку за кожний рік участі у попередній системі із розрахунку 0,85 % місячного середнього заробітку, нарахованого за останні 10 років). Таку ж мінімальну пенсію і трохи більшу добавку за участь у попередній системі (середній місячний заробіток множиться на 1,5 і кількість років) отримує і поки незначна кількість пенсіонерів нової системи – на додачу до того, що накопичилося у них на індивідуальному рахунку. Тому що накопичилося поки дуже і дуже мало – в середньому 2,1 тис. дол. на одного учасника системи.

Не добившись успіхів на шляху створення потужної накопичувальної системи, автори реформи врешті-решт загубили розподільчу. Її дефіцит зріс з 5,4 млрд. дол. в 1994 р. до 9,9 млрд. дол. в 1998-му і 10,8 млрд. в 1999-му. 1999 рік був в цьому плані досить показовим: страхових внесків виявилось менше, ніж податкових надходжень (в Аргентині на фінансування пенсій йде частина ПДВ і податок на енергоносії), і лише трохи більше, ніж прямих дотацій на виплату пенсій з держбюджету (у тому числі за рахунок надходжень від приватизації).

Навіть за оптимістичними аргентинськими прогнозами, ситуація у найближчі десять років не покращиться. Бюджет, як і раніше, буде витрачати мільярди доларів щорічно на підтримку розподільчої системи.

Надто багато питань до реформи в політичних колах і в суспільстві в цілому, надто мізерні пенсії у старих пенсіонерів, надто вільно почувуються компанії-адміністратори пенсійних фондів, які встановили надвисокі, на думку багатьох, невиправдано високі комісійні за свої послуги (без урахування вартості страховки на випадок інвалідності – від 1,84 до 2,7 % зарплати, або 22-37% від суми, яка щомісячно надходить на персональний накопичувальний рахунок).

Повернення в минуле мало реальне, навіть якщо воно обставлено декораціями добровільності: переважна більшість громадян, які кілька років тому зробили вибір на користь приватного пенсійного забезпечення, не вірять і ніколи більше не повірять, що держава зможе професійно управляти їхніми пенсійними накопиченнями протягом 30 і більше років. Разом з тим, в кінці 2008 р. у зв'язку з фінансовою кризою уряд Аргентини прийняв рішення про націоналізацію недержавних пенсійних фондів.

## **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств Аргентини?
2. Які основні видатки домогосподарств в Аргентині ?
3. Як Аргентина виходила з дефолту та як це вплинуло на фінанси домогосподарств?
4. Які страхові пенсійні внески сплачують члени домогосподарств в Аргентині ?

## РОЗДІЛ 18. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ АВСТРАЛІЇ

### 18.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

Успіхи Австралії, що були досягнуті в основному в останні десятиліття, вражають. Їй належить 14-е місце в світі за розміром ВВП на душу населення. Згідно з даними журналу “Економіст”, в 2004 р. за коефіцієнтом якості життя (рівень заробітної плати, масштаби і якість навчання, стан охорони здоров’я та ін.) вона займала 6-е місце в світі – після Ірландії, Швейцарії, Норвегії, Люксембургу і Швеції.

По кількості комп’ютерів на 1000 чоловік населення (580) Австралія займає друге місце в світі після США.

Країна з успіхом отримує різні вигоди з тієї обставини, що її експорт має переважно сировинну направленість. Приклад Австралії показує: сировинна направленість експорту абсолютно не є чимось шкідливим для країни, а, навпаки, при вмілому використанні сировинних ресурсів може бути сприятливою основою для успішного розвитку економіки в цілому в досягненні високого життєвого рівня населення.

Як і в більшості західних країн, на загальній економічній ситуації в Австралії помітно позначається рівень споживання домашніх господарств. В 2005/2006 фінансовому році він зріс на 3,25% проти 4% в 2004/2005 р. і був значно нижчим, ніж у попередні роки. За попереднє десятиліття споживання домашніх господарств неухильно збільшувалося, що було наслідком росту зайнятості і реальної зарплати. Але справа не тільки в цьому. Іншою важливою причиною росту споживання стало більш швидке збагачення значної частини населення. В 1990-ті роки цей процес проявлявся у вигляді збільшення вартості акціонерного капіталу, хоча в останній час ще більш важливим фактором став ріст цін на оренду житла. Саме ріст багатства населення у вирішальній мірі впливав на збільшення споживання. “Споживацький бум” в середовищі несподівано збагатілого “середнього класу” призвів до зниження заощаджень населення. Крім того, багато хто вважав, що в умовах стабільної і процвітаючої економіки недоцільно відкладати гроші “на чорний день” – такі настрої також стимулювали зменшення заощаджень населення. Тим не менше, в 2005/2006 фінансовому році ейфорія все ж минула і, як наслідок, почало спостерігатися невелике збільшення заощаджень. Є ознаки того, що цей процес почався.

Інвестиції в житлове будівництво, після дуже великого росту у попередні три роки, в 2005/2006 р. знизились приблизно на 2%. Це зниження почалось вже в другій половині 2004 р., що витікало із зменшення кількості звертань за дозволом на будівництво нових будинків, і ця тенденція протягом деякого часу збережеться.

Житлове будівництво тривалий час вважалось однією із “найспокійніших” галузей австралійської економіки. Спостерігалось, щоправда, деяке зниження активності в житловому секторі. У більшій

частині країни ціни на житло або стабілізувались, або незначно знизились. В 2004/2005 фінансовому році дехто пророкував різке падіння цін на житло, але воно не відбулося. Однак рентні доходи на інвестиції в цій галузі дуже низькі, а це наводило на думку про те, що ціни на житло можуть продовжувати падати (що й сталося в 2008 р.).

Виключно велику, може навіть й вирішальну роль у підйомі економіки Австралії і добробуту населення відіграють її тісні економічні зв'язки з зовнішнім світом. Ці стосунки охоплюють взаємну торгівлю і інвестиції, різноманітні послуги, включаючи туризм, освіту в австралійських університетах і коледжах, а також інші форми співпраці.

Кожний п'ятий із зайнятих працює в сфері експортного виробництва або обслуговуванні самого експорту. Річна заробітна плата персоналу компаній, які займаються експортом, перевищує середню по країні на 17,4 тис. дол.

Криза 2008-2009 років негативно позначилась на доходах домогосподарств, підвищивши насамперед кредитні ставки.

Ціна на нерухомість в серпні 2008 р. знизилася до п'ятирічного мінімуму при підвищенні вартості кредиту до десятирічного максимуму, сповільнилися темпи економічного зростання, прокотилася хвиля дефолтів – це ті чинники, комбінація яких спричинила обвал цін на австралійському ринку житла.

