

Тетяна ВЕРГЕЛЕС

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ Й ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Узагальнено теоретичні підходи та емпіричні дослідження щодо діалектики диференціації доходів населення й економічного розвитку. Проаналізовано динаміку диференціації доходів населення в Україні, з'ясовано її проблеми й окреслено шляхи оптимізації в контексті забезпечення сталого економічного зростання.

Пошук шляхів ефективного посткризового економічного зростання в Україні актуалізує аналіз його чинників та умов. З огляду на це, важливим є дослідження діалектичного взаємозв'язку економічного зростання й диференціації доходів населення.

Теоретичні та емпіричні аспекти проблеми диференціації доходів населення, її причин, факторів, наслідків, впливу на економічне зростання в країнах із різним рівнем економічного розвитку та шляхів оптимізації знайшли відображення в працях західних дослідників С. Кузнеця, Р. Барро, Ф. Ферейра, Т. Морана, Дж. Вільямсона, П. Ліндєрта, М. Хігінса, а також вчених-економістів на пострадянському просторі, зокрема, І. Бобух, С. Бурлуцького, А. Варшавського, З. Галушки, Д. Діденка, Е. Лібанової, Т. Меркулової, С. Скібіної, С. Циреля та ін.

Мета даної статті – узагальнити теоретичні підходи та емпіричні дослідження щодо діалектики диференціації доходів населення й економічного розвитку, проаналізувати динаміку диференціації доходів населення в Україні, з'ясувати її проблеми й окреслити шляхи оптимізації в контексті забезпечення сталого економічного зростання.

Вперше на взаємозв'язок між нерівністю та економічним розвитком звернув увагу в 1955 р. майбутній лауреат Нобелівської пре-

мії з економіки С. Кузнец. Він зауважив, що країни, які знаходились на початкових етапах індустріальної модернізації, мали значну диференціацію доходів, проте у країнах із високим рівнем індустріального розвитку спостерігалась тенденція до її зниження за підтримки високих темпів економічного зростання. Таким чином, за його припущенням, крива динаміки диференціації доходів, яка одержала назву кривої С. Кузнеця, мала таку графічну форму (рис. 1).

Теоретичне обґрунтування кривої С. Кузнеця полягало у наступному. Розглядається двосекторна економіка, в якій перша галузь (наприклад, сільське господарство) є відсталішою в технологічному відношенні порівняно із другою (промисловістю). Спочатку перша галузь домінує в економіці. Оскільки населення є зайнятим переважно в даній галузі, то в усіх доходи є приблизно однаковими, і в країні панує відносна рівність. Проте поступово в економіці зростає частка другого сектора, а внаслідок більшої продуктивності праці в ньому встановлюється вища заробітна плата, що спонукає до переміщення робочої сили в даний сектор. При цьому припускається, що заробітна плата у другій галузі може бути не такою однорідною як у першій, адже спочатку відбувається притік некваліфікованої

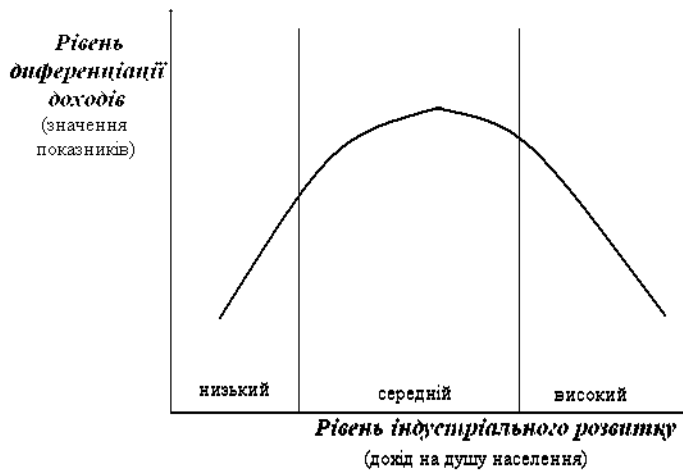


Рис. 1. Крива Кузнеця (крива динаміки диференціації доходів) [6]

робочої сили, що сприяє зростанню нерівності як в економіці загалом, так і в другій галузі в міру її розвитку.

