

Тернопільський національний економічний університет
Факультет банківського бізнесу

Міждисциплінарна курсова робота
з аналітичної економіки

на тему:

**«ПРОБЛЕМА НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ І
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УКРАЇНІ»**

Студентки 1 курсу, групи ЕАм-11
Цимбалюк Іванни Володимирівни

Керівник: д.е.н., професор
Козюк Віктор Валерійович

Національна шкала _____
Кількість балів _____ Оцінка ECTS _____

Члени комісії:

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП | 3 |
| 1. ТЕХНОЛОГІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА НЕРІВНІСТЬ В РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ..... | 6 |
| 2. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НЕРІВНІСТЬ У ДОХОДАХ..... | 12 |
| 3. АНАЛІЗ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ..... | 18 |
| 4. ОРІЄНТИРИ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УКРАЇНІ..... | 29 |
| ВИСНОВКИ..... | 35 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 37 |
| Додаток А..... | 39 |
| Додаток Б..... | 40 |
| Додаток В..... | 41 |
| Додаток Г..... | 42 |
| Додаток Д..... | 43 |

ВСТУП

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. Особливість ситуації в Україні полягає в тому, що, за невисокою ВВП та невисокими доходами на душу населення, відбувається небувало висока поляризація доходів.

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. Ковелл (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 Аتكінсона, Джині, Шеплі за демографічними групами та за джерелами доходів.

Метою написання даної курсової роботи є дослідження нерівності у розподілі доходів. А саме, впливу глобалізації та технологічних трансформацій на нерівність розподілу доходів серед населення, та визначення основних орієнтирів соціальної політики для подолання проблеми нерівності.

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

1. Розглянути вплив технологічних трансформацій на нерівність розподілу доходів;
2. Оцінити результат впливу глобалізації на нерівність у доходах;
3. Дослідити ступінь диференціації доходів населення в Україні.
4. Визначити основні напрямки подолання нерівності у розподілі доходів населення та дослідити їх ефективність.

При вирішенні поставлених завдань використовувалися такі **методи** як: спостереження, узагальнення, моделювання, порівняння, аналіз, індукція, дедукція.

Об'єктом дослідження є нерівність у розподілі доходів.

Предмет дослідження – вплив глобалізації та технологічних трансформацій на нерівність, ступінь диференціації та шляхи вирішення нерівності у розподілі доходів.

1. ТЕХНОЛОГІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА НЕРІВНІСТЬ В РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ.

Диференціація доходів населення — це різниця в доступі до власності та влади різних класів, соціальних груп та верств населення в межах певної економічної системи, що відображається в рівні їх доходів. Головна причина такої різниці в сучасному суспільстві — економічна система, заснована на приватній, колективній та державній власності, що сприяє відчуженню більшості населення від отриманих доходів, можливості управління виробництвом та управління розподілом результатів виробничої діяльності.

Рівність можна визначити як надавання всім членам суспільства рівних можливостей. У зв'язку з тим думки відносно вибору соціальної політики, яка спрямована на зростання рівності, розходяться. Деякі вчені трактують нерівність більш вузько — як майнову нерівність, тому вважають її негативним явищем та підтримують дії держави в напрямку зниження нерівності [4]. Результатом такої державної політики є прогресивне оподаткування, високі податки на спадщину, а також широке різноманіття соціальних програм, призначених для бідних верств населення. Інші ж вважають вплив держави негативним, тому що держава відбирає частку прибутку в більш винахідливих членів суспільства та таким чином уриває проявлення ініціативи. Ця політика може призвести до сповільнення економічного зростання, в наслідок чого програють усі. Але єдиним залишається те, що бідність асоціюється з низьким рівнем економічного розвитку, та її ліквідація є кроком до економічного зростання.

Деякою мірою диференціація має об'єктивні причини, якими є різні фізичні та розумові здібності членів суспільства, рівень освіти та професійної підготовки, нерівність володіння власністю, здатність до ризику, монополізм на ринку товарів та послуг, кількість членів родини та її віковий склад. Але основною причиною диференціації є відсутність справедливої соціальної політики держави, неспроможність профспілок захищати інтереси як працівників, так і соціально не захищених верств населення. Поляризація

доходів населення призводить до соціально-економічних протиріч, що можуть закінчитися соціальним вибухом. З іншого боку, така диференціація доходів підриває стимули до праці, знижує її ефективність, відповідно знижується ефективність суспільного виробництва та знижуються темпи економічного розвитку країни [8, с. 211].

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.

Основною метою впровадження нової технології робочих місць є підвищення продуктивності праці. Це часто досягається шляхом заміни капіталу на працю, за допомогою нових машин виконуючи завдання, які раніше виконували люди. Трактор, комбайн, автотранспортувач та видавничі програмні забезпечення є відомими прикладами енергозберігаючих технологій. Взагалі, нові технології заміщують працівників лише на конкретні завдання, але не обов'язково усувають всі заняття, наприклад, працівники фермерських господарств, завідувачі складами та ті, хто набирають текст. Згідно з недавнім дослідженням Бессена (2016), лише одна з 270 професій, перерахованих в Переписі населення 1950 року, була усунена до 2010 року завдяки автоматизації: оператор ліфта[3].

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 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. Тому Бессен (2016) характеризував автоматизацію, яка за останні півстоліття була "частковою автоматизацією". Часто результатом є скорочення кількості робочих місць у сфері зайнятості, як це було для телефоністів і телеграфних операторів у Англії та Уельсі (Stewart et al., 2015)[3].

Технологічні успіхи останніх десятиліть, зокрема, швидкий приріст обчислення швидкості та потужності комп'ютера, призвели до автоматизації рутинних завдань. Це сприяло довготривалому зниженню кількості професій, які в основному включають рутинну діяльність, як ручну, так і пізнавальну.

Ефект руйнування робочих місць через технологічні зміни, компенсується ефектом створення робочих місць. Є кілька каналів, за допомогою яких технологія допомагає створювати робочі місця. По-перше, автоматизація доповнює певними задачами. Це робить працівників, які виконують ці завдання більш продуктивними та більш цінними, потенційно підвищуючи попит на таку працю. В останні десятиліття цей ефект був відображений у збільшенні попиту на працівників, які виконують неповоротні, пізнавальні завдання, особливо в галузях, що потребують знань. За словами Стюарта (2015 р.), менеджери-консультанти, бізнес-аналітики та менеджери інформаційних технологій були серед найшвидше зростаючих професій в Англії та Уельсі з початку 1990-х років. По-друге, технологічні інновації стимулюють нові галузі та допомагають розвивати нові продукти, часто зустрічаючи раніше невиконані людські потреби та створюючи додаткову зайнятість. По-третє, технологічні інновації та автоматизація позитивно впливають на продуктивність, знижуючи витрати та ціни. Це, ймовірно, підвищить попит, тим самим збільшуючи виробництво та зайнятість. По-четверте, підвищення продуктивності призводить до загального економічного зростання та збільшення доходів, що, таким чином, підвищує попит на нові та існуючі продукти та послуги. Наприклад,

зростання доходів збільшить витрати на діяльність, пов'язану з дозвіллям, такими як поїздка чи харчування, а також на охорону здоров'я, що дасть більше робочих місць у цих галузях. Багато професій, які зазнали особливо високого зростання робочих місць за останні десятиліття, - це професійні служби, що не підлягають торгівлі, які не є автоматичними, принаймні, до цього часу[3].

