

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

На правах рукопису

ПРИЙМАК ЗОРЯНА ВАСИЛІВНА

УДК 330.564(477)

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

08.00.01 – економічна історія та історія економічної думки

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
доктор економічних наук,
професор
Панчишин Степан Михайлович

Львів - 2015

ЗМІСТ

ЗМІСТ.....	2
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ У ПЕРЕХІДНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМАХ.....	13
1.1 Суть та основні форми розподілу доходів у перехідних економіках..	13
1.2 Еволюція поглядів економістів на функціональний розподіл доходів.....	28
1.3 Макроекономічні інструменти дослідження розподілу доходів у трансформаційних економіках.....	46
Висновки до розділу 1.....	72
РОЗДІЛ 2 МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	75
2.1 Динаміка заробітної плати як основної форми доходу найманих працівників.....	75
2.2 Порівняльний аналіз змін у функціональному розподілі доходів в Україні та інших пострадянських країнах.....	92
2.3 Макроекономічна оцінка ролі інститутів у функціональному розподілі доходів в Україні.....	108
Висновки до розділу 2.....	125
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	128
3.1 Удосконалення інституціонального та макроекономічного середовища як головна умова покращення функціонального розподілу доходів в Україні.....	128
3.2 Світовий досвід поліпшення функціонального розподілу доходів і перспективи його застосування в Україні.....	149
Висновки до розділу 3.....	172
ВИСНОВКИ.....	175

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	180
ДОДАТКИ.....	197
Додаток А.....	197
Додаток Б.....	200
Додаток В.....	201

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.

В Україні сформувалась олігархічна структура економіки. Незважаючи на сумнівність чесною працею за такий короткий період часу нажити теперішніми олігархами мільярдні статки, виникають інші питання. Чи справедливо розподіляються отримані від виробленої продукції та наданих послуг доходи між власниками факторів виробництва саме зараз, інакше кажучи, як відбувається функціональний розподіл доходів між суб'єктами вказаного процесу у вітчизняній економіці?

Розподільні відносини та їх наслідки здавна були об'єктом дослідження економічної науки. Осмислення та з'ясування джерел доходів та принципів їх

розподілу розпочалося ще у працях таких видатних економістів XVII – середини XIX ст., як А. Тюрго, Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж. С. Міль, К. Маркс, кінця XIX – першої половини XX ст. – Дж. Б. Кларк, А. Маршал, М. Туган-Барановський, Дж. М. Кейнс, А. Пігу, Дж. Коммонс та ін.

Усі сучасні економічні школи та напрямки економічної думки тією чи іншою мірою досліджують функціональний розподіл доходів, його зв'язки з іншими макроекономічними змінними. Вагомий внесок у розвиток теорії функціонального розподілу доходів і пошуку засобів ослаблення негативних наслідків несправедливого розподілу доходів між факторами виробництва зробили праці Г. Бекера, А. Дітона, Г. Манківа, Д. Мортенсена, А. Оукена, К. Пісарідіса, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна та ін.

Наприкінці XX – початку XXI ст. економічна наука приділяє значну увагу категоріям, алгоритмам розрахунку та особливостям розподільних відносин, закономірностям, тенденціям, умовам, чинникам та механізмам розподілу доходів населення в неусталених господарських системах. Серед вітчизняних і зарубіжних дослідників цієї проблеми слід назвати В. Антикуз, В. Базилевича, Г. Башнянина, Є. Балацького, Д. Богиню, О. Ватаманюка, В. Гейця, І. Грабинського, О. Длугопольського, Г. Задорожного, В. Колота, Л. Лібанову, І. Малого, В. Мандибуру, О. Марець, О. Мартин, Т. Меркулову, С. Панчишина, І. Петрову, В. Полтеровича, С. Реверчука, А. Сурінова, С. Тютюнникову, Н. Холода та ін.

Наукові дослідження багатьох учених зосереджені на розкритті різноманітних аспектів розподільних відносин, зокрема особливостей особистого розподілу доходів домогосподарств, висвітленні динаміки і соціальних наслідків розподілу та перерозподілу доходів, їх впливу на рівень життя населення, виявленні ефективності використання інструментів особистого розподілу доходів населення задля зменшення нерівності у їх розподілі.

Водночас багато питань, пов'язаних з дослідженням особливостей функціонального розподілу доходів економіки України, є недостатньо вивченими. У вітчизняній економічній науці ще немає дослідження, у якому було б проаналізовано відхилення фактичних цін на ринках праці і капіталу від їхніх рівноважних значень, роль інститутів у функціональному розподілі національного доходу. Нагальним завданням є дослідження шляхів удосконалення інституційного і макроекономічного середовища для поліпшення розподілу доходів між факторами виробництва. Необхідність у поглибленні вивчення проблеми функціонального розподілу доходів економіки України обґрунтовує актуальність дисертаційної роботи та обумовлює вибір її теми і завдання дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану наукових досліджень кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки Львівського національного університету імені Івана Франка, зокрема в межах наукової теми “Відкрита господарська система України в умовах посилення нестабільності світової економіки” (державний реєстраційний номер 0112U003755).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є комплексний макроекономічний аналіз процесів функціонального розподілу доходів економіки України та розроблення практичних рекомендацій щодо поліпшення розподілу доходів між факторами виробництва. Для досягнення цієї мети визначено низку завдань:

- простежити еволюцію поглядів економістів на функціональний розподіл доходів населення;
- розглянути макроекономічний інструментарій дослідження розподілу доходів між факторами виробництва у трансформаційних економіках;
- проаналізувати динаміку заробітної плати як основної форми доходу найманих працівників у світовій економіці, вивчити залежність темпів зростання цієї плати від темпів зростання ВВП;

- здійснити порівняльний аналіз рівноважних і фактичних цін на ринках праці та капіталу у пострадянських країнах та оцінити рівень експлуатації праці капіталом у цих країнах;
- з'ясувати роль інститутів у функціональному розподілі національного доходу та запропонувати теоретичні підходи до оцінювання розподілу доходів з урахуванням інституційного чинника;
- вивчити можливість використання виробничо-інституційних функцій для дослідження функціонального розподілу доходів та оцінити рівень оптимального податкового навантаження в економіці України;
- проаналізувати ефективність фіскальної політики на основі розрахунку критичних точок Лафера першого і другого роду податкового тягаря в економіці України;
- запропонувати удосконалену функціональну модель залежності податкових надходжень до державного бюджету від сукупної податкової ставки;
- узагальнити світовий досвід поліпшення функціонального розподілу доходів і окреслити можливості і шляхи його адаптації до українських умов.

Об'єктом дослідження є процеси здійснення функціонального розподілу доходів у економіці України.

Предметом дослідження виступають умови, чинники і закономірності функціонального розподілу доходів у вітчизняній економіці та напрями його поліпшення.

Методи дослідження. Методологічною основою дисертаційного дослідження стали загальнонаукові та спеціальні методи пізнання, концептуальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці учених-економістів з проблем функціонального і особистого розподілу доходів.

У процесі проведення наукового дослідження використано методи індукції і дедукції, аналізу і синтезу, математичні і статистичні методи та ін.

Певні наукові результати були отримані з використанням системного підходу до дослідження розподільних відносин. Зокрема, при вивченні еволюції поглядів економістів на функціональний розподіл доходів використано метод єдності історичного і логічного. Для аналізу динаміки ВВП, заробітної плати та порівняльних кількісних індикаторів якості функціонування інститутів у країнах світу застосовано графічний метод. Оцінювання рівноважних заробітної плати і норми прибутку, залежності темпів зростання заробітної плати від темпів зростання ВВП, а також залежності рівня корупції в країні від рівня політичної стабільності виконано з використанням економетричних методів, зокрема, кореляційно-регресійного аналізу. Для визначення відмінностей у функціональному розподілі доходів в економіках різних країн застосовано порівняльний аналіз. З використанням економіко-математичних методів, зокрема алгебраїчного методу і методу диференційного числення визначено критичні точки Лафера першого і другого роду податкового тягаря в економіці України.

Інформаційною базою дисертаційного дослідження є наукові праці зарубіжних та вітчизняних учених, законодавчі та нормативні акти України, які стосуються політики розподілу доходів, статистичні дані Державної служби статистики України, Міністерства праці та соціальної політики України, міжнародних статистичних організацій, періодичні видання та публікації у відкритій пресі, загальнодоступні ресурси мережі Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів.

Уперше:

- оцінено відхилення фактичних цін праці і капіталу від рівноважних у господарських системах пострадянських країн, що дало змогу обчислити величину цього відхилення та виявити рівень експлуатації праці капіталом у цих країнах.

Удосконалено:

- модель функціонального розподілу доходів у трансформаційній економіці України введенням у цю модель фактора інститутів. Використання

такої моделі для оцінювання рівноважних цін указаних факторів дає змогу визначити не лише відхилення фактичної від рівноважної заробітної плати, а й виявити якою мірою держава підтримує ефективне функціонування усієї системи інститутів і соціальної інфраструктури за отриману у вигляді податків плату за свої послуги;

- функціональну модель залежності податкових надходжень до державного бюджету від сукупної податкової ставки, у якій на відміну від існуючих введений додатковий показник степеня податкової ставки, що дає можливість урахувати зміну траєкторії кривої Лафера, яка відображається цією функцією і точніше оцінювати впливи державних інститутів на функціональний розподіл доходів;

- підхід до оцінювання ефективності державної фіскальної політики, який використовує алгебраїчний метод розрахунку критичних точок податкового тягаря через визначення точок Лафера першого і другого роду, що дало підстави для висновку про завищене податкове навантаження у вітчизняні економіці.

Одержали подальший розвиток:

- підходи до вивчення залежності динаміки заробітної плати від темпів економічного зростання, що дало змогу побудувати регресійні рівняння залежності темпів зростання заробітної плати від темпів зростання ВВП;

- концепція розподільних відносин, яка ґрунтується на інституційному підході до вивчення функціонального розподілу доходів, що дало змогу узагальнити теоретичні положення цього розподілу і побудувати модель його дослідження;

- методологія застосування теорії виробничих функцій для дослідження функціонального розподілу доходів в економіці України, що полягає у використанні виробничо-інституційних функцій, які крім ресурсних факторів економічного розвитку враховують ще і інституційний клімат у країні. Це дало можливість провести розрахункові експерименти для

знаходження оптимального податкового навантаження у вітчизняній економіці;

- пропозиції щодо можливостей та форм застосування світового досвіду поліпшення функціонального розподілу доходів в економіці країни, що дасть змогу удосконалити розподіл національного доходу в Україні.

Теоретичне і практичне значення отриманих результатів.

Теоретична значимість дисертаційної роботи полягає у розробленні підходів до наукового аналізу функціонального розподілу доходів в економіці України. Отримані в роботі теоретичні і прикладні положення, можуть бути враховані і використані державними органами у процесі формування макроекономічної політики та розробленні заходів щодо поліпшення функціонального розподілу доходів у нашій країні. Результати дисертації доцільно використати у навчальному процесі, зокрема при викладанні дисциплін «Політична економія», «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Міжнародна економіка», «Державне регулювання економіки», «Міжнародний економічний аналіз» (довідка № 4262-Н від 23.09.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійним науковим дослідженням. Усі наукові результати, висновки та рекомендації, що виносяться на захист, отримані автором особисто і представлені у наукових працях. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, використано лише ті положення, які є результатом особистої праці здобувача наукового ступеня.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертаційного дослідження доповідались і отримали схвальні відгуки на науково-методологічних семінарах кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки та кафедри економічної теорії Львівського національного університету імені Івана Франка. Також доповідались і обговорювались на наукових, науково-практичних та інтернет-конференціях, зокрема – Міжнародній науковій студентсько-аспірантській конференції “Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання”

(м. Львів, 14-15 травня 2010 р.); Міжнародній науковій студентсько-аспірантській конференції “Актуальні проблеми розвитку національної економіки України” (м. Львів, 13-14 травня 2011 р.); Міжнародній науковій студентсько-аспірантській конференції “Розвиток економіки України в умовах активізації євроінтеграційних процесів” (м. Львів, 27-28 квітня 2012 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Фінансовий механізм вирішення глобальних проблем: попередження економічних криз” (м. Дніпропетровськ, 20–21 вересня 2012 р.); Міжнародній науковій конференції “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України” (м. Львів, 17-18 травня 2013р.); Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції “Стратегія і тактика вітчизняної науки в побудові інформаційного суспільства” (м. Хмельницький, 17-18 жовтня 2013р.); IV Міжнародній науково-практичній конференції “Сучасні проблеми і перспективи економіки і управління: теорія і практика” (м. Донецьк, 25-27 жовтня 2013 р.); XXI-шій Міжнародній науковій конференції студентів, аспірантів та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України” (м. Львів, 16-17 травня 2014 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку” (м. Харків, 23-24 травня 2014 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції “Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні” (м. Львів, 23-25 жовтня 2014 р.).

Публікації. За темою дисертаційного дослідження опубліковано 22 наукові праці загальним обсягом 5,82 друкованих аркушів, у тому числі: 2 – у іноземних періодичних виданнях, 1 – у іноземній колективній монографії, 11 – у збірниках матеріалів конференцій, 8 – у фахових виданнях, одне з яких входить до міжнародних наукометричних баз даних. Одна наукова стаття опубліковано у електронному науковому фаховому журналі «Економіка: реалії часу», який включено у міжнародні каталоги таких науко-метричних баз даних Google Scholar, EBSCO Publishing, Ulrich’s Periodicals Directory, Index Copernicus та ін.

Структура і обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів та загальних висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертаційної роботи становить 205 сторінок, з яких основний зміст роботи викладено на 179 сторінках машинописного тексту. Робота містить 15 таблиць, 13 рисунків, 3 додатки. Список використаної літератури налічує 163 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ У ПЕРЕХІДНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМАХ

1.1 Суть та основні форми розподілу доходів у перехідних економіках

Серед показників рівня життя населення та загального розвитку суспільства одними із найважливіших є доходи домогосподарств. Дослідження рівня, динаміки, розподілу доходів є досить актуальним у країнах, які переживають перехідний період, що глибоко впливає на них, створюючи немало негативних явищ та процесів.

Розподіл доходів можна визначити як проміжний етап між виробництвом і споживанням. У різних господарських системах діють різні механізми і форми розподілу, проте всюди розподіл виконує такі загальні функції:

- визначення частки кожної людини в створеному продукті, що залежить від укладу господарювання і способу розподілу;
- здійснення впливу на виробництво: сприяння підвищенню його ефективності, або ж навпаки, його стримування, залежно від ступеня прогресивності форми розподілу;
- формування структури попиту населення і визначення черговості задоволення потреб.

Розподіл доходів можна описати як вертикальні зв'язки: між державою і членом суспільства, між державою і підприємством, між підприємством і його працівником, між власником капітальних благ і найманим робітником та ін. На ринку реалізується продукція і перетворюється на грошовий виторг. Тобто, коли з нього вираховують вартість сировини, енергії та інших ресурсів, куплених у постачальників, залишається додана вартість, у процесі розподілу якої й виникають згадані вище зв'язки. За їх допомогою виявляють

різноманітні форми доходів, кожна з яких має своє економічне призначення [108].

Досліджуючи розподіл доходів, розрізняють такі дві основні його форми – функціональний та родинний, або особистий.

Функціональний розподіл доходів визначає як національний дохід розподіляється між власниками факторів виробництва, залежно від участі кожного фактора у створенні продукту. В процесі цього розподілу доходів кожному учаснику виробництва виділяється певна частка сукупного суспільного продукту в цілому і національного доходу зокрема.

Роль розподілу доходів у економічній системі визначається його функціями, до яких можна віднести:

- нормувальну функцію, яка припускає встановлення кількостей, «в яких продукти дістаються індивідуумам»;
- стимулювальну, яка впливає на мотиваційний механізм суб'єктів виробництва продукту, що підлягає розподілу;
- відтворювальну, яка забезпечує відтворення всіх факторів виробництва, компенсуючи витрати кожного з них;
- опосередковану, яка забезпечує взаємозв'язок виробництва і обміну, з одного боку, і споживання – з іншого;
- соціально-економічну, яка перетвориться в реалізаційну (припускає 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 [2, с. 268].

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

Правильне розуміння механізмів розподілу доходів між учасниками виробничого процесу має важливе значення для використання їх у сприянні прогресивного розвитку економіки в цілому. «Маємо констатувати, що практично всі економічні теорії та їхні течії (від класичної і до сучасних, новітніх) розглядали і розглядають розподільні відносини як одну з провідних ланок суспільного розвитку» [35, с. 3].

Теорія співвідношення між доходами та факторами виробництва змінювалась з розвитком економіки. В епоху вільної конкуренції в економічній науці панувала трифакторна модель (земля, праця та капітал), яка визначила розподіл національного доходу на ренту, зарплату та прибуток (рис. 1.1).

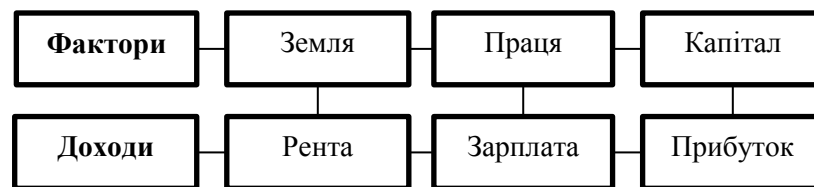


Рис. 1.1. Трифакторна модель розподілу національного доходу

З перебігом часу відбулося поступове розмежування функції власності на капітал і функції управління ним, тобто власники капіталу відокремились від управлінців (менеджерів), а підприємницький дохід розділився на прибуток і процент. На думку А. Маршала, економіка західних країн другої половини XIX ст. характеризується утвердженням в організації виробництва четвертого фактора — підприємництва (рис. 1.2) [40, с. 305].

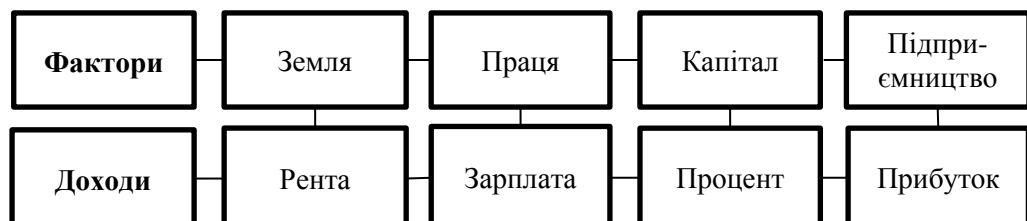


Рис. 1.2. Чотирифакторна модель розподілу національного доходу

Відповідно до перелічених факторів виробництва національний дохід розподіляється на заробітну плату, яку виплачують за працю, ренту і процент – ресурси, що перебувають у чийсь власності та прибутки, які належать власникам ділових підприємств.

Після Другої світової війни на весь відтворювальний процес економіки почали активно впливати державні інституції. Держава почала брати на себе все більше функцій регулювання економіки: соціальний захист населення, структурні зміни, забезпечення збалансованого розвитку, вирішення екологічних проблем та ін. Тому багато науковців вважають за необхідне розглядати п'ятифакторну модель розподілу національного доходу. Вони вважають, що держава перетворилась у фактор виробництва, за якого, частина національного доходу йде на трансферти (рис. 1.3) [40, с. 305].

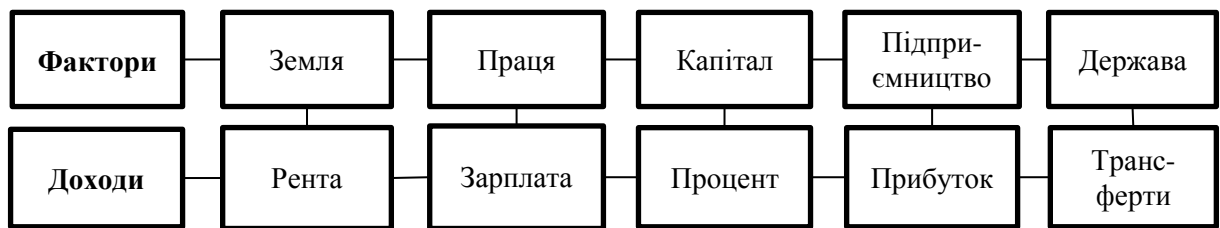


Рис. 1.3. П'ятифакторна модель розподілу національного доходу

Держава бере на себе функцію регулювання економіки, соціального захисту населення, структурних змін, забезпечення збалансованого розвитку, вирішення екологічних проблем тощо. Держава організовує розподіл ресурсів та доходів за допомогою політико-силових та економічних методів. Використання державної влади дозволяє привласнювати політичну ренту. Одержавлення доходів та розвиток державного підприємництва неоднозначно впливають на систему розподілу. Роль держави має три прояви: по-перше, вона сама є фактором виробництва та впливає на систему розподілу самих економічних факторів; по-друге, вона формує правила розподілу та перерозподілу доходів в суспільстві; по-третє, держава уособлює в собі дію

інституційних чинників, вплив яких на систему розподілу постійно зростає [46].

Характер розподілу факторів виробництва піддається впливу таких трьох груп чинників:

- закони, що регулюють розвиток продуктивних сил;
- економічні закони функціонування ринку;
- економічна роль держави [40, с. 306].

Гармонійна взаємодія зазначених вище чинників сприяє оптимальності розподілу та використання факторів виробництва. Наприклад, закони поділу праці, спеціалізації та кооперації, концентрації виробництва визначають таку комбінацію факторів виробництва, яка повинна бути адаптивною до зміни ринкової ситуації. Організація виробництва характеризує комбінацію праці та інших факторів виробництва. Зростання технологічного рівня виробництва відображає підвищення продуктивності праці, наслідком чого є збільшення національного доходу. Проте, цей процес є надто тривалий і може супроводжуватись кризовими явищами. Кризи надвиробництва в розвинутих країнах у минулому та на початку цього століття є наочним відображенням цих процесів. Однак, державне втручання в економіку, з одного боку, та об'єктивність дії законів поділу праці та ринкових законів — з іншого, створили найбільш доцільну структуру розподілу факторів виробництва в індустріально розвинутих країнах [40, с. 306].

Деякі економісти, розглядаючи фактори розподілу доходів, окрім держави, нині враховують інформацію, яка так само впливає на розподіл та перерозподіл національного доходу. Так, І. Малий вважає, що сучасній економіці притаманна шестифакторна модель функціонального розподілу суспільного продукту, складовими елементами якої виступають земля, праця, капітал, підприємництво, держава та інформація. На його думку, валовий внутрішній продукт (ВВП) функціонально залежить від цих чинників

$$ВВП = f(Pr, Z, K, П, Д, I),$$

та відповідно до економічних факторів розподіляється на земельну ренту, заробітну плату, прибуток, процент, квазіренту та трансфертні платежі [45, с. 11]. Тут *Pr* – праця, *Z* – земля, *K* – капітал, *P* – підприємництво, *D* – держава, *I* – інформація.

Сфера інформації та знань стає “особливим видом виробництва”, яке не визнає кордонів між країнами, галузями та фірмами, де відкриття входять до певного єдиного процесу, що розвивається. Якщо з 1800 року обсяг знань подвоювався щоп’ятдесят років, а з 1950 р. – щодесять років, то тепер він подвоюється щоп’ять років. Вплив інформації на розподіл двоїстий. З одного боку, володіння інформацією дозволяє отримувати квазіренту, а з іншого – інформація впливає на величину ренти, заробітної плати, проценту та прибутку [45, с. 10]. Інформаційність економіки і суспільства зумовили те, що інформація та знання стали їх головною рушійною силою та новим виробничим ресурсом.

В сьогodнішніх умовах розвитку інформаційної економіки збільшується виробництво інформаційного, а не матеріального продукту. Інформація проникає у всі сфери нашого життя. Головним стратегічним ресурсом інформаційного суспільства стають інформація та знання, які на відміну від традиційних факторів виробництва – землі, капіталу і праці – необмежені, незалежні від простору, не відчужувані (передача їх іншому споживачеві не зменшує їх обсягу у того, хто їх передавав), але чутливі до чинника часу (знецінюються з часом до можливо повної втрати вартості).

Досліджуючи функціональний розподіл національного доходу слід висвітлити міркування інших науковців на цю проблему. Зокрема, В. Дементьев вважає, що, фактором виробництва є соціальна спільність (соціальний простір). «Фактором, який робить можливим господарську діяльність окремого індивіда (неважливо у якій формі: незалежного господарства чи в рамках колективної діяльності), поряд з наявністю речових (засобів і предметів праці, капіталу і ресурсів) і особистих (сама людина, її робоча сила та ін.) факторів виробництва, є наявність соціального фактора.

Тобто наявність деякого мінімального соціального простору чи соціальної спільності людей мінімального розміру. Перш за все, як вихідний пункт, наявність множини людей, взаємозв'язаних між собою. ... Без наявності соціального простору не можемо в якості такої розглянути реально існуючої і діючої людини, яка здійснює господарський процес. Немає діючого індивіда поза або «до» соціального простору» [21, с. 35].

Люди – істоти соціальні. Вони роблять вибір в соціальному середовищі, в якому існування і поведінка інших людей, поряд з обмежуючими їх поведінку інститутами, мають набагато більше значення, ніж накладені природою фізичні обмеження. Економіка є – чи повинна бути – наукою про поведінку окремих індивідів у суспільстві [15, С. 21.]. Індивідуальні економічні дії і взаємодія між людьми можливі лише за наявності інститутів. Ніяка індивідуальна господарська діяльність неможлива поки взаємодія не структурована. Як індивідуальне, так і колективне господарювання в рамках соціального простору неможливе без встановлення визначеної інституційної структури. Тобто функціональний розподіл національного доходу нерозривно пов'язаний з інституційним середовищем, що потребує глибокого розуміння інституційної економічної теорії.

На жаль, ще не все у цій теорії чітко визначене і обґрунтоване. Не зважаючи на все більше розповсюдження інституційної економічної теорії в економічному науковому співтоваристві, серед науковців зберігається певне незадоволення станом цієї теорії. Перш за все, це невизначеність предметної області більшості інституційних досліджень. На цьому наголошують Фурубонт і Ріхтер: «Вчені-інституціоналісти аж ніяк не в усьому досягли єдності думок, і межі даного наукового напрямку на сьогоднішній день не можуть рахуватися скільки-небудь точно визначеними» [96, с. 549.].

Разом з вказаним, в інституційній теорії не чітко визначено поняття «інститут» як базовий концепт цієї теорії. Якщо в «старому» інституціоналізмі (Т. Верлен, Дж. Р. Коммонс, У. К. Мітчел) в якості інститутів розглядалися звичаї, корпорації, профспілки, держава тощо, то в

«новому» інституціоналізмі (Р. Коуз, Дж. Найт, Д. Норт, Дж. Ходжсон та ін.) під інститутами розуміються «правила гри» та систему заходів, що забезпечує їх виконання. Однак, як нова, так і традиційна інституційна теорія стверджують, що кожний інститут нерозривно зв'язаний з соціальною взаємодією. Адже будь-який інститут виникає внаслідок соціальних взаємодій. Крім цього, всі інститути не тільки являють собою цю взаємодію, а й мають її в якості свого результату.

Так, Дж. Ходжсон розглядав інститути як системи усталених і загальноприйнятих соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії [98, с. 28.]. На думку Д. Нортона, який заклав основи неоінституційної економіки, інституції це «правила гри в суспільстві, або, точніше кажучи, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річище» [53, с. 11.]. Дж. Найт вважав, що ми говоримо про соціальні інститути всякий раз, коли індивіди прагнуть жити і працювати сумісно. «Ми створюємо їх завжди, коли ведемо наше соціальне життя» [135]. «Слід усвідомити, - писав Р. Коуз, - що коли економісти досліджують роботу економіки, вони мають справу з впливами окремих осіб або організацій на інших, що працюють в тій же системі. Це і є наш предмет. Якби не було таких впливів, не існувало б економічних систем, які підлягають вивченню» [39, с. 28.].

Розрізняють формальні і неформальні інститути. До перших з них відносять закони, конституції і контракти, а до другої – звичаї, традиції і кодекси поведінки. Інститути можна розглядати з двох сторін: у вузькому розумінні як деякий набір формальних норм і в широкому – як набір механізмів і правил, що забезпечують перерозподіл ресурсів в економіці. Інституційне середовище – це основні політичні, соціальні і правові норми, які є базою для виробництва, розподілу, обміну і споживання. Протягом тривалого періоду становлення економічної науки було отримано незаперечні докази значущості інститутів, їх стабільності і ефективності для

розвитку виробництва і підприємництва, розширення інвестиційних вкладень.

У разі врахування ролі інституційного чинника в розподільних відносинах доцільно згадати про поняття «якість соціальної інфраструктури», яке ввели Р. Е. Холл і Ч. І. Джонс досліджуючи вплив інститутів на економічне зростання [125]. Під соціальною інфраструктурою вони розуміють інститути і політику, які заохочують інвестиції і виробництво на противагу споживанню і невиробничій діяльності. На думку Д. Ромера, відмінності у доходах населення різних країн в цілому також можна пояснити відмінностями у їхніх соціальних інфраструктурах [86, с. 198].

Немає сумніву в тому, що інституційне середовище і інфраструктура суттєво впливають на виробництво і розподіл доходів між іншими його факторами. Незбалансованість даного середовища негативно впливає на загальну економічну рівновагу і посилює зміщення рівноважних цін на ресурсних ринках, зокрема ринку праці і ринку капіталу.

Таким чином, при розподілі національного доходу разом з працею та капіталом необхідно ураховувати ще й інституційний чинник, який нині є, якщо не найважливішим, то, в крайньому разі, рівноправним з традиційними факторами виробництва [47; 82].

Слід зауважити, що неоінституціоналізм є внутрішнє неоднорідним. Він постійно розвивався і еволюціонував, вбираючи в себе наукові ідеї інших економічних шкіл.

Зокрема, «розуміння «інституту» в цій теорії не тільки еволюційно видозмінювалося, але й індивідуалізовувалось в різних її представників [27, с. 12.]. Цю теорію ще називають інституційно-еволюційною теорією, оскільки вона ґрунтується на принципі природного відбору (аналогічному еволюційному підходу Ч. Дарвіна стосовно живої природи) дійових осіб (елементів) в економічних відносинах.

Еволюційними інституційна теорія вважає не лише окремі економічні системи, а й стосунки між людьми у складних суспільних утвореннях (тут держава). Поступово держава із виключно політико-правового інституту протягом ХХ ст. перетворилася ще й на потужний соціально-економічний інститут. Виявляється, що створення в державі ефективного, орієнтованого на людину ринкового господарства неможливе, як свідчать сучасні соціальні практики, без «присутності» держави (державного управління) у власному економічному просторі. Причому, ця теорія виводить державу на рівень ключового економічного інституту. «Присутність» держави в економічному просторі вона пропонує розглядати як безпосередню участь у ринкових відносинах, так і опосередковано. [33, с. 4-5; 49]. Звідси випливає висновок про обов'язковість урахування держави у разі дослідження функціонального розподілу національного доходу.

Особистий розподіл показує, як національний дохід розподіляється між різними домогосподарствами, незалежно від джерел доходу та суспільної верстви, до якої належить домогосподарство.

Доходи домогосподарств, або особисті доходи, – це сума грошових коштів і продуктів, отриманих або вироблених домогосподарствами за певний період часу, як правило, за рік [59, с. 86].

Для всесторонньої характеристики стану матеріального добробуту домогосподарств, аналізу структури їх доходів Держкомстатом України до системи показників рівня життя домогосподарств віднесено: 1) грошові доходи; 2) негрошові доходи; 3) загальні доходи; 4) сукупні ресурси [54].

Грошові доходи домогосподарств складаються із суми грошових та натуральних (у грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за виключенням прибуткового податку та 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, пенсій, стипендій, різної допомоги (з безробіття,

малозабезпеченим сім'ям, на дітей та інші допомоги), грошових допомог від родичів та інших осіб, аліментів, а також інших грошових доходів.

Грошові доходи домогосподарств, без урахування оподаткування і зміни цін, називають номінальними особистими доходами. Якщо з них вирахувати особисті податки, отримаємо номінальні використовувані доходи, якими домогосподарства володіють остаточно і використовують на свій розсуд, тобто на споживання або на заощадження.

Оплата праці – заробітна плата, премії, інші винагороди, отримані за основним і додатковим місцями роботи як у грошовій, так і в натуральній формах оплати за вирахуванням податку на прибуток та інших обов'язкових відрахувань. Заробітна плата є одним із найважливіших видів грошового доходу. Розрізняють номінальну та реальну заробітну плату. Номінальна зарплата – це сума грошей, яку найманий працівник одержує за певний проміжок часу (година, день, місяць). Реальна зарплата – це сума товарів і послуг, які можна придбати за номінальну зарплату.

Також заробітну плату поділяють на такі дві форми як почасова і відрядна. Тривалість затрат праці на виробництві складає почасову зарплату (погодинна, потижнева, помісячна тощо). Відрядну зарплату розраховують за кількістю виробленої продукції. Розрізняють й інші форми та системи оплати праці: почасово-преміальну, відрядно-преміальну, акордну та інші [36, с. 563]. Останнім часом дедалі більше використовують так звані гнучкі форми оплати праці. Під такою формою оплати праці розуміється, що заробітна плата працівника доповнюється різними преміями, доплатами, надбавками, в залежності від особистих заслуг і загальної ефективності роботи підприємства. Під час визначення розміру оплати праці ураховується не тільки стаж, кваліфікація, професійна майстерність, а й і значущість працівника, його здатність досягнути певних цілей щодо розвитку організації [25, с. 200].

Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості – особисті доходи від підприємницької, фермерської та самостійної господарської

діяльності громадян, виконання організаційних, управлінських функцій, новаторство та ризик.

Доходи від власності – отримані дивіденди від акцій та інших цінних паперів, проценти за вклади в банківські установи, доходи від здачі у найм чи оренду нерухомості.

Надходження від продажу нерухомості – грошові доходи, отримані від продажу квартир, дач, гаражів, будинків, частини будинку тощо.

Пенсії – всі види трудових і соціальних пенсій: за віком, за інвалідністю, у зв'язку з втратою годувальника тощо.

Стипендії – всі види стипендій, які виплачують учням професійно-технічних навчальних закладів, студентам, які навчаються з відривом від виробництва у вищих та середніх спеціальних навчальних закладах, враховуючи стипендії, які виплачують підприємства та організації, стипендії та виплати аспірантам, ординаторам, докторантам.

Допомоги – всі види разових та щомісячних допомог, отриманих населенням з державного та місцевого бюджетів, фондів соціального захисту, від профспілкових організацій, за рахунок коштів підприємства та з інших джерел.

Аліменти – кошти на утримання неповнолітніх дітей, батьків похилого віку тощо.

Негрошові доходи домогосподарств включають вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, в порядку самозаготівель, вартість подарованих родичами та іншими особами продуктів харчування, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, суми пільг та безготівкових субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, а також – суму пільг на оплату путівок для лікування та відпочинку, послуг транспорту та зв'язку.

Доходи від особистого підсобного господарства містять два складники:
1) доходи від продажу сільськогосподарської продукції, виробленої у особистому підсобному господарстві та отриманої домогосподарством в

порядку самозаготівель; 2) вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель. При розрахунку цієї статті доходу вираховують матеріальні витрати на виробництво продукції.

Загальні доходи домогосподарств складаються з суми грошових та негрошових доходів.

Сукупні ресурси включають загальні доходи, а також суми використаних заощаджень, приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, а також повернених домогосподарству боргів. Цей показник відображає потенційні ресурси домогосподарства, отримані в обстежуваному періоді, незалежно від джерел їх надходження.

Використання заощаджень, позики та повернені домогосподарству борги – сума використаних в обстежуваному періоді готівкових заощаджень, зменшення вкладів у банківських установах тощо.

Варто зазначити, що в умовах ринкової трансформації економіки України відбуваються глибокі зміни у структурі доходів населення (табл. 1.1). Наприклад, частка соціальних трансферів суттєво зросла за останні роки. Проте частка оплати праці в структурі сукупних ресурсів все-таки відіграє важливу роль у трудовій мотивації.

Таблиця 1.1

Структура сукупних ресурсів сімей в Україні (за матеріалами досліджень сімейних бюджетів, % до підсумку)

Складова доходу	Рік							
	1990	1994	1998	2004	2009	2011	2012*	2013*
Оплата праці	67,5	41,2	45,9	47,1	47,9	49,3	50,9	50,8
Соціальні трансфери (пенсії, стипендії, допомоги, субсидії)	13,4	9,9	10,1	23,2	27,2	26,6	27,1	27,2
Надходження від підсобного господарства	10,2	30,5	26,0	11,8	7,5	7,7	7,0	6,8
Дохід з інших джерел	8,9	18,4	18,0	17,9	17,4	16,4	15,0	15,2

Джерело: [56, с. 211; * - 91, с. 95].

Для визначення середнього рівня доходів населення країни та їх диференціацію зазвичай аналізують сімейні доходи. Сімейний дохід – сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб індивідів, сім'ї. Джерела сімейних доходів досить різноманітні. Доходи сім'ї можуть складатися як з трудових доходів, так і з доходів від власності та у вигляді соціальної допомоги [3, с. 382].

До джерел створення сімейних доходів можна віднести такі:

- ресурс «праця», який існує лише разом з власником і забезпечує доходи у фірмах (заробітна плата, доходи від особистого підсобного господарства, від індивідуальної та кооперативної трудової діяльності, нормальний прибуток підприємця, гонорари);
- ресурси, які можуть існувати відокремлено від їх власника, забезпечують такі форми доходів: процент, рента, орендна плата, прибуток, дивіденди тощо;
- державні трансфертні виплати (пенсії, допомоги, безплатні послуги в галузі освіти та охорони здоров'я, пільги тощо);
- інші джерела (спадщина; дарування; виграші і т. ін.).

Напрямки, в яких використовують сімейний дохід, так само як і його рівень свідчать про якість життя населення. Виокремлюють наступні напрямки [3, с. 382]:

- придбання економічних благ довгострокового користування (квартир, меблів, електропобутової техніки, затрати на освіту, довгострокове страхування життя тощо);
- придбання економічних благ поточного споживання (одяг, їжа, оплата комунальних послуг з охорони здоров'я, транспортних та інших послуг);
- сплата податків та обов'язкових неподаткових платежів;

- придбання цінних паперів, нерухомості та іншого майна з метою збереження цінності заощаджень або ж з метою отримання додаткових доходів на заощадження кошти;

- інші витрати.

Для визначення рівня економічного добробуту домогосподарств країни американські вчені В. Нордгауз і Дж. Тобін запропонували також свій показник, який П. Семюельсон назвав Чистим економічним добробутом (ЧЕД). Для його розрахунку вчені пропонують від величини ВВП віднімати вартість шкоди завданої навколишньому середовищу і додати вартісну оцінку діяльності «роблю сам», дозвілля і продукції, створеної тіньовим сектором економіки. Проте, детальні алгоритми для визначення вартості деяких з цих показників ще не розроблено. Детальніше про оцінювання величини ЧЕД описано в роботі [65].

Розглядають також таке поняття як граничну нижню межу величини доходів населення, тобто прожитковий мінімум, який становить вартісну величину мінімальних необхідних для підтримання фізіологічної життєдіяльності працівника і членів його сім'ї засобів існування. Існують дві основні форми прожиткового мінімуму: 1) фізіологічна (життєві засоби, потрібні для задоволення лише головних фізіологічних потреб) та 2) соціальна (мінімальні духовні та соціальні потреби).

Якщо індивідуальні доходи нижче цієї межі, то настає скорочення населення в країні. Крім того, в суспільстві є частина непрацездатного населення, яке вимагає матеріальної підтримки. Тому, держава здійснює перерозподіл національного доходу через систему соціальних виплат, отже виконуючи одну із своїх функцій.

Отже, при аналізі розподілу доходів, розглядають такі дві основні його форми – функціональний та родинний, або особистий. Модель функціонального розподілу доходів з розвитком економіки змінилась від трифакторної моделі (земля, праця та капітал), яка визначила розподіл національного доходу на ренту, заробітну плату та прибуток, до

шестифакторної, складовими елементами якої виступають земля, праця, капітал, підприємництво, держава та інформація. Інформація, як один з останніх факторів, який почали враховувати при функціональному розподілі доходів, на відміну від традиційних факторів виробництва – землі, капіталу і праці – є необмеженою, незалежною від простору, не відчужуваною, але чутливою до чинника часу.

Функціональний розподіл національного доходу нерозривно пов'язаний з інституційним середовищем, так як індивідуальна та колективна господарська діяльність в рамках соціального простору потребує структурованої взаємодії, встановлення визначеної інституційної структури. Інституційне середовище і інфраструктура суттєво впливають на виробництво і розподіл доходів між іншими його факторами. Зокрема, їх незбалансованість негативно впливає на загальну економічну рівновагу і посилює зміщення рівноважних цін на інших ринках, зокрема ринку праці і ринку капіталу. Тому, при розподілі національного доходу разом з працею та капіталом необхідно враховувати ще й інституційний чинник.

Держава, яка поступово із виключно політико-правового інституту протягом ХХ ст. перетворилася ще й на потужний соціально-економічний інститут, є важливою частиною інституційної теорії. І тому, у разі дослідження функціонального розподілу національного доходу необхідно врахувати державу.

1.2 Еволюція поглядів економістів на функціональний розподіл доходів

В економічній науці під функціональним розподілом доходів, як уже зазначалось, розуміють розподіл національного доходу між власниками факторів виробництва. На думку австрійського економіста Є. Бем-Баверка, функціональний розподіл доходів визначає внесок окремих факторів виробництва, згідно з яким кожен з цих факторів отримає відповідну

винагороду, незалежно від індивідуума, який цей внесок зробив. Отже, функціональний розподіл пояснює поділ сукупного національного доходу на заробітну плату, ренту, процент і прибуток [116, с. 58]. Відповідно суб'єктами функціонального розподілу є власники факторів виробництва, а об'єктами можуть бути земля чи інші природні ресурси, праця, капітал, дохід, технологія, інформація тощо.

Перші теорії розподілу багатства з'явилися ще у XVIII ст. Зокрема, Ф. Кене вживав таке поняття як "розподіл" в одній зі своїх найвідоміших праць – "Економічна таблиця" (1758). Також про розподіл доходів писав і А. Тюрго, інший французький економіст XVIII ст. У якості доходів він розглядав чистий продукт і заробітну плату. Причиною появи найманої праці вважав відокремлення працівника від засобів виробництва. А. Тюрго стверджував, що поступово всі землі стають надбанням власників, і продукти землеробства починають розподілятися між власником і хліборобом. У результаті з'являється чистий продукт, який привласнює власник, а хлібороб одержує мінімум життєвих засобів у формі заробітної плати. Цей мінімум, до якого тяжіє заробітна плата, стає законом, що регулює обмін між робітником і власником засобів виробництва.

Прибуток вчений визначав як самостійний дохід, який підприємець-капіталіст отримує у вигляді позичкового відсотку та/або підприємницького доходу. Необхідність доходу позичкового капіталіста у вигляді відсотку Тюрго пояснював тим, що банкір на свої гроші завжди може придбати землю і стати одержувачем ренти. Причому гроші, які віддаються у позику, повинні принести більшу суму, ніж дохід від земель, тому що існує ризик неповернення цих грошей позичальником. Одночасно він стверджував, що гроші, витрачені на купівлю фабрики або ферми, повинні дати більший дохід, ніж гроші, віддані у позику, оскільки підприємець має отримати прибуток як винагороду за свої турботи, таланти та ризик [31, с. 58]. З того часу теорія розподілу зазнала значних змін [73].

Концепція розподілу класичної школи економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Міль) тісно пов'язує проблему розподілу з теорією вартості. А. Сміт був одним із перших економістів, який у своїй праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776) виклав свої погляди щодо заробітної плати найманих працівників.

А. Сміт вважав, що праця є єдиним творцем багатства, а вирішальним фактором зростання його й “загального добробуту” – поділ праці, який веде до “величезного збільшення продуктивності всіх різнобічних занять і мистецтв” [89, с. 125]. Таке збільшення продуктивності праці завдяки її поділу відбувається внаслідок: 1) зростання вправності робітника; 2) заощадження часу, який витрачається в процесі переходу від одного виду праці до іншого; 3) винаходів і застосування механізмів, які полегшують працю і дають змогу одному робітникові виконувати працю кількох.

У вченого з концепції продуктивної праці впливає теорія розподілу доходів. Згідно з цією концепцією Сміт відносив до неї працю в матеріальному виробництві. Так і доходи він поділяв на первинні і вторинні. Первинні він пов'язував з існуванням в ринковому суспільстві трьох основних класів, які відносяться до матеріального виробництва: капіталістів, землевласників та найманих робітників. Капіталісти отримують дохід, тобто прибуток, землевласники - ренту, наймані робітники - заробітну плату. Доходи решти груп населення Сміт відніс до вторинних, адже їх джерелом є перерозподілені первинні доходи - прибуток, рента чи заробітна плата [34].

А. Сміт визначає заробітну плату як продукт праці, природну винагороду за неї. Якщо робітник працює з власними засобами виробництва і на своїй землі, він одержує заробітну плату рівну вартості виробленого товару, тобто повний продукт. В іншому випадку, коли робітник працює за умов капіталізму, він отримує лише частину цього продукту, яку праця додає до матеріалу, що обробляється, іншу частину одержує власник капіталу як прибуток. Отже, А. Сміт бачив не принципову, а лише кількісну різницю між доходом простого товаровиробника і найманого робітника.

А. Сміт визначає “нормальний” рівень заробітної плати кількістю засобів існування робітника і його сім’ї, необхідних для підтримання їхнього життя. Цей рівень заробітної плати урегулюється ринковим механізмом і залежить від попиту і пропозиції на ринку праці. Такий підхід до визначення заробітної плати простежувався і раніше. Зокрема, Дж. Лок вважав, що дохід робітників обмежений “голим існуванням”, а Річард Кантільйон висловив думку, що реальна ціна праці визначається звичним утриманням робітника.

На думку А. Сміта, падіння заробітної плати до фізичного мінімуму створює загрозу вимирання робітників, а її значне зростання – веде до збільшення народжуваності та пропозиції робочої сили на ринку, посилення конкуренції. Отже, з часом заробітна плата знову почне знижуватися. А. Сміт вважав, що капіталісти відіграють важливу роль у визначенні рівня заробітної плати. Вони мають змогу домовитись між собою і очікувати сприятливих умов для найму робочої сили, чого не можуть робітники. Вчений був прихильником високої заробітної плати і вважав, що вона сприятиме зростанню продуктивності праці.

Щодо капіталу, то Сміт тлумачив його з двох боків: як вартість, яка приносить прибуток, і як запаси засобів виробництва, потрібні для продовження процесу виробництва. Запаси ж складаються з двох частин, від першої з них "очікують одержати дохід", а "друга частина - це та, що йде на безпосереднє виробниче споживання..." Виходячи з цього, автор "Багатства народів" поділив капітал на основний (знаряддя праці та машини, будівлі та споруди торгово-виробничого призначення, трудовий досвід і здібності робітників) і оборотний (матеріали, готові вироби, продовольство, необхідне для робітників, і гроші, потрібні для обігу товарів) [44]. Відмінності між двома частинами капіталу Сміт вбачав у тому, що основний капітал приносить прибуток, не переходячи від одного власника до іншого, тоді як оборотний капітал, приносячи прибуток, постійно залишає свого власника в одній формі, а повертається до нього в іншій, перебуваючи у безперервному русі.

Розглядаючи прибуток з точки зору теорії трудової вартості вчений визначав його як частину вартості, яка залишається у підприємця в результаті відрахування заробітної плати. Водночас Сміт визначав, що прибуток є також частиною доходу підприємця, який залишається після сплати ним ренти і позичкового процента. Виходячи з теорії витрат виробництва, він трактував прибуток і як результат використання продуктивного капіталу, і як винагороду капіталістові за ризик і працю щодо авансування капіталу [44]. Під позичковим процентом він розумів винагороду за прибуток, яку підприємець одержує внаслідок позики капіталу, і яка сплачується кредитору.

