

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Факультет банківського бізнесу
Кафедра економічної теорії

ЦИМБАЛЮК Іванна Володимирівна

**Проблеми розподілу доходів населення України:
тенденції та соціально-економічні наслідки / The
problem of income distribution in Ukraine: current
trends and socio-economic consequences**

спеціальність: 051 - Економіка
магістерська програма - Аналітична економіка

Магістерська робота

Виконала студентка групи
ЕАм-21

І. В. Цимбалюк

Науковий керівник:

д.е.н., професор, В. В. Козюк

Магістерську роботу допущено
до захисту:

" 14 " листопада 20 18 р.

Завідувач кафедри

В. В. Козюк

ТЕРНОПІЛЬ - 2018

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ.....	7
1.1. Суть та основні форми розподілу доходів.....	7
1.2. Еволюція поглядів на функціональний розподіл доходів.....	16
1.3. Інструменти дослідження розподілу доходів.....	28
Висновки до Розділу I.....	39
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ РИНКОВОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ТА ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ.....	40
2.1. Динаміка заробітної плати як основної форми доходу найманих працівників.....	40
2.2. Аналіз нерівності розподілу доходів населення України в порівнянні з світовими показниками.....	51
2.3. Соціально-економічні наслідки поляризації доходів.....	57
Висновки до Розділу II.....	67
РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	68
3.1. Можливості поєднання ринкової ефективності та соціальної справедливості у розподілі доходів.....	68
3.2. Міграційні фактори кореляції розподілу доходів: ризики та можливості для України.....	76
3.3. Політика регулювання розподілу доходів на макро- і мікрорівнях.....	83
Висновки до Розділу III.....	88
ВИСНОВКИ.....	89
Список використаних джерел.....	93
ДОДАТКИ.....	101

ВСТУП

Актуальність теми. Процес становлення і розвитку ринкових відносин в Україні спричинив трансформаційні зміни у всіх сферах вітчизняної економіки, зокрема, кардинально змінилися механізми розподілу доходів населення. Тепер добробут найманих працівників залежить від їхніх особистих здібностей і людського капіталу, а не визначається централізовано розподіленими благами, як було у командно-адміністративній системі. Заробітна плата стала частиною валового доходу підприємця, яку він витрачає на оплату праці зайнятих у виробництві; для багатьох груп працівників вона є єдиним джерелом доходу і матеріального добробуту.

Формування ринкової економіки супроводжується поглибленням диференціації доходів домогосподарств та суттєвим збіднінням їх значної частини в Україні, що вказує на необхідність удосконалення розподільних відносин у країні. Одночасно глибокі зміни відбуваються у його функціональному розподілі, тобто побудова соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні призвела до змін не лише у системі розподілу доходів між домогосподарствами, а головню до змін у розподілі національного доходу між власниками факторів виробництва. Значно зменшилася частка заробітної плати у грошових доходах населення та зросла частка трансферів. Коштів Пенсійного фонду України вже не вистачає для забезпечення грошових виплат усім пенсіонерам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми диференціації доходів населення має глибокі історичні корені. Ще представники класичної економічної школи (А. Сміт, Д. Рікардо (A. Smith, D. Ricardo)) визначили, що проблема розподілу матеріальних статків є центральною для політекономії, а «перекоси» у розподілі можуть стати перешкодою для економічного зростання. Водночас представники маржиналізму (Л. Вальрас, Л. Візер (L. Walras, L. Wieser)) обґрунтували принципово іншу концепцію розподілу доходів, засновану на граничній корисності. Дж.М. Кейнс (J.M. Keynes) доводив необхідність державного

регулювання доходів і створення платоспроможного попиту населення. К. Маркс, досліджуючи доходи, основну увагу приділяв заробітній платі, вважаючи, що вона повинна забезпечувати для працівників звичайний рівень існування.

Проблему диференціації доходів населення здавна вивчали зарубіжні науковці. Такі з них, як М. Лоренц (Lorenz, 1905), Х. Дальтон (Dalton, 1920), А. Аткинсон (A. Atkinson, 1970), Ф. Боргуньон (Bourguignon, 1979), Ф. Коуел (Cowell, 1980), А. Шоррокс (Shorrocks, 1982), С. Іцхакі (Yitzhaki, 1991), А. Дейтон (Deaton, 1997) обґрунтували науково-методологічні основи дослідження диференціації доходів, якими послуговуються сучасні вчені.

Істотний внесок у розробку проблеми диференціації доходів населення в Україні здійснили вітчизняні науковці. Зокрема, вивченню статистичних тенденцій розшарування населення за доходами на рівні держави та регіонів, особливостей формування доходів населення за джерелами, бідності та маргіналізації населення присвячені праці І.Ф. Гнибіденка (I.F. Hnybidenko), А.М. Колота (A.M. Kolot), Е.М. Лібанової (E.M. Libanova), М.П. Соколик (M.P. Sokolyk), Л.М. Черенько (L.M. Cherenko). Особливо актуальною є розробка й удосконалення методології та інструментарію дослідження диференціації доходів населення. Зокрема, проблеми економіко-математичного моделювання диференціації доходів населення вивчають відомі вітчизняні науковці: І.С. Благун (I.S. Blahun), Т.С. Клебанова (T.S. Klebanova), І.Г. Лук'яненко (I.G. Luk'yanenko), Л.М. Малярець (L.N. Malyarets), В.М. Новіков (V.M. Novikov), М.Ю. Огай (M.Y. Ogai), В.С. Пономаренко (V.S. Ponomarenko). та ін. Окрім побудови факторних моделей розподілу доходів, предметом досліджень В.В. Семенова (V.V. Semenov) та А.Г. Гвелесіані (A.G. Hvelesiani) є аксіоматичне представлення декомпозиції нерівності індексів Аткинсона, Джині, Шеплі за демографічними групами та за джерелами доходів.

Метою написання даної роботи є дослідження нерівності у розподілі доходів. А саме, вивчення основних форм розподілу доходів, аналіз

структури доходів населення та чинників, що впливають на нерівність, дослідження соціально-економічних наслідків поляризації доходів та визначення основних орієнтирів соціальної політики для подолання проблеми нерівності.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання**:

1. Визначити суть та основні форми розподілу доходів;
2. Розглянути еволюцію поглядів на функціональний розподіл доходів;
3. Визначити основні інструменти дослідження розподілу доходів;
4. Дослідити динаміку заробітної плати як основної форми доходу найманих працівників;
5. Проаналізувати нерівність розподілу доходів населення України та порівняти з світовими показниками;
6. Визначити соціально-економічні наслідки поляризації доходів;
7. Оцінити можливості поєднання ринкової ефективності та соціальної справедливості у розподілі доходів;
8. Дослідити міграційні фактори кореляції розподілу доходів;
9. Визначити основні напрямки політики регулювання розподілу доходів.

Методи дослідження. При вирішенні поставлених завдань використовувалися такі методи як: структурно-функціональний, спостереження, узагальнення, моделювання, порівняння, аналіз, індукція, дедукція.

Об'єктом дослідження є нерівність у розподілі доходів.

Предмет дослідження – рівень диференціації доходів населення в Україні, основні тенденції поляризації та соціально-економічні наслідки нерівномірного розподілу доходів.

Інформаційною базою даних є науково-методичні праці, статистичні дані, вітчизняні та зарубіжні періодичні видання, звіти, інтернет-джерела.

Новизна дослідження полягає у визначенні рівня нерівності розподілу доходів в Україні за період 2012-2017 рр та дослідженні взаємозв'язку між рівнем диференціації та міграційним приростом в Україні.

Практичне застосування: матеріал роботи може бути використаний в діяльності органів влади для формування ефективної соціально-економічної політики та боротьби з надмірним рівнем диференціації доходів населення.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дипломної роботи обговорювалися на XIV міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні проблеми менеджменту» (19 жовтня 2018 року, м. Київ); Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права» (10 листопада 2018 року, м. Полтава). За результатами роботи опубліковано дві наукові праці.

Структура та обсяги роботи. Робота складатиметься зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел і додатків.

У Розділі I розглядається суть та основні форми розподілу доходів, еволюція поглядів на функціональний розподіл доходів та аналізуються основні інструменти дослідження розподілу.

У Розділі II аналізується динаміка заробітної плати як основної форми доходу найманих працівників, аналізується нерівність розподілу доходів населення України в порівнянні з світовими показниками та розглядаються основні соціально-економічні наслідки поляризації доходів.

У Розділі III розглядається можливість поєднання ринкової ефективності та соціальної справедливості у розподілі доходів, визначено залежність міграційного приросту від рівня диференціації доходів, зазначено основні ризики та можливості міграційних процесів та визначено основні напрямки політики регулювання розподілу доходів.

Основний зміст роботи викладено на 86 сторінках комп'ютерного тексту. Дипломна робота містить 13 рисунків, 11 таблиць, список використаних джерел, що включає 72 найменування.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ.

1.1. Суть та основні форми розподілу доходів.

Зростання економічної нерівності за останні роки спричинило потребу в аналізі та роздумі щодо причин і наслідків цих змін.

І хоча зацікавленість економічною нерівністю сягає глибоких коренів, інтерес до цієї теми значно посилюється після Великої рецесії 2008-2009 років. У популярній та академічній літературі та у публічних дебатах багато хто бачить збільшення нерівності у розподілі доходів та багатства як важливу соціальну проблему. Хоча більшість з тих, хто пише про нерівність, висвітлюють негативні наслідки, інші стверджують, що нерівність насправді не суттєво зростає, або, якщо це так, це справедливий і природний результат у ринковій економіці, в якій винагороди розподіляються відповідно до різних внесків до економічного виробництва та в якому люди мають різні таланти та ставлення до роботи. Ці науковці часто вважають, що зусилля, спрямовані на протидію підвищенню нерівності, завдають значної шкоди робітникам капіталістичних країн, що заощадили величезні матеріальні блага по всьому світі. Проте інші стверджують, що занепокоєння щодо економічної нерівності недостатнє, оскільки бідність є справжньою проблемою[47].

Нерівність та бідність – чіткі, але супутні поняття. Бідність означає, недостатність ресурсів для функціонування на соціально прийнятному рівні. Національний рівень бідності, як правило, вимірюється як відсоток населення, який має дохід або багатство, нижчий від базового показника, який вважається мінімальним показником, необхідним для процвітання індивідуума. Економічна нерівність вимірює становище окремих осіб або груп щодо інших у суспільстві. В результаті, люди в нижній частині розподілу доходів будуть як відносно, так і абсолютно бідними. Але можна було б уявити суспільство, в якому абсолютна бідність буде ліквідована, хоча відносна бідність (нерівність) все ще буде поширеною[47].

Досліджуючи розподіл доходів, виділяють дві основні його форми – функціональну та особисту.

Поняття функціонального розподілу слід ретельно відрізнити від поняття особистого розподілу. Особистий розподіл національного доходу або так звана «величина розподілу доходів» означає розподіл національного доходу серед різних осіб у суспільстві. Як відомо, національний дохід не розподіляється рівномірно серед різних осіб в країні. Деякі багаті, інші – бідні. Фактично існує велика нерівність доходів між різними особами.

Таким чином, теорія особистого розподілу досліджує, як визначаються особисті доходи людей та як виникають нерівності доходів. З іншого боку, в теорії функціонального розподілу ми вивчаємо, як різні фактори виробництва винагороджуються за свої послуги або функції, що виконуються у виробничому процесі[54].

Фактори виробництва класифікуються економістами на чотири основні групи, а саме землю, робочу силу, капітал та підприємницькі здібності. Таким чином, в теорії функціонального розподілу визначаються відносні ціни цих факторів виробництва. Ціни на землю, працю, капітал та підприємницькі здібності називаються орендою, заробітною платою, відсотками та прибутком відповідно[54].

Отже, теорія функціонального розподілу означає теорію ціноутворення факторів. За словами професора Яна Пена, «у функціональному розподілі ми більше стурбовані не особами та їхніми особистими доходами, а факторами виробництва: працею, капіталом, землею та чимось іншим, що, можливо, найкраще можна назвати «підприємницькі здібності».

Теорія функціонального розподілу досліджує, як ці фактори виробництва отримують винагороду. Вона перш за все пов'язана з ціною одиниці праці, одиниці капіталу, одиниці землі, і є продовженням теорії цін, її іноді називають теорією факторних цін»[56].

Особистий розподіл доходів лише частково залежить від функціонального розподілу. Скільки доходу людина зможе отримати,

залежить не тільки від ціни конкретного фактору, а й від кількості того фактора, яким вона володіє, а також від цін та обсягів інших виробничих факторів, які вона може мати.

Таким чином, особистий дохід орендодавця залежить не тільки від орендної плати, але і від кількості земель, якими він володіє. З огляду на орендну ставку за акр, чим більшою кількістю земель він володіє, тим більший буде його дохід. Крім того, орендодавець, можливо, позичив гроші іншим особам, за якими він може отримувати відсотки.

Сукупний дохід від відсотків за грошима буде також його особистим доходом. Таким чином, людина може отримувати доходи з декількох джерел, тобто із заробітку від різних факторів виробництва. Прибуток від усіх джерел становитиме його особистий дохід[54].

Таким чином, якщо наш орендодавець не виконує ніякої іншої роботи та не має іншого виробничого фактора, його особистий дохід буде залежати від ставки орендної плати та відсотків, а також від обсягу земель, які він надав в оренду та суми грошей, яку він видав.

Отже, «особистий розподіл (або величина розподілу доходів) відноситься до окремих осіб та їх доходів. Спосіб отримання цього доходу часто залишається на задньому плані. Важливіше, скільки заробляє людина, а не те, чи дохід складається з заробітної плати, відсотків, прибутку, пенсії чи іншого»[56].

Досліджуючи роль розподілу доходів у економічній системі важливе значення відіграють його функції. На рисунку 1.1. відображено функції, що виконує розподіл доходів в економічній системі[51].

Розглянемо детальніше, кожну із функцій:

- нормувальну функцію, яка полягає у встановленні кількостей, «в яких продукти дістаються індивідуумам»;
- стимулювальну, яка впливає на мотиваційний механізм суб'єктів виробництва продукту, що підлягає розподілу;



Рис. 1.1. Функції розподілу доходів в економічній системі*

*Розроблено автором на основі джерела [51]

- відтворювальну, яка забезпечує відтворення всіх факторів виробництва, компенсуючи витрати кожного з них;
- опосередковану, яка пов'язує виробництво і обмін, з одного боку, і споживання – з іншого;
- соціально-економічну, яка перейде в реалізаційну (передбачає реалізацію економічного панування класу власників) в суспільствах з глибокою класовою диференціацією і гуманістичну (забезпечує високий рівень соціальної справедливості через механізм перерозподілу доходів) у постіндустріальному суспільстві.

Дані функції вказують на обмеження і пропорції, які повинні дотримуватись при розподілі доходів. Через вказані функції проявляються економічні і соціальні ефекти розподілу. Зокрема, за допомогою реалізації нормувальної і соціально-економічної функцій знижується соціальна напруга в суспільстві, стимулювальної і відтворювальної – збалансування розвитку національної економіки.

Одним із важливих чинників, що сприяють різному рівню багатства, є люди, які отримують різну заробітну плату. Існує кілька причин, через які

одні люди отримують мільйони, а деякі – лише мінімальну заробітну плату(рис.1.2).

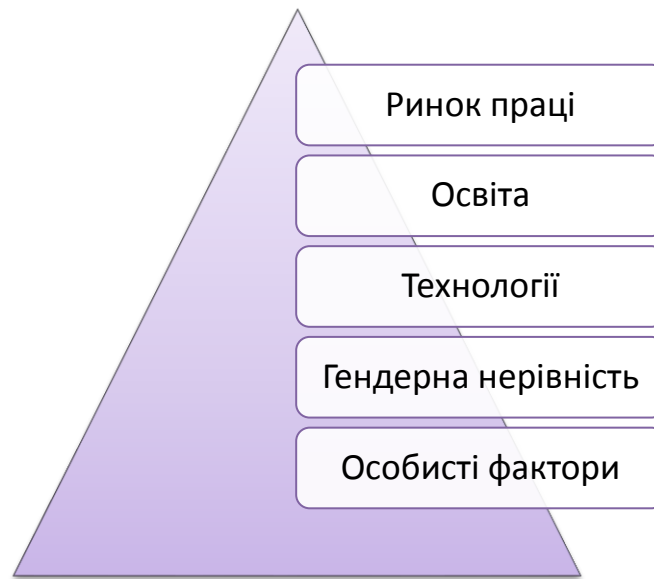


Рис. 1.2. Основні чинники, що впливають на рівень заробітної плати*

*Розроблено автором на основі джерела [51]

Розглянемо вплив кожного чинника на рівень заробітної плати, а відповідно і на рівень доходу населення[51].

1. Заробітна плата визначається ринком праці.

Заробітна плата є функцією ринкової ціни на кваліфікацію, необхідну для роботи. На вільному ринку «ринкова ціна майстерності» визначається ринковим попитом та пропозицією на ринку. Ринкова ціна майстерності і, отже, заробітна плата для роботи, яка вимагає майстерності, є низькою, якщо велика кількість працівників (висока пропозиція) готові і здатні запропонувати таку кваліфікацію, але яку потребують лише кілька роботодавців (низький попит). Навпаки, коли існує низька пропозиція, але високий попит на майстерність, заробітна плата для роботи, що потребує навичок, зростає.

2. Вплив освіти на заробітну плату.

Особи з різним рівнем освіти часто заробляють різні зарплати. Ймовірно, це пов'язано з тим, що рівень освіти часто пропорційний рівню майстерності. З більш високим рівнем освіти людина часто має більш

розвинені навички, які можуть запропонувати мало робітників, що виправдовує вищу зарплату.

Вплив освіти на економічну нерівність все ще є глибоким у розвинутих країнах та містах. Хоча зазвичай існують політики вільної освіти в розвинених країнах, рівень освіти, отриманий кожним індивідом, все ще відрізняються, але не через фінансові здібності, а природні якості, такі як інтелект, пам'ять та особисті здібності. Наприклад, у Гонконзі для кожного громадянина передбачено 12 років безоплатної освіти, що не охоплює вищу освіту, яка пропонується лише тоді, коли студенти отримують певні результати на державних іспитах[51].

Більш того, отримання такого ж рівня освіти не означає одержання освіти такої ж якості. Це зумовлює різницю в здібностях і, отже, заробітній платі для всіх людей, які отримують, наприклад, 12 років навчання. Тому, зважаючи на те, якою мірою політика соціального забезпечення країни полягає у забезпеченні отримання освіти незалежно від фінансового стану, відмінності у рівні освіти та якості, як і раніше, відіграють помітну роль у економічній нерівності.

3. Поглиблення та ускладнення технологій.

При визначенні впливу технологічних трансформацій на нерівність, важко відокремити вплив технології від інших структурних зрушень, таких як зміни інституційних систем та соціальних норм, глобалізація виробництва та ринків, праця, освіта та податкова політика. Незважаючи на те, що технологічний прогрес сприяв руйнуванню робочих місць протягом останніх двох століть, нові технології також сприяли створенню робочих місць, багато з яких знаходяться у нових секторах та галузях. На тлі зростаючої кваліфікації, яку вимагає ринок праці, технологічний прогрес мав широкі розподільчі ефекти, що створюють як переможців, так і переможених.

Замість того, щоб ліквідувати професії, технологія змінює функції, які необхідно виконувати, і кількість людей, необхідних для їх виконання. Завдяки впровадженню нових інструментів і технік, технологічний прогрес з

часом змінює завдання, які вимагає професія. Наприклад, роль бухгалтерів швидко змінюється з використанням комп'ютерів та спеціалізованого програмного забезпечення. Замість того, щоб в основному відслідковувати та записувати фінансові операції, вони все більше служать менеджерами даних та радниками для клієнтів.

У довгостроковій перспективі технологічний прогрес посилював, а не послаблював загальну потребу в людській праці. Однак не слід ігнорувати руйнівний ефект нових технологій. Хоча, технологічні втрати робочих місць є негайними, створення нових робочих місць часто вимагає часу. Крім того, нові робочі місця часто відрізняються від старих з точки зору промисловості, необхідних навичок та географічного розташування. Це не тільки підвищує ризик витіснення працівників, але також створює проблеми для розробників політики[46].

4. Гендерна нерівність.

У багатьох країнах існує диспропорція на рівні гендерних доходів на ринку праці. Наприклад, в Америці середня заробітна плата для жінок складає 77% від заробітної плати чоловіків. Проте жінок, які працюють неповний робочий день, в середньому більше, ніж чоловіків, які працюють неповний робочий день. Крім того, серед людей, які ніколи не одружуються або не мають дітей, жінки становлять більшу частку, ніж чоловіки[51].

5. Особисті фактори.

Як правило, вважається, що вроджені здібності грають роль у визначенні багатства людини. Отже, особи, які мають різні набори здібностей, можуть мати різний рівень багатства, що веде до економічної нерівності. Наприклад, більш визначні особи можуть продовжувати вдосконалюватися і прагнути до кращих досягнень, що виправдовує вищу зарплату.

Інший приклад – інтелект. Багато людей вважають, що більш розумні люди, як правило, мають вищий дохід і, отже, більше багатства. Це суперечливе твердження. У книзі «IQ та Багатство націй» д-р Річард Лінн

вважає, що між середнім IQ та ВВП існує кореляція 0,82. Проте Стівен Джей Гулд у своїй книзі «Хибне вимірювання людини» критикував його за використання невірних методів оцінки[51].

Окрім вроджених здібностей, різноманітність преференцій у суспільстві або в різних суспільствах сприяє різниці у багатстві. Коли справа доходить до більш наполегливої роботи або веселощів, однаково здібні особи можуть мати абсолютно різні пріоритети, що призводить до різниці в їх доходах. Їх моделі заощаджень можуть також відрізнятися, що призводить до різного рівня накопиченого багатства.

«Багаті стають багатшими, бідні стають біднішими» – це не просто кліше. Поняття, що стоїть за ним, – це теоретичний процес, що називається «концентрація багатства». За певних умов, новостворене багатство сконцентровано в володінні вже багатих індивідів. Причина проста: люди, які вже володіють багатством, мають ресурси для інвестування або для накопичення багатства, що створює нове багатство. Процес збагачення капіталу, безсумнівно, робить економічну нерівність порочним циклом.

Наслідки концентрації багатства можуть поширюватися і на майбутні покоління. Діти, що народилися в багатій родині, мають економічну перевагу через успадковане багатство та, можливо, освіту, що може збільшити їхні шанси на вищий дохід, ніж їхні однолітки. Ці переваги створюють черговий раунд порочного циклу.

Повна рівність також шкідлива тому, що не стимулює до активності, а саме, економічної, включаючи активність на ринку праці, не стимулює до набуття конкурентної професії. Проте, надмірна нерівність неминуче формує падіння суспільної довіри до влади[66].

Найбільш небезпечною є «застигла» нерівність, тобто розподіл суспільства на окремі касти зі складним переходом від нижчої касти до вищої.

Ефективна державна політика передбачає обґрунтований, обмежений, зрозумілий і прийнятний для суспільства розподіл доходів. Відповідно,

завданням влади є зниження диференціації за допомогою, перш за все, політики доходів.

В західних демократичних країнах існує ідея, згідно з якою жодна людина не має голодувати, бути бездомною чи не мати чогось життєво необхідного просто через низький дохід. Вперше ідея про відповідальність держави за забезпечення цих життєвих потреб прозвучала в США в Новому курсі Франкліна Рузвельта[51].

В 1964 році президент Джонсон почав боротьбу з бідністю. Він вважав, що обов'язок держави полягає не тільки в турботі про малозабезпечених, але і в подоланні причин бідності.

Існує два типи програм добробуту. Перший забезпечує грошовими засобами, які отримувачі можуть використовувати за власним бажанням. Другий тип програм забезпечує засобами для конкретних цілей. Програма «Medicaid» дозволяє людям з низьким рівнем доходів отримувати медичну допомогу безкоштовно. Програми житлового та енергетичного забезпечення надають субсидії на житло та використання енергії. Такі пільги називаються натуральними виплатами.

Ці програми, створені для перерозподілу, були предметом серйозних розбіжностей. Дехто вважає, що структура програм послабила стимули бідних до пошуків роботи. З іншого боку, існує думка, що підтримка занадто мала і недостатня, щоб дати бідним можливість вирватися із замкнутого кола бідності. Наприклад, через низький дохід бідні отримують недостатньо життєво необхідного харчування, житла, освіти, і це все веде до низького рівня продуктивності, результатом чого є невисока заробітна плата.

Якби програми боротьби з бідністю були хоча б частково успішними в русі людей з рівня нижче бідності до рівня вище неї, певного зниження в загальному ступені нерівності – в оцінках коефіцієнта Джині або вимірюючої частини загального доходу, отриманого найбіднішою часткою населення, – не відбулося, що є парадоксальним.

1.2. Еволюція поглядів на функціональний розподіл доходів.

Категорія доходи населення належить до однієї з найважливіших і водночас найскладніших в економічній науці. Вона займає особливо важливе місце в розрізі як макро, так і мікрорівня. Історія дослідження та розкриття даної категорії налічує декілька сотень років.

В теоретичному аспекті першими на проблему розподілу доходів звернули увагу меркантилісти. Доходи вони розглядали з точки зору суспільного інтересу.

Меркантилісти розглядали національне багатство як фіксовану кількість ресурсів. Дж. Локк відзначав, що «багатство означає не просто велику кількість золота та срібла, а більшу в порівнянні з другими...». Відповідно, диференціація доходів розглядалась як гра з нульовою сумою, де виграш одного являвся програшем другого. При цьому меркантилісти вважали, що грошові доходи більшості населення невеликі, а значить, не мають великого значення для держави. І, навпаки, витрати багатих дозволяють забезпечити робочі місця і таким чином поліпшити життя бідних людей[72].