Процес продовжується доти, доки внаслідок зменшення чисельності зайнятих у першій галузі в ній відбудеться зростання заробітної плати. Крім того, прогрес у другому секторі економіки також може сприяти підвищенню продуктивності праці, а відтак й зарплати в першій галузі. Одночасно у другій галузі працівники здобувають необхідні професійні навички, підвищується їх кваліфікація, що сприяє зростанню доходів в даному секторі. Таким чином в економіці зменшується нерівність доходів і зростає загальний добробут [12].

Визначена у такий спосіб С. Кузнецем проблема взаємозв'язку нерівності і економічного зростання спонукала до появи в подальшому численних емпіричних досліджень, які не підтвердили універсальний характер «кривої С. Кузнеця». Мова йде про те, що, як зазначає Т. В. Меркулова: «...1) у результаті емпіричного аналізу не вдалося знайти систематичного зв'язку між економічним зростанням ... і нерівністю в розподілі доходу; 2) рівень початкової нерівності не є усталеним пояснювальним чинником зрос-

тання; 3) економічне зростання є необхідною, але не достатньою умовою скорочення бідності та нерівності: важливим є не так темп зростання, як його якість ...» [11, 82].

Водночас історико-економічні дослідження останніх трьох десятиліть довели, що тренд у формі кривої С. Кузнеця виявляв себе на прикладах динаміки диференціації доходів в країнах, які в різні періоди часу були локомотивами світового соціально-економічного розвитку: Голландії, Британії (Англії та Уельсі), США. Зростання диференціації доходів у вказаних країнах відбувалось в періоди первісного нагромадження капіталу, урбанізації та інноваційної індустріальної модернізації. Водночас майже упродовж усього XX ст. в більшості економічно розвинутих країн спостерігався процес зменшення нерівності доходів [6, 3].

Аналогічна форма довгострокового тренду нерівності доходів є характерною й для великих економік XX ст., які здійснювали наздоганяючі індустріальні модернізації: СРСР, Японії і Китаю.

З 1970-х рр. в країнах із розвинутою економікою спостерігається нова хвиля посилення диференціації доходів. Особливо це стосується збільшення внутрішньогалу-

зеволі диференціації оплати інтелектуальної праці. Таким чином відбувається розворот зазначеної С. Кузнецом тенденції до зменшення диференціації доходів. Примітно, що він відбувається в період, який багато соціологів та економістів пов'язують із переходом до заснованого на знаннях постіндустріального суспільства і глобалізованої економіки.

Окремі дослідники пов'язують розворот тенденції до зменшення диференціації доходів із новою хвилею технічного прогресу і зростаючим попитом на висококваліфіковану працю. Інші – зі зростанням соціальної мобільності у суспільстві (це, напевно, є особливо вірним для країн із транзитивними економіками) [6, 4–5]. С. Цирель у своєму дослідженні зазначає, що з кінця 1980-х рр. в країнах ОЕСР спочатку припиняється від'ємна кореляція зростаючої диференціації зарплат зі збільшенням ВВП, а в наступному десятилітті спостерігається позитивна кореляція збільшення диференціації заробітних плат (мінімальної стосовно медіанної) із зростанням ВВП. Водночас серед країн, співмірних з Росією за рівнем ВВП на душу населення, в останні роки характерною є істотна від'ємна кореляція економічного зростання з диференціацією доходів домогосподарств ($-0,4$) [19, 112].