Рента складала надлишок вартості над заробітною платою робітників і середнім прибутком фермера-орендаря, який сплачується землевласнику. Разом із тим А. Сміт трактував ренту також з позицій фізіократів, тобто розглядав її як продукт природи, який залишається після відрахувань та заміщення всього того, що створено працею людини [44].

А. Сміт був противником державного втручання в регулювання рівня заробітної плати. Він розумів, що власники капіталу завжди перебувають у стані своєрідного страйку, метою якого є утримання заробітної плати робітників на рівні її наявного розміру, проте, вплив на працедавців за допомогою законодавства вважав недоцільним. Цю ідею наприкінці XVIII ст. розвивали також А. Юнг, Е. Берк, Дж. Бентам, Дж. Прістлі, Ф. М. Іден. Підхід А. Сміта щодо державного невтручання панував в економічній науці до другої половини XIX ст.

Послідовник А. Сміта, Давид Рікардо продовжив розвивати ідею щодо розподілу національного доходу між трьома основними класами суспільства. Досліджуючи дану теорію розподілу він надавав великого значення кількісній стороні проблеми – пропорції поділу національного продукту.

Д. Рікардо базуючись на основі трудової теорії вартості проаналізував природу і динаміку ренти, прибуку і заробітної плати. Отже, ренту, як складову національного доходу, Рікардо розглядає як «частку продукту

землі, яка виплачується землевласнику за користування першо-початковими й такими, що не руйнуються, силами ґрунту» [32]. Її він пов'язує з приватною власністю на землю. На думку вченого ренту виплачують за користування землею винятково в тому випадку, коли обсяг землі є обмеженим, а її якість – неоднаковою.

Визначаючи заробітну плату як дохід робітника, плату за працю, Д. Рікардо вважав, що рух заробітної плати має регулюватися виключно „природним законом”, а не державним регулюванням. Аналізуючи, як і Сміт, “нормальний” рівень заробітної плати, який підтримуватиме стабільну чисельність населення на відміну від короткострокової заробітної плати, яка допускає зростання чисельності населення у випадку перевищення нею “нормальної” величини, він стверджував, що за надмірної праці, розмір заробітної плати зменшується і чисельність населення скорочується. І навпаки, якщо існує нестача робочої сили, то заробітна плата зростає. Отже, величина заробітної плати постійно коливається навколо “нормального” рівня заробітної плати, який визначається вартістю засобів існування, необхідних для підтримання життя робітника [84, С. 451-452].

Т. Мальтус, представник класичної політичної економії Англії, виступав критиком трудової теорії вартості Д. Рікардо, підкреслюючи її суперечливість. В основу власної теорії розподілу доходів він поклав ідею А. Сміта щодо визначення вартості створеного продукту через кількість праці, яку можливо придбати за даний товар. Однак уточнюючи положення Сміта, Мальтус зазначав, що праця, яку купують за товар, дорівнює праці, витраченій на його виробництво. Працю, яка міститься у товарі. Вчений виміряв витратами на виробництво, які включають в себе затрати праці та прибуток на авансований капітал.

Аналізуючи різні форми доходів, він визначав заробітну плату як частку авансованого капіталу, яку заздалегідь визначено. Оскільки наймані робітники на заробітну плату можуть придбати лише частину виробленого продукту, яка залежить від розміру заробітної плати, то реалізація решти

продукту зв'язується з використанням доходів капіталістами та землевласниками. Мальтус вважав, що капіталісту належить прибуток, який міститься у вартості у вигляді надлишку. Перш ніж привласнити цей надлишок капіталіст повинен його реалізувати. Для реалізації надлишку необхідний платоспроможний споживач. У ролі такого споживача виступає передовсім сам капіталіст, але розміри непродуктивного споживання обмежені прагненням капіталіста до нагромадження, розширення виробництва. З приводу іншої частини прибутку капіталіст вступає у відносини з іншими класами [32, с. 99].

Отже, проблема реалізації надлишку вирішується за рахунок "третіх осіб". Т. Мальтус до даного класу відносив споживачів, які лише отримують доходи, проте не беруть участі у виробництві, наприклад землевласники, що мають ренту. Непродуктивне споживання "третім" класом суспільства, котрий нічого не виробляє, на його думку, є основою забезпечення еластичності попиту, отже, стабільності економічного розвитку [32, с. 100].

Теорію "нормальної" заробітної плати Рікардо продовжив і розвинув Фердинанд Лассаль. Він сформулював "залізний закон заробітної плати", за якого усі старання робітників, спрямовані на поліпшення їхнього економічного становища є марними, так як конкуренція неминуче знизить заробітну плату до рівня мінімально необхідних засобів існування.

Незважаючи на те, що протягом XIX – першої третини XX століть в економічній науці переважав ліберальний підхід до втручання держави в розподіл доходів, все ж таки ще в першій половині XIX ст. таку позицію почали критикувати. Одним із таких критиків був Джон Стюарт Міль. В своїй праці "Основи політичної економії" (1848) він писав, що "розподіл багатства залежить від законів і звичаїв суспільства. Правила, які визначають розподіл багатства, є такими, якими їх роблять думки і бажання правлячої частини суспільства, і досить різні у різні часи в різних країнах; і могли б бути ще різноманітнішими, якщо цього забажали б люди" [50, с. 338]. Він

визначав інститут приватної власності як першочергове значення серед способів розподілу продуктів землі і праці.

На думку Міля, за умови панування приватної власності розподіл багатства спричинений конкуренцією і звичаєм. За умови, що конкуренція є єдиним регулятором ренти, прибутку, заробітної плати і цін, тоді є можливим сформулювати достатньо загальні та науково точні принципи розподілу. Однак існують випадки, коли дія конкуренції є не обмеженою, не зустрічає ніяких перешкод, але в яких результат визначається не конкуренцією, а звичаєм чи звичкою [50, С. 394-395].

Поширеною версією функціонального розподілу доходів, яка побутувала у вітчизняній економічній науці протягом тривалого періоду, є марксистська концепція функціонального розподілу доходів. К. Маркс розвинув цю концепцію у своїй найвідомішій праці “Капітал”, перший том якого вийшов у 1867 р. Він вважає, що тільки праця створює національний дохід, а усі власники інших факторів виробництва лише привласнюють частину цього доходу.

Згідно з марксистською теорією, найманий працівник на ринку ресурсів продає свою робочу силу і, відповідно, повинен отримати грошовий еквівалент вартості свого товару. Тобто, заробітна плата тут є формою вартості робочої сили – вартість життєвих благ, які є необхідними для проживання.

На думку К. Маркса, створена робітниками кількість продукції є більшою, ніж витрати, які вони використовують для власного утримання. Інакше кажучи, вони створюють додаткову вартість. Проте робітник отримує зарплату в межах денної вартості своєї робочої сили, тобто лише за певну частину робочого дня. Вартість, яку робітник виробляє протягом другої частини робочого дня, отримує капіталіст як прибуток. Відповідно, цей прибуток можна вважати результатом експлуатації. Отже, за К. Марксом, найманим працівникам сплачують вартість робочої сили, а власники капіталу привласнюють додаткову вартість.

К. Маркс вважав, що прибуток як загальна додаткова вартість залежить від вартості життєвих благ, необхідних робітникові. Отже, додаткову вартість можна збільшити через продовження робочого дня – “абсолютна додаткова вартість”. Також це є можливим за рахунок підвищення продуктивності праці, відповідно скорочуючи час, необхідний для виробництва життєвих благ для робітника – “відносна додаткова вартість”. Норма експлуатації, чи “норма додаткової вартості”, є лише функцією від безпосередньо затраченої праці [13, с. 216].

К. Маркс вважав, що розвиток ринкової економіки призведе до погіршення становища найманих працівників, так як підвищення продуктивності праці приносило вигоду капіталістам, але не допомагало робітникам вийти із всезростаючої бідності. Однак, реальний розвиток ринкової економіки не підтвердив теорію зубожіння і її прихильники почали змінювати свої погляди щодо неї, а згодом і взагалі відмовились від неї.

На противагу марксизму у другій половині XIX ст. виник маржиналізм – новий напрям в економічній науці. Представники маржиналізму (Л. Вальрас, К. Менгер, Є. Бем-Баверк, Л. Візер та інші) розвинули нову теорію функціонального розподілу доходів, яка ґрунтується на основі граничної корисності.

Карл Менгер у своїй праці “Основи політичної економії” (1871) зазначав, що для кожного блага цінність є такою, що буде знижуватись із збільшенням одиниць блага. К. Менгер уважав, що цінність благ підвищеного попиту є відображення цінності благ першої необхідності, у які вони мають тенденцію трансформуватися. Якщо споживче благо виготовляється із великої кількості доповнювальних благ, воно визначає свою цінність на підставі цієї кількості взагалі. Він хотів визначити цінність усіх факторів одразу, незалежно від їх власності. На його думку, цінність одного фактора рівна цінності продукту, втрата якого призведе до його невироблення, тоді, як інші фактори будуть оптимально розподілені. Разом із варіативністю пропорція фактора, яку Менгер явно розрізняв, ця пропозиція

означила теорію граничної продуктивності вартості фактора. Це було найважливішим внеском Менгера в розвиток теорії розподілу [26, С. 353-354].

Дж. Б. Кларк, американський представник неокласичної економічної теорії в маржиналізмі, в одній із своїх праць “Розподіл багатства” (1899) поєднав теорію граничної корисності та спадної віддачі з концепцією факторів виробництва і розвинув теорію, яку називають теорією граничної продуктивності, або неокласичною теорією розподілу [60, с. 380]. Згідно з цією теорією, існує чотири фактори виробництва і вони всі створюють національний дохід і беруть участь у його привласненні. Так, праця присвоює частину доходу у формі заробітної плати, капітал (інвестиційні ресурси) – у вигляді процента, а земля створює ренту. Підприємницький хист, тобто здатність до підприємництва створює підприємницький дохід – прибуток.

За теорією граничного продукту, кожен фактор виробництва у стані рівноваги отримає плату за свій внесок відповідно до його граничної продуктивності. Кларк стверджував, що “...розподіл суспільного продукту регулюється суспільним законом, і якби цей закон діяв без супротиву інших чинників, забезпечив би кожному фактору виробництва ту суму доходу, яку цей фактор створює” [109]. На його думку, експлуатації у суспільстві на макрорівні не існує.

Є. Бем-Баверк не погоджувався із цією теорією. Якщо рівень зарплати залежить від продуктивності граничної одиниці праці і віддача праці знижується зі зростанням обсягу виробництва, то найманий працівник отримає менше, ніж його вклад у створюваний продукт. Якщо праця не отримує створюваний надлишок, то працівник, згідно з теорією граничної продуктивності, повинен вважатися таким, яким підпадає під “експлуатацію” [13, с. 384].

Теорія розподілу Дж. Б. Кларка має низку недоліків, зокрема, вона передбачає однорідність всіх виробничих факторів, що є неможливим, або

різні працівники працюють з різною ефективністю. На думку американського економіста Г. Беккера, доцільно розрізняти загальну і спеціальну підготовку працівників [11, с. 56-79]. Загальна підготовка надає можливість працівнику підвищити свою продуктивність незалежно від сфери його роботи чи фірми в якій він працює, а спеціальна підготовка розрахована на підвищення продуктивності працівника тільки в певній сфері діяльності або ж в певній фірмі. Відповідно, заробітна плата працівників із загальною підготовкою є меншою за їхній граничний продукт, а працівників зі спеціальною підготовкою – відповідає їхньому граничному продукту.

Досить часто теорію граничної продуктивності прирівнюють до теорії розподілу. Однак критики теорії граничної продуктивності вважають, що вона є лише теорією псевдорозподілу, оскільки в ній йдеться про ціноутворення на фактори виробництва, а не про розподіл відносних часток. На їхню думку, розміри заробітної плати і прибутку ця теорія пояснює лише технологією, споживчими уподобаннями і заданою пропозицією факторів, тому вона не може бути повноцінною теорією розподілу доходів [99, с. 38].

В 1930-ті рр., коли було здійснено перші емпіричні дослідження тенденцій розподілу національного доходу, було висунуто тезу, яка згодом отримала назву «Закон Боулі», полягаючи в тому, що частки доходів праці і капіталу є постійними (принаймні в приватному секторі економіки) [106].

Результати, отримані А. Боулі, дали основу Дж. М. Кейнсу в 1939 р. написати «Стійкість частки праці в національному доході - один з найбільш вражаючих і разом з тим найбільш достовірних фактів у всій економічній статистиці. Найпрекрасніше, що цей показник стійкий для кожної країни, і, мабуть, це не просто короткострокове явище, а так буде і надалі» [133]. Досліджуючи дохід і зайнятість, Кейнс довів, що в сучасних умовах не діє закон Сея, згідно з яким будь-яке збільшення продукції автоматично породжує еквівалентне зростання витрат і доходів, причому в розмірах, здатних підтримати економіку в стані повної зайнятості. Сутність кейнсіанської теорії полягає у визнанні можливої «рівноваги в умовах

безробіття», у доведенні того, що в конкурентній економіці не існує механізму, який б гарантував повну зайнятість та в обґрунтуванні переходу до активного державного регулювання економіки, яке б було спрямоване на регулювання виробництва, зайнятості і перерозподіл доходів.

При дослідженні заощаджень і інвестицій Кейнс схилився до того, що їх зрівнювання відбувається швидше завдяки коливанням рівня виробництва або доходу, аніж зміні рівня процентної ставки. Щоб досягти економічної рівноваги при повній зайнятості, необхідно забезпечити певний рівень доходу (зарплати, ренти, відсотка, прибутку). Кейнс довів, що для цього недостатньо приватних інвестицій, необхідні також державні інвестиції, які через виведене їм правило мультиплікатора, призводять до збільшення загального обсягу виробництва, зростання доходів і зайнятості. Вчений був прихильником помірної інфляції, так як виходив з припущення про негнучкість (у бік пониження) заробітної плати на тій підставі, що робітники схильні до «грошової ілюзії»: вони не бажатимуть працювати при зниженій зарплати, але працюватимуть при нижчій реальній заробітній платі, викликаній зростанням цін [32].

З часом почав розвиватись новий напрям в економічній науці - посткейнсіанство, в якому центральне місце посідають проблеми зростання й розподілу національного доходу. Вони схилились до того, що темпи зростання виробництва залежать від розподілу національного доходу, а обсяг і приріст національного доходу - від обсягу заощаджень, який, у свою чергу, формується із суми заощаджень від заробітної плати і прибутку. Оскільки "схильність до заощаджень" у одержувачів заробітної плати і прибутку різна, то зміни в розподілі будуть впливати на загальну суму заощаджень. Розподіл національного доходу є функцією нагромадження капіталу. Темп нагромадження капіталу впливає на норму прибутку і частку прибутку в національному доході [31].

Зокрема з іменами Дж. Робінсон та Н. Калдора пов'язують розробку концепції розподілу, яка спирається на теорію відтворення та зростання

Дж. М. Кейнса. Основні елементи посткейнсіанського підходу до цієї проблеми:

- формування доходів не зв'язане з граничною продуктивністю власників факторів виробництва, а отже, нерівність у розподілі не можна пояснити різними рівнями їх продуктивності. Причини різниці в доходах посткейнсіанці вбачають, з одного боку, у соціальних та політичних традиціях і рішеннях, а з іншого — у дії ринкових сил.

- рівні заробітної плати та прибутку, а також співвідношення між ними визначаються одночасно іншими макроекономічними змінними, а саме: темпом зростання національного продукту, темпом розширення зайнятості, динамікою цін і т. ін.

- визначальною детермінантою процесу нагромадження є інвестиційна діяльність. Зрушення в економічній кон'юнктурі, спричинені підвищенням або зниженням обсягів капіталовкладень, впливають на процес економічного зростання і розподілу значно більше аніж зміни відносних цін.

- гранична схильність до заощадження у власників капіталу вища, ніж у тих, хто отримує заробітну плату. Проте, на думку посткейнсіанців, інтенсивність процесу інвестування залежить не від граничної схильності до заощадження з прибутку, а від комплексної оцінки підприємцями перспектив економічного розвитку [30, с. 62].

У 70-ті роки ХХ ст. сформувалось так зване калецькіанське посткейнсіанство, представник якого М. Калецький розглядав альтернативну до неокласичної теорію розподілу доходів. Згідно з останньою працівники фактично не роблять заощаджень, а вся їхня заробітна плата витрачається на споживання. Величина прибутків підприємців визначається їхньою інвестиційною активністю. Тому працівники витрачають те, що отримують, а підприємці отримують те, що витрачають. Інвестиційна активність, у свою чергу, зростає з часовим лагом (певним відставанням у часі) під впливом збільшення обсягів заощаджень, зростання прибутків і скорочення капітальних запасів. Прибутки із часовим лагом залежать від інвестицій [29].

Тобто, радикальна відмінність підходу М. Калецького до аналізу розподілу доходу від неокласичного підходу полягає в наступному: у неокласиків розподіл доходів власників факторів виробництва зв'язано з граничною продуктивністю цих факторів, у Калецького – з макроекономічною обстановкою, і насамперед, з інвестиційною активністю.

На початку ХХ ст. зародився інституціоналізм, який став теорією, яка швидко здобула визнання на пострадянському просторі. Засновником даного напрямку був Т. Веблен, а його послідовниками – Дж. Р. Комонс, В. К. Мітчел та ін.

Інституціоналісти не розділяли поглядів маржиналістів щодо їхньої теорії розподілу доходів. Один із представників раннього інституціоналізму Дж. Р. Комонс критикував ігнорування непостійності відносин власності і прав особистості, включаючи право на можливо вищу частку у національному доході. Він намагався вирішити економічні суперечності через колективні дії, охарактеризувавши, отже, інституційну економіку як “Економіку колективних дій”. На думку одного із інституціоналістів Джефрі Ходжсона, “заслуга Комонса полягає в тому, що він намагався забезпечити інституційну економіку систематичною теорією, якої не змогли досягти Веблен, Мітчел та інші американські інституціоналісти. Він також намагався зробити з цієї теорії дієве знаряддя економічної політики” [128, с. 569].

Стабільність і ефективність інститутів є основою для розширення інвестицій та розвитку підприємництва. Якщо класична і неокласична теорії економічного зростання як фактори цього зростання виділяють інвестиції в основний і людський капітал, розвиток знань та інновацій, то інституційний підхід розглядає інвестиції як наслідок формування та ефективного функціонування інститутів. Безумовно, що відсутність в країні надійної системи захисту прав власності відлякуватиме потенційних інвесторів вкладати власні капітали для розвитку економіки цієї країни. Нестабільна чи неприйнятна для інвесторів податкова система теж негативно впливатиме на

обсяги інвестиційних вкладень. Тому інституційний чинник відіграє суттєву роль у функціональному розподілі доходів в економіці України.

Видатний український економіст М. І. Туган-Барановський був прихильником інституціоналізму і також не підтримував марксистську і маржиналістську теорії розподілу. Тому він розробив власну теорію розподілу, яку виклав у праці “Соціальна теорія розподілу” (1913).

Згідно з його концепцією, “величина заробітної плати в даному суспільстві визначається двома чинниками – продуктивністю суспільної праці, яка визначає обсяг суспільного продукту, що підлягає розподілу між суспільними класами, і соціальною силою робітничого класу, від якої залежить частка суспільного продукту, яка надходить у розпорядження робітника” [94, с. 464]. М. Туган-Барановський підтримував профспілки, вважаючи, що “чим згуртованіші робітники, що більше вони об’єднані в єдине ціле, тим вони економічно сильніші щодо капіталістів, і тим більшу частку свого продукту вони можуть відстояти у боротьбі з останніми” [94, с. 489].

Багато економістів ХХ ст. поділяли погляди М. Туган-Барановського і використовували їх для пояснення розподілу доходів між власниками факторів виробництва. Наприклад, Дж. Гікс у своїй праці “Теорія заробітної плати” (1932) доповнив маржиналістську теорію розподілу “теорією промислового конфлікту”. Він був переконаний, що лише вплив профспілок може змінити рівень заробітної плати, як неринкова сила. Одним із основних знарядь профспілок для тиску на підприємців – це можливість страйку. Підприємець порівнює додаткові витрати на підвищення заробітної плати і втрати, які може спричинити страйк. Дж. Гікс запропонував модель, відповідно до якої ставка оплати праці визначається точкою, в якій перетинаються “крива поступок” підприємців та “крива спротиву” профспілок.

Японський економіст і соціолог Ясума Таката досліджував впливи влади на економіку, зокрема, вплив влади на рівень заробітної плати, і

вважав ідеї М. Туган-Барановського попередниками своєї теорії. На його думку, соціальний статус працівника і його позаекономічна влада визначає величину заробітної плати, а гранична продуктивність справляє коригувальний вплив на цю величину. Вчений доходить висновку, що суть економічної теорії, яка ґрунтується на владі, полягає в тому, що ціни факторів виробництва (величина доходів) первинно визначаються позицією влади. На думку Я. Такати, це стосується не тільки заробітної плати, а й процента і ренти [21, с. 65].

Я. Таката стверджує, що прагнення людей не обмежуються максимізацією прибутку, вони також володіють волею до влади. Ця воля складається з трьох потреб – у набутті влади, використанні влади і в демонстрації влади. Таке бажання людей помітно проявляється на ринку факторів виробництва. Цим, зокрема, і визначається значення влади у теорії розподілу [21, с. 61].

Подібно до Я. Такати, американський економіст Дж. К. Гелбрейт вважав, що аналіз впливу влади на процес розподілу доходів є важливим. На його думку “розподіл доходів у сучасній економіці впливає з розподілу влади. Влада – і причина, і наслідок того, як відбувається розподіл доходів. Влада сприяє появі доходу; дохід дає владі фінансові важелі впливу на інших” [19, с. 74]. Дж. К. Гелбрейт визначав владу як “здатність однієї людини чи цілої групи людей нав’язувати свої цілі іншим. Її наявність породжує три питання: хто цією владою володіє (адже це не завжди буває очевидним); для досягнення яких цілей її використовують; і як досягається згода чи послух усіх інших” [18, с. 126].

Дж. Гелбрейт дійшов висновку, що у ринковій економіці влада зосереджена у руках працедавця, найчастіше це приватна фірма. Він наголошував, що право найманих працівників об’єднуватися і відстоювати свої права, зрівноважуючи владу, повинно бути визначальним і загально визнаним. Учений доходить висновку, що “поряд із базовою

системою соціального захисту, суспільство повинно також захистити трудовий дохід його найменш захищених членів” [19, с. 76].

Слід зауважити, що включити фактор влади в аналіз розподілу доходів вперше зробили спробу представники німецької історичної школи (Р. Штольман, Р. Штамлер, Г. Зіммель) та інституційної теорії. Основний висновок цих досліджень є твердження про те, що економічна влада є єдиним фактором розподілу доходів.

Проблему впливу економічної влади на процес розподілу доходів досліджували такі вітчизняні науковці як І. Малий [28, 48], В. Дементьєв [22], Г. Задорожний [24], В. Антикуз [2].

Зокрема В. Антикуз писала, що маючи доступ до різних ресурсів влади, економічні суб'єкти потенційно посилюють свої позиції, а за відсутності обмежень на використання своєї влади в реальній господарчій практиці призводить до створення можливостей здійснення суспільно неефективної діяльності. Перш за все це стосується процесу розподілу доходів, в якому втрачається взаємозв'язок між продуктивністю фактора виробництва та доходом його власника.

Згідно з її концепцією, функціонування економічної влади як фактора розподілу доходів стає можливим за рахунок використання ресурсів економічним суб'єктом як фактора виробництва, так і факторів розподілу доходів (мається на увазі безпосереднє втручання в процес встановлення пропорцій розподілу на свою користь). Таким чином, економічний суб'єкт отримуватиме факторні та/або рентні доходи. В дисертації показано, що можливість отримання рентних доходів стимулюватиме неефективний з точки зору суспільства характер розподілу. Це пов'язано, по-перше, з відволіканням частини ресурсів з безпосереднього процесу виробництва, що призводить до зменшення величини фактичного продукту, а по-друге, зі зниженням рентабельності продуктивного використання наявних ресурсів внаслідок скорочення факторних доходів [2].

Отже, проаналізувавши погляди різних економістів на функціональний розподіл доходів, можна дійти висновку, що від перших ідей до сучасних теорій цього розподілу пройшло чимало часу. Значний внесок у розвиток теорії розподілу доходів між факторами виробництва на початку її створення зробили такі видатні вчені як А.Тюрго, Ф. Кене А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міль, Т. Мальтус та ін. Проте першу цілісну теорію функціонального розподілу доходів сформулював К. Маркс, згідно з якою, лише праця створює національний дохід. Марксистська теорія була популярною протягом тривалого часу, але основні її постулати не підтвердились із розвитком ринкової економіки

На противагу марксизму у другій половині XIX ст. виник маржиналізм – новий напрям в економічній науці. Представники маржиналізму розвинули неокласичну теорію функціонального розподілу доходів, яка ґрунтується на граничній продуктивності факторів виробництва.

Згодом почала розвиватись кейнсіанська школа. Її представник Кейнс, досліджуючи дохід і зайнятість довів, що в сучасних умовах не діє закон Сея, згідно з яким будь-яке збільшення продукції автоматично породжує еквівалентне зростання витрат і доходів, причому в розмірах, здатних підтримати економіку в стані повної зайнятості. Представники посткейнсіанства, одного з наступних напрямків в розвитку економіки, схилились до того, що темпи зростання виробництва залежать від розподілу національного доходу, а обсяг і приріст національного доходу - від обсягу заощаджень, який, у свою чергу, формується із суми заощаджень від заробітної плати і прибутку.

У XX ст. набула популярності інституційна теорія функціонального розподілу доходів, прихильником якої був видатний український економіст М. І. Туган-Барановський. На його думку, величина заробітної плати робітників залежить від продуктивності суспільної праці і соціальної сили робітничого класу. Крім цього, на величину оплати праці робітників суттєво впливає їхня громадська активність та сила їх професійних спілок. Що

більше згуртовані робітники і сильніший їхній профспілковий рух, то більшу частку спільного продукту вони можуть відвоювати у капіталістів. Крім вказаного, представники інституціоналізму (В. Дементьєв, Г. Задорожний, І. Малий) вважають, що в дослідженні розподільних відносин важливим є аналіз впливу влади на функціональний розподіл доходів населення.

1.3 Макроекономічні інструменти дослідження розподілу доходів у трансформаційних економіках

Для детальнішого аналізу функціонального розподілу доходів неокласики використовують виробничу функцію [59, с. 80; 79]. Виробнича функція – це математична функція, яка визначає можливий обсяг виробництва в межах фірми або економіки країни за даних ресурсів і технології. Для двофакторної моделі виробництва її можна виразити так:

$$Y = F(K, L), \quad (1.1)$$

де Y – кількість одиниць продукції, які виготовляє фірма;

K – обсяг капіталу фірми;

L – кількість найманих працівників.

Очевидно, що основною метою існування фірми є отримання прибутку, який розраховують як різницю між виторгом і витратами. Виторг фірми складає деяку суму грошей, яка надходить від продажу фірмою певної кількості благ. Його можна розрахувати як добуток ціни одиниці продукції (P) та кількості вироблених одиниць продукції (Y). Витрати виробництва – це вартість факторів виробництва, залучених до виготовлення кінцевої продукції фірми. Їх розраховують за допомогою формули ($WL + RK$), де W і R – заробітна плата найманого працівника і ціна капіталу відповідно. Отже, прибуток можна визначити як $PY - (WL + RK)$.

Виробити будь-яку продукцію неможливо без залучення в цей процес факторів виробництва, кожний з яких характеризується своєю ціною. Фірма у процесі виробництва впливає лише на кількість залучених факторів, а не на

їхні ціни. Згідно з неокласичною теорією розподілу, вартість факторів виробництва визначається їх граничним продуктом, який фірми використовують для того, щоб визначити, яку кількість праці і капіталу їм потрібно.

Графічно виробничу функцію можна зобразити, відклавши по горизонтальній осі декартової системи координат кількість найнятих працівників, а по вертикальній — обсяг продукції. Нахилом цієї функції є граничний продукт праці. За умов досконалої конкуренції зі збільшенням кількості одиниць праці виробнича функція стає положистою, що свідчить про зменшення граничного продукту праці.

Фірма, яка максимізує прибуток, наймає додаткових працівників до того моменту, коли виторг не зрівняється з витратами на наймання:

$$P \cdot MPL = W \quad (1.2)$$

Звідси випливає, що W/P – це реальна заробітна плата, яка виражається не в грошових одиницях, а в одиницях продукції.

Згідно з неокласичною теорією розподілу, за умов досконалої конкуренції національний дохід розподіляється між різними факторами виробництва відповідно до їх граничного продукту (реальної заробітної плати працівника MPL , реальної ціни капіталу MPK).

Американські вчені Чарльз Кобб та Пол Дуглас у 1928 р. дослідили залежність між обсягом виробництва продукції у промисловості США та застосованою працею і основним капіталом, використавши ідею виробничої функції. Їх аналіз базувався на статистичних даних щодо індексів зростання виробництва, кількості працівників та вартості основного капіталу у американській промисловості протягом 1899 – 1922 років [110]. Ними було запропоновано функцію, яку в економічній науці називають виробничою функцією Коба-Дугласа:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (1.3)$$

де A – параметр продуктивності технології, більший за нуль; α – стала, що коливається між нулем і одиницею та вимірює частку капіталу в доході.

Якщо фактори виробництва привласнюють граничні продукти, то дана функція забезпечує сталі частки факторів виробництва в національному доході. Значення граничного продукту праці можна отримати, продиференціювавши виробничу функцію по L :

$$MPL = (1 - \alpha)AK^\alpha L^{-\alpha} \quad (1.4)$$

Відповідно, продиференціювавши виробничу функцію по K , отримуємо граничний продукт капіталу:

$$MPK = \alpha AK^{\alpha-1} L^{1-\alpha} \quad (1.5)$$

Із формул (1.4) і (1.5) випливає, що граничні продукти залежать від обсягу капіталу (з його збільшенням граничний продукт праці збільшується, а граничний продукт капіталу зменшується) та кількості праці (з її зростанням граничний продукт праці зменшується, а граничний продукт капіталу збільшується). На граничні продукти праці і капіталу також впливає науково-технічний прогрес. Параметр A збільшується із зростанням темпів науково-технічного прогресу. Це, в свою чергу, збільшує граничні продукти праці і капіталу.

Граничні продукти праці і капіталу також подають у такому вигляді [59, с. 85]:

$$MPL = (1 - \alpha)Y/L, \quad (1.6)$$

$$MPK = \alpha Y/K, \quad (1.7)$$

де Y/L – середня продуктивність праці;

Y/K – середня продуктивність капіталу.

У країнах з високою середньою продуктивністю праці високою є і реальна заробітна плата, так як для виробничої функції Коба-Дугласа гранична продуктивність фактора пропорційна його середній продуктивності. Коли ж в країні продуктивність праці низька, тоді реальні заробітна плата також є низькою. Отже, зниження продуктивності праці у вітчизняній економіці становить основну причину падіння реальних доходів населення.

Слід зазначити, що багатьом виробничим процесам і відповідно виробничим функціям притаманна постійна віддача від масштабу. Коли кількість усіх факторів виробництва збільшують на певний відсоток, то обсяг продукції зростає на той самий відсоток. Також виробнича функція може мати спадну віддачу від масштабу. Тоді відсоток зростання обсягу продукції менший за відсоток, на який зросли всі фактори виробництва. Зростаюча віддача простежується у випадку, коли відсоток зростання обсягу продукції перевищує відсоток зростання всіх факторів виробництва.

У процесі наукових пошуків вчені розробили багато модифікацій класичної функції Коба-Дугласа. Зокрема над цими проблемами працювали Дж. Гікс, Р. Солоу, Р. Гарод і Ян Тінберген, Х. Узаві, П. Ромер, К. Ероу та ін.

Одна з модифікацій цієї функції ураховує науково-технічний прогрес у процесі перетворення факторів в продукт виробництва [88, с. 69]:

$$Y = F(K, L, \rho, t) = aK^\alpha L^{1-\alpha} e^{\rho t}, \quad (1.8)$$

де, ρ – параметр, який визначає вплив науково-технічного прогресу на ефективність перетворення факторів в продукти виробництва; t – час.

Деякі з науковців запропонували враховувати в виробничій функції рівень знань, кваліфікацію працівників та деякі інші чинники. В процесі створення спеціального механізму управління для інтелектуального капіталу і інтелектуальної праці було запропоновано розділити капітал і оплату праці на дві складові з різними показниками віддачі. Для цього в запропоновану модель було введено спеціальний сектор, який виробляє додаткові наукові і технічні знання, що реально впливають на продуктивність праці [20, с. 41]. В цьому випадку виробнича функція матиме вигляд:

$$Y = F(K, L, k, h), \quad (1.9)$$

де K і k – відповідно сукупний виробничий та інтелектуальний капітал; L і h – сукупні витрати відповідно виробничої та інтелектуальної праці.

Припустімо, що дана виробнича функція однорідна ступеня ν . Тоді рівність Ейлера можна записати у такому розширеному вигляді:

$$v \times F(K, L, k, h) = \frac{\partial F}{\partial K} \times K + \frac{\partial F}{\partial L} \times L + \frac{\partial F}{\partial k} \times k + \frac{\partial F}{\partial h} \times h, \quad (1.10)$$

де $\frac{\partial F}{\partial K}$ і $\frac{\partial F}{\partial L}$ – рівноважні відсоткові ставки, відповідно, на виробничий та інтелектуальний капітали; $\frac{\partial F}{\partial k}$ і $\frac{\partial F}{\partial h}$ – рівноважні відсоткові ставки реальної заробітної плати, відповідно, найманих працівників і працівників інтелектуальної праці.

Дещо споріднену виробничу функцію з розглянутою моделлю запропонував П. Ромер. В цій моделі він використовує чотири основні ресурси – капітал, праця, людський капітал та технологію. Відмінність цієї моделі від функції Коба-Дугласа полягає у використанні замість однієї змінної K переліку капітальних ресурсів. Модель економіки в розумінні Ромера складається з трьох основних секторів: дослідницького, проміжного та сектора виробництва кінцевої продукції [4, с. 130].

У дослідницькому секторі в результаті використання сконцентрованого у ньому людського капіталу H_A і наявного запасу знань A створюється нове знання, яке згодом матеріалізується у вигляді нових технологій. Тоді формула приросту нових знань (ΔA) буде такою:

$$\Delta A = \delta H_A A \quad (1.11)$$

де δ – параметр наукової продуктивності.

Проміжний сектор не володіє власним людським капіталом, а отримує вироблені в першому секторі наукові знання для виробництва засобів виробництва (технологічного обладнання). Він платить дослідницькому секторові за працю науковців зі створення нових технологій. Плата ω_H за використання одиниці людського капіталу розраховується за формулою:

$$\omega_H = P_A \delta A, \quad (1.12)$$

де P_A – ціна нової технології. Вироблені фірмою другого сектора і захищені патентом засоби виробництва поступають на фірми третього сектора.

У третьому секторі на основі наявних засобів виробництва x_i праці L та людського капіталу H_Y забезпечується випуск кінцевої продукції споживчого призначення. Використовувана тут виробнича функція виглядає так:

$$Y(H_Y, L, x) = H_Y^\alpha L^\beta \sum_{i=1}^{\infty} x_i^{1-\alpha-\beta}, \quad (1.13)$$

де α і β – технологічні параметри.

Б.В. Сорвіров і А.М. Баранов запропонували удосконалити останній вигляд виробничої функції Ромера у вигляді формули (1.13) через включення в неї вартості інтелектуального моделювання. У відповідності з запропонованим ними комплементарним методом інформаційно-антропогенного аналізу на основі отриманих від субпідрядників комплектуючих (m), витрат неінтелектуальної праці (L), витрат на інтелектуальне моделювання (I) забезпечується випуск кінцевої продукції споживчого призначення. Виробнича функція випуску продукції буде мати вигляд [90, с. 194]:

$$Y(H_1, H_2, L, I, m) = H_Y^\alpha L^\beta I^\gamma \sum_{i=1}^{\infty} m_i^{1-\alpha-\beta-\gamma}, \quad (1.14)$$

$$H_Y = H_1 + H_2, \quad (1.15)$$

де H_1 – власний антропогенний капітал, власні знання; H_2 – залучений антропогенний капітал, залучені знання працівників зі всього світу; α, β, γ – технологічні параметри.

Деякі науковці пропонують включити в виробничу функцію Коба-Дугласа, поряд з працею і капіталом, науково-технічну інформацію як самостійний фактор виробництва [52, с. 50]. Вони пропонують такий вигляд виробничої функції:

$$W(t) = aK^\alpha L^\beta I^\gamma, \quad (1.16)$$

де I – обсяг застосованої інформації, всі константи додатні, $\alpha + \beta + \gamma = 1$. За такого підходу $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} < 0$, що підтверджує виконання закону спадної віддачі по відношенню до інформації як фактора виробництва. В той же час іншими науковцями пропонується модифікація типу [52, с. 50]:

$$W(t) = aK^\alpha L^\beta e^{\gamma I}, \quad (1.17)$$

де всі константи додатні і $\alpha + \beta = 1$. Цей підхід автоматично передбачає по відношенню до інформації закон зростаючої віддачі, так як для даної функції незалежно від значення параметрів, які до неї входять $\frac{\partial^2 w}{\partial t^2} > 0$.

У разі дослідження функціонального розподілу доходів економіки будь-якої країни не викликає сумніву твердження про необхідність урахування інституційного чинника. В процесі цих досліджень не можна обмежуватись тільки факторами праці і капіталу, треба обов'язково ураховувати і рівень розвитку інституційного середовища. В цьому середовищі формуються фактичні і рівноважні ціни інституційних благ. Як зазначалось вище, в процесі господарської діяльності фактичні ціни на ці блага можуть змінюватись, відхилятись від відповідних їм рівноважних цін, і отже, по-іншому впливати на рівноважну структуру цін на ринках праці і капіталу.

Інституційна складова безумовно впливає на рівноважний стан ринків праці і капіталу в економіці України. Характерним для цих процесів є свобода дій службових працівників, керівних осіб і директорського корпусу, які використовують нинішню ситуацію для отримання надприбутків. Цей клас агресивно та безконтрольно поглиблює деформації на цих макроекономічних ринках через створення олігархічних структур у політичному, промисловому і банківському середовищах. Для усунення негативних явищ і процесів у цій сфері держава повинна сприяти успішному економічному розвитку і протидіяти незаконному збагаченню окремих індивідів, а також вміти оцінити ступінь своєї допомоги бізнесу, наскільки достатньо вона виконує свої обов'язки перед ним.

Кількісно оцінити як рівноважну, так і фактичну ціну на ринку інститутів надто проблематично. Визначити якість інституційного середовища на нинішньому етапі розвитку економічної науки можливо хібащо за допомогою експертів. Однак, для цього потрібна група висококваліфікованих фахівців у цій галузі. За відсутності таких експертів

можна наближено оцінити рівень розвитку інституційного середовища у країні за допомогою усередненої податкової ставки. Вона фактично відображає ціну тих послуг, які надає держава підприємцям для розвитку їхнього бізнесу, тобто ця ставка деякою мірою відображає ціну інституційного чинника в державі (наскільки держава відпрацьовує цю отримувану платню). «Безспірно, що у створенні інституційного середовища, разом з множиною інших моментів, важливу роль відіграє існуюча система оподаткування. На рівні моделі ми можемо спростити ситуацію і допустити, що саме система оподаткування є головним чинником створення інституційного середовища, яке визначає поведінку економічних суб'єктів» [1].

Бізнес дуже чутливий до величини податкової ставки. Він чітко реагує на те, чи відпрацьовує держава встановлену нею ж собі «платню». Підприємці фактично є експертами створеного державою інституційного середовища. Результати своєї експертизи вони відображають сумами податку, який платять державі. Якщо створені умови для розвитку бізнесу їх влаштовують, то вони сумлінно віддають державі частину своїх прибутків, отже, оплачуючи їй за її «роботу». Погіршення умов ведення бізнесу чи збільшення податкової ставки веде до переходу певної частини виробництва чи надання послуг у тінь. Величина цієї частки залежить від рівня розвитку інституційного середовища, яке створила держава для ведення підприємництва. Тому держава повинна оперативно реагувати на зміну загального обсягу податків і змінювати середню податкову ставку у потрібному напрямку для максимізації обсягу податків, наближаючи, отже, реальну ціну інститутів до її рівноважного значення.

Однак, при зборі різних державних і місцевих податків держава може переслідувати дві протилежні цілі. Перша з них полягає у стимулюванні виробничої активності підприємств у випадку наявності економічного спаду, а друга – наповненість прибуткової частини державного бюджету, тобто максимізація надходжень в консолідований бюджет держави. Для досягнення

другої з цих цілей держава може використовувати якісні і кількісні методи удосконалення системи державного регулювання. Якісні методи оптимізації податків полягає у вдосконаленні податкового законодавства країни. Вони передбачають зміни самого механізму вилучення податків і не передбачають методів макроекономічного аналізу.

Кількісні методи вирішення розглянутої проблеми спрямовані на визначення максимально раціональних ставок у межах чинної системи оподаткування. Вони не передбачають кардинальної зміни чинного фіскального механізму і орієнтовані лише на деяке коригування кількісних фіскальних параметрів.

Основними чинниками від яких залежать обсяги податкових надходжень є податкова ставка і база оподаткування. Зрозуміло, що за низької податкової ставки невеликими будуть і податкові надходження. Із збільшення цієї ставки обсяги податків зростатимуть, але не пропорційно зростанню податкової ставки, оскільки дедалі більший відсоток підприємств виходитиме з бізнесу чи переходитиме в тінь, внаслідок чого зменшуватиметься база оподаткування з якої нараховують податки. Коли ця ставка стане досить великою і наблизатиметься до 100 відсотків, то обсяги податків ставатимуть щоразу меншими, через майже нульову базу оподаткування. Основна маса підприємців розориться, ліквідує свій бізнес чи старатиметься приховати свою підприємницьку діяльність і податки вже нікому буде платити.

З поданих міркувань випливає простий механізм залежності загальних обсягів податкових надходжень від ставки оподаткування. За нульової податкової ставки ніяких податків до бюджету країни не надійде. Із зростанням цієї ставки обсяги податкових надходжень збільшуватимуться до якоїсь максимальної величини, а далі почнуть зменшуватися, оскільки визначальним стане база оподаткування. Інакше кажучи залежність величини податкових надходжень від ставки оподаткування можна виразити увігнутою функцією, яка має точку максимуму. Здавалось би, що знаходження цієї точки не повинно становити великих труднощів. Однак, якби це було так, то

кожна країна змогла би збирати оптимальну кількість податків, не занижуючи і не завищуючи величину відповідної податкової ставки. Визначення оптимального податкового навантаження пов'язано з багатьма труднощами, які розглянемо нижче.

З математики відомо, що увігнута неперервна функція, яка на кінцях деякого проміжку дорівнює нулю (коли ставка оподаткування дорівнює 0 або 100 %), має точку максимуму всередині цього проміжку. Інакше кажучи, існує якийсь оптимальний рівень податкового навантаження. Ідея існування оптимальної податкової ставки належить американському економісту А. Лаферу [161]. Будучи прихильником економічної теорії пропозиції, практичні рекомендації якої знайшли широку підтримку і були впроваджені адміністрацією Р. Рейгана у США, цей вчений вважав, що залежність величини податків від ставки оподаткування має дзвоноподібну форму. В результаті багато вчених почали моделювати цю залежність різними увігнутими функціями (параболічною, поліноміальною, експоненціальною та ін.). При цьому одні з них спрямували свої дослідження на теоретичне виведення такої залежності Лафера і побудову відповідних моделей виробничих і фіскальних процесів [38, 74]. Інші – досліджували проблему макроекономічного оцінювання точок Лафера (точок перегину на фіскальній кривій), зокрема, розробляли необхідні обчислювальні алгоритми, які можна використати у разі визначення цих точок для окремих країн [1, 5].

Найпростіший вид цієї функції є перевернута парабола виду:

$$T(x) = Y \cdot x^\alpha \cdot (1-x)^\beta, \quad (1.18)$$

де $T(x)$ – сума податкових надходжень; Y – валовий внутрішній продукт (ВВП); x – сукупна податкова ставка; α, β – коефіцієнти, що визначають вид кривої.

Розглядаючи вказану модель, потрібно відзначити, що використання її для визначення оптимальної ставки оподаткування має свої обмеження. Практичне використання функції (1.18) для апроксимації емпіричної кривої

Лафера в певній країні потребує відповідних первинних даних. Не завжди, ґрунтуючись на наявних статистичних даних, можна побудувати тільки одну теоретичну криву і віднайти відповідну їй тільки одну розрахункову точку Лафера. Можлива така ситуація, коли на основі заданих первинних значень можна побудувати кілька економетричних моделей, статистичні тести яких будуть приблизно однаково прийнятними, але кожна з них може генерувати абсолютно різні значення точок Лафера.

Ця проблема може виникнути у такому випадку. Для пошуку теоретичної функції, яка приблизно відображає емпіричну криву Лафера, використовуємо первинні дані про економічну ситуацію в країні. Емпірична крива Лафера має точку максимуму, тобто точку Лафера, яку шукаємо. Відповідна цій кривій теоретична функція, коефіцієнти якої підбираємо, має бути приблизно така ж як емпірична і їхні точки максимуму мали б співпадати.

Щоб знайти відповідну цій кривій теоретичну функцію в наявності повинні бути статистичні дані, які б розміщувались на максимально великій області визначення. Мало того, емпіричні точки податкового навантаження повинні групуватись навколо точки Лафера з обох боків від неї. Точку Лафера маємо право знаходити за допомогою процедури інтерполяції, а не екстраполяції. Тільки в цьому випадку зможемо бути певні, що побудували шукану функцію.

В іншому випадку для побудови шуканої економетричної залежності замало інформації [77]. Тобто у випадку, коли відомі точки податкового навантаження будуть розміщуватись тільки з якогось одного боку від точки Лафера, то для пошуку потрібної економетричної залежності виникає проблема інформаційної недостатності [8, 76]. Тоді точно знайти залежність (1.18) практично неможливо. В цьому випадку за досить доброї апроксимації економетричною функцією емпіричної кривої Лафера на заданій множині емпіричних точок податкового навантаження, лаферові точки на цих кривих будуть суттєво відрізнятись одна від одної. В цьому випадку пошук точок

Лафера будемо виконувати за допомогою процедури екстраполяції, що породжує нескінченну кількість можливих варіантів.

Отже, розрахувати точку Лафера з використанням економетричних моделей можливо тільки у випадку, коли серед емпіричних даних про податкове навантаження були такі значення, що перевищують цю точку, і такі, що менші за неї. Економіка країни, яку вивчають, в минулому повинна частину часу перебувати у режимі, який сприятливий для платників податків, а частину часу – у режимі з надто великим для них податковим тягарем. А це не завжди можливо і не для кожної країни справджується.

В останньому випадку потрібно старатись проводити обчислювальні експерименти з використанням різних апроксимуючих функціональних залежностей. Це може привести з деяким наближенням до шуканого результату [8]. Хоча проблема інформаційної недостатності все ж залишиться.

Слід зауважити, що досліджувати вплив податків на обсяги випуску і податкові надходження до бюджету можна двома різними шляхами. З одного боку, податковий тягар впливає на технологію виробництва та ефективність використання ресурсів, і таким чином здійснює вплив на обсяги випуску та доходи бюджету. З іншого боку, зміна податкового тягара впливає на обсяг використання економічних ресурсів і викликає ріст чи скорочення виробництва і доходів бюджету у відповідності зі змінами ресурсів, які залучені у виробництво [1, с. 173].

Розглянемо дві економіко-математичні моделі, за допомогою яких можна проаналізувати і оцінити вплив агрегованої податкової ставки на ВВП держави і обсяги податків до бюджету. В обох цих моделях ВВП і доходи бюджету розглядаються як функції, що залежать від величини середньої податкової ставки. В першій з цих моделей вказана податкова ставка є чинником, який визначає технологію і ефективність використання ресурсів. В другій моделі ця ставка визначає обсяг використання ресурсів і рівень економічної активності.