Про те, що ціна на нерухомість на зеленому континенті є одними із найбільш завищених у світі, МВФ попереджав ще в квітні 2008 р. А Джерард Мінак, головний економіст сіднейського відділення Morgan Stanley передбачив їхнє зниження до 2010 року на 30%. Збуватися цей прогноз почав в 2008 р., коли ціни на житло скоротилися вперше з часів Великої депресії. Причому так різко, що Джон Едварс, провідний спеціаліст Residex (сіднейської компанії, яка ось уже 20 років відслідковує ціни на австралійську нерухомість), запанікував та відчув себе відкинутим аж у 1865 рік. Про що він особисто заявив в інтерв'ю Bloomberg News.

За даними компанії, ціни на нерухомість в 2008 р. у восьми найбільших австралійських містах впали на 0,6-2,2 %.

З 1999 року іпотечна заборгованість в Австралії, за оцінками AMP Capital Investor, подвоїлася й сягнула в 2008 р. 160% доходу, що перевищує аналогічні показники для США та Великобританії.

Для зменшення впливу кризи 2008-2009 років уряд Австралії надав невідкладну допомогу домогосподарствам. Мільйони австралійців отримали зниження податків з 1-го липня 2008 р., з часу прийняття комплексу заходів податкової політики урядом "Rudd" на суму 46,7 млрд. австралійських доларів. Звільнення від сплати податку стосується в першу чергу мало і середньозабезпечених громадян - працівників, які заробляють 40,000 австрал. дол. в рік.

Зниження податків є частиною пакету підтримки для працюючих сімей уряду "Rudd" на суму 55 млрд. австрал. Дол. Пакет, крім того, включає допомогу служби піклування про дітей і додаткові витрати на освіту,

починаючи з 1-го липня 2008 р. Цей комплекс заходів буде означати, що типова молода сім'я з двома дітьми отримає 52 австрал. дол. на тиждень, або 2,700 австрал. дол. в рік, що перевищує суму заробітку забезпечених сімей.

Податкові скорочення, які почались з 1-го липня 2008 р., дозволили австралійцям заробити до 14,000 австрал. дол. в 2008-2009 рр., без податкового зобов'язання (від 11 000 австрал. дол. в 2007-2008 рр.), надаючи реальні пільги працівникам, які зайняті неповний робочий день.

## **18.2. Особливості оподаткування домогосподарств в Австралії**

### **Прибутковий податок з фізичних осіб.**

При сплаті прибуткового податку встановлюється неоподаткований мінімум доходів громадян у розмірі 6 тис. австрал. дол. А далі діє прогресивна шкала оподаткування. Для доходу від 6 тис. до 20 тис. австрал. дол. ставка податку становить 17%; з доходів від 20 тис. до 50 тис. австрал. дол. податок стягується у розмірі 30%; з доходів від 50 тис. до 60 тис. австрал. дол. – 42%, з доходів понад 60 тис. австрал. дол. – 47%. Зараз близько 80% населення держави сплачує прибутковий податок за середньою ставкою – 30%.

### **Внески на соціальні програми**

Крім зниження податкового тиску, в Австралії запроваджуються різні соціальні програми. Так, підвищено на 4% розмір пенсій та допомоги з гарантованим перевищенням на 2% над будь-яким рівнем інфляції, постійно збільшується допомога на виховання дітей. Сім'ї, які мають тільки одне джерело одержання доходів, фактично не сплачують податок з доходів до 13 тис. австрал. дол. Особливістю стягнення цього податку є те, що пенсії входять до складу сукупного річного доходу фізичних осіб.

### **Види непрямих податків**

У країні проводиться реформування непрямих податкових платежів. Замість існуючого раніше податку з продажу введено податок на товари та послуги з єдиною ставкою 10%. За економічною суттю він аналогічний податку на додану вартість. Ним не оподатковуються товари та вироби, які експортуються з країни, продовольчі товари, медичні препарати, послуги зі здобування початкової та середньої освіти, медичні послуги, благодійна діяльність, а також діяльність релігійних організацій.

До непрямих податків належать також мито та акцизи. Останні встановлюються на алкогольні напої, тютюнові вироби, дизельне паливо тощо.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств в Австралії?
2. Які основні видатки домогосподарств в Австралії ?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства в Австралії?
4. Які страхові внески сплачують члени домогосподарств в Австралії ?

## РОЗДІЛ 19. ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ У ПАР

### 19.1. Загальні основи функціонування фінансів домогосподарств країни

Рівень економічної нерівності в умовах апартеїду був надзвичайно високим: від 1960 р. до 1987 р. дохід на душу білого населення перевищував аналогічний показник для темношкірого населення майже вдсятеро. Ця економічна нерівність відбилась у просторовій організації органів місцевого самоврядування. У “білих” районах місцева влада забезпечувала заможним мешканцям високоякісні суспільні блага. Ринки землі, житла та іншого майна в цих районах були високорозвиненими, а місцеві податки на власність служили основним джерелом доходів для фінансування місцевих суспільних благ. Натомість у бідних районах, таких як Соуето, ринки землі та житла були слабо розвиненими і в них не було ефективного механізму місцевого фінансування. Якість надання суспільних послуг поза межами районів проживання білого населення була значно нижчою. Загалом кажучи, місцева фіскальна система в умовах апартеїду характеризувалася ситуацією, коли багаті домогосподарства, розташовані в заможних районах, сплачували великі податки й отримували високоякісні місцеві суспільні блага, натомість малозабезпечені домогосподарства були зосереджені в бідних районах, сплачували менше податків і отримували гірші місцеві суспільні блага.

Скасування расових обмежень на вибір місця проживання дало змогу малозабезпеченим домогосподарствам, принаймні певною мірою, переселитися в ті райони, доступ до яких раніше їм був заборонений. В цих районах вони почали “споживати” меншу кількість житла, ніж попередні мешканці з високими доходами, а з погляду місцевих надходжень від податку на власність забезпечували порівняно незначний обсяг місцевих доходів. Щодо місцевих суспільних благ, забезпечуваних мешканцям незалежно від рівня доходів, малозабезпечені новоприбулі мають змогу користуватися послугами, вартість яких перевищує отримувані від них доходи. Цим вони створюють додаткове фіскальне навантаження на місцеві органи влади. Надання місцевих суспільних послуг у бідних районах Південної Африки (таких, як, наприклад, Соуето) ускладнюється низьким рівнем розвитку місцевих систем доходів частково внаслідок слабого розвитку ринків землі та житла, виникненням незаконних самозахоплень поселень і труднощів зі стягненням платежів за надані послуги, зокрема електроенергію. Політичні реформи, відбиті в новій конституції, змусили уряд розширити надання послуг і забезпечити житлом та основними комунальними послугами бідне населення. Багато зроблено в ПАР й щодо досягнення гендерної рівності. Так, п’ятьма (з дев’яти) провінціями у ПАР керують жінки, їх також багато в уряді, інших органах влади. Разом з тим, в сімейному житті зберігається принижене становище багатьох жінок. Достатньо сказати про те, що президент ПАР Д. Зума має 6 дружин та 20

дітей, які утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Останній факт викликає незадоволення навіть у правлячій партії.