Загалом, технологічне занепокоєння та побоювання масового безробіття виявилися безпідставними. Ще в кінці 19 століття економісти відзначали, що наймана праця зростала найбільше в галузях, що збільшували використання машин (Mokyr et al., 2015). Останні емпіричні докази для Англії та Уельсу вказують на те, що протягом останніх 150 років технологічний прогрес створив більше робочих місць, ніж знищив їх (Stewart et al., 2015). Фази, в яких переважали технологічні процеси, пов'язані з технологією, завжди передували періодам масштабного створення робочих місць.

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[3].

Замість того, щоб призвести до сукупної втрати робочих місць та широкого поширення безробіття, технологічні інновації можуть сприяти підвищенню рівня неповної зайнятості у вигляді неповного робочого часу або надкваліфікованих працівників. Існує кілька доказів того, що в Сполучених Штатах нещодавній технічний прогрес сприяє недостатній зайнятості в окремих галузях промисловості, особливо секторі харчових послуг. Незважаючи на те, що в багатьох країнах, що розвиваються, рівень

безробіття є низьким, низький рівень зайнятості є поширеним і частково пов'язаний із прийняттям енергозберігаючих технологій (Pritchett 2017).

Поширення нових технологій за останні кілька десятиліть сприяло глибоким змінам у професійних структурах та значному перерозподілу як між капіталом, так і робочою силою та між різними типами працівників. Хоча ці тенденції відрізняються залежно від країни, існують деякі спільні риси, особливо серед розвинених країн. Багато робочих місць, які вимагають повної зайнятості, знаходяться в категорії середньої заробітної плати (наприклад, виробничі та звичайні працівники офісів). З іншого боку, робочі місця, які не є інтенсивними, часто можна зустріти на протилежних кінцях спектра заробітної плати: управлінські, професійні та технічні спеціалісти на вершині спектру та працівники сфери послуг, такі як манікюрниці, бармени в іншому кінці[3].

Поєднання повсякденних технологічних змін та офшорів призвело до поляризації праці в розвинутих країнах. Починаючи з 1980-х років, зайнятість перемістилася від роботи з середньою заробітною платою до високооплачуваних робочих місць та низькооплачуваних робочих місць. Це "виснаження" середнього розподілу заробітної плати було широко задокументовано для США (див., Наприклад, Autor, Katz і Kearney (2006), Acemoglu і Autor (2011)) та європейських країн (Goos, Manning і Salomons 2014 р.) . Наприклад, у вибірці з 16 європейських країн за період 1993-2010 рр. Середня частка зайнятих середньооплачуваних професій знизилася з 47% до 38% [21]. Недавня робота Світового банку (2016 р.) вказує на те, що з середини 1990-х років ринок праці також став більш поляризованим у багатьох країнах, що розвиваються, де частка середньооплачуваних професій знижується. Проте є певні винятки з цієї тенденції, зокрема, Китай та Ефіопія, де не спостерігається це поглинання[3].

У деяких випадках ця поляризація праці супроводжувалася зростанням нерівності в заробітній платі. Починаючи з 1970 року, реальна заробітна плата висококваліфікованих працівників не тільки зростала швидше, ніж

заробітна плата працівників середньої кваліфікації, робочі місця яких скорочуються, але також швидше, ніж низькокваліфікованих робітників. Ця тенденція особливо помітна у розвинутих країнах, особливо в Сполучених Штатах. У більшості розвинених країн нерівність заробітної плати (вимірювана коефіцієнтом 90:10) сьогодні вища, ніж 40 років тому, причому більша частина зростання спостерігалася в 1980-х та 1990-х роках. У Сполучених Штатах, де нерівність у заробітній платі значно вище, ніж у будь-якій іншій розвиненій економіці, коефіцієнт 90:10 зріс з 3,65 в 1979 році до 5,05 в 2016 році, головним чином через збільшення нерівності у верхній частині розподілу. Незважаючи на те, що нерівність заробітної плати також зросла в Австралії, Канаді, Німеччині та країнах Північної Європи з 1980-х років, вона залишалася постійною або зменшувалася в деяких інших розвинених країнах, таких як Франція, Італія та Японія. Серед регіонів, що розвиваються протягом останніх десятиріч існували різні тенденції нерівності в заробітній платі. У Латинській Америці співвідношення 90:10 збільшилось з початку 1980-х років до кінця 1990-х років, але з того часу знизилось. На відміну від цього, багато країн Східної Азії, включаючи Індонезію, Республіку Корею, Філіппіни та В'єтнам, спостерігають порівняно стійке зростання нерівності в оплаті праці з 1990-х років[3].

Зростання нерівності в заробітній платі частково пояснюється сильною взаємодоповнюваністю між інформаційними технологіями та пізнавальною діяльністю, що збільшило граничну продуктивність висококваліфікованих працівників. У деяких випадках цей ефект посилювався інституціональними факторами, такими як падіння профспілок та той факт, що пропозиція робочої сили низькокваліфікованих працівників є більш еластичною, ніж робота висококваліфікованих працівників.

2. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НЕРІВНІСТЬ У ДОХОДАХ.

Глобалізація широко розглядається як фактор збільшення нерівності доходів. Що стосується глобальної нерівності, то глобалізація, скоріше за все, призводить до зближення доходів. Багато країн, що розвиваються, особливо Китай, досягли високого розвитку у процесі глобалізації. Але більша частина дискусій зосереджується на нерівності доходів у країнах, зокрема в країнах з розвинутою економікою. Наприклад, Сполучені Штати широко розглядаються як країна, яка зазнала найвизначнішого збільшення нерівності в доходах, але інші промислово розвинені країни також показують зростаючу розбіжність між багатими та бідними.

Економічна політика, повинна спиратися на чітке розуміння ключових чинників, що обумовлюють тенденції нерівності. Різні фактори можуть мати певну роль. До них відносяться глобалізація, зміна технологій, економічні реформи, такі як дерегулювання на фінансових ринках, скасування державної системи добробуту або реформи податкової системи, зростаюча роль телекомунікацій та засобів масової інформації, зростання регіональних розбіжностей у країнах та багато інших[1].

Глобалізація може вплинути на нерівність різними шляхами. По-перше, через зміну заробітної плати та цін на інші фактори, змінюється розподіл доходів ринку. По-друге, глобалізація впливає на політичні рішення та закликає уряди змінювати податкову систему та державні витрати, включаючи витрати на загальний добробут держави. Це впливає на розподіл наявних доходів.

Сама глобалізація є складним процесом з багатьма аспектами, включаючи економічні, політичні та культурні аспекти. Економічна глобалізація включає все більшу вагу міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародну мобільність капіталу та робочої сили, зростаючу доступність інформації по всьому світу, сприяння зниженням витрат на транспорт та зв'язок. Ще одним важливим аспектом глобалізації є зростаюче

значення транснаціональних фірм. Ці різні аспекти економічної глобалізації значною мірою є результатом політичної глобалізації, такої як створення міжнародних організацій та угод, таких як СОТ, Світовий банк та МВФ, а також регіональні угоди про вільну торгівлю та форми регіональної політичної інтеграції як Євросоюз[1].

Глобалізація (відповідно до Alms Heshmati 2003, pg 2), як правило, визначається як вільна передача або переміщення товарів, послуг та капіталу через кордони різних країн. Автор продовжує говорити, що це безперервний процес, за допомогою якого країни західної ринкової економіки ефективно поширюються по всьому світу. Відповідно до цього визначення, весь процес інтеграції економік світу досяг безпрецедентного рівня, перевищуючи піку першої світової війни. Отже, ця нова зміна світового економічного середовища принесла далекосяжні наслідки для економічного добробуту окремих осіб у всіх регіонах світу та, що важливіше, серед усіх груп доходів.