Як приклад першої з цих моделей розглянемо розширення виробничої функції, яке запропоноване Є. Балацьким для визначення точок Лафера. Основу пропонованого ним підходу до модельного аналізу фіскального клімату складають виробничо-інституційні функції, які є узагальненням традиційного апарату виробничих функцій (ВФ) стосовно до макrorівня [5]. Відмінність пропонованих цим науковцем функцій від звичайних ВФ полягає лише у тому, що у виробничо-інституційних функціях як екзогенні чинники, крім праці (кількість зайнятих) і капіталу (обсяг основних фондів), використовують чинник, який характеризує інституційне середовище.

Тобто в цих функціях, крім чисто технологічного (ресурсного) аспекту економічного зростання (обсяги і ефективність праці і капіталу) враховують ще і інституційний клімат (податковий тягар). Аналітичний вигляд цих функцій має вид:

$$Y = \gamma \cdot D \cdot K^{(a+bq)q} L^{(n+mq)q}, \quad (1.19)$$

$$T = \gamma \cdot q \cdot D \cdot K^{(a+bq)q} L^{(n+mq)q}, \quad (1.20)$$

де Y – обсяг ВВП країни; K – капітал (вартість основних фондів); L – праця (чисельність зайнятих в економіці); q – податкове навантаження (відносний податковий тягар, обчислюється як частка податкових надходжень T до ВВП, $q = T/Y$); D – трендовий оператор, який залежить від часу t ; γ, a, b, n, m – параметри, які оцінюються статистично на основі ретроспективних динамічних рядів. Змінні Y, K, L і q беруться за відповідні роки t .

Особливістю розглянутих функцій є те, що ВВП і податки залежать від праці, капіталу та податкового тягаря. Причому вплив праці і капіталу на ці величини також залежить від фіскального клімату, а їх еластичність є квадратичною функцією податкового навантаження.

Трендова функція D у формулах (1.19), (1.20) вказує на спосіб урахування науково-технічного прогресу. Виконані науковцями дослідження показали, що для всіх досліджуваних країн її можна подати в такому узагальненому виді [5]:

$$D = \exp \{ \beta [(t/h)^k + r] \}, \quad (1.21)$$

де t – час (рік); h, k, r – параметри, які апріорно задаються для кожної країни для підвищення якості апроксимації процесу; β – економетричний параметр, який визначається статистично з використанням ретроспективних динамічних рядів.

Розглядаючи виробничо-інституційні функції (1.19), (1.20), Є. Балацький уточнив початкове поняття точки Лафера і ввів у науковий обіг поняття фіскальних точок Лафера 1-го і 2-го роду. Точкою Лафера першого роду він називає таку точку q^* , при якій виробнича крива $Y = Y(q)$ досягає локального максимуму, а точкою Лафера другого роду він називає таку точку q^{**} , при якій досягає локального максимуму фіскальна крива $T = T(q)$. Економічний зміст першої з цих точок означає цю межу податкового тягаря, який може витримати виробнича система, не переходячи в фазу рецесії, а другої – величину податкового навантаження, за межами якого збільшення маси податкових надходжень стає неможливим [5, 7].

Як відомо, необхідною умовою локального максимуму довільної неперервної функції є рівність нулю її першої похідної. Застосувавши цю процедуру до функцій (1.19), (1.20), з отриманих рівнянь знайдемо формули для розрахунку точок Лафера 1-го і 2-го роду:

$$q^* = - \frac{n \cdot \ln L + a \cdot \ln K}{2(m \cdot \ln L + b \cdot \ln K)}, \quad (1.22)$$

$$q^{**} = \frac{\pm \sqrt{(n \cdot \ln L + a \cdot \ln K)^2 - 8(m \cdot \ln L + b \cdot \ln K) - n \cdot \ln L - a \cdot \ln K}}{4(m \cdot \ln L + b \cdot \ln K)}. \quad (1.23)$$

В моделі другого типу, яка призначена для оцінювання впливу податкового тягаря на обсяг використання ресурсів, ураховується стан інституційного середовища. Якщо припустити, що система оподаткування є головним чинником створення інституційного середовища, яке визначає поведінку економічних суб'єктів, то функцію сукупного випуску $Y(q)$, в загальному випадку, Ю. Ананішвілі і В. Папава пропонують записати у такому виді [1, с. 185]:

$$Y(q) = Y_{pot} \cdot f(q), \quad (1.24)$$

де Y_{pot} - результат, який виражає виробничо-технологічні можливості економіки; $f(q)$ - функція, яка відображає інституційний аспект.

Для того, щоб функція $f(q)$ описувала вплив сумарного ефекту податків на сукупний випуск і задовольняла відповідно цьому певним властивостям, ці науковці пропонують її брати у вигляді:

$$f(q) = -e \cdot q^\delta \cdot \ln q^\delta. \quad (1.25)$$

Враховуючи те, що потенційний рівень сукупного випуску Y_{pot} , на відміну від фактичного рівня, визначається обсягом не використовуваних, а існуючих економічних ресурсів, при виконанні розрахунків для економіки США вони цю функцію беруть у такому виді [1, с. 189]:

$$Y_{pot(t)} = A \cdot e^{\lambda t} \cdot L_t^\mu \cdot L_{t-1}^\eta \cdot Y_{t-1}^\theta, \quad (1.26)$$

де t - час; $Y_{pot(t)}$ - обсяг потенційного випуску в період t ; $A, \lambda, \mu, \eta, \theta$ - параметри, які визначаються статистично; L_t, L_{t-1} - обсяги робочої сили відповідно в періоди часу t і $t-1$; Y_{t-1} - фактичний обсяг випуску в період $t-1$. Тобто для уникнення економетричних проблем, зокрема, для усунення проблеми автокореляції у виробничих функціях ВВП і податкових доходів бюджету, побудованих для економіки США, ці автори використовують кількості зайнятих в теперішній і попередній до нього періоди часу, а також фактичний обсяг випуску продукції в попередній до теперішнього період часу. Причому обсяги капіталу в явному виді в цій залежності не фігурують, а непрямым чином впливають на ендогенну змінну через параметри моделі і фактичний обсяг випуску продукції в попередній до теперішнього період часу.

Вибір відповідної урахованій системі економічних ресурсів моделі виробничої функції не є єдиною проблемою в дослідженні функціонального розподілу доходів економіки. Крім цієї, однією з основних проблем у таких дослідженнях є визначення рівноважних цін на ринках макрофакторів,

зокрема, визначення рівноважної заробітної плати. В економічній теорії для оцінювання значення цього показника використовують граничну продуктивність праці. Хоча однозначного алгоритму таких розрахунків немає. Різні теоретичні підходи пропонують свої конкретні формули для визначення величини рівноважної оплати праці через граничну продуктивність праці. Розглянемо декілька з них, які описані Є. Балацьким [6].

1. Рівноважну заробітну плату можна знайти з умови максимізації підприємницького прибутку. Для цього треба розв'язати таку безумовну задачу лінійного програмування:

$$(1 - \theta) \cdot Y - L \cdot W \rightarrow \max, \quad (1.27)$$

де W – середня заробітна плата; Y – ВВП країни; θ – середня ставка оподаткування: $\theta = T/Y$; T – обсяг фіскальних надходжень держави. Причому задача (1.27), як і дві наступні, розглядають агрегованого підприємця. З умови рівності нулю похідної функції (1.27), отримуємо формулу для розрахунку величини рівноважної заробітної плати (W^*) у виді:

$$W^* = (1 - \theta) \cdot (\partial Y / \partial L). \quad (1.28)$$

Якщо при постановці цієї задачі урахувати «повні» підприємницькі витрати на робочу силу, зокрема соціальні нарахування на заробітну плату, то задача математичного програмування прийме вид:

$$(1 - \theta + \varepsilon\varphi) \cdot Y - (1 + \varepsilon) \cdot L \cdot W \rightarrow \max, \quad (1.29)$$

де $\varphi = L \cdot W / Y$ – частка витрат на робочу силу в доданій вартості; ε – сумарний процент податків і соціальних платежів на заробітну плату. Тоді рівноважну заробітну плату можна розрахувати за формулою:

$$W^* = \frac{1 - \theta + \varepsilon\varphi}{1 + \varepsilon} \left(\frac{\partial Y}{\partial L} \right). \quad (1.30)$$

2. Рівноважну заробітну плату можна знаходити з умови, що норма прибутку підприємства досягає максимуму.

Тут також можливі щонайменше дві різновидності постановки задачі. В якості показника рентабельності можна взяти частку прибутку в додатковій вартості (без урахування податків):

$$1 - \frac{L \cdot W}{Y} \rightarrow \max. \quad (1.31)$$

Тоді з (1.31) рівноважна заробітна плата буде такою [6, с. 83]:

$$W^* = \varphi \cdot \frac{\partial Y}{\partial L}. \quad (1.32)$$

Якщо ж розглянути задачу максимізації відношення прибутку до затрат на працю, то отримаємо такий самий результат.

3. Нас більше цікавить випадок, коли рівноважна заробітна плата співпадає з оцінкою, яка отримана з розкладу Л. Ейлера для виробничої функції. Тобто вважається, що економічне зростання описується однорідною виробничою функцією ступеня однорідності ν : $Y = Y(L, K)$, де K – обсяг основного капіталу. Відповідно до формули (1.10), будемо мати:

$$\nu \cdot Y = \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot L + \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot K. \quad (1.33)$$

Звідси впливає маржиналістське розуміння рівноважної заробітної плати:

$$W^* = \frac{1}{\nu} \cdot \frac{\partial Y}{\partial L}. \quad (1.34)$$

Слід зауважити, що використання формули (1.34) для розрахунку рівноважної заробітної плати потребує побудови виробничої функції, що можна виконати лише за наявності досить довгих часових рядів.

Розглянуті вище моделі використовуються науковцями при дослідженні функціонального розподілу доходів населення. Основою другого підходу до аналізу розподілу цих доходів є дослідження розподілу всіх доходів між домогосподарствами, тобто родинного розподілу. Цей підхід широко застосовують в перехідних економічних системах. Це було спричинено низкою обставин: по-перше, дані про родинний розподіл, в командних системах, не відображали реального стану речей або ж ці дані взагалі були недоступні для дослідників; по-друге, реформування

господарських систем країн спричинило низку нових явищ у сфері розподілу, найважливішим з яких є зростання нерівності розподілу доходів.

Для достовірності показників добробуту домогосподарств, якими є їхні доходи, необхідно внести поправку на чисельний склад домогосподарств і звести ці доходи до споживання на одну особу. Якщо домогосподарство складається із однієї особи і має певний дохід, то воно живе краще, ніж домогосподарство, яке складається з чотирьох осіб, і отримує такий самий дохід. Найкращим рішенням є розділити дохід домогосподарства на кількість його осіб. Однак, тепер домогосподарство з 4 осіб, буде у кращому становищі, ніж домогосподарство з 1 особи, яке отримає дохід в 4 рази менший від попереднього. Тут спрацьовує ефект масштабу, тобто у межах домогосподарства можна розділити деякі видатки (оплата комунальних послуг, утримання автомобіля та інші), а також має значення вік чи стать членів домогосподарства.

Економію на масштабі визначають через зведення розміру домогосподарства до показника – еквівалентного цьому розміру. Шкала еквівалентності враховує вікову структуру і кількість членів домогосподарств. Її можна виразити такою формулою [138, с. 369]:

$$\text{Еквівалентний розмір} = (\text{дорослі} + \alpha * \text{дити})^\theta, \quad (1.35)$$

де *дорослі* – кількість дорослих членів домогосподарства;

дити – кількість членів домогосподарства віком до 15 років;

α і θ – параметри у діапазоні між 0 та 1.

Для дослідження диференціації доходів населення за рівнем доходів чи рівнем споживання, найчастіше домогосподарства поділяють, використовуючи децилі – на 10 груп по 10% населення та квінтилі – 5 груп по 20% населення і з'ясовують, яку частку національного доходу привласнює кожна з цих груп.

Основними показниками розподілу доходів домогосподарств є децильний коефіцієнт, коефіцієнт фондів, крива Лоренца та коефіцієнт Джині [59, 99].

Коефіцієнт Джині широко використовують різні міжнародні інституції для порівняння нерівності розподілу доходів у різних країнах. Відповідно до класифікації, запропонованої для країн ОЕСР, коефіцієнт Джині в межах 0,33-0,35 характеризує високий рівень нерівності, 0,29-0,31 – середній, 0,24-0,26 – низький і 0,20-0,24 – дуже низький ступінь нерівності розподілу доходів [59, с. 90].

Динаміка коефіцієнта Джині для країн Центрально-Східної Європи подано в роботі [78]. За даними макроекономічного аналізу диференціації домогосподарств за рівнем доходів країн Східної Європи впливає, що з переходом до ринкової економіки нерівномірність розподілу доходів населення у більшості розглянутих країн почала різко зростати. І, незважаючи на покращення економічної ситуації наприкінці 1990-х років, що сповільнило зміни величини коефіцієнта Джині, в одних країнах розшарування населення за доходами з часом збільшувалось, а в інших зменшувалось (див. Додаток А, таблиця А.1, таблиця А.2).

Враховуючи вказані тенденції в розподілі доходів домогосподарств, для вироблення ефективної політики регулювання розподільчих відносин необхідне використання економетричного моделювання. Тому результати проведеного кореляційного аналізу і побудовані моделі регресійної залежності доходів населення від інших чинників для 18 країн Східної Європи мають як теоретичне, так і практичне значення. Їх можна використати при регулюванні розподілу доходів домогосподарств з метою уникнення соціальних конфліктів і подолання бідності (див. Додаток А, таблиця А.3).

Також дослідження диференціації доходів населення за регіонами України з використанням коефіцієнта Джині в умовах світової фінансово-економічної кризи виконано у роботі [58]. Проведений аналіз показав, що ця

диференціація постійно збільшується: величина даного показника у 2006 і 2009 рр. відповідно дорівнювала 0,3329 і 0,3462. Тобто під час кризи диференціація доходів за регіонами збільшилася. Диференціація населення за регіонами з часом майже не змінилася. Розраховані величини коефіцієнта концентрації населення Джині за регіонами за розглянуті роки відповідно становлять 0,2458 і 0,2466. Тобто криза досить незначно збільшила регіональну диференціацію населення України (див. Додаток Б).

Однією з проблем в аналізі розподілу доходів у трансформаційних економіках є встановлення межі бідності. У більшості випадків її розраховують за допомогою даних про наявний дохід, валовий дохід чи споживання. Людей вважають бідними, коли їхній рівень життя (дохід або споживання) є нижчим цієї межі. Межа бідності може бути встановлена у відносних, абсолютних або ж суб'єктивних показниках [43; 97].

Абсолютну бідність визначають зіставленням особистих та сімейних доходів (або видатків) із вартістю конкретного набору товарів та послуг.

Відносна бідність виводиться на основі зіставлення доходів окремої особи з доходами інших осіб та сімей.

Суб'єктивна бідність визначається через зіставлення фактичних доходів з очікуваннями і уявленнями конкретної особи.

Однозначного визначення бідності не існує. В різних країнах – по-різному підходять до визначення цього поняття. Межа бідності в багатих країнах передбачає вищу купівельну спроможність, ніж у бідних країнах, оскільки в них існують вищі стандарти.

Фахівці Світового банку для порівняння чисельності бідного населення в різних країнах світу використовують абсолютний показник, який враховує споживання однією особою абсолютно необхідних товарів для виживання на рівні 1–2 дол. США на день, на умовах паритету купівельної спроможності відповідно як міру злиденності та бідності. За допомогою зазначеного показника фахівці зі Світового банку підраховали кількість бідного та зубожілого населення: майже половина населення планети (3 млрд людей)

живуть менше ніж на 2 дол. США на день, у тому числі 1,3 млрд населення проживає за межею злиденності – менш ніж на 1 дол. США на день. За прогнозами Світового банку, при щорічному прирості населення на 80 млн, кількість людей, які житимуть менше ніж на 1–2 дол. США на день, в найближчі роки може скласти відповідно 1,9 – 5 млрд. Найбільше бідних людей та тих, хто живе в умовах крайньої бідності, проживає в Південній Азії, Африці на південь від Сахари, Латинській Америці [37].

В Україні національну межу бідності визначають на підставі відносного критерію зарахування різних верств населення до категорії бідних, який розраховують за фіксованою часткою середньодушового доходу (видатків) – 75 % медіанного рівня сукупних доходів (видатків) у розрахунку на умовного дорослого. В основу розрахунку витрат на умовну особу покладено еквівалентну шкалу, за якою першому члену домогосподарства присвоюють коефіцієнт 1, а всім іншим - 0,7 (наприклад, домогосподарство з трьох осіб має у своєму складі 2,4 умовної особи: $1 + 0,7 + 0,7 = 2,4$). Медіанний рівень доходів (видатків) - це рівень доходів (видатків), який знаходиться всередині упорядкованого за зростанням подушних показників доходів (видатків) ряду населення [92].

Для комплексної оцінки бідності в країні використовують також такі показники:

- межа крайньої форми бідності - вартісний поріг доходу (видатків), нижче якого є неможливим задоволення основних потреб людини. Межа крайньої форми бідності визначається за відносним критерієм - 60% медіанного рівня сукупних доходів (видатків) у розрахунку на умовного дорослого;

- рівень бідності - питома вага сімей (домогосподарств), у яких рівень споживання (доходів) на одну особу є нижчим від визначеної межі бідності;

- глибина бідності - це відхилення величини доходів (видатків) бідного населення від визначеної межі бідності;

- середній дефіцит доходу бідного населення - це сума коштів, яких в середньому не вистачає одному бідному до визначеної межі бідності. Цей показник показує, наскільки одна людина є бідною стосовно до прийнятої межі бідності;

- сукупний дефіцит доходу бідного населення - це сума коштів, яких не вистачає бідному населенню країни в цілому до визначеної межі бідності.

Дослідниками Фостером, Грієром і Торбеке (*Foster, Greer, Thorbecke*) були запропоновані формули для розрахунку деяких показників бідності, які у загальному вигляді відображає наступна формула:

$$P_a = \frac{1}{H} \sum_{h=1}^q \left[\frac{Z^h - Y^h}{Z^h} \right]^a, \quad (1.36)$$

де P_a – показник бідності;

a – параметр, що характеризує вид показника бідності ($a=0$ – рівень бідності, $a=1$ – глибина бідності, $a=2$ – гострота бідності);

Z^h – межа бідності для окремого домогосподарства;

Y^h – рівень доходу (видатків або споживання) окремого домогосподарства;

q – кількість бідних домогосподарств;

H – загальна кількість домогосподарств;

h – номер кожного домогосподарства, $h = \overline{1, q}$.

З 2010 року програма розвитку ООН почала розраховувати новий показник бідності – Багатовимірний індекс бідності (*Multidimensional Poverty Index (MPI)*) [129, с. 172]. Багатовимірний індекс бідності відображає множинні депривації¹ в одному і тому ж домогосподарстві у сфері освіти, здоров'я та за рівнем життя і розраховується методом статистичного огляду відповідної вибірки родин. Три сфери загалом мають 100% і окремо кожна з них однаково важлива – 33,3%. Освіта і здоров'я включають по два

¹ Депривація – це неможливість індивіда реалізувати свої потреби через відсутність у нього доступу до матеріальних благ чи соціальних ресурсів, таких як медицина, освіта, житло тощо.

індикатори, кожен з яких важить 16,7 % в загальній депривації. Рівень життя містить шість індикаторів, тому кожен з них важить 5,6 %.

Для кожної з розглянутих сфер ці індикатори є такими:

- Освіта: не мають члена сім'ї, який закінчив п'ять років навчання і мають хоча б одну дитину шкільного віку (до 8-го класу), які не відвідують школу.
- Здоров'я: принаймні один член сім'ї недоїдає і одна або більше дітей померли.
- Рівень життя: не мають доступу до постачання електроенергії, чистої питної води, не мають адекватних санітарних умов, використовують "брудне" паливо для приготування їжі (гній, дрова або деревне вугілля), володіють будинками з земляною долівкою, не мають автомобіля, вантажівки чи аналогічного транспортного засобу, водночас володіють щонайбільше одним із таких засобів: велосипед, мотоцикл, радіо, холодильник, телефон або телевізор [129].

Для зменшення нерівномірності у розподілі доходів та зниженні рівня бідності уряд здійснює перерозподіл доходів населення. Основними інструментами для здійснення цього перерозподілу є особисті податки, державні трансферні платежі, регулювання цін на товари і послуги та ін.

Аналізуючи вплив податків на розподіл доходів, потрібно виділяти такі поняття як система оподаткування, ставки оподаткування, база оподаткування, величина неоподаткованого мінімуму, пільги при сплаті податків тощо.

Для оподаткування особистих доходів застосовують в основному такі дві податкові системи: прогресивна і пропорційна. При прогресивному податку середня ставка податку зростає зі збільшенням доходу, і багаті особи платять у вигляді податку дедалі більшу частку свого доходу. Суть пропорційного податку полягає у тому, що усі індивіди сплачують однакову частку свого доходу.

Для дослідження податкової системи важливим є досягнення справедливості під час оподаткування особистих доходів. Виділяють два види справедливості – горизонтальну (платники податків за однакових доходів сплачують однакові податки, тобто податковий тягар на певний рівень загальних доходів має бути однаковим, незалежно від окремих джерел доходу) і вертикальну (розподіл доходів після оподаткування має бути рівномірнішим, ніж до оподаткування; тут ефективнішим буде прогресивне оподаткування – платники податків з вищими доходами несуть більший податковий тягар, що виражений часткою їхніх доходів).

Вибір бази оподаткування є важливим завданням при оподаткуванні особистих доходів. Для її визначення використовують такі основні підходи: глобальний, тобто до всіх доходів особи у сукупності, і шедулярний, тобто окремо за джерелами доходів. Порівняльний аналіз може ускладнюватись тим, що до оподаткованого доходу в різних країнах можуть включати доходи з різних джерел. Розширення бази оподаткування сприяє підвищенню горизонтальної справедливості, так як передбачає усунення преференційного оподаткування окремих груп платників податку і, отже, впливає на розподіл доходів.

Важливим для перерозподільних цілей податку на доходи фізичних осіб також є пільги, неоподатковувані мінімуми та податкові кредити. Їх використання сприяє досягненню більшої прогресивності податків, здійснення платниками податків видатків на соціально важливі цілі тощо.

Одними з показників перерозподілу доходів за допомогою податків є частка податків з особистих доходів у ВВП країни, частка особистих податків у податкових надходженнях до бюджету тощо.

Податкова система, на думку більшості дослідників, для ефективнішого перерозподілу доходів, повинна мати широку базу, обмежену кількість винятків і низькі ставки. Як інструмент перерозподілу доходів населення податки повинні акумулювати ресурси, необхідні для надання допомоги біднішим верствам населення та уникнення утворення

горизонтальних нерівностей. Однак, як показують дослідження Світового банку, податки суттєво не зменшують значення коефіцієнтів Джині у країнах, що розвиваються і в країнах з перехідною економікою [99, с. 82].

На відміну від податків соціальні трансфери є досить ефективним засобом перерозподілу доходів населення. Їх поділяють на дві великі групи: програми соціального страхування та програми соціальної допомоги. Відмінність між цими програмами полягає в тому, що програми соціального страхування дають можливість людям послабити вплив соціальних ризиків, а соціальна допомога призначена здебільшого для боротьби з наслідками соціальних негараздів. Також їхня відмінність полягає у джерелах фінансування – основою соціального страхування є внески осіб, а соціальну допомогу можна отримати без будь-яких внесків зі сторони бенефіціарія.

Серед одних із найважливіших показників перерозподілу доходів населення за допомогою трансферів є частка видатків на соціальний захист у ВВП країни та частка трансферів у структурі видатків державного бюджету. Значимість соціальних трансферів у різних країнах визначають, порівнюючи рівень видатків на окремі соціальні програми, такі як пенсії, допомоги з безробіття, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги групам населення з низьким рівнем доходів тощо.

Досліджуючи соціальні видатки, важливо звернути увагу на їх адресність та прогресивність. Добре адресованими (*targeted*) є ті, за яких частка трансферів, що припадає на найбідніший квінтиль бенефіціаріїв, є більшою за частку трансферів, що припадає на найбагатший квінтиль. Видатки вважають прогресивними, якщо вигоди найбіднішого квінтиля є більшими у відносному вираженні, ніж вигоди найбагатшого квінтиля.

Також важливими є проблеми дієвості та ефективності використання соціальних видатків для зниження рівня бідності та нерівності. Соціальні трансфери вважають більш дієвими за більшого зниження рівня бідності, від рівня, який існував би без надання трансферів. Ефективність можна визначити як кількість ресурсів, від яких відмовляються, щоб досягти

бажаної зміни. Кількісно ефективність соціальних трансферів Світовий банк вимірює їх часткою у видатках 10% найбідніших домогосподарств [99, с. 85].

Зазвичай уряд регулює ціни на найважливіші продукти харчування, такі як хліб, крупи, макарони, молоко тощо. Часто уряд встановлює ціни на послуги громадського транспорту. Досить поширеним способом підтримки громадян з низькими доходами є житлові субсидії. Уряд здійснює компенсацію частини видатків домогосподарств на оплату житлово-комунальних послуг.

Встановлення рівня мінімальної заробітної плати (МЗП) є одним із досить важливих інструментів державного регулювання доходів. Метою цього інструменту є досягнення таких основних цілей:

- 1) подолання надмірної експлуатації робітників, які задіяні на простих видах робіт;
- 2) протидія недобросовісній конкуренції, яка досягається за допомогою різкого зниження заробітної плати;
- 3) підвищення найнижчих рівнів заробітної плати задля підвищення загального рівня оплати праці.

Важливе значення в розподілі доходів має індексація доходів. Індексація доходів – це механізм підвищення номінальних доходів населення для відшкодування зміни індексу споживчих цін. Розрізняють повну або часткову індексацію, тобто механізм індексації передбачає повну або часткову компенсацію подорожчання споживчих товарів та послуг. Індексацію проводять за обставин, коли індекс споживчих цін перевищує певний поріг. Країна, яка здійснює індексацію доходів, на власний розсуд визначає рівень такого порогу.

Незважаючи на позитивний вплив держави на перерозподіл доходів, проблемним питанням завжди було і залишається допустимий рівень державного втручання. Економісти мають неоднакові погляди на цю проблему і тому не вдається досягти консенсусу.

Отже, популярною версією функціонального розподілу доходів є неокласична. Основний інструмент, який використовують її представники в підході до аналізу розподілу доходів, є виробнича функція. Виконаний нами аналіз моделей, які використовуються у разі дослідження функціонального розподілу доходів у трансформаційних економіках показав, що найпростішою з них є двофакторна модель виробництва, яка моделює розподіл національного доходу між працею та капіталом. Найчастіше вона відображається класичною виробничою функцією Коба-Дугласа. Хоча деякі науковці пропонують різні модифікації цієї функції. Зокрема пропонується врахувати в цій моделі такі чинники як науково-технічний прогрес, рівень знань та кваліфікацію працівників, людський капітал, державу, науково-технічну інформацію, інституційне середовище та ін.

При урахуванні ринку інститутів в дослідженні функціонального розподілу доходів кількісно оцінити як рівноважну, так і фактичну ціну на цьому ринку надто проблематично, хіба-що за допомогою експертів. За відсутності таких експертів можна наближено оцінити рівень розвитку ринку інститутів у країні за допомогою усередненої податкової ставки.

У роботі розглянуто підходи до визначення рівноважної ціни інституційного чинника, а саме – оптимальної ставки оподаткування. Вона фактично відображає ціну тих послуг, які надає держава підприємцям для розвитку їхнього бізнесу, тобто ця ставка деякою мірою відображає ціну інституційного чинника в державі (наскільки держава відпрацьовує цю отримувану платню).

Висновки до розділу 1

Розподільні відносини займають чільне місце у всіх економічних теоріях. Ці відносини розглядають як одну з провідних ланок господарських систем. Вони тісно пов'язані з іншими складниками економіки та справляють на них значний і різносторонній вплив. З розвитком економіки змінювалась

модель розподілу доходів між факторами виробництва – від трифакторної моделі (земля, праця та капітал), яка визначила розподіл національного доходу на ренту, заробітну плату та прибуток, до шестифакторної, складовими елементами якої виступають земля, праця, капітал, підприємництво, держава та інформація.

Аналіз теорії функціонального розподілу доходів дав змогу дійти висновку, що держава та її інституційне середовище суттєво впливають на виробництво і розподіл доходів між його факторами. Держава, яка поступово із виключно політико-правового інституту протягом ХХ ст. перетворилася ще й на потужний соціально-економічний інститут, є важливим складником економічного відтворення. При розподілі національного доходу разом з працею та капіталом необхідно ураховувати ще й рівень розвитку державних інституцій, їх вплив на розвиток економіки та розподіл доходів.

Значний внесок у розвиток теорії розподілу доходів між факторами виробництва на початку її створення зробили такі видатні вчені як А. Тюрго, Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міль, Т. Мальтус та ін. Проте першу цілісну теорію функціонального розподілу доходів сформулював К. Маркс, згідно з якою, лише праця створює національний дохід. На противагу марксизму у другій половині ХІХ ст. виник маржиналізм, який розвинув неокласичну теорію функціонального розподілу доходів, яка ґрунтується на граничній продуктивності факторів виробництва. Згодом почали розвиватись кейнсіанський та посткейнсіанський напрямки, представники яких, зокрема схилились до того, що темпи зростання виробництва залежать від розподілу національного доходу, а обсяг і приріст національного доходу - від обсягу заощаджень.

На початку ХХ ст. набула популярності інституційна теорія функціонального розподілу доходів, прихильником якої був видатний український економіст М. І. Туган-Барановський. На його думку, величина заробітної плати робітників залежить від продуктивності суспільної праці і соціальної сили робітничого класу, його профспілок. Деякі сучасні вітчизняні

представники інституціоналізму (Г. Задорожний, В. Дементьєв, В. Антикуз) вважають, що в дослідженні розподільних відносин важливим є аналіз впливу влади на функціональний розподіл доходів населення.

Основний інструмент, який використовували неокласики в підході до аналізу функціонального розподілу доходів, є теорія виробничих функцій. Найпростішою з цих функцій є двофакторна модель виробництва, яка моделює розподіл національного доходу між працею та капіталом. Нині науковці пропонують урахувати в цій моделі такі чинники, як науково-технічний прогрес, рівень знань та кваліфікацію працівників, людський капітал, державні інститути, науково-технічну інформацію, інституційне середовище тощо.

При урахуванні інституційного чинника в дослідженні функціонального розподілу доходів кількісно оцінити як рівноважну, так і фактичну ціну цього чинника надто проблематично, хіба-що за допомогою експертів. За відсутності таких експертів вирішити вказане завдання можна за допомогою усередненої податкової ставки. Вона фактично відображає ціну тих послуг, які надає держава підприємцям для розвитку їхнього бізнесу і деякою мірою відображає ціну інституційного чинника в державі.

Для визначення оптимальної середньої податкової ставки можна скористатись підходом, який запропонував А. Лафер, хоча використання цього підходу пов'язано з певними труднощами. Усунути деякі з них дає змогу використання запропонованих Є. Балацьким виробничо-інституційних функцій, які як екзогенні чинники, крім праці і капіталу, використовують податковий тягар, що характеризує інституційне середовище.

Основні результати розділу опубліковані у працях [58, 65, 72, 73, 75, 76, 77, 78, 79, 81].

РОЗДІЛ 2

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

2.1 Динаміка заробітної плати як основної форми доходу найманих працівників

Основною складовою трудового доходу найманих працівників є їхня заробітна плата, яка відповідає їхній вкладеній праці, її якості і результатам. Для власників засобів виробництва вона є значною часткою витрат виробництва і водночас ефективним засобом мотивації працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці. Тому заробітна плата зачіпає інтереси всіх учасників трудового процесу і є однією з найскладніших економічних категорій.

З розпадом Радянського Союзу і поваленням тоталітарних режимів в інших країнах Центрально-Східної Європи там почали формуватися ринкові відносини. У результаті принципово змінилась сутність заробітної плати, яка вже не є частиною національного доходу, що виділяється державою для оплати праці, а є частиною валового доходу підприємця, яку він витрачає на оплату праці зайнятих на його підприємстві осіб залежно від укладеного договору чи контракту і обсягів виробленої продукції. В новій системі соціально-трудова відносин добробут найманих працівників залежить від їхньої кваліфікації, затраченого часу на працю та деяких інших чинників, які притаманні ситуації на ринку праці, а не визначається розподіленими з одного центру благами, що було характерним за командно-адміністративної системи.

У новій господарській системі зникло багато безкоштовних благ, що мало місце в командній економіці, велика частина з них стала платною. У зв'язку з цим заробітна плата для багатьох груп працівників є єдиним джерелом доходу і матеріального добробуту.

З розвитком економіки і ускладненнями доступу до запасів світових природних ресурсів зростає значення праці як ресурсу виробництва [14, 85]. Тому проблеми життєдіяльності і розвитку людини, зокрема праці і заробітної плати, дедалі більше цікавлять вчених і все більше публікацій за результатами наукових досліджень з цієї тематики появляються у відкритому друці. У зв'язку з цим, питання заробітної плати і її впливу на рівень добробуту населення та ринок праці, вивчення її динаміки і складових, інші проблеми пов'язані з оплатою праці, є актуальними питаннями наукових досліджень.

Протягом майже всього ХХ ст. у промислово розвинутих країнах доходи як власників капіталу, так і найманих працівників зростали приблизно однаковим темпом [144]. Тобто, розподіл національного доходу між працею і капіталом тривалий період залишався незмінним, що почало сприйматись як усталений факт у дослідженнях зростання економіки. Незначні відхилення від загальної тенденції взаємно нейтралізували одне одного. Однаковий вплив науково-технічного прогресу та інших чинників на працю і капітал в умовах зростання виробництва призвів до того, що науковців майже перестала цікавити проблема функціонального розподілу доходу. Однак, наявні емпіричні дані за останні десятиріччя ламають стереотипи, які встановилися. Для більшості країн, для яких є статистичні дані, частка праці в національному доході стає щорічно меншою.

Наприклад, за висновками фахівців ОЕСР, за період з 1990 по 2009 р. частка праці в національному доході скоротилась в 26 з 30 країн з розвинутою економікою, за якими були відповідні дані. Виконані розрахунки показали, що медіана частки праці в цих країнах знизилась з 66,1% до 61,7% національного доходу. Цей факт вказує на те, що розподіл національного доходу між працею і капіталом змінився у напрямі збільшення частки капіталу. Аналогічні висновки зроблено в доповіді «Заробітна плата у світі в 2010-2011 рр.» та в інших доповідях, опублікованих міжнародними організаціями, де виявлено зниження частки заробітної плати у величезній

більшості країн ОЕСР, починаючи з 1980 р. Що стосується групи країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, то скорочення частки трудових доходів у багатьох із них було ще значнішим. Як зазначалося у доповіді МОП «Заробітна плата у світі в 2011 році», інших дослідженнях, за межами групи розвинених країн також відзначається глобальний характер цієї тенденції, яка вказує на скорочення у світі частки доходу, який іде на оплату праці. Особливо різке ця тенденція проявилась в Азії та Північній Америці, за більш стабільної, але неухильно зменшуваної частки заробітної плати в країнах Латинської Америки [122].

Як показують статистичні дані, кінець ХХ – початок ХХІ ст. ознаменований зростанням світової економіки. Проте, винятком стали 2008-2009 рр., коли дала про себе знати світова фінансово-економічна криза. Хоча в різних регіонах планети її вплив був неоднаковий (рис. 2.1).

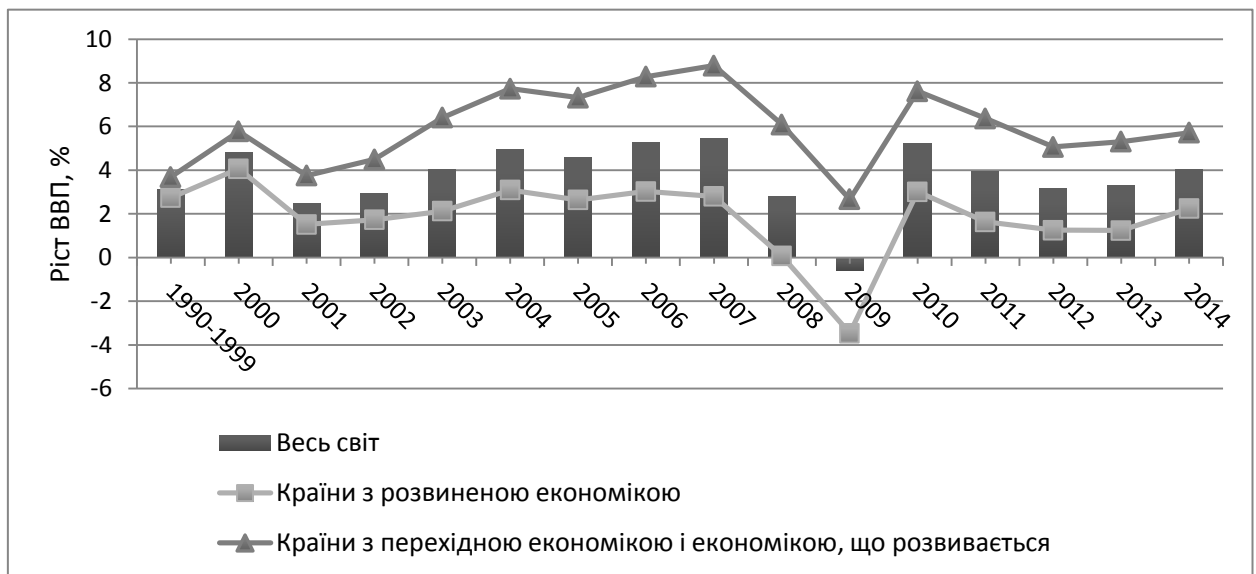


Рис. 2.1. Середньорічні темпи економічного зростання, 1990-2014 рр.. (ВВП у постійних цінах).

Джерело: побудовано автором на основі [131].

Темп зростання ВВП у середньому в усьому світі щорічно був додатним і тільки у 2009 р. – від’ємним. Причому від 2001 до 2007 рр. величина цього показника щорічно збільшувалася. Помітне збільшення значення цього показника відбулося і в 2010 р., хоча криза державного боргу,

різні заходи жорсткої економії та інші чинники призвели до значного уповільнення економічного зростання у наступні два роки.

Особливо великої шкоди завдала криза країнам з розвинутою економікою. Для цих країн 2009 р. став періодом найбільшого економічного спаду з часів Великої депресії. Хоча групі країн з перехідною економікою і економікою, що розвивається, вдалося уникнути повального спаду, і темпи зростання ВВП у них в 2009 р. були навіть додатними. Слід зауважити, що в середньому у цих країнах з 2000 р. величина вказаного показника постійно була більшою за його значення для групи розвинених країн.

У табл. 2.1 подано темпи зростання ВВП у 2000-2014 рр. у деяких пострадянських країнах, зокрема в Україні і Польщі. Цей період доцільно в аналізі поділити на три: докризовий (2000-2007), кризовий (2008-2009) і післякризовий (2010-2014).

Таблиця 2.1

Середньорічні темпи зростання ВВП у 2000-2014 рр., %

Країна	2000-2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Азербайджан	11,32	34,50	25,00	10,80	9,30	4,96	0,09	2,16	5,80	2,79
Білорусь	7,25	10,00	8,65	10,25	0,16	7,74	5,54	1,50	1,02	1,59
Вірменія	11,46	13,20	13,75	6,95	-14,15	2,20	4,70	7,18	3,53	3,43
Грузія	6,45	9,38	12,34	2,31	-3,78	6,25	7,17	6,55	3,32	4,73
Естонія	8,07	10,10	7,49	-4,15	-14,07	3,33	8,28	3,22	1,63	2,08
Латвія	7,82	11,15	9,60	-3,28	-17,73	-0,94	5,48	5,58	4,23	2,36
Литва	7,10	7,81	9,80	2,91	-14,85	1,52	5,87	3,62	3,26	2,93
Молдова	6,25	4,79	3,00	7,80	-6,00	7,09	6,80	-0,82	9,40	4,60
Польща	3,29	6,23	6,79	5,13	1,63	3,88	4,32	2,05	1,67	3,30
Росія	6,78	8,15	8,54	5,25	-7,80	4,50	4,30	3,40	1,30	0,62
Румунія	5,26	7,88	6,32	7,35	-6,58	-1,15	2,16	0,33	3,39	2,90
Словаччина	4,32	8,35	10,49	5,75	-4,94	4,38	3,23	2,03	1,43	2,41
Словенія	3,73	5,85	6,96	3,38	-7,84	1,24	0,60	-2,34	-1,00	2,64
Угорщина	4,19	3,88	0,13	0,74	-6,70	1,24	1,65	-1,66	1,53	3,64
Україна	7,48	7,40	7,60	2,30	-14,80	4,10	5,17	0,15	-0,03	-6,83
Чехія	4,12	7,02	5,74	3,10	-4,51	2,49	1,89	-1,25	-0,70	2,02
У середньому (по періодах)	7.25			-1.44		2.83				

Джерело: [131].

Виконані розрахунки показали, що в докризовому періоді середні темпи зростання ВВП склали 7,24 %, найвищі темпи зростання, понад 10 %, простежувалися в Азербайджані та Вірменії. В таких країнах як Білорусь, Грузія, Естонія, Латвія, Литва, Росія та Україна темпи зростання ВВП в першому періоді в середньому становили 7-8 %. Найнижчі темпи економічного зростання в цьому періоді були в Молдові, Словенії, Угорщині і Чехії.

У 2008 році ситуація значно погіршилась. В усіх пострадянських країнах темпи зростання ВВП знизились і в середньому за цей рік становили 4,16 %. В деяких країнах, зокрема Естонії та Латвії, величина цього показника стала від'ємною. В 2009 р. лише Азербайджан, Білорусь та Польща змогли втримати додатні темпи зростання ВВП. У цілому темпи зростання економіки цих країн стали від'ємними і становили -7,04 %.

У другому кризовому році Україна опинилась у групі країн з найглибшим економічним спадом. В цю групу також увійшли такі країни, як Вірменія, Естонія, Латвія і Литва, хоча в докризовий період їхні темпи зростання були вищі за середні.

У 2010 р. простежувалося відновлення економіки, проте темпи її зростання були ще невисокими. Зокрема для Латвії і Румунії вони ще були від'ємними (-0,94 % і -1,15 % відповідно). Економіка України демонструвала досить непогані результати зростання в 2010 і 2011 рр. (4,10 % і 5,17 %), але в 2012 р. темпи зростання її ВВП знизились до 0,15 %.

Подібна ситуація простежувалася і в інших країнах, зокрема Білорусі, Естонії, Литві, Молдові, Польщі, Румунії, Словенії, Угорщині і Чехії, де темпи зростання ВВП в 2012 помітно уповільнились, а в окремих країнах стали від'ємними. Проте в 2013 і 2014 роки через кризовий стан Україна знову показала негативні темпи зростання ВВП.

Отже, з проведеного аналізу випливає, що 2009 р. практично для всіх країн став рубіжним – роком зниження темпів економічного зростання.

Зрозуміло, що рецесія такої сили вплинула на всі ринки цих країн, зокрема і на національні ринки праці, зменшивши попит на робочу силу на цих ринках.

Динаміку реальної заробітної плати в пострадянських країнах подано в табл. 2.2. У 2006-2007 рр. реальна заробітна плата в середньому зростала приблизно на 12,09 % в рік. Її зростання було порівняно нижчим у Польщі, Словаччині, Словенії, Угорщині, Чехії і в середньому для цих країн становило 3,64 %. Найвищі темпи зростання реальної заробітної плати в цей період і в 2009 р. були в Грузії.

Таблиця 2.2

Темпи зростання реальної заробітної плати 2006-2013 рр., %

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Азербайджан	11.24	24.22	5.26	6.91	5.28	1.54	-	-
Білорусь	17.30	10.00	9.00	0.10	15.00	-	21.5	16.4
Вірменія	16.98	17.45	12.78	15.80	2.17	-	9.9	9
Грузія	24.60	21.20	32.10	2.30	0.20	-	13.1	-
Естонія	11.58	13.05	3.20	-4.94	-1.76	0.73	1.4	3.4
Латвія	15.19	19.72	4.43	-6.80	-2.27	0.04	1.5	4.5
Литва	16.07	18.23	13.78	1.41	-0.25	-0.05	0.8	3.8
Молдова	14.19	8.27	8.69	8.61	0.74	-0.16	-	-
Польща	3.79	5.34	5.61	1.91	1.42	1.10	-	-
Росія	13.33	17.26	11.47	-3.46	5.21	4.28	8.5	5.4
Румунія	11.06	16.19	16.97	-0.77	-2.84	-	1	-
Словаччина	2.49	7.50	3.46	2.97	2.73	-1.14	-1.2	1
Словенія	3.09	2.55	2.46	2.48	2.85	-	-2.4	-2
Угорщина	4.14	0.00	1.32	-3.45	-3.43	1.30	-0.9	1.7
Україна	18.41	15.01	6.77	-8.94	10,2	8.93	14.4	8.2
Чехія	3.07	4.42	0.71	0.21	-0.69	-6.40	-1.2	-0.3

Джерело: [130].

Темпи зростання реальної заробітної плати в перший рік кризи у більшості країн помітно уповільнились і становили в середньому 8,63 %, а в наступному році знизилися до 0,9 %. В Естонії, Латвії, Росії, Румунії, Угорщині та Україні реальна заробітна плата в 2009 р. знизилася. Незважаючи на економічний спад, високі темпи зростання реальної заробітної плати в цьому році продемонстрували Азербайджан, Вірменія і Молдова.

У роки останнього економічного спаду зменшилась кількість відпрацьованих людино-годин, що негативно вплинуло на рівень заробітної плати. Що менше люди працюють, то менше, як відомо, вони заробляють. Скорочення робочого часу супроводжувалося зниженням темпів зростання реальної заробітної плати і в окремих розвинутих країнах (Японія, Німеччина, США та ін.). Проте ця динаміка не простежувалась в інших країнах (наприклад Італії, Фінляндії, Норвегії). Реальна заробітна плата зменшувалась далеко не скрізь, де скорочували робочий час, а іноді навіть продовжувала зростати. Отже, зменшення відпрацьованого робочого часу можна розглядати тільки як один з можливих чинників, що впливають на темпи зростання реальної заробітної плати [51, с. 60; 55].

Після економічного спаду 2008-2009 рр. в окремих країнах зростання реальної заробітної плати швидко відновилося. Зокрема, вже в 2010 р. темпи зростання реальної заробітної плати в Україні і Росії знову стали додатними, а в Білорусі величина цього показника була найбільшою серед усіх досліджуваних країн і становила 15 %. Проте в інших країнах реальна заробітна плата все ще знижується або темпи її зростання зовсім незначні.

Для визначення динаміки співвідношення між доходами власників капіталу і доходами найманих працівників простежимо як змінювалась частка праці в національному доході досліджуваних країн. Для цього знайдемо залежність між динамікою ВВП і поведінкою заробітної плати.

Рис. 2.2 відображає зв'язок динаміки ВВП і заробітної плати в докризовий період. Зростання ВВП у цій групі країн на 1 відсотковий пункт (в.п.) в середньому збільшувало заробітну плату на 1,53 в.п. (лінія тренду).

На відміну від загальносвітової тенденції, протягом цих років доходи найманих працівників у вибраних країнах зростали швидше за доходи власників капіталу. Основною причиною такого стану речей, на нашу думку, може бути низький рівень оплати праці в командній системі і підвищення його в процесі переходу до ринку.

Однак у кризові 2008-2009 рр. зазначений зв'язок між ВВП і заробітною платою змінився. Аналіз показників динаміки заробітної плати в розглянутій групі країн дає підстави для висновку, що, незважаючи на дуже різні макроекономічні результати, продемонстровані країнами протягом цього періоду, реальна заробітна плата в основному реагувала мляво. Це видно з рис. 2.3: зміна ВВП на 1 в.п. відповідає зміні заробітної плати на 0,43 в.п., що узгоджується із світовою тенденцією до зменшення з кожним наступним роком частки праці в національному доході країн.