Мільйони людей своєю багаторічною самовідданою боротьбою зруйнували систему апартеїду і привели до влади союз демократичних сил на чолі з АНК. І маси мають право вимагати, якщо не миттєвого, то досить швидкого покращання свого життя. Уряд АНК, починаючи з 1994 р., зробив для цього чимало.

Це, перш за все, ліквідація неписьменності, електрифікація і телефонізація бідних темношкірих, особливо сільських районів. Вже більше 80% населення забезпечено електроенергією.

Ще більш важлива проблема, яку вирішувала нова влада, постачання сільських районів чистою водою. Уряд АНК добився забезпечення 88% населення чистою водою.

Пенсійна реформа дозволила усунути попередню величезну різницю в доходах білих і чорних людей похилого віку. Причому не за рахунок зниження пенсій білих, а за рахунок збільшення пенсій темношкірих громадян ПАР. А широка програма будівництва поліклінік в чорних передмістях і сільських районах дозволила зробити сучасну охорону здоров'я доступною для мільйонів людей, які споконвіку користувались лише послугами знахарів. До речі, чималу роль у просуненні медицини в сільську місцевість відіграють кубинські лікарі, які самовіддано працюють у найвіддаленіших районах.

Тим не менше, найбільшою проблемою все ще залишається широке розповсюдження СНІДу. В ПАР зараз нараховується близько 5,7 млн. чоловік (або майже 10 % населення), заражених СНІДом. Заходи, які вживає уряд для боротьби з цим захворюванням, багато хто вважає неефективними, хоча асигнування на охорону здоров'я в ПАР вище, ніж в будь-якій іншій країні континенту.

Очевидні успіхи в сфері освіти, яка стала доступною для всіх дітей – білих і темношкірих. Початкова освіта повністю безплатна. Школярів забезпечують гарячими сніданками, що дозволило вирішити гостру проблему недоїдання дітей із бідних сімей.

Дуже багато зроблено для подолання житлової кризи – ще одного сумного спадку режиму апартеїду. За минулі 15 років було збудовано 2,6 млн. будинків і квартир, що дозволило покращити умови життя більш ніж 13 млн. чоловік (населення країни близько 50 млн.). А якщо поки немає можливості забезпечити житлом всіх нужденних, то, по крайній мірі, в найбідніших селищах здійснюються програми дорожнього будівництва (що дозволяє “швидкій допомозі” і поліції при необхідності швидко прийти на допомогу), освітлення вулиць, що знижує злочинність, повсюди з'являються вуличні водорозбірні колонки. Не остання справа й вуличні туалети. Отже завдання підвищення рівня життя вирішується не тільки за рахунок підвищення доходів темношкірих південноафриканців, а й за рахунок покращання умов їх життя в цілому.

Разом з тим, уряд недостатньо швидкими темпами справляється, перш за все, з безробіттям. Ця гостра проблема успадкована від режиму апартеїду. “Біла” економіка поглинала частину працездатного темношкірого населення, доля ж тих, хто не був в неї включений, режим апартеїду практично не цікавила. Звідси тодішнє безробіття населення – 35% населення. Новій владі вдалось знизити його до 23-25%. Але цей показник все одно дуже високий за будь-якими мірками.

Можливості уряду АНК у вирішенні цієї проблеми були дуже обмежені, адже держсектор національної економіки не настільки великий, а великий бізнес не зацікавлений у створенні нових робочих місць. Нездатність уряду справитися з безробіттям стала однією з причин падіння уряду Табо Мбекі.

Між тим, безробіття породжує інше зло – високу злочинність. Вона досягла особливої гостроти в 2000-2003 рр. Уряду вдалось знизити рівень злочинності більш ніж на чверть: якщо в 2003 р., на піку розгулу криміналу, в ПАР було здійснено 5764,9 тис. злочинів, то в 2008 р. – 4225,4 тис. Але вона, як і раніше, висока, що викликає законне невдоволення населення.

Досить часто злочини носять економічний характер і здійснюються проти заробітчан з сусідніх країн, які погоджуються працювати за нижчу плату, ніж громадяни ПАР, а також проти заможного білого населення, значна частина якого вже емігрувала з країни. Тому ПАР змушена запрошувати все більше фахівців з країн, що розвиваються, а також професуру з країн колишнього СРСР, насамперед викладачів з природничих наук.

Існує значне протистояння й в профспілковому русі за контроль над профспілковими організаціями у високоприбуткових галузях. Так, в серпні 2012 р. відбулася бійка між членами двох конкуруючих профспілок на платиновій шахті під Йоганесбургом, в результаті якої кілька людей загинуло, а десятки було поранено.

Викликає незадоволення суспільства і корупція. Не можна сказати, що вона досягла рівня світових “лідерів” типу Нігерії. Найбільші корупційні справи вимірюються кількома сотнями тисяч або мільнами рандів (10 рандів – приблизно 1 дол. США). Уряд не сидить, склавши руки. В останні роки крупні чиновники, в тому числі в держапараті і керівництві АНК, були засуджені за хабарництво. Однак у чималій частині активістів АНК і у його союзників існує відчуття, що влада не досить ефективно бореться з корупцією, особливо у її вищих ешелонах.

Загрози і перешкоди, які ПАР долає, можуть змусити впасти духом навіть сильного реформатора: процвітаюча корупція і патронаж в державному секторі; один із найвищих в світі рівень безробіття, коли не має роботи кожний четвертий житель країни; кожний восьмий – інфікований ВІЧ/СНІДом; державні лікарні власний міністр охорони здоров’я називає не інакше як “смертельні пастки”. До того ж 80% шкіл в країні працюють дуже погано, населення надзвичайно зловживає наркотиками і алкоголем, інфраструктура розвалюється на очах, а пересування по дорогах часто



рівнозначно самогубству. Завдяки тому, що поліцейські функції передані темношкірому населенню, в країні почав з'являтися невеликий темношкірий середній клас, але більше 40% населення до цього часу живе на менш як 2 дол. в день. І як це не трагічно, але з часу завершення епохи апартеїду нерівність в ПАР тільки зростає.

Нерівність доходів у ній одна з найбільших у світі. Прірва між багатими і бідними розширилася з часу, як до влади прийшов Африканський національний конгрес, навіть попри запровадження конкретних механізмів перерозподілу доходів на кшталт Програми економічного стимулювання чорношкірого населення (Black economic empowerment – BEE).

BEE є унікальним винаходом постапартеїдної ПАР, коли рейтинг і авторитет компанії на ринку залежить від того, скільки її акцій належить чорношкірим власникам, які керівні посади вони обіймають, наскільки вони впливають на прийняття рішень тощо. Експерти стверджують, що це реально працює, зокрема сприяє формуванню нової еліти чорношкірого населення країни, яке за своїми статками може вже позмагатися з білими мультимільярдерами з кварталів розкішних міст провінції Мпумаланга. Проте соціальна, майнова нерівність у ПАР і досі чітко збігається з расовими поділами.

