

4. Башнянин Г.І., Копич І.М. Інтелектуальні економічні системи: проблеми природи, історичної і функціональної типологізації та кліометричного аналізу// Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. Випуск 5. – Львів: Коопосвіта, 1999. – С. 42-52.

5. Долан Едвин Дж., Линдсей Дэйвид Б. Макроэкономика. – С.-Пб.: АО "Санкт-Петербург оркестр", 1994. – 408 с.

6. Леошвили П.Р. Анализ экономической ценности. – Экономика, 1990. – 191 с.

7. Мэнкью Грегори Н. Принципы экономики. – С.-Пб., 1999. – 784 с.

8. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864 с.

9. Шухов Н.С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа). Ч. 1. Проблемы ценности и стоимости в зарубежной литературе. – М.: Изд-во стандартов, 1994. – 294 с.

УДК 330.564.2 (477) Проф. С.М. Панчишин, к.е.н.; доц. А.В. Стасишин, к.е.н.;
доц. Н.М. Холод – Львівський НУ ім. Ів. Франка

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ТА РОДИННОГО РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проаналізовано функціональний та родинний розподіл доходів в умовах перехідної економіки України. Визначено чинники, що впливають на зміну розподілу та обчислено коефіцієнти Джині для подушних сукупних доходів населення.

Prof. S. Panchyshyn, doc. A. Stasyshyn, doc. N. Kholod – Lviv NU by Iv. Franko

Macroeconomic analysis of functional and personal distribution of incomes in transitional economy of Ukraine

In the article the functional and personal distribution of incomes in transitional economy of Ukraine is analysed. Determinate the factors influencing on change distribution of incomes and calculated the Gini coefficients for per capita total incomes of population.

Крах командно-адміністративної системи призвів до докорінних змін в економічній системі суспільства. Зниження рівня життя широких верств населення внаслідок падіння реальних доходів, посилення майнової диференціації і розширення зони бідності є найбільшочислими проблемами перехідного періоду. Жодна країна з перехідною економікою не змогла уникнути істотних змін у розподілі доходів населення.

Аналізуючи розподіл доходів населення, використовують, як відомо, два підходи: розподіл за факторами виробництва і розподіл доходів серед домогосподарств. Для оцінки функціонального розподілу доходів населення в Україні наявні два джерела інформації. Першим джерелом є "Баланс грошових доходів та витрат населення" (хоча для домогосподарств з позиції економічної теорії доцільніше вживати термін "видатки", а не "витрати"), що відображає всі доходи домашніх господарств, які вини отримують у офіційній економіці за послуги факторів виробництва. Розміри доходів за статтями визначаються на основі зареєстрованих даних тих, хто їх виплачує (підприємства та інституції тощо). Проте такий підхід не враховує доходів, які створюються у традиційному секторі та неофіційній економіці.

По-друге, для оцінки всіх доходів, незалежно від джерел отримання — сектор підприємств і організацій чи будь-який інший, використовують дані вибіркового обстеження сімейних бюджетів. До 1999 р. в Україні обстежувались 16,4 тис.

сімей, що становить 50 тис. чоловік або 0,1 % населення. Отримані на їх підставі дані не відрізняються високою надійністю — респонденти часто не знають реального розміру свого доходу, навмисне знижують дохід (за оцінками фахівців, як мінімум на 15-20 %). Крім цього, існують певні методологічні недоліки бюджетних досліджень в Україні — застарілі ваги для агрегації міських та сільських сімей у загальнонаціональні показники, недостатня представленість осіб старших вікових груп, відсутність чіткого механізму ротації респондентів та інші.

Однак з 1 січня 1999 р. було запроваджено нове вибіркове обстеження, яке проводиться на постійній основі, відповідає міжнародним стандартам і сучасній демографічній та економічній ситуації в Україні. Доцільно, правда, зауважити, що все ж програма бюджетних досліджень давала певний матеріал для аналізу рівня життя населення.

Для виявлення динаміки функціонального доходу проаналізуємо спочатку дані з "Балансу грошових доходів та витрат населення". У 1990 р. у структурі доходів населення переважала заробітна плата — 61,2 %. Пенсії, допомоги та стипендії становили 14,2 %, грошові доходи за працю у колгоспах — 7,6, надходження від продажу продуктів сільського господарства 5,5, надходження з фінансово-кредитної системи — 4,7, оплата праці працівників кооперативів 3,3 %, інші надходження — 3,6 % від всіх доходів населення [1]. Такі джерела формування доходів були традиційними і перебували під пильним наглядом держави.