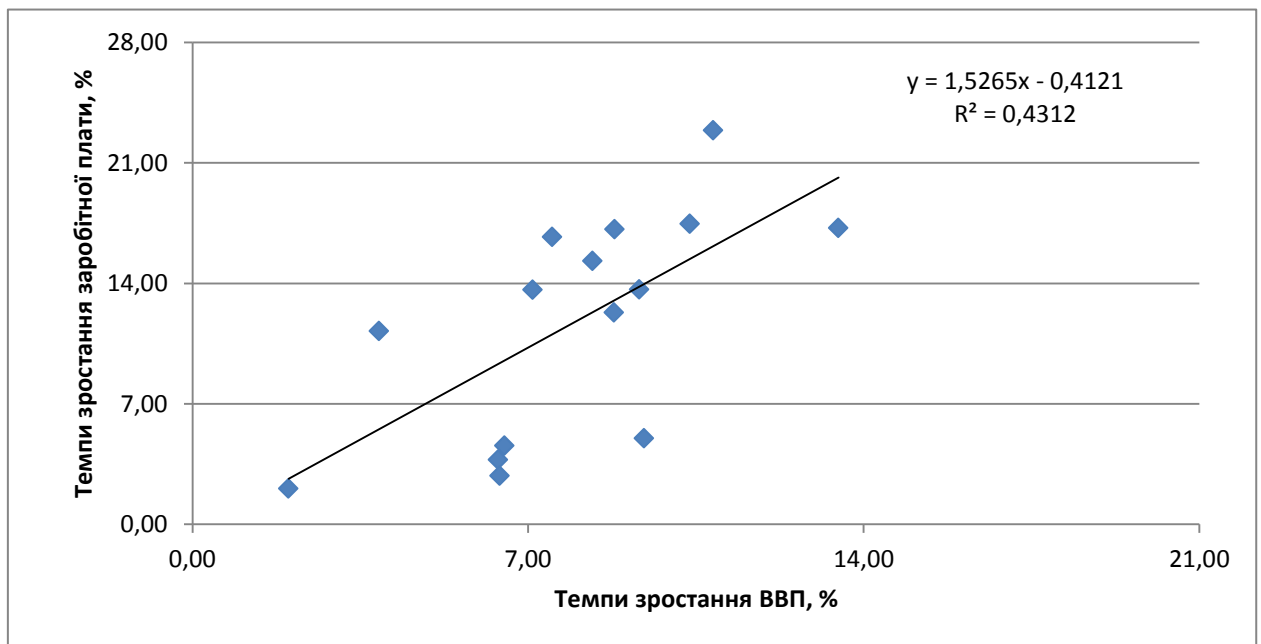


Рис. 2.2 Взаєморозташування країн залежно від співвідношення середньорічних темпів зростання ВВП та реальної заробітної плати, 2006-2007 рр.

Джерело: побудовано на основі [130] і [131].

Зазначимо, що Вірменія, Грузія, Литва, Росія, Словенія та Чехія знаходяться в верхньому лівому куті рис. 2.3. Це означає, що у цих країнах відбувалось зростання реальної заробітної плати на фоні зниження ВВП. Для Естонії, Латвії, Угорщини і України, які знаходяться в лівому нижньому куті рис. 2.3, зниження ВВП супроводжувалось зменшенням реальної заробітної плати.

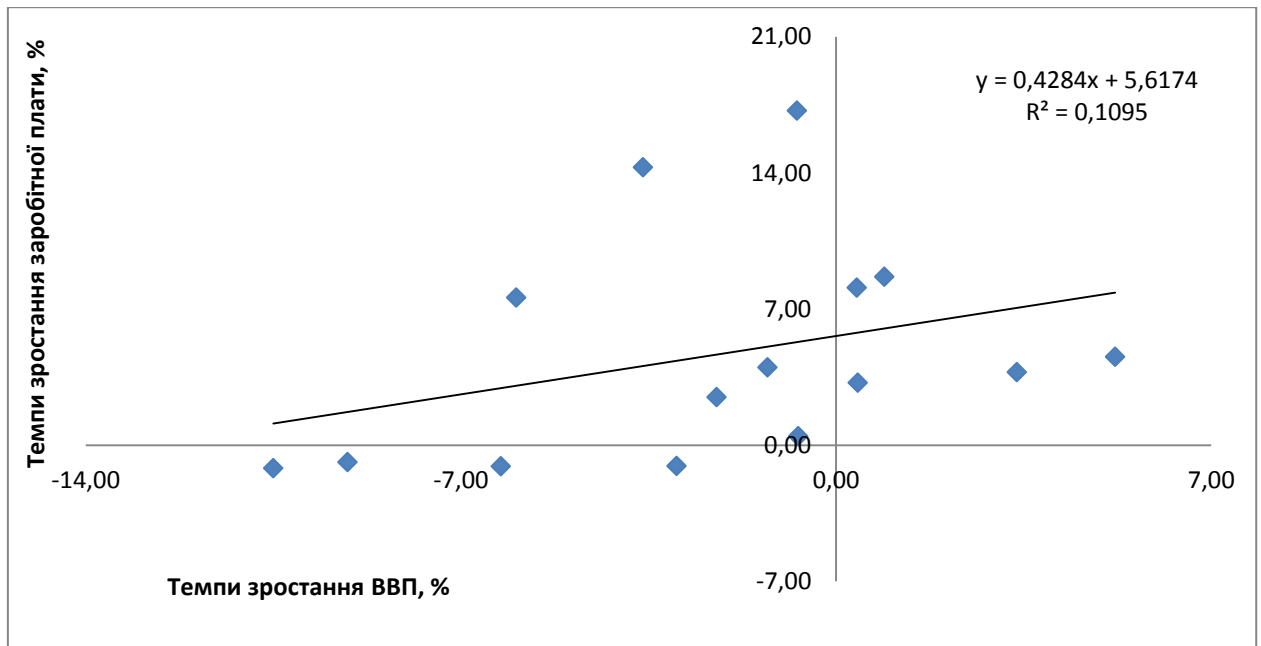


Рис. 2.3 Взаєморозташування країн залежно від співвідношення середньорічних темпів зростання ВВП та реальної заробітної плати, 2008-2009 рр.

Джерело: побудовано на основі [130] і [131].

У 2010-2011 рр. взаємозалежність ВВП і реальної заробітної плати знову стала дещо іншою. З рис. 2.4 видно, що в цей період збільшення ВВП на 1 в.п. спричиняло зростання заробітної плати на 1,03 в.п. Тобто, ці два показники змінювались одночасно на приблизно одну і ту саму величину. Однак, темпи зростання реальної заробітної плати протягом цього періоду в Чехії, Естонії, Латвії, Литві, Румунії, Угорщині були від'ємними, тоді як темпи зростання ВВП були додатними у всіх зазначених країнах.

Динаміку середньої реальної заробітної плати визначає чимало чинників. Головними серед них є динаміка номінальної оплати праці і темпи інфляції. Одночасно важливу роль відіграють зміни у структурі зайнятих, наявні в країні інститути ринку праці тощо.

Зменшення частки заробітної плати у функціональному розподілі національного доходу можна пояснити декількома чинниками. Деякі економісти вважають, що найбільш важливими з них є:

- технологічні зміни;

- глобалізація (збільшення лібералізації товарних ринків і збільшення мобільності капіталу через національні кордони);
- фінансіалізація (підвищення ролі фінансової діяльності та зростання популярності фінансових установ у національних економіках);
- зниження впливу інститутів ринку праці;
- зростання рівня безробіття [137, с. 10].

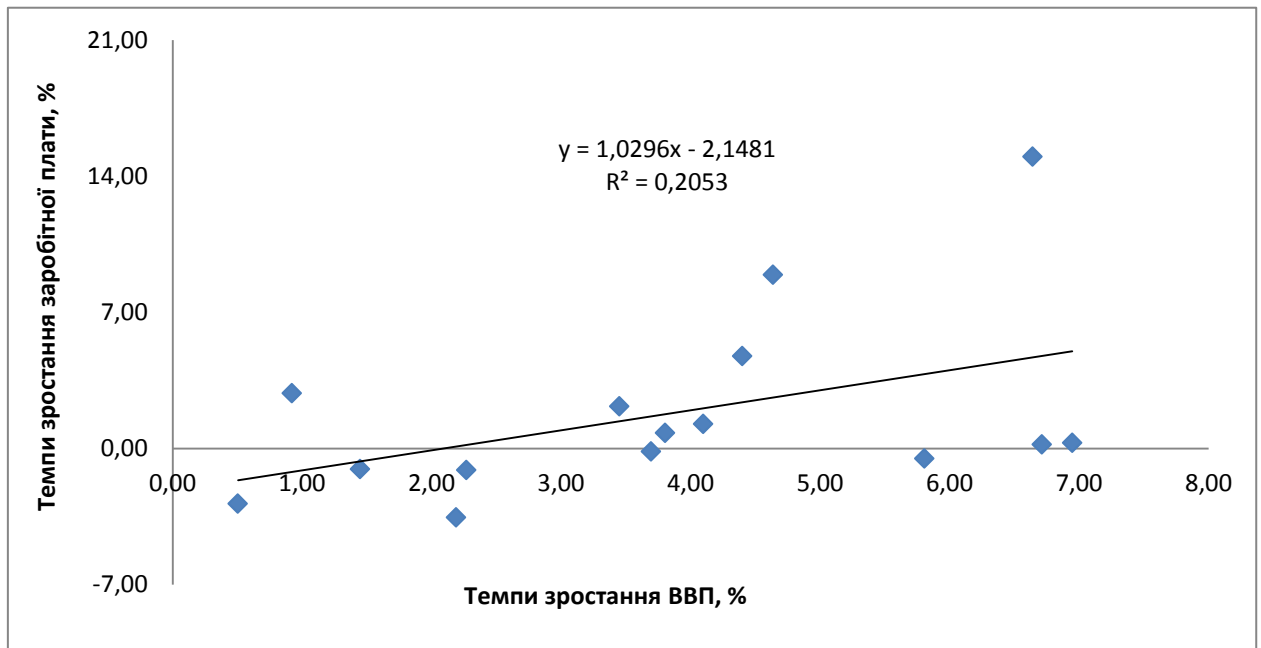


Рис. 2.4 Взаєморозташування країн залежно від співвідношення середньорічних темпів зростання ВВП та реальної заробітної плати, 2010-2011 рр.

Джерело: побудовано на основі [130] і [131].

Багато економістів приписують падіння частки заробітної плати в основному поєднанню глобалізації та технологічних змін. Вони стверджують, що відкриття кордонів призвело до переміщення робіт із розвинутих країн в країни, що розвиваються. Це спричинило пониження заробітної плати в розвинених країнах. Технологічний прогрес стимулює зростання попиту на кваліфікованих працівників, що теж призводить до зниження заробітної плати для менш кваліфікованих працівників.

Хоча деякі науковці роблять наголос тільки на технологічному розвитку. На їхню думку, основною причиною змін у функціональному

розподілі доходів був технологічний прогрес, а глобалізація (торгівлі і виробництва) зробила невеликий вплив на нерівність у заробітній платі [113].

Інші дослідники ставлять під сумнів важливість, яку відіграє глобалізація та технологічні зміни у розподілі національного доходу, припускаючи, що в цих процесах задіяні також й інші інституційні та політичні чинники [151]. Справді, всі країни з розвинутою економікою зіткнулися з вищезгаданими факторами, проте їх вплив на розподільчі відносини дуже відрізняється в різних країнах.

Зокрема, фінансіалізація – збільшення ролі фінансової діяльності та зростання популярності фінансових установ в національній економіці – теж розглядається як ключовий фактор більшої концентрації доходів в висококваліфікованих працівників і, отже, падіння частки заробітної плати у менш кваліфікованих (населення з низьким рівнем доходу має нижчий доступ до послуг фінансових посередників через високу ціну позикового капіталу, недостатній обсяг заощаджень, відсутність фінансової освіти тощо).

Разом з фінансіалізацією, важливу роль у розподільчих відносинах відіграють зміни, що відбуваються на ринку праці, зокрема, зменшується роль інститутів цього ринку в розподілі національного доходу. Різне зниження рівня профспілкового членства і ступеня колективних переговорів не могло не відбитися на функціональному розподілі доходів. Хоча в різних країнах ці процеси протікають по різному. Так у США рівень членства у профспілках знизився від 26,7 % в 1978 році до 13,1 % у 2011 році, з більш значним падінням серед синіх комірців та працівників з середнім рівнем освіти [143, с. 267]. У Великобританії значення цього показника за останні тридцять років зменшилося удвічі. У 2009 році тільки 18 відсотків працівників приватного сектора були членами профспілки [107].

Членство в профспілках є важливим чинником, який впливає як на рівень заробітної плати, так і на нерівність в розмірах оплати праці. Наприклад, у Великобританії в 1980-х і 1990-х роках працівники, які були членами профспілок, отримували премію до заробітної плати (визначається

як відсоткова різниця середньої погодинної заробітної плати членів профспілки в порівнянні з не-членами) у розмірі близько 10 %. Проте, ця цифра знижувалась з 1990-х років, як і в інших країнах, а в 2009 році склала приблизно 5-6 % [107]. Падіння ролі профспілок у США призвело до зростання розриву між більш кваліфікованими і менш кваліфікованими працівниками. Хоча ці союзи домоглися скорочення нерівності у величині заробітної плати найманих працівників. В результаті, було піднято рівень оплати праці для працівників з низькою і середньою заробітною платою більше, ніж для високооплачуваних зайнятих [143, С. 267-271]. Це свідчить, що переваги профспілок в підвищенні загального рівня оплати праці зменшуються, однак, вони продовжують мати позитивний ефект при нівелюванні відмінностей в оплаті праці.

В результаті огляду наукових досліджень з цієї проблематики аналітики ОЕСР прийшли до важливого висновку, що основні фактори, які викликають широку тенденцію до зниження частки заробітної плати, наприклад, глобалізація чи технологічний розвиток, також є важливими чинниками загального економічного зростання. Тому вони затрудняються у виробленні рекомендацій для урядів країн, які стосуються стримування і призупинення зниження частки заробітної плати у розподілі доходів населення.

Теперішні їхні висновки дещо відрізняються від рекомендованих раніше реформістських пропозицій щодо дерегулювання ринків праці і переходу до гнучкої зайнятості, які були основним фактором зростання нерівності у доходах. Адже занижений рівень фактичної заробітної плати, порівняно з її рівноважним значенням може не тільки поставити під загрозу соціальну згуртованість, а й привести до зниження сукупного попиту на товари і послуги, оскільки працівники з нижчою заробітною платою мають більшу схильність до витрат.

Намагаючись розірвати це замкнуте коло, вони стверджують, що призупинити зниження частки заробітної плати у розподілі доходів

населення можна за допомогою поєднання кращої освіти (як засіб, щоб більше працівників перейшли на кращу роботу) та використання системи оподаткування/пільг (як засіб, для зменшення нерівномірного розподілу заробітної плати). Дані пропозиції є важливими, проте їх реалізація дасть змогу лише частково вирішити розглянуту проблему. Тому потрібні інші реформістські заходи.

З оглянутого, можна припустити, що ОЕСР та інші глобальні інститути переоцінюють роль таких чинників, як технології та недооцінюють важливість інших чинників, таких як рівень фінансіалізації і ведення колективних переговорів. Якщо це припущення є правильним, то державна політика регулювання цін на ринках праці і капіталу повинна бути спрямована на поліпшення ведення колективних переговорів і обмеження ролі фінансових інститутів, підвищення частки оплати праці і скорочення нерівності ставок заробітної плати.

Відмінності в темпах зростання реальної заробітної плати передовсім зумовлені неоднаковою динамікою номінальної оплати праці, темпи зростання якої у 2000-2013 рр. подано в табл. 2.3. З цієї таблиці видно, що в докризовий період номінальна заробітна плата зростала у всіх вибраних країнах. Темпи її зростання були від'ємними тільки у трьох прибалтійських країнах в 2009 р. і в двох із них (Латвії і Литві) – в 2010 р. Негнучкість заробітної плати до зниження пояснюється низкою причин. Серед найважливіших із них такі: боротьба профспілок за права трудящих; наявність між найманими працівниками і працедавцями тривалих трудових договорів, які складно змінити; підтримання підприємцями трудової моралі, погіршення якої може призвести до меншої відповідальності зайнятих і зниження їхньої продуктивності праці; побоювання через зниження заробітної плати втратити кращі кадри і можливі труднощі у залученні інших кваліфікованих працівників; ймовірність зниження іміджу власної фірми та ін. В кризових ситуаціях підприємці радше вдаються до гнучких форм зайнятості, ніж до зниження номінальної заробітної плати [41].

Таблиця 2.3

Темпи зростання номінальної заробітної плати у 2000-2013 рр., %

	2000 - 2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Азербайджан	24.95	27.18	8.58	11.25	9.53	9.72	6.17
Білорусь	44.56	25.09	14.99	21.94	58.16	90.93	37.69
Вірменія	17.87	17.75	9.85	6.91	12.29	-1.82	39.83
Грузія	24.02	45.32	4.08	7.33	15.47	7.54	7.82
Естонія	12.43	13.90	-5.02	1.08	5.89	5.72	6.99
Латвія	16.81	20.35	-3.76	-3.47	4.27	3.79	4.53
Литва	8.05	19.38	-4.45	-3.30	2.71	4.02	4.99
Молдова	27.12	22.50	8.61	8.16	7.48	6.02	-
Польща	5.88	10.06	5.43	3.97	5.41	3.84	-
Росія	31.75	27.20	7.80	12.42	13.08	12.39	12.51
Румунія	28.62	26.15	4.77	3.09	4.10	4.19	-
Словаччина	8.44	8.12	2.97	3.29	2.21	2.42	2.36
Словенія	7.04	8.30	3.42	3.89	1.99	0.06	-0.15
Угорщина	11.63	7.42	0.55	1.35	5.20	4.70	3.41
Україна	28.93	33.68	5.54	17.47	17.60	14.93	7.90
Чехія	6.81	7.80	3.33	1.94	2.19	7.52	1.13

Джерело: обчислено на основі [130].

В Україні номінальна заробітна плата щорічно збільшувалася до 2009 р. Середній темп її зростання за 2000-2008 рр. становив 29,46 %. Тільки у кризовому 2009 р. темпи зростання номінальної зарплати знизилися до 5,54 %, а в кожному з наступних двох років вони приблизно дорівнювали 17,5 %. Проте, в 2012, 2013 роках темпи її зростання знову почали падати.

Одним із основних показників, який характеризує стан ринку праці, є мінімальна заробітна плата (МЗП). У Рекомендації МОТ № 135 щодо встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються, зазначено, що «основною метою встановлення мінімальної заробітної плати повинно бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту відносно мінімально допустимих рівнів заробітної плати» [100].

Величина МЗП відповідає такому рівню оплати праці, нижче якого не можна встановлювати заробітну плату найманого працівника. Тому збільшення мінімальної заробітної плати сприяє зростанню рівня життя

працівників, вартість праці яких оцінюють досить низько. Крім цього, збільшення цієї заробітної плати зменшує диференціацію доходів працівників. Отже, МЗП виконує певною мірою соціальну функцію для низькооплачуваних працівників. Інакше кажучи, мінімальна заробітна плата – це певна державна соціальна гарантія щодо отримання мінімального рівня грошового забезпечення, необхідного для відтворення трудового потенціалу зайнятих.

Для виконання порівняльного аналізу рівня мінімальної заробітної плати кількох країн показник МЗП необхідно виразити в однаковій валюті. В таблиці 2.4 подано величину цього показника для України, США і деяких країн-членів Євросоюзу за 2002-2014 рр.

Таблиця 2.4

Мінімальна заробітна плата в окремих країнах у 2002-2014 рр, в євро

	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Бельгія	1140.24	1210.0	1259.00	1309.60	1387.50	1387.50	1415.24	1443.54	1501.82	1501.82
Естонія	118.24	171.92	230.08	278.02	278.02	278.02	278.02	290.00	320.00	355.00
Франція	1127.23	1286.09	1254.28	1280.07	1321.02	1343.77	1365.00	1398.37	1430.22	1445.38
Греція	571.71	667.68	730.30	794.02	817.83	862.82	862.82	876.62	683.76	683.76
Угорщина	203.93	231.74	260.16	271.94	268.09	271.80	280.63	295.63	335.27	341.7
Латвія	107.86	114.63	172.12	229.75	254.13	253.77	281.93	285.92	286.66	320
Люксембург	1290.21	144.81	1570.28	1570.28	1641.74	1682.76	1757.56	1801.49	1874.19	1921.03
Польща	217.43	1466.77	244.32	313.34	307.21	320.87	348.68	336.47	289.62	289.62
Португалія	406.01	555.06	470.17	497.00	525.00	554.17	565.83	565.83	697.42	717.95
Румунія	50.33	207.86	115.27	138.59	149.16	141.63	157.20	161.91	392.73	404.40
Словенія	432.6	437.15	521.80	538.5	589.19	597.43	748.1	763.06	783.66	789.15
Іспанія	515.90	598.50	665.70	700.00	728.00	738.85	748.30	748.30	752.85	752.85
Велика Британія	1109.29	1134.6	1314.97	1242.24	995.28	1076.46	1136.22	1201.96	1249.85	1251.05
США	1012.90	655.36	677.81	688.81	815.79	872.32	940.48	971.22	952.46	911.22
Україна	29.46	54.43	61.33	50.84	64.14	86.17	95.62	104.49	111.45	77.53

Джерело: [54], [117].

Серед країн Євросоюзу найнижчий рівень МЗП у 2012 р. був у Болгарії – 138,05 євро [117]. З таблиці 2.4 видно, що в Україні у цьому році мінімальна заробітна плата становила 104,49 євро, що є нижчим ніж в найбідніших країнах Євросоюзу. У 2014 р. значення цього показника

становило 77,33 євро, що стало наслідком падіння гривні у порівнянні з євро. Тобто, в Україні наймані працівники стали біднішими. В окремих країнах цього об'єднання рівень мінімальної заробітної плати також не був надто високим. Зокрема, в Естонії, Угорщині, Латвії, Румунії до 2012 р. цей рівень не перевищував 300 євро. Хоча, в Бельгії, Франції, Люксембургу та Великій Британії величина цього показника перевищувала 1000 євро.

Аналіз динаміки МЗП для міжнародних порівнянь рівня доходів найманих працівників бажано виконувати в комплексі з іншими показниками, зокрема, з середньою заробітною платою. Виконати такий аналіз дає змогу індекс Кейтца, який розраховують як співвідношення мінімальної ($ЗП_{min}$) і середньої заробітної плати ($ЗП_{cm}$) [12]:

$$IK = \frac{ЗП_{min}}{ЗП_{cm}}. \quad (2.1)$$

Величина цього індексу відображає ступінь державного регулювання заробітної плати у відповідній країні. Від значення індексу Кейтца залежить, яка частина працівників отримує заробітну плату в мінімальному розмірі [17, с. 17]. За рекомендацією МОТ, оптимальне значення цього показника дорівнює 50 %, а Євросоюзу – 60 % [93]. Значне відхилення величини цього показника від оптимального значення вказує на необхідність удосконалення регулювання заробітної плати в країні.

Нами обчислено значення індексу Кейтца для України, США і деяких країн Євросоюзу за 2002-2013 рр. (табл. 2.5). У всіх досліджуваних країнах величина цього показника не досягла 60 %, а п'ятдесятивідсотковий бар'єр цей показник подолав лише у Франції протягом всього досліджуваного періоду, та у певні роки в Греції, Португалії та Великій Британії.

Розглядаючи зміну співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати за 2002 – 2013 рр., варто зазначити, що найнижчий рівень цього показника простежувався в Естонії, Угорщині, Румунії та Іспанії. Значення індексу Кейтца в цих країнах протягом цього періоду не перевищувало 40 %,

що свідчить про проблеми в регулюванні заробітної плати. У Латвії, Польщі і Україні величина цього показника також не була великою.

Таблиця 2.5

Співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати в окремих країнах, %

Країна	Індекс Кейтца										Стандартне відхилення
	2002	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Бельгія	51.37	50.06	48.34	49.81	49.71	49.70	49.01	-	48,85	-	1,02
Естонія	30.11	32.13	33.32	31.76	33.69	35.47	35.09	33.14	32,69	33,72	1,49
Франція	55.61	56.93	53.65	53.45	53.31	52.91	52.48	52.01	-	-	2,05
Греція	44.40	43.56	44.78	47.83	46.80	48.10	50.21	52.75	56,87	-	4,21
Угорщина	40.82	36.45	36.00	35.40	34.72	35.78	36.29	36.61	-	-	1,63
Латвія	34.68	36.46	32.52	30.15	33.40	39.05	40.45	43.10	-	-	4,42
Люксембург	41.28	42.53	42.82	41.61	41.11	42.00	41.97	41.73	-	-	0,57
Польща	36.22	36.61	35.96	35.02	38.27	41.14	40.84	40.77	-	-	2,33
Португалія	49.67	48.97	48.18	48.81	49.31	50.76	-	-	51,69	-	1,19
Румунія	32.89	37.66	32.02	27.94	30.66	32.52	31.55	-	-	-	2,89
Словенія	42.53	41.93	42.41	40.61	40.71	40.95	49.11	49.07	50,02	51,45	4,17
Іспанія	36.02	35.32	38.07	38.86	38.89	39.18	39.40	39.49	39,73	39,96	1,47
Велика Британія	42.91	44.53	47.78	48.71	48.44	48.24	48.65	49.49	56,46	57,43	4,17
США	40.65	39.76	37.84	39.66	43.10	46.99	45.53	44.28	-	-	3,51
Україна	43.88	44.37	41.19	34.05	33.50	39.03	41.18	38.13	36,95	36,22	3,45

Джерело: обчислено на основі [130].

У Греції, Латвії, Словенії, США та Україні простежувалось досить сильне коливання рівня індексу Кейтца, про що свідчить величина стандартного відхилення цього показника (табл. 2.5). У Греції значення досліджуваного показника постійно збільшувалось. Подібна тенденція відношення мінімальної заробітної плати до середнього її значення мала місце і в Польщі, Іспанії та Великій Британії. В Словенії до 2009 р. величина цього показника зменшувалася, однак у 2010 р. різко збільшилася – на 8,16 в.п. порівняно з попереднім роком. Цим пояснюється таке значне значення стандартного відхилення досліджуваного показника для цієї країни.

Як показав проведений аналіз, у досліджуваних пострадянських країнах у 2008 р. різко знизилися темпи зростання ВВП, так само як і темпи

зростання реальної заробітної плати. У 2009 р. ці показники у багатьох країнах набули від'ємного значення.

Проаналізувавши залежність між динамікою ВВП і поведінкою заробітної плати, варто зазначити, що в 2006-2007 рр. доходи найманих працівників у вибраних країнах зростали швидше за доходи власників капіталу. Однак, в кризові 2008-2009 рр. зміна ВВП на 1 в.п. відповідала зміні заробітної плати на 0,43 в.п., тобто частка праці в національному доході країн зменшувалась, що узгоджується із світовою тенденцією. В наступні роки ці два показники змінювались одночасно на приблизно одну і ту саму величину.

Основними чинниками, які пояснюють зменшення частки заробітної плати у функціональному розподілі національного доходу є: технологічні зміни; глобалізація; фінансіалізація; зниження впливу інститутів ринку праці; зростання рівня безробіття. Однак, ОЕСР та інші глобальні інститути надають перевагу досліджувати вплив таких факторів, як технології проте недооцінюють важливість інших факторів, таких як рівень фінансіалізації і ведення колективних переговорів.

2.2 Порівняльний аналіз змін у функціональному розподілі доходів в Україні та інших пострадянських країнах

Повалення тоталітарних режимів в країнах Центрально-Східної Європи і демократизація цих держав, проведення економічних реформ, які спиралися на пріоритет приватної власності привели до зміни соціально-трудових відносин в цих країнах. Почали формуватися різноманітні ринки, зокрема, і ринок праці та ринок капіталу. В кожній державі встановилися свої ціни на цих ринках. В зв'язку з цим виникає питання: чи справедливі ці ціни? Чи встановлена заробітна плата відповідає реальному вкладу найманих працівників у виробництво? Чи отримуваний дохід інвестора відповідає його фінансовим вкладенням у виробництво?

Наприклад, у Польщі ринкові перетворення привели до високої взаємообумовленості трудових макроекономічних чинників, жорсткої прив'язки обсягових показників ринку праці до його фінансово-вартісних характеристик. Виникає потреба в оцінюванні гнучкості реагування попиту і пропозиції на ринку робочої сили на існуючі невідповідності між ефективністю і оплатою праці. Величина цього ступеня в деякому розумінні характеризує міру розвитку ринку праці.

Трансформаційних змін зазнала й економіка України. Процес становлення і розвитку ринкових відносин за роки незалежності супроводжувався появою низки негативних тенденцій серед яких зниження доходів населення та зростаюча майнова диференціація суспільства. Аналіз динаміки розподілу доходів за період з 1990 по 2013 рр. вказує на суттєві зміни у структурі доходів населення України (рис. 2.5).

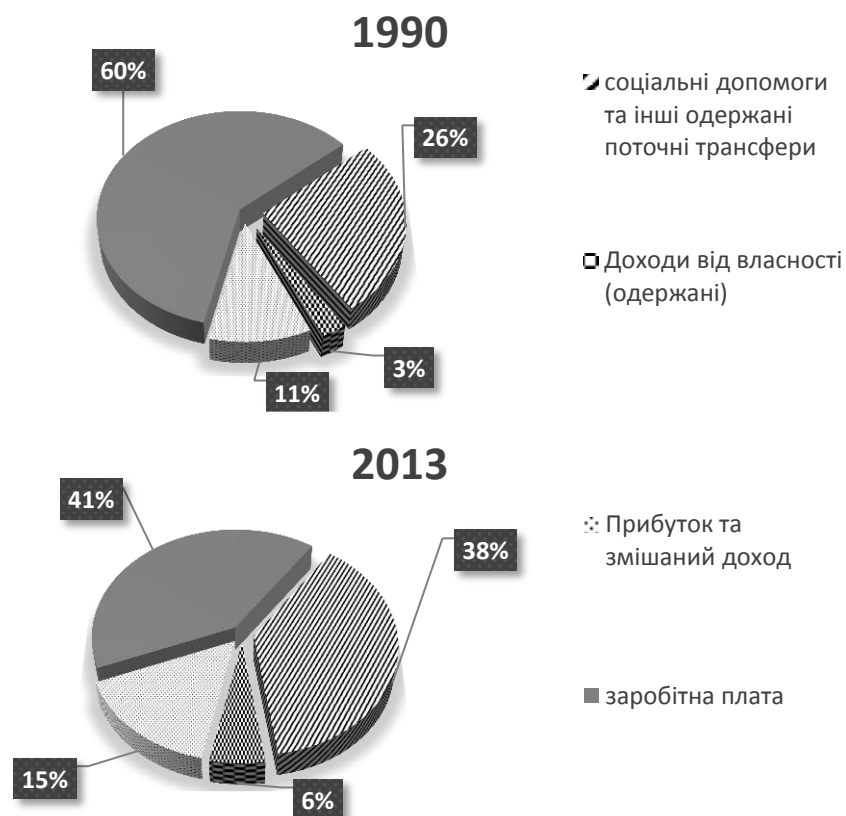


Рис. 2.5. Структура грошових доходів населення України у 1990 та 2013 роках.

Джерело: побудовано автором на основі [54].

З рисунка видно, що за досліджуваний період частка заробітної плати у цій структурі зменшилася майже у півтори рази, а значення всіх інших показників збільшилося. Зокрема, частка одержаних доходів від власності збільшилася у 2,1 рази, прибутку та змішаного доходу – у 1,5 рази і соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів – у 1,4 рази.

Через відсутність опублікованих статистичних даних про грошові доходи населення України у 2014 р., наведемо відповідну інформацію за перші квартали трьох останніх років (див. табл. 2.6). З цієї таблиці видно, що у першому кварталі 2015 р. збільшилися грошові доходи населення України порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Суттєво збільшилася в цих доходах частка прибутку та змішаного доходу (з 10,0 % до 13,9 %) і ненабагато – частка одержаних доходів від власності (з 4,9 % до 5,4 %). Одночасно у цих доходах на 2,8 відсоткових пункти зменшилася частка заробітної плати і на 1,6 відсоткових пункти – значення показника «частка соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів». Хоча частка інших поточних трансфертів збільшилася на 2,1 відсоткових пункти.

Таблиця 2.6

Грошові доходи населення України у I кв. 2013, 2014 і 2015 роках

Показник	2013		2014		2015*	
	млн. грн.	у % до підсумку	млн. грн.	у % до підсумку	млн. грн.	у % до підсумку
всього доходів	317251	100,0	340783	100,0	357068	100,0
заробітна плата	135753	42,8	144572	42,4	142789	40,0
прибуток та змішаний дохід	31829	10,0	39307	11,5	49621	13,9
доходи від власності (одержані)	15465	4,9	18051	5,3	19346	5,4
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	134204	42,3	138853	40,8	145312	40,7
у тому числі:						
соціальні допомоги	79113	24,9	81870	24,0	79555	22,3
інші поточні трансферти	7802	2,5	11487	3,4	16414	4,6
соціальні трансферти в натурі	47289	14,9	45496	13,4	49343	13,8

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: [54].

Оцінити адекватність цих процесів неможливо без урахування реального внеску праці та капіталу у створенні чистого доходу. Але детально оцінити ці процеси можна лише з використанням економіко-математичних методів та моделей, розрахунки згідно з якими дають змогу визначити не тільки напрям, а й масштабність і майбутній розвиток досліджуваних процесів, без чого тяжко обійтись у разі прийняття правильних управлінських рішень щодо регулювання зайнятості населення.

Необхідно відзначити, що в умовах сьогодення проблема досягнення рівноваги на ринках праці і капіталу набуває глобального характеру. Так, у доповіді Міжнародної організації праці «Світ праці у 2011 році: змусити ринки створювати робочі місця» підкреслюється, що в посткризовому світі відбувається скорочення ролі доходів від праці на тлі загального зростання прибутків.

У зв'язку з цим все частіше дослідники піднімають глибинну проблему ролі праці і капіталу в розподілі доходів і пошуку збалансованого співвідношення між ними, тобто пошуку рівноважних цін на ринках праці і капіталу. Іншими словами, одвічну тему соціальної справедливості в умовах посиленої на тлі глобалізації конкуренції за якість життя. Тому актуальним напрямом наукових досліджень є пошук цінових параметрів цих ринків, що забезпечать баланс праці і капіталу та справедливий розподіл суспільного продукту і, відповідно, економічний та соціальний розвиток країни загалом.

Як зазначалось у розділі 1, для оцінювання рівноважної заробітної плати можна скористатись граничною продуктивністю праці. Зокрема, її можна розрахувати через граничну продуктивність праці виходячи з умови максимізації підприємницького прибутку, максимуму норми прибутку, або з умови, що ця величина співпадає з оцінкою, отриманою з розкладу Л. Ейлера для виробничої функції.

Для визначення рівноважної заробітної плати і рівноважної норми прибутку скористаємось третім з цих підходів, який використовує маржиналістське розуміння рівноважної заробітної плати. Величину

граничної продуктивності праці знайдемо з використанням попередньо побудованої функції Коба-Дугласа.

Ми пропонуємо оцінити збалансованість ринків праці та капіталу Польщі та України через розрахунок рівноважних цін на цих ринках та відхилення від них фактичних цін [57, 61]. Центральною ідеєю пропонованого підходу є припущення, що у створенні чистого доходу беруть участь тільки два фактори – праця та капітал. Що ж стосується інших факторів, то вони так чи інакше включені у ці два. За таких умов розподіл чистого доходу здійснюється між цими двома факторами. З урахуванням цього, чистий дохід X , отриманий в результаті виробництва, можна представити як суму фонду оплати праці та маси чистого прибутку:

$$X = WL + \pi, \quad (2.2)$$

де L – кількість зайнятих; W – середньорічна заробітна плата найманих працівників; π – маса чистого прибутку, отримана підприємцем після виплати всіх податкових платежів.

Оскільки $\pi = rI$, де r – середньорічна норма прибутку на вкладену одиницю інвестиційних засобів, а I – обсяг інвестицій в основні фонди, то модель (2.2) представимо так:

$$X = WL + rI. \quad (2.3)$$

Як бачимо, у моделі (2.3) фактор праці враховується у вигляді кількості зайнятих L , а капітал – у вигляді інвестицій в основні фонди I . Причому для розрахунків треба використати значення таких статистичних показників: L , W , I та π .

На наступному кроці необхідно обчислити рівноважні ціни праці і капіталу. Припустимо, що чистий дохід X пов'язаний з факторами однорідною виробничою функцією степеня однорідності ν : $X = X(L, I)$. Тоді, враховуючи (1.33), можна записати:

$$X = \left(\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial L} \right) L + \left(\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial I} \right) I. \quad (2.4)$$

Відношення $\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial L}$ та $\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial I}$ у моделі (2.4) відображають рівноважні ціни факторів, праці та капіталу відповідно. Тобто рівноважна заробітна плата становить $W^* = (1/\nu)(\partial X / \partial L)$, а рівноважна норма прибутку – $r^* = (1/\nu)(\partial X / \partial I)$. Як бачимо рівноважні ціни праці та капіталу визначені через граничні продуктивності відображають реальний виробничий внесок кожного з цих факторів у створенні чистого доходу X . Врахувавши введені позначення запишемо модель (2.4) у такому вигляді

$$X = W^* \cdot L + r^* \cdot I. \quad (2.5)$$

Отже, співвідношення (2.4) відображає формування чистого доходу, а формула (2.3) – його розподіл.

Якщо відняти рівність (2.3) від (2.5) і зробити деякі інші перетворення, то отримаємо таке рівняння:

$$(W^* - W)L + (r^* - r)I = 0. \quad (2.6)$$

З рівняння (2.6) видно, що на ринках праці та капіталу завжди існує цінова рівновага, тобто якщо на одному з цих ринків має місце недоплата послуг певного фактору, то на іншому ринку спостерігатиметься переплата. Іншими словами, якщо фактична заробітна плата найманих працівників занижена, то на ринку капіталу протилежна ситуація – фактична норма прибутку завищена і навпаки.

Поділивши співвідношення (2.6) на X та виконавши перетворення одержимо таке рівняння:

$$\frac{rI}{X} \left(1 - \frac{r^*}{r} \right) = \frac{WL}{X} \left(\frac{W^*}{W} - 1 \right). \quad (2.7)$$

У роботі [9] запропоновано формули для розрахунку показників зміщення рівноважних цін відповідних факторів. Коефіцієнт зміщення рівноважної заробітної плати розраховується за формулою:

$$\varepsilon^* = W^* / W - 1. \quad (2.8)$$

Для оцінювання зміщення рівноважної норми прибутку в цих роботах запропоновано розраховувати коефіцієнт цього зміщення за формулою:

$$\mu = 1 - r^* / r. \quad (2.9)$$

Теоретично кожен з отриманих на основі формул (2.8) і (2.9) показників може характеризувати міру експлуатації праці, проте їхні значення не рівні за величиною.

Додатні значення коефіцієнтів ε^* та μ свідчать про експлуатацію праці капіталом, тобто наймані працівники недоотримують заробітну плату, а на ринку капіталу простежується переплата за вкладені інвестиції. Коли на ринках праці і капіталу протилежна ситуація, то ці коефіцієнти матимуть від'ємне значення.

Скористаємось підходом до побудови коефіцієнтів зміщення рівноважної заробітної плати та рівноважної норми прибутку запропонованим у роботі [66]. Поділивши рівняння (2.3) на X та ввівши коефіцієнт λ , де $\lambda = WL / X$, отримаємо

$$\frac{rI}{X} = 1 - \lambda. \quad (2.10)$$

Введений показник λ відображає частку фонду заробітної плати у чистому доході. Таким чином, $0 < \lambda < 1$ і відповідно $0 < 1 - \lambda < 1$. З урахуванням введених позначень запишемо рівність (2.7) у такому вигляді

$$\lambda \left(1 - \frac{W^*}{W} \right) = (1 - \lambda) \left(1 - \frac{r^*}{r} \right). \quad (2.11)$$

Для виконання рівності (2.11), необхідно, щоб вирази зміщення рівноважних цін на ринках праці і капіталу були різних знаків. Нехай $\varepsilon = 1 - W^*/W = -\varepsilon^*$ – коефіцієнт зміщення рівноважної заробітної плати, а $\mu = 1 - r^*/r$ – коефіцієнт зміщення рівноважної норми прибутку на капітал. Введені коефіцієнти мають таку властивість: якщо якийсь з цих коефіцієнтів додатний, то відбувається переплата на відповідному йому ринку, а від'ємний – недоплата. Очевидно, що недоплата на ринку праці

супроводжується переплатою на ринку капіталу, а переплата на першому з цих ринків породжує недоплату на другому з них і навпаки.

Оцінимо рівень зміщення рівноважних цін на ринках праці і капіталу Польщі та України. Як зазначалось застосуванню пропонованого підходу передуює побудова виробничої функції Коба-Дугласа.

Для проведення розрахунків було використано дані опубліковані статистичними органами Польщі за 2003-2011 рр., які стосуються всієї країни [139, 140, 141, 142, 152, 153]. Обмеження 2003 роком пояснюється тим, що в 2002 р. змінилася методика розрахунку деяких показників. Тому об'єднання попередніх і наступних щодо цього року даних для побудови часових рядів є некоректним. Для економіки Польщі побудована виробнича функція Коба-Дугласа у вигляді такої економетричної залежності:

$$\ln X = -6,179 + 0,368 \ln I + 1,338 \ln L. \quad (2.12)$$

$$N = 9, R^2 = 0,87, F = 20,05, DW = 2,4,$$

де X – чистий дохід (зл.); I – обсяг інвестицій в основні фонди (зл.); L – кількість зайнятих (осіб); N – кількість спостережень; R^2 – коефіцієнт детермінації; F – значення F -статистики; DW – коефіцієнт Дарбіна-Уотсона.

Отримані результати свідчать про наявність досить щільного зв'язку між залежною та незалежними змінними. Значення коефіцієнта детермінації свідчить, що 87,0 % сумарної дисперсії чистого доходу пояснюється варіацією досліджуваних факторів. Відповідно решта 13 % дисперсії припадає на фактори, що не враховані у побудованій регресійній моделі.

Невід'ємною складовою оцінювання адекватності отриманої економетричної моделі є перевірка на наявність автокореляції відхилень фактичних значень залежної змінної від її теоретичних значень, розрахованих за допомогою цієї моделі [111, 124]. Скористаємось для цього коефіцієнтом Дарбіна-Уотсона. Якщо значення цього коефіцієнта близьке до 2, то автокореляція відсутня. У випадку, коли значення коефіцієнта Дарбіна-

Уотсона близьке до 0 чи 4, то спостерігається відповідно додатна і від'ємна автокореляція між фактичними та теоретичними залежної змінної.

Для побудованої нами моделі значення коефіцієнта Дарбіна-Уотсона дорівнює 2,4, що дає змогу зробити висновок про відсутність автокореляції між фактичними і теоретичними значеннями чистого доходу.

Перевіримо значущість коефіцієнта множинної кореляції з допомогою F -відношення для ймовірності $p = 0,95$. Табличне значення F -розподілу ($\alpha = 0,05; \nu_1 = 2; \nu_2 = 6$) становить $F_\alpha = 5,14$. Оскільки $F = 20,05$ і відповідно $F > F_\alpha$, то досліджуваний зв'язок є статистично значущим.

Регресійна модель (2.12) успішно проходить усі тести, включаючи t -статистики коефіцієнтів регресії при рівні значущості $p = 0,95$. Отже, побудована економетрична модель є адекватною та придатна для використання у подальших дослідженнях.

Скориставшись розглянутою вище теорією для однорідної виробничої функції і моделлю (2.12) нами було розраховано рівноважну заробітну плату і рівноважну норму прибутку та коефіцієнти їхньої деформації в Польщі для кожного з 2003 по 2011 рр. Результати проведених розрахунків подано в табл. 2.6. Причому фактична заробітна плата тут подана у цінах 2003 р.

Як видно з табл. 2.7, за всі досліджувані роки коефіцієнт зміщення рівноважної заробітної плати має від'ємний знак. Це свідчить про те, що в Польщі найманим працівникам постійно недоплачують належну їм заробітну плату. Причому, частина недоплаченої заробітної плати до 2007 р. постійно збільшувалася, а протягом наступних трьох років – зменшувалася. В 2011 р. значення цього показника за абсолютною величиною знову трохи збільшилося, а в середньому за досліджуваний період норма експлуатації праці становила 136,64 %. Тобто фактична заробітна плата не перевищує і половини її рівноважного рівня.

Для приватного капіталу спостерігається протилежна ситуація. Фактична норма прибутку на нього завищена в середньому на 67,5 %. Тобто

зміщення рівноважних цін на робочу силу в Польщі було в середньому приблизно у два рази більшим, ніж на ринку основного капіталу.

Необхідні розрахунки виконано і для України. Для можливості співставлення отриманих результатів для України нами обрано аналогічний часовий період як для Польщі, а саме 2003-2011 рр. Таким чином для економіки України побудована така виробнича функція Коба-Дугласа:

$$\ln X = -86,818 + 0,26 \ln I + 1,834 \ln L + 1,665(t + 12)^{0.5}. \quad (2.13)$$

$$N = 9, R^2 = 0,85, F = 9,83, DW = 2,5.$$

де X – чистий дохід (грн.); I – обсяг інвестицій в основні фонди (грн.); L – кількість зайнятих (осіб); N – кількість спостережень; R^2 – коефіцієнт детермінації; F – значення F -статистики; DW – коефіцієнт Дарбіна-Уотсона.

Таблиця 2.7

Параметри цінової рівноваги на ринках праці і капіталу Польщі*

Рік	W зл/міс.	W^* зл/міс.	ε , %	r , %	r^* , %	μ , %
2003	2185,00	4877,79	-123,24	43,31	16,50	61,90
2004	2181,38	4950,73	-126,95	58,23	16,49	71,67
2005	2206,27	5122,55	-132,18	47,44	16,26	65,73
2006	2279,54	5474,78	-140,17	50,45	15,46	69,35
2007	2367,65	5943,52	-151,03	49,54	14,59	70,55
2008	2528,51	6215,38	-145,81	39,29	14,48	63,14
2009	2570,90	6177,18	-140,27	44,24	14,76	66,64
2010	2635,12	6123,95	-132,40	47,50	15,15	68,11
2011	2692,01	6396,63	-137,62	48,48	14,34	70,41
В середньому	2405,15	5698,06	-136,63	47,61	15,34	67,50

* В цінах 2003 року
Розраховано автором

Відмітною рисою моделі (2.13) є наявність окрім двох основних факторів ще й трендового компонента. Така модифікація економетричної моделі зумовлена тривалістю періоду, протягом якого відбуваються зрушення в ефективності економіки, які нейтралізуються введенням в модель фактора часу у явному вигляді.

Значення коефіцієнта детермінації свідчить про наявність істотного зв'язку між залежною та незалежними змінними, а саме 85,0 % сумарної дисперсії чистого доходу пояснюється варіацією досліджуваних факторів.

Значення коефіцієнта Дарбіна-Уотсона для побудованої нами моделі (2.13) дорівнює 2,4. Отже, можна зробити висновок про відсутність автокореляції між фактичними і теоретичними значеннями чистого доходу.

Значущість коефіцієнта множинної кореляції перевіримо з допомогою F -відношення для ймовірності $p = 0,95$. Табличне значення F -розподілу ($\alpha = 0,05$, $\nu_1 = 3$, $\nu_2 = 5$) становить $F_\alpha = 5,41$. Оскільки $F = 9,83$ і відповідно $F > F_\alpha$, то досліджуваний зв'язок є статистично значущим.

Залежність (2.13) успішно проходить усі тести, включаючи t -статистики коефіцієнтів регресії при рівні значущості $p = 0,95$. На основі цього можна зробити висновок про ефективність побудованої моделі та можливість використання у подальших дослідженнях.