Вчений пояснює це тим, що за сучасних умов залежність між економічним зростанням та рівнем нерівності доходів насамперед визначається інвестиціями в людський капітал – в медичну допомогу, загальну і професійну освіту, розширення доступу до сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій тощо. Це, природно, призводить до від'ємної кореляції між коефіцієнтом Джині та зростанням ВВП на душу населення, особливо в країнах, де державні інвестиції в розвиток соціальної сфери є недостатніми. В економічно розвинених країнах, де державні інвестиції в людський капітал є достатньо великими, як і сам рівень до-

ходів, першочерговою стає віддача від цих інвестицій, стимулювання якої здійснюється, у тому числі, й шляхом збільшення диференціації оплати праці. Саме тому в розвинених країнах відзначається позитивна кореляція збільшення диференціації заробітних плат із зростанням ВВП [19, 113].

З точки зору динаміки загальносвітової нерівності доходів, на користь евристичної цінності "кривої С. Кузнеця" свідчить зміна в останні кілька десятиліть тенденції до збільшення глобальної нерівності у розподілі доходів. Якщо всередині країн спостерігається посилення диференціації доходів, то міждержавна диференціація зменшується в міру розгортання наздоганяючих модернізацій (насамперед, в таких потужних країнах, як Китай та Індія) і залучення все більш широких верств світового населення в орбіту сучасного економічного зростання. Хоча, стверджувати, що дана тенденція є стійкою, мабуть, передчасно [6, 6].

Аналіз теоретичних підходів та емпіричних досліджень дозволяє зробити висновки, що диференціація доходів справляє як позитивний, так і негативний вплив на економічне зростання.

Розглянемо детальніше аргументи прихильників позитивного впливу нерівності доходів на економічний розвиток. Даний підхід обстоюють представники економічного лібералізму, які спираються на ідею А. Ф. фон Хайєка про те, що саме ринковий механізм має визначати розподіл багатства та активів відповідно до граничного продукту, одержаного від кожного економічного ресурсу. Оскільки фактори виробництва розподілені між економічними агентами нерівномірно, то й доходи також розподіляються нерівномірно. Тому будь-яке вирівнювання доходів (наприклад, через прогресивну систему оподаткування) підриває стимули до високопродуктивної праці і, таким чином, – потенціал економічного розвитку.

Крім того, капітал найбільш багатой частини населення є основним джерелом заощаджень, а відтак – й інвестицій, які, в свою чергу, забезпечують економічне зростання. Важливим аргументом на користь позитивного впливу диференціації доходів на економічне зростання є те, що високий рівень оподаткування і, відповідно, низький рівень диференціації призводить до зменшення витрат на підвищення кваліфікації, тобто зменшує інвестиції в людський капітал, бо зникають стимули у вигляді премії за кваліфікацію.

Негативний вплив надмірної диференціації доходів на економічне зростання полягає у наступному.

По-перше, інвестиційні можливості, як зазначає О. Шевяков, тісно пов'язані з концентрацією доходів. Їх надлишкова концентрація призводить до використання багатими коштів на споживання (у широкому розумінні, включно із нагромадженням невиробничої власності) або вивезенням їх за кордон. Лише нормальна концентрація збільшує обсяги інвестицій та темпи економічного зростання. Дослідження доводять, що зниження надлишкової нерівності на 0,01 (на 1 пункт індексу Джині) збільшує темп економічного зростання на 1,87 процентного пункту, а темп зростання обсягу інвестицій – в середньому на 3,6–3,8 [20].

Крім того, схильність багатих верств населення до збільшення частки заощаджень зменшує агрегований попит, що також гальмує економічне зростання. Цікавою у зв'язку із цим є думка експертів СОТ, висловлена у доповіді "Заробітна плата у світі в 2010–2011 рр.", про те, що структурні причини глобальної фінансової і економічної кризи полягають у зниженні сукупного попиту, що передувало кризі.

У доповіді наголошується, що перерозподіл доходу від заробітної плати до прибутку і від працівників, які одержують медіанну заробітну плату, до високооплачу-

ваних працівників, призвело до скорочення сукупного попиту за рахунок переміщення доходів від осіб з високою схильністю до споживання, до людей з більшою схильністю до заощадження [13].