Демонтаж командно-адміністративної системи і формування основ ринкової економіки спричинили важливі зміни у вітчизняній економіці та розподілі доходів. Наслідком цього стало, передовсім зменшення частки заробітної плати у структурі доходів. Реальна заробітна плата у четвертому кварталі 1992 р. становила 89,0 % від рівня 1990 р., тоді як уже в першому кварталі 1993 р. — 44,2 %. Відтак заробітна плата коливалася в межах 30-40 % від рівня 1990 р. Водночас, частка оплати праці у структурі грошових доходів зменшилася з 70,1 % у 1990 р. до 59,03 % у 1995 р. і 48,2 % у 1998 р. та дещо підвищилася у 1999 р. — до 53,6 %.

Причиною зниження реальної заробітної плати і її частки у загальних доходах населення є насамперед падіння реального ВВП. Коефіцієнт кореляції між реальним ВВП і реальними доходами становить 96,5 %. Отже, основною причиною зниження реальних доходів населення України є падіння реального ВВП. Головною передумовою зростання доходів є, як відомо, економічне зростання.

В умовах перехідної економіки важливішу частку у грошових доходах населення становлять трансферні платежі. Частка пенсій у грошових доходах населення зросла з 12,50 % у 1992 р. до 19,71 % у 1995 р. і до 27,51 % у 1998 р. та 23,8 % у 1999 р.

Доходи від продажу продуктів сільського господарства практично не змінились, хоча 1994-1996 рр. спостерігалось зменшення таких доходів. Їхня частка у грошових доходах населення становила 4,6 % у 1992 р., 2,6 % у 1995 р. і 4,0 % у 1998 р. та 4,6 % у 1999 р.

Дані обстежень сімейних бюджетів змальовують дещо іншу динаміку джерел доходу. Доходи від оплати праці зменшилися з 67,5 % у 1990 р. до 42,7 у 1995 р. і знову збільшилися до 45,9 % у 1998 р. При цьому існують істотні розбіжності між часткою оплати праці в доходах міських і сільських сімей. Так, у 1998 р. доходи міських сімей на 64,9 % формувалися з доходів від оплати праці, тоді як у

сільських сім'ях ця частка становила тільки 23,2 %. Водночас частка доходів від особистого підсобного господарства у цілому у 1998 р. становили 26,0 % – 3,3 % у міських і 53,2 % у сільських сім'ях. З 1994 р. частка доходів від ОПГ в сільських сім'ях перевищила 50 %. Як зауважують фахівці, така ситуація була тільки після Великої вітчизняної війни [2]. Необхідно зазначити, що у 1997 р. в домогосподарствах було вироблено більше половини (56 %) всієї сільськогосподарської продукції країни, а в 1998 р. – 58 %.

Отже, упродовж 1990-1999 рр. спостерігалися істотні зміни у функціональному розподілі доходів. Заробітна плата відіграє нині меншу роль у формуванні доходів населення, водночас зростає значення доходів від трансферних платежів та особистого підсобного господарства.

Ринкова трансформація в Україні призвела до значних змін у характері розподілу доходів між різними групами населення. Зростання рівня диференціації доходів неминуче в умовах переходу до ринку, одним із завдань якого є встановлення жорсткішого взаємозв'язку між результативністю праці і доходами. Тільки у цьому випадку на ринку праці відбуваються зміни, в результаті яких працівники переходять на ефективніші робочі місця, оволодівають новими, перспективними професіями. Іншими словами, виникають необхідні стимули, відновлюється мотивація праці, яка була істотно послаблена в минулому.

Формування ринкових відносин не може не призводити до посилення диференціації доходів. Проте в Україні, на наш погляд, процес диференціації доходів став практично неконтрольованим. Надмірна поляризація доходів є наслідком несприятливого збігу обставин – посилення розривів в оплаті праці, збільшення чисельності безробітних, а також неповної зайнятості та затримань у виплаті заробітної плати. Крім того, частина населення отримує доходи від праці в тіньовій економіці, які офіційна статистика не фіксує.

Оцінка диференціації в доходах нашою хується на проблему достовірності статистичних даних, що характеризують розподіл доходів. Обчислення показників нерівності у розподілі доходів, таких як коефіцієнт Джині, зазвичай ґрунтується на даних бюджетних обстежень домогосподарств.

Ці дані, як уже зазначалось, можна використовувати тільки для приблизної оцінки цих показників. Оскільки органи державної статистики не розраховують коефіцієнт Джині, нами було обчислено цей показник за 1990-1999 рр. Зважаючи на те, що дані обстежень бюджетів домогосподарств згруповані у категорії з рівним "кроком" доходу, але дуже нерівномірні за питомою часткою, нами було зроблено перехід до прийнятого в більшості країн децильного групування (у таблиці наведений квінтільний розподіл). Отримані нами дані дещо відрізняються від даних інших дослідників, наприклад проф. А.Ревенка [3], оскільки ми використали наближення Ермітовими сплайнами, що, на нашу думку, доцільніше, ніж використання лінійного наближення. Загалом наша оцінка диференціації доходів у перехідній економіці України здебільшого узгоджується з оцінками інших дослідників.