У табл. 2.8. представлено результати розрахунку рівноважної заробітної плати і рівноважної норми прибутку та коефіцієнти їхньої деформації в Україні для кожного з 2003 по 2011 рр. Як видно з цієї таблиці, на ринку праці України як і Польщі спостерігається експлуатація праці найманих працівників, оскільки за досліджуваний період значення коефіцієнта зміщення рівноважної заробітної плати були від'ємними. Однак в Україні за абсолютним значенням, вони значно переважають аналогічні показники Польщі.

Так, українські наймані працівники в середньому отримують на 617 % менше, ніж того заслуговують, в той же час у Польщі недоотримують 137 % заробітної плати, що майже в 4,5 рази менше. Динаміку коефіцієнтів зміщення рівноважної заробітної плати Польщі та України у 2003-2011 рр. подано на рис. 2.6.

З рис. 2.6 видно, що український ринок праці за досліджуваний період зазнав значно більших коливань відносно стану рівноваги, ніж відповідний

ринок у Польщі. Так, у 2003-2006 рр. частка заробітної плати, яку недотримували українські наймані працівники, зменшилась на 100%. Проте у 2007 році вона збільшилась. З 2008 р. коефіцієнт зміщення за абсолютною величиною знову зменшився. Ця тенденція спостерігалася до 2010 року. Тобто з проведеного аналізу випливає, що на національному ринку праці України відбуваються позитивні тенденції, які ведуть до зменшення експлуатації праці капіталом та поліпшення функціонального розподілу національного доходу.

Таблиця 2.8

Параметри цінової рівноваги на ринках праці та капіталу України*

Рік	W грн/міс.	W^* грн/міс.	ε , %	r , %	r^* , %	μ , %
2003	462,00	3746,93	-711,02	149,03	20,96	85,94
2004	512,60	4099,85	-699,82	139,90	17,90	87,20
2005	562,46	4245,65	-654,84	117,82	17,42	85,22
2006	632,80	4498,13	-610,83	114,78	17,33	84,90
2007	674,80	4875,80	-622,55	110,29	15,32	86,11
2008	701,45	4929,99	-602,82	117,08	16,16	86,19
2009	655,13	4217,05	-543,70	157,78	23,10	85,36
2010	676,26	4298,49	-535,62	172,56	23,86	86,17
2011	687,35	4605,19	-569,99	146,99	21,30	85,51
В середньому	618,32	4390,79	-616,80	136,25	19,26	85,84

* В цінах 2003 року, [54]

Розраховано автором

На ринку капіталу України склалася протилежна ситуація. Найвищі показники зміщення норми прибутку були зафіксовані у 2004 році (87,2%), найнижчі – у 2006 році (84,9%). Фактична норма прибутку перевищує рівноважну в середньому на 85,84%. Це на 18% більше ніж у Польщі.

Проведений нами аналіз показує, що в Польщі рівноважна ціна праці у 2,37 рази вища від фактичної заробітної плати, а рівноважна норма прибутку майже в 3 рази нижча від фактичного значення цього показника. В Україні фактична заробітна плата у 7,1 рази нижча рівноважної ціни на ринку праці і в стільки ж раз фактична ціна капіталу вища від рівноважної норми

прибутку. Це вказує на те, що в обох державах відбувається явна і неприхована експлуатація найманої праці, однак на вітчизняному ринку праці ці процеси значно масштабніші.

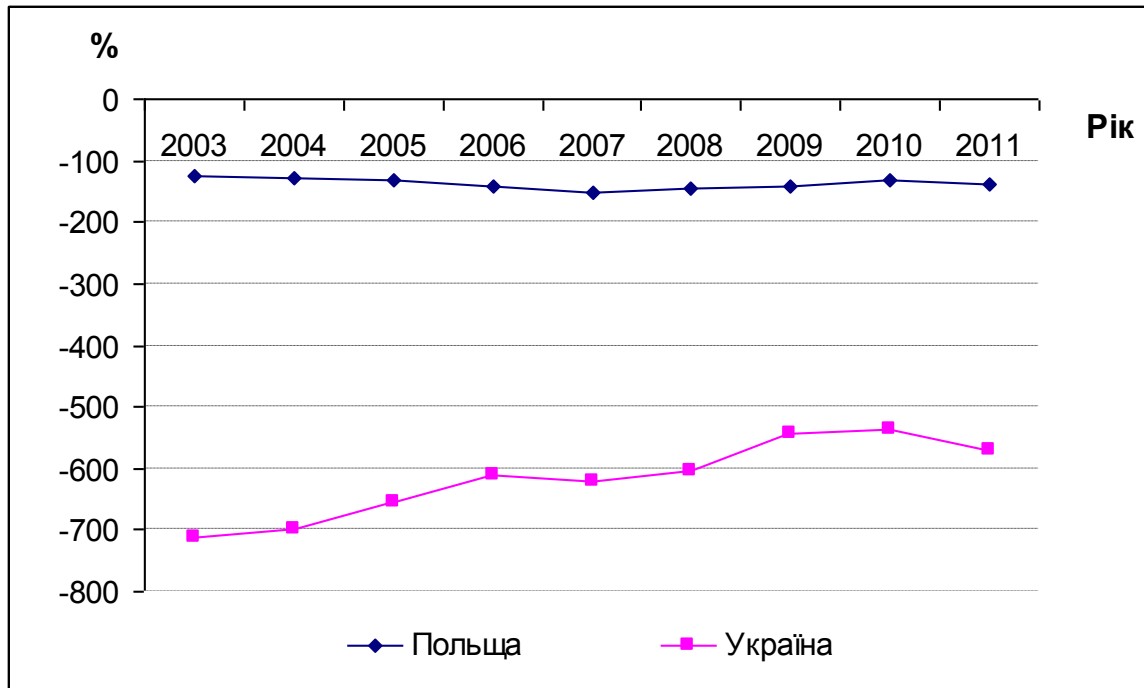


Рис. 2.6. Динаміка коефіцієнтів зміщення рівноважної заробітної плати Польщі та України у 2003-2011 рр.

У роботах [6, 9, 10] розраховано коефіцієнти зміщення рівноважної заробітної плати і рівноважної норми прибутку національного ринку праці США, Великобританії і Росії. Причому аналіз виконано для різних часових проміжків. Зокрема, оцінювання коефіцієнтів зміщення рівноважних цін на ринках праці і капіталу виконано для США у 1987-2000 рр., Великобританії – 1979-2002 рр. і Росії – 1990-2002 рр. (Див. табл. 2.9).

Як видно з цієї таблиці, в Росії як в Україні і Польщі значення коефіцієнта зміщення рівноважної заробітної плати від'ємне, що вказує на експлуатацію праці капіталом. Це ж підтверджує значення коефіцієнта зміщення рівноважної норми прибутку, яке є додатне. Хоча ця експлуатація менша як у Польщі і Україні.

Для економік США і Великобританії протилежна ситуація – значення коефіцієнта зміщення рівноважної заробітної плати додатне. Це означає, що

фактична заробітна плата є більшою за рівноважну. Для норми прибутку навпаки – її фактична величина менша за рівноважну. Пояснити такі результати виконаних розрахунків можна тим, що ці країни переповнені фінансами, високим рівнем кваліфікації працівників і сильним профспілковим рухом. З одного боку, кваліфіковані працівники орієнтуються на високий рівень оплати праці, а, з іншого, сильні профспілки постійно ведуть боротьбу за зростання заробітної плати, не даючи змоги підприємцям збільшити свої прибутки за рахунок недоплати робітникам.

Таблиця 2.9

Коефіцієнти зміщення рівноважної заробітної плати і рівноважної норми прибутку США, Великобританії і Росії

Рік	США		Великобританія	Росія	
	ε , %	μ , %	ε , %	ε , %	μ , %
1979	-	-	37,50	-	-
1980	-	-	37,57	-	-
1981	-	-	37,72	-	-
1982	-	-	35,25	-	-
1983	-	-	34,68	-	-
1984	-	-	32,71	-	-
1985	-	-	32,04	-	-
1986	-	-	32,73	-	-
1987	26,90	-550,34	32,16	-	-
1988	27,01	-419,64	31,17	-	-
1989	26,00	-514,03	30,72	-	-
1990	25,99	-493,58	32,04	-43,92	68,68
1991	26,51	-449,29	33,49	-32,02	69,49
1992	27,98	-393,35	34,14	-44,43	63,75
1993	27,49	-364,56	33,67	-25,19	60,50
1994	26,59	-329,48	32,11	-5,17	53,27
1995	25,51	-285,99	30,68	-36,37	68,11
1996	24,22	-273,50	29,50	-12,81	33,01
1997	24,47	-256,13	29,93	6,32	55,58
1998	25,70	-339,61	29,81	4,46	-206,97
1999	25,66	-351,28	31,07	-50,67	69,14
2000	26,47	-399,55	32,78	-40,55	74,01
2001	-	-	33,95	-22,44	66,26
2002	-	-	34,44	-11,18	48,58
В середньому за досліджуваний період	26,18	-387,17	32,99	-24,15	72,10

Джерело [9, 10].

Результати цього аналізу показують, що соціально-економічні системи США і Великобританії мають явне соціальне спрямування у збиток

приватному капіталу. Наймані працівники цих країн отримують більше, ніж вони того заслуговують. Фактично відбувається експлуатація капіталу працею, а не праці капіталом.

З проведеного нами та іншими науковцями аналізу рівноважних цін на ринках праці і капіталу України і кількох інших країн випливає висновок про можливість поділу всіх країн світу на дві групи. До першої з цих груп треба віднести країни в яких найманим працівникам переплачують за їхню працю. Це переважно країни з розвинутою економікою, надлишком фінансів, висококваліфікованою робочою силою і сильними профспілками.

До другої з цих груп відносяться країни з недоплатою праці. Це в основному країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою. Тобто, у країнах, що відносяться до першої з цих груп експлуатація праці відсутня, а, що відносяться до другої групи – присутня. Переважно капітал першої групи країн тяжіє до міграції в другу групу, а робоча сила навпаки – переважно мігрує з другої групи в першу. Зрозуміло, що вказана міграція не носить тотального характеру, однак на цей момент потрібно звертати увагу у разі дослідження функціонального розподілу доходів населення країни.

Таким чином, за роки незалежності в Україні відбулося зниження доходів населення та зросла майнова диференціація суспільства. Зазнала змін і структура доходів населення України. Зокрема, майже у півтори рази зменшилася частка заробітної плати у цих доходах, а частки всіх інших доходів – збільшилися. Найбільше (у 2,1 рази) за цей період збільшилася частка одержаних доходів від власності.

Виконаний аналіз функціонального розподілу доходів України і деяких інших країн показав, що США і Великобританія відносяться до першої з вказаних груп, тобто для них характерним є експлуатація працею капіталу. Для України, Польщі і Росії характерним є недоплата заробітної плати найманим працівникам і переплата підприємцям за їхні інвестиційні вкладення у виробництво. Тобто у кожній з цих трьох країн значно вигідніше бути інвестором, ніж найманим працівником, що, з одного боку, робить

вигідною їхню економіку для іноземних інвесторів, а з іншого – спричиняє негативні процеси міграції кваліфікованої робочої сили за кордон.

Що стосується безпосередньо України, то, порівняно з Польщею і Росією, для неї характерна більша експлуатація праці найманих працівників. Наприклад, якщо в Польщі рівноважна ціна праці у 2,36 рази вища від фактичної заробітної плати, то в Україні – у 7,1 рази. Хоча аналіз змін, що відбуваються на ринках праці і капіталу показує позитивні тенденції на них. Якщо у 2003 р. рівноважна ціна праці в нашій країні була у 8,1 рази більшою за фактичну заробітну плату, то у 2010 р. це співвідношення становило 6,4. Хоча у 2011 р. воно збільшилося до величини 6,7, проте тенденція до зменшення цього показника очевидна. На жаль, ці позитивні зміни призупинила світова фінансово-економічна криза 2008 р., яка негативно вплинула на зростання фактичної заробітної плати і стан національних ринків праці і капіталу. Загалом, виявлені тенденції свідчать про хоча і повільне, але невпинне зменшення в економіці України експлуатації праці капіталом та поліпшення функціонального розподілу доходів населення країни.

2.3 Макроекономічна оцінка ролі інститутів у функціональному розподілі доходів в Україні

Як вже зазначалось, більшість вчених-економістів нині поділяє постулати неокласичної теорії розподілу, згідно з якою всі фактори виробництва створюють дохід і беруть участь у його привласненні. Найчастіше як фактори виробництва вибирають працю і капітал, припускаючи, що всі інші потенційні фактори, так чи інакше інтегровані в кількісні і якісні характеристики цих двох факторів [59, с. 80].

Однак, сучасна економічна теорія потребує розширення цієї моделі функціонального розподілу доходів населення. Зокрема, деякі науковці вказують на необхідність врахування нині інституційного чинника, який

суттєво впливає на цей розподіл. Так, Є. В. Балацький вважає, що потрібно узагальнити концепцію економічної рівноваги введенням у неї, крім факторів праці і капіталу, третього – фактора інститутів [10, с. 71].

На те, що інститути і політика держави впливає на величину і розподіл її доходів наводять багато фактів. Зокрема, це досвід так званих країн, що розділилися: Німеччини і Кореї. До поділу їх на дві частини вони мали однакові майже всі змінні, які могли би мати вплив на дохід. Однак, неоднакова інфраструктура в подальшому розвитку привели до відмінностей у доходах населення цих країн. Країни, які були зорієнтовані на ринкові відносини виявились економічно набагато успішнішими, ніж комуністичні. Так, після воз'єднання Німеччини у 1990 р. випуск на одного працівника в Західній Німеччині був приблизно в 2,5 рази вищим, ніж у Східній. Випуск на одного працівника у Гонконзі, після повернення у 1997 р. його до Китаю був приблизно в 10 разів вищим, ніж на основній території. Подібна ситуація і з Тайванем. Ще більша різниця в доходах на одного працівника в Південній і Північній Кореї [86, с. 201].

Актуальною є інституційна теорія в дослідженнях функціонального розподілу доходів в економіці України. «Кейнсіанство, неокейнсіанство та інституціоналізм якраз і віддзеркалюють інституційно-конституційну роль держави в забезпеченні стабільного функціонування національної економіки. Подолання соціально-економічних наслідків сьогоденної кризи, як свідчить аналіз досвіду антикризової політики в зарубіжних країнах, у черговий раз підтвердило генеруючий та продукуючий вплив інститутів держави на активізацію імпульсів розвитку економіки» [45, с. 4].

Якщо здійснити аналіз відмінностей в доходах домогосподарств у різних країнах, то стає очевидною їх залежність від державних інституцій. В країні з поганими інституційними умовами, витрати котрі несуть економічні суб'єкти на підтримання нормального інституційного середовища, не відповідають тому, що вони натомість отримують. Зокрема, у країнах з низьким рівнем захисту прав власності і слабкими фінансовими інститутами

зменшуються як віддача від іноземних інвестицій, так і доходи підприємців. У розвинутих країнах зі стабільними правовими інститутами інвестиційні вкладення використовують ефективніше.

Для порівняльного аналізу країн за рівнем їхнього інституційного розвитку потрібно мати відповідні кількісні оцінки цих якісних сутностей. Слід зауважити, що останнім часом активізувались наукові дослідження з розроблення порівняльних кількісних індикаторів якості функціонування інститутів. Особливість побудови цих індикаторів полягає у тому, що вони відображають певні якісні характеристики країн. Тому відсутні однозначні підходи до розрахунку узагальнюючих інтегральних показників оцінювання рівня інституційного розвитку країн. У літературних джерелах регулярно публікують величини міжнародних індексів і рейтингів, які відображають певні національні інституційні аспекти, зокрема, якість та ефективність державного управління, ступінь економічних і політичних свобод, рівень корупції, інвестиційних і підприємницьких ризиків та ін.

Науковці пропонують чотири основних способи оцінювання інституційного середовища [95, с. 41]:

- на основі макроекономічних показників; цей спосіб застосовують в основному для оцінювання рівня розвитку фінансового сектора (наприклад, на основі розміру банківських кредитів, які видані приватному секторові, у відсотках до ВВП; капіталізація ринку цінних паперів, у відсотках до ВВП, і т.п.);
- на основі опитувань підприємців і населення як користувачів державних послуг;
- на основі опитувань експертів;
- на основі прямих вимірювань конкретних якісних ознак, таких як, наприклад, якість освіти (з використанням стандартних тестів) чи конкурентоспроможність виборів (статистика голосування).

ОЕСР, Світовий банк, інші міжнародні організації, а також незалежні дослідницькі центри і громадські організації, приватні консалтингові

компанії і рейтингові агентства періодично висвітлюють для громадськості величини відповідних індикаторів якості вибраних сторін інституційного розвитку країн. Серед них можна назвати індикатори (індекси) якості державного управління (World Bank Worldwide Governance Indicators), алгоритми розрахунки яких ґрунтуються на дослідженнях Інституту Світового банку і Дослідницького відділу Світового банку.

Сімейство Worldwide Governance Indicators (WGI) охоплює 6 основних аспектів державного управління в 215 країнах світу, кожний з яких відображається відповідним агрегованим індикатором: ефективність органів державного управління; якість регулятивних інститутів; якість правових інститутів; антикорупційний контроль; права громадян і підзвітність державних органів; стабільність політичної системи і відсутність насильства. Значення кожного з цих індексів належить інтервалові (-2,5; 2,5). Причому більшому значенню індикатора відповідає вища якість державного управління.

За величиною майже всіх цих індикаторів Україна знаходиться в групі країн з найгіршими їх значеннями. Для прикладу наведемо значення індикатора ефективності органів державного управління (Governance Effectiveness), який визначає якість послуг, що надає держава, якість державної служби і рівень її незалежності від політичного тиску, якість вироблення політики та її виконання тощо (рис. 2.7). Більше значення індексу відповідає ефективнішій системі державного управління.

У загальному серед усіх країн, для яких було виконано розрахунки цього індексу для 2013 р., найбільше його значення мали Фінляндія (2,168) і Сінгапур (2,076), а найменше – Сомалі (-2,208). Для України значення цього індексу за останні роки в основному зменшувалося (з -0,543 у 2006 р. до -0,807 у 2011 р.). У 2012 р. відбулося різке збільшення його до -0,583, а у наступному році – знову зменшення до -0,650.

Така ж приблизно ситуація і з індикатором якості правових інститутів та індикатором антикорупційного контролю, дані яких подані на рисунках 2.8 і 2.9.

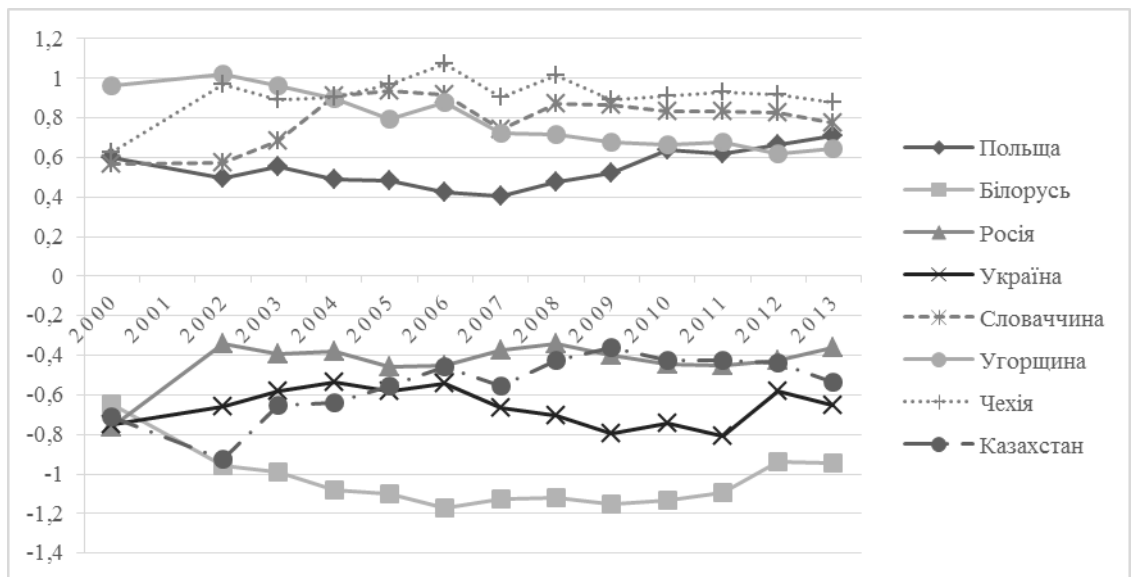


Рис. 2.7. Індекс ефективності органів державного управління в Україні та деяких інших країн у 2000-2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [163].

Індикатор антикорупційного контролю (*Control of Corruption*) показує, в якій мірі працівники державних органів користуються своїм державним становищем для особистої вигоди, враховуючи корупцію в малих і великих масштабах, а також роль еліти і особистих інтересів в державі.

Ще в 2000-2005 рр. в Україні простежувалась позитивна зміна цього показника, однак, починаючи з 2006 року корупція почала значно зростати і в 2013 р. даний індикатор становив -1.092, тобто став гіршим за рівень 2000 р. (-1.071). Так, Україна в 2013 р. знаходилась на 184 місці серед 215 досліджуваних країн.

Індикатор якості правових інститутів (*Rule of Law*) вимірює ступінь довіри і впевненості респондентів в існуючих у суспільстві законах, і якою мірою вони (респонденти) їх дотримуються. Зокрема, оцінюється якість контролю за виконанням контрактів, якість роботи поліції та судів, а також

імовірність злочинів і порушень правових норм. Інакше кажучи, цей індекс оцінює якість правової системи та її ефективність.

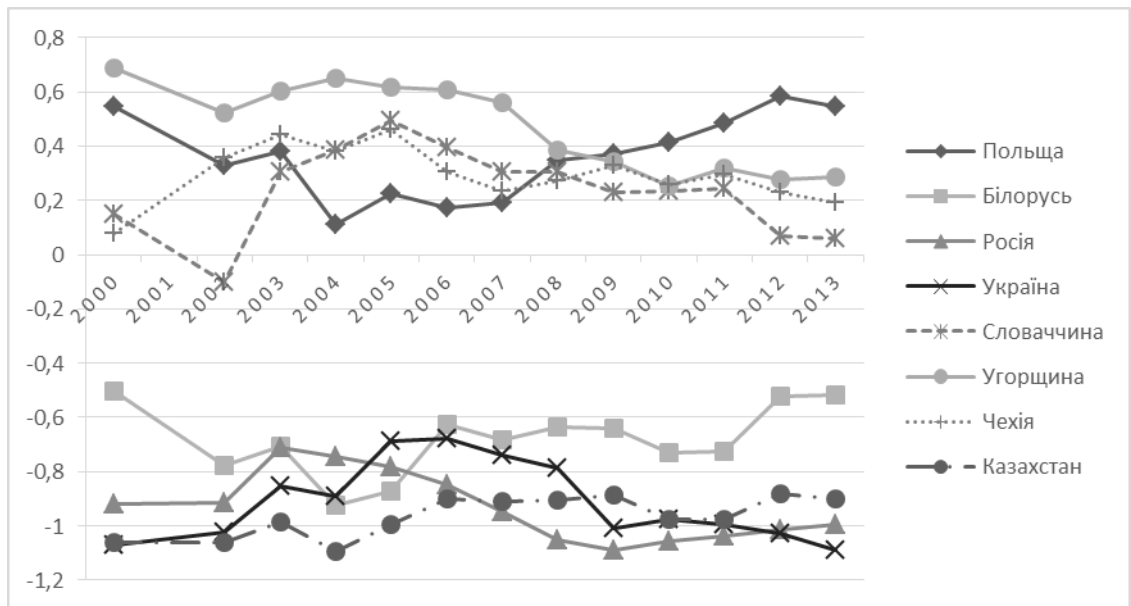


Рис. 2.8. Індекс антикорупційного контролю в Україні та деяких інших країнах у 2000-2012 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [163].

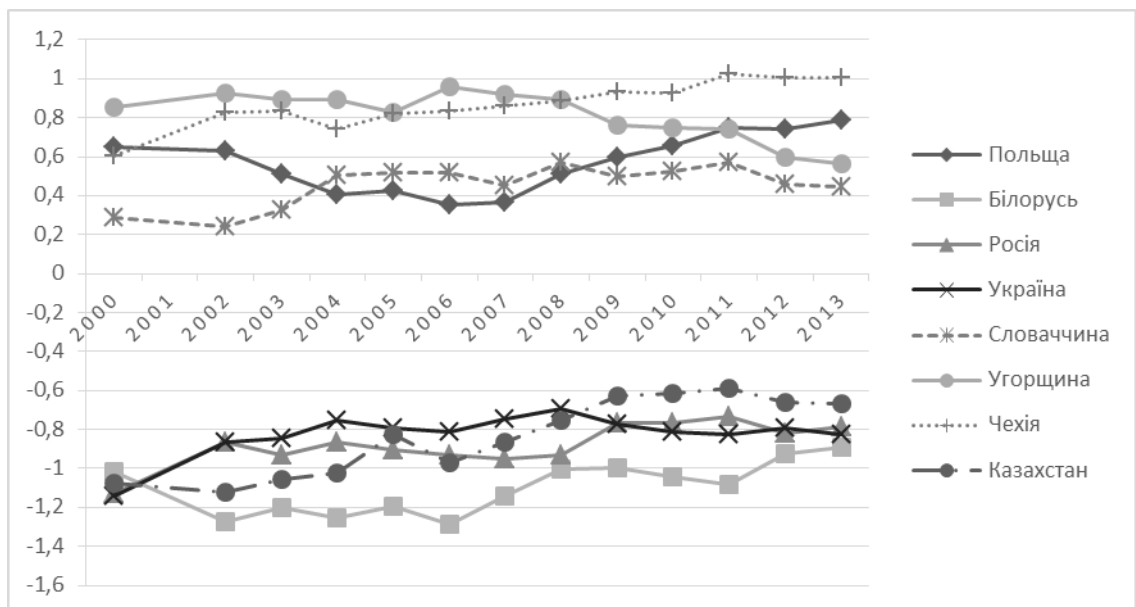


Рис. 2.9. Індекс якості правових інститутів в Україні та деяких інших країнах у 2000-2013 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [163].

За досліджуваний період з 2000 р. по 2013 р. в Україні простежується малопомітна позитивна тенденція цього показника. Так в 2000 р. його

значення становило -1.141, а в 2013 р. -0.825. Проте, на фоні інших країн Україна знаходиться на досить низькому рівні. Наприклад, у Чехії та Польщі в 2013 р. цей показник становив 1.002 та 0.785 відповідно.

Для оцінювання рівня інституційного розвитку певної країни можна скористатись Індексом глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI), який розраховують з використанням загальнодоступних статистичних даних і результатів опитування експертів. Цей індекс може приймати значення від 1 до 7. Його формують на основі значень 12 показників, серед яких виокремлюють «Інститути». Значення індексу конкурентоспроможності (GCI 2014-2015) і показника «Інститути» для окремих країн у 2014 році подано в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Індекс конкурентоспроможності (GCI 2014-2015) і показник «Інститути» для окремих країн у 2014 р.

Країна	Значення індексу GCI 2014-2015		Значення показника «Інститути»	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
Швейцарія	1	5,70	9	5,60
США	3	5,54	30	4,69
Естонія	29	4,71	26	4,96
Азербайджан	38	4,53	60	3,96
Литва	41	4,51	58	4,01
Латвія	42	4,50	51	4,13
Польща	43	4,48	56	4,02
Росія	53	4,37	97	3,45
Румунія	59	4,30	88	3,56
Угорщина	60	4,28	83	3,67
Грузія	69	4,22	48	4,21
Словенія	70	4,22	75	3,81
Словаччина	75	4,15	110	3,33
Україна	76	4,14	130	2,98
Молдова	82	4,03	121	3,22
Вірменія	84	4,01	72	3,82

Джерело: [156].

З табл. 2.10 видно, що очолює рейтинг за величиною індексу глобальної конкурентоспроможності Швейцарія, а США займають третю сходинку серед 144 досліджуваних країн. Для всіх розглянутих постсоціалістичних країн значення цього індексу не відрізняється на дуже велику величину. Хоча за рейтингом різниця достатньо значна (від 29 місця у Естонії до 84 – у Вірменії). Україна в цьому рейтингу знаходиться серед постсоціалістичних країн з найгіршим значенням цього індексу і займає в ньому 76 місце з оцінкою 4,14.

Однак, в рейтингу за значенням показника «Інститути» Україна серед досліджуваних 144 країн займає 130 місце з оцінкою 2,98. Це найгірший результат серед всіх постсоціалістичних країн. Серед цих країн в рейтингу за значенням показника «Інститути» безпосередньо перед Україною стоять Молдова і Словаччина з оцінками 3,22 і 3,33 відповідно. У рейтингу за значенням цього показника вони випередили нашу країну відповідно на 9 і 20 позицій.

Як змінювалося значення індексу GCI і показника «Інститути» в Україні протягом 2004-2014 рр. видно з табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Індекс конкурентоспроможності і показник «Інститути» для України у 2004-2014 рр.

Роки	Значення індексу GCI		Значення показника «Інститути»	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
2004-2005	86	3,27	97	3,29
2005-2006	84	3,30	-	3,56
2006-2007	78	3,89	104	3,14
2007-2008	73	3,98	-	3,12
2008-2009	72	4,09	115	3,26
2009-2010	82	3,95	120	3,10
2010-2011	89	3,90	134	2,96
2011-2012	82	4,00	131	2,98
2012-2013	73	4,14	132	3,13
2013-2014	84	4,05	137	2,99
2014-2015	76	4,14	130	2,98

Джерело: [121, 156, 157].

Таким чином, значення Індексу глобальної конкурентоспроможності для України за останні 11 років в основному зростає, а її рейтинг за величиною цього показника протягом вказаного періоду піднявся на 10 позицій і зараз вона займає 76 місце серед інших країн світу.

На жаль, динаміка значень показника «Інститути» показує іншу картину. За останні 11 років значення цього показника для України зменшилося з 3,29 у 2004 р. до 2,98 у 2014 р. За рівнем розвитку інституційного середовища наша країна за цей період опустилася до низу на 33 сходинки, і зараз займає 130 місце серед 144 країн. Враховуючи те, що найбільше значення цього показника для лідера у даній категорії, Нової Зеландії, дорівнює 6,09, очевидним є висновок про необхідність розвитку інституційного середовища в нашій країні.

Для оцінювання рівня інституційного розвитку України та її регіонів можна скористатись відповідною складовою Індексу сталого розвитку, який розраховується Світовим центром даних з геоінформатики та сталого розвитку. Інституційний розвиток виокремлюють як окрему категорію соціально-інституційного виміру сталого розвитку. До індикаторів цієї категорії належать: політична свідомість, розвиток інформаційного суспільства, вплив релігійних інститутів та ефективність державної влади. За останнім оприлюдненим за 2013 р. Індексом Україна за рівнем соціально-інституційного розвитку займає 85 місце серед 116 країн світу з оцінкою 0,52. Серед регіонів України найвищий показник інституційного розвитку має м. Київ з оцінкою 0,59, а друге і третє місця належать Чернівецькій та Тернопільській областям з оцінками 0,57 і 0,55, відповідно. Останні два місця за значенням цього показника займають Сумська і Кіровоградська області, відповідно, з оцінками 0,37 і 0,36 [87]. Низькі значення національних показників у порівнянні з іншими країнами вказує на необхідність поліпшення національної політики розвитку інститутів.

Про роль інститутів і їх інфраструктури у функціональному розподілі доходів характеризують деякі дослідження багатьох зарубіжних науковців [112, 134]. Актуальним для України та деяких інших країн є дослідження вчених, які стосуються випадку абсолютного диктатора (особи, яка володіє необмеженою владою в існуючій системі), подолання корупції, рівня етнічної та релігійної різноманітності населення, успадкованих господарських традицій та культурно-моральних засад працівників, визначення політики та інститутів, які краще підходять для економічного розвитку.

Вплив на розподіл доходів має особа, яка володіє абсолютною владою в даній системі (абсолютний диктатор). Крім цього, вона має змогу сприяти збільшенню заощаджень населення і розвитку підприємництва, що позитивно позначиться на економічному зростанні всієї країни і, відповідно, добробуті самого диктатора. Хоча для цього йому, можливо, доведеться звужити свої повноваження. На практиці, щоб не виникало ризику повної втрати влади, диктатори уникають можливості обмежити свої повноваження і поліпшують свій матеріальний стан через експропріацію матеріальних цінностей, які нагромаджені іншими індивідами. Розуміння цього веде до зменшення нагромадження цінностей цими індивідами і, як наслідок, до збідніння всієї економіки.

Подібна ситуація з індивідами, які наближені до диктатора, чи тими, що отримують вигоду від цієї диктатури. Без них ця система функціонувати не може, а вони зацікавлені в її функціонуванні і використовують всі свої можливості для її збереження. Тобто, що більше в суспільстві розповсюджена корупція, то складніше з нею боротися.

Невелику віддачу від інвестицій та іншої діяльності, що підвищує обсяг національного виробництва, мають країни в яких не борються зі злочинністю, йде громадянська війна чи іноземне вторгнення. Крім цього, на розподіл доходів впливає можливість лобювання певних інтересів, підкупу державних чиновників тощо. Різні «правила гри» в державах з

централізованою системою планування і розподілу чи тих, що керуються олігархами або диктаторами, чи з системою близькою до анархії.

Значний вплив на розподіл доходів справляє культура, релігія, ментальність, сімейні традиції та їх відмінності в населення країни. Це особливо стосується України, яка протягом багатьох років була пошматована різними державами, що позначилося на її соціальній інфраструктурі. Говорячи про цю проблему, С. Злупко відзначає: «Не важко примітити господарські особливості західноукраїнського регіону, населення якого ніколи не (або епізодично) перебувало у складі Російської імперії, значно пізніше від наддніпрянців було загнане у колгоспно-радгоспну систему, мало тісніші контакти із західноєвропейською культурою, у тому числі й через посередництво численної української діаспори в Європі та Америці. Завдяки цим та іншим чинникам населення регіону зуміло зберегти трудові та господарські національні традиції, може легше адаптуватись до загальноцивілізованих економічних відносин з їх ринковими механізмами, загальнолюдською культурою» [23, с. 38].

Виходячи з сказаного, найбільш нагальною для України є проблема подолання в країні наслідків диктатури колишньої «сім'ї», зокрема, усунення зловживань державною владою задля власної наживи, тобто проблема боротьби з корупцією. «Корупція включає в себе не тільки хабарі і «відкати», але і практики більш високого рівня: «захоплення держави» (вплив груп інтересів на формування державної політики) і «захоплення бізнесу» (встановлення неформального контролю держави над різними секторами економіки через пряме адміністративне втручання чи незахищеність прав власності)» [42, с. 51].

Впродовж другої половини ХХ ст. економісти приділяли особливу увагу вивченню корупції. Досліджувались різні сторони цієї складної проблеми. Значну частину наукових публікацій присвячено результатам боротьби з корупцією, виявленню чинників, які її обумовлюють. Зокрема, В. Танзі [155] визначальним її чинником вважає ступінь державного

втручання в економіку, уточнюючи, що вирішальне значення мають регулювання, оподаткування, державні видатки, якість бюрократії і рівень інституційного контролю. Натомість Д. Трейсман [160] до головних чинників корупції відносить рівень економічного розвитку, релігійні традиції, політичну децентралізацію, ступінь лібералізації зовнішньої торгівлі, природні ресурси та досвід демократичного правління. Деякі науковці вказують ще на інші чинники.

Для справедливого розподілу доходів в Україні необхідно поліпшити інституційне середовище, зокрема, якщо не ліквідувати, то хоча б зменшити корупцію. У зв'язку з цією проблемою виникає питання визначення впливу на корупцію інших чинників. Тому актуальними є наукові дослідження залежності корупції від інших чинників.

Як показали проведені дослідження двісті десяти країн світу рівень корупції залежить від політичної стабільності в країні. Подамо результати виконаного нами кореляційно-регресійного аналізу цієї залежності. Корупція вимірювалась з допомогою агрегованого індексу “Control of Corruption”, а політична стабільність – індексу “Political Stability and Absence of Violence”, які побудовані на основі індикаторів Світового банку і “Transparency International”.

Для розрахунків використано значення цих індексів у 210 країнах за 2013 рік. Розрахунки проведено для лінійної і кілька видів нелінійних кривих парної регресії. В результаті було отримано таке лінійне рівняння регресійної залежності корупції від політичної стабільності:

$$y = 0,7542x + 0,0076, \quad (2.14)$$

де y і x – значення агрегованих індексів корупції та політичної стабільності відповідно. Коефіцієнт детермінації R^2 для моделі (2.14) становить 0,5682. Тобто лінійна регресія здатна пояснити розподіл більше половини показників.

Серед досліджених нелінійних залежностей найбільший коефіцієнт детермінації виявився для квадратичної функції

$$y = ax^2 + bx + c. \quad (2.15)$$

Причому коефіцієнти a , b і c в моделі (2.15) відповідно дорівнюють 0,2126; 0,8723 і -0,2054 (рис. 2.10). Для побудованої моделі параболічної лінії регресії майже дві третини сумарної дисперсії індексу корупції пояснюється варіацією індексу політичної стабільності ($R^2 = 0,6253$), а решта дисперсії припадає на екзогенні чинники, які не враховані в моделі.

Говорячи про корупцію слід зауважити, що її можна розглядати як «інституційну пастку» – неефективну стійку рівновагу, за якої ні в кого немає стимулів для зміни своєї поведінки, навіть якщо від цього всі виграють. Цей термін запровадив у науковий обіг В. Полтерович [63, с. 11]. Як приклади інституційних пасток, крім корупції, він вказує на бартер, неплатежі, уникання сплати податків тощо.

З поширенням у країні корупції зменшується ймовірність покарання для кожного окремого корупціонера. Внаслідок цього корупція ще більше поширюється. В. Полтерович називає це ефектом координації. Подальше закріплення неефективної норми поведінки, на його думку, відбувається під впливом трьох механізмів. Спочатку корупційна діяльність удосконалюється, виникають корупційні ієрархії, розвивається технологія давання хабара (ефект навчання). Далі неефективна норма вмонтовується у систему інших норм. Наприклад, корупція пов'язана з уникненням сплати податків і лобюванням законів. Це ще більше ускладнює боротьбу з нею (ефект сполучення). Насамкінець корупція стає настільки звичною та очікуваною, що відмова від неї сприймається як порушення загальноприйнятого стану речей: вмикається механізм культурної інерції. В результаті ні у кого не залишається стимулів для зміни своєї поведінки, адже трансакційні витрати корупційної поведінки зменшуються, а трансформаційні витрати переходу до альтернативних форм поведінки збільшуються. Система досягає рівноваги – інституційної пастки. Після того, як пастка сформувалася, повернення до початкових (дореформених) умов не призведе до її руйнування, оскільки існує так званий ефект гістерезису [64]. Україну могла вивести з

інституційної пастки, в яку вона потрапила, революція гідності і незалежності від Росії. Проте, завоювання революції потрібно вміти «захистити», закріпити в розумах людей і перезавантажити владу.

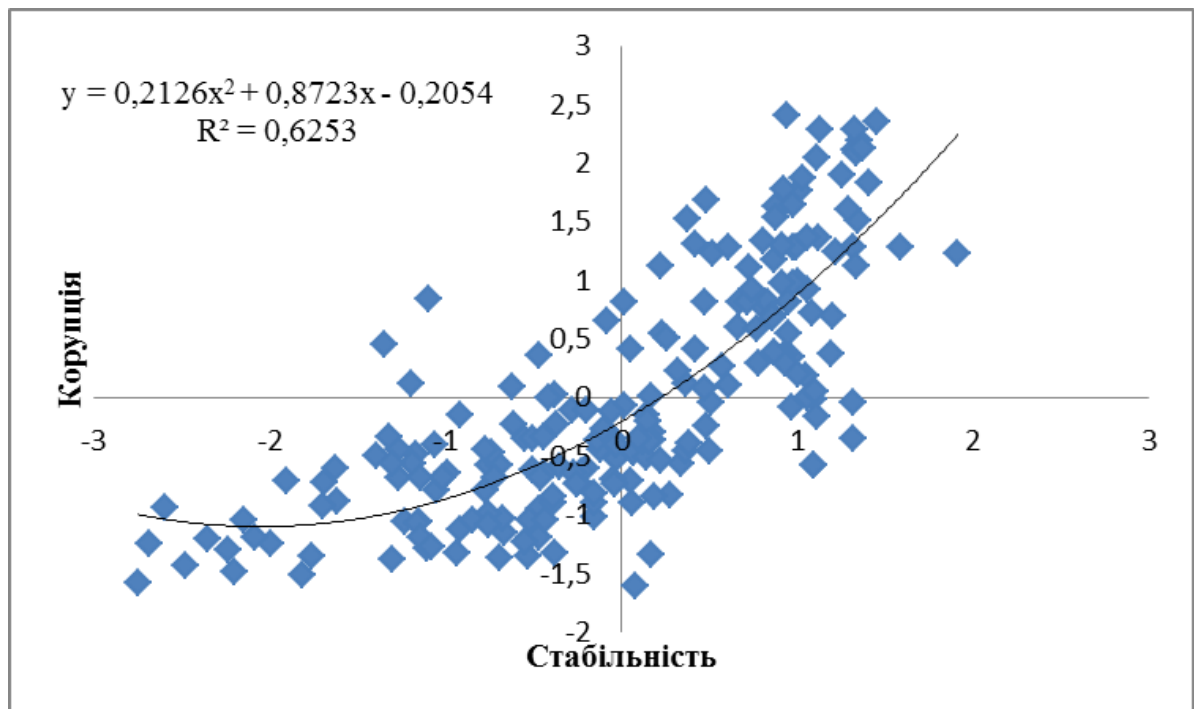


Рис. 2.10. Залежність рівня корупції від рівня політичної стабільності у 210 країнах світу в 2013 р.

Джерело: побудовано автором на основі [163]

На жаль, сформовану в Україні неефективну сукупність інститутів (інституційну пастку) не змінила жодна з груп, що приходила до влади. Розтрачено було енергію мас після революції 2004 року. Минуло вже півтора року після Революції Гідності, а справжні реформи в державі не впроваджуються. Залишившись при владі, еліти не мають наміру щось змінювати оскільки розподіл доходів в країні відбувається на їхню користь, що безумовно їх задовольняє.

В аналізі функціонального розподілу національного доходу на вилучення державою частини створеної доданої вартості у виді податків треба дивитись не як на виконання простої фіскальної перерозподільної дії, а як на отримання нею ціни за свою «роботу», яка полягає у забезпеченні нормального функціонування всієї системи інститутів та державної

інфраструктури. Обсяги податків і, відповідно, стан інституційного середовища та інфраструктури залежать від бази оподаткування і ставки оподаткування. Із підвищенням цієї ставки податкові надходження за постійної бази оподаткування також будуть збільшуватися. Однак, таке збільшення відбуватиметься до певної межі, бо із збільшенням податкової ставки змінюватиметься база оподаткування. Причому ця база буде змінюватись в напрямку зменшення із-за низки причин, зокрема того, що деякі підприємства перейдуть у тінь, будуть ліквідовані тощо.

Перед науковцями постає щонайменше два питання. Перше з них стосується оптимальної податкової ставки. Існує певна величина цієї ставки з перевищенням якої податкові надходження зменшуватимуться. Зменшення податкових надходжень відбуватиметься не тільки за рахунок ліквідації чи переходу в тінь частини суб'єктів господарювання, а зростання ступеня нерівномірності розподілу податкового тягара між окремими платниками за рахунок недостатньо обґрунтованого пільгового режиму оподаткування для деяких з них.

Друге питання стосується зменшення обсягів тіньової економіки в країні. Що більше підприємств переходить в тінь і ухиляється від сплати податків, то менша база оподаткування і менші обсяги надходжень до державної скарбниці. Однак, причиною тіньової економіки є не тільки недосконалість податкової системи, а й прагнення деяких підприємців взагалі не платити податки за будь-якої величини податкової ставки. Крім того, в країнах з перехідною економікою існують свої специфічні причини уникнення податків. До головних причин переорієнтації економіки в цих країнах на неформальну господарську діяльність слід віднести різке зменшення реальних доходів домогосподарств внаслідок зниження реальної заробітної плати і скорочення робочих місць через структурні перетворення, зменшення і невчасні виплати соціальних трансферів, а також відсутність адекватної системи соціального захисту.

Виконувати наукові дослідження проблем, які пов'язані з оцінюванням масштабів та наслідків тіньової економіки досить складно. Пов'язано це з тим, що прихований характер тіньової економіки не дає можливості точно оцінити масштаби цього явища. Науковцями і практиками розроблено низку методів і прийомів вимірювання обсягів тіньової економіки та оцінки її впливу на загальний стан економіки в цілому. Однак, результати розрахунків за кожним із них різняться. Тому стверджувати їх стовідсоткову достовірність неможливо.

За розрахунками деяких зарубіжних науковців, економіка України є найбільш тінізованою в Європі. На їх думку, паралельно офіційній економіці України в тіні працює прихована економіка обсяги якої є більшими половини офіційної [68].

Дослідження науковців підтверджують необхідність урахування інституційного чинника при аналізі розподілу національного доходу, що вимагає вміння моделювання цих процесів. Для розв'язання цього завдання скористаємось підходом, який запропонував Є. В. Балацький. На його думку, витрати, які несуть економічні суб'єкти на підтримку нормального інституційного середовища та його інфраструктури не відповідають тому, що вони отримують замість цього. Інакше кажучи, ціна за інституційні послуги, яку економічні суб'єкти платять державі у вигляді податків, не відповідає кількості і якості цих послуг. Подібна незбалансованість впливає на зміщення рівноважних цін на ринках праці та капіталу. Інституційні послуги як і будь-який інший економічний ресурс, мають свої рівноважні ціни, які в процесі господарської діяльності можуть зміщуватись в той чи інший бік і, отже, вносити помітні збурення в рівноважну структуру цін.

Враховуючи ці міркування, Є. В. Балацький пропонує отриманий в результаті виробництва чистий дохід (X) виразити так [10, с. 72]:

$$X = WL + rI + T, \quad (2.16)$$

де W – середньорічна заробітна плата найманих працівників;

L – кількість зайнятих;

r – середньорічний рівень прибутку на вкладену одиницю інвестиційних засобів;

I – обсяг інвестицій в основні фонди ;

T – сума всіх податків, які сплачують виробники.

Формула (2.16) показує, що дохід розподіляється між трьома економічними суб'єктами: підприємцями (капіталом), найманими працівниками (працею) і державою (інститутами). В цьому випадку держава у вигляді податків отримує плату за свою “працю”, яка полягає у забезпеченні нормального функціонування всієї системи інститутів і соціальної інфраструктури. Саме за це підприємці діляться з державою своїми доходами, так як без ефективного інституційного середовища здійснення повноцінної господарської діяльності є надзвичайно ускладненим. При цьому інституційний фактор виступає як повноцінний фактор виробництва.

Виміряти за допомогою кількісних показників інституційний вклад держави у виробництво неможливо, тому потрібно використовувати експертні дані. Зменшення чи збільшення податків завжди неявно передбачає поліпшення чи погіршення якості інституційного забезпечення. Тому потрібно вміти вимірювати якість інституційного середовища. Виходячи з цих міркувань, Е. Балацький пропонує використовувати показник якості інституційного середовища G , яке забезпечується податками T , що дозволяє визначити фактичну ціну q – деякої одиниці якості: $q = T/G$. Зрозуміло, що цінове вираження залежить від обраної шкали якості інституційного забезпечення. Тоді дохід (X) можна виразити так:

$$X = WL + rI + qG. \quad (2.17)$$

Щодо питання про вимірювання якості інституційного середовища G в формулі (2.17), то в даний час, швидше за все, просто неможливо запропонувати раціональний спосіб об'єктивної оцінки інституційного середовища. Тут можна скористатися іншою методологією, яка останнім часом знаходить все більше застосування в макроекономічній діагностиці.

Як правило, це методи оцінки, засновані на вибіркових обстеженнях. Як різновиди такого підходу можна використовувати результати соціологічних опитувань про ступінь задоволеності підприємців якістю інституційного середовища. Незважаючи на певну варіативність обчислення параметра якості інститутів, сама можливість отримання відповідних чисельних оцінок у цій сфері не викликає сумнівів.