Глобалізація, на думку деяких авторів, супроводжувалася зростанням нерівності в розподілі доходів, і це сталося як у розвинутих, так і країнах, що розвиваються. Дані про зростання нерівності в доходах, здається, суперечать оптимізму прихильників глобалізації. Емпіричні факти свідчать про те, що для більшості країн останні два десятиліття призвели до повільного зростання та зростаючої нерівності[2].

Отже, з точки зору Корнія, глобалізація відповідає за все зростаюче розходження рівнів доходів між окремими особами в різних регіонах. На підтвердження цього було встановлено, що глобалізація має позитивну кореляцію між нерівністю доходів та процесами аутсорсингу виробництва (Cornia 1999). Внаслідок аутсорсингу виробництва, що проводиться багатонаціональними корпораціями, неминуче це призведе до нерівності між висококваліфікованими працівниками та найменш кваліфікованими, оскільки перший отримує величезну заробітну плату в порівнянні з тим, що отримує останній (Fenster і Hanson 1999).

У світлі теорії міжнародної торгівлі, яку висувають неокласики (модель Хекшера-Оліна та одна з її теорем, теорема Штольфера-Самуельсона, 1941), відкритість в процесі ведення бізнесу призводить до збільшення як реального, так і номінального доходу від наявності значної кількості фактора в країні і навпаки – дефіцит фактора. Тому для країн, які мають великий обсяг як фізичного, так і людського капіталу, наприклад, розвинені країни, відкритість торгівлі чи лібералізація значно покращили реальний та номінальний дохід для власників названих двох факторів виробництва. По суті, такі економічні відносини, полягають в тому, що це значно зменшує рівні нерівності в країнах, що розвиваються, і навпаки, для розвинутих країн світу.

Таким чином, глобалізація врешті-решт призвела до зменшення нерівності в менш розвинених країнах та збільшення нерівності у розвинутих країнах. (Wood, 1994; Bourguignon and Morrison, 1990; Calderon and Chong, 2001; Долар і Край, 2004; Hanson and Harrison, 1999; Arellano and Bond, 1991; Arellano and Bover, 1995; Barro, 2000). Але найважливіше те, що цей висновок суперечить загальноприйнятому «погляду» на глобалізацію та його наслідками, це протиріччя добре зафіксовано Барро (2000), коли він підтверджує, що «стандартна теорія, здається, суперечить проблемам виражених в суперечках про глобалізацію. Загальне уявлення про те, що розширення міжнародної відкритості буде корисним для більшості вітчизняних жителів, які вже досить заможні»[2].

Берг та Нільссон (2010) використовували індекс глобалізації КОФ та індекс економічної лібералізації Фрейзера, і в цілому дійшли висновку, що реформи у підтримку економічної лібералізації мають тенденцію до збільшення нерівності в розвинених країнах, підтверджуючи результати теореми Штольфера Самуельсона. Що стосується країн із середнім і низьким рівнем доходу, то дослідження виявило, що головним чинником зростання нерівності доходів є соціальна глобалізація, одна з компонентів індексу КОФ.

Внаслідок глобалізації існує значна кореляція між прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) та рівнем нерівності доходів у світі. Глобалізація призвела до збільшення потоку прямих іноземних інвестицій між країнами, і цей потік зробив фундаментальний вплив на дистрибутивні наслідки різних економік. Дослідження таких економістів, як Mundell 1957, виявили, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в країни, що розвиваються, мали чудовий ефект, що полягає в зниженні рівнів нерівності в плані розподілу доходів. Його основна причина полягає в тому, що прямі іноземні інвестиції спрямовуються в основному з розвинутих країн на країни, що розвиваються, що призводить до загального збільшення кількості капіталу в країнах, що розвиваються, що згодом означає збільшення маржинального фізичного продукту праці. Внаслідок цього збільшення граничного фізичного продукту реальна заробітна плата, а також номінальна заробітна плата обов'язково збільшуються, отже, зменшується нерівність у країнах, що розвиваються[2].

На відміну від думки, передбаченої неокласичною економічною теорією, є теорія залежностей. Згідно з даною теорією залежність країн, що розвиваються, у розвинутих країнах, принесла негативні економічні та соціальні наслідки для перших, а тим більше – у довгостроковій перспективі. Згідно з цією думкою, ця залежність виробляється та підтримується в основному існуючою залежністю від торгівлі та залежністю від рухів прямих іноземних інвестицій. Основні прихильники цієї думки стверджують, що проникнення ПІІ в країни середнього та низького рівня доходів перешкоджає економічному зростанню та збільшує нерівність доходів шляхом створення дуалізму та диспропорцій у різних економіках та їх продуктивних структурах. Наприклад, багатонаціональні компанії створюють надзвичайно капіталомісткий експортний сектор, віддаленні один від одного і функціонують по-різному або унікально від решти економіки, використовуючи більшість ресурсів, наявних в економіці, існуючий капітал і кредит, а тим більше – репатріюючи більшу частину прибутку та багатства зароблену у цих економіках. Такий самий суперечливий ефект також існує на

рівні місцевого рівня, коли через проникнення прямих іноземних інвестицій багатонаціональні компанії створювали та підтримували місцеві еліти. Головним завданням яких є забезпечення інтересів багатонаціональних компаній, що полягають в заохоченні дешевої робочої сили, та дуже бідних і маргіналізованих працівників (Firebaugh and Beck, 1994; Stringer, 2006)[2].

Згідно Фейнстра та Хенсона (1997), було визнано, що приплив прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, створює або розширює рівень нерівності в цих країнах. Причиною цього є те, що передача капіталу багатими країнами у бідні країни (що розвиваються) є еквівалентною аутсорсингу діяльності, яка, на думку розвинених країн, є низькокваліфікованою робочою силою і навпаки для країн, що розвиваються. Таке величезне переведення капіталу в країни, що розвиваються, створило величезний попит на кваліфіковану робочу силу, що пропорційно підвищило відносну заробітну плату, яку заробляє ця кваліфікована робоча сила. Але, з іншого боку, відносна заробітна плата, отримана некваліфікованою робочою силою, у країнах, що розвиваються, погіршилася, що означає, що нерівність зростає. Важливо те, що цей факт був підтверджений в дослідженні, проведеному в Мексиці в період 1975-1988 років[2].

Інше дослідження також підтверджує, що посилення проникнення прямих іноземних інвестицій, яке є результатом глобалізації, продовжує посилювати розрив нерівності серед країн, що розвиваються. Проблема полягає в тому, що окрім багатонаціональних компаній, які здійснюють аутсорсинг, що покладаються великою мірою на низькокваліфіковану дешеву робочу силу, вони також впроваджують нові технології, які раніше не існували в країнах, що розвиваються. Тому спочатку впровадження цих нових технологій створить попит на висококваліфікованих працівників для експлуатації цих машин, що призведе до збільшення їх рівня заробітної плати, а отже, це створює нерівність та сегментацію ринку. Це дослідження було доведено в Ірландії в період 1979-1995 рр. В якому отримані докази підтримують так звану «інвертовану» форму у відносинах між нерівністю

заробітної плати та внутрішніми потоками прямих іноземних інвестицій. Цей факт підтверджується дослідженнями, які з'ясували, що дифузія або передача технологій від розвинутих країн до менш розвинутих лише продовжує розширювати рівень нерівності у розподілі доходів серед країн, що розвиваються з середнім рівнем доходу. У зв'язку з тим, що ці країни відомі більш високими можливостями поглинання нових технологій у порівнянні з їх колегами з низьким рівнем доходів (Firebaugh і Beck 1994, Stringer 2006, Windmeijer 2005, Mahler, Jesuit and Roscoe 1999, Figini and Gorg 1999)[2].