Грошові доходи населення включають надходження грошей у вигляді оплати праці всім категоріям працюючих, включаючи пенсії, доходи від власності, стипендії та різні види допомоги, надходження від продажу продуктів сільськогосподарства тощо. Сукупні доходи складаються з суми грошових і натура-

льних (в грошовій оцінці) надходжень. Обчислимо квінтилі і коефіцієнти Джині, використовуючи розподіл населення за рівнем подушних сукупних доходів.

Результати обчислень коефіцієнта Джині для України у 1990-1998 рр. за рівнем подушних сукупних доходів наведені в табл. 1.

Табл. 1. Розподіл населення за рівнем подушних сукупних доходів та коефіцієнт Джині для України (%)

Рік	20 % населення з найнижчими доходами	II квінтіль	III квінтіль	IV квінтіль	20 % населення з найвищими доходами	Коефіцієнт Джині
1990	11,27	14,92	18,53	23,51	31,78	21,73
1991	11,51	15,37	18,62	22,90	31,59	19,97
1992	9,96	14,37	17,65	23,60	34,42	24,23
1993*	7,33	12,75	16,85	24,57	38,50	31,05
1994	10,5	15,16	19,33	24,39	30,63	20,38
1995	9,48	14,73	19,03	24,42	32,35	22,83
1996	8,26	14,23	17,07	22,46	37,97	28,48
1997	9,14	13,56	17,95	22,48	36,86	26,95
1998	9,20	13,74	18,16	22,60	36,30	26,34

* – четвертий квартал 1993 р. розраховано на основі "Статистичні щорічники України" (за різні роки)

З 1999 р. в Україні було запроваджено нове вибіркве обстеження домогосподарств: Держкомстат України подає розподіл населення за рівнем середньодушових витратків, а не доходів. При цьому виокремлюється розподіл за рівнем середньодушових грошових і сукупних витратків населення і домогосподарств.

Розподіл доходів за рівнем грошових та сукупних витратків населення істотно відрізняється. Так, у розподілі подушних грошових витратків населення спостерігається менша диференціація, ніж у розподілі сукупних витратків. Коефіцієнт Джині для подушних сукупних витратків у 1999 р. становив 25,9 %, а для подушних грошових – 32,8 %.

В Україні диференціація доходів набуває, на нашу думку, небажаних для суспільства масштабів. Упродовж останніх років, децильний коефіцієнт безперервно зростає і нині його значення уже перевищує рівень країн Західної Європи.

Відповідно до класифікації, запропонованої для країн ОЕСР, коефіцієнт Джині в інтервалі 33-35 характеризує високий ступінь нерівності. Децильний коефіцієнт – відношення доходів 10 % населення з найвищими до 10 % найнижчими доходами – є важливим показником оцінки диференціації доходів. У Західній Європі це співвідношення становить 6, а США – 11. В Україні простежується вища диференціація доходів, яка може набути небажаних для суспільства масштабів. Упродовж останніх років, доходи 10 % найбагатшого населення перевищують в Україні доходи 10 % найбіднішого у 13 разів.

Такі зміни у функціональному та родинному розподілі доходів були зокрема, зумовлені деякою мірою державною політикою регулювання доходів, яка була неспільдочною, не виваженою та неефективною у сфері оплати праці. З квітня 1991 р. із прийняттям закону "Про підприємства в Україні" практично було відмінено державне регулювання оплати праці. Воно було відновлене тільки у квітні 1992 р. постановою Верховної Ради України "Про регулювання фондів оплати праці" і закріплене Декретом Кабінету Міністрів України "Про оплату

праці" (1993). Найважливішим інструментом регулювання оплати праці є встановлення мінімальної заробітної плати, а критерієм мінімального добробуту – межа малозабезпеченості.

Внаслідок підвищення рівня мінімальної заробітної плати не всі підприємства мають змогу нараховувати заробітну плату відповідно до зростання МЗП. Серед 11 млн. працівників, які відпрацювали 50 % і більше робочого часу, встановленого на червень 1998 р., 22,2 % працівників було нараховано заробітну плату до 74 грн. (межа малозабезпеченості на той час), з них у 5,9 % нарахування не перевищували 45 грн. (рівень мінімальної заробітної плати).

З поміж 10,8 млн. працівників, які відпрацювали 50 % і більше робочого часу, встановленого на вересень 1999 р., 16,4 % працівників було нараховано заробітну плату до 74 грн., тобто менше від встановленого розміру мінімальної заробітної плати. У таких галузях як сільське господарство, побутове обслуговування населення майже в половини працівників нарахування за вересень не перевищували 74 грн.; в культурі, рибному господарстві, торгівлі – у кожного третього працівника.