Практика побудови інституційних індикаторів стає дедалі поширенішою, так що обчислювальні проблеми не можуть бути серйозною перешкодою для впровадження узагальненої трифакторної схеми економічної рівноваги.

Як показали дослідження, інституційне середовище і інфраструктура суттєво впливають на виробництво і розподіл національного доходу. Тому при вивченні функціонального розподілу доходу потрібно враховувати разом з працею та капіталом ще інституційний чинник, який є рівноправним з цими традиційними чинниками.

За значеннями багатьох Індексів, які розраховуються міжнародними організаціями, рівень розвитку інституційного середовища в Україні досить низький у порівнянні з іншими країнами світу. Так, за рівнем соціально-інституційного розвитку, який розраховується Світовим центром даних з геоінформатики та сталого розвитку, у 2013 р. Україна займала 85 місце серед 116 країн світу, за значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI) і його складового показника «Інститути» у 2014-2015 рр. серед 144 країн – 76 і 130 місця, відповідно. Низькі значення в Україні індикаторів (індексів) якості державного управління (World Bank Worldwide Governance Indicators), алгоритми розрахунки яких ґрунтуються на дослідженнях Інституту Світового банку і Дослідницького відділу Світового банку. Зокрема, за величиною Індикатора антикорупційного контролю (Control of Corruption) Україна в 2013 р. знаходилась на 184 місці серед 215 досліджуваних країн.

Обґрунтовано, що рівень корупції в певній країні залежить від її рівня політичної стабільності.

Ураховуючи потребу у розширенні двофакторної моделі економічної рівноваги у роботі розглянуто трифакторну модель, яка ураховує, що дохід розподіляється між трьома економічними суб'єктами: підприємцями (капіталом), найманими працівниками (працею) і державою (інститутами). В цьому випадку держава у вигляді податків отримує плату за свою "працю", яка полягає у забезпеченні нормального функціонування всієї системи інститутів і соціальної інфраструктури. Розглянуту трифакторну модель економічної рівноваги доцільно використовувати у разі вивчення розподільних відносин в Україні.

Висновки до розділу 2

Як показав проведений аналіз, у досліджуваних пострадянських країнах у 2008 р. різко знизилися темпи зростання ВВП, так само як і темпи зростання реальної заробітної плати. У 2009 р. ці показники у багатьох країнах набули від'ємного значення. В 2006-2007 рр. доходи найманих працівників у більшості країн зростали швидше за доходи власників капіталу. Однак, в кризові 2008-2009 рр. зміна ВВП на 1 в. п. відповідала зміні заробітної плати на 0,43 в. п., тобто частка праці в національному доході країн зменшувалась, що узгоджується із світовою тенденцією. В наступні роки ці два показники змінювались одночасно приблизно на одну і ту саму величину.

Основними чинниками, які пояснюють зменшення частки заробітної плати у функціональному розподілі національного доходу є: технологічні зміни; глобалізація; фінансіалізація; зниження впливу інститутів ринку праці; зростання рівня безробіття.

З формуванням ринкових відносин в економіці України відбулося зниження доходів населення та зросла майнова диференціація суспільства,

майже у півтори рази зменшилася частка заробітної плати у цих доходах, а частки всіх інших видів доходу збільшилися.

Аналіз рівноважних цін на ринках праці і капіталу деяких країн показав, що для України, Польщі і Росії характерним є недоплата заробітної плати найманим працівникам і переплата підприємцям за їхні інвестиційні вкладення у виробництво, а для США і Великобританії навпаки – недоплата власникам капіталу і переплата найманим працівникам. Причому в Україні рівень експлуатації праці набагато вищий, ніж у Польщі та Росії. Наприклад, якщо в Польщі рівноважна ціна праці у 2,36 рази вища від фактичної заробітної плати, то в Україні – у 7,1 рази. Тобто, у кожній з цих трьох країн значно вигідніше бути інвестором, ніж найманим працівником, що, з одного боку, формує в них сприятливий інвестиційний клімат, а з іншого – заохочує кваліфіковану робочу силу до міграції за кордон.

На ринках праці і капіталу України відбуваються позитивні зміни. Якщо у 2003 р. рівноважна ціна праці у вітчизняній економіці була у 8,1 рази більшою за фактичну заробітну плату, то у 2010 р. це співвідношення становило 6,4. Хоча у 2011 р. воно збільшилося до величини 6,7, проте тенденція до зменшення цього показника очевидна. Ці позитивні зміни призупинила світова фінансово-економічна криза 2008 р., яка негативно вплинула на зростання фактичної заробітної плати і стан національних ринків праці і капіталу. Загалом, виявлені тенденції свідчать про хоча і повільне, але невпинне зменшення в економіці України експлуатації праці капіталом та поліпшення функціонального розподілу доходів населення країни.

Держава, її інституційне середовище та інфраструктура суттєво впливають на виробництво і розподіл національного доходу. Тому при вивченні функціонального розподілу доходів потрібно враховувати разом з працею та капіталом ще інституційний чинник, який є рівноправним з цими традиційними факторами.

За значеннями багатьох Індексів, які розраховуються міжнародними організаціями, рівень розвитку інституційного середовища в Україні досить низький у порівнянні з іншими країнами світу. Зокрема, за значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності і його складового показника «Інститути» у 2014-2015 рр. серед 144 країн Україна займала, відповідно 76 і 130 місця, а за величиною Індикатора антикорупційного контролю (Control of Corruption) Україна в 2013 р. знаходилась на 184 місці серед 215 досліджуваних країн. Обґрунтовано, що рівень корупції в певній країні залежить від її рівня політичної стабільності.

Ураховуючи потребу у розширенні двофакторної моделі економічної рівноваги у роботі розглянуто трифакторну модель, яка ураховує, що дохід розподіляється між трьома економічними суб'єктами: підприємцями (капіталом), найманими працівниками (працею) і державою (інститутами). В цьому випадку держава у вигляді податків отримує плату за свою “працю”, яка полягає у забезпеченні нормального функціонування всієї системи інститутів і соціальної інфраструктури. Розглянуту модель економічної рівноваги доцільно використовувати при вивченні розподільних відносин в Україні.

Основні результати розділу опубліковані у працях [57, 61, 69, 71, 82, 83, 144].

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

3.1 Удосконалення інституціонального та макроекономічного середовища як головна умова покращення функціонального розподілу доходів населення

Як показує аналіз, розподіл національного доходу України між власниками факторів виробництва не відповідає внеску кожного фактора у створення сукупного суспільного продукту. Зокрема, отримувана найманими працівниками заробітна плата набагато нижча від тієї, яку вони мали б отримувати, вища від рівноважної фактична норма прибутку на вкладені у виробництво інвестиції, створені державою умови для ефективного функціонування бізнесу не відповідають витратам підприємців на забезпечення нормального функціонування всієї системи інститутів та державної інфраструктури.

Для поліпшення функціонального розподілу доходів населення України, в першу чергу, потрібно удосконалити її інституційне та макроекономічне середовище. Без ефективних системних реформ, які в умовах російської військової агресії, всевладдя олігархів і тотальної корупції ніяк не розпочнуться, неможливо поліпшити розподільні відносини, здійснювати справедливий розподіл національного доходу між власниками факторів виробництва.

Як зазначалося, порівняно з іншими країнами світу якість системи державного управління в нашій країні, зокрема, судової, податкової та правоохоронної систем на досить низькому рівні. Протягом всього періоду незалежності українські еліти не будували, а руйнували державу. Попавши в системну інституційну пастку, Україна ніяк не може вибратися з неї. Ніхто з тих, хто при владі не зацікавлений змінювати неефективні політичні та

економічні інститути. Розуміючи згубність стану, в який попала держава, еліти розпочинають реформи. Проте, боячись втратити ренту, ці реформи не завершують. Скільки років говорять про скасування привілеїв і депутатської недоторканості, проведення відкритих конкурсних процедур торгів та призначень, системної люстрації та виборів з відкритими списками, а на практиці майже нічого не змінюється. В результаті розрив між владою і суспільством зростає, поглиблюється корупція, яка ще більше ускладнює ситуацію внаслідок несприйняття реформ. Тому реформування розподільчих відносин неможливе без боротьби з корупцією.

Треба наголосити, що корупція притаманна кожній країні. Однак, завдання держави звести її до мінімуму. Хоча для України це завдання є досить складним. Для подолання корупції зусилля держави повинні бути спрямовані на удосконалення нормативно-правової бази та створення для громадянина прозорих і сприятливих норм суспільного життя. Прийняті закони мають бути сформульовані так, щоб їх можна було однозначно інтерпретувати. Для запобігання індивідуальній інтерпретації урядовцями положень і законів України варто прийняти закон, згідно з яким підприємці мали б право вимагати, наприклад, у казначейства надання у письмовій формі роз'яснень щодо порядку оподаткування.

Тобто, для боротьби з корупцією недостатньо прийняття відповідних законів, треба ще щоб ці закони виконувались. Яка користь з того, що 7 квітня 2011 р. колишній Президент України В. Янукович підписав прийнятий Верховною Радою України Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції», якщо він виконувався тільки тоді, коли це було вигідно корумпованій «сім'ї». Замість зміцнення економіки держави, хижацькі дії «сім'ї» і подібна поведінка інших еліт сприяли вкоріненню нечуваних розмірів корупції. На додачу війна з Росією і нерідко непрофесійні дії нової влади призвели до майже трикратного здешевлення національної валюти, втрати приблизно п'ятої частини економіки країни і близького її дефолту.

Боротьба з корупцією повинна починатись з вищих ешелонів влади через відкритість і прозорість дій високих посадових осіб, оприлюднення їхніх активів, доходів і видатків. Боротьба ця повинна бути реальною, а не показовою, як в нас часто буває. Треба скасувати недоторканість депутатів, суддів та інших державних чиновників, а особам, які викривають корупціонерів гарантувати безпеку. Політичні партії повинні декларувати свої джерела і обсяги фінансування, формування виконавських структур і комплектування кадрів має проводитись не за квотним принципом чи завдяки політичним зв'язкам, а за здібностями. Всі, без винятку, державні видатки мають проходити через казначейство, а державні закупівлі повинні бути прозорими і здійснюватись на конкурсній основі. Для більш ефективного використання державних видатків треба періодично проводити зовнішній незалежний аудит системи управління державними фінансами. Інформація про використання державних видатків має оприлюднюватись, наприклад, на певній сторінці Інтернету.

Слід зауважити, що дії влади по боротьбі з корупцією наражаються на шалений опір корумпованої системи. Осіб, які хочуть чесно служити державі і позбутися такого негативного явища в нашій країні як корупція, стараються залякати, підкупити, дискредитувати. Шукають способи впливу на порядних чиновників через членів їхніх сімей. Тому державні структури, зокрема Національне антикорупційне бюро України, прокуратура, суди і міліція, мають не тільки виявляти і наказувати корупціонерів, а й захищати чесних людей від неправдивих звинувачень у корупції чи інших незаконних діях.

Зміна влади завдяки Революції гідності зруйнувала створену Януковичем моноцентричну мережу. Є надія, що конкурентна поліцентрична структура, яка формується в країні, не дасть змоги монополізувати владу і ринки України. Хоча монополізація ринків має свої позитивні сторони. Зокрема, фірми-монополісти появляються на ринку у випадку відсутності аналогічної продукції у інших виробників чи набагато кращої продукції за своїх конкурентів. Концентрація капіталу стимулює науково-технічний

прогрес. Малі і середні фірми мають недостатньо коштів на фінансування науково-дослідних робіт, а великі підприємства досягнувши монопольного положення має можливість виділити достатньо коштів на розробку та впровадження у виробничий процес інновацій. Концентрація ринку стимулює структурну перебудову галузі, дає змогу економити на масштабах, розширювати виробничу організаційну діяльність тощо.

Незважаючи на сказане, монополізація влади і ринків має більше негативних наслідків як позитивних. За наявності монополії відсутня така рушійна сила ринкових відносин як конкуренція. Малоефективними є заходи держави щодо регулювання природних монополій, ціни і тарифи на їхні послуги значно завищені.

Багато негативних наслідків має державна монополія, а ще більше – монополія приватна. Формування приватних монопольних утворень веде до створення бар'єрів для прямих інвестицій, скорочення обсягів виробництва та підвищення цін, можливості перерозподілу ресурсів на користь монополіста, використання неефективних технологій та застарілого обладнання, а також інших негативних наслідків. Враховуючи значну монополізацію економіки України, керівництву держави треба спрямувати свої зусилля на зниження монополізму і розвитку конкурентного середовища в ній.

Як показують дослідження науковців, для ефективного розвитку економіки керівництво багатьох зарубіжних країни застосовує антимонопольне регулювання. В Україні також багато робиться для нейтралізації монополістичної влади та зниження ступеня монополізації ринку. Основою політики у сфері захисту економічної конкуренції в нашій країні є антимонопольне законодавство, представлене низкою нормативно-правових актів, серед яких Закони України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992 р.), «Про Антимонопольний комітет України» (1993 р.), «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.), «Про природні монополії»

(2000 р.), «Про захист економічної конкуренції (2002 р.). Разом з прийняттям Законів України реалізуються інші заходи з створення конкурентного середовища в її економіці. Для прикладу можна назвати Указ Президента України від 4 вересня про введення в дію рішення Ради національної безпеки і оборони від 20 липня 2015 року "Про заходи щодо захисту національних інтересів України у галузі авіації". Це рішення включає пункт про прискорення Антимонопольним комітетом України ухвалення рішень щодо порушення авіакомпаніями законодавства про захист економічної конкуренції.

Однак, організаційно-правові заходи держави щодо забезпечення захисту конкуренції у підприємницькій діяльності ще не дали потрібного результату. Життєвий рівень населення знижується. Причиною такого становища є незавершеність реформ. Державою не сформульовано основні індикатори конкурентного середовища, а ведення бізнесу відбувається не прозоро, майже половина економіки знаходиться в тіні. Тому антимонопольне регулювання в Україні потребує поліпшення.

Однак, потрібно уважати, щоб процеси демонополізації і деолігархізації, курс на які проголошено в Україні, не привели до влади в нашій країні нових олігархів. Треба дійсно реформувати економіку і управління нею а не імітувати виконання цих дій. Влада і бізнес мають бути розділеними. Потрібно звести до мінімуму вплив олігархів на владу.

Важливість демонополізації економіки України вказує на недостатність використання для вирішення цієї проблеми тільки Законів України, які безпосередньо стосуються захисту економічної конкуренції. Варто розширити певними положеннями антимонопольної політики і деяке інше законодавство, зокрема те, що стосується регулювання економічного розвитку.

Головною метою цієї політики в Україні має бути захист конкуренції і створення рівних умов суб'єктам господарювання доступу до ринку, захист прав власності і постійний моніторинг цього ринку щодо порушення

антимонопольного законодавства, а не тільки постфактне реагування на зловживання суб'єктами господарювання монопольним становищем. Враховуючи велику частку ринків природних монополій в загальній кількості товарних ринків України, дії української влади, в першу чергу, повинні бути спрямовані на значне зменшення цієї частки і встановлення економічно обґрунтованих цін на цих ринках. Підняття в нашій країні цін для населення на енергоносії суттєво вплине на його добробут. Якщо домогосподарства з низькими доходами зможуть отримати субсидії, то сім'ї з середніми доходами після оплати за всі комунальні послуги за рівнем добробуту зрівняються з малозабезпеченими сім'ями. Тому, враховуючи результати проведеного аналізу мінімальної заробітної плати в нашій країні, які вказують на її низький рівень, напрошується висновок про потребу значного підвищення цього рівня.

Досліджуючи вплив монополій на функціональний розподіл доходів, потрібно згадати і про земельну ренту. Після передачі сільськогосподарських угідь у колективну власність колективних сільськогосподарських підприємств, сільськогосподарських кооперативів, сільськогосподарських акціонерних товариств їхні члени мають право вийти з них та безкоштовно у приватну власність отримати свою частку землі (пай) на місцевості. На практиці багато власників цих паїв через різні причини особисто не обробляють надану їм землю, а передають її в оренду. Натомість, згідно з Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо захисту власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» від 19 серпня 2008 р., мали б отримувати орендну плату на рівні не менше 3 відсотків визначеної відповідно до законодавства вартості паю. Однак реально у багатьох випадках так не відбувається. Часто трапляються орендарі які шукають різні способи не платити орендної плати, чим зменшують доходи орендодавців. Тому треба законодавчо встановити відповідальність орендаря за недотримання земельного законодавства, проводити роз'яснювальну роботу серед членів колективних сільськогосподарських підприємств,

сільськогосподарських кооперативів, сільськогосподарських акціонерних товариств про їхні права у разі здачі паю в оренду.

Щодо поліпшення антимонопольного регулювання загалом, то разом з вказаним заходами доцільно провести незалежну експертизу законодавчо-нормативних актів України щодо захисту від монополій і корупції, розробити і законодавчо ухвалити захищену від перегляду при зміні влади стратегію розвитку конкуренції в країні та протидії лобізму і розвитку монополій, на основі зарубіжного досвіду і практики реалізації антимонопольного законодавства в Україні удосконалити нормативно правові акти, що стосуються розвитку конкуренції, посилити відповідальність підприємців за порушення антимонопольного законодавства збільшенням розмірів штрафів аж до кримінальної відповідальності, притягати до відповідальності державних посадовців за непрозору і нечесну організацію розподілу державного замовлення та державних закупівель, розробити методіку оцінювання регуляторних дій держави, запровадити електронний документообіг та дистанційну експертизу конкретних порушень економічної конкуренції, поліпшити інформованість населення щодо ефективності державної конкурентної політики, впроваджувати інші заходи сприяння демонополізації економіки України.

Але всі реформістські починання треба закріпити у Конституції і нових законах, а також прийняти закони щодо обов'язковості виконання удосконаленого антикорупційного законодавства. Хоча невідомо чи за таких складних умов відбудеться злам існуючої системи. Невідомо, наприклад, чи реструктуризація і списання приватними кредиторами 20% державного боргу України поліпшить ситуацію. Адже Міжнародне рейтингове агентство Fitch понизило нашій країні довготривалий кредитний рейтинг з СС до С, що означає неминучість дефолту. Навряд чи без «прив'язки» нашої країни до ЄС і НАТО ми зможемо вибратись з інституційної пастки.

Щодо змін до Конституції, то вони мають стосуватися певних системоутворюючих прав громадян. В ній повинні бути закріплені

положення щодо можливості ширшого залучення народних мас до законодавчих ініціатив через референдуми, права відкликати обраних депутатів і чиновників з владних структур, обмеження терміну перебування керівників на своїх посадах. Потрібно, щоб всі національні багатства належали народу і кожен громадянин нашої країни отримував певну частку прибутку від торгівлі цими багатствами. Доцільно законодавчо закріпити права громадян щодо розширення електронної демократії, зокрема, електронних виборів, народних ініціатив у формі петицій, публічного висвітлення державної інформації тощо.

Аналіз функціонального розподілу доходів у розвинутих країнах показав, що на розподільчі відносини впливають розміри фінансового капіталу громадян країни. У разі його надлишку, співвідношення між фактичними цінами на працю і капітал схиляється на користь праці, тобто відбувається експлуатація працею капіталу, а якщо цього капіталу замало для ефективного функціонування економіки, то навпаки – відбувається експлуатація праці капіталом. На жаль, значна частина української еліти не дбає про розвиток національної економіки, а різними шляхами переказує або вивозить свої фінансові кошти, серед яких дуже часто є кошти, що здобуті незаконним шляхом, за кордон. У зв'язку з цим треба посилити боротьбу з переведенням за кордон та відмиванням «брудних» грошей. Це стосується не тільки правоохоронних органів, а й працівників банківських установ.

Як показав, виконаний в попередньому розділі аналіз причин зниження частки заробітної плати в розподілі доходів населення розвинутих країн, крім глобалізації, технологічних та інших змін, на ці процеси суттєво впливає профспілковий рух працівників. Чим міцніші профспілки, тим вищий рівень оплати праці їхніх членів. Це ж стосується і України. Сильна профспілкова організація завжди зможе відстояти своїх членів у боротьбі з працедавцями не тільки у питанні підвищення заробітної плати, а й поліпшення умов праці, соціального захисту та організації дозвілля. На жаль, профспілковий рух в Україні дуже слабкий, а в умовах існуючої корупції сподівання на його дії зі

захисту інтересів працівників не виправдовуються. Тому в нашій країні разом з боротьбою з корупцією треба укріплювати профспілки, що допоможе, зокрема, підвищити рівень оплати праці найманих працівників.

Відставання України за показниками основних ринкових і державних інститутів від розвинутих країн призводить до зниження її інвестиційної привабливості, уповільнення розширення виробництва, зменшення зацікавленості підприємців у впровадженні інновацій тощо. Тому в процесі державного регулювання економікою потрібно більше уваги приділяти удосконаленню інституційного середовища країни. Разом з пропонованими вище заходами його зміцнення, треба не тільки знижувати адміністративні бар'єри, а активно заохочувати вихід на ринок нових компаній, розвивати ринок нерухомості та запровадити ринок землі, реформувати сферу науки та поліпшити державну підтримку впровадження інновацій, сформувати такі органи державної влади, які б не поступались в ефективності і прозорості відповідним органам країн з розвинутою економікою, зокрема, крім боротьби з корупцією потрібно шукати способи зменшення державних видатків, треба реформувати державні установи, при цьому збільшуючи заробітну плату тим державним службовцям, які пройшли випробування на відповідність сучасним вимогам і залишились там працювати, необхідно реформувати суддівську та пенітенціарну системи, добитися стабільності податкової системи та ін.

Одним з головних завдань держави є створення умов для сталого розвитку економіки, забезпечення всім бажаючим рівних можливостей для створення бізнесу, поліпшення добробуту її населення. Для виконання цього та інших завдань держава повинна володіти коштами, які вона отримує у виді зібраних податків. Як було сказано в першому розділі, для розрахунку оптимальної податкової ставки А. Лафер запропонував модель (1.18). Згідно з цією формулою, існує певна величина середньої податкової ставки в країні, за якої обсяги податкових надходжень до державного бюджету будуть максимальні.

Аргументація А. Лафера на користь своїх припущень полягала у тому, що зниження ставок прибуткового податку в США впродовж останнього сторіччя (у середині 20-х, середині 60-х і на початку 80-х років) призвели до позитивних наслідків. Упродовж декількох років після цих реформ підвищилися темпи зростання економіки і податкові надходження. Гранична податкова ставка з 1918 р. по 1925 р. зменшилася від 77 % до 25 %, в 1964 р. максимальну ставку, яка виросла за роки Другої світової війни до 94 %, було зменшено до 70 %, а в 1981 р. ставка доходів від капіталу знижена з 28 до 20 % та максимальна ставка від оподаткування «нетрудових» доходів – з 70 до 50 % [136].

А. Лафер був економічним радником президента США Рональда Рейгана та прем'єр-міністра Великобританії Маргарет Тетчер. У вересні 2015 р. цей економіст був призначений радником міністра фінансів України з податкових питань. Ураховуючи те, що радниками міністра фінансів Наталії Яресько та її заступників уже працюють давніше экс-заступник прем'єр-міністра і міністра фінансів Словаччини Іван Міклош та міжнародні вчені-економісти Кріс Вейлс і Роберт Конрад є надія на прогресивний розвиток фінансової системи України.

Хоча слід зауважити, що неокласичні реформи президента Рейгана у 80-х роках ХХ-го ст., які проводились не без участі А. Лафера, викликали в науковому середовищі гострі дискусії, оскільки ці реформи супроводжувались нерідко невдачами, а отриманий результат не виправдав усіх сподівань. Такий результат більшість дослідників пояснюють тим, що податкову політику не вдалось перевести на концепцію нейтральності, бо разом із зниженням номінальних податкових ставок прибуткового податку були скасовані податкові пільги.

На відміну від залежності (1.18), пропонуємо залежність між податковими надходженнями і ставкою оподаткування дещо в іншій формі [150]:

$$T(x) = Y \cdot x^\alpha \cdot (1 - x^\gamma)^\beta, \quad (3.1)$$

де невідомий коефіцієнт $\gamma \geq 1$ треба визначити. На нашу думку, така форма досліджуваної залежності у порівнянні з функцією (1.18) більш загальна і більш реалістична, оскільки підбираючи коефіцієнт $\gamma \geq 1$ ми зможемо більш точно апроксимувати реальну криву Лафера функцією (3.1).

Покажемо, що існує таке єдине значення аргументу $x = x_0 \in (0, 1)$, за якого функція (3.1) досягає максимуму для будь-яких $\alpha > 0, \beta > 0, \gamma \geq 1$. Скористаємось для цього необхідною і достатньою умовою максимуму функції $T(x)$, а саме, що перша похідна цієї функції в точці максимуму повинна дорівнювати нулю і при переході підозрілої точки змінити свій знак з плюса на мінус.

Оскільки

$$T'(x) = Y \cdot \alpha \cdot x^{\alpha-1} \cdot (1-x^\gamma)^\beta + Y \cdot x^\alpha \cdot \beta \cdot (1-x^\gamma)^{\beta-1} \cdot (-\gamma \cdot x^{\gamma-1}), \quad (3.2)$$

то для визначення токи підозрілої на екстремум функції $T(x)$ отримаємо рівняння

$$T \cdot x^{\alpha-1} \cdot (1-x^\gamma)^{\beta-1} (\alpha \cdot (1-x^\gamma) - \beta \cdot \gamma \cdot x^\gamma) = 0, \quad (3.3)$$

або за умови $0 < x < 1$

$$\alpha \cdot (1-x^\gamma) - \beta \cdot \gamma \cdot x^\gamma = 0. \quad (3.4)$$

З цього рівняння знаходимо

$$x^\gamma = \frac{\alpha}{\alpha + \beta \cdot \gamma}. \quad (3.5)$$

Отже, підозрілою на екстремум функції $T(x)$ є точка

$$x = x_0 = \left(\frac{\alpha}{\alpha + \beta \cdot \gamma} \right)^{1/\gamma}. \quad (3.6)$$

Очевидно, що за умови $\alpha > 0, \beta > 0, \gamma \geq 1$ знайдена точка $x_0 \in (0, 1)$.

Доведемо тепер, що точка $x = x_0$ є точкою максимуму функції $T(x)$. Для цього дослідимо, як змінюється знак похідної $T'(x)$ при переході через точку x_0 .

Оскільки при $0 < x < 1$ виконується нерівність

$$\lambda \cdot x^{\alpha-1} \cdot (1-x^\gamma)^{\beta-1} > 0, \quad (3.7)$$

то для доведення необхідного твердження досить перевірити як зміниться знак виразу

$$\alpha \cdot (1-x^\gamma) - \beta \cdot \gamma \cdot x^\gamma \quad (3.8)$$

при переході через точку $x = x_0$.

Оскільки

$$x^\gamma = \frac{\alpha-1}{\alpha+\beta \cdot \gamma} < \frac{\alpha}{\alpha+\beta \cdot \gamma}, \quad (3.9)$$

то, виконавши нескладні перетворення, отримаємо

$$\begin{aligned} \alpha \cdot (1-x^\gamma) - \beta \cdot \gamma \cdot x^\gamma &= \alpha - (\alpha + \beta \cdot \gamma) \cdot x^\gamma = \\ &= \alpha - (\alpha + \beta \cdot \gamma) \frac{\alpha-1}{\alpha+\beta \cdot \gamma} = \alpha - (\alpha-1) = 1 > 0. \end{aligned} \quad (3.10)$$

Отже, зліва від точки $x = x_0$ функція зростає.

Оскільки

$$x^\gamma = \frac{\alpha+1}{\alpha+\beta \cdot \gamma} > \frac{\alpha}{\alpha+\beta \cdot \gamma}, \quad (3.11)$$

то отримаємо

$$\begin{aligned} \alpha \cdot (1-x^\gamma) - \beta \cdot \gamma \cdot x^\gamma &= \alpha - (\alpha + \beta \cdot \gamma) \cdot x^\gamma = \\ &= \alpha - (\alpha + \beta \cdot \gamma) \frac{\alpha+1}{\alpha+\beta \cdot \gamma} = \alpha - (\alpha+1) = -1 < 0. \end{aligned} \quad (3.12)$$

Отже, справа від точки $x = x_0$ функція спадає. Тобто похідна $T'(x)$ в точці $x = x_0$ змінює знак з «+» на «-». Тому ця точка $x = x_0$ є точкою максимуму функції $T(x)$.

Як було сказано в першому розділі, використання для визначення середньої податкової ставки моделі Лафера (1.18) чи її модифікації можливе лише за умови наявності достатньо повної первинної інформації про стан податкової системи в країні за минулі періоди часу. Використання цих підходів для оцінювання оптимальної податкової ставки буде результативним лише у випадку, коли були періоди часу, під час яких середня податкова ставка в країні була меншою за оптимальну, а також є

статистичні дані за періоди часу, коли середня податкова ставка була більшою за оптимальну.

Запропонований Є. Балацьким підхід до вирішення завдання оцінювання оптимальної середньої податкової ставки використовує виробничо-інституційні функції (1.19), (1.20), які враховують інституційний клімат в державі. При цьому визначаються точки Лафера 1-го і 2-го роду q^* і q^{**} .

У роботі було визначено величини q^* і q^{**} для України для кожного з 1998 – 2013 рр. При цьому було використано початкові дані про основні види податків, а саме: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, ПДВ, акцизний збір та деякі інші податки (див. табл. В.1, додатка В). Крім цього, для виконання розрахунків використано значення ВВП, вартість основних фондів, чисельність зайнятих у віці 15-70 років та індекси-дефлятори за ці роки (див. табл. В.2, додатка В). Формула (1.21) використовувалась у спрощеному виді, коли $h = 1, k = 1, r = 0$. Розрахунок було виконано за таким алгоритмом. Спочатку всі вартісні показники було зведено до зіставних цін 1998 року (додаток В, табл. В.3). Рівність (1.19) шляхом логарифмування було зведено до лінійного виду:

$$\ln Y = \ln \gamma + \beta \cdot t + a \cdot q \cdot \ln K + b \cdot q^2 \cdot \ln K + n \cdot q \cdot \ln L + m \cdot q^2 \cdot \ln L \quad (3.13)$$

За допомогою програми Microsoft Excel з використанням вказаних початкових даних було розраховано параметри функції (3.13). Причому розглядалися різні варіанти значення параметрів γ і β . Найбільший коефіцієнт детермінації виявився у випадку, коли $\gamma = 1$, а $\beta = 0$. Результати оцінювання інших параметрів наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Величини параметрів виробничо-інституційних функцій і їх t -статистика

Позначення параметра	a	b	n	m
Значення параметра	0,180	-0,008	-0,962	0,039
Значення t -статистики	2,96	-2,91	-3,25	3,12

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. В.3 додатка В та функції (3.13).

Значення коефіцієнта множинної кореляції становить $R = 0,874$, а детермінації – $R^2 = 0,763$. Тобто зв'язок між залежною і незалежними змінним досить щільний. Адже 76,3 % сумарної дисперсії ВВП пояснюється варіацією досліджуваних чинників.

Розраховане фактичне значення критерію Фішера $F_{\text{розрах}} = 8,865$, а критичне $F_{\text{кр}}(k_1 = 4; k_2 = 11; \alpha = 0,05) = 3,36$. Оскільки фактичне значення цього критерію більше його критичного значення, то даний зв'язок є статистично істотним.

Регресійна модель (3.13) успішно проходить усі тести, включаючи t -статистики коефіцієнтів регресії при рівні значущості $p = 0,95$. Значення t -статистики за абсолютною величиною для всіх коефіцієнтів регресії є більшими за критичне значення цього критерію $t_{\text{кр}}(k = 11; \alpha = 0,05) = 2,201$. Отже, побудована економетрична модель є адекватною та придатною для використання у подальших дослідженнях.

Використовуючи визначені величини невідомих параметрів і дані про чисельність зайнятих і вартість основних фондів в Україні за 1998-2013 рр., за формулами (1.19), (1.20) було розраховано точки Лафера першого і другого роду для цього періоду часу (табл. 3.2).

Отримані в результаті розрахунків значення точок Лафера першого роду виявились більшими за значення точок Лафера другого роду, що вказує на використання для обчислень параметрів економетричної моделі надто коротких часових рядів. Можливо дались ознаки якісь інші причини.

Звідси випливає потреба у пошуку інших способів оцінювання оптимальної податкової ставки для нашої економіки. Тобто, економетричні методи побудови інституційно-виробничих функцій не завжди дають потрібний результат.

Є. Балацький запропонував альтернативний підхід до вирішення цього завдання, який суттєво відрізняється від економетричних методів, заснованих на інтервальній апроксимації. Цей підхід полягає у «точково-шматковій»

апроксимації аналізованого процесу за допомогою степеневі функції [7]. Для кожного року будується своя функція $Y = Y(q)$. Враховуючи нелінійність зв'язку між обсягом виробництва і рівнем податкового тягаря, пропонується апроксимувати цю функцію деяким поліномом, а саме квадратичним поліномом з трьома і двома (без вільного члена) параметрами. Оскільки невідомих параметрів не менше двох, то однієї рівності для їх визначення недостатньо. Як додатковою інформацією для їхнього оцінювання скористаємось приростами використовуваних нами змінних у часі.

Таблиця 3.2

Точки Лафера, розраховані за допомогою використання виробничо-інституційних функцій і податкове навантаження в Україні у 1998-2013 рр., %

Рік	Точка Лафера першого роду, q^*	Точка Лафера другого роду, q^{**}	Фактичне податкове навантаження, q
1998	17,97	16,35	21,30
1999	19,24	17,34	19,27
2000	18,25	16,51	18,41
2001	18,52	16,73	17,98
2002	18,66	16,84	20,10
2003	18,65	16,83	20,32
2004	18,51	16,71	18,30
2005	18,10	16,37	22,21
2006	18,35	16,57	23,11
2007	18,51	16,71	22,38
2008	19,13	17,24	23,96
2009	19,76	17,77	22,78
2010	22,44	20,13	21,66
2011	22,21	19,92	25,70
2012	23,49	21,08	23,40
2013	24,63	22,12	21,75

Джерело: Обчислено автором на основі даних табл. В.3.

Для простоти розглянемо спочатку алгоритм знаходження точок Лафера, коли для апроксимації використовується квадратична функція з двома параметрами (двопараметричний метод), тобто поліном виду:

$$Y = \beta \cdot q + \gamma \cdot q^2, \quad (3.14)$$

де β і γ – невідомі параметри.

Оскільки $T = q \cdot Y$, то на основі формули (3.14) сума фіскальних надходжень дорівнює

$$T = \beta \cdot q^2 + \gamma \cdot q^3. \quad (3.15)$$

Для знаходження точок Лаффера першого і другого роду знайдемо перші похідні функцій (3.14) і (3.15). В результаті отримаємо $dY/dq = \beta + 2 \cdot \gamma \cdot q$, $dT/dq = 2 \cdot \beta \cdot q + 3 \cdot \gamma \cdot q^2$. Прирівнявши ці похідні до нуля і розв'язавши отримані рівняння, знайдемо формули для точок Лаффера відповідно першого q^* і другого q^{**} роду у виді:

$$q^* = -\frac{\beta}{2 \cdot \gamma}, \quad (3.16)$$

$$q^{**} = -\frac{2 \cdot \beta}{3 \cdot \gamma}. \quad (3.17)$$

Аналіз умов другого порядку показує, що для того, щоб стаціонарні точки (3.16) і (3.17) були дійсно точками Лаффера, необхідно і достатньо виконання таких двох нерівностей: $\beta > 0$ і $\gamma < 0$. Щоб розрахувати значення змінних q^* і q^{**} треба визначити величину параметрів β і γ . Для цього потрібно побудувати систему двох рівнянь з вказаними невідомими параметрами. Використати для цього рівності (3.14) і (3.15) неможливо, оскільки вони лінійно залежні. Є. Балацький пропонує для цієї процедури скористатись диференціалами цих функцій, апроксимуючи їх скінченними різницями [7]:

$$\Delta Y = (\beta + 2 \cdot \gamma \cdot q) \cdot \Delta q, \quad (3.18)$$

$$\Delta T = (2 \cdot \beta \cdot q + 3 \cdot \gamma \cdot q^2) \cdot \Delta q, \quad (3.19)$$

де $\Delta x_t = x_{t+1} - x_t$. Така апроксимація є традиційною для обчислювальної математики і тому не викликає сумніву. В результаті вказаних дій отримані функції (3.14) і (3.15) задають сімейства відповідно виробничих і фіскальних кривих, а залежності (3.18) і (3.19) виражають їх кривизну.

Невідомі параметри β і γ визначимо з системи (3.14) і (3.18). Розв'язок цієї системи має вигляд:

$$\beta = 2 \cdot Y/q - \Delta Y/\Delta q, \quad (3.20)$$

$$\gamma = (\Delta Y/(q \cdot \Delta q)) - Y/q^2. \quad (3.21)$$

Використовуючи розглянутий аналітичний (алгебраїчний) двопараметричний метод оцінювання ефективності фіскальної політики в роботі було розраховано точки Лафера першого і другого роду для 1998-2012 рр. Для обчислень було використано дані табл. В.3 і табл. В.4 додатка В. Результати розрахунків подано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок за допомогою двопараметричного методу фіскальних параметрів економіки України у 1998-2012 рр.

Рік	Параметр		Фактичне податкове навантаження, %	Точки Лафера, %	
	β	γ		першого роду, q^*	другого роду, q^{**}
1998	9573,577	-223,333	21,30	21,43	28,58
1999	17762,48	-645,912	19,27	13,75	18,33
2000	34938,02	-1577,24	18,41	11,08	14,77
2001	10268,41	-204,363	17,98	25,12	33,50
2002	-43050,1	2450,271	20,10	8,78	11,71
2003	21702,75	-736,857	20,32	14,73	19,64
2004	15685,99	-399,155	18,30	19,65	26,20
2005	1188,736	265,8377	22,21	-2,24	-2,98
2006	32990,23	-1110,77	23,11	14,85	19,80
2007	13692,98	-247,135	22,38	27,70	36,94
2008	-7757,22	649,1567	23,96	5,97	7,97
2009	19871,73	-565,367	22,78	17,57	23,43
2010	13172,8	-254,533	21,66	25,88	34,50
2011	13787,21	-272,153	25,70	25,33	33,77
2012	14953,27	-319,365	23,40	23,41	31,21

Джерело: Розраховано автором на основі даних табл. В.3 і В.4.

Результати розрахунку точок Лафера за двопараметричним методом показав, що такі точки існували в усі досліджувані роки, за винятком 2005 р. При цьому в 2009 і 2011 роках фактичне податкове навантаження займало проміжне положення між точками q^* і q^{**} . Протягом шести років з аналізованого періоду податкове навантаження перевищувало навіть точку

Лафера другого роду. Тобто, держава діяла на шкоду своїм власним інтересам піднімаючи занадто високо це навантаження. Такі дії уряду у фіскальній політиці призвели до того, що розрахункові точки Лафера за деякі роки приймали надто низькі, а в 2005 р. – навіть від’ємні значення. З економічної точки зору, це еквівалентно виникненню ситуації, коли економічні суб’єкти однаково реагують на будь-які податкові зміни. Тобто, такі результати розрахунків за деякі роки вказує на формування в державі певної «фіскальної байдужості», що є наслідком серйозних проблем у політиці державного регулювання.

Якщо узагальнити результати розрахунків за двома методами (див. табл. 3.2, табл. 3.3), то можна дійти висновку про завищене податкове навантаження у вітчизняній економіці. Зменшення величини цього показника від 25,70 % у 2011 р. до 23,40 % у 2012 р. і 21,75 % у 2013 р. було позитивним кроком уряду у регулюванні фіскальних відносин між державою і бізнесом.

Слід зауважити, що для виконання розглянутої процедури пошуку точок Лафера Є. Балацький пропонує використати ще, так званий, трипараметричний метод, суть якого полягає у тому, що для апроксимації використовується квадратична функція з трьома параметрами, тобто поліном виду:

$$Y = \alpha + \beta \cdot q + \gamma \cdot q^2, \quad (3.22)$$

де α , β і γ – невідомі параметри.

Однак, цей науковець для визначення вказаних невідомих параметрів використовує один з часткових розв’язків системи трьох рівнянь, яка має безліч розв’язків. Тому пропонуємо модифікацію цього методу, в якому для знаходження цих параметрів розглядається система трьох рівнянь, яка має єдиний розв’язок.

Оскільки $q = T/Y$, з урахуванням формули (3.22) для податкових надходжень отримаємо

$$T = \alpha \cdot q + \beta \cdot q^2 + \gamma \cdot q^3. \quad (3.23)$$

Точки Лафера першого і другого роду знайдемо аналогічно, прирівнявши перші похідні відповідно функцій (3.22) і (3.23) до нуля. Оскільки $dY/dq = \beta + 2 \cdot \gamma \cdot q$, то прирівнявши цю функцію до нуля, отримаємо:

$$q^* = -\frac{\beta}{2 \cdot \gamma}. \quad (3.24)$$

Для знаходження точки Лафера другого роду, з умови $dT/dq = 0$ отримуємо квадратне рівняння

$$3 \cdot \gamma \cdot q^2 + 2 \cdot \beta \cdot q + \alpha = 0, \quad (3.25)$$

з якого

$$q^{**} = \frac{-\beta \pm \sqrt{\beta^2 - 3 \cdot \alpha \cdot \gamma}}{3 \cdot \gamma}. \quad (3.26)$$

Визначити який знак приймати у формулі (3.26) і чи знайдені таким чином стаціонарні точки є точками Лафера можна за допомогою додаткових досліджень. Нас влаштовують тільки точки глобального максимуму з областю допустимих значень $[0, 1]$. В іншому випадку точок Лафера не існує.

Для виконання розрахунків за формулами (3.24) і (3.26) треба знати величини параметрів α , β і γ . Для їх визначення потрібна система трьох рівнянь. Оскільки двох рівностей (3.22) і (3.23) для визначення цих параметрів замало, і притому ж ці рівності залежні, то Є. Балацький пропонує для цієї процедури скористатись диференціалами цих функцій, апроксимуючи їх скінченними різницями [7]:

$$\Delta Y = (\beta + 2 \cdot \gamma \cdot q) \cdot \Delta q, \quad (3.27)$$

$$\Delta T = (\alpha + 2 \cdot \beta \cdot q + 3 \cdot \gamma \cdot q^2) \cdot \Delta q, \quad (3.28)$$

де $\Delta x_t = x_{t+1} - x_t$.

Для визначення невідомих параметрів досить трьох співвідношень. Є. Балацький пропонує вибрати для цього рівняння (3.22), (3.27) і (3.28). На жаль, ця система має безліч розв'язків, з яких науковець вибирає один.

Для виходу з цієї ситуації пропонуємо використати диференціали другого порядку від функцій (3.22) і (3.23), апроксимуючи їх скінченними різницями:

$$\Delta^2 Y = 2 \cdot \gamma \cdot \Delta^2 q, \quad (3.29)$$

$$\Delta^2 T = (2 \cdot \beta + 6 \cdot \gamma) \cdot \Delta^2 q. \quad (3.30)$$

де $\Delta^2 x_t = \Delta x_{t+1} - \Delta x_t$.

Для знаходження параметрів α , β і γ з кожної пари залежностей (3.22), (3.23); (3.27), (3.28) і (3.29), (3.30) візьмемо по одному простішому рівнянню (3.22), (3.27) і (3.29). Розв'язавши систему цих рівнянь, отримаємо:

$$\gamma = \frac{\Delta^2 Y}{2 \cdot (\Delta^2 q)}, \quad (3.31)$$

$$\beta = \Delta Y / \Delta q - 2 \cdot \gamma \cdot q, \quad (3.32)$$

$$\alpha = Y - \beta \cdot q - \gamma \cdot q^2 = Y - q \cdot (\Delta Y / \Delta q - \gamma \cdot q). \quad (3.33)$$

Розглянутий аналітичний (алгебраїчний) трипараметричний метод оцінювання ефективності фіскальної політики також можна використати для розрахунку точок Лафера першого і другого роду паралельно чи окремо з поданими вище двопараметричним методом.

Таким чином, поліпшити функціональний розподіл доходів населення нашої країни неможливо без удосконалення її інституційного та макроекономічного середовища. Для того щоб Україна вибралась з системної інституційної пастки потрібно реформувати систему державного управління, звести до мінімуму корупцію, подолати монополію влади і ринків, зміцнювати ринкові інститути тощо. Боротьба з корупцією має бути реальною, а не показовою, і починатися з вищих ешелонів влади. Треба скасувати привілеї, депутатську, суддівську та іншу недоторканість, процедури торгів і призначень мають бути відкритими і проводитись на конкурсній основі, потрібні системна люстрація та вибори за відкритими списками тощо.

Антимонопольна політика держави має бути спрямована не тільки на виявлення зловживань суб'єктами господарювання монопольним становищем, а й на профілактику цих зловживань, розроблення і впровадження заходів, що приводять до неможливості таких зловживань. Держава свою увагу повинна зосередити на боротьбі з тіньовою економікою,

протидії лобізму, захисті конкурентних відносин і створенні рівних умов суб'єктам господарювання доступу до ринку. Потрібно запровадити електронний документообіг та ширше інформувати населення щодо конкретних порушень економічної конкуренції та ефективності державної конкурентної політики в цілому, впроваджувати інші заходи сприяння демонополізації економіки України.

Правоохоронним органам і працівникам банківських установ посилити боротьбу з переведенням за кордон та «відмиванням» брудних грошей. Треба розвивати трудові відносини в країні та укріплювати профспілковий рух, активізувати процес створення нових компаній та розвивати ринок нерухомості, сприяти впровадженню інновацій та реформувати сферу науки, суддівську і податкову системи, впроваджувати інші заходи, які допоможуть більш справедливо виконувати функціональний розподіл доходів в Україні.

За наявності достатнього обсягу статистичної інформації про стан податкової системи країни для визначення оптимального податкового навантаження в цій країні можна використати запропоновану удосконалену функціональну модель залежності податкових надходжень до державного бюджету від сукупної податкової ставки, яка дає змогу ураховувати зміну кривизни кривої Лафера, що апроксимується цією функцією.

На основі визначення значень критичних точок Лафера першого і другого роду податкового тягаря економіки України (з використання запропонованого удосконаленого алгебраїчного методу розрахунку цих точок) і порівняння їх з величинами фактичного податкового навантаження за 1998-2012 рр., зроблено висновок про завищене податкове навантаження у вітчизняній економіці. В державі сформувалася певна «фіскальна байдужість», що є наслідком серйозних проблем у політиці державного регулювання. Радують те, що останніми роками ситуація змінюється. Зменшення величини податкового навантаження від 25,70 % у 2011 р. до 23,40% у 2012 р. і 21,75 % у 2013 р. було позитивним кроком уряду у регулюванні фіскальних відносин між державою і бізнесом.

3.2 Світовий досвід поліпшення функціонального розподілу доходів і перспективи його застосування в Україні

Світова економіка ніяк не може оговтатись від останньої фінансово-економічної кризи, яка вплинула не тільки на виробництво товарів та надання послуг, але й на сферу розподілу доходів як між інвесторами та найманими працівниками, так і між домашніми господарствами чи фізичними особами незалежно від джерела доходів. Відновлення нормальної динаміки економічного зростання розвинутих країн і країн, що розвиваються поєднується з проблемою недопущення нового спаду та нерозповсюдження кризових явищ у світі. Усе це не відсунуло на задній план проблему економічної нерівності, яка постійно перебуває на політичному порядку денному, і яка знову зайняла одне з чільних місць у наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених.

Дослідженням питання справедливого розподілу доходів між членами суспільства науковці займаються давно. Для розуміння того, як відбувається цей розподіл в інших країнах потрібно з'ясувати, який розподіл є справедливим. У своїх дослідженнях науковці часто розрізняють справедливість чи рівність перед законом (формальна рівність) і рівність з позиції доходів і багатства. На підставі загальнолюдських цінностей розподіл передусім має бути справедливим згідно з законом. Однак, рушійною силою ринкової економіки є нагромадження багатства, а розподіл відбувається на основі цього багатства. Переважно багатші люди мають більше можливостей у привласненні більшої частки при розподілі доходу. Тому на практиці цей розподіл не може бути рівномірним. Він залежить від низки чинників, зокрема, структури власності, політичної ситуації, стану ринку та ін.