Фактично BEE породила лише скоробагачів, які спиралися на зв'язки в політичних колах, аби отримувати держзамовлення й вигравати тендери. Натомість притік іноземних інвестицій у ПАР залишається, на думку експертів, недостатнім. Хоча на зорі нової ери в історії країни, що почалася 18 років тому з перших всезагальних демократичних виборів, США й Європа вклали чимало коштів у її економіку. Пізніше напрочуд великий кредит довіри до нових чорношкірих керівників, здобутий за часів президентства Нельсона Манделі (1994-1999), вичерпався. Почав розкручуватися маятник корупції та зневіри у владі. Сьогодні ПАР потрібно докласти чимало зусиль, аби вийти на докризові показники економічного зростання та подолати надмірну нерівність в доходах.

## **19.2. Особливості оподаткування домогосподарств у ПАР**

Прибутковий податок з громадян (30 %) сплачується з усіх доходів фізичних осіб. Його в 2011 р. сплачували 13,7 млн. громадян, значно більше, ніж 5 років назад. Цей податок не має відмінностей для резидентів ПАР та нерезидентів. Звільняються від сплати цього податку фізичні особи, які фактично проживають за межами ПАР понад 183 дні.

Податок на додану вартість сплачується за ставкою 14 %. За 2010 - 2011 фінансовий рік (він закінчився 31 березня 2011 р.) сума зібраного ПДВ зросла на 2,02 млрд. рандів у порівнянні з попереднім роком.

У ПАР також стягуються акцизні податки, об'єктами оподаткування яких є алкоголь, тютюн, паливно – мастильні матеріали тощо. За 2010 – 2011 фінансовий рік збір акцизів зменшився на 1,4 млрд. рандів.

### **Нові податки**

ПАР приєдналася до міжнародних конвенцій, якими передбачено введення податку за вуглецеві викиди в атмосферу. Цей податок планувалося ввести 2012 р., але поки не вдалося встановити погодженої ставки.

З 2012 р. у ПАР планувалося ввести податок на азартні ігри в розмірі 15 % від виграшу. На думку експертів, цей податок не доцільно вводити, оскільки десятки тисяч зайнятих у цьому бізнесі втратять роботу, а ряд видів діяльності взагалі припинить своє існування (кінний спорт насамперед).

Дуже багато противників введення у ПАР податку на багатих, який пропонує уряд. Абсолютна більшість експертів виступають проти цього податку, оскільки він може призвести до відтоку з ПАР висококваліфікованих фахівців, яких і так не вистачає в країні. У певній мірі це пов'язано з масовим від'їздом кваліфікованих білих працівників та вихідців з азіатських країн, які відчують дискомфорт при проживанні в провінції (особливо білі фермери). Експерти називають це явище апартеїдом навпаки, хоча уряд досить жорстко бореться з цією проблемою. Керівництво ПАР не хоче повторити приклад Зімбабве, коли у білих фермерів була забрана земля та інша власність, а їх змушено до виїзду з країни (а багатьох з них було вбито чи покалічено), в результаті чого сільське господарство країни різко деградувало.

### **Запитання для самоперевірки**

1. Які основні доходи домогосподарств у ПАР?
2. Які основні видатки домогосподарств у ПАР?
3. Які податкові пільги мають домогосподарства у ПАР?
4. Які страхові внески сплачують члени домогосподарств у ПАР?
5. В чому полягають особливості Програми стимулювання активності чорношкірого населення у ПАР?

## ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамова И. Глобальный экономический кризис и страны Африки / И. Абрамова // МЭ и МО. – 2009. – № 9. – С. 90-98.
2. Авдеев А.С. О создании новой системы управления валютными резервами КНР / А.С. Авдеев // Деньги и кредит. – 2007. – №5. – С. 69-72.
3. Акимов А.В. Индия. Кто сильнее слон или кит / А.В. Акимов // Азия и Африка. – 2009. – №5. – С. 6-9.
4. Архангельская А.А. БРИК становится БРИКС / А.А. Архангельская // Азия и Африка сегодня. – 2011. – № 9. – С. – 2-4.
5. Ашмянская И. Аутсорсинг: Новые горизонты для глобальной экономики / И. Ашмянская // Азия и Африка сегодня. – 2008. – №1. –С. 18-22.
6. Балакин В. Тяньцзинь – Биньхай: Новый международный инвестиционный район КНР / В. Балакин // Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – №3. – С.67-73.
7. Безуглий В.В. Економічна і соціальна географія зарубіжних країн: Навч. посіб. / В.В. Безуглий. – К : ВЦ “Академія”, 2005. – 704 с.
8. Белозеров С.А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект/ С.А. Белозеров. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. – 194 с.
9. Бергер Я. Китай в условиях глобального экономического кризиса /Бергер Я. //Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – № 3. – С. 31-44.
10. Бергер Я. Фондовый рынок КНР / Я. Бергер, В. Михеев //МЭ и МО. – 2008. – №6. – С. 65-74.
11. Васильев А. Россия и Африка в глобальной борьбе за ископаемые ресурсы / А. Васильев // Международная жизнь. – 2011. – № 6. – с. 22-29.
12. Взлет по индийски//Мэ и МО. – 2009. – №2. – С. 64-74.
13. Взлет по индийски//Мэ и МО. – 2009. – №3. – С. 83-94.
14. Вишневська І. Гра... За ігровим столом – США та КНР / І. Вишневська // Зовнішні справи. – 2012. – № 7. – С. 36-41.
15. Галищева И.Н. Прямое налогообложение в Индии / И.Н. Галищева // Финансы. – 2001. – №8. – С. 68-70.
16. Гейдюнос Ю. Чакры открылись / Ю. Гейдюнос //Инвестгазета. – 2000. – 8 – 14.06. – С. 24-25.
17. Глухов В.В. Экономическая природа финансов домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 21. – С. 35-38.
18. Гоцуенко Н. Де ти, моя рибоокая, де? / Н. Гоцуенко // Дзеркало тижня. – 2009. – 6.12. – С. 15.
19. Гельбрас В. Цена экономических успехов Китая / В. Гельбрас // Вопросы экономики. – 2007. – №4.
20. Головченко В. Країнознавство: Азія, Африка, Латинська Америка, Австралія і Океанія: Навч. посіб. / В. Головченко, О. Кравчук – К.: ЗАТ “Нічлава”, 2006. – С. 71-73.
21. Гроші та кредит: підручник/ М.І. Крупка, М.С. Мрочко, Б.М. Вишивана та ін.; [за ред. М. І. Крупки]. – Львів: ЛНУ, 2011. – 420 с.
22. Дейч Т.Л. «Большая игра»: Китай и США на африканских сырьевых рынках / Т.Л. Дейч // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 8. – С. 15-20.