По-друге, надмірна диференціація доходів виступає соціальним бар'єром для нагромадження людського капіталу, адже суттєво обмежуються фактичні можливості відносно бідних верств населення одержати якісну освіту, особливо за недоступності кредитних інструментів за недосконалих ринків капіталу.

По-третє, економетричні дослідження доводять, що надмірна нерівність доходів виступає гальмом інноваційного розвитку економіки та побудови економіки знань. Існує значима кореляція між показниками економічної нерівності (індекс Джині та ін.) та такими показниками, як витрати на НДДКР відносно ВВП, витрати на військові цілі по відношенню до витрат на НДДКР, частка приватного сектора у фінансуванні НДДКР, рівень неписьменності, кількість статей на одного жителя і т.п. Додаткові дослідження щодо залежності показників інноваційного розвитку економіки (забезпеченість персональними комп'ютерами і телевізорами в розрахунку на 1000 осіб, витрати на одного студента різних рівнів освіти відносно ВВП на душу населення) від рівня диференціації доходів населення довели, що дані показники знижуються зі зростанням диференціації доходів [4].

Крім того, як зазначає В. Мельянцева: "...В слаборозвинених країнах високий рівень майнового розшарування може також гальмувати впровадження інновацій, тому що концентрація власності і доходів у небагатьох дозволяє їм збільшувати прибуток шляхом посилення експлуатації дешевої праці" [10, 24].

По-четверте, серед негативних наслідків надмірної диференціації доходів вчені

зазначають зростання соціальної напруженості у суспільстві і пов'язані із нею політичні та економічні проблеми: злочинність, бідність, безробіття, соціально-політичні конфлікти, часту і тому несприятливу для інвестиційного клімату зміну законодавства та практики застосування права, підрив мотивації до раціональної та продуктивної діяльності, зниження соціальної мобільності, зменшення доступу до суспільних благ та можливості брати участь у прийнятті рішень стосовно законодавчих ініціатив, погіршення здоров'я населення [4; 6; 11].

Статистичний аналіз доводить, що зниження надлишкової нерівності на 0,1 збільшує коефіцієнт народжуваності приблизно на 2 пункти і знижує коефіцієнт смертності приблизно на 3 пункти. Економічне зростання за незмінної диференціації доходів може призвести до певного покращення демографічної ситуації, проте принципово не вирішує проблему відтворення населення. Як показує аналіз російських вчених, на нульовий приріст населення (призупинення вимирання) можна вийти лише за 50% щорічного зростання доходів росіян [20].

Аналіз факторів позитивного та негативного впливу диференціації доходів на економічний розвиток актуалізує проблему визначення оптимальних значень нерівності доходів. Мова йде про дві межі – нижню та верхню, за якими недостатня або надлишкова диференціація доходів гальмують економічне зростання. Як зазначає Гж. В. Колодко, емпіричне визначення *ex ante* (в прогнозі) величини цих меж є проблематичним, адже це не точкові значення, а достатньо широкі смуги в межах – “від і до”. Більше того, в різних соціально-політичних контекстах та в різні історичні періоди такі межі виглядають по-різному. Це – широкий діапазон і його нечіткі межі можна визначити скоріше інтуїтивно, ніж на підставі економетричного аналізу [7, 52].

Аналогічну думку висловлює і Т. Меркулова. Вона зауважує, що поняття нерівності тісно пов'язане із поняттям справедливості. Уявлення про справедливість, що панують у суспільстві, зумовлюють певний ступінь нерівності в розподілі доходів, який суспільство визнає як норму. Саме стосовно цієї норми диференціацію доходів населення можна визнати надмірною або недостатньою.

Норма нерівності не може бути єдиною для усіх, оскільки вона відбиває актуальні в даному періоді для конкретного суспільства критерії справедливості і тому залежить від часу і місця. Крім того, норма повинна мати достатню сталість у часі, оскільки уявлення про справедливість у суспільстві змінюються еволюційно, впродовж кількох поколінь [11, 83].