Класична школа заклала основи дослідження доходів з погляду їх виробництва та перерозподілу. У книзі В. Петті «Політична арифметика» (1676) на основі даних про середньодушові доходи англійців, їх витрати на харчування, робиться спроба вирішення проблеми визначення рівня прожиткового мінімуму. При цьому В. Петті спробував пов'язати свої викладки з розрахунком національного доходу, що означає продовження дослідження з визначення взаємозалежності рівня оплати праці та зростання національного доходу.

Фізіократи обґрунтували концепцію економічного лібералізму, пов'язану з ідеєю повної економічної свободи, концентрованим вираженням якої став знаменитий принцип «laissez faire». Фізіократи визнавали, що для відтворення сукупного продукту країни важливі доходи всіх верств населення. Ф. Кене в своїх аналітичних побудовах звертав увагу на джерела і

принципи формування доходів. Він вважав, що не можна допускати падіння цін, оскільки «яка продажна ціна, такий і дохід». Він вважав, що достаток нижчих класів не повинен бути зменшений, оскільки їх витрати і, відповідно, споживання скоротяться. Це призведе до скорочення виробництва і доходу в цілому.

В суперечці меркантилістів і фізіократів виявилися дві важливі проблеми економічної теорії, які вирішувалися в подальші сторіччя. По-перше, це джерело багатства країни. Фактично це погляд на сукупний дохід (макроекономічний підхід). Меркантилісти вважали джерелом зростання багатства торгівлю (сферу обігу), фізіократи – виробництво.

Друга проблема, що виявилася в теоретичній дискусії, - розмір доходу працівника. Це мікроекономічна проблема, але вона пов'язувалася і меркантилістами, і фізіократами із загальним багатством держави. Чи є оплата праці на мінімальному рівні задоволення фізичних потреб працівника економічно оптимальною, як вважали меркантилісти, або працівник, щоб мати стимул до зростання продуктивності своєї праці повинен винагороджуватися за працю на більш високому рівні, що приведе до зростання багатства всього суспільства, як думали фізіократи? Ця дилема неодноразово відтворювалася в економічній науці на пізніших етапах її розвитку[72].

А. Сміт пов'язував зростання доходів населення із зростанням обсягу виробленого в країні продукту. Характер функціонування ринкового механізму, на його думку, був такий, що кожен учасник ринкових відносин реалізовував свої економічні інтереси абсолютно самостійно, прагнучи до власної вигоди. В результаті, переслідуючи індивідуальні цілі, людина сприяла усупільненню продукту, зростанню доходів суспільства.

Аналізуючи характер формування і розподілу доходів, А. Сміт приходив до висновку, що самі доходи – факторного походження, а їх розподіл здійснюється не державою, а через ринкові закони. Вивчаючи проблему формування доходів, А. Сміт виходив з характеристики класової

структури капіталістичного суспільства, виділивши три класи по відношенню їх до засобів праці: робочих, капіталістів, землевласників. Робочі отримують заробітну плату, капіталісти - прибуток, а землевласники – ренту.

Отже, А. Сміт визначив основні джерела формування доходів, їх розміри, порядок формування і форми розподілу. Вчений відстоював необхідність підвищення заробітної плати як доходу переважної більшості членів суспільства. Його науковою заслугою стало розмежування номінальної і реальної заробітної плати та аналіз чинників диференціації останньої. Стосуючись способів регулювання доходів, він вважав, що це зробить сам ринковий механізм («невидима рука» ринку).

Продовжувачем ідей, що обґрунтовують закономірності створення і розподілу доходів, став Д. Рікардо. Для Д. Рікардо головна проблема економічної науки полягала в знаходженні закону, регулюючого розподіл доходів. Він показав, що частки продукту, що дістаються кожному класу у вигляді заробітної плати, прибутку і ренти, різні на різних стадіях суспільного розвитку. Основна тенденція в динаміці доходів, на думку Рікардо, полягає в тому, що з розвитком суспільства реальна заробітна плата залишається незмінною, рента росте, а рівень прибутку падає[72].

Стверджуючи, що з розвитком суспільства прибуток, як дохід на капітал знижуватиметься, Д. Рікардо виходив з того, що прибуток капіталіста є вирахування з праці робочого. Оскільки учений допускав зростання номінальної заробітної плати при незмінності реальних доходів працівників, він вважав, що з розвитком суспільства все більша частина вартості повинна йти на заробітну плату, прибуток повинен падати. При цьому Рікардо відзначав, що ця тенденція припиняється через повторні проміжки часу завдяки технічному прогресу, що знижує ціну предметів першої необхідності робочого. Ці положення були конкретизовані і пояснені К. Марксом в його «Капіталі»[57].

Важливе місце в класичній теорії доходів займають теоретичні висновки Т. Мальтуса, Ж.Б. Сея, Дж.С. Мілля. Мальтус вперше теоретично

поставив питання про роль диференціації доходів в економічному розвитку. Можна сказати, що він висунув гіпотезу «ефективної диференціації доходів». На його думку, диференціація доходів неминуча (при чому на неї впливає безліч чинників). Повна рівність в доходах є ілюзією, тому необхідно знайти оптимальну диференціацію доходів, яка б сприяла економічному зростанню.

Мальтус бачив проблему стагнації економіки, що виникає в недостатньому, неадекватному, неефективному попиті. Ядром його концепції є заперечення можливості необмеженого зростання споживання і накопичення з постійним пропорційним темпом.

Важливо, що вже класики економічної думки визнавали двояку роль доходів населення і їх диференціації. По-перше, в певних умовах диференціація доходів є внутрішнім імпульсом до саморозвитку і, відповідно, двигуном економічного розвитку в цілому. По-друге, посилення диференціації доходів може привести до соціального конфлікту в суспільстві[54].

Ж.Б. Сей дав свою інтерпретацію факторній концепції Сміта. Він вважав, що праця, земля і капітал, беручи участь в процесі виробництва, створюють не тільки вартість, але і доходи. Фактор «праця» породжує заробітну плату як дохід робочих, фактор «капітал» породжує прибуток як дохід капіталіста, а фактор «земля» – ренту як дохід землевласників. Таким чином, Сей уточнив, що дані чинники (праця, капітал, земля) мають самостійне значення в створенні доходів робочих, капіталістів і землевласників. Доходи всіх учасників виробничого процесу не протистоять, а навпаки, доповнюють один одного. У суспільстві існує гармонія інтересів, що опирається на принципи вільного ринку і невтручання держави[54].

Заслугою Дж. С. Мілля стало обґрунтування необхідності прогресивного оподаткування та встановлення неоподаткованого мінімуму на основі теорії «рівності пожертви».

В цілому класики, аналізуючи проблему доходів населення і їх диференціації, намагалися обґрунтувати динамізм і рівноважний стан

економіки через ринковий механізм. При цьому за їх уявленням, розподіл доходів не піддається регулюванню і будь-яке державне втручання безрезультативне. Класична школа зробила спробу встановити причини убогості і нерівності, проте вирішувалися вони, на їх думку, виходячи з потреб ринку.

В історії науки 70-ті роки 19 століття стали називати «маржиналістською революцією». До головних вчених-маржиналістів відносять В. Джевонса і А. Маршалла. Стосуючись проблеми отримання доходів, Маршалл відзначав, що відсоток на капітал проявляє себе як винагорода тому, хто, володіючи матеріальними ресурсами, чекає «майбутнього задоволення» від них, також і заробітну плату слід вважати «винагородою за працю»[72].

Що стосується безпосередньої проблеми доходів, то поворот теорії від класиків до маржиналістів дуже чітко виявився в роботах Джона Бейтса Кларка, який жив на рубежі століть, він відобразив і теоретичний рубіж між класичною і сучасною економічною теорією. Першою працею Кларка була робота по філософії – «Філософія багатства» (1886), де він розвивав ідеї заміни конкуренції співпрацею, обґрунтував необхідність втручання держави в економіку з метою справедливого перерозподілу багатства. Таким чином, робота містила вельми прогресивні пропозиції, які були реалізовані тільки після Великої Депресії. У творчості ж самого Кларка відбувається перелом, і він цілком переходить на позиції маржиналізму. Його «Розподіл багатства» (1899) є найбільшим в історії економічної думки трактат, присвячений проблемі розподілу. Тут він дав одноманітне пояснення доходів всіх факторів виробництва. Відповідно до того, що дохід фактора виробництва визначається його граничною продуктивністю, заробітна плата повинна бути рівна продукту граничного робочого. Аналогічно, відсоток повинен бути рівний граничному продукту граничного капіталу. Принцип відповідності доходів факторам їх граничної продуктивності, на думку Кларка, забезпечує

відсутність в суспільстві якої-небудь експлуатації: «Кожен фактор виробництва отримує суму багатства, яку цей фактор створює»[72].

Розглядаючи доходи в умовах конкурентної ринкової рівноваги, В. Парето сформулював поняття суспільної максимальної корисності, відомої як «оптимум Парето», яка лягла в основу так званої «нової економіки добробуту». «Оптимум Парето» – такий рівноважний стан, за якого ніякий перерозподіл ресурсів чи продуктів не може поліпшити становище одного раціонального суб'єкта, не погіршивши тим самим становище іншого. Відтак рух до оптимуму пов'язаний з таким переміщенням ресурсів, яке підвищує добробут хоча б однієї особи, не погіршуючи при цьому становища інших. Тому справедливий соціальний розподіл доходів, тобто отримання непрацездатною частиною населення доходу без відповідних витрат факторів, вимагає втручання держави. На основі аналізу статистичних даних вчений вивів закон розподілу доходів («закон Парето»), який виражає залежність між величиною доходу і кількістю його одержувачів, засновану на розподілі здібностей людей.

Загальний сенс рекомендацій Парето витікає з уявлення про те, що оптимальний стан тісно пов'язаний з конкурентною рівновагою. Якщо економіка близька до довершеної конкуренції, втручання держави зайве, якщо ні, то бажано усунути перешкоди для вільної конкуренції або здійснити такі заходи перерозподільного характеру (податки, пряма дія на ціни і т.д.), які б компенсували дію чинників, що заважають вільній конкуренції. Таким чином, можна було досягти Парето-оптимального стану[54].

Проблемами державного регулювання в області доходів займався і інший видатний вчений – А. Пігу. Його цікавив оптимальний розподіл доходів між членами суспільства. Відстоюючи принципи «найбільшого блага для найбільшої кількості людей», А.Пігу дотримувався думки, що найважливішим фактором, який впливає на добробут суспільства, є розподіл національного доходу. Вихідним у цьому теоретичному положенні було твердження, згідно з яким максимізація суспільного добробуту може бути

досягнута шляхом більш рівномірного розподілу доходів. Вчений відстоював систему прогресивного оподаткування згідно з принципом «найменшої сукупної жертви». Він вказував на необхідність узалежнення ставки оподаткування від величини доходу тієї чи іншої особи, використання пільгових цін на товари, впровадження податку на спадок, заохочення благодійності тощо.

Всесторонньо дослідивши характер розподілу, Пігу вводить поняття «мінімальний дохід», який включає розрахунок показників по харчуванню, житлу, медичному обслуговуванню, освіті, дозвіллю, охороні праці[54].

Історично неокласичний напрям економічної теорії доходів отримав широке розповсюдження в капіталістичних країнах в двадцятому столітті, а економісти соціалістичних держав працювали в рамках марксистської парадигми. Остання могла відповісти на питання, чим визначаються доходи за умови ринкової рівноваги, тобто коли попит рівний пропозиції. Економікс розвивала дослідження конкретніших закономірностей ринкового господарства, в умовах якого проходив первинний розподіл доходів суспільства.

У ХХ ст. теорія доходів була розвинена в працях Дж.М. Кейнса. Кейнс зробив величезний внесок в дослідження механізму встановлення економічної рівноваги в умовах неповного використання ресурсів (недовантаження виробничих потужностей, безробіття), особливу увагу приділив проблемі державного регулювання доходів населення.

Аналізуючи функціональний зв'язок між виробництвом і доходами, Кейнс приходять до висновку, що розміри суспільного виробництва, зайнятість, їх динаміка визначаються не чинниками пропозиції (виробництва), а чинниками платоспроможного попиту (доходами). Отже, центральною проблемою економічного зростання і рівноваги системи є попит, однією із складових якого, виступають доходи[72].

Розглядаючи проблему доходів і їх складових, Дж.М. Кейнс, по-перше, розмежує дохід підприємця і доходи населення; по-друге, вводить нові

поняття: схильність до споживання, гранична схильність до споживання, схильність до заощадження; по-третє, розробляє концепцію інвестиційного мультиплікатора.

Кейнс показав, що частка споживання в кожній додатково отриманій грошовій одиниці доходу падає. Звідси слідує висновок, що споживання в силу психологічно обумовленої схильності людини до заощадження росте набагато повільніше за доходи, а це, в свою чергу, стримує їх зростання, оскільки зменшуються капітальні вкладення, від яких, кінець кінцем, залежить безперервне відтворення доходів. У результаті гальмується економічне зростання, збільшується число безробітних, росте інфляція, накопичуються кризові явища. На думку Дж. М. Кейнса, держава зобов'язана втрутитися в процес і, використовуючи всі засоби регулювання, стимулювати сукупний попит[72].

На думку Дж. М. Кейнса, якщо дохід, що зберігається, не направляється на інвестиції, а накопичується, то в результаті виникає нерівність між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Нерівність між двома цими величинами веде до порушення рівноваги в економіці в цілому. Для збереження рівноваги необхідно, щоб всі отримані доходи витрачалися, тобто йшли на інвестиції. Рівність між заощадженнями і інвестиціями і є умова економічної рівноваги. Якщо доходи зменшуються, то скорочуються заощадження і інвестиції, що в результаті обертається зниженням доходів.

На думку неокейнсіанців, для ефективного втручання держави в економіку і запобігання економічним кризам необхідно збільшити податки з населення і розміри державних позик. Збільшення податків сприяє підвищенню зайнятості, яка стимулює зростання доходів, завдяки чому тягар податків знижується. Пріоритет віддавався непрямим методам дії. За допомогою них держава залучає доходи для інвестицій, регулюючи, таким чином, платоспроможний попит населення.

Розвиваючи концепцію Дж. М. Кейнса, неокейнсіанці виступили за збереження державного регулювання доходів, розробивши систему

«вбудованих стабілізаторів», до яких відносяться: виплати по соціальному страхуванню, виплати з безробіття, розмір прибуткового податку і інші соціальні виплати. Вони замінили метод перманентного державного регулювання на метод державного маневрування, використовуючи принципи індикативного планування для узгодження всіх економічних інтересів суспільства.

По іншому вирішується в другій половині ХХ століття проблема доходів в неокласичному напрямку економічної науки, представленому теоріями монетаризму, неолібералізму, раціональних очікувань і ін. На відміну від кейнсіанців, монетаристи не вітають державне регулювання доходів. Видатний економіст чикагської школи неолібералізма монетарист М. Фрідмен бачить роль держави в поверненні до регулювання, «встановленні» правил вільної конкуренції і збереженні пріоритету приватної власності[72].

На думку монетаристів, важливо підвищити попит на гроші, забезпечити стійке зростання грошової маси. Попит, в свою чергу, визначається доходом на гроші в порівнянні з іншими видами доходів, тобто фактично вони знов повернулися до активної ролі процентних ставок, до кількісної теорії грошей.

Фрідмен досить часто висловлюється проти соціальних заходів уряду, направлених на підтримку низькооплачуваних верств населення, вважаючи їх неефективними. Він завжди підкреслює величезну роль свободи в ринковій економіці. Неприйняття соціальних програм Фрідмен пояснює тим, що зрештою вони не покращують положення як малоїмущих, так і всього господарства в цілому. На його думку, держава може впливати на доходи населення шляхом регулювання грошового обігу[54].

Хайєк Ф. – один із головних теоретиків концепції економічного лібералізму, розглядаючи проблему формування і розподілу доходів, виступав проти втручання в цей процес держави. У своїх творах він відстоював принцип максимальної свободи людини. На думку Хайєка, держава не повинна займатися ні соціальним страхуванням, ні організацією

освіти, ні ставками квартирної плати. Все це «адміністративний деспотизм». Можна зберегти лише пенсії по старості і виплати з безробіття. Хайєк вважав, що оскільки соціальний порядок в суспільстві встановлюється в результаті чистих спонтанних дій, то координація і регулювання господарського механізму неможливі. Тому закономірне існування в суспільстві соціальної нерівності. Будь-яка форма розподілу доходів справедлива, оскільки вона виникає в результаті конкурентної боротьби, а саме в конкурентній боротьбі затверджується правовий порядок, норми моралі і частка доходу кожного в суспільному продукті[69].

Таким чином, неоліберальна концепція доходів в цілому опирається на принципи саморегулювання, вільні від зайвої регламентації. Державне втручання обмежене, провідна роль належить індивідуальній діяльності, обумовленій особистим інтересом.

Свій внесок в осмислення проблеми доходів вніс і інституціоналізм. Цей напрям економічної думки не однорідний і представлений багатьма економістами і соціологами (М. Вебер, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Дж. Коммонс і ін.). Деякі елементи інституційного підходу були закладені ще на початку ХХ століття роботами Т. Веблена. Він визнавав пріоритетну значущість прогресу техніки і технології, але відзначав, що технічні зміни модифікують соціальну структуру суспільства, підсилюють нерівність в отриманні доходів, ведуть до їх поляризації. Веблен виступав проти марнотратного споживання, вважав, що оптимальне те споживання, яке задовольняє дійсні, а не уявні потреби людей[72].

Аналізуючи джерела доходів, він розмежовував сфери їх отримання на індустріальну (виробничу) і сферу обігу (торгівля, біржова справа, кредит). Індустріальна сфера представлена функціонуючими підприємцями, інженерно-технічним персоналом, менеджерами, робочими. Доходи, зароблені ними, отримані справедливо і є основою задоволення дійсних потреб. Представники ж бізнесу, до яких відносяться найбільш крупні фінансові магнати, є «бездіяльним класом» і отримують свої незаконні

доходи через спекулятивні операції у сфері обігу. На думку Веблена, чим більше доходи «бездіяльного класу» і чим більш марнотратна його поведінка, тим гостріше конфлікт між діяльними і «бездіяльними» шарами суспільства. Вирішення цього конфлікту він бачив в еволюційному перетворенні влади, через її поступову передачу до рук діяльного класу (технократії).

Інший інституціоналіст, Дж. Коммонс, вважав, що розподіл заробітної плати — це результат юридичної згоди «колективних інститутів», до яких відносив профспілки, політичні партії, що виражають професійні інтереси соціальних груп і верств населення. У своїй книзі «Розподіл багатства» Коммонс критикував маржиналістське індивідуалістичне трактування розподілу суспільного доходу і ігнорування історичної мінливості відносин власності і прав особистості, що включають право на можливо вищу частку в національному продукті. Він констатував зростання монополістичних елементів в ринковій економіці і виправдовував існування профспілок, що добиваються підвищення заробітної плати вище деякого мінімуму та необхідних для захисту робочих від тиску з боку крупного капіталу. Ринкові відносини в сучасному капіталістичному суспільстві, на його думку, через різні причини можуть бути «нечесними» і «несправедливими», тому для гармонійного розвитку системи необхідне втручання держави в господарське життя і, особливо, в соціальну сферу суспільства[72].

У дусі інституціоналістів розглядав доходи і Дж. Гелбрейт. На його думку, технологічні зміни приводять до зростання доходів населення, подолання суперечностей між попитом і пропозицією і розв'язання криз перевиробництва.

У останні десятиліття двадцятого століття з'явилася теорія «людського капіталу» (Г. Беккер і Д. Мінцер). У ній нерівність в доходах розглядається як віддзеркалення різного рівня інвестицій в людський капітал.

Французький економіст, професор Вищої школи соціальних наук і Паризької школи економіки — Тома Пікетті, досліджував механізми накопичення та перерозподілу багатства у світі. Пікетті вважав, «Одного разу

створений капітал відтворює себе швидше, ніж зростає випуск продукції. Минуле поглинає майбутнє». У своїй книзі «Капітал у XXI столітті» вчений розглядає концепції розвитку капіталу від XVIII століття й до сьогодні. Тома Пікетті притримується ідеї прогресивного щорічного податку на капітал. Це дасть змогу запобігти нескінченній спіралі нерівності й при цьому зберегти конкуренцію і стимули для нових фактів первинного накопичення. Також, вчений вважає правильним притримуватися принципів демократії, для того, щоб відновити контроль над капіталізмом[53].

Таким чином, проблема формування, розподілу та регулювання доходів є однією з ключових в економічній теорії всього останнього сторіччя.

1.3. Інструменти дослідження розподілу доходів.

Нерівність населення за доходами базується на різних концептуальних уявленнях, які втілюються в конкретних показниках. Аналіз диференціації доходів населення пропонується проводити з використанням системи показників (рис.1.3).

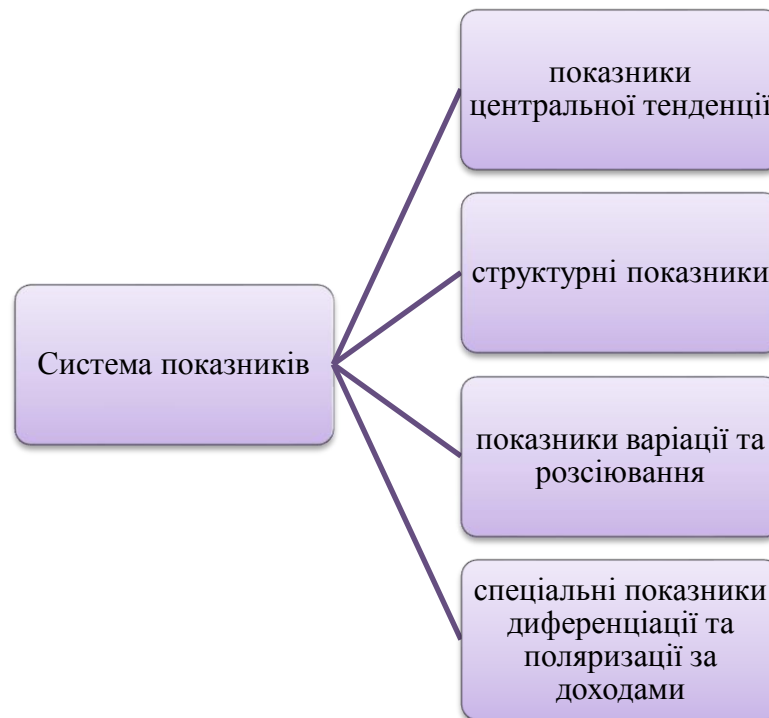


Рис.1.3. Система показників, що використовуються для дослідження нерівності доходів*

*Розроблено автором на основі джерела [61]

До групи показників центральної тенденції відносяться різні середні величини, мода й медіана. Зазвичай при аналізі рядів розподілу використовується середня арифметична, однак, незважаючи на важливість даного показника, необхідно враховувати, що зростання доходів за певних умов може не знайти відображення в середньоарифметичній величині. І, навпаки, збільшення доходів може відбутися, коли в основної маси населення доходи залишаються незмінними, а зростання середньої відбувається за рахунок зсувів у верхніх групах населення (з великими доходами)[48]. Медіана, порівно із середньоарифметичною величиною, краще презентує всю сукупність якісно різних частин розподілу і

характеризує той рівень доходу, який отримує 50% населення. Щодо модального значення, то іноді в розподілі доходів є більше ніж одна мода. У цьому випадку можна стверджувати, що розподіл доходів полімодальний, а, отже, не підпорядковується нормальному розподілу. Із групи показників центральної тенденції тільки мода володіє такою унікальною властивістю.

Для визначення структурних показників використовують метод групувань, згідно якого домогосподарства розподіляються в порядку зростання середньодушових показників доходів на квантилі та за інтервалами доходів. Квантилі розподілу ділять впорядковану генеральну сукупність на однакові за чисельністю групи. Як квантилі можуть використовуватися квартилі (чверті), квінтилі (п'яті), децилі (десяті), півдецилі (двадцяті) і перцентилі (соті).

Оскільки формально децильний коефіцієнт фондів порівнює доходи груп рівної чисельності, то цей показник ще й відображає співвідношення середніх питомих доходів населення в найбільш високодохідній групі до середніх питомих доходів населення у найбільш низькодохідній групі. Відображаючи співвідношення питомих доходів крайніх груп населення, децильний коефіцієнт фондів є найбільш індикативним критерієм диференціації. Однак на практиці, незважаючи на уявну простоту розрахунків, довіра до точності розрахунків коефіцієнтів фондів дуже низька.

У практиці аналізу нерівності населення за доходами іноді використовують показники варіації (наприклад, порівняння максимальних і мінімальних рівнів доходів). Однак, на відміну від диференціації, варіація зумовлена впливом на ознаку суто випадкових чинників, причому зазвичай цей вплив є хаотичним і різноспрямованим. У результаті, за випадкової варіації, імовірність відхилень в обидві сторони від середнього значення ознаки однакова (розподіл буде симетричним, що не відповідає дійсності). Більш інформативними є показники варіації щодо середнього рівня ознаки – середнє лінійне відхилення[61].

Група спеціальних показників диференціації та поляризації за доходами формується відповідно до постановки конкретних цілей дослідження (визначення добробуту населення, рівнів життя, якості, бідності тощо) та може включати відповідні таким цілям різноманітні показники диференціації, як за структурою, так і за часом. У даній роботі пропонується розглянути найбільш вживані характеристики диференціації населення за доходами (закон Парето, індекси Джині, Аткинсона, Тейла, крива Лоренца, коефіцієнт Пальма)[61].

Італійський економіст і соціолог – Вільфредо Парето (1848-1923) – вивів закон зворотньої залежності між розміром доходів і числом їх одержувачів (закон Парето). На його думку, розподіл доходів не залежить ні від соціальних, ні від політичних інститутів в країні, ні від системи оподаткування. Вчений вважав, що при розподілі сукупного доходу проявляється істотна нерівність, яка притаманна усім державам і має приблизно однакові пропорції.