23. Декларация, принятая по итогам саммита БРИКС, г. Санья, о. Хайнань, Китай, 14.04.2011 г. [Электр. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.hse.gi/org|hse|iori|brics\\_summit\\_20110411](http://www.hse.gi/org|hse|iori|brics_summit_20110411)
24. Декларация, принятая по итогам саммита БРИКС, Дели, Индия 29.03. 2012 г. [Электр. ресурс]. – Режим доступа: [http://www.hse.gi/org|hse|iori|brics\\_summit\\_20120329](http://www.hse.gi/org|hse|iori|brics_summit_20120329)
25. Державні фінанси в розвиткових та перехідних країнах/Пер. з англійської. – К.: “КІС”, 2006. – 400 с.
26. Экономика Индии//Российско-Индийский форум. [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rus-ind.ru/economic>.
27. Экономика. Индия: сокращение налоговых выплат корпоративного сектору. [Электр. ресурс]. – 26.12. – 2008.– Режим доступа: – <http://www.mastrforex.org/ru/news/business/>
28. Екшембиев Р.С. Персональные финансы в финансовой системе государства / Р.С. Екшембиев. – М.: Магистр, 2008. – 302 с.
29. Ермасова Н. Б. Государственные и муниципальные финансы: теория и практика в России и в зарубежных странах: учеб. пособие, 2 – е изд. / Н.Б. Ермасова. – М.: Высшее образование, 2008. – 516 с.
30. Иванова Н.В. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / Н.В. Иванова. – М.: ИЦ «Академия», 2009. – 192 с.
31. Индия представила план столетия своей экономики. [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2008/12/08/stimulus/>
32. Ігнат'єв П. Мексика: особливості політичного розвитку двох останніх десятиріч / П. Ігнат'єв // Зовнішні справи. – 2012. – № 10. – С. 36-40.
33. Каганец О. Середній клас і кастовість Індії / О. Каганец // День. – 2008. – 29.01. – С. 3.
34. Каймашнікова К.С. Створення БРІКС як нової структури глобального розвитку та управління / К.С. Каймашнікова // Економічний часопис – ХХІ. – 2012. – № 5 – 6. – С. 24-26.
35. Каменков В. Военная политика КНР / В. Каменков //Азия и Африка сегодня. – 2007. – №5. – С. 7-14.
36. Каменков П.Б. Военно-промышленный комплекс КНР: достижения и проблемы / П.Б. Каменков //Азия и Африка сегодня. – 2008. – №1. – С. 15-23.
37. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн / М. Карлін. – К.: Кондор. – 2004. – 368 с.
38. Карлін М. І. Фінансові системи країн Західної Європи / М.І. Карлін. – К.: Академія, 2009. – 320 с.
39. Карлін М. І. Державні фінанси розвинутих країн / М.І. Карлін. – Львів: «Новий світ – 2000». – 484 с.
40. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського Союзу. / М.І. Карлін. – К.: Знання. – 2011. – 592 с.
41. Карлін М. І. Фінансові системи країн Америки. / М.І. Карлін. – Тернопіль: Богдан, 2011.- 360 с.
42. Карлін М. І. Фінансові системи Австралії, країн та залежних територій Океанії. / М.І. Карлін, О.А. Івашко О. А. – Луцьк: Терен, 2012. – 180 с.

43. Карлін М.І. Фінансові системи країн Африки. / М.І. Карлін, О.А. Івашко. – Луцьк: Терен, 2012. – 220 с.
44. Карлін М.І. Фінансові системи зарубіжних країн: країни БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно – Африканська Республіка). / М.І. Карлін, І.П. Литовський– Луцьк: Терен, 2013. – 376 с.
45. Кашин В. Как в Индии появились новые штаты / В. Кашин, М. Плешкова //Азия и Африка сегодня. – 2001. – №7. – С. 19-25.
46. Кізіма Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку/ Т. О. Кізіма. – Знання, 2010. – 431 с.
47. Княжанський В. Індія: люблю і, відлітаючи, залишаюся / В. Княжанський//День. – 2008. – 11.01. – С. 18-19.
48. Коваль О. Китай: нова дипломатія з глобальними «замашками» / О. Коваль // Дзеркало тижня. – 2013. – 6 квітня. – С. 5.
49. Ковальова Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации // Т.М. Ковальова, С.В. Барулин. – М.: Кнорус, 2006. – 208 с.
50. Кокоба А. По ту сторону Сахары / А. Кокоба // Инвестгазета. – 2011 – 24. 10. – с. 42 – 45.
51. Король В. Трансформація концентуально-правових засад преференційного оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності у Китаї / В. Король //Юридична Україна. – 2008. – №11 – С. 119-124.
52. Кузнецова В. Китайская головоломка: внешняя финансовая мощь, внутренняя финансовая слабость / В. Кузнецова. //Банки; мировой опыт. – 2007. – №1.
53. Кухаренко В.Б. Налоговые системы зарубежных стран: учеб. пособие / В.Б. Кухаренко, Н.Н. Тютюрюков. – М.: Изд – во РАГС, 2011. – 144 с.
54. Ли Ливэй. Реформирование банковской системы Китая / Ли Ливэй. //Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: М.: МГУ, 2006.
55. Мазин А. Индийский ВПК и амбиции Дели / А. Мазин. //Азия и Африка сегодня. – 2009. – №12. – С. 2-9.
56. Марчук Є. Шлях завдовжки в п'ять тисячоліть / Є. Марчук.//Зовнішні справи. – 2008. – №6. – С. 39-42.
57. Міжнародне оподаткування: Навч. посібник / За ред.. Ю.Г. Козака, В.М. Сліпа. – К.: ЦНЛ, 2003. – 550 с.
58. Мельников В. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции, последствия / В. Мельников // МЭиМО. – 2007. – №9. – С. 18-25.
59. Мельянцева В. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции и последствия / В. Мельянцева //МЭ и МО. – 2007. – №9. – С. 18-25.
60. Мироненко В. Китайская распродажа / В. Мироненко // Инвестгазета. – 2009. – 14.06. – С. 62-64.
61. Мосейкин Ю.Н. Латинская Америка перед лицом мирового экономического кризиса / Ю. Мосейкин, Э. Охеда // Латинская Америка. – 2009. – № 4. – С. 37 – 52.
62. Налоги и налогообложение / Под ред. Д. Г. Черника. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 320 с.