Незважаючи на зазначені проблеми, в економічній літературі наводяться дані щодо оптимальних значень нерівності доходів. Зокрема, вчені припускають, що зменшення коефіцієнту Джині нижче значення 0,25 стримує економічне зростання, адже “зрівнялівка” послаблює мотивацію праці з усіма наслідками для економічного зростання та продуктивності праці. Перевищення коефіцієнтом Джині значення 0,35–0,4 починає гальмувати економічне зростання [7; 19].

Існують дані й щодо максимальної (з точки зору оптимуму) величини децильного та квінтільного коефіцієнтів, які показують співвідношення доходів 10% і 20% найбідніших та 10% і 20% найбагатших сімей відповідно. Децильний коефіцієнт має становити, за рекомендацією ООН, не більше 10 [14; 20]. Щодо квінтільного коефіцієнту, то аналіз статистичних даних показує, що у кожній окремій країні диференціація за децильним коефіцієнтом майже вдвічі перевищує розшарування за квінтільним коефіцієнтом, що обумовлено загальною закономірністю формування більшої різниці

між доходами (витратами) найбагатших та найбідніших 10% населення, ніж між аналогічними показниками добробуту найбагатших та найбідніших 20% [2, 32].

Враховуючи вищезазначене, доцільно проаналізувати динаміку диференціації доходів населення в Україні. Дані щодо динаміки коефіцієнту Джині протягом 1989–2009 рр. наведені у табл. 1.

Дані таблиці свідчать про те, що зростання диференціації доходів населення України припадає на роки трансформаційного спаду (1990–1999 рр.). Із початком відновлювального зростання у 2000 р. відбувається поступове зменшення нерівності доходів (UNICEF наводить менші значення коефіцієнту Джині за 2000 та 2001 р. – 0,363 і 0,364 відповідно [22]).

З даними досліджень Програми розвитку ООН (UNDP) у 2009 р. Україна увійшла до групи країн з низьким рівнем соціальної нерівності, поряд із Фінляндією (0,269), Норвегією (0,258), Швецією (0,250), Данією (0,247), Німеччиною (0,283) та Японією (0,283). Для порівняння, коефіцієнт Джині був вищим у 2009 р. у таких країнах, як США (0,408), Росія (0,375), Польща (0,349), Італія (0,360), Великобританія (0,360), Іспанія (0,347), Франція (0,327), Канада (0,326) [24].

Аналогічна динаміка спостерігається і по децильному та квінтільному коефіцієнтах. У 1997–1998 рр. децильний коефіцієнт становив (за доходами) 13, у 1999 (за витратами) – 11, у 2000 (за витратами) – 9,9 [14, 24]. У 2003 р. децильний та квінтільний коефіцієнти становили в Україні, за даними

UNDP, 5,9 та 4,1 відповідно і були одними з найнижчих у світі. Протягом 2004–2007 рр., за офіційними даними Державного комітету статистики України, ці коефіцієнти мали стійку тенденцію до зниження: децильний – з 7,1 до 5,2, а квінтільний – за грошовими доходами – з 2,6 до 2,2, а за загальними – з 2,4 до 2,0 [2, 32]. Така тенденція не зазнала суттєвих змін й протягом 2008–2009 рр.: децильний коефіцієнт за грошовими доходами становив 6,4 та 6,1 відповідно, а за загальними – 5,4 і 5,3 [15].

Проте всі українські дослідники одночасно погоджуються, що реальні показники диференціації доходів населення в Україні є значно вищими, ніж розраховані державною статистичною установою. В економічній літературі наводяться наступні аргументи щодо такої позиції.