О. Лоренц (1876-1959) – американський статистик і економіст, розширив закон Парето, запропонувавши його графічне відображення у вигляді кривої Лоренца (рис. 1.4).

Метою цієї кривої є оцінка рівня нерівності в доходах в країні порівняно з іншими країнами.

Якщо доходи населення рівномірно розподіляються між одиницями сукупності (попарні частки населення та доходів збігаються: 10% населення мають 10% сукупного доходу, 20% населення - 20% доходу і т.д.), то всі точки на графіку будуть знаходитися на лінії абсолютної рівності доходів (ОА). Дана ситуація означає повну відсутність концентрації доходів в руках певної групи населення, що в реальному житті не існує[48].

Чим нерівномірніший розподіл (чим вище концентрація доходів у певних груп населення), тим далі знаходиться крива Лоренца від лінії абсолютної рівності, тим опуклішою вона стає. Абсолютна нерівність – це гіпотетичний випадок, коли все населення не має доходів, крім однієї

людини або однієї сім'ї, які отримують весь дохід. У реальному житті межею натягу кривої Лоренца вважається момент, коли на частку найбідніших 40% населення припадає 12-13% загальної суми доходів населення країни, а розрив у рівнях доходів 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення починає перевищувати 10 разів. Дана ситуація вважається межею соціальної стабільності.

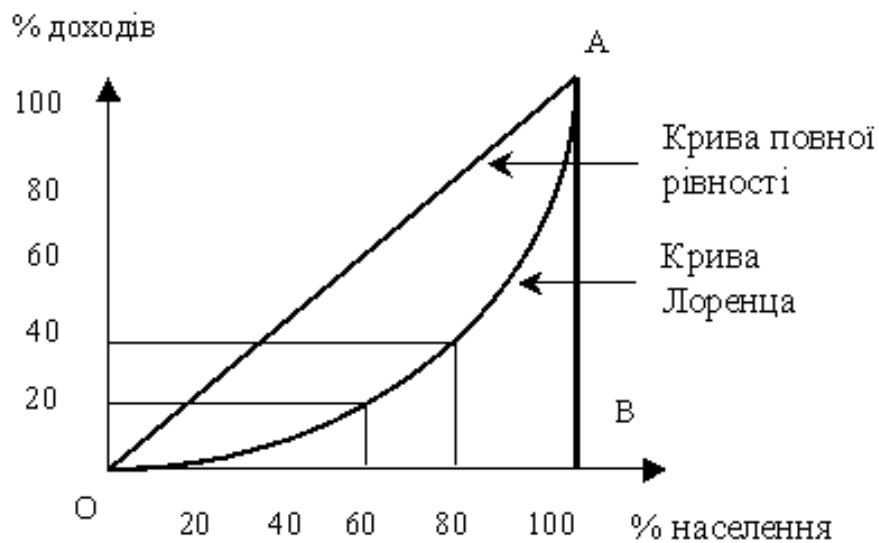


Рис. 1.4. Крива Лоренца

У практичних цілях використовують коефіцієнт Лоренца та коефіцієнт Джині. Коефіцієнт Лоренца (формула 1) показує відносну диференціацію доходів населення і часто застосовується для оцінки регіональної нерівності в розподілі доходів (у різних регіонах країни):

$$KL = \frac{(|Y_1 - X_1| + |Y_2 - X_2| + |Y_3 - X_3| + \dots + |Y_n - X_n|)}{2} = \frac{\sum (|Y_i - X_i|)}{2}, \quad (1)$$

Де Y_i – частка доходів i -ої соціальної групи населення в загальному доході;

X_i – частка населення i -ої соціальної групи населення в загальній чисельності;

n – число соціальних груп.

Екстремальні значення коефіцієнта Лоренца:

$KL = 0$ – у разі повної рівності в розподілі доходів;

$KL = 1$ – при повній нерівності.

К. Джині (1884-1965) – італійський економіст, вивів коефіцієнт концентрації доходів (формула 2), який відображає відносну нерівність в розподілі доходів. Індекс Джині визначається після графічної побудови кривої Лоренца (рис. 1.5) як відношення площі заштрихованої області до площі трикутника ОВА[48].

$$KG = S_1 / (S_1 + S_2) = S_1 / S = 2S_1 = 1 - 2S_2 \quad (2)$$

Коефіцієнт концентрації доходів змінюється в межах від 0 до 1. Чим ближче він до 1, тим більшою мірою доходи сконцентровані в руках певних груп населення, тим сильніша нерівність, тим вищий ступінь поляризації суспільства за рівнем доходів.

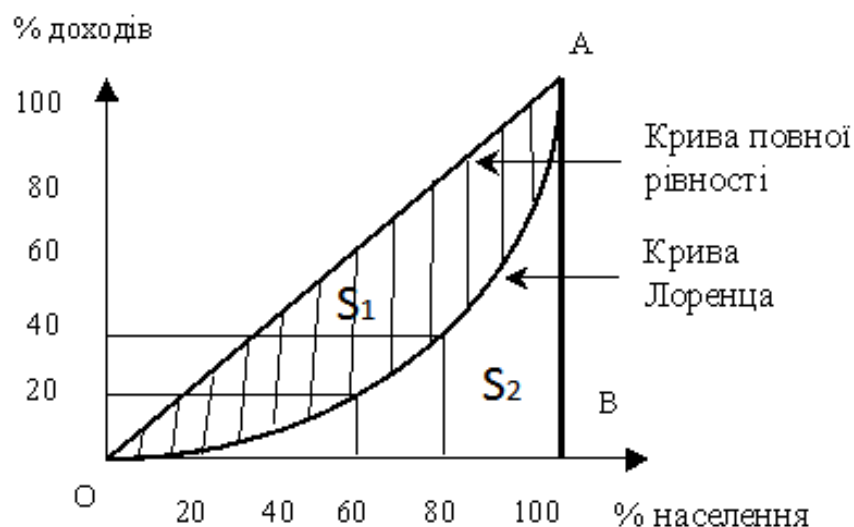


Рис. 1.5. Крива Лоренца.

Бідні країни (країни з низьким ВВП на душу населення) мають коефіцієнти Джині, які падають у всьому діапазоні від низьких (0,25) до високих (0,71), в той час як багаті країни загалом низький коефіцієнт Джині (до 0,40).

Переваги використання коефіцієнта Джині[48]:

- Головною перевагою коефіцієнта Джині є те, що він є мірою нерівності за допомогою аналізу співвідношення, а не змінна, яка не

відображає більшість населення, наприклад, дохід на душу населення чи валовий внутрішній продукт.

- Він може бути використаний для порівняння розподілу доходів у різних секторах населення, а також країнах, наприклад, коефіцієнт Джині для міських районів відрізняється від показника сільських районів багатьох країн (хоча коефіцієнти Джині в міських і сільських районах США майже ідентичні).

- Перевагою коефіцієнта Джині є те, що його можна порівнювати між країнами і легко інтерпретувати. Статистика ВВП часто критикується, оскільки не відображає змін для всього населення; коефіцієнт Джині показує, як змінилися доходи для бідних та багатих. Якщо коефіцієнт Джині зростає так само, як і ВВП, то для більшості населення бідність може не покращитись.

- Коефіцієнт Джині може бути використаний для позначення того, як розподіл доходу в країні змінився протягом певного періоду часу, таким чином, можна побачити, чи зростає чи зменшується нерівність.

- Коефіцієнт Джині відповідає чотирьом важливим принципам[48]:

1. Анонімність: неважливо, хто є працівником з високим і низьким доходом.

2. Масштаб незалежності: коефіцієнт Джині не враховує розмір економіки, спосіб визначення чи це в середньому багата або бідна країна.

3. Незалежність народонаселення: неважливо, наскільки великим є населення країни.

4. Принцип перенесення: якщо дохід (менше різниці) переходить від багатих людей до бідної особи, то отриманий розподіл є більш рівним.

Недоліки застосування коефіцієнта Джині[48]:

- Коефіцієнт Джині, виміряний для великої економічно різноманітної країни, зазвичай призведе до набагато більшого коефіцієнта, ніж у кожному з регіонів окремо. З цієї причини показники, розраховані для окремих країн у межах ЄС, важко порівняти з показниками всього США.

- Порівняння розподілу доходів між країнами може бути складним, оскільки системи допомоги можуть відрізнятися. Наприклад, деякі країни надають пільги у формі грошей, тоді як інші подають продовольчі талони, які не можуть враховуватись як доходи в кривій Лоренца і тому не враховуються в коефіцієнті Джині.

- Цей підхід дасть різні результати при застосуванні до осіб, а не домогосподарств. Коли різні групи населення не вимірюються з послідовними визначеннями, порівняння не має сенсу.

- Крива Лоренца може переоцінити реальну кількість нерівності, якщо більш багаті домашні господарства зможуть ефективніше використовувати доходи, ніж домашні господарства з низьким доходом. З іншої точки зору, виміряна нерівність може бути результатом більш-менш ефективного використання доходів домогосподарств.

- Що стосується всієї статистики, то в даних буде систематичні та випадкові помилки. Значення коефіцієнта Джині зменшується, оскільки дані стають менш точними. Крім того, країни можуть збирати дані по-різному, що ускладнює порівняння статистичних даних між країнами.

- Економіки з подібними доходами та коефіцієнтами Джині все ще можуть мати дуже різні розподіли доходу. Це пояснюється тим, що криві Лоренца можуть мати різні форми і все-таки призвести до того ж коефіцієнта Джині. В якості крайнього прикладу – економіка, в якій половина домогосподарств не мають доходу, а частка доходу належить другій половині однаково має коефіцієнт Джині $\frac{1}{2}$; але економіка з повною рівністю доходу, за винятком одного багатого домогосподарства, яка має половину загального доходу, також має коефіцієнт Джині $\frac{1}{2}$.

- Занадто часто цитується лише коефіцієнт Джині, не вказуючи пропорції квантилів, які використовуються для вимірювання. Як і у випадку з іншими коефіцієнтами нерівності, на коефіцієнт Джині впливає гранулярність вимірювань. Наприклад, п'ять 20% квантилів (низька

гранулярність) дадуть нижчий коефіцієнт Джині, ніж двадцять 5% квантилів (висока деталізація), взятих з такого ж розподілу.

Як один з результатів цієї критики, додатково або в конкуренції з коефіцієнтом Джині часто використовуються ентропія (наприклад, показники Аتكінсона та Тейла). Ці заходи намагаються порівняти розподіл ресурсів інтелектуальними гравцями на ринку з максимальним випадковим розподілом ентропії, яке відбудеться, якщо ці гравці виступатимуть як нерозумні частки в замкнутій системі, дотримуючись законів статистичної фізики.

У зарубіжній науці широко відомий індекс Тейла з одним або двома параметрами, що визначається поняттям інформаційної ентропії Шеннона. Індекс Тейла є показником вимірювання соціальної нерівності, запропонований в 1967 р. нідерландським ученим Анрі Тейлом і ґрунтується на понятті інформаційної ентропії. На відміну від індекса Джині, індекс Тейла розкладається, тобто якщо населення розподілене на групи, то індекс Тейла всього населення можна записати у вигляді зваженої суми індексів Тейла кожної групи населення і показника соціальної нерівності між групами. Така властивість індексу Тейла дозволяє говорити про міру соціальної нерівності, яка визначається заданим групуванням населення, а також порівнювати різні методи групування[61].

Крім того, враховуючи наближено логарифмічно нормальний розподіл доходів, можна стверджувати, що індекс нерівності Тейла і промедіанна міра нерівності характеризують одне і теж – форму щільності розподілу доходів, а саме – дисперсію логарифма доходів.

Індекси Тейла T_1 та T_0 розраховуються таким чином:

$$T_1 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{x_i}{x} \times \ln \frac{x_i}{x} \right),$$

$$T_0 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\ln \frac{x}{x_i} \right),$$

де: x_i – дохід i -го індивідуума, $\bar{x} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_i$ – середнє значення доходу і

N – кількість індивідуумів у популяції. Індекс Тейла розкладається, тобто, якщо популяція розбита на групи, то індекс Тейла всієї популяції можна записати у вигляді зваженої суми індексів Тейла кожної з груп та показника соціальної нерівності між групами. Розкладання індексу Тейла дозволяє говорити про відсоток соціальної нерівності, зрозумілого заданим розбивкою популяції на групи, та порівнювати різні розбиття. Якщо доходи всіх індивідуумів рівні, то індекси Тейла рівні нулю, а у випадку коли дохід популяції сконцентрований у однієї особи, то індекс Тейла дорівнює $\ln N$. Інколи індексом Тейла називають тільки індекс T_I , у той час як T_0 називають середньологарифмічним відхиленням. Середньологарифмічне відхилення чутливе до змін у нижній межі шкали розподілу, у той час як індекс Тейла однаково чутливий до змін за всією шкалою розподілу. Індекс Тейла інваріантний щодо множення, тобто не змінюється за умов девальвації, також він є не інваріантним щодо додавання[61].

В 1970 р. Ентоні Барнсом Аткинсоном був запропонований показник вимірювання соціальної нерівності – Індекс Аткинсона. Метод нерівності Аткинсона (або індекс Аткинсона). Це найпопулярніша міра нерівності на основі добробуту. Вона відображає відсоток загальних доходів, від яких певному суспільству доведеться відмовитися, щоб мати рівну частку доходів між її громадянами. Цей захід залежить від ступеня неприйняття суспільством нерівності (теоретичний параметр, визначений дослідником), де вища цінність тягне за собою більшу соціальну корисність або бажання індивідів приймати менші доходи в обмін на більш рівномірний розподіл[61].

Відмінною особливістю індексу є можливість визначення зсувів у розподілі доходів серед сегментів з різними доходами. Індекс може бути перетворений у нормативний показник введенням коефіцієнта ε для зважування доходів, який може приймати значення від 0 до ∞ . Зсувам у заданій частині розподілу доходів може бути надано більшої ваги вибором

відповідного рівня «неприятні до нерівності». Даний індекс стає більш чутливим до зсувів у нижній частині розподілу доходів, у міру того як ε зростає. І навпаки, у міру того як рівень ворожості до нерівності зменшується (тобто ε наближається до 0), індекс Аткинсона стає більш чутливим до зсувів у верхній частині розподілу доходів і розраховується таким чином:

$$\Lambda = \begin{cases} 1 - \frac{1}{\mu} \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i^{1-\varepsilon} \right)^{1/(1-\varepsilon)} & \varepsilon \in [0,1) \\ 1 - \frac{1}{\mu} \left(\prod_{i=1}^N y_i \right)^{1/N} & \varepsilon = 1, \end{cases}$$

де: y_i – рівень доходу індивіду чи групи i ($i = 1, 2, \dots, N$), μ – середньоарифметичний розмір доходу:

$$\mu = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i \quad \mu = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N y_i$$

З одного боку, вибір значення ε дозволяє вирішити проблему вибору функції суспільного добробуту, але при цьому не можна вибрати однозначну (і тим більше формалізований) варіант його знаходження. Тому необхідно керуватися лише загальними міркуваннями економічного характеру як при визначенні ε , так і при його інтерпретації, оскільки індекс Аткинсона розраховується з використанням функції $1-e^{-T}$, де T – індекс Тейла. Хоча індекс Аткинсона розглядається як показник соціальної нерівності завдяки тому, що він заснований на таких категоріях, як суспільний добробут і функція корисності, але він передбачає, що індивідуальні функції корисності залежать тільки від доходу, що означає: при його розрахунку соціальна нерівність зводиться до нерівномірності розподілу доходів[61].

Визначення індексу Аткинсона ґрунтується на функції корисності і відповідає основним аксіомам вимірювання нерівності, тому він може бути прийнятий як міра нерівності не тільки в розподілі доходів, але й багатства загалом. Проте часто недоліком даного індексу називають необхідність суб'єктивного вибору одного з параметрів, який відображає ставлення суспільства до нерівності. Тому зазвичай даний показник обчислюють, використовуючи значення даного параметра з певним лагом з метою

відстеження змін індексу Аткинсона залежно від ставлення суспільства до нерівності.

Також, найбільш простими для виміру нерівності є коефіцієнти. Вони легко зрозумілі і не потребують значного об'єму даних для обчислення. Одним із таких, коефіцієнт Пальма. Це співвідношення частки національного доходу верхніх 10% домогосподарств до нижніх 40%. Коефіцієнт базується на емпіричних спостереженнях економіста Хосе Гавриїла Пальми. Ця різниця в розподілі доходів різних країн (з часом) в основному є наслідком змін у «хвостах» розподілу (найбідніших та найбагатших), оскільки в «середніх» спостерігається відносна стабільність частки доходу.

Висновки до Розділу I

У системі суспільно-економічних відносин в Україні за останні десятиріччя відбулися глибокі трансформаційні зміни всієї системи розподільчих відносин і формування доходів населення. Посилення кризових явищ за умов відкритості економічного середовища розвиток економіки України як невід'ємної складової цього середовища характеризується наростанням негативних тенденцій. Одна з основних тенденцій у зміні рівня життя громадян за роки незалежності — зростання їх диференціації.

Досліджуючи розподіл доходів, виділяють дві основні його форми – функціональну та особисту. Особистий розподіл національного доходу базується на розподілі національного доходу серед різних осіб у суспільстві. Теорія функціонального розподілу вивчає, як різні фактори виробництва винагороджуються за свої послуги або функції, що виконуються у виробничому процесі. Тобто, в теорії функціонального розподілу визначаються відносні ціни факторів виробництва.

Основними чинниками, що призводять до різниці в заробітній платі. А відповідно і доходах населення є: попит та пропозиція на ринку праці, рівень освіти, зростання ролі технологій, гендерна нерівність та особисті фактори. Кожен з цих чинників, впливає на рівень доходу населення.

Для впровадження заходів, щодо врівноваження рівня диференціації доходів, необхідно виміряти ступінь нерівності в країні. Для визначення ступеня нерівності зазвичай використовують показники центральної тенденції, структурні показники, показники варіації та розсіювання та спеціальні показники диференціації та поляризації за доходами.

Для того, щоб побудувати систему соціального захисту громадян та оцінити реальний рівень життя необхідно мати уявлення про те, наскільки глибока прірва між багатими і бідними, яка частка населення перебуває за межею бідності, в якій мірі багаті в змозі поділитися.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ РИНКОВОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ТА ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ

2.1. Динаміка заробітної плати як основної форми доходу найманих працівників.

Важливу роль у формуванні рівня заробітної плати та виконання нею відтворювальної функції відіграє рівень мінімальної заробітної плати – законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг роботи)[64].

Суть визначення розміру мінімальної заробітної плати полягає в орієнтації на мінімальні потреби які потрібно задовольняти для збереження життя. При такому підході розмір мінімальної заробітної плати залежить від прожиткового мінімуму і, очевидно, не має бути нижчим. Аналізуючи динаміку цих показників з 2004 по 2017 роки (рис. 2.1) можна стверджувати наступне. До 2008 року мінімальна заробітна плата була меншою за прожитковий мінімум. Лише починаючи з 2009 року спостерігалось незначне перевищення її розміру.

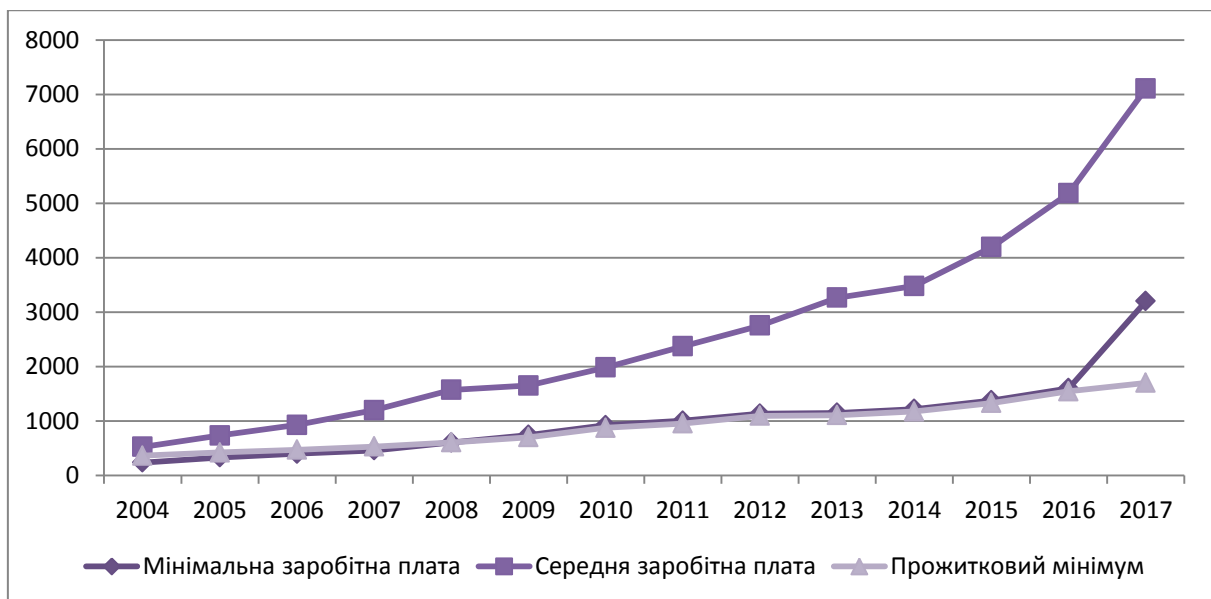


Рис.2.1. Динаміка середньої і мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму*

*Розроблено автором на основі джерела[50]

Найбільше це відбулось у 2017 році (в 1,882 разів) 2009 році (в 1,061 разів), в 2010 році – в 1,054 разів. Проте у відповідності до вимог Європейської соціальної хартії, мінімальна заробітна плата має перевищувати прожитковий мінімум, що найменше, в 2,5 разів. Позитивним є збільшення мінімальної заробітної плати у 2017 році до 3200 грн., що становить 45% від середньої номінальної заробітної плати у 2017 року[50]. Але враховуючи ті факти, що, по-перше, у структурі сукупних витрат домогосподарств витрати на харчування у 2015 році становили 51,3%, а заробітна плата в структурі сукупних доходів лише 40,8%, по-друге, на одного працюючого у 2016 році в середньому припадає 1,62 не працюючого населення (якщо не враховувати людей старшого віку які отримують пенсії то ця цифра складає 1,2), по-третє, високий рівень у структурі доходів соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансферів (на рівні 32,4%) можна стверджувати, що до 2017 року мінімальна заробітна плата не виконувала своїх функцій. Очевидно, що при такому підході визначення рівня мінімальної заробітної плати необхідно враховувати, що найменше, утримування працюючою особою людей не працездатного віку та удосконалити методику розрахунку прожиткового мінімуму. Розмір прожиткового мінімуму занижений, оскільки:

- не змінюються у відповідності до змін споживчого попиту і структури реальних сукупних витрат населення складові набору продуктів харчування і продовольчих товарів (витрати на зв'язок, послуги системи охорони здоров'я, культури та освіти тощо, хоча частина коштів витрачених на освіту повертається державою у вигляді податкового кредиту);

- терміни споживання непродовольчих товарів вимагають перегляду у бік скорочення;

- в структуру прожиткового мінімуму, як це зроблено в багатьох країнах, не включено податок на доходи фізичних осіб;

- вартість продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг змінюється протягом року швидше ніж відбувається зміна розміру прожиткового мінімуму.

Особливість ситуації в Україні полягає в тому, що, за невисоким ВВП та низьким рівнем доходів на душу населення, відбувається висока поляризація, яка сприяє тіньовим розподільчим процесам. При цьому нерівність у розподілі доходів спостерігається на підприємствах, за галузями, на міжгалузевому та міжрегіональному рівнях. Для дослідження стану у сфері доходів населення необхідно детально оцінити основні тенденції та структурні зрушення джерел та розміру доходів. Розміри і динаміка основних складових доходів, у свою чергу, впливають на визначення головних напрямлень і методів політики доходів в Україні. Як показують дані таблиці 2.1 загальні номінальні доходи населення України зростають.

Однак, у 2014 році порівняно з 2013 р. відбулося суттєве зниження темпів приросту загальних доходів населення – на 8,3%, що було обумовлено складною економічною ситуацією в країні та початком воєнних дій на території України. У 2015 році спостерігається значне зростання темпів росту за всіма показниками. Проте, в 2016 бачимо зростання темпів росту заробітної плати та незначне падіння приросту соціальних трансфертів. В 2017, спостерігаємо приріст загальних доходів на 9,8%, що в основному відбулося за рахунок зростання приросту соціальної допомоги на 17,9%[50].

У 2016р. доходи населення становили 1989,8 млрд. грн, витрати – 2007,7 млрд. грн, зменшення заощаджень – 17,9 млрд.грн. У 2016 р. порівняно з попереднім роком номінальні доходи населення зросли на 14,6%. Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 14,8%, а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового фактору, збільшився на 0,8%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу у 2016р. становив 35776,9 грн, що на 4732,6 грн більше, ніж у 2015р[50].

У 2017р. доходи населення становили 2475,8 млрд.грн, витрати – 2544,8 млрд.грн, зменшення заощаджень – 69,0 млрд.грн. У 2017р. номінальні доходи населення порівняно з попереднім роком склали 124,4%. Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, становив 121,3%, а реальний наявний, визначений з урахування цінового фактору, – 106,0%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу у 2017р. становив 43592,8 грн. Витрати населення у 2017р. порівняно з попереднім роком склали 126,8%[50].