63. Налоговый кодекс Российской Федерации: в 2 ч. – М.: Гроссмедиа, 2005.– 189 с.
64. Научно-технические достижения Индии// МЭиМО. – 2008. – №5. – С. 112-117.
65. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник для вузов / В.Г. Пансков. – 6 – е изд. – М.: МЦФЭР, 2004. – 460 с.
66. Петухов И.О развитии промышленности микроэлектроники и создании суперкомпьютеров в КНР / И.О. Петухов. //Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – №2. – С. 65-67.
67. Петухова Н.Е. История налогообложения в России 1X – XX вв.: учеб. пособие / Н.Е. Петухова. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 416 с.
68. Поліщук Т. Аромати Індії / Т. Поліщук. //День. – 2006. – 12.05. – С. 18-19.
69. Приходько О. Індійський фондовий ринок: хід слоном / О. Приходько. //Дзеркало тижня. – 2007. – 3.11. – С. 12.
70. Радзімовська С.Ф. Міжнародний досвід: Корея від занепаду до процвітання / С.Ф. Радзімовська. //Економіка та держава. – 2007. – №2. – С. 71-74.
71. Райхель Ю. Сінцзянське питання / Ю. Райхель //День. – 2009. – 28.07. – С. 7.
72. Райхель Ю. Індійський blackout / Ю. Райхель // День. – 2012. – 07. – 08. – с. 9.
73. Ремизова В. Человеческий фактор / В. Ремизова //Азия и Африка сегодня. – 2007. – №2. – С. 29- 32.
74. Романова З. Бразилія – висхідний гігант / З. Романова // Економіст. – 2006. – № 2. – С. 85 – 96.
75. Роцин Г.Е. Иностранный капитал в Африке / Г.Е. Роцин // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 4. – С. 37 – 41.
76. Сабанти Б.М. О «финансах домашних хозяйств» / Б.М. Сабанти // Сб. науч. тр. ; под ред. проф. Б. М. Сабанти. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – Вып. 2. – С. 176 – 186.
77. Савинский С.П. Банки развития Китая / С.П. Савинский , Д.А. Смахин //Деньги и кредит. – 2007. – №5. – С. 63-68.
78. Сапунцов А.Л. Зарубежная экспансия ТНК ЮАР / А.Л. Сапунцов // Азия и Африка сегодня. – 2007. – № 8. – С. 30-34.
79. Сапунцов А. Л. ТНК добывающей промышленности / А.Л. Сапунцов // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 2. – С. 36-43.
80. Семенов В. Л. Этанол в Бразилии: значение и перспективы / В. Л.Семенов // МЭ и МО. – 2008. – № 11. – с. 95 – 96.
81. Симоненко П. “Китайське диво” / П. Симоненко //Голос України. – 2009. – 24.07. – С. 4 -5.
82. Скосыров В. Большой Китай и маленький остров / В. Скосыров //Азия и Африка сегодня. – 2007. – №1. – С. 42-46.
83. Суніл Шарма. Торговельне партнерство Індії з Європейським Союзом / Суніл Шарма. //Економіка та держава. – 2008. – №6. – С. 51-52.
84. Тетекин В.Н. ЮАР: демократия и власть / В.Н. Тетекин // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 4. – С. 23 – 27.

85. Тейбор С.Р. Прямые денежные трансферты. Сборник материалов по вопросам социального обеспечения / Стивен Р. Тейбор. – Вашингтон: Всемирный банк. – 2002. – 92 с.
86. Теперман В. Бразилия – «восходящий гигант» мировой экономики / В. Теперман // Международная экономика. – 2011. – № 8. – С. 4 – 13.
87. Финансово-экономический кризис: Африканский вариант // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 5. – С. 2 – 5.
88. Чуванкова В. Частное предпринимательство в экономике КНР в условиях глобального кризиса / В. Чуванкова // Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – №3. – С. 60-66.
89. Хао Хабінь. Економічні основи соціальної політики держави в умовах ринкової трансформації / Хао Хабінь. // Автореф... канд. екон. наук/08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. – Х.: ХНУ ім. В.Каразіна, 2009. – 17 с.
90. Шавшуков В.М. «Смена караула» в глобальной экономике: оценка сценария / В.М. Шавшуков // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2012. – 12. – С. 23-38.
91. Шакиров А. Налоги в Бразилии / А. Шакиров // МЭ и МО. – 2007. – № 1. – С. 107-112.
92. Шепенко Р. Системы управления налогами в КНР и на Тайване / Р. Шепенко // МЭ и МО. – 2006. – №10. – С. 84-87.
93. Шереметьев И.К. Латинская Америка в XXI веке: неплохой старт / И.К. Шереметьев // Латинская Америка. – 2006. – № 4. – с. 19-30.
94. Цзин Чже. Социальное расслоение в Китае. / Цзин Чже. // Социс. – 2008. – №11. – С. 55-58.
95. Юрлов Ф. От колониальной зависимости – к растущей великой державе / Ф. Юрлов // Азия и Африка сегодня. – 2007. – №9. – С. 4-11.
96. Юрлова Е. Президент Индии – Пратибаха Патия / Е. Юрлова // Азия и Африка сегодня. – 2007. – №12. – С. 47-50.
97. Яндиев М.И. Финансы регионов. / М.И. Яндиев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 240 с.
98. Akerlof G. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomics Behavioral / G. Akerlof // The American Economic Review. – 2002. – № 3. – Vol. 92. – P. 117-134.
99. Barr N. The Economics of the Welfare State / N. Barr. – Oxford: Oxford University Press, 1999. – 384 p.
100. 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/2008/10/2008-10-15-merkel-bundestag\\_en.html](http://www.bundeskanzlerin.de/nn_704284/Content/EN/Artikel/2008/10/2008-10-15-merkel-bundestag_en.html)
101. Kuzmicz M. Rynek ant w Indiach wvuca wyzszybieg / M. Kuzmicz //Gazeta wyborocza. – 2007. – 17.09. – s. 33.
102. Operacja «Perestrojka» w brazylijskim futbolu / W. Zarecki // Dzennik. pl. – 2007. – 19. 09. – s. 302.

## КОРОТКИЙ ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Акцизи – непрямі податки на товари і послуги, включені в ціну окремих товарів (насамперед на алкогольні та тютюнові товари).

Анклав – частина території, оточена іншою політичною одиницею, частиною якої вона не є. Прикладом є розташування анклаву Окусі (Тімор-Лешті) на території Індонезії, що породжує певні соціально-економічні проблеми у відносинах цих країн.

Антиінфляційна політика – комплекс державних заходів, спрямованих на врегулювання обігу, зменшення грошової маси, припинення непомірного зростання цін, зниження дефіциту державного бюджету.

Апартеїд – термін для позначення політики расового сепаратизму до 1994 р. у Південній Африці, що негативно позначився на доходах небілого населення.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – загальна ринкова вартість кінцевої продукції підприємств, галузей матеріального виробництва і сфери послуг, що перебувають на території країни.

Валовий національний продукт (ВНП) – загальна ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених за рік резидентами певної країни, незалежно від їх територіального розташування.

Виключна економічна зона (ВЕЗ) – океанічна зона, що простягається до 200 морських миль від берегової лінії, в межах якої прибережна держава може контролювати рибальство, розвідку корисних копалин та інші види діяльності з усіма іншими країнами.

Витрати домогосподарств – це 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.

Вона – грошова одиниця Республіки Кореї.

Глобалізація – дедалі повніше втягування окремих країн, їхніх частин чи блоків в економічні, політичні, духовно-культурні та інформаційні процеси світових масштабів.



Держава всезагального добробуту – теорія, яка характеризується провідною роллю держави у забезпеченні соціальних гарантій населенню.

Державний борг – сума заборгованості держави за кредитними операціями.

Державний бюджет – кошторис щорічних доходів і видатків держави, затверджений законом.

Дефіцит бюджету – перевищення витрат бюджету держави над його доходами.

Доходи домогосподарств – це сукупність надходжень упродовж певного періоду часу з усіх можливих джерел як у грошовій, так і у не грошовій формах, що збільшують активи домашнього господарства.