Месчі та Вівареллі (2007) підсумовують, що «багатонаціональні компанії мають необхідні можливості для використання технологій, вироблених у більш розвинених країнах, і наслідувати їх закономірності розвитку. Хоча цей процес може мати позитивний вплив на економічне зростання, дуже ймовірно, що це також передбачає (принаймні, тимчасове) збільшення попиту та заробітної плати для кваліфікованої робочої сили. Навпаки, торгівля з країнами, що розвиваються часто обмежується імпортом старого (або б/у) капітального обладнання, яке потребує меншої кваліфікації, ніж технологічно оновлене обладнання. Тому, якщо мова йде про країни, що розвиваються, торгівля з більш розвиненими країнами може не мати однакових несприятливих наслідків з точки зору розподілу доходів».

Отже, глобалізація продовжує залишатися силою в сучасному діловому середовищі, яка, як і раніше, впливає на життя людей у кожній країні світу. Це пов'язано з тим, що багатонаціональні корпорації, як і раніше, є основними напрямками ведення бізнесу в світі через їх величезний потяг до капіталу, і в цьому процесі глобалізація неминуча у світі на сьогоднішній день. Але найважливіше те, що глобалізація не вирішила проблему нерівності доходів цілком, оскільки вона збільшила нерівність доходів у розвинутих країнах, зменшивши тим самим розрив у доходах з країнами, що розвиваються.

3. АНАЛІЗ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ.

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 [6]:

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

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 (1), суспільство поділяється на 5 (квінтілії) 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 багатій 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) [7].

Для знаходження індексу Джині за формулою (1), 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 [7]:

$$G^* = 1 - \sum_{i=1}^n Y_i (\hat{P}_{i-1} + \hat{P}_i), \quad (2).$$

За отриманою формулою (2) знайдемо значення індексу Джині для України за 2012-2016 рр. Для розрахунку використаємо розподіл населення за рівнем середньодушових загальних доходів, який подає Державна служба статистики України (табл. 3.1) [6].

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 [7].

Таблиця 3.1

Розподіл населення України за рівнем середньодушових загальних доходів упродовж 2012-2016 рр.

| Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових загальних доходів за місяць, грн. | Роки | | | | |
|--|------|------|------|------|------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| До 480,0 | 0,4 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,0 |
| 480,1 – 840,0 | 3,2 | 2,3 | 1,4 | 0,9 | 0,3 |
| 840,1 – 1200,0 | 12,6 | 9,1 | 7,9 | 4,8 | 1,6 |
| 1200,1 – 1560,0 | 23,8 | 21,2 | 19,2 | 11,3 | 5,0 |
| 1560,1 – 1920,0 | 21,2 | 21,9 | 23,1 | 18,2 | 11,5 |
| 1920,1 – 2280,0 | 14,5 | 16,6 | 16,5 | 17,6 | 16,0 |
| 2280,1 – 2640,0 | 9,3 | 10,5 | 11,7 | 15,9 | 16,4 |
| 2640,1 – 3000,0 | 5,6 | 6,8 | 7,8 | 11,4 | 13,6 |
| 3000,1 – 3360,0 | 3,1 | 4,3 | 4,6 | 6,7 | 10,0 |
| 3360,1 – 3720,0 | 2,1 | 2,0 | 2,5 | 4,4 | 7,9 |
| Понад 3720,0 | 4,2 | 5,2 | 5,2 | 8,7 | 17,7 |

Розроблено на основі джерела [6].

За допомогою статистичних даних 2012 - 2016 рр. побудуємо таблицю даних, необхідних для розрахунку індексу Джині (табл. 3.2). Оскільки Держстат не подає максимальної величини доходу, то приймаємо, що

$\max_{i=1,n} P_i = 2 \cdot 3720 = 7440$ (грн), де 3720 грн. – максимальна величина доходу (n-1)-ої групи.

Таблиця 3.2.

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 | 480 | 0,004 | 0,065 | 0,001 | 0,065 | 0,001 | 0,065 |
| 2 | 840 | 0,032 | 0,113 | 0,023 | 0,113 | 0,014 | 0,113 |
| 3 | 1200 | 0,126 | 0,161 | 0,091 | 0,161 | 0,079 | 0,161 |
| 4 | 1560 | 0,238 | 0,210 | 0,212 | 0,210 | 0,192 | 0,210 |
| 5 | 1920 | 0,212 | 0,258 | 0,219 | 0,258 | 0,231 | 0,258 |
| 6 | 2280 | 0,145 | 0,306 | 0,166 | 0,306 | 0,165 | 0,306 |
| 7 | 2640 | 0,093 | 0,355 | 0,105 | 0,355 | 0,117 | 0,355 |
| 8 | 3000 | 0,056 | 0,403 | 0,068 | 0,403 | 0,078 | 0,403 |
| 9 | 3360 | 0,031 | 0,452 | 0,043 | 0,452 | 0,046 | 0,452 |
| 10 | 3720 | 0,021 | 0,500 | 0,02 | 0,500 | 0,025 | 0,500 |
| 11 | 7440 | 0,042 | 1,000 | 0,052 | 1,000 | 0,052 | 1,000 |
| і-та група | P_i | 2015 | | 2016 | | | |
| | | 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 | | |
| 1 | 480 | 0,001 | 0,065 | 0,000 | 0,065 | | |
| 2 | 840 | 0,009 | 0,113 | 0,003 | 0,113 | | |
| 3 | 1200 | 0,048 | 0,161 | 0,016 | 0,161 | | |
| 4 | 1560 | 0,113 | 0,210 | 0,050 | 0,210 | | |
| 5 | 1920 | 0,182 | 0,258 | 0,115 | 0,258 | | |
| 6 | 2280 | 0,176 | 0,306 | 0,160 | 0,306 | | |
| 7 | 2640 | 0,159 | 0,355 | 0,164 | 0,355 | | |
| 8 | 3000 | 0,114 | 0,403 | 0,136 | 0,403 | | |
| 9 | 3360 | 0,067 | 0,452 | 0,100 | 0,452 | | |
| 10 | 3720 | 0,044 | 0,500 | 0,079 | 0,500 | | |
| 11 | 7440 | 0,087 | 1,000 | 0,177 | 1,000 | | |

Розроблено на основі джерела [6].

Отримані за формулою (2) значення індексу Джині за 2012-2016 роки наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Значення індексу Джині для України.

| Рік | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Значення індексу | 0,477 | 0,441 | 0,426 | 0,338 | 0,195 |
| Індекс Джині (Укрстат) | 0,247 | 0,25 | 0,24 | 0,243 | 0,244 |

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.

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.

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 [12]. 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 3.4 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%.

У 2016р. доходи населення становили 1989,8 млрд.грн, витрати – 2007,7 млрд.грн, зменшення заощаджень – 17,9 млрд.грн. У 2016р. 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[6].

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%.

Таблиця 3.4

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 на основі джерела [6]

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. 3.1 подано структуру доходів населення України за 2012-2017 рр. [6]. 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%) [12]. 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.

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% [5].



Рис. 3.1 Структура доходів населення України за 2012-2017 рр., %
Розроблено на основі джерела [6].

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. 3.5).

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% [10]. 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.