Якщо підійти до цього питання з формальної позиції, то видається, що на ринку існує особиста і юридична рівність. Як продавці, так і покупці добровільно погоджуються на певну ринкову угоду, отримуючи свою вигоду

від неї. Ніхто їх не змушує укласти цю угоду. Але на практиці заможніші економічні суб'єкти мають більше можливостей (інвестування, новаторство, з більшим розмахом розширення виробництва тощо), наслідком чого є більший розмір доходу. Періодичне повторення цього процесу веде до дедалі більшого нагромадження багатства. Логічно припустити, що з нагромадженням багатства збільшуватимуться обсяги інвестицій у розвиток виробництва і відбуватиметься загальне зростання економіки. Однак, для реалізації більших обсягів виробленої продукції потрібно збільшувати попит на неї, що можливо лише за умови зростання доходів низькооплачуваних верств населення. Звідси випливає протилежний висновок: зростання економіки можливе за умови рівномірнішого розподілу доходів серед учасників виробничого процесу. Тому у відповідях на питання розподілу доходів висновки і пропозиції науковців не збігаються. Одні з них виступають за те, щоб держава не втручалася в цей процес і диференціація доходів збільшувалася, а інші – обґрунтовують необхідність зменшення нерівномірності розподілу доходів через державний їх перерозподіл за допомогою прогресивного оподаткування, соціальних трансферів тощо.

Аналізуючи питання нерівності в розподілі доходів потрібно відповісти ще на одне запитання: наскільки допустимим є рівень цієї нерівності. Інакше кажучи, люди погоджуються з нерівністю, зокрема майновою доти, поки ця нерівність не досягла певної межі. Інколи настає такий момент, коли малозабезпечені не хочуть миритися з такою ситуацією, і тоді виникають суспільні збурення. Тому науковці і практики постійно полемізують навколо питання: який тип розподілу доходів стимулює ефективне функціонування економіки, не порушує єдність суспільства і не призводить до соціальних збурень.

З розглянутих міркувань випливає ще один висновок. Функціональний розподіл доходів тісно пов'язаний з розподілом доходів між домогосподарствами. Концентрація капіталу відбувається, переважно, в

невеликої частки населення. Якщо доходи на капітал зростають, то збільшується нерівність в особистих доходах громадян, і навпаки.

Тому, вивчаючи світовий досвід поліпшення функціонального розподілу доходів, доцільно дослідити і напрями вдосконалення розподілу доходів між домогосподарствами, які використовують в зарубіжних країнах. Хоча тут такої однозначної залежності не існує: не всі доходи на капітал розподіляються між домашніми господарствами, оскільки частина їх залишається в компанії у вигляді нерозподіленого прибутку. З доходами на капітал домашні господарства також отримують доходи у формі заробітної плати, а у випадку самозайнятих працівників – змішані доходи. Крім того, змінюють розподіл доходів і податки, а також різноманітні трансфери.

Протягом кількох десятиріч після закінчення Другої світової війни в багатьох розвинутих країнах простежувався низький рівень нерівності у розподілі доходів між домогосподарствами і потужне зростання економіки. Однак економісти-теоретики тлумачили такий розвиток по-різному.

Одні з них обґрунтовували тезу про невтручання держави в ринкові процеси розподілу доходів між працею і капіталом, оскільки це не дає ринковим механізмам працювати з максимальною віддачею. Це уповільнює економічне зростання і перешкоджає зниженню рівня бідності населення завдяки загальному підвищенню добробуту [119]. На думку Ф. Гайека, коли держава втручається в ці процеси задля забезпечення більшої рівності, то це веде до несправедливого результату. В цьому випадку розподіл винагороди відокремлюється від індивідуального вкладу в формування глобального доходу [126, 127]. Уряд має створити однакові умови для всіх, а не винагороджувати менш здібних на шкоду тим, які вносять більший внесок у виробництво.

Дещо інакше обґрунтував подібну думку в своїх дослідженнях С. Кузнец. Його дослідження стосувалися нерівності доходів між містом і селом. Він довів, що на початкових етапах індустріалізації і урбанізації відбувається поглиблення нерівності в умовах, коли зростання

продуктивності і доходів простежується головню у містах за рахунок міграції в них робочої сили з сільської місцевості. Пізніше нерівність скорочується через механізацію сільського господарства і зменшення частки зайнятого там населення. Тому, в крайньому випадку на початкових етапах, нерівність в розподілі доходу не впливає на економічне зростання в країні [136].

Пізніше інші дослідники, які аналізували проблеми функціонального розподілу доходів дещо видозмінили цю теорію. Зокрема, Н. Калдор стверджував, що нагромадження капіталу залежить не тільки від схильності суспільства до заощаджень, але й від розподілу доходу між прибутком і заробітною платою, оскільки порівняно з найманими працівниками, ті, хто присвоює прибуток, спрямовують на заощадження більшу частину доходу. Глибша нерівність у функціональному розподілі доходів є наслідком вищого рівня заощаджень і капіталовкладень, а також вищих темпів економічного зростання [132].

Узагальнивши міркування Н. Калдора і його однодумців, можна дійти висновку, що економічне зростання можна стимулювати, збільшуючи частку нагромадження капіталу у структурі розподілу доходу. Ці науковці вважали зростання інвестицій наслідком збільшення заощаджень, що можливо за умови зростання доходів заможних громадян і тих, хто привласнює прибуток. Проте ця теорія не позбавлена слабих.

Проти цієї теорії можна навести такі аргументи. Безперечно, немає сумніву в тому, що з поглибленням нерівності зростатимуть сумарні заощадження усіх домашніх господарств. Однак, зменшення частки доходів, яка припадає на заробітну плату, одразу зменшить попит на готову продукцію і зниження прибутків виробників. Особи з невисокими доходами витрачають на споживання пропорційно більше, порівняно з забезпеченими верствами населення. Внаслідок цього підприємці, в переважній більшості, скорочуватимуть інвестиції в нове виробництво, що може призвести до зменшення сукупного доходу домашніх господарств.

Враховуючи ці та деякі інші міркування частина економістів, що досліджували функціональний розподіл доходів, дійшла висновку про шкідливість диференціації доходів для розвитку виробництва. Так, Економічна комісія для Латинської Америки і Карибського басейну (ЕКЛАК) стверджувала, що глибока соціальна нерівність населення Латинської Америки є однією з головних перешкод для розвитку економіки цього краю. На думку комісії, це обмежувало соціальну мобільність, перешкоджало успіху найбільш динамічних представників суспільства і послаблювало економічні стимули для ефективного використання трудових ресурсів, землі і обладнання. Крупні землевласники отримують величезну ренту і без використання нових методів інтенсивного виробництва, а дрібні господарства внаслідок їх крайньої бідності не можуть дозволити собі перехід на сучасні методи ведення господарства [149].

Крім того, Комісія вважала, що нерівність спричиняє надмірне споживання вищих верств суспільства на фоні нестабільного економічного становища народних мас. У цих дослідженнях висловлювалась думка, що нерівність в доходах не є передумовою збільшення капіталовкладень, оскільки показне споживання багатих веде до зменшення заощаджень. Тому державна політика перерозподілу доходів повинна спрямовуватись на обмеження споживання найбільш забезпечених верств населення в інтересах збільшення заощаджень і їх використання для цілей капіталовкладень [148].

У 80-х роках минулого століття наукові дослідження, присвячені макроекономічним наслідкам нерівності в розподілі доходів, стали менш інтенсивними. Причиною цього стали фінансові потрясіння і криза зовнішньої заборгованості. Дослідники більше уваги приділяли короткостроковим завданням управління економікою. Однак у 90-х роках дослідження, які стосувалися розподільних відносин, зв'язку нерівності в розподілі доходів з економічним розвитком, відновився.

Відновлення інтересу науковців до цих проблем сприяли швидкі господарчі успіхи певних азійських країн, державна політика яких була

спрямована на вирівнювання доходів, тоді як у країнах Латинської Америки залишалась найглибша за історичними мірками нерівність і низькі темпи економічного зростання. Тобто, відносній рівності в азійських країнах протистояла глибока нерівність в країнах Латинської Америки, яка посилювалася кризою зовнішньої заборгованості і політичними заходами, що ухвалювалися у зв'язку з цим. Це, на думку низки економістів, стало важливим чинником, який пояснює великі відмінності в динаміці розвитку цих регіонів [118].

Досліджуючи функціональний розподіл доходів, слід урахувати те, що в повоєнний період аж до середини 70-х років роль держави в економіці була значною. У наступні роки відбулась зміна економічної парадигми. Якщо в перші три десятиріччя після Другої світової війни уряди розвинутих країн нерівність у доходах старались згладжувати, то в наступні тридцять років у багатьох країнах зросла роль ринкового механізму.

Усупереч пропозиціям багатьох науковців про необхідність згладжування нерівності в доходах, розрив у доходах між найманими працівниками і тими, хто отримує дохід від капіталу, протягом останніх 30 років поглибився. Аналогічна ситуація з розподілом доходів між різними групами в межах цих двох основних категорій. Поглибились диспропорції між країнами і в самих країнах. Деякі експерти пояснюють це прискореною глобалізацією економіки і технічним прогресом. Хоча ніщо не змушує суспільство погоджуватись із поглибленням цієї нерівності, яка не лише не веде до поліпшення роботи ринку, але і може стати причиною економічних та соціальних збурень.

Поглиблення розривів у функціональному розподілі доходів найбільше зачепило розвинуті країни і зрештою призвела до глобальної фінансово-економічної кризи в 2008 р. Аналіз функціонального розподілу доходів, починаючи з 1980 року, показує зростання частки віддачі від вкладеного капіталу, порівняно з часткою трудових доходів, яка знижувалася. Причому разом з розвинутими країнами ця тенденція притаманна і іншим країнам.

У розвинутих країнах частка заробітної плати зменшувалась ще до початку кризи 2008 року. Так, за період з 1980 по 2007 роки частка трудових доходів в Австралії, Бельгії, Нідерландах, Норвегії, Сполученому Королівстві, Сполучених Штатах, Фінляндії, Франції і Швеції знизилась на 5 процентних пункти і більше, а в Австрії, Німеччині, Ірландії, Новій Зеландії і Португалії – на 10 пунктів і більше. Причому в багатьох країнах, включно з Німеччиною, Італією, Сполученими Штатами і Францією, значна частина зниження частки заробітної плати припадала на період 1980-1995 років. У деяких країнах – в першу чергу в Німеччині – ця тенденція простежувалась і після 2000 року [158]. Це, скоріш за все, було пов'язано з відходом від повоєнної політики, одним з принципів якої було те, що темпи зростання заробітної плати мають приблизно співпадали з темпами зростання продуктивності праці.

Нова політика країн з розвиненою економікою була спрямована на обмеження заробітної плати і реалізації заходів з підвищення конкурентоспроможності. Зростання продуктивності праці і тиск на заробітну плату автоматично реорганізували розподіл доходів на користь капіталу.

Глобалізація і фінансова інтеграція породили ще одну серйозну причину посилення нерівності у функціональному розподілі доходів. Зростання ролі фінансового сектора у структурі національних економік дедалі сильніше впливає на функціональний розподіл доходу на користь капіталу. Розвинуті країни отримують вигоду від транскордонних переміщень капіталу. В сучасному світі прибутки переважно розподіляються на користь власників фінансових активів, а на плечі тих, хто отримує заробітну плату або прибуток від виробничої діяльності в реальному секторі економіки в більшості своїй лягають втрати. Враховуючи те, що фінансові ресурси переміщаються з однієї країни в іншу, на розподіл доходів у певній країні впливає обмінний курс її валюти.

Немає сумніву у тому, що будь-яка економічна криза суттєво впливає на розподільні відносини. Не виняток і фінансово-економічна криза 2008-2009 рр., яка відіграла позитивну роль у вирішенні питання справедливого розподілу доходів між працею і капіталом. За рахунок більшого падіння прибутку на капітал порівняно із зменшенням заробітної плати, частка винагороди найманих працівників у функціональному розподілі доходів стала вищою за частку доходів від інвестицій у виробництво.

Наприклад, в ЄС частка капіталу чи по іншому операційний прибуток (в поточних цінах) скоротився за період 2007-2009 рр. на 8,5%, в той час як скорочення оплати праці склало 1,2%. За цей же час операційний прибуток і винагорода найманих працівників знизилась відповідно на 2,4% і 0,6% в Сполучених Штатах і на 11,4% і 4,5% в Японії [158].

Вирівнювання нерівності в розподілі доходів між працею і капіталом, на нашу думку, буде додатковим чинником сприяння виходу країн з кризи. Для підтвердження цієї думки можна навести висновки Гелбрейта, зроблені кілька десятиліть тому [120], які він зробив на основі досліджень соціально-економічної ситуації в країнах залежно від нерівності в оплаті праці. Як випливає з його досліджень, в егалітарних суспільствах нижчий рівень безробіття і вищі темпи технологічного прогресу та зростання продуктивності праці.

Скорочення масштабів нерівності у функціональному розподілі доходів матиме триваліший характер, що залежить від заходів антикризової політики, яку приймуть країни. Стійке відновлення в цьому розподілі відповідної частки заробітної плати можливе лише за умови використання таких заходів цієї політики, які б сприяли розширенню споживання і інвестицій. Проте, в нинішній політиці багатьох розвинених країн для виходу з кризи застосовують заходи жорсткої бюджетної економії, заохочення гнучкого ринку праці та створення надійних робочих місць. Малоімовірно, щоб ці заходи вплинули на швидке поліпшення ситуації в розподілі доходів.

Для підтвердження цієї тези доцільно звернутись до статистичних даних. Згідно з цими даними, частка трудових доходів в 2010 і 2011 роках знову знизилася в більшості країн. Це особливо помітно в країнах з високим рівнем безробіття, зокрема в Угорщині, Греції, Ірландії, Іспанії і Естонії.

Що стосується країн з перехідною економікою чи країн, що розвиваються, то з 80-х років минулого століття функціональний розподіл доходів в них також суттєво змінився. Після розпаду системи централізованого планування в країнах з перехідною економікою частка заробітної плати різко зменшилася. Особливо помітне зменшення частки заробітної плати на початку 90-х років мало місце в Азербайджані, Вірменії, Киргизстані, Республіці Молдова і Російській Федерації, що становило 15-23 процентних пункти. В наступний період частка заробітної плати в двох останніх країнах коливалась і до 2010 року встановилась близькою до рівня 1990 р. Подібна тенденція простежувалась і в Україні. Такі ж тенденції мали місце в 90-х роках ХХ – початку ХХІ ст. в країнах Південно-Східної Європи, зокрема Македонії, Сербії і Хорватії, а також центральноєвропейських країнах, наприклад в Польщі, Словаччині і Естонії. На відміну від цього, в Угорщині, Словенії і Чеській Республіці такого погіршення не відбулося [158].

У багатьох країнах, що розвиваються, співвідношення часток капіталу і праці в функціональному розподілі доходів постійно змінювалась. Це було головно наслідком швидких змін у зайнятості і заробітній платі, чому передували інфляційні процеси, економічні рецесії та зміни політичних курсів. Ці та інші чинники послаблювали позиції профспілок у можливості захищати права працівників у питаннях охорони праці, умов зайнятості і збереження чи підвищення заробітної плати.

Криза зовнішньої заборгованості, структурні реформи та вказані вище чинники призвели до зниження частки заробітної плати в більшості країн Латинської Америки на початку 80-х років, а в Аргентині, Уругваї і Чилі – з середини 70-х років минулого століття. Ця знижувальна тенденція в окремих

країнах простежується і сьогодні. Зокрема, частка трудових доходів в Колумбії, Мексиці і Перу в ХХІ ст. залишалась приблизно в межах 25-35% ВВП. З іншого боку, частка заробітної плати значно виросла в 90-х роках минулого століття в Чилі, з 1997 р. у Венесуелі і з 2003 р. в Аргентині. Хоча цей показник все ж залишався нижче рівня максимальних його значень в цих країнах за попередні роки [158]. Отже, диференціація доходів від праці і капіталу збільшувалася.

Подібна тенденція в функціональному розподілі доходів має місце в країнах Азії і Африки, де ці зміни відбуваються за рахунок впливу різних, а часом протилежних чинників. Аналізуючи ці проблеми, потрібно мати на увазі, що більшу частину робочої сили на цих континентах складають самозайняті. У разі переїзду таких осіб з сільської місцевості в міські поселення вони збільшують там пропозицію робочої сили, що негативно впливає на загальне зростання заробітної плати. Нічим не краща ситуація, коли ці сільські мігранти залишаються самозайнятими в містах. В більшості випадків їхня продуктивність праці на нових робочих місцях, які їм вдається знайти переважно у сфері послуг, є досить низькою як і відповідна нова заробітна плата.

Для підтвердження цієї тези можна навести приклад Індії, де самозайняте населення становить майже половину робочої сили. В цій країні фактично з початку 90-х років минулого століття знижується як частка заробітної плати в сукупному національному доході в офіційному секторі економіки, так і частка доходів неформального сектора в сукупному національному доході. Якщо на початку 90-х років минулого століття частка заробітної плати в національному доході становила 40%, то в 2009-2010 роках – 34 %, а в офіційному секторі економіки цей показник знизився з 69 % до 51 %. Причому, навіть не дивлячись на те, що в неформальному секторі економіки як і раніше зайнято переважна більшість трудящих країни, включаючи самозайнятих працівників, частка їх в національному доході

зменшилася з 64% до 57% [123]. Статистичні дані показують, що з перебігом часу нерівність у функціональному розподілі доходів посилюється.

Більшість нових емпіричних наукових досліджень проблеми нерівності доходів показує, що між цією нерівністю і економічним зростанням існує обернений причинно-наслідковий зв'язок. В одних з таких досліджень на основі даних різних країн вивчався тривалий зв'язок між нерівністю і зростанням, в інших – аналогічні дані використовують для вивчення середньотермінових зв'язків між вказаними індикаторами, а в третіх – ця ж залежність вивчалася з використанням інформації окремих штатів США.

Вказана гіпотеза обґрунтовується в роботах Персона і Табеліні [147], Алезіної і Родріка [102], Паніца [145], Банерджі і Дуфло [105], Істерлі [144] та ін. Наприклад, з досліджень Р. Перотті можна зробити такі висновки: між нерівністю в доходах і економічним зростанням існує обернений зв'язок; немає жодних доказів того, що саме в демократичних країнах зв'язок між нерівністю і зростанням є сильнішим, ніж в інших країнах; нерівність у розподілі доходів стримує зростання, веде до соціально-політичної нестабільності і впливає на освіту та народжуваність; немає підтвердження гіпотези про те, що нерівність спонукає до активнішого перерозподілу. Навпаки, Р. Перотті встановив існування прямого зв'язку між перерозподілом і зростанням [114, 146].

Відхід від гіпотези про обернений зв'язок між нерівністю в доходах і економічним зростанням в деяких інших працях можна пояснити тим, що отримані науковцями лінійні регресійні моделі зростання можуть давати помилкові результати, використані для побудови моделей часові ряди можуть мати занадто коротку довжину тощо. Висновок про вказаний зв'язок між досліджуваними показниками підтверджується вже згаданими фактами про бурхливе економічне зростання протягом кількох десятиріч після Другої світової війни, за низького рівня аналізованої нерівності, і серйозним сповільненням цього зростання з 80-х років ХХ ст., коли ця нерівність стала посилюватись.

Щодо ситуації, яка склалася протягом останніх років, то статистичні дані вказують на суттєве погіршення стану глобальної економіки до кінця 2013р. Якщо в 2010 р., коли відбулося помітне поліпшення, темп зростання світового виробництва становив 4,1%, то в 2011 р. – 2,7%, а в 2012 р. – був ще нижчим.

Незважаючи на поглиблення диференціації доходів протягом останніх трьох десятиріч, наслідком чого, на думку багатьох економістів, стала остання світова фінансово-економічна криза, все ж залишається значна частина науковців і практиків, які дотримуються думки, що стимулювати економічне зростання буде нерівномірніший розподіл доходів. Ці вчені пропонують керівним органам своїх країн заходи макроекономічної політики для поліпшення стану економіки. Хоча всі вони сходяться на тому, що рушійною силою економічного прогресу є інвестиції в реальний виробничий потенціал.

Одні з цих науковців пропонують вихід з кризи залишити на відкуп ринковим силам, в результаті дії яких диференціація доходів стане ще разючішою. Вони вважають, що в сьогodнішній глобальній економіці ефективна робота ринків неможлива без поглиблення нерівності між доходами на капітал і трудовими доходами. На їхню думку, розподіл доходів має бути на користь інвесторів і груп населення з високими доходами, тобто на користь тих, хто має високу схильність до заощаджень, що, в свою чергу, призведе до розширення вкладень в економіку за рахунок збільшення чистого прибутку і сукупних заощаджень.

Прислухаючись до цієї думки, уряди багатьох розвинутих країн в своїй політиці робили акцент на досягнення врівноваженого бюджету і зменшення втручання в економіку. В результаті, необхідне коригування бюджетів здійснювалось за рахунок скорочення видатків, а не за рахунок отримання додаткових доходів. Проведені податкові реформи були спрямовані на зменшення граничних ставок оподаткування і частки податків у ВВП. Ці

реформи також сприяли поглибленню нерівності у функціональному розподілі доходів.

Інша група учених та практиків виходить з того, що держава повинна постійно втручатись в розподіл доходів між працею і капіталом. Вони вважають, що регулюючи ці процеси держава може створити основу для економічного розвитку і структурних перетворень в справедливішому та ефективнішому варіанті. Більш справедливий перерозподіл доходів на користь груп населення з середніми і низькими доходами, в яких нижча схильність до заощаджень, призведе до зростання рівня споживання, що стимулюватиме збільшення інвестицій і зайнятості населення. Підприємці розраховуватимуть на збільшення попиту на їхню продукцію, в результаті чого старатись розширювати власне виробництво. Наслідком цього буде зменшення безробіття. Інакше кажучи, досягти економічного зростання і поліпшення добробуту населення неможливо без ефективного регулювання ринку праці.

Реальна ситуація в економіці розвинутих країн підтверджує хибність застосування на практиці простої неокласичної моделі попиту і пропозиції на ринку праці. Згідно з цією моделлю, підвищення гнучкості заробітної плати, обмеження її зростання чи зниження її частки мало би зменшити безробіття, чого на практиці не простежується. Навпаки, такі заходи погіршують ситуацію з зайнятістю, зменшуючи споживчий попит і скорочуючи стимули для здійснення інвестиційних вкладень в економіку. Рівень безробіття зростає, нерівність у розподілі доходів між працею і капіталом поглиблюється, а нові робочі місця не створюються. Це спростовує думку про те, що зменшити безробіття можна за рахунок зміщення у функціональному розподілі доходів від праці до капіталу.

Обґрунтувати хибність теорії про те, що причиною високого безробіття є перевищення реальною заробітною платою її рівноважного рівня в 70-х роках минулого століття було нелегко, оскільки на той час цей рівень в розвинутих країнах досяг історично високих величин. Проте в наступні роки,

незважаючи на відставання реальної заробітної плати від темпів зростання продуктивності праці, рівень безробіття все одно зростав. Безпосередньо перед величезним стрибком рівня безробіття в розвинутих країнах – з менше як 6% у 2007 році до приблизно 9% у 2010-2012 роках – частка заробітної плати в сукупному ВВП впала до найнижчого рівня за період після Другої світової війни (тобто до 57% з більш ніж 61% у 1980 році). У США темп зростання заробітної плати багато років відставав від темпів продуктивності праці, однак під час світової фінансово-економічної кризи 2008 р. безробіття виросло щонайменше настільки ж різко, як і під час попередніх рецесій, і, подібно, як ніколи було стійке за своїм характером [158].

Наведені факти суперечать припущенню про те, що зниження заробітної плати під час кризи веде до зростання зайнятості і розширення виробництва. Безперечно, що падіння заробітної плати впливає на процес виробництва, але цей вплив короткотривалий. Для підприємців це тимчасово пом'якшить спричинений кризою тяжкий стан у економіці. Проте в подальшому, пов'язане із зниженням доходів широких верств населення зниження попиту на вироблені товари змусить їх скорочувати виробництво.

Для вироблення ефективних заходів державної політики зайнятості досліджувати процеси і ситуацію, яка виникла на ринку праці, треба не ізольовано, а в комплексі із загальним зростанням. Практика показує, що на розширення зайнятості прямо впливає зростання виробництва, а не гнучкість заробітної плати, зокрема зменшення її рівня чи падіння її частки у ВВП. Створення нових робочих місць передусім відбувається завдяки інвестиціям у виробництво і збільшення попиту, який мотивує ці інвестиції.

Звідси впливає помилковість твердження про взаємозамінність капіталу і робочої сили. Ці показники можна розглядати як взаємозамінні елементи лише в дуже обмеженому розумінні. Скоріш вони є у виробничому процесі взаємодоповнюваними ресурсами, які у своєму поєднанні повинні дозволити виробити запланований обсяг продукції незалежно від їх відносних цін чи функціонального розподілу доходу [158, 159].

Інновації, впровадження науково-технічного прогресу та ефективних методів управління в процесі виробництва підвищують продуктивність праці найманих працівників. Унаслідок цього отримують додаткові доходи, від розподілу яких залежить зміна різниці між середньою фактичною і рівноважною заробітною платою в країні. Зростання фактичної заробітної плати, порівняно з рівноважною стимулює попит на вироблені товари. Тому уникнути зростання безробіття за неухильного приросту продуктивності праці можливо лише тоді, коли такими ж темпами в економіці зростає заробітна плата і, відповідно, розширюється сукупний попит. Коригування рівня середньої номінальної заробітної плати відповідно до середніх темпів зростання продуктивності праці дасть змогу запобігти зниженню частки оплати праці у функціональному розподілі доходу і завдяки цьому створити додатковий попит на товари і послуги, що автоматично призведе до розширення виробництва і зростання зайнятості. Підвищенню темпів економічного зростання мала би сприяти гнучкість прибутку, а не гнучкість заробітної плати.

Отже, підвищуючи гнучкість заробітної плати і коригуючи її в напрямі зниження, держава поглиблює нерівність в розподілі отриманого доходу між прибутком і заробітною платою. Така політика є абсолютно неефективною у боротьбі з безробіттям, особливо в період, коли в країні настигла економічна криза та існує дефіцит попиту. У сучасному глобалізованому світі вплив негативних наслідків цієї кризи поглинається головно прибутком від інвестицій, а не гнучкістю заробітної плати. Тому політика держави щодо функціонального розподілу доходів має спрямовуватися на ефективне регулювання ринку праці, посилення гнучкості рівня прибутку та вирівнювання доходів населення. Розподільний механізм отримання вигід інвесторами і найманими працівниками повинен підвищувати попит на товари і послуги, що стимулюватиме підприємців до розширення виробництва, гарантуватиме їм те, що вони зможуть реалізувати вироблені ними товари і повернути авансований капітал з прибутком.

Нерівність у розподілі доходів між працею і капіталом можна зменшити та стимулювати цим самим прискорення економічного зростання і створення нових робочих місць через використання фіскальних інструментів державної політики, які спрямовані на розподіл і перерозподіл доходів. Як показує світовий аналіз, використовувана в минулому державна політика відмови від прогресивного оподаткування і скорочення соціальних трансфертів задля усунення перекосів на ринку не дала бажаного результату. Тому для зниження рівня безробіття і залучення незайнятих у виробничий процес доцільно використати певні інструменти грошово-кредитної та фінансово-бюджетної політики, які спрямовані на розвиток економіки і створення нових робочих місць.

Ці інструменти доцільно використовувати не тільки для виходу з рецесії, а й для зменшення періодів невизначеності і зведення до мінімуму загрози втрати робочих місць. Реалізація активної контрциклічної політики під час економічного зростання чи спаду надзвичайно важлива для країн з недостатньо розвинутою системою соціального захисту. Особливо актуальною така політика є для країн з перехідною економікою як елемент заміщення більш розвинутих таких систем в Європі. В той же час для європейських країн така тактика небажана. Одночасне скорочення фінансування програм соціального захисту і макроекономічного стимулювання в період кризи закінчилося б для цих країн ще більшим поглибленням нерівності доходів і зростанням рівня безробіття.

Вивчення зарубіжного досвіду поліпшення функціонального розподілу доходів в умовах нинішньої кризи безумовно пов'язане з дослідженням причин її виникнення і того, що потрібно зробити для їх усунення. Думки економістів стосовно цих проблем знову розділились. Одні з них наголошують на бюджетному марнотратстві і високих показниках відношення державного боргу до ВВП, інші – акцентують на надмірній заборгованості приватного сектору.

Для вирішення поставлених проблем перші з цих дослідників пропонують перейти до жорсткої економії бюджетних коштів, що, на їхню думку, запевнить фінансових інвесторів у платоспроможності цих боржників та сприятиме стабільності процентних ставок. Ланцюговою реакцією на ці процеси буде відновлення кредитування, що призведе до зростання економіки.

Найбільш оптимістично налаштовані дослідники вважають «зелені пагони» зростання 2010 року підтвердженням того, що приватний сектор вернувся до здійснення витрат на стійкій основі. Тому, на їхню думку, потужності глобальної економіки вже достатні для того, щоб можна було без несприятливих наслідків згорнути державне стимулювання. Песимістично налаштовані учені кажуть, що жорстка фінансово-бюджетна політика не призведе до економічного зростання, однак дасть змогу виграти час для проведення структурних реформ, які необхідні для виходу з кризи. Проміжне становище займають прихильники позиції, згідно з якою політика строгої економії в фінансово-бюджетній сфері повинна проводитись досить жорстко, щоб викликати довіру в плані бюджетної стійкості, але при цьому залишатися досить ліберальною, щоб зводити до мінімуму несприятливі наслідки для зростання [162].

Значна частина зарубіжних економістів дотримується думки, що головною причиною рецесії є надто велика заборгованість приватного сектора, а не великі дефіцити державного бюджету. На їхню думку, строга фінансово-бюджетна економія не призведе до бажаного результату оскільки відновлення приватного сектору відбулося ще не настільки, щоб його витатки змогли вплинути на збільшення попиту, яке необхідне для пожвавлення економіки. Вони вважають, що в сучасних умовах така політика не призводить до поліпшення ситуації в економіці країни, не кажучи вже про відновлення довіри до фінансових ринків, яка відбудеться тільки після виходу економіки з рецесії.

Виходячи з цих міркувань, можна дійти висновку, що грошово-кредитна політика не поліпшить ситуацію під час спаду. Причому банки не розширяють кредитування не через зниження ліквідності, бо затримки за центральними банками у надання банкам грошових коштів немає. Наприклад, з вересня 2008 р. ФРС передала в банківську систему США більше 2 трлн доларів, потроївши сукупний обсяг її активів, а Європейський центральний банк подвоїв суму своїх активів, довівши їх приблизно до 3 трлн євро. Не дивлячись на це, в період з третього кварталу 2008 р. до кінця 2011 р. банківське кредитування приватного сектора в Європі залишалось на попередньому рівні, а в Сполучених Штатах скоротилось на 4%. [158].

Отже, коштів для кредитування в банках вистачає, однак вони його не розширюють. Це виступає одним з аргументів неефективності грошово-кредитної політики. Жорсткість умов цієї сфери може значно погіршити економічний стан у країні. Тому основна увага економістів зосереджена на можливостях сприяння виходу з кризи, які дає фінансово-бюджетна політика.

Окремі дослідники, аналізуючи цю політику, підходять до механізму функціонування державних фінансів країни як до коштів певного домогосподарства, забуваючи при цьому, що видатки одного домогосподарства є доходами іншого. Зрозуміло, що одне домогосподарство не може тривалий час витратити більше, ніж заробляють його члени. Однак це положення не можна поширити на всю країну. Одночасне зменшення видатків багатьма господарствами призведе до скорочення загального доходу, і зокрема свого власного. Аналогічна дія в світовому масштабі призведе до спаду глобальних доходів і призупинить зростання економіки. Подальше скорочення приватним сектором економіки своїх витрат може призвести до розкручення спіралі скорочення доходів і витрат. Проте окреме домашнє господарство чи компанія змінити ситуацію не зможе, це можливе лише за умови таких дій багатьма суб'єктами приватного сектора і лише уряди можуть врівноважити вплив скорочення приватних видатків на дохід.

Тому для скорішого виходу із кризи урядам країн треба скерувати фінансово-бюджетну політику не на скорочення видатків, а на збільшення доходів.

Для ефективного використання фінансово-бюджетної політики для відновлення економіки урядам країн треба враховувати не тільки розмір поточного бюджетного дефіциту і відношення державного боргу до ВВП, а й темпи зростання і рівень процентних ставок. Макроекономічна політика, впливаючи не тільки на ВВП, а й на процентні ставки, є одним з основних чинників, які визначають простір для маневру в фінансово-бюджетній сфері. Особливість цих процесів на нинішньому етапі розвитку світової економіки полягає у тому, що позики розглядаються як високо ризиковані. Наслідком цього стало зростання процентних ставок за борговими зобов'язаннями низки європейських країн. Це є головним аргументом багатьох економістів які виступають за проведення жорсткішої бюджетної політики в управлінні державою.

Однак, на думку окремих науковців ризик неплатоспроможності може виникнути і через інші причини. Зокрема в ЄС цей ризик виникає не через високі показники відношення боргу до ВВП, а швидше за все через недостатність суверенного контролю над грошово-кредитною політикою, яка проводиться в цих країнах. Ці показники в багатьох країнах єврозони набагато нижчі їхніх значень в США, Японії і Великобританії. Однак в останніх трьох згаданих країнах існує контроль над державною грошово-кредитною політикою, і їхні центральні банки можуть виступати кредиторами останньої надії як для банків, так і для урядів цих країн. Тому для країн єврозони треба не робити фінансово-бюджетну політику більш жорсткою, а поглиблювати бюджетну та фінансову інтеграцію і використовувати концепцію співробітництва в економічному перебалансуванні [101].

Значна частина країн, що розвиваються, як інструмент боротьби з світовою фінансово-економічною кризою вибрала проведення активної макроекономічної політики. Стимулювання державних видатків, а не

зниження податків, стало досить ефективним зняряддям боротьби із спадом економіки і переходом до зростання виробництва. Враховуючи успіхи багатьох країн завдяки такій політиці, останні рекомендації МВФ стосовно подолання рецесії дещо відрізняються від тих, які давав Фонд раніше. Вони полягають у тому, що збільшення видатків дає більш стимулюювальний ефект, ніж зниження податків. Хоча Фонд все ще рекомендує поступовий підхід до посилення бюджетної політики.

Уряди окремих країн та міжнародних фінансових установ не погоджуються з вищенаведеною тезою і вважають, що нині заходи макроекономічної політики стимулювання економіки практично інертні. Тому вони пропонують відновити економічне зростання за допомогою використання структурних реформ. Так, не дивлячись на протести працівників, в окремих країнах знижують рівень їх захисту на ринку праці, скорочують витрати на соціальні потреби і т. п. Зміни відбуваються в системі соціального партнерства. Зокрема, переговори з узгодження величини заробітної плати все більше переносять на рівень компаній. Також відбуваються значні скорочення зайнятості в державному секторі економіки, розширюється приватизація державної власності тощо.

Що стосується досліджуваної проблеми, то безумовно, що деякі реформи у сфері оподаткування і соціального захисту населення негативно вплинуть на функціональний розподіл і перерозподіл доходів, а також доходи домогосподарств з низьким і середнім рівнем доходів і, відповідно, на рівень їхньої нерівності. Наприклад, негативно позначаться на доходах малозабезпечених осіб реформи щодо обмеження як отримання допомоги з безробіття, так і її розмірів, які запроваджені в Греції, Іспанії, Ірландії і Португалії. До цього можна додати проведені в низці країн ОЕСР реформи пенсійного забезпечення з підвищенням віку виходу на пенсію і/або скорочення розмірів пенсій, а також податкові реформи, в межах яких розширена податкова база і збільшено непрямі податки за одночасного зниження прямих податків з фізичних осіб і компаній [115]. Хоча подекуди

збільшено фінансування на професійну підготовку незайнятих та продовжено терміни отримання допомоги з безробіття, що має позитивно позначитися на ринку праці і пом'якшити наслідки світової кризи.

У дослідженні функціонального розподілу доходів необхідне урахування інституційного чинника. Такі елементи інституційного середовища як тип судової системи, забезпечення прав власності і правопорядку, інфорсмент, ступінь розвитку фінансового ринку, якість інститутів людського капіталу та інші в довгостроковій перспективі мають позитивний і статистично значущий вплив на економічне зростання. З поліпшенням якості державних і правових інститутів простежується стійке збільшення обсягів ВВП на душу населення. Якщо говорити про Україну, то в умовах перехідної економіки якість ключових інститутів також є довгостроковим детермінантом економічного зростання [95, с. 113].

Одним з головних завдань на розв'язання якого повинні бути спрямовані інституційні реформи в Україні, це поліпшення інвестиційного клімату і підвищення конкурентоспроможності виробництва. Серед зарубіжних країн, які в новітній період найбільш успішно справились з цим завданням можна назвати Ірландію. Початі в цій країні в другій половині 80-х років реформи вже до середини наступного десятиріччя дали позитивний результат. Зокрема, за 5 років з 1996 по 2001 р. обсяги експорту промислової продукції в США виростили приблизно в вісім раз, досягнувши майже 16 млрд доларів [95, с. 118, 104]. Унаслідок переорієнтації державної політики на залучення інвестицій та використовуючи наявні природні і трудові ресурси вдалося різко підвищити рівень інвестиційної привабливості країни.

Серед найбільш актуальних для України напрямів цієї політики можна назвати податкові реформи, зокрема, зниження ставок податків на фонд заробітної плати, корпоративні та особисті доходи. Разом з тим в Ірландії відбулося скорочення державного апарату та частки державних видатків у ВВП. Ринок праці суттєво реформовано у напрямі його лібералізації. Так, було скорочено гарантії зайнятості та зменшено соціальні допомоги і

допомоги на випадок безробіття. Більше уваги почали приділяти розвитку інфраструктури та ринковому регулюванню, наданню субсидій великим інвесторам на розширення виробництва і зайнятості. Зміни відбулися і в політиці соціального партнерства між сторонами соціально-трудогих відносин. Представники профспілок і приватного сектора активно почали залучатись до вироблення заходів та укладення угод щодо стримування зростання заробітної плати.

Значний прогрес у розвитку інститутів за останні роки відбувся і в багатьох країнах Центрально-Східної Європи. Значним стимулом до прискорення реформ, зокрема інституційної реформи, став процес приєднання до ЄС. Лідерами тут були перш за все Угорщина, Польща і Чехія. Маючи за мету вступ до ЄС, ці та інші країни стали швидкими темпами наближати свої інституційні стандарти до європейських. Реформі було піддано адміністративні бар'єри, які утруднювали реєстрацію фірм та заважали розвитку бізнесу частими перевітками підприємств. Зміни відбулися в проведенні митних операцій, процедурі податкових зборів, контролі корупції в державному апараті та судовій системі.

У результаті цих реформ ті пострадянські країни, які раніше відставали від країн-лідерів, досягли значних успіхів у питаннях подолання корупції, розвитку економіки та підвищенню доходів населення. Це передусім відноситься до Словаччини, Болгарії і Румунії. В цих країнах, також як і в низці інших центральноєвропейських країн, процес приєднання до ЄС був найважливішим чинником прискорення реформ, зокрема національних інститутів на основі європейських стандартів [95, с. 121; 103]. Причому ЄС разом з деякими іншими міжнародними організаціями надали цим країнам значну технічну і фінансову допомогу, підтримали реалізацію багатьох значних проектів з модернізації специфічних інститутів. Одночасно з цим вони контролювали процес здійснення цих реформ.

Немає сумніву в тому, що досвід поліпшення функціонального розподілу доходів, який використовують у світі, треба використати в Україні.

Річ у тім, що період розвитку ринкових відносин в нашій країні ще досить невеликий, і власний досвід вирішення цього питання ще надто малий. Реформи, які проводить український уряд, багато в чому не відповідають тим висновкам, які можна зробити з виконаного аналізу зарубіжного досвіду поліпшення функціонального розподілу доходів. Очевидно, що необхідно кошти для забезпечення цілісності нашої держави і покриття військових витрат. Ціни на енергоносії мають відповідати загальносвітовим. Збалансованими мають бути доходи і видатки бюджету, держава має забезпечити витрати за кредитними зобов'язаннями тощо. Однак, це не повинно здійснюватись за рахунок зубожіння народних мас.

Політика жорсткої економії, підвищення цін на енергоносії, зменшення пенсії працюючим пенсіонерам та інші заходи уряду позначаються передовсім на незаможних і тих, хто має середній дохід. Диференціація в функціональному розподілі доходів збільшуватиметься. Низької заробітної плати найманих працівників вистачатиме їм лише на найнеобхідніше, а придбати товари тривалого користування їм уже не під силу. Не поліпшать ситуації і пропоновані урядом субсидії для малозабезпечених громадян. Отже, зменшуватиметься сукупний попит на товари і послуги, що мультиплікативно вплине на скорочення виробництва і спад економіки.

Для поліпшення економічної ситуації треба вводити прогресивне оподаткування, зменшувати диференціацію доходів через підвищення заробітної плати і соціальних виплат, розширюючи, отже, попит на продукцію. Збільшення попиту призведе до вкладення коштів безпосередньо у розширення виробництва, а не в спекулятивні валютні операції, що сприятиме створенню нових робочих місць, поліпшенню ситуації на ринку праці і зростанню економіки.

З проведеного аналізу використання досвіду зарубіжних країн для поліпшення функціонального розподілу доходів в Україні, пришвидшення виходу її з фінансово-економічної кризи та переходу до зростання виробництва, випливає висновок, що ці процеси не можна залишати на

відкуп винятково ринковим силам. Держава має постійно втручатися в ці процеси, оскільки її дії у розглянутій сфері можуть підвищувати купівельну спроможність певних господарських суб'єктів, які володіють високою схильністю до споживання чи інвестування. Треба використовувати прогресивне оподаткування та відновлювати попит, а не придушувати його заходами жорсткої бюджетної економії. Цього можна домогтися за допомогою фінансово-бюджетної політики держави, політики у сфері доходів і зайнятості, яка індукує очікування прогресивного зростання заробітної плати працівників – величина реальної заробітної плати найманих працівників має збільшуватися такими ж темпами, як і продуктивність праці. Причому це зростання має стосуватися працівників з низькими і середніми доходами.

Зростання економіки можливе лише за умови рівномірнішого розподілу доходів серед учасників виробничого процесу. Це підтверджує практика господарювання зарубіжних країн, економіка яких розвивались високими темпами протягом трьох післявоєнних десятиріч за активного державного регулювання економіки та вирівнювання функціонального розподілу доходів. Невтручання держави в економіку в період останніх трьох десятиріч поглиблювало диференціацію в розподілі доходів між працею і капіталом та призвело до світової фінансово-економічної кризи.

Висновки до розділу 3

Для поліпшення функціонального розподілу доходів населення нашої країни передусім треба удосконалити її інституційне та макроекономічне середовище. Вибратись з системної інституційної пастки Україна можна лише реформувавши систему державного управління, звівши до мінімуму корупцію, подолавши монополію влади і ринків, зміцнивши ринкові інститути тощо. Боротьба з корупцією має бути реальною, а не показовою, і починатися з вищих ешелонів влади. Треба скасувати привілеї, депутатську,

суддівську та іншу недоторканість, процедури торгів і призначень мають бути відкритими і проводитись на конкурсній основі, потрібні системна люстрація та вибори за відкритими списками тощо.

Державна антимонопольна політика має бути спрямована не тільки на виявлення зловживань суб'єктами господарювання монопольним становищем, а й на профілактику цих зловживань, розроблення і впровадження заходів, що приводять до неможливості таких зловживань. Увага держави повинна зосереджуватись на боротьбі з тіньовою економікою, протидії лобізму і захисті конкурентних відносин. Треба розвивати трудові відносини в країні та укріплювати профспілковий рух, активізувати процес створення нових компаній та розвивати ринок нерухомості, сприяти впровадженню інновацій та реформувати сферу науки, суддівську і податкову системи, посилити боротьбу з переведенням за кордон та «відмиванням» брудних грошей, впроваджувати інші заходи, які допоможуть більш справедливо виконувати функціональний розподіл доходів в Україні.

Для визначення оптимального податкового навантаження в певній країні можна використати запропоновану удосконалену функціональну модель залежності податкових надходжень до державного бюджету в цій країні від сукупної податкової ставки. Скористатись цією моделлю можна лише за умови наявності достатнього обсягу статистичної інформації про стан податкової системи досліджуваної країни.

Результати розрахунку значень критичних точок Лафера першого і другого роду податкового тягаря в економіці України і порівняння їх з величинами фактичного податкового навантаження за 1998-2012 рр. вказують на завищене податкове навантаження у вітчизняній економіці. В суспільстві сформувалася певна «фіскальна байдужість», що є наслідком серйозних проблем у політиці державного регулювання. Зменшення величини податкового навантаження від 25,70 % у 2011 р. до 23,40% у 2012 р. і 21,75 % у 2013 р. було позитивним кроком уряду у регулюванні фіскальних відносин між державою і бізнесом.

Аналіз використання зарубіжного досвіду для поліпшення функціонального розподілу доходів в Україні, пришвидшення виходу її з фінансово-економічної кризи та переходу до зростання виробництва показав, що ці процеси не можна залишати на відкуп винятково ринковим силам. Держава має постійно втручатися в ці процеси, оскільки її дії у розглянутій сфері можуть підвищувати купівельну спроможність певних господарських суб'єктів, які володіють високою схильністю до споживання чи інвестування. Треба використовувати прогресивне оподаткування та відновлювати попит, а не придушувати його заходами жорсткої бюджетної економії. Цього можна домогтися за допомогою фінансово-бюджетної політики держави, політики у сфері доходів і зайнятості, яка індукує очікування прогресивного зростання заробітної плати працівників – величина реальної заробітної плати найманих працівників має збільшуватися такими ж темпами, як і продуктивність праці. Причому це зростання має стосуватися передовсім працівників з низькими і середніми доходами.

Прогресивний розвиток економіки можливий лише за умови справедливого розподілу доходів серед учасників виробничого процесу. Це підтверджує практика господарювання зарубіжних країн, економіки яких розвивались високими темпами протягом трьох повоєнних десятиріч за активного їх державного регулювання та вирівнювання функціонального розподілу доходів. Невтручання держави в економіку в період останніх трьох десятиріч поглиблювало диференціацію в розподілі доходів між працею і капіталом та призвело до світової фінансово-економічної кризи.

Основні результати розділу опубліковані у працях [62, 70, 74, 80, 83, 150].

ВИСНОВКИ

У дисертації проведено теоретичне узагальнення і вирішення важливого наукового завдання – макроекономічного аналізу процесів функціонального розподілу доходів в економіці України, що виявилось у з'ясуванні основних макроекономічних залежностей у сфері розподільних відносин та визначенні теоретико-методологічних і практичних рекомендацій щодо поліпшення розподілу доходів між факторами виробництва. Проведене дослідження дало змогу зробити такі висновки.

1. Функціональний розподіл доходів є складним соціально-економічним явищем, що обов'язково притаманне суспільству з ринковими відносинами, тісно пов'язане з іншими складниками економіки та справляє на них значний і різносторонній вплив. Розподіл доходів між факторами виробництва, який склався в державі, може мати як негативні так і окремі позитивні соціально-економічні наслідки, хоча здебільшого розглядають саме несприятливі соціально-економічні впливи результатів функціонального розподілу доходів на суспільство. Особливо гостро постало питання розподільних відносин у неусталених господарських системах, в яких відбуваються глибокі системні перетворення, а передумови для гідного соціального захисту осіб з низькими доходами ще не склалися.