Таблиця 2.1

Темпи зростання номінальних доходів населення України, %

Показники	Рік						Відх. 2017 р. від 2016 р., у %.
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Доходи – всього	115,1	106,2	97,9	114,4	114,6	124,4	+9,8
В тому числі: Заробітна плата	115,2	103,5	97,5	110,1	123,6	131,3	+7,7
Прибуток та змішаний дохід	112,3	108,3	104,4	127,2	116,9	114,7	-2,2
Доходи від власності (одержані)	118,8	108,9	96,8	94,0	94,3	97,7	+3,4
Соціальні допомоги та ін. одержані поточні трансферти	115,6	108,0	95,9	116,5	106,7	124,6	+17,9
В тому числі: Соціальні допомоги	114,4	107,1	96,4	110,0	98,6	116,4	+17,8
Інші одержані пот. Трансферти	117,9	120,9	94,3	138,2	119,6	111,6	-8,0
Соціальні трансферти в натурі	117,0	106,2	95,6	120,8	114,3	139,2	+24,9

*Розроблено автором на основі джерела[50]

Незважаючи на позитивні показники динаміки номінальних доходів населення України за 2012 - 2017 рр., говорити про підвищення матеріальної складової рівня життя не доводиться, оскільки зростання показників реальних доходів нівелюється, передусім, впливом інфляційних процесів, що відповідно викликає здешевлення національної грошової одиниці, зниження рівня добробуту населення в Україні. Отже, можна констатувати, що зростання доходів населення відбувається, перш за все, за рахунок найбільш заможних верств.

На рис. 2.2 подано структуру доходів населення України за 2012-2017 рр.. Основним структурним компонентом доходу є заробітна плата. Відповідно, заробітна плата є головним джерелом і визначальним фактором матеріального добробуту населення. Однак, слід відзначити її низьку питому вагу у сукупних доходах населення в Україні (2017 р. – 44,3%) у порівнянні з відповідним показником у розвинених країнах (Великобританія – 65%, Німеччина – 64%, Італії – 52%, Франція – 58%, Японія – 69%)[40]. Така ситуація не стимулює працююче населення реалізовувати повною мірою свій трудовий потенціал у сфері легітимної зайнятості, тим більше підвищувати власну кваліфікацію і компетентність, ефективність праці.

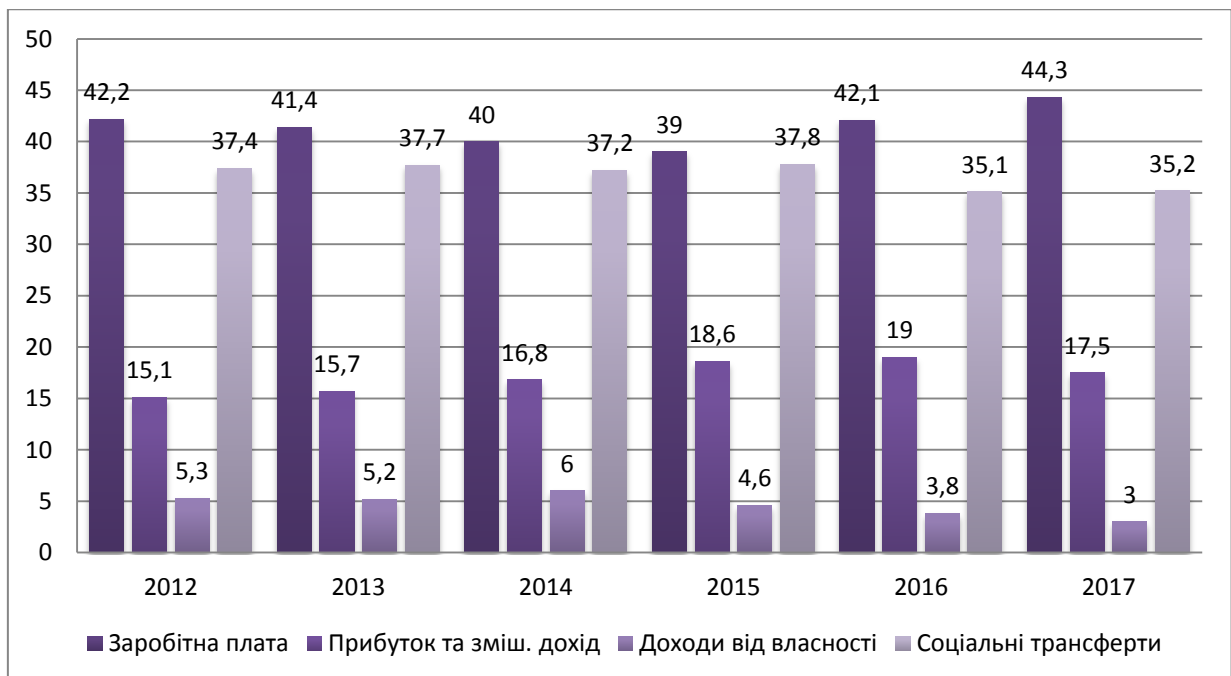


Рис. 2.2 Структура доходів населення України за 2012-2017 рр., %
*Розроблено автором на основі джерела[50].

На протязі досліджуваного періоду спостерігається досить висока частка соціальних трансфертів у сукупній структурі доходів населення України (2017 р. – 35,2%). На перший погляд, складається враження, що держава піклується про своїх громадян, витрачаючи значну частку державного бюджету на утримання соціально незахищених верств населення. Однак, насправді, за рахунок значних недоліків діючої державної системи соціальних виплат, має місце «проїдання» бюджетних коштів. Необхідно

стимулювати зростання зайнятості за допомогою державного регулювання економіки і, відповідно, скорочувати соціальні виплати. Для порівняння, у США за останні три десятиріччя заробітна плата у структурі особистих доходів населення становила 60-70%, доходи від підприємництва – 5-8%, доходи від власності – 13-19%, соціальні трансфертні платежі – 10-16% [38].

Досить низькою є питома вага прибутків та доходів від власності у структурі доходів населення (20,5% у 2017 р.). Незначну частку цих компонентів можна пояснити тим, що через несприятливу політику уряду та недосконалість законодавчої системи велика частка прибутків від підприємницької діяльності та від нерухомого майна залишається у тіні. У перспективі частка пасивного доходу у сукупних доходах населення повинна збільшуватися. Отже, структура доходів населення України характеризується негативною диспропорцією, що вказує на неефективний механізм формування доходів населення, скорочення зайнятості, зростання частки соціально незахищених.

У регіональному розрізі спостерігається досить високий рівень диференціації доходів населення (табл. 2.2).

Різниця між максимальними (м. Київ) і мінімальними (Луганська обл.) доходами на душу населення у 2017 році досягла 234,4%, тоді як за міжнародними стандартами розмах варіації за цим показником не повинен перевищувати 20%. В 2017 році наявний дохід у розрахунку на одну особу був вищий за середній рівень по Україні лише у 36% адміністративно-територіальних одиниць України – це м. Київ (268,2%) та вісім областей: Дніпропетровська (125,2%), Запорізька (121,3%), Київська (115,3%), Одеська (111,6%), Полтавська (107,6%), Харківська (107,2%), Сумська (100,8%), Львівська (100,6%). Найнижчий рівень наявного доходу у розрахунку на одну особу за вказаний період серед регіонів України зафіксовано у Луганській (33,8%), Донецькій (54,2%), Закарпатській (74,2%) та Тернопільській (79,0%) та Чернівецькій (79,4%) областях [50].

Таблиця 2.2

Рівень наявного доходу населення у розрахунку на одну особу за регіонами у % до середнього по Україні

Регіон	Наявний дохід населення у розрахунку на одну особу, %					Відх. 2017 від 2016
	2013	2014	2015	2016	2017	
Україна	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
АР Крим	91,9					
Вінницька	92,7	94,5	98,1	98,4	99,4	1,0
Волинська	79,8	81,3	82,3	84,0	85,7	1,7
Дніпропетровська	122,1	129,3	130,5	126,6	125,2	-1,3
Донецька	125,1	105,9	70,0	57,2	54,2	-2,9
Житомирська	87,3	89,2	91,9	92,6	94,7	2,1
Закарпатська	72,3	70,1	73,7	74,4	74,2	-0,2
Запорізька	114,4	121,8	120,8	123,5	121,3	-2,2
Івано-Франківська	84,6	82,2	87,5	89,0	88,8	-0,2
Київська	110,4	114,8	112,8	113,4	115,3	1,9
Кіровоградська	87,3	88,6	90,5	91,8	92,6	0,9
Луганська	103,1	79,9	50,6	36,2	33,8	-2,4
Львівська	93,3	95,2	97,7	99,5	100,6	1,1
Миколаївська	96,2	94,7	97,1	98,5	99,9	1,3
Одеська	103,1	97,9	107,2	111,0	111,6	0,5
Полтавська	102,3	105,7	106,1	107,0	107,6	0,6
Рівненська	85,3	87,9	88,2	87,7	87,7	0,0
Сумська	94,9	96,6	101,3	101,7	100,8	-0,8
Тернопільська	76,5	74,3	79,1	78,6	79,0	0,4
Харківська	105,2	106,1	106,9	108,0	107,2	-0,8
Херсонська	87,6	83,7	91,9	92,6	91,2	-1,4
Хмельницька	91,8	91,6	96,9	96,8	96,1	-0,7
Черкаська	87,2	87,8	89,1	90,7	91,9	1,2
Чернівецька	78,3	74,6	78,6	79,3	79,4	0,2
Чернігівська	95,1	93,2	94,1	93,4	93,6	0,1
м. Київ	225,1	253,1	257,5	268,1	268,2	0,1
м. Севастополь	107,1					

*Розроблено автором на основі джерела[[50]

На рисунку 2.3 зображена структура середньомісячної заробітної плати за регіонами України.

Найвищий рівень заробітної плати спостерігається у Київській, Донецькій, Дніпропетровській області. Найнижчий рівень заробітної плати спостерігався у Тернопільській, Чернівецькій, Чернігівській, та Кіровоградській областях. Відношення найвищого рівня середньомісячної зарплати (м. Київ) до найнижчого (Тернопільська область) у 2017 році склало 1,9 раз. Причому, як показує аналіз, розбіжності в заробітній платі за

регіонами не пов'язані з відмінностями в продуктивності праці або з результатами виробничої діяльності.

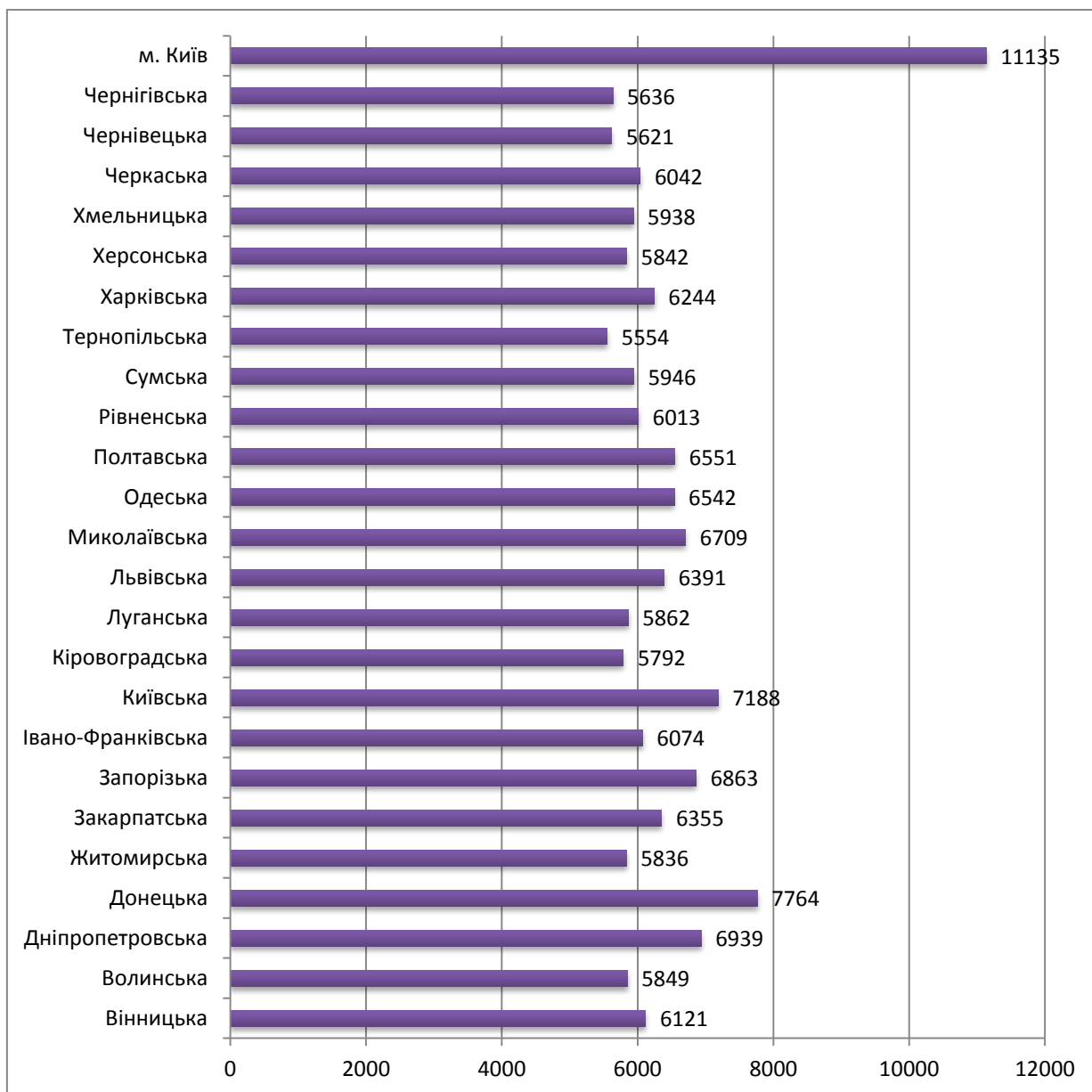


Рис. 2.3. Розмір середньомісячної заробітної плати за регіонами, 2017 р. (в розрахунку на одного штатного працівника), грн.

*Розроблено автором на основі джерела[50]

На рисунку 2.4 відображається розподіл кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати за грудень 2017 року. У 2017 році кількість працівників, оплата праці яких знаходилась в межах мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством, збільшилася порівняно із попереднім роком. Як бачимо 6,6% штатних працівників отримують заробітну плату нижче мінімальної.

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати свідчить про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у видах діяльності з надання послуг, так і у виробництві. Наприклад, в установах освіти, де працівники мають високий кваліфікаційний та професійний рівень, забезпечений вищою освітою, у грудні 2017 році лише у 17% працюючих нарахована заробітна плата була понад 10000 грн, в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – у 10,1%. Водночас серед зайнятих у сфері фінансової діяльності зазначена категорія становила майже половину (47,3%)[50].

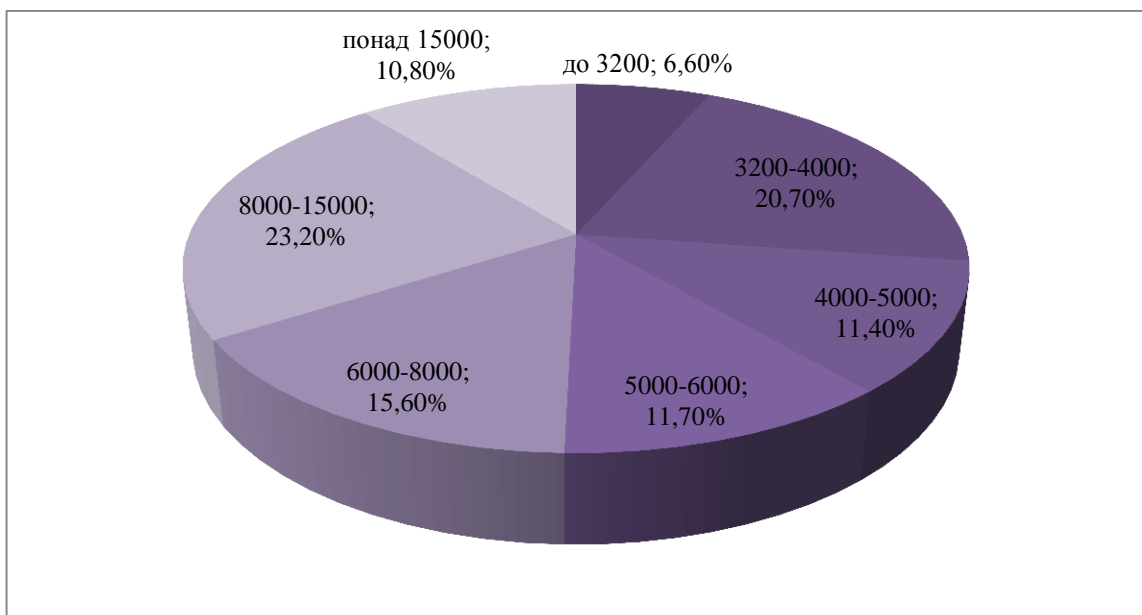


Рис.2.4. Розподіл кількості штатних працівників за розмірами нарахованої їм заробітної плати за грудень 2017 року

*Розроблено автором на основі джерела[50]

Ще однією проблемою оплати праці в Україні є надмірна диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності. У 2017 р. найвищий її рівень зафіксований у сфері авіаційного транспорту — 33322 грн., найнижчий рівень — пошти та кур'єрській діяльності — 4487 грн. Найбільший приріст середньої заробітної плати спостерігався саме в тих видах діяльності, де вона найвища. У таблиці 2.3 наведено співвідношення середньомісячної заробітної плати до соціальних стандартів, встановлених у 2017 році в Україні за видами економічної діяльності.

Таблиця 2.3.

Співвідношення середньомісячної заробітної плати до прожиткового мінімуму і мінімальної заробітної плати у 2017 році (в розрахунку на одного штатного працівника)

Види економічної діяльності	Номінальна заробітна плата, грн	Співвідношення номінальної заробітної плати до мінімального рівня, що діяв у відповідному році
Усього	8777	5,16
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7200	4,24
з них сільське господарство	6638	3,9
Промисловість	9323	5,48
Будівництво	7447	4,38
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	8978	5,28
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	8921	5,25
у тому числі		
наземний і трубопровідний транспорт	8102	4,76
водний транспорт	8767	5,16
авіаційний транспорт	33322	19,6
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	10105	5,94
поштова та кур'єрська діяльність	4487	2,64
Тимчасове розміщення й організація харчування	5880	3,46
Інформація та телекомунікації	13833	8,14
Фінансова та страхова діяльність	14899	8,76
Операції з нерухомим майном	6996	4,12
Професійна, наукова та технічна діяльність	12682	7,46
з неї наукові дослідження та розробки	10914	6,42
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	6498	3,82
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	14442	8,49
Освіта	7166	4,21
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6163	3,63
з них охорона здоров'я	6206	3,65
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	9144	5,38
Надання інших видів послуг	7779	4,57

*Розроблено автором на основі джерела[50]

За європейськими стандартами, гідна середня заробітна плата має становити не менше 5—6 прожиткових мінімумів[15]. В Україні у 2017 р. це співвідношення дорівнювало 5,16:1. В діяльності авіаційного транспорту

середня заробітна плата становила 19,6 прожиткових мінімумів, фінансовій діяльності — 8,76. Низький рівень заробітної плати, порівняно із прожитковим мінімумом в таких видах економічної діяльності: поштова і кур'єрська діяльність — 2,64:1; тимчасове розміщення й організація харчування — 3,46:1; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги — 3,63:1; сільське господарство — 3,9:1. Слід відзначити, що співвідношення середньої заробітної плати до розміру прожиткового мінімуму в загальному по Україні знаходиться в рекомендованих межах. Проте, це свідчить про необхідність перерахунку показника прожиткового мінімуму.

2.2. Аналіз нерівності розподілу доходів населення України в порівнянні з світовими показниками.

Показники доходів населення посідають центральне місце в системі визначення та оцінки рівня життя людей. Доходи населення виступають не лише основним джерелом забезпечення матеріальних і нематеріальних потреб для розвитку особистості та оптимальним інструментом для вимірювання добробуту суспільства, а також головним джерелом формування купівельної спроможності. В Україні за останні десятиріччя відбулися значні зміни всієї системи розподільчих відносин і формування доходів населення. Зростання розшарування за доходами – одна з основних тенденцій у зміні рівня життя громадян за роки незалежності.

За термінологією Державної служби статистики України індекс Джині – коефіцієнт нерівності розподілу доходів (витрат) населення або концентрації доходів (витрат). За методичними вказівками Держстату цей коефіцієнт для дискретних розподілів доходів (витрат) розраховується за формулою 3:

$$KG = 1 - 2 \sum_{i=1}^{5(10)} X_i cum Y_i + \sum_{i=1}^{5(10)} X_i Y_i, \quad (3)$$

де X_i – частка населення i -ої групи в загальній чисельності населення; Y_i – частка доходів (витрат) i -ої групи населення; $cum Y_i$ – кумулятивна частка доходів (витрат) i -ої групи. Як видно із формули (3), суспільство поділяється на 5 (квінтилії) або 10 (децилії) частин, що містять однакову кількість елементів (родин або людей).

Слід зазначити, що індекс Джині легкий для розуміння, адже його наочним зображенням є крива Лоренца. Він може використовуватися для порівняння розподілу доходів як на зовнішньому рівні (порівняння між різними країнами), так і на внутрішньому (наприклад, порівняння розподілу доходів міського та сільського населення). За допомогою індексу Джині можна прослідкувати тенденції нерівності у часі. Під час знаходження індексу не має значення конкретний обсяг прибутку, не розглядається рівень економіки та спосіб її вимірювання, тобто індекс Джині не покаже, багата

країна чи бідна, не має значення чисельність населення. Він показує рівень диференціації населення, розшарованість суспільства за досліджуваною ознакою. Але він може бути і як одна зі складових характеристик під час дослідження соціально-економічного розвитку країни загалом. Індекс Джині знизиться, якщо прибуток багаті людини передається бідному, тобто отриманий розподіл буде більш рівномірним. Зауважимо, що економічні системи з однаковим індексом Джині можуть мати різні розподіли доходу (крива Лоренца може мати різну кривизну, але приводити до одного й того ж самого значення індексу Джині).

Для знаходження індексу Джині за формулою (3), яку пропонує Держстат, необхідно мати розподіл загальних доходів за децильними (10%) групами населення. Проте жодні статистичні дані про доходи, отримані зі звітів, що подаються в органи статистики, не дають можливості безпосередньо отримати такий розподіл. А його побудова призводить до великих похибок в обчисленні індексу Джині.

Саме тому П. Костробій, І. Кавалець та Л. Гнатів у своїй праці «Математичне моделювання індексу суспільної нерівності» запропонували методику обчислення індексу Джині, яка не вимагає формування децильних груп, а використовує розподіл населення за рівнем середньодушових загальних доходів, який безпосередньо отримують за статистичними даними. Вони побудували співвідношення для обчислення індексу Джині на основі формули трапеції. В результаті досліджень отримали формулу для обчислення індексу Джині[55]:

$$G^* = 1 - \sum_{i=1}^n Y_i (\hat{P}_{i-1} + \hat{P}_i), \quad (4).$$

За отриманою формулою (4) знайдемо значення індексу Джині для України за 2012-2017 рр. Для розрахунку використаємо розподіл населення за рівнем середньодушових загальних доходів, який подає Державна служба статистики України (табл. 2.4).

Загальні доходи – це сума грошових і натуральних (у грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за винятком прибуткового податку й обов’язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, надходжень від продажу нерухомості, особистого і домашнього майна, худоби, продукції особистого підсобного господарства та продуктів, отриманих у порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог, пільг і субсидій, грошових допомог від родичів та інших осіб, а також вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком поточних витрат на її виробництво) у порядку самозаготівель, вартості подарованих родичами та іншими особами продуктів харчування та інших грошових і негрошових доходів[55].

Таблиця 2.4

Розподіл населення України за рівнем середньодушових загальних доходів упродовж 2012-2017 рр.

Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових загальних доходів за місяць, грн.	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
до 1920,0	61,2	54,6	51,7	35,3	18,4	6,9
1920,1–2280,0	14,5	16,6	16,5	17,6	16	7,7
2280,1–2640,0	9,3	10,5	11,7	15,9	16,4	11
2640,1–3000,0	5,6	6,8	7,8	11,4	13,6	11
3000,1–3360,0	3,1	4,3	4,6	6,7	10	10,7
3360,1–3720,0	2,1	2	2,5	4,4	7,9	10,8
3720,1–4080,0	4,2	5,2	5,2	8,7	17,7	9,3
4080,1–4440,0	-	-	-	-	-	6,3
4440,1–4800,0	-	-	-	-	-	6,4
4800,1–5160,0	-	-	-	-	-	5,1
понад 5160,0	-	-	-	-	-	14,8

*Розроблено автором на основі джерела[50]

За допомогою статистичних даних 2012 - 2017 рр. побудуємо таблицю даних, необхідних для розрахунку індексу Джині (табл. 2.5). Оскільки Держстат не подає максимальної величини доходу, то приймаємо, що

$\max_{i=1,n} P_i = 2 \cdot 3720 = 7440$ (грн), (10320 грн для 2017 р.). де 3720 грн. –

максимальна величина доходу (n-1)-ої групи[55].

Таблиця 2.5.

Дані для розрахунку індексу Джині.