Таблиця 3.5

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 на основі джерела [6]

На рисунку 3.2 зображена структура середньомісячної заробітної плати за регіонами України.

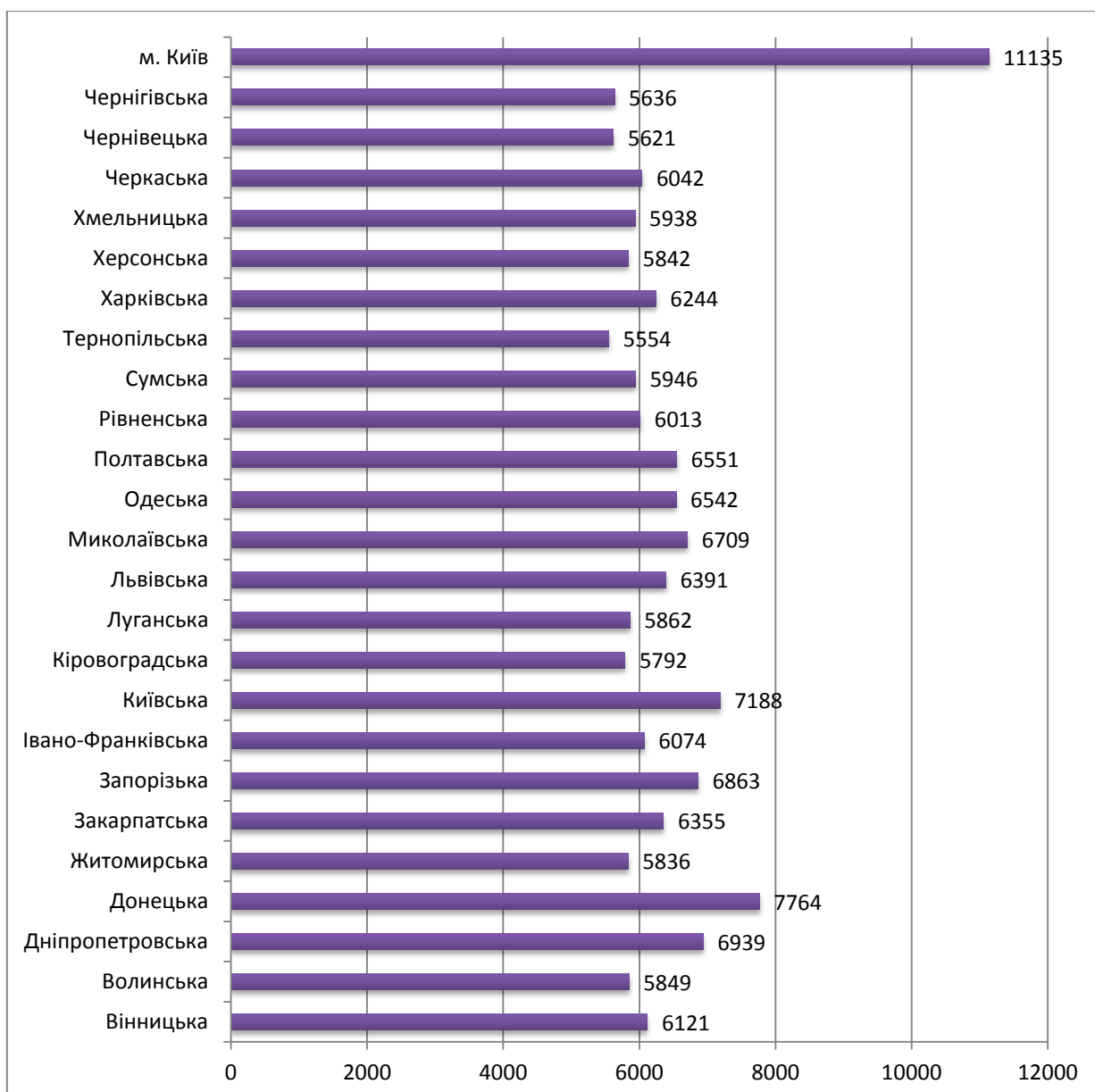


Рис. 3.2. Розмір середньомісячної заробітної плати за регіонами, 2017 р. (в розрахунку на одного штатного працівника), грн.
Розроблено на основі джерела [6].

Найвищий рівень заробітної плати спостерігається у Київській, Донецької, Дніпропетровської 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.

Динаміка змін заробітної плати як за видами діяльності, так і регіонами не була однозначною. Найбільше зростання рівня заробітної плати у 2017 р. порівняно з 2016 було зафіксовано у сфері державного управління та оборони (на 57,4%), освіти (на 55,4%), охорони здоров'я (на 46,4%) та сільського господарства (44,4%)[6].

Головним чинником міжрегіональних відмінностей є диференціація розмірів заробітної плати за видами економічної діяльності, високий рівень якої продовжує утримуватися. Так, найбільш оплачуваними в економіці залишалися працівники авіаційного транспорту, фінансових і страхових установ, інформації та телекомунікацій, професійної, наукової та технічної діяльності, а серед промислових видів діяльності – підприємств із виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, добувної промисловості і розроблення кар'єрів, а також виробництва коксу та продуктів нафтопереробки, де заробітна плата перевищила середній показник по економіці в 1,5-3,2 рази. Водночас абсолютний розмір заробітної плати працівників, зайнятих на підприємствах поштової та кур'єрської діяльності, текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, тимчасового розміщування й організації харчування, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги і сільського господарства, не перевищував 70% від середнього рівня по економіці [6].

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.

Очевидно, що офіційна оцінка нерівності в Україні не відображає реального стану справ як в цілому по країні, так і за регіонами, оскільки не враховує рівень тіньової економіки, а саме, обсяг не задекларованих грошових доходів, в тому числі і від неформальної (тіньової) зайнятості.

4. ОРІЄНТИРИ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УКРАЇНІ

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[9].

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 убезпечує 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[11].

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[11].

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"[11].

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[11].

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[11].

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

- докорінну зміну всієї системи оподаткування, зокрема відновлення на принципово інших засадах повномасштабної 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[11].

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

В результаті написання роботи, ми дослідили тему нерівності розподілу доходів у суспільстві. А саме особливості впливу технологічних трансформацій та глобалізації на нерівність розподілу доходів у суспільстві. В процесі дослідження, ми розглянули теорії нерівності доходів, визначили основні причини нерівності. А також, дослідили диференціацію доходів населення в глобальній економіці та фактори впливу на нерівність розподілу доходів. Проаналізували нерівномірність розподілу доходів серед населення України, в регіональному розрізі.

Враховуючи аналіз нерівності розподілу доходів можна стверджувати, що в Україні мають місце такі негативні явища, як низький рівень доходів населення, негативна диспропорція в їх структурі, висока регіональна диференціація доходів населення та заробітної плати, низький рівень оплати праці у низці галузей та регіонів країни, а також заборгованість із її виплати.

На жаль, офіційна статистика доходів населення в Україні не відтворює в повній мірі реальну картину. Однак, на сьогоднішній день, для основної маси населення ситуацію в сфері доходів можна назвати критичною. У зв'язку з цим, з метою оптимізації механізму регулювання формування, структури та рівня доходів населення України, рекомендовано провести наступні заходи.

- Забезпечити випереджальне зростання первинних доходів громадян у порівнянні із вторинними. За допомогою державного регулювання необхідно стимулювати зростання зайнятості і, відповідно, скорочувати соціальні виплати.

- Згладжування дисбалансу у регіональному розвитку за рахунок більш динамічного розвитку слабких регіонів, що в свою чергу стане фундаментом для викорінення бідності, зростання заробітної плати та доходів населення.