Упродовж 1996-1998 рр. приблизно 26-28 % населення країни мали подушний сукупний дохід менше межі малозабезпеченості і 48-58 % населення мали грошовий дохід нижче цієї межі. Ця значна частина населення не має змоги споживати товари і послуги навіть на мінімальному рівні.

У IV кварталі 1999 р. в Україні частка населення із подушними сукупними видатками за місяць нижче межі малозабезпеченості (118,3 грн.) становила 37,0 %, а частка населення із подушними грошовими видатками, нижчими за межу малозабезпеченості – 62,3 % [4].

Зростання диференціації доходів і чисельності населення з відносно низькими доходами призводить до значного розширення масштабів бідності. В умовах економічного спаду зростання бідності викликане як зниженням реальних доходів, так і тим, що зростання варіації у доходах призводить до переходу у стан бідності все більшого числа сімей за попереднього середнього доходу. Ці процеси частково також є результатом глибоких змін у структурі вітчизняної економіки – працівники з низькою кваліфікацією, які не володіють потрібними для ринку навичками, отримують стимули до перенавчання, більш інтенсивній праці, проте не всі вміють ними скористатися. Зростання безробіття і рівня бідності є неминучим наслідком ринкової трансформації економіки – у всякому разі на її початковому етапі.

Економічне зростання, що розпочалося в Україні у 2000 р., дає підстави для сподівань, що реальні доходи населення зростатимуть, а диференціація доходів зменшуватиметься. Відтак добробут населення України поліпшуватиметься.

Література

1. Народне господарство Української РСР у 1990 році: Стат. щорічник/ Міністерство статистики УРСР. – К.: Техніка. 1991. – С. 69
2. Сурська Н., Попова О. Особисте підсобне господарство як джерело доходу: методологічні основи розрахунків// Україна: аспекти праці, 1996, № 4. – С. 36.
3. Ревенко А. Бідні верстви населення в Україні (за даними дослідження сімейних бюджетів Держкомстатом України)// Україна: аспекти праці. – 1997, № 7. – С. 15.
4. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К.: Техніка, 2000. – С. 429, 435

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТЕРМІНОЛОГІЇ І ДЕФІНІЦІЇ

Українське законодавство не подає визначення терміну "прямі іноземні інвестиції". Тому в статті аналізуються існуючі підходи до визначення прямих іноземних інвестицій та пропонується авторський варіант визначення прямих іноземних інвестицій в Україні.

О.О. Sukhy – Lviv NU by I.Franko

Foreign Direct Investment: problems of terminology and definition

Article deals with the ways in which the term "foreign direct investment" is defined in world economic literature and in different countries. Author's way to define foreign direct investment in Ukraine is proposed.

Необхідність результативної трансформації економіки України, її активного входження у світову спільноту актуалізують питання залучення іноземного капіталу в українську економіку. Світовий досвід ілюструє різні шляхи залучення іноземного капіталу, але найбільш оптимальним є залучення прямих іноземних інвестицій. Однак в економічній теорії термін "прямі іноземні інвестиції" не завжди чітко й однозначно тлумачиться. Розглянемо питання термінології й дефініції ПІІ у світлі досягнень сучасної науки.

Передусім звернемось до Закону України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р., який на сьогодні визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України. За цим Законом "іноземні інвестиції – цінності, щокладаються іноземними інвесторами, в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, а підприємство з іноземними інвестиціями – підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10 відсотків". Як бачимо, дане визначення узагальнює поняття "іноземні інвестиції", але не конкретизує їх суті за окремими видами і не дає дефініції поняття "прямих іноземних інвестицій".

В економічній літературі теоретичний аналіз прямих іноземних інвестицій, як найважливішої форми вивозу капіталу, почався ще в 60-х роках. Основне визначення ПІІ сформульовано експертами Міжнародного валютного фонду (МВФ) у 1977 р. та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 1983 р.: "інвестиції вважаються прямими, якщо здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни. Їх характерними рисами є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, і вони виступають у формі акціонерного капіталу і коротко- та довгострокових міжфірмових позик" [2]. Неважко помітити, що дане визначення акцентує на кінцеву мету здійснення прямих інвестицій – виробництво товарів (надання послуг) та їх переміщення між країнами. У визначенні за критерій береться та ознака, що ПІІ за своєю природою передбачають здійснення підприємницької діяльності.

З другого боку, для здійснення підприємницької діяльності інвестору необхідним є контроль над підприємством. У зв'язку з цим найбільшого поширення