і-та група	P_i	2012		2013		2014	
		Y_i	$\hat{P}_i = P_i / \max_{i=1,n} P_i$	Y_i	$\hat{P}_i = P_i / \max_{i=1,n} P_i$	Y_i	$\hat{P}_i = P_i / \max_{i=1,n} P_i$
0	0	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
1	1920	0,612	0,258	0,546	0,258	0,517	0,258
2	2280	0,145	0,306	0,166	0,306	0,165	0,306
3	2640	0,093	0,355	0,105	0,355	0,117	0,355
4	3000	0,056	0,403	0,068	0,403	0,078	0,403
5	3360	0,031	0,452	0,043	0,452	0,046	0,452
6	3720	0,021	0,500	0,02	0,500	0,025	0,500
7	7440	0,042	1,000	0,052	1,000	0,052	1,000
і-та група	P_i	2015		2016		2017	
		Y_i	$\hat{P}_i = P_i / \max_{i=1,n} P_i$	Y_i	$\hat{P}_i = P_i / \max_{i=1,n} P_i$	Y_i	$\hat{P}_i = P_i / \max_{i=1,n} P_i$
0	0	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
1	1920	0,353	0,258	0,184	0,258	0,069	0,186
2	2280	0,176	0,306	0,16	0,306	0,077	0,221
3	2640	0,159	0,355	0,164	0,355	0,11	0,256
4	3000	0,114	0,403	0,136	0,403	0,11	0,291
5	3360	0,067	0,452	0,1	0,452	0,107	0,326
6	3720	0,044	0,500	0,079	0,500	0,108	0,360
7	7440* (4080)	0,087	1,000	0,177	1,000	0,093	0,395
8	4440	-	-	-	-	0,063	0,430
9	4800	-	-	-	-	0,064	0,465
10	5160	-	-	-	-	0,051	0,500
11	10320	-	-	-	-	0,148	1,000

*Розроблено автором

Отримані за формулою (4) значення індексу Джині за 2012-2017 роки наведено у табл. 2.6. В результаті отриманих результатів побудовано графічне зображення кривої Лоренца для України (Додатки А-Е)

Таблиця 2.6

Значення індексу Джині для України.

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Значення індексу	0,547	0,511	0,496	0,388	0,224	0,252
Індекс Джині (Укрстат)	0,247	0,25	0,24	0,243	0,244	0,25

*Розроблено автором на основі джерела[50]

За визначеними показниками та побудованими моделями спостерігається значне покращення в структурі розподілу доходів. Проте визначені показники дещо відрізняються від показників наданих українською статистикою. Зменшення розриву в доходах в 2016 році, пояснюється покращенням багатьох показників економічного розвитку за даний період. А саме у 2016 році вперше за останні роки ВВП зросло на 2,3% після падіння на 9,8% у 2015 році. Також, зафіксовано зростання середньомісячної номінальної заробітної плати, мінімальної заробітної плати, пенсій, прожиткового мінімуму. Позитивна динаміка спостерігається в боротьбі з тіньовою економікою. Її рівень знизився до 38% ВВП в порівнянні з 43% в 2015 році. У 2017 спостерігається незначне зростання показника. Це пояснюється тим, що не зважаючи на підняття мінімальної заробітної плати, відбулося зростання рівня інфляції.

Проте, незважаючи на значні покращення в економіці, визначений показник індексу Джині дещо відрізняється від реального рівня диференціації доходів, оскільки не враховує рівня тіньової економіки в країні.

Ці значення характеризують наше суспільство як більш егалітарне, тобто таке, в якому немає значної диференціації населення за доходами. За рівнем розподілення доходів населення України за цими даними прирівняти до країн Євросоюзу. Проте, ці висновки не відповідають реальній ситуації в країні.

Для підтвердження достовірності отриманих результатів, доцільно розглянути список країн за рівністю доходів (за значенням індексу Джині), який подає Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) за офіційними даними державних комітетів статистики країн світу (див. табл. 2.7).

За цими даними, у нашому суспільстві розподілення доходів більш рівномірне, ніж у деяких країнах Європейського Союзу та США і лише незначно відрізняється від рівня розподілення доходів у Швеції, Німеччини, Норвегії, Угорщини, Данії та деяких інших країн[62].

Таблиця 2.7

Індекс Джині для різних країн світу (за даними ОЕСД)

групи	Індекс Джині	Країни світу
1	< 0,25	Словенія, Ісландія
2	0,25-0,30	Австрія, Бельгія, Фінляндія, Німеччина, Україна, Чехія, Словаччина, Норвегія, Швеція, Нідерланди, Угорщина, Данія, Польща. Франція, Швейцарія, Ірландія, Корея. та ін.
3	0,30-0,35	Канада, Греція, Італія, Люксембург, Естонія, Португалія, Іспанія, Ізраїль, Латвія, Нова Зеландія, та ін.
4	0,35-0,40	Велика Британія, США, Литва, та ін.
5	0,40-0,45	Туреччина та ін.
6	0,45-0,50	Мексика, Чилі, Бразилія, Коста-Ріка та ін.
7	>0,50	Південно-Африканська Республіка та ін.

*Розроблено автором на основі джерела[62]

Порівнявши показники індексу Джині в Україні та інших країнах світу, можна зробити висновок про існування похибок в обрахунку. Це можна пояснити, в першу чергу тим, що існують неточності в обрахунку даних державною службою статистики, а також існуючим рівнем тіньової економіки.

2.3. Соціально-економічні наслідки поляризації доходів.

«Економічна нерівність» взагалі означає невідповідність багатства чи доходу між різними групами або всередині суспільства. Часто характеризується афоризмом: «багаті стають багатшими, а бідні стають біднішими», ця фраза частіше вказує на розрив у доходах або активах між бідними та найбагатшими сегментами окремої нації [9].

Навіть незважаючи на те, що основна концепція увійшла у суспільну свідомість, наслідки високо концентрованого багатства гаряче обговорюються і погано розуміються спостерігачами. Досліджуються атрибути переваг та недоліків виражених рівнів економічної нерівності. Деякі з них мають право вимагати нерівність доходів соціально корисною в основному, незважаючи на можливі негативні наслідки.

Глобальні тенденції призвели до збільшення концентрації багатства в дедалі меншій групі людей. Хоча деякі методи розрахунку глобальної економічної нерівності свідчать про невелику зміну розподілу багатства[7], різні методи розрахунку доходу чи багатства, як правило, мають різні результати[35]. Більшість аналітиків вважають, що нерівність зростає[21]. У 2013 році майже половина всього світового багатства належала одному відсотку світового населення[44]. Внутрішня національна нерівність привернула увагу політичного, ділового та академічного керівництва у багатих країнах, таких як США[31], Японія[42], та Європа[23].

Передбачувані наслідки розриву багатих і бідних є надзвичайно різноманітними. Деякі економісти вважають, що нерівність в цілому вигідна для стимулювання зростання, підвищення якості життя для всіх членів суспільства або є лише необхідною частиною соціального прогресу. Інші економісти стверджують, що концентрація багатства створює постійно пригноблені меншини, використовує незахищені верстви населення, гальмує економічне зростання і призводить до численних соціальних проблем.



Рис. 2.5. Переваги економічної нерівності.

*Розроблено автором на основі джерела [59]

Розглянемо особливості переваг економічної нерівності (рис. 2.5.).

1. Нерівність призводить до зростання.

Підвищення рівня економічної нерівності часто співвідноситься з економічним зростанням. У 1979 році китайський уряд запровадив кілька нових програм, спрямованих на стимулювання економіки[6]. Незабаром після цього темп зростання китайського ВВП різко зріс з 5,3% в 1979 р. до 15% у 1984 р. Темпи зростання зросли і падали в наступні роки, але Китай, як правило, підтримував один з найвищих темпів зростання в глобальному масштабі з 1980-х років[5]. Протягом того самого періоду часу, коли відбувся стрімкий економічний розвиток Китаю, помітно зросла економічна нерівність у Китаї. В даний час у Китаї один з найвищих показників нерівності на планеті[45].

Іншим прикладом, який демонструє очевидну кореляцію між економічним зростанням та нерівністю в багатстві, є економічна експансія, з якою Сполучені Штати зіткнулися за кілька років до 2008 р. Цей період співпав із зростанням нерівності доходів[19]. У період між 2007-2008 роками в період економічного спаду нерівність зменшилась. Тоді, як економіка США оговталася після спаду, це також робило ставку на нерівності доходів.

Деякі спостерігачі стверджують, що кореляція свідчить про те, що економічна нерівність стимулює зростання різними шляхами. По-перше, стимули для інновацій та підприємництва більші, коли виражається нерівність[24]. Наприклад, високооплачувані керівні посади створюють стимул для низькооплачуваних працівників, щоб завойовувати бажані робочі місця[13]. Менш багаті члени суспільства працюють важче, створюють новий бізнес або винаходять нові продукти, щоб стати членом групи найвищих доходів. З іншого боку, коли розрив між рівнями доходу невеликий, ті, хто працює в групах з низькими доходами, мають менше стимулів до збільшення доходів.

Деякі економісти вважають, що нерівність у багатстві є неминучим елементом успішної економіки. Калдор стверджує, що довгострокові ринкові тенденції демонструють послідовність до концентрації багатства[28]. Він показує, як у найближчій перспективі, коли нерівність є мінімальною, відносно низький рівень інвестицій призводить до зниження рентабельності, зниження рівня споживання, зниження рівня зайнятості та зниження загального доходу. Згодом ринок вимагає більш високих рівнів інвестицій та інновацій. Ці підвищені рівні попиту на інвестиції та тенденція до технологічного прогресу вимагають значних фондів капіталу для розробки нововведень та винаходів. Процес розвитку та попит на інвестиції призводять до збільшення концентрації капіталу. Таким чином, концентрація багатства призводить до посилення розподілу між бідними та середніми класами та багатим класом інвестицій[4].

2. Нерівність підвищує справедливість.

Деякі вчені стверджують, що суспільство з яскраво вираженою економічною нерівністю є більш справедливим, ніж суспільство з рівномірним розподілом багатства[16]. Необмежені ринки мають тенденцію, природно розвинути виражену економічну нерівність, як було сказано вище. Економічна рівність тоді вимагає використання державної політики

перерозподілу, як-от прогресивні податки. В основному, економічна рівність вимагає забрати кошти в тих, хто «має» і віддати тим, хто «не має».

Ідея про те, що права власності повинні бути відносно нерівними, частково є основою неоліберальної економічної теорії[20]. Держава розглядається як якесь необхідне зло для полегшення вільного та раціонального функціонування ринку. Політичне втручання в природні економічні процеси, такі як економічна нерівність, повинно бути мінімальним, оскільки суттєве втручання держави порушує моральні права на незалежність та свободу особи[23].

Перерозподіл не є справедливим для деяких, особливо з точки зору багатих. Податки та інші політики перерозподілу, які спрямовані на зменшення нерівності доходів, мимоволі приймають активи від фізичних осіб без еквівалентного обміну. Хоча політика перерозподілу, як правило, використовується всіма членами суспільства, більшість витрат на ці соціальні виплати покриваються багатими верствами суспільства.



Рис. 2.6. Недоліки економічної нерівності.

*Розроблено автором на основі джерела [59]

Розглянемо детальніше недоліки, до яких призводить економічна нерівність (рис. 2.6.).

1. Нерівність стримує зростання.

Ступінь нерівності може мати позитивний вплив на економічне зростання в короткостроковій перспективі. Проте деякі економісти виявляють емпіричні докази негативної кореляції близько 0,5-0,8 відсоткових пунктів між довгостроковими темпами росту та стійкою економічною нерівністю[11].

Було запропоновано різні пояснення, щоб пояснити, як нерівність може працювати, щоб запобігти росту. Високий рівень економічної нерівності означає більш високий рівень бідності. Бідність пов'язана з посиленням злочинності та поганим здоров'ям населення, що ставить тягар на економіку. В умовах зростання цін на продукти харчування та зниження рівня доходів, підтримка політики уряду щодо скорочення видатків зменшується[18]. Багаті громадяни підтримують непропорційну політичну владу в порівнянні з найбіднішими громадянами, що сприяє розвитку неефективних податкових структур, перекручених на користь багатих. Нерівномірний розподіл доходів посилює політичну нестабільність, яка загрожує правам власності, збільшує ризик відмови державних контрактів та перешкоджає накопиченню капіталу. Розширення розбіжностей серед багатих і бідних людей має тенденцію до збільшення темпів ренти та хижацької ринкової поведінки, що заважає економічному зростанню.

Згідно з однією теорією, зростання, в економічно нерівномірних суспільствах, після фази зростання економіки, зменшується через зменшення наявності інвестицій для людського капіталу. Фізичний капітал стає дедалі меншим, оскільки менше людей мають кошти для інвестування в навчання та освіту. У результаті вимоги до людського капіталу важко або неможливо виконати, а економічне зростання падає. Як додатковий наслідок, збільшення ринку вимагає ризикованих необов'язкових кредитів, що посилює ризик позичальників під загрозу позичальника. Більша кількість ризиків на ринках

підвищує нестабільність ринку та можливість каскадних неплатежів, таких як іпотечна криза 2008 року[36].

2. Нерівність збільшує злочинність

Дослідження встановлюють позитивний зв'язок між нерівністю доходів та злочинністю. Згідно з опитуванням досліджень, проведених між 1968 і 2000 роками, більшість дослідників вказують на те, що економічно нерівні суспільства мають вищий рівень злочинності. Це дослідження робить висновок, що нерівність є «єдиним фактором, найбільш тісним і послідовним пов'язаним з злочинністю»[17].

Дослідники пропонують кілька можливих пояснень співвідношення нерівності та злочину. По-перше, соціально незахищені члени суспільства, швидше за все, можуть страждати від обурення та ворожнечі внаслідок свого економічного становища або конкуренції над обмеженими робочими місцями або ресурсами, що призведе до більшої схильності до кримінальної поведінки[26].

По-друге, нерівність збільшує стимул до вчинення злочинів. Менше доступних способів законного отримання ресурсів для бідних, які живуть у нерівному суспільстві. Навіть тоді, коли беруться до уваги ризики покарань, нелегальні методи отримання активів можуть забезпечити кращу дохідність, ніж правові засоби отримання ресурсів[41].

По-третє, великий розрив між багатими та бідними схиляє до збільшення злочинності шляхом скорочення витрат на правозастосування в районах з низькими доходами. Багаті члени суспільства, як правило, концентруються в замкнутих громадах, особливо в міру того, як зростає розрив між багатими та бідними[32]. Багаті квартали або країни мають більше коштів для поліції, ніж їх бідні колеги, внаслідок чого менш ефективна поліція або більша кількість офіцерів, схильних до хабарів у зростаючому числі бідних районів. Все більша зосередженість багатства призводить до підвищення рівня злочинності у бідних районах, які поширені в економічно незбалансованих суспільствах. У суспільствах з досить високим

рівнем економічної нерівності державні інвестиції у скорочення економічної нерівності значно ефективніші для скорочення злочинності, ніж збільшення витрат на правоохоронні органи[2].

3. Нерівність знижує здоров'я

Бідні члени суспільства піддаються непропорційним темпам виникнення певних видів хвороб. Доступ до якісного медичного обслуговування та здорового харчування іноді обмежений або недоступний для малозабезпечених людей. Визначальною рисою нерівності є менш ефективна робоча сила з низьким рівнем доходу. В результаті значна частина бідного населення має більш високі показники захворюваності та смертності, що призводить до вищих витрат на охорону здоров'я та поступове поглиблення бідності для постраждалих груп населення.

Харчові пустелі є унікальною характеристикою економічно нерівномірних суспільств, що характеризуються відсутністю легкодоступних здорових та свіжих продуктів. Харчові пустелі зустрічаються у ряді важко індустріалізованих західних держав, включаючи Великобританію, Канаду, Австралію та Нову Зеландію[25]. Термін «харчова пустеля» виник в Шотландії на початку 1990-х років в контексті звіту про житло в державному секторі[37]. Хоча цей термін виник у Шотландії, його поширення поступово зросло з 1990-х років у Сполученому Королівстві, зрештою стаючи загальною темою досліджень, що впливають на державну політику на міжнародному рівні. У 2009 році 2,2% усіх домогосподарств у Сполучених Штатах були розміщені в харчових пустелях[27].

Окрім прямих витрат на охорону здоров'я, пов'язаних з харчовими пустелями, поганий стан здоров'я впливає на процвітання суспільства. Недостатні витрати на охорону здоров'я призводять до боротьби з менш ефективною робочою силою, високих показників смертності та менш процвітаючої економіки. Бідніша економіка може призвести до меншого обсягу оподатковуваних ресурсів, а згодом або до більш високих загальних податкових ставок, або до нижчих державних послуг[34]. Харчові пустелі

також посилюють нерівність багатства. Люди з меншим рівнем доходу живуть в харчових пустелях і в результаті зазнають більших витрат. Бідне населення непропорційно обтяжується високими витратами на охорону здоров'я, несприятливою працевдатністю та більшим відсотком часу, витраченого на отримання їжі[43].

4. Економічна нерівність підвищує політичну нерівність

Коли розподіл багатства стає сконцентрованим у невеликій кількості рук, політична влада, як правило, нахиляється на користь цієї маленької заможної групи. Групи з високим рівнем доходів здатні маніпулювати урядом на свою користь як через юридичні процеси, так і через корупційні дії. Групи знедолених або робітничих груп одночасно менш здатні стати освіченими або брати участь у політичному процесі, оскільки економічні засоби стають дедалі дефіцитнішими[30].

Багаті групи отримують політичні переваги кількома різними способами. У демократичних суспільствах, у яких бракує державного фінансування таких кампаній, політичні діячі вимагають приватної фінансової підтримки для проведення ефективних кампаній. Федеральні кандидати під час циклу виборів 2010 року витратили близько 6 мільярдів доларів[29]. Успішні кандидати на сенатські перегони витратили в середньому 10,3 мільйонів доларів на своїх виборах, а перемога кандидатів у Конгресі склала в середньому 1,6 мільйона доларів[33].

Багатим донорам надається екстремальний доступ до обраних посадовців. Політики, ймовірно, не хочуть підтримувати політику, яка не відповідає інтересам своїх багатих прихильників, боячись втратити життєву фінансову підтримку, а згодом і наступні вибори[22].

Групи з низьким рівнем доходу менш здатні впливати на обраних посадовців. Політичний інтерес та залучення в економічно нерівномірному суспільстві суттєво погіршуються. Згідно з одним опитуванням, особи, які живуть у найбільш економічно рівноправних товариствах, в чотири рази частіше вірять, що вони активно залучаються до політики та в 2,7 рази

частіше голосують порівняно з найбільш економічно нерівномірним суспільством[14]. Більш бідні групи потерпають від політичної точки зору через нездатність присвятити час політичній діяльності. Групи з меншим рівнем доходу прагнуть витратити більше часу на роботі або забезпечувати основні потреби. Крім того, економічна нерівність зменшує участь бідних, оскільки бідні люди менш здатні впливати на результати.

5. Нерівність знижує рівень освіти

Суттєве емпіричне дослідження показує зв'язок освіти та бідності. Країни з високим ступенем економічної рівності та відносно малою часткою малозабезпечених людей мають значно вищу освіту[12]. Одне збільшення коефіцієнта Джині (вимірювання нерівності доходів) на один бал призводить до 10% скорочення випускних класів середньої школи та 40% збільшення випускних робіт у вищих навчальних закладах. В економічно нерівному суспільстві середній рівень освіти в суспільстві зменшується, а кількість освітніх еліт зростає[8].

Однією з запропонованих причинних зв'язків між освітою та нерівністю є нерівні суспільства, які, як правило, недостатньо інвестовані в освіту. Відсутні приватні чи державні стипендіальні програми, бідні не можуть собі дозволити платити за освіту або витратити час у школі, яка могла б інакше працювати[1].

У нерівних суспільствах державна підтримка має тенденцію до зниження для програм державної освіти. Оскільки багаті стають все більш заможними, державна політика стає дедалі сприятливішою для політичних цілей економічної еліти[10]. Програми державної освіти, як правило, непопулярні серед багатой верстви населення, оскільки вони передбачають залучення державних коштів, які часто складаються головним чином з податків, накладених на багатіїв, і перерозподілу цих ресурсів бідним[3].

Позитивний ефект збільшення зростання ВВП корелює з більш високими темпами нерівності. З точки зору ліберальних економічних теоретиків справедливість максимізується в економічно стратифікованих

суспільствах, які уникають політики перерозподілу[39]. Проте недоліки економічної нерівності є більш численними і, можливо, більш значущими, ніж переваги. Суспільства з вираженою економічною нерівністю страждають від нижчих довгострокових темпів зростання ВВП, підвищення рівня злочинності, погіршення громадського здоров'я, посилення політичної нерівності та зниження середнього рівня освіти.

Висновки до Розділу II.

При аналізі динаміки заробітної плати, важливо приділити увагу вивченню мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. В результаті проведеного дослідження, виявлено, що до 2008 року, мінімальна заробітна плата була нижче прожиткового мінімуму в країні. Позитивним є збільшення мінімальної заробітної плати у 2017 році. Недоліком є те, що в Україні, при визначенні рівня мінімальної заробітної плати, не враховують утримання людей непрацездатного віку. А також, виявленні недоліки при визначенні прожиткового мінімуму:

- не змінюються у відповідності до змін споживчого попиту і структури реальних сукупних витрат населення складові набору продуктів харчування і продовольчих товарів;

- терміни споживання непродовольчих товарів вимагають перегляду у бік скорочення;

- в структуру прожиткового мінімуму не включено податок на доходи фізичних осіб;

- вартість продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг змінюється протягом року швидше ніж відбувається зміна розміру прожиткового мінімуму.

Щодо, соціально-економічних наслідків поляризації доходів, думки вчених відрізняються. Оскільки, диференціація доходів має як позитивні, так і негативні ефекти. До позитивних ефектів нерівномірного розподілу доходів серед населення можна віднести стимулювання економічного зростання (в короткостроковому періоді) та рівня справедливості в країні. Проте, існують і негативні ефекти, такі, як сповільнення зростання економіки (в довгостроковому періоді), підвищення рівня злочинності, погіршення здоров'я, поглиблення політичної нерівності та зниження рівня освіти. Тому, важливим є, запровадження соціально-економічних заходів, що зможуть посилити позитивні ефекти диференціації та послабити дію негативних ефектів.

РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.

3.1. Можливості поєднання ринкової ефективності та соціальної справедливості у розподілі доходів

Підходи до соціальної справедливості, можливість сполучення економічної ефективності та соціальної справедливості мають реальне практичне втілення при створенні оптимальної моделі соціальної політики. Базовими цінностями громадянського суспільства завжди були ідеї свободи, рівності, справедливості, порядку, які отримали відгук практично у всіх ідеологіях, але на практиці гасла обертаються різними чи взагалі протилежними соціально-економічними наслідками.

В процесі прийняття органами влади рішень або законів, особливо тих, що стосуються соціальної сфери, як правило, враховується суспільний резонанс, відповідність уявленням окремих людей, груп і суспільства в цілому про соціальну справедливість, можливість суспільного діалогу і компромісу, які суттєво впливають не тільки на суспільно-політичну стабільність, але й на економічну ефективність.

Найбільш поширена трактовка економічної ефективності на макрорівні в ринковій економіці – збалансованість сукупного попиту і сукупної пропозиції за умов повної зайнятості і відсутності інфляції.

Традиційно вважається соціальна справедливість є антитезою економічній ефективності. Ринкова система з її відомим гаслом «laissez-faire» протиставляється активному державному втручанням в економіку, в тому числі заходам соціальної спрямованості. Багатьох дослідників цікавила дилема: якщо прагнути до соціальної справедливості, вирівнюючи доходи, то економічна ефективність неминуче знизиться, тому що держава відбере у того, хто працює краще і продуктивніше на користь неефективного робітника. Протилежний підхід – розподіл за законами вільного ринку –

забезпечує високу ефективність і продуктивність економіки, але частина громадян в силу об'єктивних причин не зможе вижити в такому суспільстві.

Соціальна справедливість передбачає загалом тенденції нівелювання нерівності, а економічна ефективність – на перше місце ставить максимізацію прибутку. Необхідно визнати й те, що сполучення чи певна комбінація економічної ефективності і соціальної справедливості неминуче пов'язане з питанням ціни, яку суспільство вимушене і згідне заплатити за таку цільову установку і її реалізацію.

При необхідності здійснення вибору: або підвищення темпів економічного зростання і підвищення ступеня нерівності за умови зменшення розмаху бідності, або уповільнення темпів економічного зростання при невисокому ступені нерівності з посиленням бідності, то в економіці ринкового типу вибір цей буде на користь економічного зростання, і це виправдовується тим, що на підйомі економіки з'являться можливості знизити ступінь нерівності і несправедливості в суспільстві. Тобто вибір між ефективністю і справедливістю робиться на користь ефективності. В той же час політики, що прагнуть мати більшість в парламенті та одержати суспільну підтримку своїх програм вимушені прагнути і до соціальної справедливості[52].

Сучасна світова криза та фінансова нестабільність загострили сприйняття несправедливості, підвищила рівень агресії в суспільстві, що втілилось в заворушення в Європейських країнах, протести проти жорсткого курсу економії, які набувають кримінального характеру (підпалюють машини, розграбовують магазини).

Суспільство не є однорідною масою, йому не притаманна тотальна рівність в силу об'єктивних причин. Результатом соціальної нерівності виступає поділ суспільства на класи, групи, верстви або страти. Якщо між ними виникають конфлікти з приводу несправедливості суспільного устрою на чийсь користь, то поширення й загострення протистояння може призвести

до повстань і революцій, шляхом яких неодноразово в історії людства були і, ймовірно, будуть спроби створити нове соціально справедливе суспільство.

Отже, необхідно проаналізувати розуміння і тлумачення терміну «справедливість».

Визначення справедливості виходить за межі тільки економічних питань, має глибоке філософське й ідеологічне підґрунтя. Справедливість є складним, багатогранним поняттям морально-правової, соціально-політичної, економічної свідомості та містить у собі вимоги відповідності між практичною діяльністю осіб (груп) в житті суспільства та їх соціальним положенням, між їх правами та обов'язками, між їх діями та винагородами, працею та оплатою, злочином та покаранням, заслугами та суспільним визнанням. Аристотель у роботі «Нікомахова етика» розглядав справедливість як втримання від одержання переваг, які дехто здобуває шляхом захвату того, що належить комусь іншому, його власності, заслуг, місця тощо, або відмову виконати прохання людини, якій ти зобов'язаний, повернути борг, не виказати поваги і т.п.