- Перенести тяжкість оподаткування з менш прибуткового населення на більш прибуткове, тобто орієнтуватися на прогресивну шкалу оподаткування доходів.

- Погашення заборгованості з виплати заробітної плати в усіх регіонах та галузях народного господарства.

Реалізація вказаних рекомендацій дозволить підвищити рівень доходів українців і усунути такі соціально-економічні проблеми як бідність, надмірна диференціація населення за доходами, розбалансованість у регіональному розвитку. Зазначені проблеми потребують подальшого наукового аналізу, а також розробки і впровадження на цій основі надійних механізмів їх реалізації.

Для локальних (місцевих) суспільних благ є оптимальним децентралізований механізм їх надання органами місцевого самоврядування, це дає змогу нівелювати “провали держави” стосовно поставки такого типу благ. Зважаючи на це, вкрай необхідною видається розробка нової системи фінансового вирівнювання між регіонами, удосконалення процедури розподілу податків на загальнодержавні та місцеві, розширення повноважень місцевих органів влади щодо розпорядження податковими та іншими видами надходжень.

Створення ефективної моделі регулювання доходів населення, яка сприятиме стабільному підвищенню рівня життя та зменшенню невиправданої нерівності, вимагає, перш за все, впливу на сферу їх первинного утворення. Для досягнення суттєвого підвищення рівня доходів та якості життя населення необхідно впровадження інноваційного розвитку економіки. Важливо створити умови для відродження таких галузей як наука, освіта, охорона здоров'я, промисловість високих технологій. Пріоритетами при цьому мають бути: випереджальне зростання первинних доходів громадян у порівнянні із вторинними; підвищення питомої ваги оплати праці в структурі собівартості продукції та ВВП; узгодження динаміки оплати праці з її продуктивністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 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
2. The Effects of Globalization on World Income Inequality. Ercan Ekmekcioglu. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.hrmars.com/admin/pics/701.pdf>
3. The impact of the technological revolution on labour markets and income distribution. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/2017_Aug_Frontier-Issues-1.pdf
4. 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)
5. Гречанікова А.О. Порівняльний аналіз підходів до статистичної оцінки рівня життя населення за регіонами України. [Електроний 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>
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
7. 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_fil

e_name%3DPDF%2FFmmit_2013_17_10.pdf&ei=s8VZVbH7KKf5ywP5joGAB
w&usg=AFQjCNGmffisz4AbYftEfTKT2CvAwpieLw&bvm=bv.93564037,d.bGQ

8. 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.

9. 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

10. 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

11. Україна: глибина нерівності. Елла Лібанова. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/internal/ukrayina-glibina-nerivnosti-_.html

12. 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

Додаток А

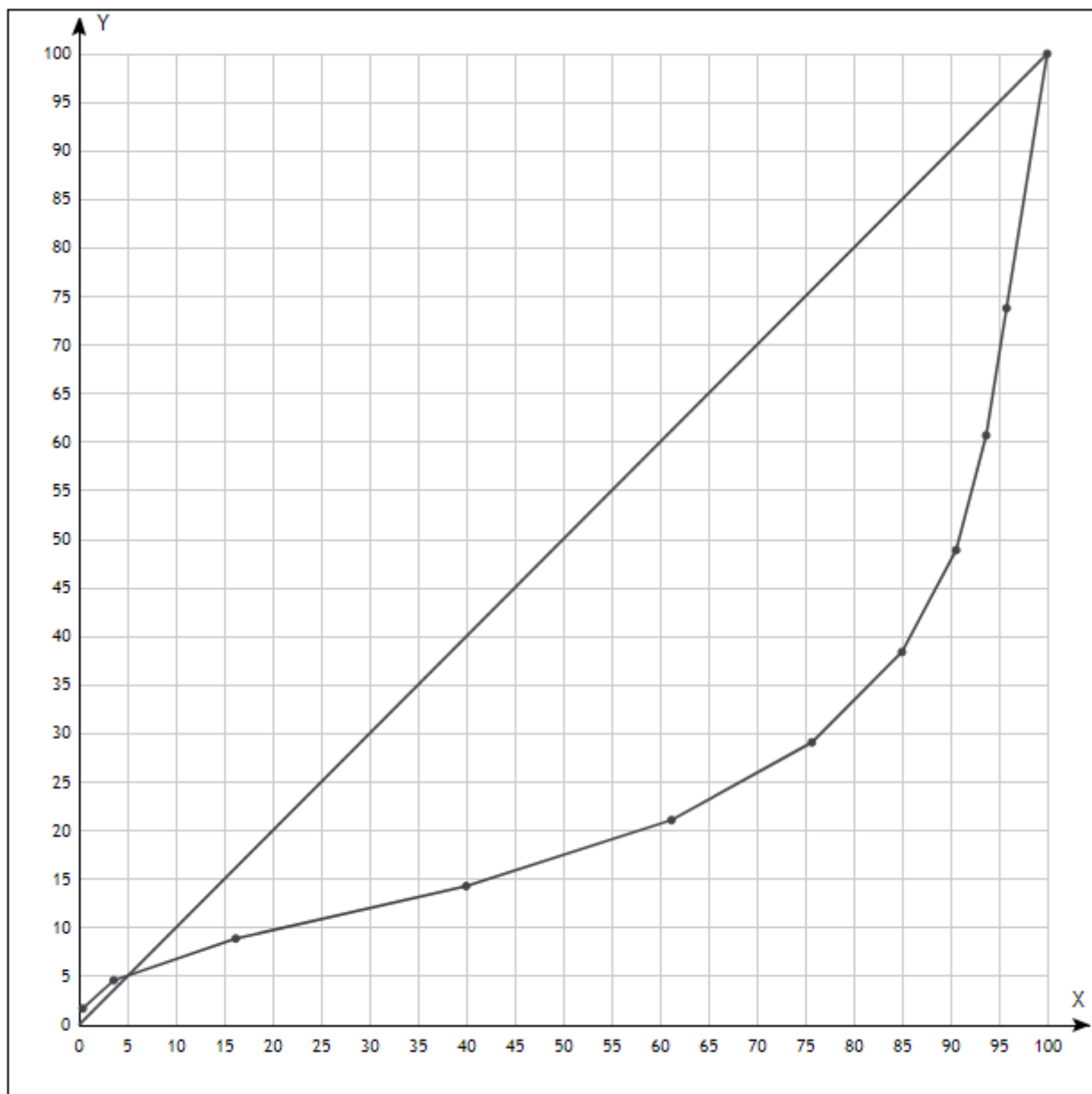


Рисунок 1.1. Крива Лоренца для України, 2012 рік.

