

Н.І. ХОЛОД, к.е.н., доцент,  
Львівський національний університет імені Івана Франка

### НЕЗАВЕРШЕНІСТЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ОСНОВНА ПРИЧИНА НЕГАТИВНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

З початком ринкових перетворень у Центрально-Східній Європі та в країнах колишнього Радянського Союзу відбулися фундаментальні зміни в розподілі доходів населення. Перш за все вони стосувалися змін у функціональному розподілі, іншими словами, змін у співвідношенні між доходами від різних факторів виробництва. Ще однією зміною була зміна розподілу між різними домогосподарствами, тобто зміни в родинному розподілі. Характерними ознаками процесів розподілу доходів населення стала поява тіньових, або неформальних, доходів. Різко зросли масштаби бідності. Ці зміни були дуже швидкими, і ніхто не передбачав, що вони будуть настільки радикальними.

Дві основні теорії розподілу доходів - марксистська та неокласична - лише до певної міри можуть пояснити ці фундаментальні зміни. На наш погляд, для аналізу розподілу та перерозподілу доходів населення в перехідних економіках плідним є застосування інституційного підходу.

На жаль, використання інституційного підходу до аналізу процесів розподілу і перерозподілу доходів у перехідних економіках є ще доволі обмеженим. Однією з кращих публікацій з цієї проблеми є праця російських дослідників О.С. Белокрилової, В.В. Вольчика і А.А. Мурадова [2]. Важливими є матеріали Інтернет-конференції «Поиск эффективных институтов для России XXI века», яка відбулася з 27 жовтня по 27 грудня 2003 р. [5]. В Україні проблеми розподілу з точки зору інституційної парадигми майже не аналізуються.

Метою цієї статті є окреслення можливостей застосування інституційного підходу до аналізу розподілу та перерозподілу доходів населення в перехідних економіках і особливо в Україні. На нашу думку, інституційні фактори мають сутте-

вий, а іноді і вирішальний вплив на рівень доходів, їх структуру, динаміку та нерівність розподілу.

Найперше слід визначити, що ми будемо розуміти під інститутами. У цій статті ми будемо використовувати підхід Дагласа Норта. „Інституції – це правила гри в суспільстві, або, точніше кажучи, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річище” [8, с. 11]. Формальні інститути – це документально оформлені закони, конституції, контракти. Неформальні інститути включають звичаї, традиції і кодекси поведінки. Аналіз розпочнемо із розгляду формальних інституційних змін, а потім і неформальних інститутів, що впливають на розподіл та перерозподіл доходів населення України.

У перехідних економіках інституції відіграють важливу роль. Слабкість чи сила інституційної структури визначає можливість уряду запроваджувати реформи для добробуту суспільства. Інституційні чинники істотно впливають на розподіл доходів. Як зазначає проф. І. Малий, „приватизація, становлення державності України, формування кардинально нової правової системи та ринкової інфраструктури – ось далеко не повний перелік інституційних складників, що визначають історичну особливість сучасної системи розподілу в економіці України” [7, с. 164]. Розгляньмо зміну інституцій, які найбільше впливають на формування, розподіл та перерозподіл доходів населення.

Найбільша інституційна зміна в економіці України була пов'язана з формуванням інституту приватної власності. Приватизацію, що була покликана змінити структуру власності, розглядали як один із найголовніших напрямів реформування

економічної системи.

Згідно з неокласичним уявленням, передача об'єктів у приватні руки призведе до формування справжніх, ефективних власників. Несуттєво, хто отримає власність, бо, як тільки підприємства стануть приватними, ринок змусить їхніх власників поводитися відповідно до ринкових вимог. Власники підприємств намагатимуться підвищувати прибутковість підприємств. Якщо вони цього не зроблять, то будуть змушені продати підприємства тим, хто зможе зробити їх прибутковими. На початкових етапах ринкових реформ найважливішим був сам факт приватизації. Лише згодом приватизацію почали розглядати не як мету, а як засіб підвищення продуктивності праці й ефективності виробництва [3, с. 29].