Питання визначення справедливості і нерівності є досить складними, неоднозначними, залежать від конкретно – історичного етапу розвитку суспільства, релігії, ідеології, національних особливостей, ментальності, рівня освіти тощо.

Індивідуальні погляди на справедливість дещо нівелюються певною мірою злагоди і порозуміння між людьми, що дозволяє виробити спільну концепцію в суспільстві, яка встановлюється між індивідами з різними цілями завдяки громадській співпраці при прийнятному розподілі основних прав і обов'язків і коли громадяни згодні ці правила виконувати. Історія існування людства побудована на стійкому і наполегливому намаганні до соціальної справедливості, котру загалом розуміють як розподіл життєвих благ, що сприймається більшістю як справедливий. Тобто соціально-справедливою є така система економічних відносин, насамперед відносин розподілу, що відповідає певному стандарту потреб, інтересів, економічної

поведінки, котрі домінують в певному суспільстві та сприймаються більшістю на даному етапі розвитку як природні, розумні та адекватні[52]. Соціальна справедливість не тотожна соціальному ідеалу, це скоріше складова ідеалу, компроміс, який є результатом протиборства і узгодження поглядів у суспільстві. Принципи соціальної справедливості визначають розподіл вигод, прийняти розподіл часток і забезпечують спосіб дотримання прав і обов'язків основними соціальними групами суспільства.

Соціальну нерівність узагальнено розуміють як неоднакові можливості доступу до матеріальних благ, влади тощо. Серед науковців немає повної єдності щодо вирішального чинника соціальної нерівності: багатство чи влада. Деякі автори додають до цих факторів ще привілеї, пов'язані з контролем над ресурсами, репутацію, певні професії або вид зайнятості, що забезпечують особливі права. На думку Дж. К. Гелбрейта розподіл доходів у кінцевому підсумку обумовлюється розподілом влади. Влада дозволяє одержувати доходи. Великі доходи дають владу над розподілом винагороди інших людей.

Для населення завжди важливо у який спосіб основні соціальні інститути розподіляють фундаментальні права і обов'язки та визначають розподіл переваг спільної діяльності. Концепція соціальної справедливості повинна забезпечити стандарт, за допомогою якого мають оцінюватись розподільні аспекти в суспільстві[69].

Економічні концепції соціальної справедливості досліджували А. Сміт, Й. Бентам, К. Маркс, А. Маршалл, А. Пігу, Л. Ерхард, Ф. Перру, Дж. Роулс, Ф. Хайек, Дж. К. Гелбрейт, Р. Нозик та інші. В результаті розроблені різні класифікації поглядів на справедливість.

В узагальненому вигляді можна виділити три підходи до соціальної справедливості (рис. 3.1.)[67].

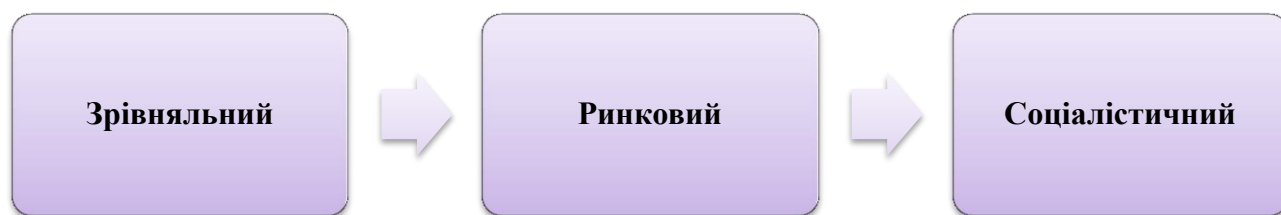


Рис. 3.1. Підходи до соціальної справедливості

*Розроблено автором на основі джерела[67]

Зрівняльний (добуржуазний) підхід соціальної справедливості передбачає досягнення максимальної рівності прав і можливостей соціальних суб'єктів. Ринковий підхід, оголошує справедливим розподіл доходів за факторами виробництва. Згідно з соціалістичним підходом справедливим є тільки розподіл за працею при наявності певних рівних соціальних гарантій для всіх членів суспільства.

Інша класифікація поглядів на справедливість виділяє чотири основні підходи (рис. 3.2.)[63].



Рис. 3.2. Підходи до соціальної справедливості.

*Розроблено автором на основі джерела [63]

Розглянемо і проаналізуємо їх докладніше.

Егалітарний. Передбачає зрівняльний розподіл, при якому всі члени суспільства отримують рівні блага, нерівність в розподілі доходів відсутня. Спирається на принципи колективізму, солідарності, патерналізму. Водночас, як показала практика реального соціалізму, зрівняльні тенденції породжують ієрархічну систему зв'язків, бюрократизацію, придушення приватної ініціативи, утриманські настрої і поведінку людей, низький рівень життя. Хоча потрібно уточнити, що соціалістичний принцип розподілу виходив з трудового внеску і передбачав певну нерівність.

Утилітарний. Сформулював Й. Бентам, характеризується максимізацію загальної корисності всіх членів суспільства. Але оскільки функції корисності у людей суб'єктивні й різняться, то загальна корисність максимізується не в разі рівного розподілу багатства, а в результаті розподілу відповідно з різними функціями корисності. Додамо, що якби всі люди були зовсім однакові у своїх уподобаннях, то утилітарний принцип трансформувався б в егалітарний.

Ринковий. Є полярним до егалітарного. Справедливість встановлюється ринком. Розподіл – за факторами виробництва. Передбачає відповідність доходу кожного власника фактору виробництва граничному продукту, отриманому від даного фактора, що припускає дуже значну нерівність в розподілі доходів. Роберт Нозік обґрунтовує справедливість мінімального втручання держави тим, що будь-яке розширення функцій держави, в тому числі створення інститутів соціальної держави означає порушення базових прав людини (права розпоряджатись самим собою, привласнювати матеріальні об'єкти, які нікому не належать, добровільно обмінюватися з іншими своїм майном) і обернеться тільки негативними наслідками для суспільства[60].

Роулсианський. Дж. Ролз висунув теорію справедливості як чесності. Максимізується корисність найменш забезпечених осіб. Справедливість будується на двох принципах: перший потребує рівності в прописуванні

основних прав і обов'язків, а другий виходить з того, що соціальна і економічна нерівність в багатстві або владі справедлива, тільки якщо вона надає компенсуючі переваги для кожної людини і, зокрема, для менш успішних членів суспільства, тобто не сприймається позиція, коли труднощі для окремих людей компенсуються більшими благами суспільства в цілому[65].

Український історичний розвиток, духовні засади, національні стандарти, менталітет народу, моральні, етичні уявлення відповідають філософії індивідуалізму і не сприймають колективізм і егалітаризм, також Україна не може цілком сприйняти суто ринкову модель справедливості, а більше схиляється до роулсіанської моделі, яка визначає справедливість як першу добродійність суспільних інститутів. Суспільство виступає як соціальна кооперація заради взаємної вигоди, для нього властиві як конфлікти, так і конгруентність інтересів. Збіг інтересів, соціальна кооперація уможлиблює покращення життя для всіх, на противагу тому, коли б кожен жив за рахунок власних зусиль. Конфлікт інтересів виходить з того, що люди не індиферентно відносяться до того, яким чином більш великі вигоди, отримані від співпраці, розподіляються між ними, тому що в переслідуванні власних інтересів вони прагнуть отримати більше для себе і відповідно зменшити долю, яку потрібно розподілити з іншими. Якими б ефективними та успішно налаштованими не були закони та інститути, вони мають реформуватися або ліквідуватися, якщо вони є несправедливими. Сума переваг, яку отримує більшість, не повинна виправдовувати ті позбавлення та пригноблення, які зазнає меншість суспільства. Дж. Ролз пропонує два головних принципи, на яких повинна будуватись справедливість у суспільстві: 1) Кожна людина повинна мати рівні права у відношенні найбільш поширеної схеми рівних основних свобод (політична свобода, свобода слова, свобода совісті, свобода особистості тощо) , які сумісні з подібними схемами свобод для інших. Цей принцип є первинним. 2) Соціальні та економічні нерівності повинні бути облаштовані так, щоб: а) від

них можна було б розумно очікувати переваг для всіх; б) доступ до положень (positions) і посад був би відкритий для всіх.

В конструюванні і реформуванні соціального устрою принципи функціонування повинні встановлюватися так, щоб люди, що прагнуть досягти своїх домінуючих інтересів, діяли в руслі сприяння соціально бажаним цілям, а поведінка людей була скоординованою. Й. Бентам розглядав таку координацію як штучне ототожнення інтересів, А.Сміт – як роботу невидимої руки. Досвід країн, орієнтованих на соціально-демократичні цінності довів, що певний перерозподіл з метою вирівнювання доходів, надання соціальних гарантій, рівних стартових умов є необхідним для економічного розвитку, що не означає відмови від базових принципів ринку: економічної свободи, приватної власності, конкуренції. В той же час й досі немає прикладу ідеального сполучення справедливості та ефективності, на який могло б спиратися і взяти за зразок українське суспільство на сучасному етапі економічного розвитку, але вироблені певні позитивні напрацювання в інших країнах, котрі можна взяти за основу для України в побудові власної моделі. Уряди розвинених країн намагаються перешкодити нерівному розподілу доходів шляхом податкового регулювання, введенням прогресивної шкали оподаткування аби зменшити соціальне розшарування, зменшити соціальну напругу, забезпечити базовий соціальний мінімум максимальній кількості населення. Але прагнення до соціальної справедливості не повинне нищити ефективність, координацію, стабільність.

Сполучення й оптимальне співвідношення соціальної справедливості та економічної ефективності можливе шляхом поєднання стимулювання і створення мотиваційного механізму як до праці, так і до підприємницької діяльності разом зі створенням раціональної і обґрунтованої системи соціального захисту. Соціальна справедливість має стати умовою і стимулом економічної ефективності та економічного зростання.

3.2. Міграційні фактори кореляції розподілу доходів: ризики та можливості для України.

На початку XXI століття трудова міграція в Україні перетворилася на невід’ємну складову економічних відносин і впливовий фактор її розвитку. Економіка країни створює нові умови для інтенсифікації міграційних процесів і сприяє глибоким перетворенням у структурі міграційних зв’язків держави. Міграційні процеси України стають значущим чинником її розвитку, що і зумовлює необхідність ґрунтовної оцінки причин та факторів виникнення явища та закономірностей його розвитку, визначення характеру змін у підходах до стимулювання або протидії міграції, а також постійного вдосконалення системи регулювання міграційних процесів, що викликані факторами «відштовхування-притягування».

Тому потрібно поглиблене вивчення факторів і тенденцій розвитку міграції, ефективності політики її управління й організації. На рисунку 3.1. відображено основні тенденції, що сприяють розвитку міжнародної трудової міграції.

Бідність, голод, репресії, війни, безробіття, дефіцит можливостей, екологічні лиха (через природні і штучні причини) у країнах походження і зростання попиту на працю в країнах призначення – важливі фактори, що стимулюють міграцію. Всі іммігранти визнають зростаюча нерівність між країнами в рівнях доходів, дефіцит гідної праці, умов для самореалізації, особистої безпеки, економічних та громадянських свобод, демографічний контраст між старіючим населенням розвинених країн і молодим населенням розвиваються. Ці відмінності наростають, умови життя і праці країн походження часто погіршуються, сприяючи розширенню міграції[71].

Основним у міжнародній міграції є економічний чинник – робоча сила переміщується з країн з низьким (або порівняно низьким) рівнем життя до країн з вищим рівнем. Слід зазначити і таке явище: транснаціональні корпорації сприяють поєднанню робочої сили і капіталу: інколи капітал рухається до іноземної робочої сили, інколи – навпаки. Розвиток транспорту

також сприяє посиленню міжнародної міграції робочої сили впродовж останніх десятиліть.

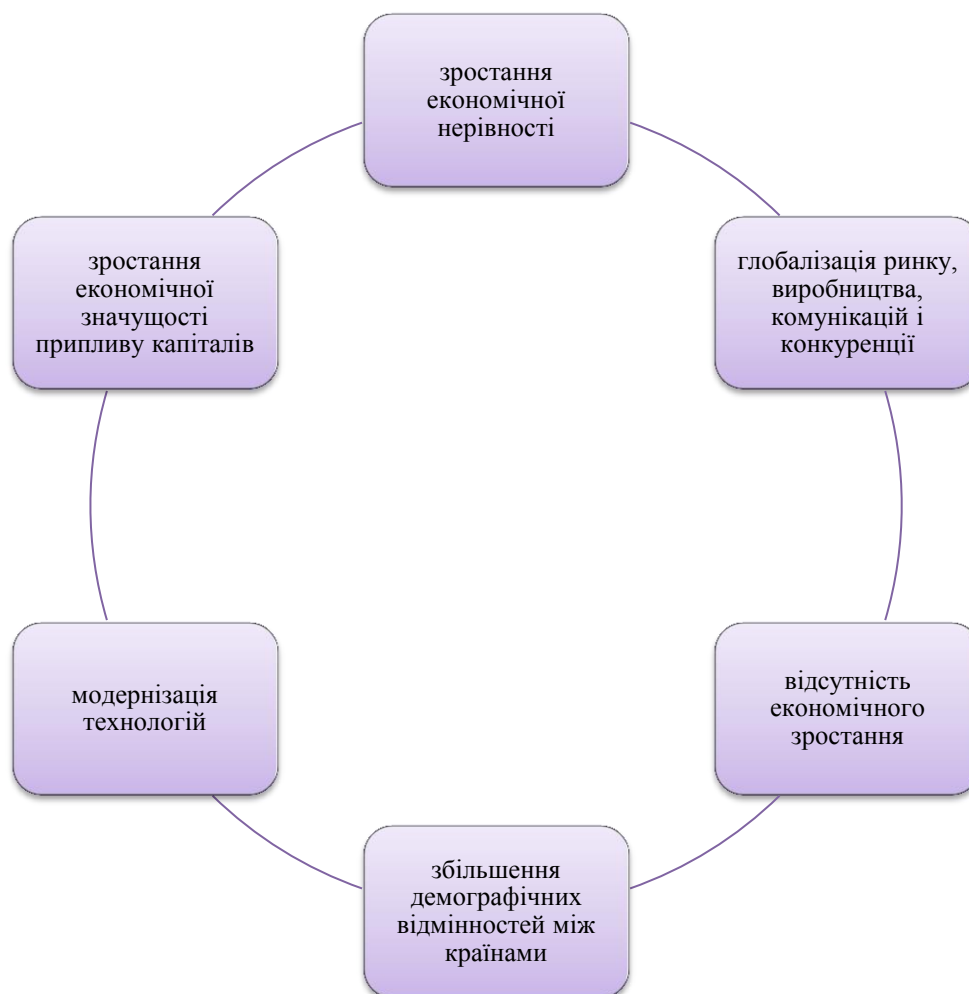


Рис.3.1. Основні тенденції, що сприяють розвитку трудової міграції.

*Розроблено автором на основі джерела[58]

Абсолютна більшість населення, що мігрує, є робітниками, службовці посідають друге місце. Порівняно новою формою міжнародної міграції робочої сили є переміщення науково-технічних кадрів (наприклад, програмістів).

Потенційні переваги і недоліки міграції можна виділяти на різних рівнях – самих мігрантів, підприємств і країни в цілому (табл. 3.1 та 3.2).

Таблиця 3.1.

Потенційні переваги еміграції та імміграції

Вид / рівень	Еміграція	Імміграція
Для мігрантів / окремих осіб	Поліпшення зайнятості та умов життя	Більш «дешеві» робочі для важких, монотонних, непрестижних робіт
	Більш високий дохід	Дешевші товари та послуги
	Безкоштовне навчання новим знанням і професійним навикам, залучення до передових технологій і стандартів виробництва	Розширення знань про інші країни і звичаї
	Новий і різноманітний культурний досвід	
	Продуктивні зустрічі з новими людьми	
Для підприємств	Навики мігрантів, що повертаються	Підвищення конкурентоспроможності товарів через зниження витрат виробництва
	Привабливий бізнес для агентств по набору робочої сили	Різноманітність і гнучкість робочої сили
	Додатковий бізнес для комунікаційних та туристичних фірм	Збільшення ринків і економії на масштабах виробництва
Для країни в цілому	Зниження демографічного і соціального тиску надлишкових ресурсів та безробіття	Омолодження населення та підвищення його активності
	Значний обсяг переказів в іноземній валюті	Економія витрат на освіту і професійну підготовку кваліфікованих іммігрантів
	Збільшення платоспроможного попиту за рахунок переказів	Зростання населення, платоспроможного попиту і зниження інфляції
	Особисті інвестиції емігрантів у вітчизняний бізнес і створення робочих місць	Зростання ВВП, капіталів, що ввозяться іммігрантами-інвесторами
	Розширення середнього класу за рахунок повернення емігрантів та їхніх родичів	Економія на пенсіях та інших соціальних витратах
	Передові знання та професійні навички мігрантів, що повернулися	«Приплив умів», ідей, ініціатив
	Освіта транснаціональних спільнот і асоціацій земляків	Розширення товарообігу з іншими країнами (етнічними та ін.)

*Розроблено автором на основі джерела[58]

Таблиця 3.2.

Потенційні недоліки еміграції та імміграції

Вид / рівень	Еміграція	Імміграція
Для мігрантів / окремих осіб	Перерва в роботі, втрата трудового стажу	Конкуренція за робочі місця, маргіналізація малокваліфікованих працівників
	Погані умови праці та життя	Зниження зарплати місцевих працівників
	Робота більш низького рівня, втрата кваліфікації	Переповнення лікарень, шкіл, ясел, садів
	Дискримінація або расизм	Незвичні мови або звичаї
	Відділення від сім'ї, несприятливий вплив на дітей	Утиск економічних інтересів окремих категорій населення при занятті тих робочих місць, на які претендують місцеві працівники
Для підприємств	Втрата кваліфікованої робочої сили і заповнення вакансій менш підготовленими людьми	Менш стабільна і лояльна робоча сила
	Брак робочої сили, що призводить до підвищення зарплати	Залежність від іноземної робочої сили за окремими видами робіт
Для країни в цілому	Втрата більш молодих і енергійних людей	Соціальні тертя, конфлікти і загострення політичних, національних, релігійних, інших суперечностей
	Відкладання назрілих соціально-економічних реформ	Стимування назрілих соціальних реформ (у пенсійній системі, охороні здоров'я, ЖКГ, освіті та ін.)
	Проблеми, пов'язані з раптовим поверненням працівників	Затримки в модернізації технологій (автоматизації виробництва та ін.)
	Втрата потенційного обсягу виробництва і податкових надходжень	Зростання нерівності доходів, відчуттів несправедливості
	«Витік умів», втрата більш кваліфікованих працівників; скорочення обсягу НДДКР науково-технічного потенціалу	Витрати на інтеграційні програми (навчання мови, адаптація в суспільстві і виробництві)
	Порушення соціальної єдності і культурна еміграція (анклави)	Посилення розшарування суспільства, освіта іммігрантських гетто
	Зростаюча нерівність (у всіх сферах)	Витрати на соціальні послуги, посібники та ін.
	Обмеження сукупного попиту як стимулятора господарської кон'юнктури	Обмеження середнього рівня зарплати в галузях високої зайнятості іммігрантів
	Затримки в розвитку національного бізнесу і важливих галузей	Розширення тіньової економіки, корупції, ухилень від сплати податків, інших форм злочинності

*Розроблено автором на основі джерела[58]

Масштаби міграції постійно зростають, у ній беруть участь представники практично всіх континентів. Посилюється і нелегальна міграція, яка перетворилася на складову злочинного бізнесу планетарного масштабу. Нелегальна міграція дає можливість підприємцям використовувати найдешевшу і найбезправнішу робочу силу.

У багатьох промислово розвинених країнах склався подвійний ринок праці, на одному відбувається продаж національної робочої сили, на іншому – іноземної. Населення певної країни виконує переважно кваліфіковану роботу, тоді як більшість іммігрантів зайнята на трудомістких, нерідко шкідливих для здоров'я роботах. Мігранти довше працюють, але одержують нижчу заробітну плату. Наявність іммігрантів зміцнює позиції підприємців у їх переговорах з профспілками, що дає змогу стримувати зростання заробітної плати.

Нині практично всі країни регулюють процес трудової міграції. Політика держав продиктована намаганням отримати для своєї економіки найпотрібніших працівників з великого потоку потенційних мігрантів. В економічно розвинених країнах світу існують спеціальні державні органи, до компетенції яких належать питання, пов'язані з переміщенням іноземної робочої сили через національні кордони та її використанням.

У міждержавному та внутрішньодержавному русі робочої сили беруть участь міністерства праці, внутрішніх і закордонних справ, а також спеціальні державні та міждержавні органи. Нині іноземну робочу силу вербують переважно за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій[49].

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються двосторонніми і багатосторонніми угодами, а також нормами внутрішнього законодавства[49].

В таблиці 3.3. відображено дані міграційного руху населення в 2017 році. Мобільність робочої сили в 2017 році становила 11997 осіб. Позитивний приріст спостерігається в наступних областях: Київська,

Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька та м. Київ. В решті областей, кількість вибулих переважала. Найбільша кількість прибулих була в таких областях, як Харківська(12,45%), Київська(12,42%), Дніпропетровська (11,57%), м. Київ (8,17%), Львівська (6,58%) та Одеська (5,68%). Найбільша кількість вибулих зареєстрована в таких областях, як Харківська (9,99%), м. Київ (7,42%), Донецька (7,37%), Дніпропетровська (6,29%), Львівська (6,14%), Київська (5,64%) та Луганська (5,08%). Найнижчий показник мобільності робочої сили зареєстровано в Донецькій(-23868), Луганській(-19147), Вінницькій(-4625), Хмельницькій(-2782), Херсонській(-2747) та Запорізькій(-2714) областях[50].

Таблиця 3.3.
Мобільність робочої сили в Україні, 2017 році

	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Мобільність робочої сили (-)
Україна	442287	430290	11997
Вінницька	7036	11661	-4625
Волинська	8673	9496	-823
Дніпропетровська	51190	27059	24131
Донецька	7842	31710	-23868
Житомирська	14212	15100	-888
Закарпатська	6013	6110	-97
Запорізька	7731	10445	-2714
Івано-Франківська	15180	13719	1461
Київська	54935	24258	30677
Кіровоградська	10952	12609	-1657
Луганська	2715	21862	-19147
Львівська	29097	26431	2666
Миколаївська	8205	10095	-1890
Одеська	25150	20425	4725
Полтавська	19972	20627	-655
Сумська	16399	17130	-731
Тернопільська	7403	8758	-1355
Харківська	55076	43007	12069
Херсонська	4927	7674	-2747
Хмельницька	7760	10542	-2782
Черкаська	16034	16484	-450
Чернівецька	5833	5469	364
Чернігівська	8581	10632	-2051
м.Київ	36157	31946	4211

*Розроблено автором на основі джерела[50]

В таблиці 3.4. вказані дані, необхідні для визначення залежності розміру мобільності робочої сили від показникак нерівності в розподілі

дходів серед населення. Для коректних розрахунків показник мобільності робочої сили виражено, як відсоток від загальної чисельності населення за відповідний період.

Таблиця 3.4.
Динаміка мобільності робочої сили та індексу Джині 2012-2017 рр.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Мобільність населення	61844	31913	22592	14233	10620	11997
Загальна кількість населення(тис)	45593,3	45489,6	43001	42844,9	42672,5	42485,473
Частка мобільності населення від загальної кількості населення, %	0,136	0,072	0,053	0,033	0,025	0,028
Індекс Джині	0,547	0,511	0,496	0,388	0,224	0,252

*Розроблено автором на основі джерела[50]

За допомогою цих даних складемо рівняння лінійної регресії та визначимо залежність мобільності населення від показника нерівності розподілу доходів в країні.

Виконавши необхідні розрахунки, отримаємо наступне рівняння лінійної регресії:

$$Y = -0,00039 + 0,002395 * X \quad (5)$$

Згідно розрахунків Коефіцієнт детермінації R^2 дорівнює 0,622. Що в свою чергу, означає, що варіація залежної змінної Y на 66,2% пояснюється варіацією пояснюючої змінної. Таким чином, мобільність робочої сили в країні, на 66,2% пояснюється нерівністю розподілу доходів серед населення. Це обґрунтову важливість усунення надмірної диференціації в розподілі доодів серед населення, для покращення ситуації з міграцією населення в країні.

3.3. Політика регулювання розподілу доходів на макро- і мікрорівнях.

Із моменту проголошення України незалежною державою загальнопоширені показники оцінки ступеню диференціації доходів населення відповідали рівню відповідних показників багатьох розвинених країн світу. Однак дане явище слід уважати феноменом, оскільки в країні більшість населення є бідною, це є свідченням прихованої нерівності у розподілі доходів. Наслідками такої ситуації є низький рівень життя, неможливість громадян отримати якісну освіту та підтримувати на належному рівні власне здоров'я і, як наслідок, міграція кваліфікованих кадрів за кордон. Це, своєю чергою, виступає перешкодою для розвитку вітчизняного людського капіталу, який неспроможний за таких умов побудувати інноваційну економіку та економіку знань як вищий етап суспільного розвитку.

Подолання проблеми незадовільного розвитку людського капіталу в частині прихованої нерівності доходів населення можливе лише за консолідації зусиль на всіх економічних рівнях, передусім за активної участі держави у відповідних процесах[59].

Рівень життя є інтегральним показником розвитку суспільства. Його рівень безпосередньо залежить від рівня доходів населення і їх купівельної спроможності. Сьогодні в Україні спостерігається зниження купівельної спроможності, а від так і реальних доходів населення. Для їх підтримання пропонуємо збільшити соціальні стандарти, зменшити податкове навантаження, знизити податок на додану вартість для окремих категорій товарів і послуг.