Додаток Б

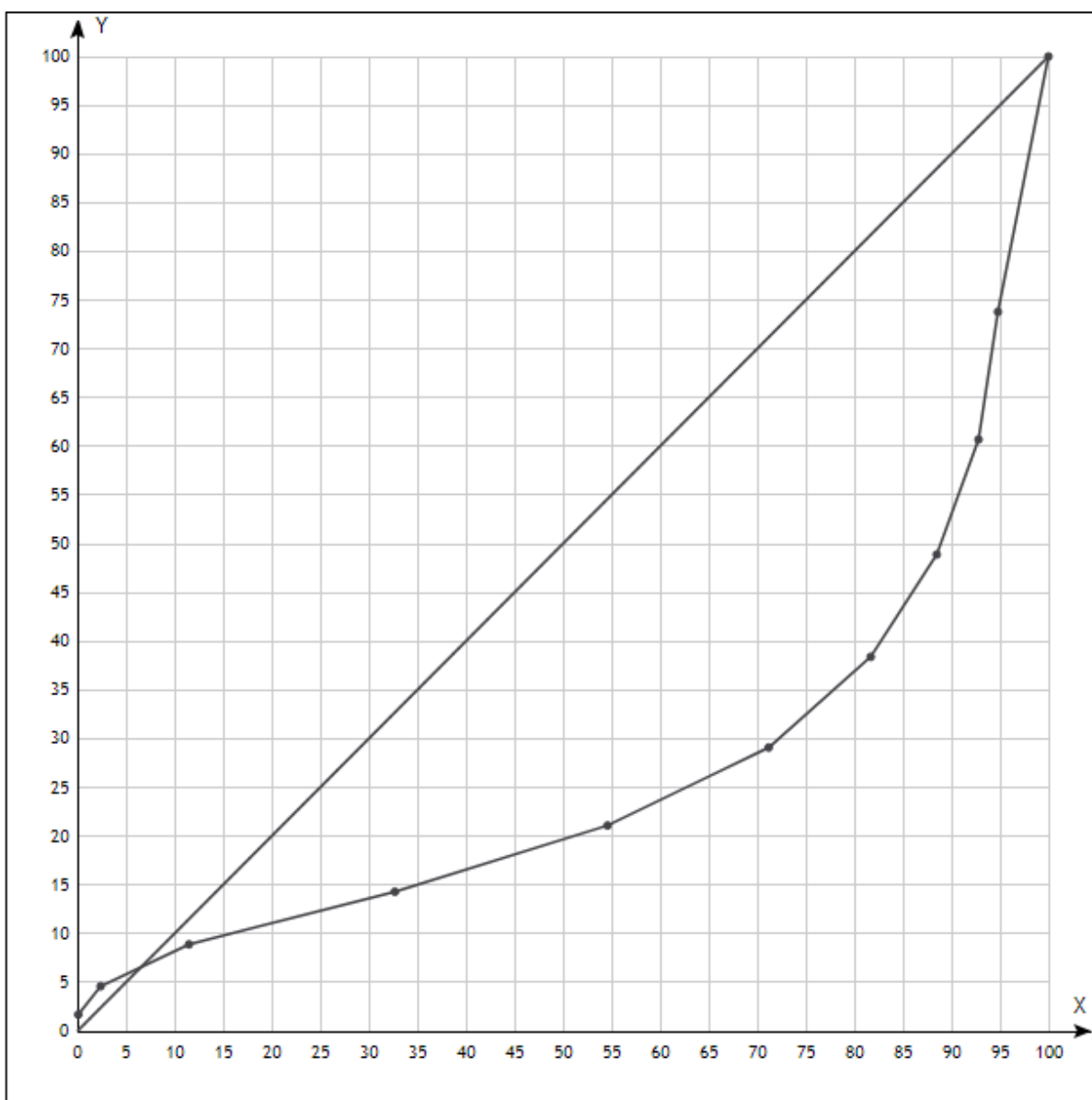


Рисунок 1.2. Крива Лоренца для України, 2013 рік.

Додаток В

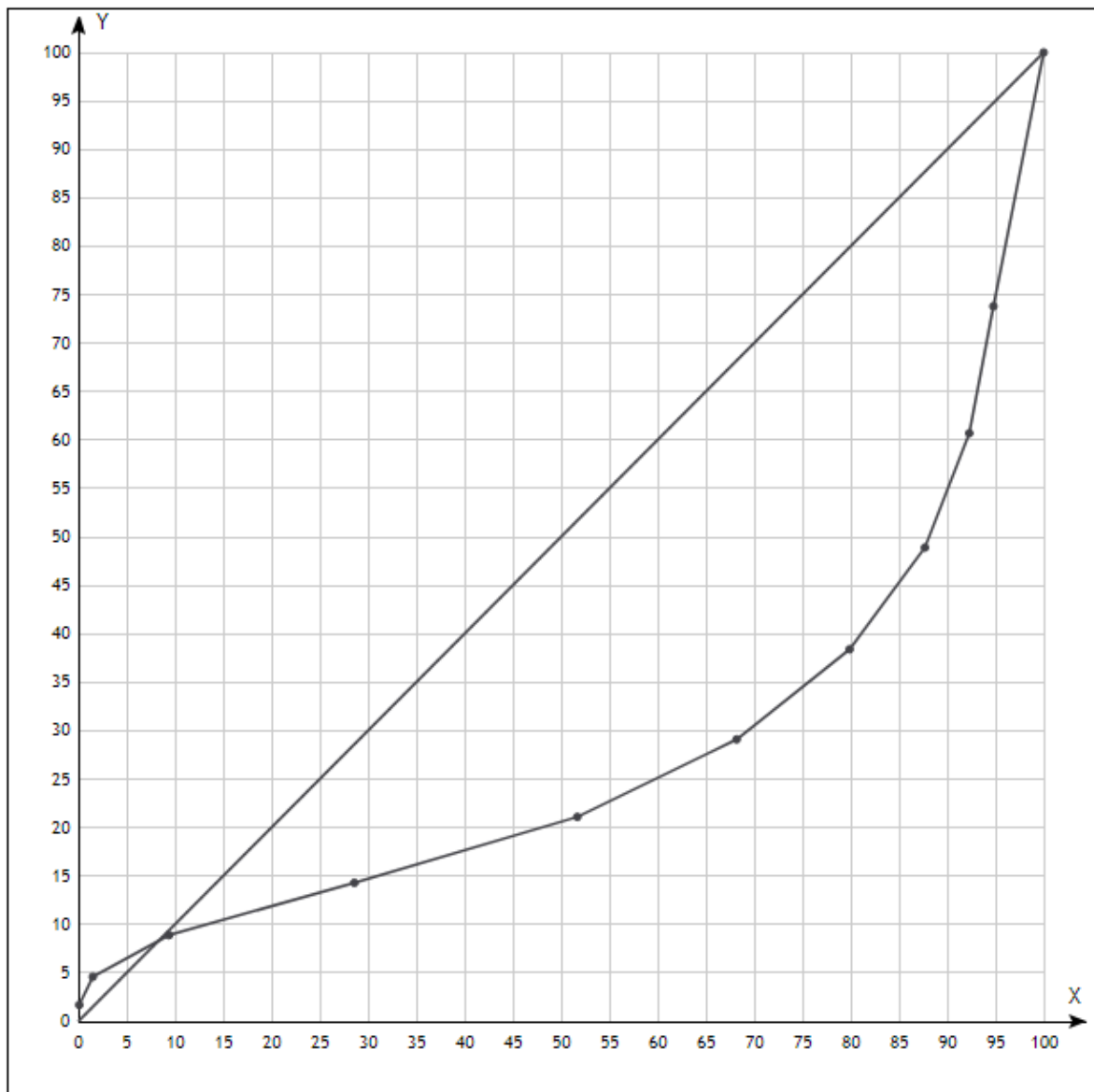


Рисунок 1.3. Крива Лоренца для України, 2014 рік.