Насамперед, офіційна статистика не враховує такий суттєвий фактор соціального розшарування суспільства, як рівень тінізації економіки. Окремі вчені стверджують, що понад 70% неформального доходу отримують 20% заможних домогосподарств України [3, 34]. За даними інших, найбільш спрощена реальна картина розподілу сукупних грошових доходів (з урахуванням валютних) серед соціальних верств населення нині може бути представлена наступним чином: 40% населення країни одержує близько 10% сукупних грошових доходів (з яких близько 10% – “тіньові”); 30% населення – до 30% доходів (близько третини яких знаходиться у “тіні”); 10% населення – близько 40% обсягів сукупних

Динаміка коефіцієнту Джині в Україні протягом 1989–2009 рр.*

Таблиця 1

Роки	1989	1992	1993	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009
Коеф. Джині	0,244	0,251	0,364	0,413	0,406	0,391	0,427	0,462	0,452	0,327	0,281	0,359	0,331	0,341	0,297	0,282

*Складено автором на основі [2; 22–24]

доходів, які одержує населення країни (з них близько 75% – “тіньові”) [17].

Як бачимо, вагому частку тіньових доходів отримують представники саме високодоходних груп населення. Населення з низькими доходами і люди, які перебувають за межею бідності, майже не одержують незареєстрованих доходів, а сукупні витрати практично дорівнюють сукупним доходам.

Ще один фактор відставання офіційних показників нерівності доходів населення України від реальних – недостатня репрезентативність офіційної вибірки, у якій добре представлені бідні, але практично відсутні багаті та дуже багаті. Вагомим чинником є й суб’єктивізм програми опитування домогосподарств, яка передбачає збір даних на добровільній основі шляхом проведення вибіркового опитування за допомогою тижневого щоденника та квартального запитальника, що уможливорює розбіжності з реальним рівнем доходів та витрат респондентів [2, 33].

Необхідно зазначити й такий суттєвий фактор, що посилює диференціацію доходів населення, як інфляційні процеси. Зокрема, російські дослідники довели, що у розрізі дохідних груп населення інфляція носить регресивний характер. Інфляційне навантаження на малозабезпечені категорії населення є на 2-3 відсоткові пункти вищим, ніж на найбільш забезпечені верстви населення. Пояснюється це тим, що при розрахунку індексу споживчих цін (ІСЦ) ігноруються відмінності у структурі витрат в різних за доходами групах, внаслідок чого спотворюється фактичний рівень інфляції, що має найбільший негативний ефект для груп населення із низькими доходами [8].

Вагомими чинниками ступеня економічного розшарування суспільства виступають окрім грошових доходів диференціація у багатстві (за даними американських дослідників максимальна квінтільна стратифікація

за доходами становить 41:5, а за багатством – 76:0,2, тобто у 380 разів), якості житла, ґендерна компонента (за даними Держкомстату, заробітна плата жінок в Україні становила у 2003–2004 рр. 68,6% від заробітної плати чоловіків), склад родини (наприклад, домогосподарства, що складаються із одиноких матерів із дітьми) і т.п.

Головними засобами зменшення надмірної диференціації доходів населення є податки та система соціальної допомоги.

Проте в Україні, як відомо, існувала пропорційна система оподаткування доходів населення, тому вона не могла виконувати функцію пом’якшення нерівності у розподілі доходів. Ухвалення нового Податкового кодексу робить її слабо прогресивною (лише дві податкові ставки 15% та 17%). Для порівняння, А. Варшавський наводить принципи побудови шкали податкового податку, яка використовувалась у США в 1961 р. Для середнього річного доходу середня податкова ставка становила 15,2%, для доходу, величина якого складала 0,6 від середнього – 12%, для такого, що перевищував середній удвічі – 18,9%, приблизно у чотири рази – 24,4%, у 10 разів – 39,2%, у 20 разів – 52,8%, у 40 разів – 67%, у 100 разів – 80,8%, майже у 200 – 85,9% та понад 400 разів – 87% [4].

В новому Податковому кодексі зроблені перші, хоча й доволі скромні, кроки й щодо оподаткування багатства, зокрема мова йде про оподаткування доходів від депозитів, обсяг яких перевищує 200 тис. гривень (5% на рік) та нерухомості.

Про нераціональність української системи соціальної допомоги у контексті зменшення надмірної диференціації доходів населення свідчать дані дослідження С. Бурлуцького [3]. Так, у структурі сукупних ресурсів першої децильної групи частка соціальних виплат збільшується з 27,2% у 2004 р. до 31,1% у 2006 р., але у 2007 р.