Щоправда, не завжди відчуття населення віддзеркалюють реальність. Зокрема, попри поширені тези про те, що вища освіта не забезпечує від безробіття і бідності, про те, що українські вищі дуже часто не дають знань та навичок, яких потребує ринок праці, об'єктивні дані свідчать, що вища освіта насправді продукує відносно вищі доходи: якщо серед осіб з повною

вищою освітою частка бідних становить 13%, осіб із середніми доходами — 32, а заможних — 12%, то серед тих, хто має лише повну загальну середню освіту (тобто не має системної професійної підготовки), бідних — 29%, осіб із середніми доходами — 19, а заможних — 4%. Наявність у родині бодай однієї особи з вищою освітою знижує ризик бідності на 38%, двох осіб — на 54. Попри те що багато осіб з вищою освітою працюють не за здобутою у вишах спеціальністю, вони все ж таки загалом більш конкурентоспроможні на ринку праці, рідше втрачають роботу і частіше й швидше знаходять нову[68].

Високий рівень освіти є більш ефективним запобіжником бідності, ніж матеріальна підтримка населення. Можливо, цим пояснюється і зростання зацікавленості батьків у підвищенні освітнього рівня дітей навіть за умови контрактного навчання, обмеженої фінансової спроможності родини. Така тенденція свідчить про можливість зростання освітнього потенціалу країни за рахунок усвідомлення самим населенням важливості навчання.

Важливо й те, що доволі виразний прямий зв'язок між рівнем освіти з одного боку та доходами і зайнятістю — з іншого сприймається населенням як цілком обґрунтований і не викликає нерозуміння.

Традиційною є нерівність за ознакою місця проживання. Велике місто дає більше можливостей здобути якісну освіту, отримати кваліфіковану медичну допомогу, знайти прийнятну роботу, зрештою, провести дозвілля. Але водночас у великому місті зовсім інший спосіб життя, набагато більша загазованість і взагалі забрудненість довкілля, значно менша доступність недорогих свіжих продуктів. Натомість сільські жителі частіше потерпають від неможливості отримати медичні, освітні та інші види послуг, які до того ж переважно поступаються якістю послугам у містах. Важливо, що розбіжності в рівні та якості життя жителів великих міст і селищ та малих містечок набувають ознак сталості[68].

Надзвичайно важливою ознакою нерівності в Україні є відсутність помітного зв'язку між її суб'єктивним баченням і статистичними оцінками.

Люди добре знають свої статки, але дуже часто мають геть хибне уявлення про доходи і майно інших. Так, 28% українців, які мають у власності друге житло й автомобіль, відносять себе до 30% найбідніших. Серед 35 країн Європи і Центральної Азії, де за сприяння ЄБРР у 2010 році було проведено обстеження *Life in Transition*, цей показник є найвищим. Для порівняння: в Італії лише 1% власників другого житла й автомобіля вважають себе бідними, в Албанії — 2, в Німеччині, Чехії і Чорногорії — 3%. Така специфіка українського суб'єктивного оцінювання розподілу населення за статками, безперечно, віддзеркалює особливості національного характеру. Можна констатувати наявність певного соціокультурного чинника, що формує в українському суспільстві «презумпцію несправедливості»[68].

Варто зазначити, що перебільшення фактичного розшарування, типове для бідних країн, загострює соціальні негаразди, формує потенційну готовність до протесту. Що бідніше суспільство, то гостріше воно реагує на існуючу (реально чи в його уяві) диференціацію. Особливо гострою є реакція на швидке або тривале падіння рівня життя.

За відсутності можливостей забезпечити справедливий розподіл економічних результатів, а отже й доходів, влада повинна зменшувати надмірну нерівність за допомогою їх перерозподілу. Найочевиднішою формою є податковий перерозподіл, зокрема через застосування прогресивної шкали оподаткування: заможніші платять більший відсоток своїх доходів, ніж бідніші. Відповідно, заможніші «щедріше діляться із суспільством», більше вкладають у фінансування публічних послуг, а бідніші додатково отримують певні вигоди — за рахунок більшої їх доступності, більшого розміру допомоги тощо. Проте порівняння українських показників з аналогами США, модель економіки якої передбачає мінімальне втручання держави в соціально-економічні процеси, свідчить про те, що українська держава майже усунулася від виконання цієї функції[68].

І в Україні, і у США внесок заможнішої половини платників податків перевищує внесок біднішої половини. Але якщо в Україні заможніші

сплачують 63,7% загальної суми податків з населення, то у США — 97,8, а бідніша половина, — відповідно, 36,3 і 2,3%. Найзаможніші 10% платників податків в Україні забезпечують 20,2% загальної суми надходжень з населення, а у США — 70,5. Однак найяскравіша різниця у внеску 1% найбільш заможних: в Україні внесок цієї категорії становить 4,4% загальних надходжень, а у США — 36,7 (варто ще згадати, що у США представники верхньої центилі отримують 35% загальних доходів, а в Україні — 39). Причин такої різниці багато, але головними видаються більше поширення практики ухиляння від сплати податків в Україні та відсутність реально прогресивної шкали оподаткування[15].

Зокрема, нагальною є потреба переорієнтації всієї системи з надання допомоги нужденним на стимулювання підвищення оплати праці. Це означає:

- докорінну зміну всієї системи оподаткування, зокрема запровадження прогресивної шкали;
- монетизацію одних видів пільг та немонетарних допомог і субсидій та скасування інших, що суперечать ідеології активізації економічних процесів;
- зміну практики визначення вартості публічних послуг (медичних, освітніх, житлово-комунальних, соціальних тощо) і механізму їх оплати (державний бюджет, місцевий бюджет, фонди страхування населення тощо); спрямування системи тарифів не тільки на компенсацію витрат надавачів публічних послуг, а й на економію обсягу їх споживання;
- визначення та чітке подальше дотримання співвідношень між основними соціальними стандартами і державними гарантіями (мінімальна заробітна плата, співвідношення оплати праці в бюджетній сфері з мінімальною заробітною платою, узгодження/неузгодження окладів за тарифною сіткою з мінімальною заробітною платою, співвідношення мінімальної заробітної плати з мінімальними соціальними трансфертами, диференціація пенсій у солідарній системі тощо);

- диференціацію соціальних трансфертів за працездатністю, економічною активністю та зайнятістю – стимулювання працездатного населення до максимально активної поведінки на ринку праці та в економіці загалом;
- запровадження жорсткої системи контролю витрат і статків з метою унеможливлення масштабних незареєстрованих доходів, – на перших етапах це має стосуватися чиновників та працівників бюджетної сфери.

Швидкого ефекту не буде, понад те – запровадження кардинальних змін у політиці доходів майже неминуче викличе потужну протидію тих її суб'єктів, котрі зазнають втрат (радше, потенційних, ніж фактичних), але нехтування наявними ризиками загрожує соціальними конфліктами і розхитуванням української держави.

Проте кардинальні зміни політики доходів є тільки однією, хоч і дуже важливою, складовою комплексних зусиль, спрямованих на зниження нерівності.

Економічне зростання не приводить автоматично до подолання бідності й зменшення надмірної диференціації. Лише тоді, коли його результати спрямовані на досягнення цілей людського розвитку, можна вести мову про вирішення соціальних проблем. Досвід розвинутих країн переконує, що тільки завдяки істотним державним інвестиціям у людський капітал і прогресивній системі соціальних заходів можна зменшити нерівність у розподілі доходів та досягти злагоди в суспільстві. Соціальний розвиток – це і наслідок, і вирішальний фактор економічного зростання, адже підвищення рівня життя є стимулом до праці, джерелом платоспроможного попиту, гарантією довіри громадян до владних структур. Для піднесення рівня життя населення України необхідно впроваджувати заходи державної політики, спрямовані на найраціональніше використання результатів економічного зростання[68].

Висновки до Розділу III

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про існування значної диференціації доходів населення України за різними ознаками: регіональна приналежність та вид економічної діяльності. Важливими заходами, що здатні пом'якшити негативні наслідки соціального розшарування в Україні є: реформування соціально-трудової сфери; забезпечення економічної та політичної стабільності; створення передумов економічного зростання; зменшення тіньового сектору національної економіки; прозорість суспільства; сприяння розвитку малого і середнього бізнесу; ліквідація великого розриву між мінімальними і максимальними пенсіями, збільшення розмірів мінімальних пенсій; встановлення гармонійного балансу між бідними, «середнім класом» та багатими.

Також країні необхідна реалізація соціальної політики держави, що здатна зменшити негативний вплив диференціації доходів населення та вирішити наступні завдання: забезпечення соціальної справедливості; захист громадян від ризиків; формулювання прийнятних соціальних стандартів; залучення інвестицій для розвитку людського капіталу незабезпечених верст населення; формування соціальної згуртованості й солідарності тощо.

Покращення ситуації, що склалася, можливе лише за умов державного втручання, із цією метою необхідно: розробити соціально-економічну програму змін, яка буде спрямована на забезпечення гідних умов як для формування висококваліфікованого трудового потенціалу країни, так і його якнайповнішої реалізації; забезпечувати адекватну, прямо пропорційну залежність результатів трудової діяльності; здійснювати соціально-економічний захист населення через розподіл, перерозподіл ВВП на засадах соціальної справедливості шляхом встановлення обґрунтованих соціально-економічних стандартів, які відповідають рівню життя європейської спільноти.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день, низький рівень доходів населення є однією з першочергових проблем розвитку економіки країни та окремих її регіонів. Стратифікаційна економічна політика в регіонах повинна забезпечити створення передумов для викорінення бідності, а також формування середнього класу як основи соціально-економічної стабільності та зростання.

В магістерській роботі проведено теоретичне узагальнення і вирішення важливого наукового завдання – аналізу основних тенденцій нерівномірного розподілу доходів населення, що виявилось у з'ясуванні основних соціально-економічних наслідків нерівності та визначенні теоретико-методологічних і практичних рекомендацій щодо поліпшення розподілу доходів між факторами виробництва. Проведене дослідження дало змогу зробити такі висновки.

1. Проблема нерівномірного розподілу доходів серед населення завжди була актуальною для вивчення. Більшість з тих, хто пише про нерівність, висвітлюють негативні наслідки, інші стверджують, що нерівність насправді не суттєво зростає, або, якщо це так, це справедливий і природний результат у ринковій економіці, в якій винагороди розподіляються відповідно до різних внесків до економічного виробництва та в якому люди мають різні таланти та ставлення до роботи. Так як, заробітна плата займає вагоме місце в структурі доходів населення, її розмір значно впливає на нерівність в розподілі доходів. Чинниками, що впливають на розмір заробітної плати є стан попиту та пропозиції на ринку праці, рівень освіти населення, підвищення значення технологічного прогресу, а також особисті фактори.

2. Категорія доходи населення належить до однієї з найважливіших і водночас найскладніших в економічній науці. Вона займає особливо важливе місце в розрізі як макро, так і мікрорівня. Історія дослідження та розкриття даної категорії налічує декілька сотень років. Вивчення функціонального розподілу розпочалося, ще з меркантилістів, які розглядали диференціацію доходів, як гру з нульовою сумою. Між вченими, постійно

тривали суперечки, проте в основному розглядалися два питання. Перше, це джерело багатства країни (фактивно сукупний дохід). Друге, це оптимальний розмір оплати праці. Важливий внесок, здійснив В. Парето, який обґрунтував оптимальний стан розподілу доходів населення («Оптимум Парето»)

3. Існує кілька груп показників для аналізу нерівності в розподілі доходів населення. Проте, найчастіше використовуються спеціальні показники диференціації та поляризації за доходами. В роботі розглянуто основні з них. Найбільше уваги приділено індексу Джині, а також визначено основні переваги та недоліки, його застосування. Тому, для усунення недоліків у використанні індексу Джині, рекомендується додатково використовувати показники Аткінсона та Тейла. Для детального аналізу диференціації доходів необхідно використовувати показники усіх розглянутих груп.

4. Заробітна плата є основною формою доходу найманих працівників, відповідно, відіграє важливу роль в системі розподілу доходів населення. Проте, в структурі сукупних доходів населення питома вага заробітної плати є низькою, в порівнянні з відповідним показником у розвинених країнах. Цей факт не стимулює працююче населення повністю реалізовувати свій трудовий потенціал та підвищувати власну ефективність праці. Ще одним недоліком в структурі доходів населення України є досить висока частка соціальних трансферів. Основним завданням соціально-економічної політики повинно бути стимулювання зайнятості і, відповідно скорочення соціальних виплат. Також, існує значний розрив в розмірі заробітної плати між регіонами та за видами економічної діяльності.

5. За результатами проведеного дослідження, спостерігається певна позитивна тенденція у зменшенні ступеня диференціації доходів населення. У 2016 році зменшення диференціації пояснюється покращенням основних показників економічного розвитку, а також зменшення рівня тіньової економіки. Проте, в 2017 році показник диференціації доходів зріс. Зростання рівня нерівномірного розподілу доходів можна пояснити тим, що не

зважаючи на підняття мінімальної заробітної плати, відбулося зростання рівня інфляції. За визначеним рівнем диференціації доходу Україна характеризується, як країна в якій немає значного рівня поляризації доходів. Проте, показники не відображають реального рівня нерівності так, як не враховують рівня тіньової економіки.

6. Глобальні тенденції призвели до збільшення концентрації багатства в дедалі меншій групі людей. Проте, соціально-економічні наслідки такої концентрації є неоднозначними. Адже нерівність в цілому вигідна для стимулювання зростання, підвищення якості життя всіх членів суспільства та є необхідною частиною соціального прогресу. Разом з тим, концентрація багатства створює постійно пригноблені меншини, використовує незахищені верстви населення, гальмує економічне зростання і призводить до численних соціальних проблем.

7. При створенні оптимальної моделі соціальної політики важливим є подання економічної ефективності та соціальної справедливості. На даний момент не існує ідеальної моделі поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості. Проте, важливо перейняти позитивний досвід від інших країн. Для початку, в країні необхідно запровадити прогресивну шкалу оподаткування, що сприятиме зменшенню соціального розшарування та соціальної напруги, а також забезпечить базовий соціальний мінімум максимальній кількості населення. Важливим питанням для України, є створення мотиваційного механізму до праці та підприємницької діяльності.

8. Дослідження міграційних факторів показало, що основним є економічний чинник. Оскільки, робоча сила переміщується з країн з низьким рівнем життя до країн з вищим рівнем. Проте, міграція має як недоліки так і переваги, які потрібно розглядати для мігрантів, для підприємств, а також в цілому для країни. В загальному по Україні мобільність робочої сили є позитивною, проте значно відрізняється залежно від регіону. Така диференціація пояснюється політичним становищем в країні. В роботі, проаналізовано залежність мобільності робочої сили від показника нерівності

розподілу доходів в країні. Згідно розрахунків, варіація мобільності робочої сили на 62,2% пояснюється варіацією рівня поляризації доходів в країні.

9. До основних напрямків політики регулювання розподілу доходів слід віднести необхідність збільшення соціальних стандартів (в першу чергу перерахунок прожиткового мінімуму, що відображатиме рівень необхідний для нормального функціонування), необхідність розгляду можливості впровадження прогресивної шкали оподаткування (що допоможе зменшити надмірну нерівномірність) та необхідність абсолютної зміни системи надання соціальних допомог (переорієнтація на стимулювання підвищення оплати праці).

Для запровадження ефективної соціально-економічної політики, важливим є виявлення такої необхідності. Адже, показники розраховані згідно даних, які надає державна служба статистики, відображають наше суспільство як таке, в якому відсутня надмірна концентрація доходів. Відповідно, для боротьби з нерівномірним розподілом доходів серед населення, необхідно визначити рівень диференціації, який буде відображати фактичний стан в країні.

Список використаних джерел

1. Adult Obesity Facts, CDC (*last accessed* Apr. 6, 2014), <http://www.cdc.gov/obesity/data/adult.html>.
2. Bardhan, Bowles, & Wallerstein, *Globalization and egalitarian redistribution*, Princeton University Press (2006).
3. Benjamin Powell, *Sweatshop In Bangladesh Improve The Lives of Their Workers, and Boost Growth*, Forbes (May 2, 2013), <http://www.forbes.com/sites/realspin/2013/05/02/sweatshops-in-bangladesh-improve-the-lives-of-their-workers-and-boost-growth/>.
4. Chad Stone, Danilo Trisi, & Arloc Sherman, *Guide to Statistics on Historical Trends in Income Inequality*, Cntr on Budget and Policy Priorities, Apr. 17, 2014, <http://www.cbpp.org/files/11-28-11pov.pdf>.
5. Charles Kenny, *Won't Be Scary Unless They Slow Down*, Bloomberg, July 21, 2014, <http://www.businessweek.com/articles/2014-07-21/brics-summit-a-show-of-economic-might-is-nothing-to-fear>.
6. *China GDP: how it has changed since 1980*, The Guardian, March 23, 2012, <http://www.theguardian.com/news/datablog/2012/mar/23/china-gdp-since-1980>.
7. Christoph Lakner & Branko Milanovic, *Global Income Distribution*, The World Bank, Dec. 2013, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2013/12/11/000158349_20131211100152/Rendered/PDF/WPS6719.pdf; *Income Inequality Is Not Rising Globally. It's Falling*,
8. *Economic Costs*, Harvard School of Pub. Health (*last accessed* Apr. 6, 2014), <http://www.hsph.harvard.edu/obesity-prevention-source/obesity-consequences/economic/>.
9. Eduardo Porter, *Why Voters Aren't Angrier About Economic Inequality*, The New York Times, July 24,

2014, <http://www.nytimes.com/2014/07/25/upshot/why-voters-arent-angrier-about-economic-inequality.html>.

10. Elena V. Kuklina; Margaret D. Carroll; Kate M. Shaw; Rosemarie Hirsch, Trends in High LDL Cholesterol, Cholesterol-lowering Medication Use, and Dietary Saturated-fat Intake: United States, 1976-2010, CDC, Mar. 2013, <http://www.cdc.gov/nchs/data/databriefs/db117.htm>.

11. Eric A. Finkelstein et al., Annual Medical Spending Attributable To Obesity: Payer-And Service-Specific Estimates, 5 Health Affairs 822 (July 27, 2009), <http://content.healthaffairs.org/content/28/5/w822.full.pdf+html>.

12. Erik Thorbecke & Chutatong Charumilind, Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact, 30 World Development 1477, 1482 (April 22, 2002).

13. Example from Edward P. Lazear & Sherwin Rosen, Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts, 89 The Journal of Political Economy 841 (Oct. 1981), <http://www.jstor.org/stable/1830810>.

14. Frederick Solt, Economic inequality and democratic political engagement, 52 American Journal of Political Science, 48 (2008).

15. Globalisation and Income Inequality Revisited. Florian Dorn, Clemens Fuest and Niklas Potrafke. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp_056_en.pdf

16. Graeme Wearden, Oxfam: 85 richest people as wealthy as poorest half of the world, The Guardian, Jan. 20, 2014, <http://www.theguardian.com/business/2014/jan/20/oxfam-85-richest-people-half-of-the-world>;

17. Ian Katz & Simon Kennedy, Geithner Urges End to European ‘Cascading Default’ Threat, Bloomberg, Sept. 24, 2011, <http://www.businessweek.com/news/2011-09-24/geithner-urges-end-to-european-cascading-default-threat.html>.

18. Income Inequalities in the Age of Financial Globalization, Int’l Inst. For Labour Studies, p. 11 (2008), http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/—publ/documents/publication/wcms_100354.pdf.

19. Income Inequality and the Great Recession, U.S. Congress Joint Economic Committee, 2 (Sept. 2010), http://www.jec.senate.gov/public/?a=Files.Serve&File_id=91975589-257c-403b-8093-8f3b584a088c.
20. Ioannis Glinavos, Neoliberal Law: unintended consequences of market-friendly law reforms, 29 *Third World Quarterly* 1087, 1089 (2008).
21. Isabel Ortiz & Matthew Cummins, Global Inequality: Beyond the Bottom Billion, UNICEF, April 2011, http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Global_Inequality.pdf;
22. James A. Levine, Poverty and Obesity in the U.S., American Diabetes Ass'n, Nov. 2011, <http://diabetes.diabetesjournals.org/content/60/11/2667.full>.
23. John Weeks, Hobbes, Nobel Prize Winners and Inequality, *The Huffington Post*, July 30, 2014, http://www.huffingtonpost.com/johnweeks/hobbes-not-the-stuffed-ti_b_5634519.html.
24. Jonathan D. Ostry, Andrew Berg, & Charalambos G. Tsangarides, Redistribution, Inequality, and Growth, Int'l Monetary Fund, April 2014, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>.
25. Julie Beaulac, Elizabeth Krisjansson, & Steven Cummins, A Systematic Review of Food Deserts, 1966-2007, Preventing Chronic Disease, July 2009, http://www.cdc.gov/pcd/issues/2009/jul/08_0163.htm.
26. Lisa Stolzenberg, David Eitle, Stewart J. D'Alessio, Race, economic inequality, and violent crime, 34 *Journal of Criminal Justice* 303, 303 (2006).
27. Michele Ver Ploeg, et al. Access to Affordable and Nutritious Food – Measuring and Understanding Food Deserts and Their Consequences: Report to Congress, USDA, June 2009, <http://www.ers.usda.gov/publications/ap-administrative-publication/ap-036.aspx#.U0IMDa1dWEw>.
28. Nicholas Kaldor, A Model of Economic Growth, 67 *The Economic Journal* 591, 622 (Dec. 1957), <http://www.jstor.org/stable/2227704>.

29. Paul Steinhauser & Robert Yoon, Cost to win congressional election skyrockets, CNN, July 11, 2013, <http://www.cnn.com/2013/07/11/politics/congress-election-costs/>.

30. Philip Bump, Does More Campaign Money Actually Buy More Votes: An Investigation, The Wire, Nov. 11, 2013.

31. Remarks by the President on Economic Mobility, The White House, Office of the Press Secretary, Dec. 4, 2013, <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/12/04/remarks-president-economic-mobility>.

32. Richard Fry & Paul Taylor, The Rise of Residential Segregation by Income, Aug. 1, 2012, Pew Research, <http://www.pewsocialtrends.org/2012/08/01/the-rise-of-residential-segregation-by-income/>.

33. Ryan Grim & Sabrina Siddiqui, Call Time for Congress Shows How Fundraising Dominates Bleak Work Live, The Huffington Post, Jan. 8, 2013, http://www.huffingtonpost.com/2013/01/08/call-time-congressional-fundraising_n_2427291.html.

34. Sharon Saydah & Kimberly Lochner, Socioeconomic Status and Risk of Diabetes-Related Mortality in the U.S., 125 *Pub. Health Rep.* 377 (2010), May-Jun, <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2848262/>.

35. Shlomo Yitzhaki, More than a Dozen Alternative Ways of Spelling Gini, Hebrew University, Apr. 1, 1997, <http://siteresources.worldbank.org/INTDECINEQ/Resources/morethan2002.pdf>.

36. Steve Denning, Lest We Forget: Why We Had A Financial Crisis, *Forbes*, Nov. 22, 2011, <http://www.forbes.com/sites/stevedenning/2011/11/22/5086/>;

37. Steven Cummins & Sally Macintyre, “Food deserts” – evidence and assumption in health policy making, 325 *BMJ* 436, <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1123946/pdf/436.pdf>.

38. The Effects of Globalization on World Income Inequality. Ercan Ekmekcioglu. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.hrmars.com/admin/pics/701.pdf>
39. The Facts About Rising Health Care Costs, Aetna (last accessed Apr. 14, 2014), <http://www.aetna.com/health-reform-connection/aetnas-vision/facts-about-costs.html>.
40. The impact of the technological revolution on labour markets and income distribution. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/2017_Aug_Frontier-Issues-1.pdf
41. The New York Times, July 19, 2014, <http://www.nytimes.com/2014/07/20/upshot/income-inequality-is-not-rising-globally-its-falling-.html>.
42. The risking sun leaves some Japanese in the shade, *The Economist*, June 15, 2006, <http://www.economist.com/node/7066297>.
43. USDA Defines Food Deserts, *Am. Nutrition Ass'n* (last accessed Apr. 6, 2014), <http://americannutritionassociation.org/newsletter/usda-defines-food-deserts>.
44. Working for the Few, 178 *Oxfam*, 2, Jan. 20, 2014, <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-en.pdf>.
45. Yu Xie & Xiang Zhou, Income inequality in today's China, *PNAS*, Feb. 20, 2014, <http://www.pnas.org/content/early/2014/04/24/1403158111.abstract>.
46. Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 10 листопада 2018 р.): у 8 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2018. – Ч.2. – 63 с.
47. Вплив диференціації доходів населення на формування соціальних шоків у суспільстві. Городецька Т. Е. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2012/03\(62\)2012/3_12_13.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2012/03(62)2012/3_12_13.pdf)

48. Гречанікова А.О. Порівняльний аналіз підходів до статистичної оцінки рівня життя населення за регіонами України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3632/1/Гречанікова%20А.О.%20ПОРІВНЯЛЬНИЙ%20АНАЛІЗ%20ПІДХОДІВ%20ДО%20СТАТИСТИЧНОЇ%20ОЦІНКИ%20РІВНЯ%20ЖИТТЯ%20НАСЕЛЕННЯ%20ЗА%20РЕГІОНАМИ%20УКРАЇНИ.pdf>
49. Державна міграційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dmsu.gov.ua/>
50. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
51. Дучинська Н.І. Диференціація доходів домашніх господарств в умовах ринкової економіки // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації» . – Дніпропетровськ, 2015. – 146 с.
52. Економічна політика: Навч. посіб. / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, М. І. Діба та ін. - К.: КНЕУ, 2004. - 287 с.
53. Капітал у ХХІ столітті/Тома Пікетті. Пер. З англійської Наталії Палій. К.: Наш формат, 2016. 696 с.
54. Кириченко І. Анатомія нерівності / Кириченко І. // Зеркало недели. Україна. – 2011. – № 23.
55. Костробій П.П., Кавалець І.І., Гнатів Л.Б. Математичне моделювання індексу суспільної нерівності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCQQFjAB&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbu%2Fcgiiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2FFmmit_2013_17_10.pdf&ei=s8VZVbH7KKf5ywP5joGABw&usg=AFQjCNGmffisz4AbYftEfTKT2CvAwpieLw&bvm=bv.93564037,d.bGQ

56. Курбанов К. Диференціація розподілу доходів як фактор впливу на економічний розвиток країни / К. Курбанов, О. Пушкар // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2011. — № 1(4). — С. 211-217.
57. Маркс К. Капітал. / Маркс К., Енгельс Ф. Соч. - 2-е изд.- Т. 23. - 907 с.
58. Наслідки міграційних процесів: нові виклики та можливості для регіонів / НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього»; наук. ред. У.Я.Садова. – Львів, 2015. – 252 с.
59. Нерівність доходів населення України як перешкода розвитку людського капіталу. Волошина С.В [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/153.pdf
60. Нозик Р. Анархия, государство и утопия .- М.: ИРИСЭН, 2008.- 424
61. Омельченко О. І. Методологічні засади оцінювання рівня життя населення в регіонах України. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2010/2_0/81_90.pdf
62. Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>
63. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. - М.: Экономика, 1992.- 509 с.
64. Рабкина Н. Е. Основы дифференциации заработной платы и доходов населения. М.: Экономика, 1972. – 288 с.
65. Ролз Дж. Теория справедливости. - Новосибирск: Изд-во НГУ, 1995.- 535 с.
66. Сучасні проблеми менеджменту: матеріали XIV міжнар. Наук.-практ. конф.-К.: Нац. авіац. ун-т, 2018 – 687 с.
67. Трансформационная экономика России: Учеб. Пособие / Под. ред. А.В. Бугалина.- М.:Финансы и статистика, 2006. - 616 с.
68. Україна: глибина нерівності. Елла Лібанова. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/internal/ukrayina-glibina-nerivnosti-.html>

69. Хайек Ф. Право, законодавство та свобода: Нове викладання широких принципів справедливості та політичної економії: в 3 т. / Пер. з англ.- К.: Сфера. Т.2, 1999. - 200 с.