Додаток Г

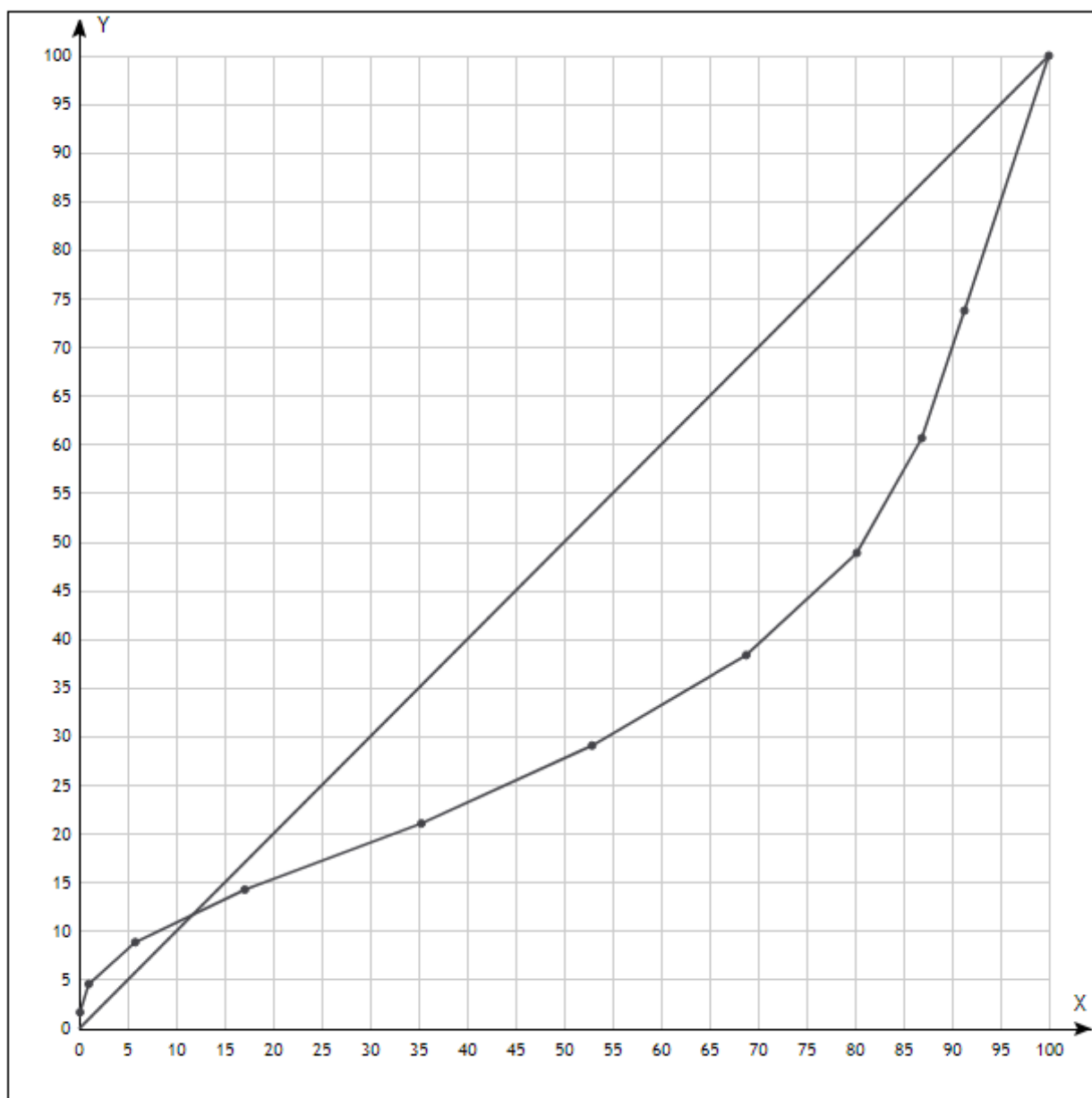


Рисунок 1.4. Крива Лоренца для України, 2015 рік.

Додаток Д

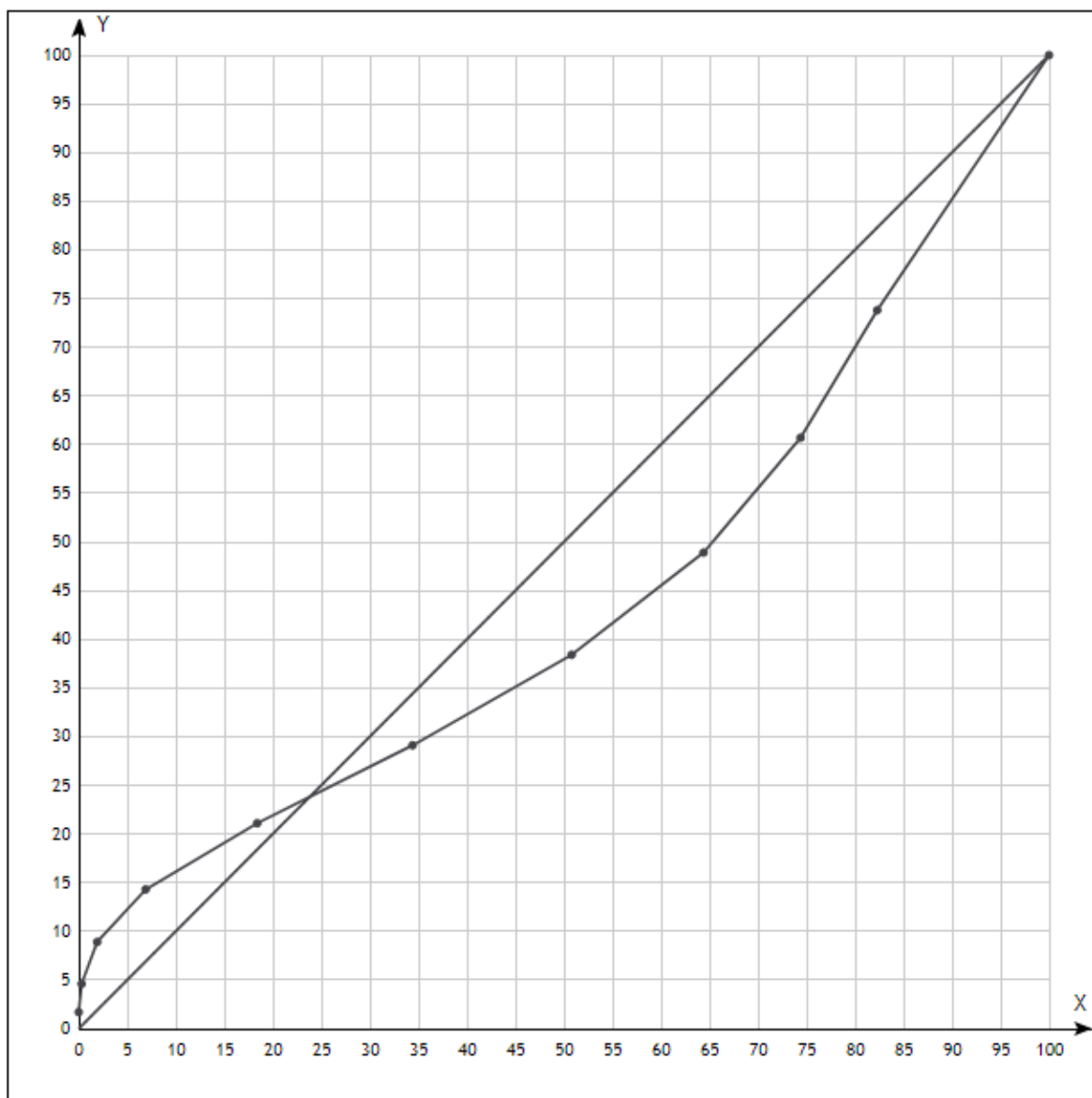


Рисунок 1.5. Крива Лоренца для України, 2016 рік.