спостерігається різке скорочення до 23,7%. Водночас у найбільш заможній десятій групі спостерігається незначне, але стійке збільшення частки соціальної допомоги в її сукупних доходах.

Відповідно й за абсолютними розмірами обсяги соціальної допомоги у десятій децильній групі (621,42 грн. у 2007 р.) перевищують показник першої децильної групи (271,27 грн. у 2007 р.). Зіставлення обсягу соціальної допомоги з прожитковим мінімумом показує, що у першій децильній групі це співвідношення у 2007 р. становить 51,67%, а у найзаможнішій десятій децильній групі соціальна допомога на 18,37% перевищувала прожитковий мінімум. У 2007 р. перша децильна група забезпечувала свої витрати за рахунок соціальної допомоги тільки на 16,46%, а десята – на 37,71%. Крім того, саме в десятій децильній групі темп зростання соціальної допомоги перевищує темп зростання сукупних ресурсів.

Таким чином, система соціальної допомоги в Україні є недієвою, не відповідає своїм первісним функціям й спрямована на більш забезпечені верстви населення.

Зростання нерівності доходів може спричинюватись як випереджаючим збільшенням абсолютного розміру доходів верхніх верств населення, так і його зниженням у нижніх верств, а також розмиванням середнього сегмента зі зростаючою поляризацією доходів населення. Два останніх варіанти, за решта незмінних умов, призводять до зростання абсолютного рівня бідності.

У цьому контексті важливим фактором зменшення нерівності доходів та стимулювання економічного зростання є збільшення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму і частки фонду оплати праці у ВВП.

В Україні донині не досягнуто рівня питомої ваги фонду оплати праці у ВВП, що склався у 1990 р. Сталої позитивної динаміки цього показника не спостерігається.

Його рівень у 2007 р. становив лише 60% порівняно із 1990 р. Частка витрат на оплату праці у структурі ВВП (з урахуванням страхових внесків) за результатами 2007 р. становила 49,8%, а в країнах Європейського Союзу цей показник складає в середньому 65% [16, 35].

Відомо, що більшість дослідників, відповідно до неокласичного канону, вважають збільшення оплати праці не фактором економічного зростання, а його наслідком, адже вважається, що рівень оплати праці залежить від її продуктивності, тобто оплати праці є функцією від рівня її продуктивності. Проте окремі вітчизняні науковці [1; 16] слушно зауважують, що суттєве відставання України від багатьох країн за продуктивністю праці зумовлюється не відмінностями у фізичній продуктивності чи інтенсивності праці, а є значною мірою результатом нееквівалентної вартісної оцінки праці у сучасній вітчизняній економіці внаслідок її низького рівня оплати.

Зокрема, дослідження показують, що економічне зростання в країнах Центральної та Східної Європи розпочалося, коли рівень середньомісячної заробітної плати сягнув 300 дол. США. Позитивна динаміка країн даного регіону, як наголошує Ю. Бажал, була обумовлена встановленням більш високого рівня оплати праці саме на початку похваллення економіки, а не як наслідок її подальшого зростання. Так, у 1993 р. (рік, коли розпочалось зростання в Польщі та Угорщині) середньомісячна заробітна плата становила у Польщі – 220 дол. США, в Угорщині – 295 дол. США, а в Україні – 36 дол. США [1, 12]. У 2009 р. середньомісячна заробітна плата у доларах США становила: в Польщі – 996, Естонії – 1090, Угорщині – 988, Словенії – 2007, Росії – 593, Україні – 245 [21].