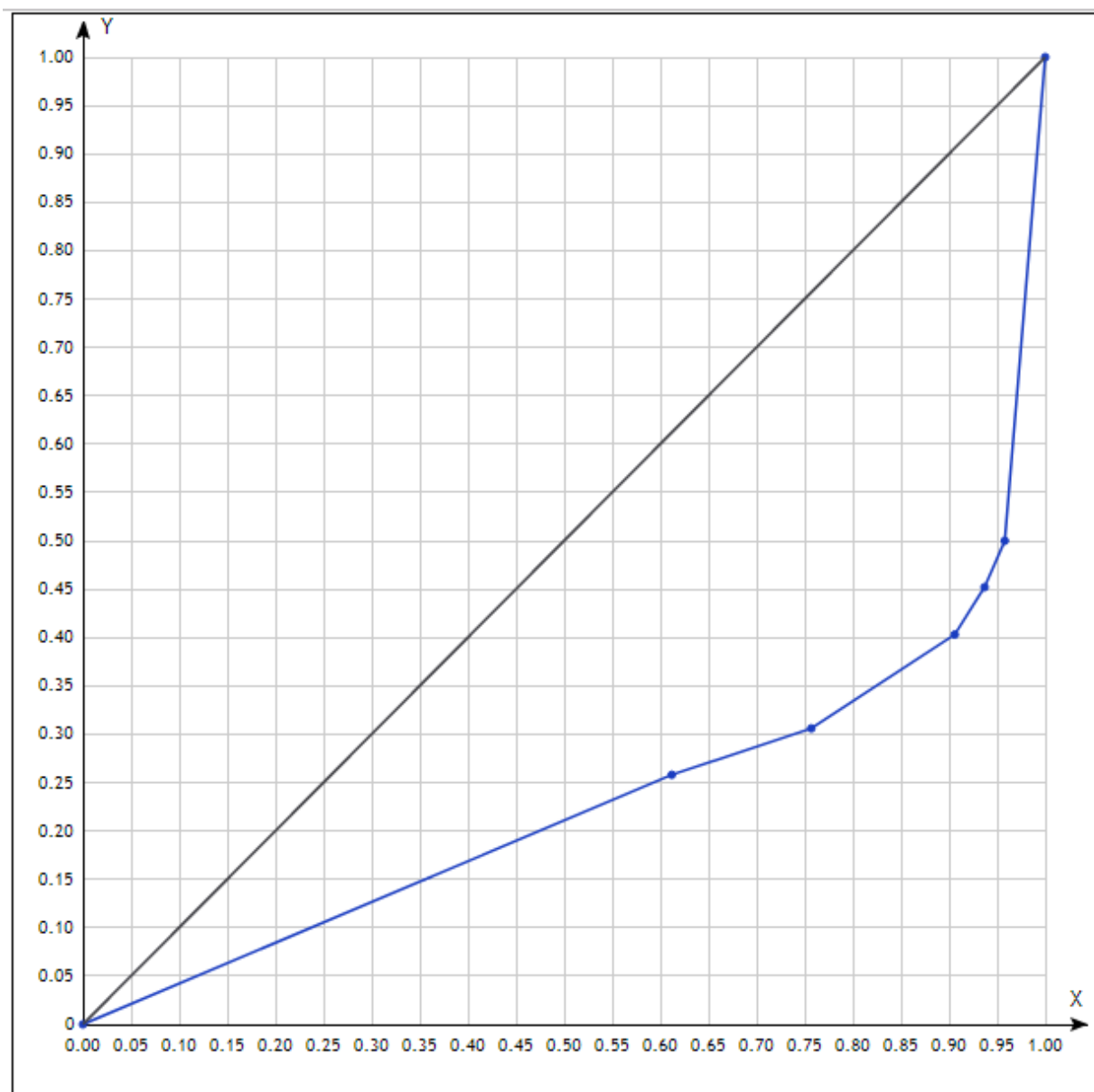
70. Чурбанов К.Р., Пушкар О.І. Диференціація розподілу доходів як фактор впливу на економічний розвиток країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2011_1_4/32.pdf

71. Шевяков А. Ю. Экономическое неравенство: тормоз демографического роста / Шевяков А. Ю. – М. : ИСЭПН РАН, 2009. – 28 с.

72. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3-х томах / Пер. с англ. под ред Автономова В.С. Сиб: Экономическая школа, 2001.Т.1. -с. 372-376. - Т.2, с. 829.

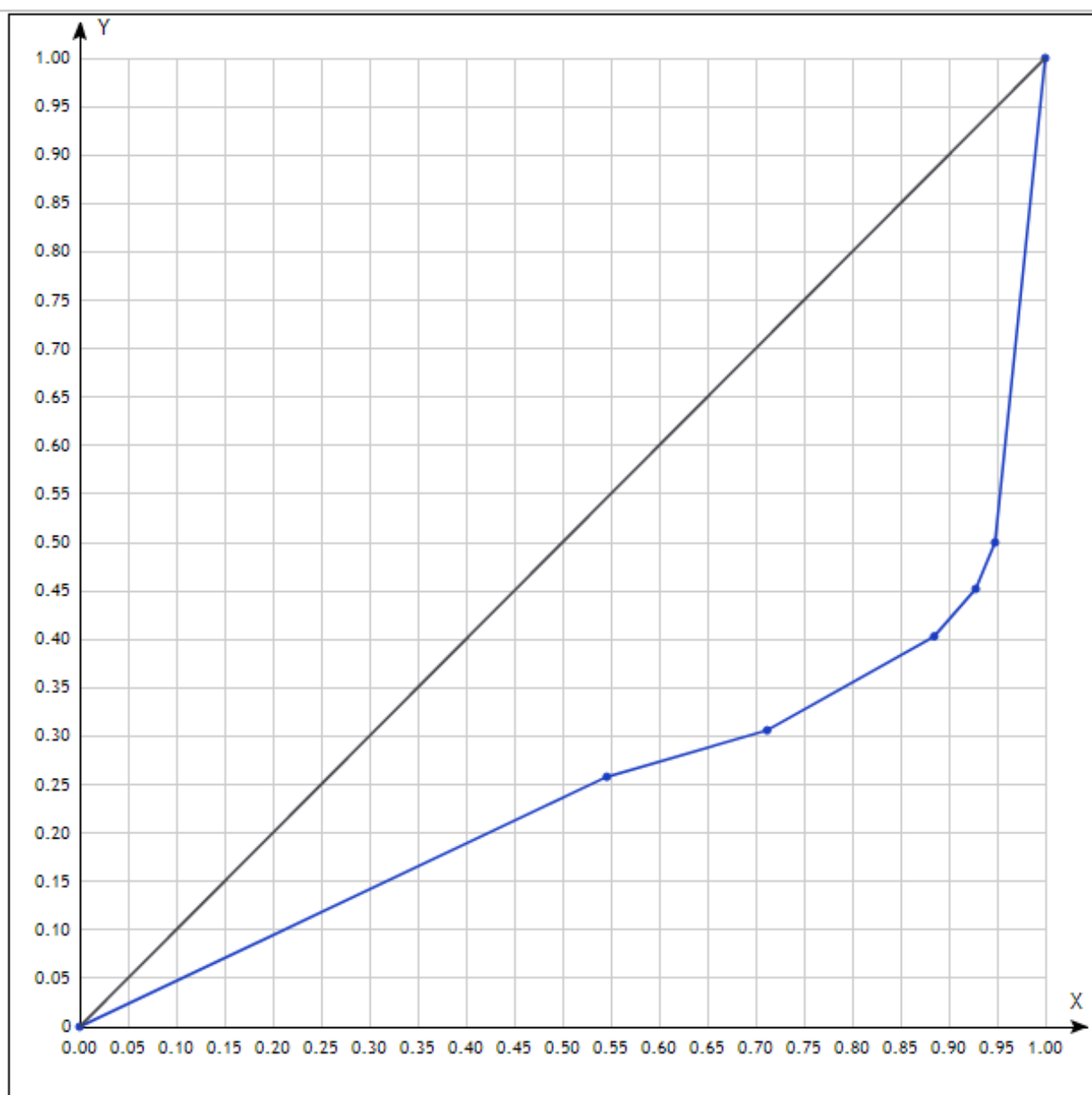
ДОДАТКИ

Додаток А



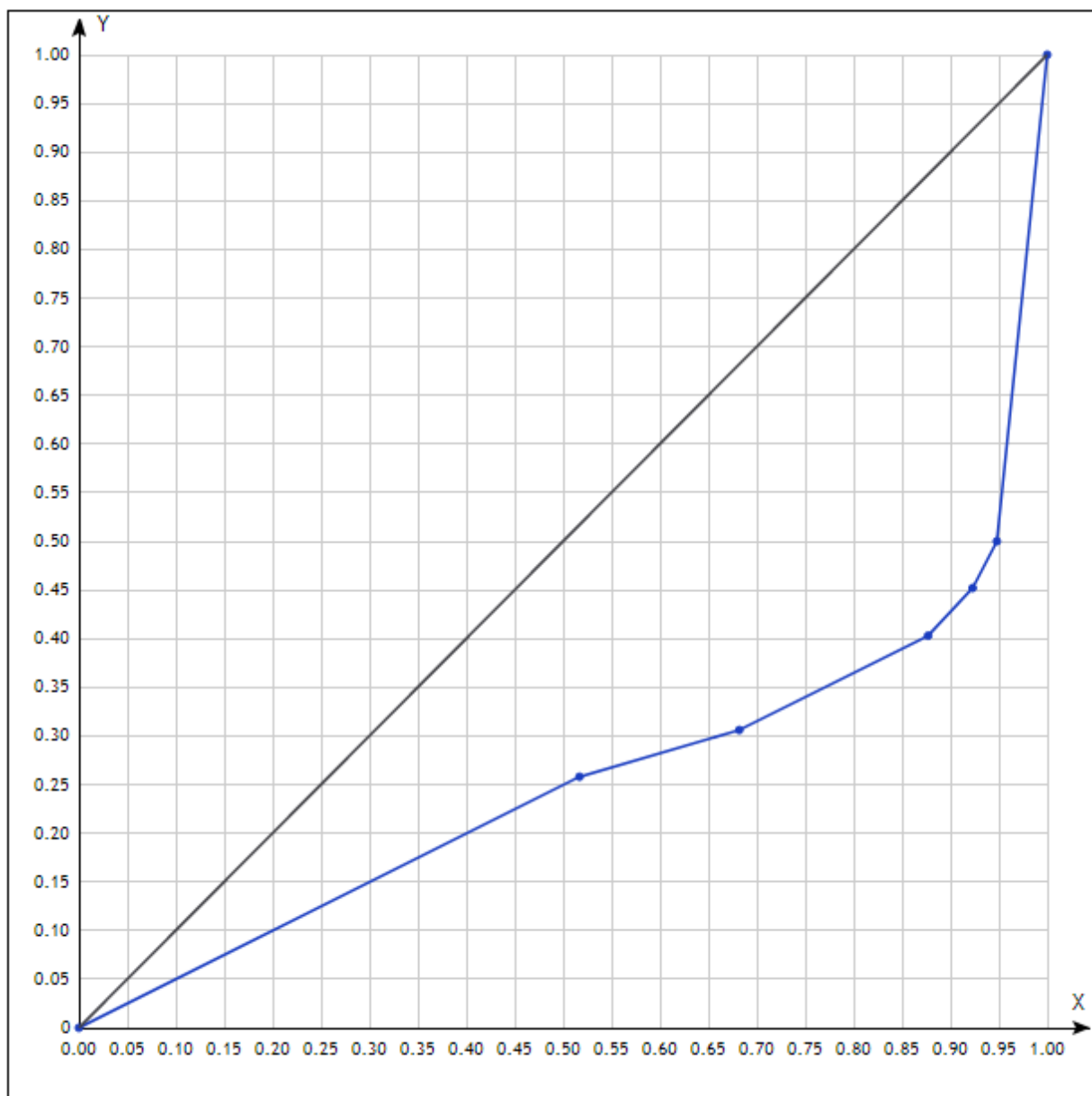
Крива Лоренца для України, 2012 рік

Додаток Б



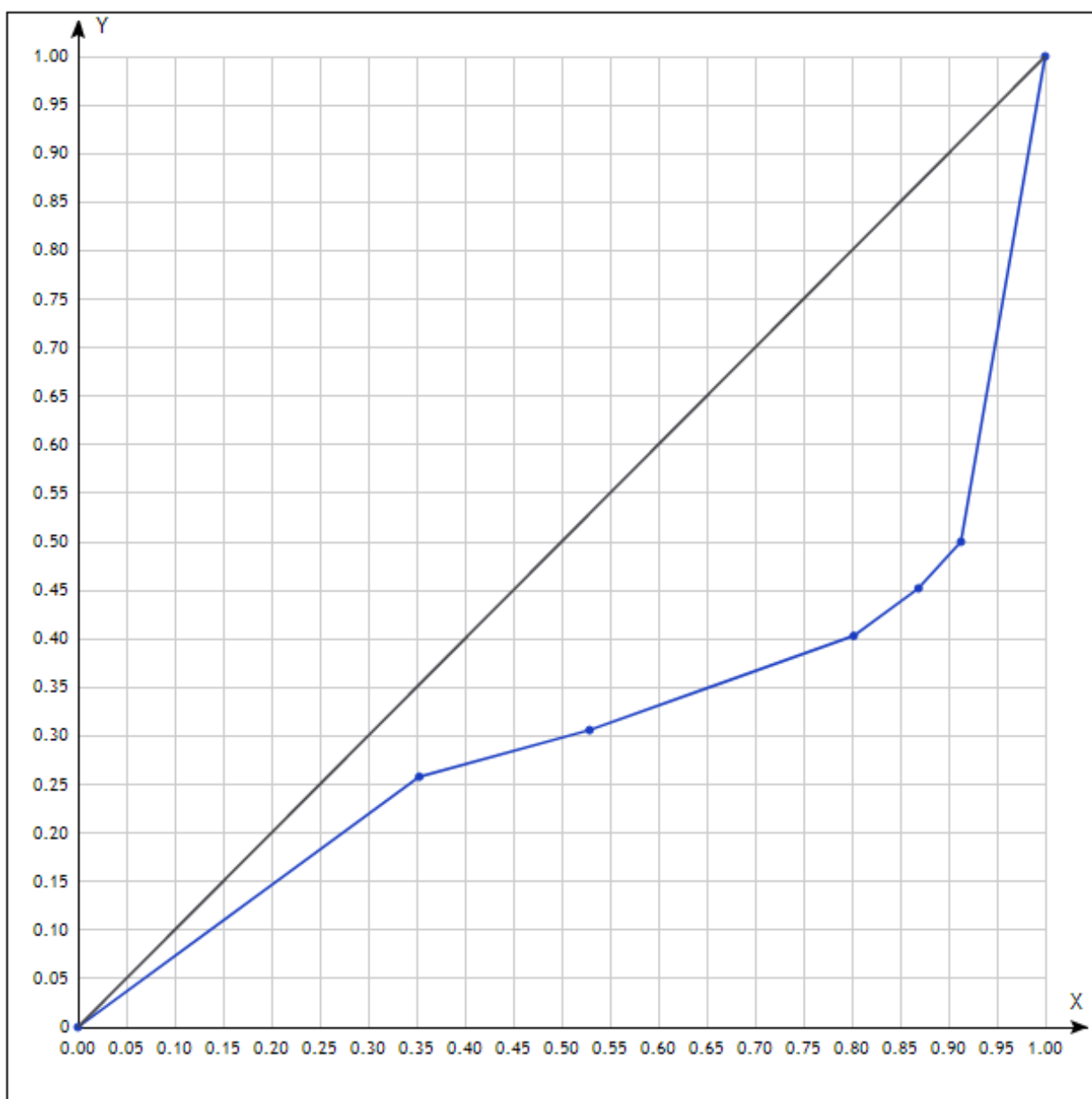
Крива Лоренца для України, 2013 рік

Додаток В



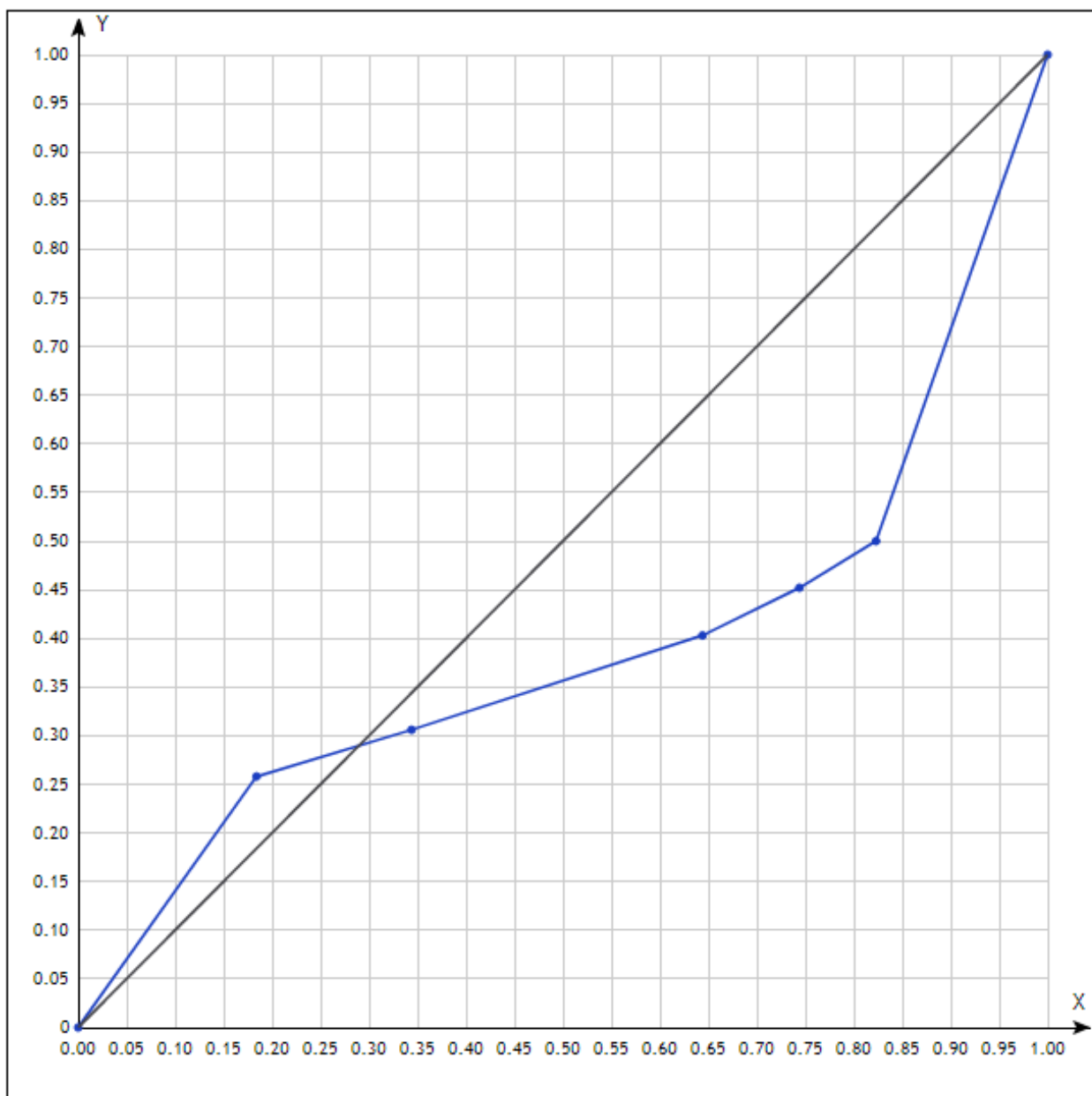
Крива Лоренца для України, 2014 рік

Додаток Г



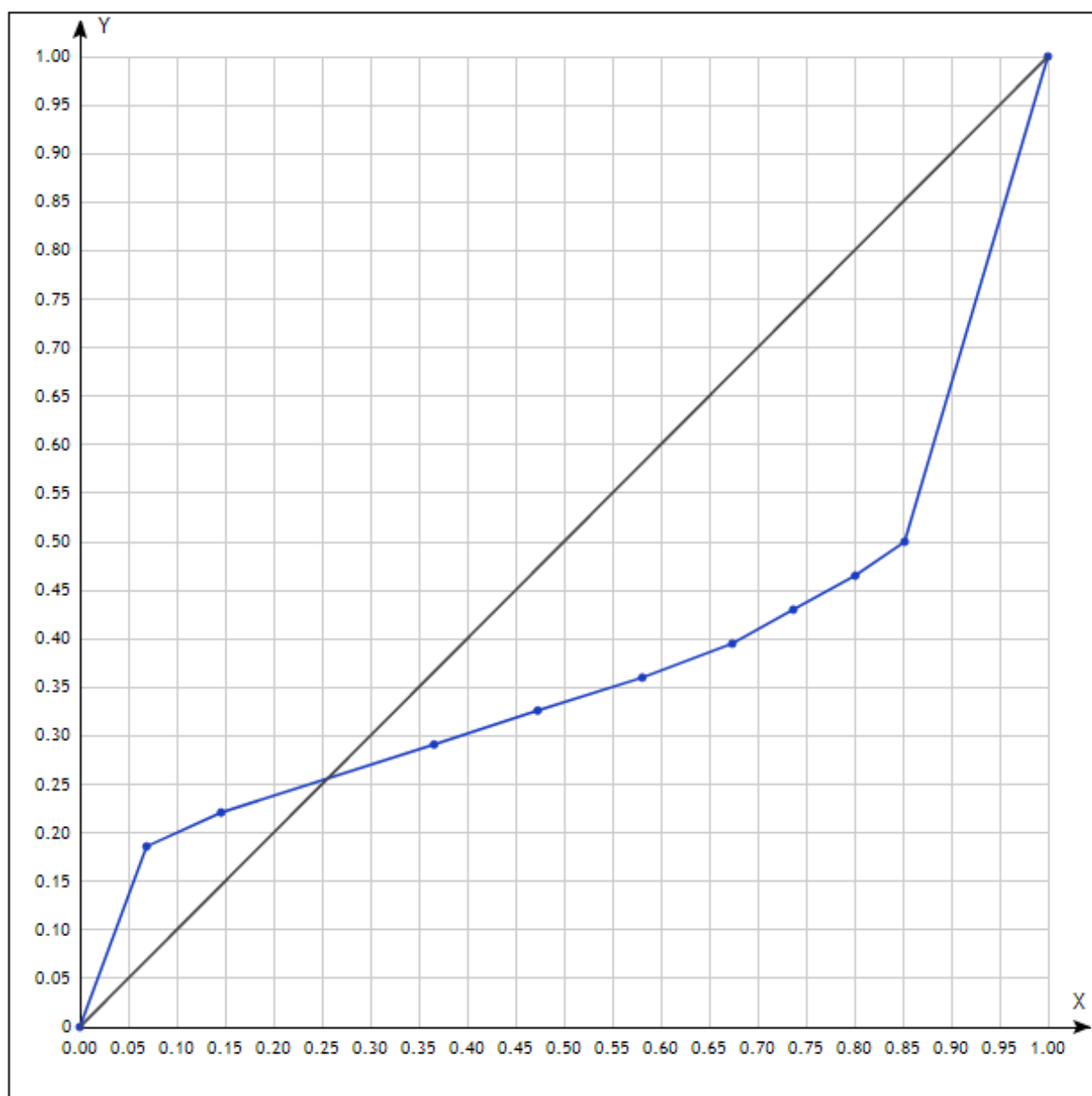
Крива Лоренца для України, 2015 рік

Додаток Д



Крива Лоренца для України, 2016 рік

Додаток Е



Крива Лоренца для України, 2017 рік