Захят – податок на користь малозабезпечених, який повинен сплачуватися в мусульманських країнах згідно норм Корану.

Зона вільної торгівлі (ЗВТ) – режим вільної торгівлі з Китаєм, якого добивається Австралія.

Економічне зростання – збільшення обсягів суспільного виробництва, розширення можливостей економіки задовольняти зростаючі потреби споживачів.

Експорт – 1) вивезення за межі країни товарів, капіталу, цінних паперів тощо для реалізації їх на зовнішньому ринку; 2) кількість і вартість вивезених за кордон товарів.

Ієна – грошова одиниця Японії.

Еміграція – виїзд громадян із рідної країни в іншу на постійне проживання з різних мотивів.

Імпорт – загальна кількість або вартість товарів, завезених в країну.

Інвестиції – довгострокові вкладення капіталу всередині країни та за кордоном.

Кредит – позичка в грошовій або товарній формах на умовах повернення та сплати відсотка за користування цією позичкою.

КСІЗЩ – Організація наукових і промислових досліджень Австралійської співдружності, яка на 70% фінансується державою. Її інститути, лабораторії та дослідні ділянки розташовані в 100 пунктах Австралії.

Легалізація (відмивання) доходів – це дії, спрямовані на приховування чи маскування незаконного походження коштів або іншого майна чи володіння ними, прав на такі кошти або майно, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення, так само набуття, володіння або використання коштів або іншого майна, за умови усвідомлення особою, що вони були доходами.

Лібералізація економіки – процес зменшення державного регулювання господарської діяльності..

Міграція – переміщення людей, пов'язані, як правило, зі зміною місця проживання.

Міжнародні фінанси – це відносини, які виникають між державою та національними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, між міжнародними організаціями та іншими державами у зв'язку з функціонуванням валютного ринку, кредитного ринку, ринку цінних паперів.

Незалежні директори в банках – в іноземних банках, зареєстрованих в Австралії і Новій Зеландії, повинно бути не менше двох незалежних директорів, які не повинні бути афілійованими з банком та його материнською структурою за кордоном. Їх найважливіша функція полягає у тому, щоб операції банку з материнською структурою здійснювалися з урахуванням інтересів місцевих вкладників.

Неспоживчі витрати домогосподарств – це інвестиційні витрати (купівля цінних паперів, валюти, вклади до банківських установ тощо; допомога родичам, капітальний ремонт та будівництво житла, придбання худоби та реманенту для ведення особистого підсобного господарства тощо).

Неформальний сектор – сектор економіки, в якому домінують неліцензовані продавці вітчизняних товарів і послуг.

Обов'язкові платежі домогосподарств – це сплата податків, внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових платежів за добровільним страхуванням, відсотків за користування кредитом тощо.

ОЄСР – Організація економічного співробітництва і розвитку, яка включає 34 найбільш розвинутих країн світу.

Офшорні зони – це позанаціональні фінансові центри, які здійснюють значні обсяги кредитування й фінансування у валютах інших країн. Оскільки офшорні зони мають пільговий податковий режим (звільнення від місцевих податків), їх також називають “податковими гаванями”.

План національного будівництва і забезпечення зайнятості – план подолання світової фінансової кризи 2008-2009 рр., прийнятий в Австралії в лютому 2009 р. Його вартість – 42 млрд. австрал. доларів.

Прогресивне оподаткування – це підвищення ставки оподаткування доходів громадян із зростанням їх доходів.

Профіцит бюджету – перевищення доходів держави над її видатками.

Ранд – грошова одиниця Південно – Африканської Республіки.

Ріал – грошова одиниця Саудівської Аравії.

Рупія – грошова одиниця Індії.

Світовий ринок – складова всесвітнього господарства, представлена системою обміну товарів і послуг між продавцями і покупцями.

Спеціальні економічні зони – територіальні комплекси з пільговим режимом для іноземних інвесторів.

Споживчі витрати домогосподарств – це витрати на харчування, придбання непродовольчих товарів, оплату житлово-комунальних послуг, послуг освіти, охорони здоров'я, транспорту та зв'язку, на відпочинок тощо.

Таргетування інфляції – це основа грошово-кредитної політики, яка характеризується об'явленням офіційних кількісних цільових показників (або цільових діапазонів) темпів інфляції на один або кілька періодів часу, а також безпосереднім визнанням того, що низька і стабільна інфляція є основною довгостроковою ціллю грошово-кредитної політики.

Тортілья – хліб в Мексиці, який виробляється з білої кукурудзи, що імпортується з США, та дотується державою.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – об'єднання підприємств, що складається з головної компанії та закордонних філіалів.

ФАТФ – це міжурядовий орган, метою роботи якого є розвиток і впровадження на міжнародному рівні заходів і стандартів з боротьби з відмиванням грошей.

Фінансова система – 1) комплекс взаємопов'язаних фінансових відносин, які відображають форми та методи організації, розподілу й перерозподілу створених у державі грошових фондів; 2) сукупність фінансових організацій країни.

Фінанси домогосподарств – це сукупність економічних відносин, матеріалізованих у грошових потоках, у які вступають домашні господарства, з приводу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів з метою відтворення та розвитку людського капіталу та задоволення потреб своїх членів.

Форум тихоокеанських островів (до 2000 р. – Південно-тихоокеанський форум) – організація країн Південно-Тихоокеанського регіону (ПТР). Повноправними членами Форуму виступають незалежні держави ПТР, включаючи Австралію та Нову Зеландію, а також залежні території ПТР, яким надано статус спостерігача. Головна функція форуму – централізований розподіл допомоги бідним країнам ПТР. Розмір щорічної економічної допомоги Австралії країнам – учасникам Форуму, складав донедавна 2,5 млрд. дол. США (0,3% ВВП країни). Нова Зеландія щорічно виділяє країнам-учасникам Форуму 0,3% свого ВВП. У Програмах допомоги приймали участь Індія, Індонезія, Південна Корея, Малайзія, Філіппіни, Канада.

Холдингова компанія – суб'єкт господарювання, який володіє контрольними пакетами інших суб'єктів господарювання і управляє їхньою діяльністю та контролює її.

Ціна демпінгова – експортна ціна, нижча від витрат виробництва.

Цінний папір – товарний або грошовий документ, який засвідчує майнові права і дає право на отримання певного доходу.

Чистий національний продукт (ЧНП) – сумарний обсяг у грошовому обчисленні всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні протягом певного часу (як правило, року) за вирахуванням амортизації основного капіталу.

Шкала податкових ставок прогресивна – шкала податкових ставок у відсотках, розміри яких зростають відповідно до зростання розмірів об'єкта оподаткування.

ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі та розвитку. Основне завдання ЮКТАНД – сприяння розвитку міжнародної торгівлі.

## ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

### I рівень

1. Скільки країн входить до БРІКС?
  - а) три;
  - б) чотири;
  - в) п'ять.
2. Який з названих податків не відноситься до федеральних у Російській Федерації?
  - а) ПДВ;
  - б) податок на прибуток підприємства;
  - в) податок на нерухомість.
3. Яка країна з названих вступила до БРІКС в 2011 р.?
  - А) Бразилія;
  - Б) Південно - Африканська Республіка;
  - В) Китай.
4. Який з названих податків не відноситься до регіональних у Російській Федерації ?
  - а) податок на видобуток корисних копалин;
  - б) податок на майно організацій;
  - в) податок на гральний бізнес.
5. Столицею Бразилії є місто?
  - а) Сан – Пауло;
  - д) Ріо де Жанейро;
  - в) Бразилія.
6. Який з названих податків не відноситься до місцевих у Російській Федерації?
  - а) земельний податок;
  - б) єдиний соціальний податок;
  - в) податок на майно фізичних осіб.
7. Гонконг перейшов до Китаю з ..... року.
  - а) 1987;
  - б) 1997;
  - в) 2001.
8. Гонконг, об'єднавшись з Китаєм, буде зберігати свою власну фінансову систему до ..... року
  - а) 2027;
  - б) 2037;
  - в) 2047.

9. За даними уряду Індії на рахунках індійських вкладників в іноземних банках у податкових гаванях зберігається ..... млрд. дол. США.

- а) 100;
- б) 500;
- в) 900.

10. В якій з названих країн на загальнонаціональному рівні відсутній ПДВ ?

- а) Велика Британія;
- б) Італія;
- в) США.

11. В якій з названих країн – членів групи G-20 існував до 2011 р. такий податок, як податок на тих громадян, хто виїжджає за кордон?

- а) Австралія;
- б) ПАР;
- в) Індонезія.

12. В якій з названих країн – членів групи G-20 існує такий податок, як закят?

- а) Бразилія;
- б) Австралія;
- в) Саудівська Аравія.

## **II рівень**

1. Які з названих країн не входять до БРІКС ?

- а) Бразилія;
- б) Австралія;
- в) ПАР;
- г) Індонезія.

2. Виділіть типові офшори в Азії з названих:

- а) Гонконг;
- б) Республіка Корея;
- в) Бахрейн;
- г) Туреччина.

3. Виділіть країни, які не є типовими офшорами в Африці:

- а) Ліберія;
- б) ПАР;
- в) Туніс;
- г) Маврикій.

4. До місцевих податків в Російській Федерації відносяться:

- а) земельний податок;
- б) єдиний соціальний податок;
- в) податок на майно фізичних осіб;
- г) ПДВ.

5. Виділіть країни, які не є типовими офшорами в Латинській Америці:
- а) Мексика;
  - б) Бермудські острови;
  - в) Аргентина;
  - г) Кайманові острови.
6. Які з названих податків не відносяться до регіональних у Російській Федерації ?
- а) податок на видобуток корисних копалин;
  - б) податок на майно організацій;
  - в) податок на гральний бізнес;
  - г) податок на прибуток підприємств.
7. Вставте пропущені слова. Спочатку БРІКС нараховував ..... країни, а з 2011 р. .... країн.
- а) три;
  - б) чотири;
  - в) п'ять;
  - г) шість.
8. Вставте пропущені слова і цифри. Гонконг перейшов від ..... до Китаю з ..... року.
- а) Великої Британії;
  - б) Канади;
  - в) 1987;
  - г) 1997.
9. Вставте пропущені слова і цифри. Для розвитку окремих територій Бразилії на початку ..... років ХХ ст. столицю країни перенесли до міста .....
- а) 60-х;
  - б) 70-х;
  - в) Сан Паулу;
  - г) Бразилія.
10. Вставте пропущені слова. .... вважає Тайвань своєю територією, а ..... виступає категорично проти.
- а) Індонезія;
  - б) Китай;
  - в) США;
  - г) Пакистан.

11. Вставте пропущені цифри. Гонконг, об'єднавшись з Китаєм в ..... році, буде зберігати свою власну фінансову систему до ..... року

- а) 1997;
- б) 2001;
- в) 2037;
- г) 2047.

12. Які з названих країн не входять в організацію НАФТА?

- а) США;
- б) Австралія;
- в) Канада;
- г) Республіка Корея.

13. В яких з названих країн на загальнонаціональному рівні відсутній ПДВ ?

- а) Велика Британія;
- б) Італія;
- в) США;
- г) КНР.

### III рівень

1. Які з названих країн входять в організацію НАФТА?

- а) США;
- б) Бразилія;
- в) Канада;
- г) Саудівська Аравія;
- д) Мексика;
- ж) Німеччина.

2. Які з названих країн не входять до БРІКС?

- а) Бразилія;
- б) Мексика;
- в) Індія;
- г) Італія;
- д) Китай;
- ж) Японія.

3. Які з названих податків не відносяться до федеральних у Російській Федерації?

- а) ПДВ;
- б) Податок на прибуток підприємства;
- в) Податок на нерухомість;
- г) податок на гральний бізнес;
- д) податок на видобуток корисних копалин;
- ж) податок на рекламу.



4. Виділіть країни, які не є типовими офшорами в Латинській Америці:
- а) Мексика;
  - б) Бермудські острови;
  - в) Аргентина;
  - г) Кайманові острови;
  - д) Багамські острови;
  - ж) Бразилія.
5. Які з названих податків відносяться до регіональних у Російській Федерації ?
- а) податок на видобуток корисних копалин;
  - б) податок на майно організацій;
  - в) податок на гральний бізнес;
  - г) податок на нерухомість;
  - д) ПДВ;
  - ж) ввізне мито.
6. Виділіть країни, які не є типовими офшорами в Африці:
- а) Ліберія;
  - б) ПАР;
  - в) Єгипет;
  - г) Маврикій;
  - д) Сейшельські острови;
  - ж) Судан.
7. Які з названих країн входять до БРІКС ?
- а) Німеччина;
  - б) Росія;
  - в) ПАР;
  - г) Бразилія;
  - д) Франція;
  - ж) Аргентина.
8. Які з названих країн не входять в організацію НАФТА?
- а) Саудівська Аравія;
  - б) Бразилія;
  - в) Канада;
  - г) США;
  - д) Мексика;
  - ж) Франція.
9. Вставте пропущені слова та цифри. В.....до.....року існував податок на тих громадян, які виїжджають за кордон в розмірі.....доларів США.
- а) Саудівській Аравії;
  - б) Індонезії;
  - в) 2005;
  - г) 2010;
  - д) 110;
  - ж) 10.

Навчальне видання

**Карлін Микола Іванович**  
**Цимбалюк Ірина Олександрівна**

**Фінанси домогосподарств провідних країн світу**

*Навчальний посібник*

Друкується в авторській редакції

Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Обсяг 10,0 ум. друк. арк., 9,98 обл.-вид. арк.  
Наклад 300 пр. Зам. 472. Видавець і виготовлювач – Вежа-Друк  
(м. Луцьк, вул. Бойка, 1, тел. (0332) 29-90-65).  
Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України  
ДК № 4607 від 30.08.2013 р.