2. Детальний аналіз розподілу доходів між факторами виробництва дав змогу дійти висновку, що не існує єдиної теорії, яка б вичерпно пояснювала його механізм у неусталених економіках. Тому необхідно використовувати різні підходи до його пояснення і структурування. Для аналізу функціонального розподілу доходів, зокрема рівноважних цін на економічних ринках, доцільно використовувати висновки основного потоку макроекономіки, що ґрунтуються на теорії граничної продуктивності факторів виробництва, раціональної поведінки індивідів, відсутності у ринковій економіці автоматичного механізму досягнення рівноваги за повної зайнятості. Окремі положення марксистської політичної економії можна застосувати для дослідження глибинних причин диспропорцій на ринках

економічних факторів. Положення сучасного інституціоналізму можна використати для пояснення успіхів і невдач пострадянських країн у реформуванні ресурсних ринків, впливу держави, її політичних і суспільних інститутів на поведінку суб'єктів цих ринків.

3. У макроекономічному аналізі функціонального розподілу доходів застосовують широкий спектр інструментів для оцінювання рівноважних цін на ресурсних ринках, критичних точок Лафера першого і другого роду, податкового тягаря в економіці України та виявлення макроекономічних закономірностей і залежностей між деякими чинниками розподільних відносин та іншими складниками національної економіки. У дослідженні розподілу доходів між факторами виробництва поряд з національними індикаторами необхідно використовувати міжнародні стандартні критерії оцінки основних показників економічних ринків. Важливе методологічне значення в аналізі функціонального розподілу доходів має врахування особливостей вияву фундаментальних економічних закономірностей (наприклад, закону економічної рівноваги, кривої Лафера і точок Лафера першого і другого роду, закону Ейлера тощо) в умовах системної трансформації.

4. З формуванням ринкових відносин в економіці України відбулося зниження доходів населення та зросла майнова диференціація суспільства, майже у півтори рази зменшилася частка заробітної плати у цих доходах, а частки всіх інших видів доходу збільшилися. Як показав проведений аналіз, у досліджуваних пострадянських країнах у 2008 р. різко знизилися темпи зростання ВВП, так само як і темпи зростання реальної заробітної плати. У 2009 р. ці показники у багатьох країнах набули від'ємного значення. В 2006-2007 рр. доходи найманих працівників у більшості країн зростали швидше за доходи власників капіталу. Однак, в кризові 2008-2009 рр. зміна ВВП на 1 в. п. відповідала зміні заробітної плати на 0,43 в. п., тобто частка праці в національному доході країн зменшувалась, що узгоджується із світовою

тенденцію. В наступні роки ці два показники змінювались одночасно приблизно на одну і ту саму величину.

5. Проведений порівняльний аналіз рівноважних і фактичних цін на ринках праці і капіталу деяких країн показав, що для України, Польщі і Росії характерним є недоплата заробітної плати найманим працівникам і переплата підприємцям за їхні інвестиційні вкладення у виробництво, а для США і Великобританії навпаки – недоплата власникам капіталу і переплата найманим працівникам. У кожній з перших трьох країн значно вигідніше бути інвестором, ніж найманим працівником, що, з одного боку, формує в них сприятливий інвестиційний клімат, а з іншого – заохочує кваліфіковану робочу силу до міграції за кордон. Причому в Україні експлуатація праці найманих працівників набагато більша, ніж в Польщі та Росії. Наприклад, якщо в Польщі рівноважна ціна праці у 2,36 рази вища від фактичної заробітної плати, то в Україні – у 7,1 рази. Для прискорення зростання вітчизняної економіки рівень експлуатації праці капіталом має знижуватися.

6. Інституційне середовище та соціальна інфраструктура суттєво впливають на виробництво і розподіл національного доходу. Тому при вивченні функціонального розподілу доходів потрібно враховувати разом з працею та капіталом ще інституційний чинник, який є рівноправним з цими традиційними факторами. На підставі цього твердження, у роботі розглянуто перетворення двофакторної моделі економічної рівноваги у трифакторну модель, яка ураховує, що дохід розподіляється між трьома економічними суб'єктами: підприємцями (капіталом), найманими працівниками (працею) і державою (інститутами). В цьому випадку держава у вигляді податків отримує плату за свою “працю”, яка полягає у забезпеченні нормального функціонування всієї системи інститутів і соціальної інфраструктури. Запропоновану модель економічної рівноваги доцільно використовувати при вивченні розподільних відносин в Україні.

7. Для поліпшення функціонального розподілу доходів в Україні передовсім треба удосконалити її інституційне та макроекономічне

середовище. Вибратись з системної інституційної пастки Україна може лише реформувавши систему державного управління, звівши до мінімуму корупцію, подолавши монополію влади і ринків, зміцнивши ринкові інститути тощо. Увага держави повинна зосереджуватись на боротьбі з тіньовою економікою, протидії лобізму і захисті конкурентних відносин. Треба розвивати трудові відносини в країні та укріплювати профспілковий рух, активізувати процес створення нових компаній та розвивати ринок нерухомості, сприяти впровадженню інновацій та реформувати сферу науки, суддівську і податкову системи, посилити боротьбу з переведенням за кордон та «відмиванням» брудних грошей.

8. Визначити оптимальне податкове навантаження в певній країні можна скориставшись запропонованою функціональною моделлю залежності податкових надходжень до державного бюджету в цій країні від середньої податкової ставки. Використати цю модель можна лише за умови наявності достатнього обсягу статистичної інформації про стан податкової системи досліджуваної країни. Результати розрахунку значень критичних точок Лафера першого і другого роду податкового тягаря в економіці України і порівняння їх з величинами фактичного податкового навантаження вказують на завищене податкове навантаження у вітчизняній економіці. В державі сформувалася певна «фіскальна байдужість», що є наслідком серйозних проблем у політиці державного регулювання.

9. Світовий досвід поліпшення функціонального розподілу доходів вказує на необхідність державного втручання в ці процеси. Невтручання держави в економіку у період останніх трьох десятиріч поглиблювало диференціацію в розподілі доходів між працею і капіталом та призвело до світової фінансово-економічної кризи. Дії держави повинні бути спрямовані на підвищення купівельної спроможності певних господарських суб'єктів, які володіють високою схильністю до споживання чи інвестування. Треба використовувати прогресивне оподаткування та відновлювати попит, а не придушувати його заходами жорсткої бюджетної економії. Цього можна

домогтися за допомогою фінансово-бюджетної політики держави, політики у сфері доходів і зайнятості, яка індукує очікування прогресивного зростання заробітної плати працівників – величина реальної заробітної плати найманих працівників має збільшуватися такими ж темпами, як і продуктивність праці. Причому це зростання передовсім має стосуватися працівників з низькими і середніми доходами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ананиашвили Ю. Налоги, технология производства и экономический рост / Юрий Ананиашвили, Владимир Папава // Общество и экономика. – 2011. – № 4-5. – С. 172-196.
2. Антыкуз В. М. Проблема распределения доходов в институциональной теории / В. М. Антыкуз. – Научные труды ДонНТУ. Серия: эконом. – 2014. - № 2. – С. 266-273
3. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / В. Д. Базилевич, В. М. Попов, К. С. Базилевич, Н. І. Гражевська – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
4. Бакаєв О. О. Економіко-математичні моделі економічного зростання: Наук. вид. / О. О. Бакаєв, В. І. Гриценко, Л. І. Бажан, Л. О. Бакаєв, К. А. Бобер – НАН України. МОН України. Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. – К.: Наук. думка, 2005. – 189 с.
5. Балацкий Е.В. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций / Е. В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 2. – С. 88-105.
6. Балацкий Е. В. Гибкость рынка труда: опыт макроэкономической оценки / Е. В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 2. – С. 80–90.
7. Балацкий Е. В. Эффективность фискальной политики государства / Е. В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 32-45.
8. Балацкий Е.В. Инвариантность фискальных точек Лаффера / Е.В. Балацкий // МЭМО. – 2006. – № 6. – С. 62-71.
9. Балацкий Е. В. Искажение равновесных цен на рынках макрофакторов / Е. В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 3. – С. 121–133.
10. Балацкий Е. В. Неравновесные цены и гибкость экономических рынков / Е. В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 6. – С. 67–82.

11. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер; [пер. с англ.] – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
12. Беленцов В. М. Ефективність підвищення мінімальної заробітної плати в Україні / В. М. Беленцов // Економіка і управління: виклики та перспективи : збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 4–5 лютого 2013 р., Дніпропетровськ. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – С. 229-232.
13. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг [пер. з англ.]. – К. : Основи, 2001. – 670 с.
14. Богиня Д. П. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та зайнятості / Д. П. Богиня, Г. Т. Куліков, В. М. Шамота та ін.. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. – 300 с.
15. Бреннан Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия / Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен ; пер. с англ. под ред. А. П. Заостровцева. – СПб. : Экономическая школа. – 2005. – 272 с.
16. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.
17. Вишневская Н. Т. Институт минимальной заработной платы в странах ОЭСР: препринт WP3/2005/03 / Н. Т. Вишневская. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 47 с.
18. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.
19. Гелбрейт Джон К. Суспільство блага. Пора гуманності / Джон К. Гелбрейт. – К.: Видавничий дім „Скарби”, 2003. – 160 с.
20. Глухов В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.

21. Дементьев В. В. Институциональная политическая экономия: с чего начать? / В. В. Дементьев / Journal of Institution Studies (Журнал институциональных исследований). – Т. 7, № 1. 2015. – С. 25-44
22. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 404 с.
23. Долішній М. І. Соціально–трудоий потенціал: теорія і практика / М. І. Долішній, С. М. Злупко, С. І. Бандур та ін.: У 2 ч. – К.: Наук. думка, 1994. – Ч. 1. – 264 с.
24. Задорожный Г. В. Собственность и экономическая власть / Г. В. Задорожный. – Харьков: Основа, 1996. – 144 с.
25. Завіновська Г. Т. Економіка праці: Навч. посібник. / Г. Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. — 300 с.
26. Злупко С. М. Основи історії економічної теорії : навч. посіб. / С. М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 628 с.
27. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / [З. Г. Ватаманюк, С. М. Панчишин, Н. І. Гнатюк та ін.] ; За ред З. Ватаманюка. - Львів: "Новий світ - 2000", 2005. - 648с.
28. Институциональные проблемы эффективного государства: монография / [И. И. Малый, В. В. Дементьев, Р. М. Нуреев и др.]; Под. ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: ГВНЗ «ДонНТУ», 2012. – 372 с.
29. Історія економіки та економічної думки: ХХ - початок ХХІ ст. : навч. посіб. / [В. В. Козюк, Л. А. Родіонова, Т. І. Вергелес, О. В. Длугопольський, О. І. Заклекта]; ред.: В. В. Козюк, Л. А. Родіонова. - К. : Знання, 2011. - 582 с.
30. Історія економіки та економічної думки: навч. Посібник / [Д. П. Богиня, Н. М. Краус, О. В. Манжура та ін.]. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 428 с.
31. Історія економічних вчень: Підручник / [В. В. Білоцерківець, В. В. Волошенюк, О. М. Зухба] ; за ред. Тарасевича В. М., Петруні Ю. Є. – К. : Центр учбової літератури, 2013. –352 с.

32. Історія економічних учень: Підручник / [Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.]; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.

33. Коваленко Н. В. Сучасна держава як ключовий економічний інститут [Електронний ресурс] / Н. В. Коваленко / Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2009. – № 1 (35). – 520 с. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2009-1/doc/2/17.pdf>

34. Ковальчук В. М. Світова економіка: її історія та дослідники : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. М. Ковальчук, Лі Цзе Гао, Л. А. Останкова. - К. : Центр учбової л-ри, 2011. - 523 с.

35. Колот А. М. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин / А. М. Колот. – Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 3–12.

36. Колот А. М. Економіка праці та соціально -трудова відносини : [підручник] / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.

37. Комар Н. Теоретичні підходи до вивчення проблеми бідності: глобальний та крайній виміри / Н. Комар // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31) – С.23-33.

38. Коркуна Н. М. Економіко-математичні методи і моделі удосконалення механізму податкового навантаження / Н. М. Коркуна, Г. Г. Цегелик // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12(150). – С. 246-253.

39. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. / Р. Коуз. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu». – 1993. – 192 с.

40. Кривенко К. Т. Політична економія : навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.

41. Куліков Г. Т. Заробітна плата в системі основних макроекономічних показників у кризовий період / Г. Т. Куліков // «Україна: аспекти праці». – 2010. – № 7. – С. 14 – 20.
42. Лазарев Е. А. Коррупция и политическая стабильность: институциональная перспектива / Е. А. Лазарев // Полития. – 2011. – № 1. – С. 50-68.
43. Лібанова Е. А. Бідність: визначення, критерії та показники / Е. А. Лібанова // Україна: аспекти праці. – 1997. – № 7. – С. 4-10.
44. Мазурок П. П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях : Навч. посібник / П. П. Мазурок. – 2-ге вид., стер. – Київ : Знання, 2006. – 477 с.
45. Малий І. Й. Відносини розподілу в трансформаційних економічних системах / І. Й. Малий // Автореферат дисертації ... доктора економічних наук: К.: КНЕУ, 2001. – 33 с.
46. Малий І. Й. Вступне слово / І. Й. Малий // Державне антикризове управління економікою в умовах глобалізації: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції: К.: КНЕУ, 2013. – С. 3-5.
47. Малий І. Й. Інституціональні зміни системи розподілу економічних факторів у транзитивній економіці / І. Й. Малий // Екон. теорія. - 2004. - № 1. - С. 56-68.
48. Малий І. Й. Теорія розподілу суспільного продукту / І. Й. Малий; Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2000. - 248 с.
49. Мартин О. М. Фактори розвитку ринку капіталу в перехідній економічній системі України / О. М. Мартин // Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: Міжвідомчий науково-технічний збірник. Вип. 28. – Львів: УкрДЛТУ, 2003. – С.167-171.
50. Милль Дж. С. Основы политической экономии. В 3-х т. / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 1. – 496 с.
51. Монусова Г. А. Заработная плата: реакция на кризис / Г. А. Монусова // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 5. С. 51-64.

52. Нижегородцев Р. М. Логистическое моделирование экономической динамики. Ч. I / Р. М. Нижегородцев // Проблемы управления. – 2004. – № 1. – С. 46-53.

53. Норт Дуглас Інституції, інституційна зміна та функціонування економік / Дуглас С. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

54. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

55. Павловська Н. Необхідність та шляхи забезпечення випереджуючого зростання заробітної плати / Н. Павловська // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 2. – С. 10–16.

56. Панчишин С. М. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: [підручник: у 2 кн.] / С. М. Панчишин, П. І Островерх, В. Б. Буняк та ін. ; за ред. С. М. Панчишина, П. І Островерха. – Кн. 1 : Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 2-ге вид., виправл. і доповн. – К. : Знання, 2013. – 615 с.

57. Панчишин С. М. Вплив світової фінансово-економічної кризи на цінову рівновагу на ринках макрофакторів Польщі / С. М. Панчишин, О. Р. Голубник, З. В. Приймак // Матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. “Фінансовий механізм вирішення глобальних проблем: попередження економічних криз”. – Ч. 2. – Дніпропетровськ : Біла К. О. – 2012. – С. 20 – 23.

58. Панчишин С. М. Диференціація доходів населення України в умовах світової фінансово-економічної кризи / С. М. Панчишин, З. В. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2012. – Вип. 47. – С. 3-11.

59. Панчишин С. М. Макроекономіка: навч. посібник / С. М. Панчишин – К. : Либідь, 2001. – 616 с.

60. Панчишин С. М. Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва. / С. М. Панчишин – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2004. – 452 с.

61. Панчишин С. М. Про рівноважний розподіл доходу між працею і капіталом в економіках України та Польщі / С. М. Панчишин, О.Р. Голубник,

З. В. Приймак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 28. – С. 7-12.

62. Панчишин С. М. Світовий досвід поліпшення функціонального розподілу доходів і перспективи його застосування в Україні / С. М. Панчишин, З. В. Приймак // Збірник тез науково-практичної конференції “Перспективи розвитку національної економіки в умовах посилення глобалізаційних процесів”. – Львів: СПОЛОМ. – 2015. – С. 126-130.

63. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Електронний ресурс] / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35, Вып. 2. – С. 1-37. – Режим доступа: http://members.tripod.com/VM_Polterovich/ep99001.pdf

64. Полтерович В. М. На пути к новой теории реформ: переработанный текст доклада, прочитанного 31 мая 1999 г. [Електронний ресурс] / В. М. Полтерович. – Экономическая наука современной России. – 1999. – № 3. – С. 32-48. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/230/785/1219/03-Polterovich.pdf>

65. Приймак В. І. Доходи домогосподарств і їх економічний добробут / В. І. Приймак, О. Г. Возняк, З. В. Приймак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. – Вип. 26, ч. 2. – С. 63-72.

66. Приймак В. І. Зміщення рівноважної заробітної плати і гнучкість ринку праці України / В. І. Приймак, Н. М. Ковалевич // Економіка та держава. – 2010. – №1. – С. 28-31.

67. Приймак В. І. Математичні методи економічного аналізу: навч. посіб. / В. І. Приймак. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.

68. Приймак В. І. Нечітке оцінювання рівня економічного добробуту домогосподарств / В. І. Приймак // Економіка: реалії часу. – №1(1). – 2011. – С. 149-158.

69. Приймак З. В. Аналіз взаємозв'язку між доходами власників праці і капіталу / З. В. Приймак // Матеріали всеукр. наук.-практ. інтерн.-конф.

“Стратегія і тактика вітчизняної науки в побудові інформаційного суспільства” проведеної на базі ПВНЗ «Хмельницький економічний університет». – Тернопіль: Крок – 2013 – С. 10-12.

70. Приймак З. В. Вплив світової фінансово-економічної кризи на диференціацію доходів домогосподарств України / З. В. Приймак // Матеріали міжнар. наук. студент.-аспірант. конф. “Актуальні проблеми розвитку національної економіки України”. – Львів. – 2011. – С. 423-424.

71. Приймак З. В. Динаміка заробітної плати у світовій економіці / З. В. Приймак // Матеріали IV междунар. науч.-практ. конф. “Современные проблемы и перспективы экономики и управления: теория и практика” / Научный журнал «Аспект» №19 (Т.1) – Донецк. Изд-во «Цифровая типография», 2013. – С. 13-18

72. Приймак З. В. До питання про еволюцію поглядів економістів на функціональний розподіл доходів / З. В. Приймак // Матеріали XX-тої міжнар. наук. конф. “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”. – Львів. – 2013. – С. 160-162.

73. Приймак З. В. Еволюція поглядів економістів на функціональний розподіл доходів / З. В. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2012. – Вип. 48. – С. 390-397.

74. Приймак З. В. Економіко-математичні моделі визначення оптимального податкового навантаження / З. В. Приймак// Global scientific unity 2014. – International Scientific Association "Science & Genesis", Prague. – 2014. – №5. – С. 32-36.

75. Приймак З. В. Ефективність використання трансферних платежів для перерозподілу доходів домогосподарств в країнах Центрально-Східної Європи / З. В. Приймак // Матеріали міжнар. наук. студент.-аспірант. конф. “Розвиток економіки України в умовах активізації євроінтеграційних процесів”. – Львів. – 2012. – С. 277-278.

76. Приймак З. В. Інформаційний чинник у дослідження функціонального розподілу національного доходу / З. В. Приймак,

М. . Жовтанецький // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Вип. 51. – С. 287-292.

77. Приймак З. В. Інформація як один з головних чинників у дослідження функціонального розподілу доходів населення / З. В. Приймак, М. І. Жовтанецький // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні»: 23-25 жовтня 2014 р. – Львів, 2014: Ліга-Прес. – С. 226-228.

78. Приймак З. В. Макроекономічний аналіз доходів домогосподарств країн Східної Європи / З. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2009. – № 42. – С. 529-538.

79. Приймак З. В. Макроекономічні інструменти дослідження функціонального розподілу доходів у трансформаційних економіках / З. В. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2013. – Вип. 49. – С. 403-410.

80. Приймак З. В. Моделі виробничих функцій використовуваних в дослідженнях функціонального розподілу доходів населення / З. В. Приймак // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції “Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку” (м. Харків, 23-24 травня 2014 року). – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 9-12.

81. Приймак З. В. Про розподіл доходів домогосподарств країн Східної Європи / З. В. Приймак // Матеріали міжнар. наук. студент.-аспірант. конф. “Світова економічна криза: причини, наслідки та перспективи подолання”. – Львів. – 2010. – С. 458-459.

82. Приймак З. В. Про роль інститутів у функціональному розподілі доходів / З. В. Приймак // Економіка: реалії часу, Одеса. – 2014. - № 5(15). – С. 152-158.

83. Приймак З. В. Урахування інституціонального чинника в дослідженні функціонального розподілу доходів населення / З. В. Приймак // Матеріали XXI-шої міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів

та молодих учених “Актуальні проблеми функціонування господарської системи України”. – Львів. – 2014. – С. 211-212.

84. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Антология экономической классики. Т 1. – М. : “Эконов”-“Ключ”, 1991. – С. 397- 473.

85. Рынок труда и доходы населения : Учебное пособие / [Б. Д. Бреев, В. Н. Бобков, В. С. Буланов]; под ред. Н. А. Волгина. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1999. - 280 с.

86. Ромер Д. Высшая макроэкономика: Учебник / Дэвид Ромер; [пер. с англ. под. науч. ред. В. М. Полтеровича]. – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. – 855 с.

87. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Аналітичні звіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>

88. Симонов П. М. Моделирование микро- и макроэкономических процессов и систем: учеб. пособие / П. М. Симонов – Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2010. – 422 с.

89. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; ред. Л.И. Абалкин // М. : Наука, Кн. I-III, 1993. – 572 с.

90. Сорвилов Б. В. Формирование и развитие информационных форм кластерного взаимодействия в современной экономике / Б. В. Сорвилов, А. М. Баранов // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 182-196.

91. Соціальні індикатори рівня життя населення: стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 204 с.

92. Стратегія подолання бідності: указ Президента України від 15 серпня 2001 року №637/2001 // Соціальний захист. – 2001. - № 9(39). – С. 4-11.

93. Сулакшин С. С. Государственное управление в России и труд. Оплата, мотивация, производительность [Електронний ресурс] /

С. С. Сулакшин, В. Э. Багдасарян, И. Ю. Колесник. – Режим доступа: <http://www.rusrand.ru/text/truda.pdf>

94. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії / М. І. Туган-Барановський; наук. ред., автор передмови і вступної статті С. М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 628 с.

95. Фрейнкман Л. М. Анализ институционной динамики в странах с переходной экономикой / Л. М. Фрейнкман, В. В. Дашкеев, М. Р. Муфтяхетдинов – М. : ИЭПП, 2009. – 252 с.

96. Фурубонт Э. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории: пер. с англ. / Э. Фурубонт, Р. Рихтер / СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та. – 2005. – 736 с.

97. Харченко Н. Бідність в Україні: характеристика та критерії виділення / Н. Харченко // Україна: аспекти праці. – 1996. – № 7-8. – С. 46-50.

98. Ходжсон Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. - № 8, 2007. – С. 28-48

99. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Н. Холод. – Львів : Видав. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.

100. Яковлев Р. А. Минимальная заработная плата как экономическое и юридическое понятие [Электронный ресурс] / Р. А. Яковлев. – Режим доступа: <http://www.niitruda.ru/analytics/materials/14v.doc>

101. Aglietta M. Zone Euro, Eclatement ou Fédération / M. Aglietta. – Michalon Editions. – Paris. – 2012. – 196 p.

102. Alesina A. Distributive politics and economic growth / A. Alesina, D. Rodrik // Quarterly Journal of Economics. – 1994. – Vol. 109(2). – P. 465–490.

103. Anderson James H. Anticorruption in Transition – 3. Who is Succeeding and Why? [Електронний ресурс] / James H. Anderson, Cheryl W. Gray // World Bank. Washington, DC. – 2006. – – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/ACT3.pdf>

104. Annett A. Reform in Europe: What Went Right? [Электронный ресурс] / A. Annett // Finance and Development. – 2006. – Vol 43(3). – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2006/09/annett.htm>
105. Banerjee A. V. Inequality and growth: What can the data say? / A. V. Banerjee, E. Duflo // Journal of Economic Growth. – 2003. – Vol. 8(3). – P. 267–299.
106. Bowley A. L. Wages and Income in the United Kingdom Since 1860 / A. L. Bowley // Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1937.
107. Bryson A. Workplace employee representation in Europe / A. Bryson, J. Forth, A. George. – Eurofound. – 2012. – Режим доступа: <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef1214.htm>
108. Campano F. Income Distribution / F. Campano, D. Salvatore. – Oxford : Oxford University Press, 2006 – 176 p.
109. Clark John Bates The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits / John Bates Clark. – New York, The Macmillan Company, 1908. – 445 p.
110. Cobb C. W. A Theory of Production / C. W. Cobb. P. H. Douglas // American Economic Review. – 1928. – Vol. 18, #1, pp. 139-168.
111. Daszkowski J. Iluzja pieniądza i motywacyjna wartość płac w świetle statystyki ekonomicznej / Julian Daszkowski // Management and Business Administration. Central Europe (Management and Business Administration. Central Europe). – 2012. – № 1(114). – P. 33-48.
112. De Long J. B. Princes and Merchants / J. B. De Long, A. Shleifer // Journal of Law and Economics. – 1993. – Vol. 36. Oct. – P. 671-702.
113. Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising [Электронный ресурс] / OECD. – December 2011. – 400 p. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/els/soc/49170768.pdf>
114. Easterly W. Inequality does cause underdevelopment: Insights from a new instrument / W. Easterly // Journal of Development Economics. – NY. – Vol. 84(2). – 2007. – P. 755–776.

115. Economic Policy Reforms 2012: Going for Growth [Электронный ресурс] // OECD Publishingю – 2012. – Режим доступа: <http://arhiv.mm.gov.si/vlada/temp/OECD2012.pdf>

116. Eugen von Böhm-Bawerk. Control or Economic Law (translation is by John Richard Mez). – Ludwig von Mises Institute, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mises.org/books/control_or_economic_law_boehm-bawerk.pdf

117. European Statistical Office [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

118. Fajnzylber F. Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’: comparación de patrones contemporáneos de industrialización / F. Fajnzylber. – Cuadernos de la CEPAL, No. 60 (LC/G.1534/Rev.1-P), Santiago, Chile, ECLAC. – 1989.

119. Friedman M. Free to Choose / M. Friedman and R. Friedman // London, Secker & Warburg. – 1980. – 386 p.

120. Galbraith J. Inequality and Instability / J. Galbraith // Oxford and New York, Oxford University Press. – 2012. – 336 p.

121. Global Competitiveness Index scores 2004-2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ios-regensburg.de/en/information-infrastructure/eservices/ios-database-of-economic-and-social-models/new-in-ios-database.html>

122. Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth [Электронный ресурс] // Geneva, International Labour Office. 2013. – 126 p. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/lang--en/index.htm>

123. Ghosh J. Trends in inequality in South Asia. Background paper for TDR 2012 / J. Ghosh. – Geneva, UNCTAD. – 2012.

124. Growiec J. Relacja płac do wydajności pracy w Polsce: ujęcie sektorowe / Jakub Growiec // Bank i Kredyt. – 2009. – № 40 (5). – S. 61–88.

125. Hall R. E. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? / R. E. Hall, Ch. I. Jones // *Quarterly Journal of Economics*. – 1999. – Vol. 96. Oct. – P. 921-947.
126. Hayek F. A. *The Constitution of Liberty* / F. A. Hayek // London, Routledge and Kegan. – 1960. – 580 p.
127. Hayek F. A. *Temas de la Hora Actual* / F. A. Hayek // Buenos Aires, Ediciones de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. – 1978. – 87 p.
128. Hodgson G. Commons and the Foundations of Institutional Economics / G. Hodgson, R. John // *Jurnal of Economic Issues*. – 2003. – Vol.37 (3). – P. 547-576.
129. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All [Электронный ресурс] / United Nations Development Programme. – USA, 2011. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/statistics/mpi/>.
130. International Labour Organization: Wages and income [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/travail/areasofwork/wages-and-income/lang--en/index.htm>
131. International Monetary Fund: Data and Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/data.htm>
132. Kaldor N. A model of economic growth [Электронный ресурс] / N. Kaldor // *The Economic Journal*. – Vol. 67(268). – 1957. – P. 591–624. – Режим доступа: http://www.cultureofdoubt.net/download/docs_cod/kaldor%20economic%20growth%201957.pdf
133. Keynes J. M. Relative Movements of Real Wages and Output / J. M. Keynes. – *The Economic Journal*. – 1939. – Vol. 49, No. 139. – С. 48
134. Knack S. Does Social Capital Have an Economics Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, Ph. Keefer // *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – Vol. 112. Nov. – P. 1251-1288.
135. Knight J. *Institutions and Social Conflict* / J. Knight / New York: Cambridge University Press. – 1992. – 234 p.

136. Kuznets S. Economic growth and income inequality [Електронний ресурс] / S. Kuznets // American Economic Review. – Vol. 45(1). – 1955. – P. 1–28. – Режим доступу: <https://www.aeaweb.org/aer/top20/45.1.1-28.pdf>

136. Laffer Arthur B. The Laffer curve: Past, Present, and Future [Електронний ресурс] / Arthur B. Laffer // The Heritage Foundation. – 2004. – No. 1765. – 18 p. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/research/reports/2004/06/the-laffer-curve-past-present-and-future>

137. Lansley S. How to Boost the Wage Share [Електронний ресурс] / S. Lansley, H. Reed // Trades Union Congress. – 2013. – 63 p. – Режим доступу : <https://www.tuc.org.uk/publications>

138. Making Transition Work for Everyone: Poverty and Inequality in Europe and Central Asia. – World Bank, 2000. – 524 p.

139. Mały rocznik statystyczny Polski 2005. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2005.

140. Mały rocznik statystyczny Polski 2008. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2008.

141. Mały rocznik statystyczny Polski 2010. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2010.

142. Mały rocznik statystyczny Polski 2012. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2012.

143. Mishel L. The State of Working America [Електронний ресурс] / L. Mishel, J. Bivens, E. Gould, H. Shierholz. – Cornell University Press. – 2012. – 12th Edition. – Режим доступу: <https://stateofworkingamerica.org/files/book/Chapter1-Overview.pdf>

144. Panchyshyn S. On interrelationship between the wage dynamics and the national output in post-Soviet countries / S. Panchyshyn, Z. Pryimak // Scientific problems in management : project management, risk management, human resource management, economic aspects of management, [Red:] Skorupka Dariusz -

Wrocław: Wyższa Szkoła Wojsk Lądowych im. generała Tadeusza Kościuszki, 2013, P. 341-349.

145. Panizza U. Income inequality and economic growth: evidence from American data / U. Panizza // *Journal of Economic Growth*. – 2002. – Vol. 7(1). – P. 25–41.

146. Perotti R. Democracy, income distribution and growth: What the data says / R. Perotti // *Journal of Economic Growth*. – 1996. – Vol. 1(2). – P. 149–187.

147. Persson T. Is inequality harmful for growth? / T. Persson, G. Tabellini // *American Economic Review*. – 1994. – Vol. 84(3). – P. 600–621.

148. Pinto A. Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina / A. Pinto // *El Trimestre Económico*. – Mexico City. – 1970. – 37(1), No. 145. – P. 83-100.

149. Prebisch R. Toward a Dynamic Development Policy for Latin America / R. Prebisch. – New York, United Nations. – 1963.

150. Pryimak Z. Improvement of the model for determination of the optimal tax rate / Z. Pryimak // *Scientific journal L`Association 1901 "SEPIKE"*, 2014. – № 6. – C. 144-147.

151. Reed H, Where Have all the Wages Gone? [Електронний ресурс] / H. Reed, J. Mohun Himmelweit. – Touchstone Extra. – 2012. – 36 p. – Режим доступу : <https://www.tuc.org.uk/publications>

152. Rocznik statystyczny pracy 2006. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2007.

153. Rocznik statystyczny pracy 2010. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2011.

154. Skorupka D. Neural Networks in Risk Management of a Project / D. Skorupka // 2004 AACE International Transaction, (CSC.1.51– CSC.1.57), The Association for the Advancement of Cost Engineering, USA. – Washington, 2004. – P. 23-29.

155. Tanzi V. Corruption around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures / V. Tanzi. – 1998. – IMF Working Paper, 98/63, Washington, DC. – 39 p.

156. The Global Competitiveness Report 2014–2015: Full Data Edition / Geneva: World Economic Forum. – 2014. – 565 p.

157. The Global Competitiveness Report 2013–2014: Full Data Edition / Geneva: World Economic Forum. – 2013. – 569 p.

158. Trade and Development Report [Электронный ресурс] // New York and Geneva. – 2012. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf

159. Transformación productiva con equidad [Электронный ресурс] // ECLAC. – Santiago, Chile. – (LC/G.1601-P). – 1990. – Режим доступа: <http://archivo.cepal.org/pdfs/1991/S9181285.pdf>

160. Treisman D. The Causes of Corruption: A Cross-National Study / D. Treisman // Journal of Public Economics. – 2000. – Vol. 76. № 3. – P. 399-457

161. Wanniski J. Texas, Revenues, and the “Laffer Curve” / J. Wanniski // The Public Interest. – Winter 1978. – Pp. 3-16.

162. World Economic Outlook. [Электронный ресурс] // IMF. – Washington, DC. – April 2012. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29>.

163. Worldwide Governance Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Коефіцієнт Джині для країн Східної Європи в 1987-1999 рр., %

Країна	Період		
	1987-90	1993-94	1996-99
Албанія	-	-	27
Білорусь	23	36	28
Болгарія	23	38	41
Естонія	24	35	37
Латвія	24	31	32
Литва	23	33	34
Македонія	-	-	37
Молдова	27	-	42
Польща	28	28	33
Росія	26	48	47
Румунія	23	29	33
Словенія	22	29	25
Угорщина	21	23	25
Україна	24	47	33
Чехія	19	23	25

Джерело: [58].

Таблиця А.2

Коефіцієнт Джині для країн Східної Європи в 2000-2008 рр., %

Країна \ Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Білорусь	27,0	27,8	27,2	25,5	25,5	27,9	27,0	27,5	27,4
Болгарія	25,0	26,0	26,0	24,0	26,0	25,0	31,0	35,0	36,0
Естонія	37,2	35,0	35,0	34,0	37,0	34,0	33,0	33,0	31,0
Латвія	34,0	34,0	34,5	35,0	36,0	36,0	39,0	35,0	38,0
Литва	31,9	31,0	33,0	36,0	35,0	36,0	35,0	34,0	34,0
Молдова	41,9	42,8	42,1	38,9	40,3	41,1	37,1	37,1	37,0
Польща	30,0	30,0	34,5	33,4	34,8	36,0	33,0	32,0	32,0
Росія	39,5	39,7	39,7	40,3	40,9	40,9	41,6	42,2	42,3
Румунія	30,3	30,0	30,0	30,0	31,0	31,0	33,0	38,0	36,0
Словаччина	-	-	-	25,0	26,0	26,2	28,1	24,0	24,0
Словенія	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	24,0	24,0	23,0	23,0
Угорщина	25,9	25,4	24,0	27,0	27,4	28,0	33,0	26,0	25,0
Україна	29,0	30,0	27,4	27,0	28,0	27,0	28,1	20,8	21,2
Чехія	-	25,0	25,2	25,0	25,5	26,0	25,0	25,0	25,0

Джерело: [58].

Таблиця А.3

Моделі множинної регресії залежності доходів населення на одну особу від незалежних чинників та параметри, що характеризують точність і адекватність цих моделей

Країна	Рівняння регресії	Множинний коефіцієнт детермінації (R^2)	Фактичне значення F-статистики (F_{ϕ})	Критичне значення F-статистики ($F_{кр}$)	Критичне значення t-статистики ($t_{кр}$)	Фактичне значення t-статистики (t_{ϕ})
1	2	3	4	5	6	7
Албанія	$y = 13,045 + 4 \cdot 10^{-6} x_1^2 + 2 \cdot 10^{-4} x_2^2$	0,972	209,32	3,89	2,1788	2,579 10,465 4,939
Білорусь	$y = 4,069 + 3 \cdot 10^{-6} x_1^2 + 11 \cdot 10^{-6} x_2^2$	0,969	158,72	4,10	2,2281	2,281 9,053 2,570
Болгарія	$y = -14,766 + 2,17 \ln x_1 + 0,033 \ln x_2$	0,962	140,63	3,98	2,201	-5,796 6,905 2,744
Боснія і Герцеговина	$y = -329,45 + 0,144x_1 + 0,058x_2$	0,947	62,44	4,74	2,365	-2,449 4,417 2,477
Естонія	$y = -10,806 + 1,794 \ln x_1 - 0,012 \ln x_2$	0,935	86,01	3,89	2,179	-6,376 8,159 -3,144
Латвія	$y = -8,287 + 1,449 \ln x_1 + 0,119 \ln x_2$	0,943	91,81	3,98	2,201	-6,936 9,521 2,786
Литва	$y = -11,428 + 1,761 \ln x_1 + 0,1213 \ln x_2$	0,975	232,35	3,89	2,179	-8,627 10,771 2,818
Македонія	$y = -981,75 + 0,186x_1 - 0,05x_2$	0,882	18,71	5,79	2,570	-3,892 5,152 -2,743
Молдова	$y = -32,45 + 2 \cdot 10^{-5} x_1^2 + 0,002x_2^2$	0,994	776,84	4,26	2,262	-5,178 14,925 10,139
Польща	$y = -96,51 - 4 \cdot 10^{-7} x_1^2 + 4 \cdot 10^{-8} x_2^2$	0,937	81,63	3,98	2,201	-4,627 10,002 2,131
Росія	$y = -248,26 + 0,43x_1 + 0,016x_2$	0,969	185,35	3,89	2,179	-4,917 7,828 6,458

Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7
Румунія	$y = -137,33 +$ $+ 5 \cdot 10^{-6} x_1^2 +$ $+ 33 \cdot 10^{-8} x_2^2$	0,954	144,66	3,74	2,145	-3,243 6,375 2,635
Сербія	$y = -326,43 +$ $+ 10^{-6} x_1^2 +$ $+ 2 \cdot 10^{-6} x_2^2$	0,957	89,68	4,46	2,306	-5,562 10,392 -2,700
Словаччина	$y = -735,71 +$ $+ 0,094 x_1 +$ $+ 0,025 x_2$	0,983	117,91	6,94	2,776	-7,367 14,978 -3,981
Словенія	$y = 121,976 +$ $+ 23 \cdot 10^{-7} x_1^2 -$ $- 0,0001 x_2^2$	0,846	19,295	4,74	2,365	2,720 6,105 -3,227
Угорщина	$y = 184,169 +$ $+ 34 \cdot 10^{-7} x_1^2 -$ $- 3 \cdot 10^{-8} x_2^2$	0,879	54,569	3,68	2,131	-2,633 9,824 3,011
Україна	$y = 5,8284 +$ $+ 3 \cdot 10^{-6} x_1^2 -$ $- 2 \cdot 10^{-6} x_2^2$	0,947	106,997	3,89	2,179	2,279 2,941 3,820
Чехія	$y = -28,6687 +$ $+ 3,575 \ln x_1 +$ $+ 0,0162 \ln x_2$	0,974	225,323	3,89	2,179	-14,613 16,252 -7,423

Джерело: [58].

**Розподіл регіонів України за обсягами доходів і кількістю населення
в 2003, 2006 і 2009 рр., %***

Групи регіонів, упорядкованих за обсягами доходів і кількістю населення	Загальний обсяг доходів за відповідний рік			Кількість населення за відповідний рік		
	2003	2006	2009	2003	2006	2009
Перша (1-3)	29,18	31,13	32,29	23,30	23,21	23,07
Друга (4-6)	16,24	15,77	15,74	16,16	16,41	16,76
Третя (7-9)	12,81	12,63	12,70	13,28	13,32	13,26
Четверта (10-12)	10,44	10,00	9,80	10,76	10,68	10,61
П'ята (13-15)	7,56	7,42	7,14	8,76	8,74	8,72
Шоста (16-18)	7,34	7,15	6,95	8,14	8,09	8,09
Сьома (19-21)	6,49	6,22	5,98	7,59	7,55	7,48
Восьма (22-24)	5,84	5,68	5,38	7,10	7,03	7,00
Дев'ята (25-27)	4,10	4,00	4,02	4,10	4,97	5,01
Разом	100	100	100	100	100	100

* Розраховано за даними Державного комітету статистики України за відповідні роки.

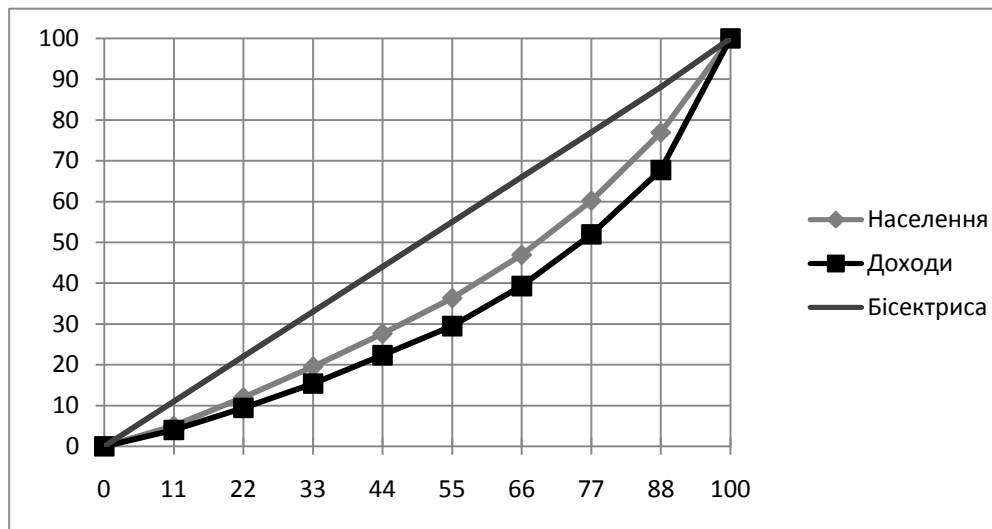


Рис. Б.1. Криві Лоренца розподілу населення і доходів за
регіонами у 2009 році

Податкові надходження до бюджету України за 1998 – 2013 рр. у розрізі основних видів податків (млн. грн.)

Рік	Податок на прибуток підприємств	Податок на доходи фізичних осіб	ПДВ	Акцизний збір	Інші податки	Всього податкових надходжень
1998	5694	3571	7460	1289	3834	21848,0
1999	6353	4434	8409	1788	4146	25130,0
2000	7698	6378	9441	2240	5561	31318,0
2001	8280	8775	10348	2654	6659	36716,0
2002	9398,3	10823,9	13471,2	4098,2	7600,9	45393,0
2003	13237	13512	12598	5246	9728	54321,0
2004	16162	13213	16734	6704	10349	63162,0
2005	23464	17325,2	33803	7945,4	15526,8	98065,0
2006	26172	22791,1	50396,7	8608,1	17775,2	125743,0
2007	34407,2	34782,1	59382,8	10567,8	22124,3	161264,2
2008	47856,8	45895,8	92082,6	12783,1	28546,5	227164,8
2009	33048	44485,3	84596,7	21624,5	24318,7	208073,2
2010	40369,1	51029,3	86315,9	28316,1	28427,3	234457,7
2011	55097	60224,5	130093,8	33919,2	55257,4	334591,9
2012	55349,7	68092,4	138826,8	37185,6	30840,8	330295,3
2013	54318,4	72151,1	128269,3	35309,5	26362,7	316411,0

Джерело: [16], [54].

Продовження додатка В

Таблиця В.2

Дані економіки України для розрахунку параметрів виробничо-інституційної функції за 1998-2013 рр. в поточних цінах

Рік	ВВП (млн. грн.)	Вартість основних фондів (млн. грн.)	Чисельність зайнятих у віці 15-70 років (млн. осіб)	Всього податкових надходжень (млн. грн.)	Індекси-дефлятори
1998	102593	823610	25,9	21848,0	1,121
1999	130442	837446	22,6	25130,0	1,273
2000	170070	828822	22,8	31318,0	1,231
2001	204190	915477	22,4	36716,0	1,099
2002	225810	964814	22,2	45393,0	1,051
2003	267344	1026163	22,2	54321,0	1,08
2004	345113	1141069	22,2	63162,0	1,151
2005	441452	1276201	22,3	98065,0	1,245
2006	544153	1568890	22,2	125743,0	1,148
2007	720731	2047364	22,3	161264,2	1,227
2008	948056	3149627	22,4	227164,8	1,286
2009	913345	3903714	22,2	208073,2	1,13
2010	1082569	6648861	22,1	234457,7	1,138
2011	1302079	7396952	22,1	334591,9	1,143
2012	1411238	9148017	22,0	330295,3	1,081
2013	1454931	10401324	22,0	316411,0	1,031

Джерело: [54], Табл. В.1.

Продовження додатка В

Таблиця В.3

Дані економіки України для розрахунку параметрів виробничо-інституційної функції за 1998-2013 рр. в цінах 1998 року

Рік	ВВП (млн. грн.)	Вартість основних фондів (млн. грн.)	Чисельність зайнятих у віці 15-70 років (млн. осіб)	Всього податкових надходжень (млн. грн.)	Податкове навантаження (частин)
1998	102593,00	823610,00	25,94	21848,00	0,2130
1999	102468,19	657852,32	22,56	19740,77	0,1927
2000	108527,86	528901,52	22,83	19985,16	0,1841
2001	118563,31	531573,46	22,43	21319,22	0,1798
2002	124754,52	533036,23	22,23	25078,53	0,2010
2003	136760,23	524935,24	22,17	27787,99	0,2032
2004	153382,35	507137,78	22,20	28071,78	0,1830
2005	157589,83	455579,09	22,28	35007,31	0,2221
2006	169209,15	487860,11	22,25	39100,89	0,2311
2007	182654,95	518863,73	22,32	40869,21	0,2238
2008	186832,01	620692,37	22,40	44767,03	0,2396
2009	159284,57	680795,75	22,15	36287,33	0,2278
2010	165902,21	1018928,79	22,05	35930,32	0,2166
2011	174577,26	991752,15	22,06	44860,67	0,2570
2012	175035,01	1134623,09	22,01	40966,33	0,2340
2013	175028,35	1251280,32	21,98	38064,28	0,2175

Джерело: Розраховано автором на основі даних Табл. В.1 і Табл. В.2.

Продовження додатка В

Таблиця В.4

Прирости ВВП, податкових надходжень і податкового навантаження в Україні за 1998-2012 рр. в цінах 1998 року

Рік	Приріст ВВП (млн. грн.)	Приріст податкових надходжень (млн. грн.)	Приріст податкового навантаження (частин)
1998	-124,81	-2107,23	-0,0203
1999	6059,68	244,39	-0,0085
2000	10035,45	1334,06	-0,0043
2001	6191,21	3759,31	0,0212
2002	12005,70	2709,46	0,0022
2003	16622,12	283,79	-0,0202
2004	4207,49	6935,53	0,0391
2005	11619,32	4093,58	0,0089
2006	13445,80	1768,32	-0,0073
2007	4177,05	3897,83	0,0159
2008	-27547,44	-8479,71	-0,0118
2009	6617,64	-357,01	-0,0112
2010	8675,06	8930,35	0,0404
2011	457,74	-3894,34	-0,0229
2012	-6,66	-2902,05	-0,0166

Джерело: Розраховано автором на основі даних Табл. В.3.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, тел./факс (032)2616048, тел. 2603402

E-mail: lnu@lnu.com.ua Код ЗКПО 02070987

Управління держказначейства у Львівській області. МФО 825014, р.р. 35221203001061

№ свідоцтва 17701483, ін. под. № 020709813029

Валютний рахунок № 26007006042 в Укресімбанку м. Львова МФО 325718

23.09.2015 N 4262-Н На N _____ від _____

ДОВІДКА

Видана Приймак Зоряні Василівні про те, що результати її дисертаційної роботи на тему „Функціональний розподіл доходів економіки України” використано у навчальному процесі на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка при викладанні дисциплін: „Макроекономіка”, „Міжнародна економіка”, „Державне регулювання економіки” та „Міжнародний економічний аналіз”.

Проректор з наукової роботи,
член-кореспондент НАН України,
доктор хімічних наук, професор



Р. Є. Гладішевський
Р. Є. Гладішевський