Найнижчою серед країн Центральної та Східної Європи є в Україні й мінімальна

заробітна плата. Її рівень на 1 січня 2010 р. становив (у євро): в Росії – 98, в Угорщині – 292, у Польщі – 304, в Словенії – 597, в Україні – 80. Її частка у середньомісячній заробітній платі була найвищою серед зазначених країн і становила 45,6% [21]. Про вагомий вплив мінімальної заробітної плати на формування заробітків у країні свідчить той факт, що у 2009 р. майже 40% осіб, рівень життя яких нижче прожиткового мінімуму, – це працюючі [15]. Принагідно зауважимо, що середньорічні темпи зростання продуктивності праці в промисловості впродовж 1997–2006 рр. в Україні були найвищими серед країн зазначеного регіону. Вони становили в Україні 11,8%, в Угорщині – 8,7%, у Польщі – 6,7%, в Росії – 4,2% [21].

Зрозуміло, що проблему не можна зводити до простого адміністративного підняття рівня заробітної плати, у тому числі мінімальної. Дані заходи мають супроводжуватись структурними зрушеннями в економіці України, спрямованими на створення високотехнологічних інноваційних виробництв із високим рівнем заробітної плати, а також сучасних виробництв, які реалізують конкурентну продукцію за світовими цінами.

Підсумовуючи вищезазначене, зауважимо, що диференціація доходів населення має як позитивні, так і негативні наслідки.

диференціації доходів населення в Україні є значно вищими, адже офіційна статистика не враховує такі фактори, як рівень тінізації економіки, недостатня репрезентативність офіційної вибірки, суб'єктивізм програми опитування домогосподарств, інфляційні процеси, диференціація у багатстві, якості житла, ґендерна компонента, склад родини.

Слабо прогресивна система оподаткування доходів та нераціональна система соціальної допомоги не сприяють зменшенню надмірної диференціації доходів населення в Україні.

Важливим фактором зменшення нерівності доходів та стимулювання економічного зростання в Україні мають стати збільшення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму і частки фонду оплати праці у ВВП. Дані заходи мають супроводжуватись структурними зрушеннями в економіці України, спрямованими на створення робочих місць із високим рівнем оплати праці.

Література

1. Бажал Ю. М. Михалевич М. В. Шляхи підвищення вартості людського капіталу в перехідній економіці // *Економіка і прогнозування*. – 2009. – № 4. – С. 5–32.
2. Бобух І. Диспропорції нагромадження людського капіталу: економічний аспект і шляхи їх

6. Диденко Д. В. Человеческий капитал, неравенство доходов и экономическое развитие: экономическая теория и социальная реальность. – Режим доступа: <http://www.omgpi.ru/science/conf/predprin-2010/download/7-2.doc>
7. Колодко Гж. В. Этика в бизнесе, экономике и политике // Вопросы экономики. – 2007. – № 11. – С. 44–50.
8. Кононова В. Ю., Шварева Н. В. Экономический рост в России: ориентация на преодоление бедности? – Режим доступа: http://www.hse.ru/data/708/667/.../20060405_kononova_shvareva.doc.
9. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 120–136.
10. Мельниченко В. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции и последствия // МЭиМО. – 2007. – № 9. – С. 18–25.
11. Меркулова Т. В. Економічне зростання і нерівність: інституційний аспект і емпіричний аналіз // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 81–90.
12. Ордин О. Неравенство и экономический рост. Подходит ли кривая Кузнеця для российской экономики? – Режим доступа: <http://www.>
13. Спасаенко Ю. Эксплуатация найманої праці як чинник розповсюдження тіньової заробітної плати і тіньових доходів // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 34–38.
14. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія / За ред. З. С. Варналій. – К.: Нац. ін.-т стратегічних досліджень, 2006. – 576 с.
15. Холод Н. Світовий досвід застосування мінімальної заробітної плати для регулювання доходів населення // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 7. – С. 46–51.
16. Цирель С. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 100–116.
17. Шварева Н. В. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции и последствия // МЭиМО. – 2007. – № 9. – С. 18–25.
18. Database CE. – Режим доступа: <http://www.databasce.com>
19. Distribution of income – Gini coefficient. – Режим доступа: <http://www.regionalmdg.org/goal1/Distribution%20of%20income%20-%20Gini%20coefficient%20-%20>