З початком масової приватизації темпи зменшення доходів населення уповільнилися. Зростання реальних доходів населення безпосередньо пов'язане з приватизацією. По-перше, основою для підвищення доходів населення стало економічне зростання, що зумовлене позитивними змінами в економічній поведінці приватизованих підприємств. По-друге, зростанню саме реальних доходів сприяла і макроекономічна стабілізація, що значною мірою була досягнута також завдяки приватизації [4].

Приватизація привела до утворення численного сектору акціонерів. Корпоративний сектор нині об'єднує 17 млн. індивідуальних акціонерів, серед них – понад 14 млн. дрібних, які з'явилися внаслідок масової приватизації. На 1 січня 2004 року форму власності змінили понад 90 тис. об'єктів [11]. Можна сказати, що приватизація вдалася – сформовано приватний сектор вітчизняної економіки.

Наступним інституційним чинником розподілу та перерозподілу доходів населення в Україні стало прийняття національного законодавства у сфері розподілу доходів. На нашу думку, можна виділити чотири основні етапи формування нової системи розподілу доходів населення.

Підготовчий етап тривав від 1990 до

кінця 1992 року. Його головним завданням було створення законодавчої бази для регулювання доходів населення. Це, зокрема, стосується реформування системи соціального захисту, державного регулювання оплати праці та оподаткування доходів населення. У цей період було прийнято основні закони, які визначали головні напрями регулювання соціальних процесів у країні.

Саме упродовж цього періоду відбулося найбільше зниження життєвого рівня населення, різке падіння реальної заробітної плати та пенсій, швидко зросла диференціація доходів. Активно зростали масштаби тіньової економіки, а відтак і тіньових доходів населення.

Другий етап тривав від 1993 до 1995 року. Найважливішими завданнями на цьому етапі була боротьба з наслідками інфляції та підтримання певного рівня реальних доходів населення. Цей період характеризується дуже істотним зниженням реального ВВП – на 14,2% 1993 року, 22,9% - 1994 року, 12,2% – 1994 року. У період різкого зниження реального ВВП і, відповідно, надходжень до бюджету урядові видатки на соціальні потреби не знижувалися, а, навпаки, зростали. Завдяки запровадженню нових програм збільшилися масштаби виплат, спрямованих на соціальний захист усього населення. Уряд намагався перерозподіляти все меншу суму національного доходу. На початку 1993 року майже дві третини населення України отримували один або два види грошової допомоги. Питома вага соціальних видатків перевищувала половину всіх видатків з бюджету.

У цей період у перерозподілі доходів особливої ваги набуло оподаткування особистих доходів. На початку 90-х років розпочалося реформування системи оподаткування доходів громадян, а 1992 р. було прийнято Декрет про прибутковий податок з громадян. Від часу прийняття цього декрету 1992 і до вересня 1994 року граничні податкові ставки зростали і встановлювалися на рівні 50, 60 і 90%, відповідно із січня 1993 року, червня 1993 і грудня 1993 року. Зростання масштабів оподаткування

особистих доходів зумовило швидке їх переміщення в тіньовий сектор. З вересня 1994 року максимальна ставка податку була зменшена до 50%, а з жовтня 1995 – до 40%.

Перерозподіл, а не розвиток був основним принципом діяльності уряду. Становище в Україні нагадувало ситуацію, про яку попереджав ще Людвіг Ерхард – батько соціального ринкового господарства в Німеччині. Якщо перерозподіл, а не розвиток стає пріоритетом для уряду, то виникає ситуація, коли „кожен намагається засунути руку в кишеню сусіда глибше, ніж це зробить сусід” [13, с.124].

Третій етап становлення системи державного регулювання доходів населення розпочався 1996 року і тривав до кінця 1999. Була запроваджена принципово нова форма адресної допомоги населенню – програма житлових субсидій. Однак склалася парадоксальна ситуація – що багатша людина, то більшими пільгами вона користується. Частково ці недоліки були виправлені на початку 2000 року, із запровадженням змін до порядку надання субсидій.

Другим напрямом удосконалення механізму державного регулювання доходів населення стали зміни в оподаткуванні. Це виявилось передовсім у зменшенні максимальних ставок оподаткування, а також підвищенні неоподаткованого мінімуму. До кінця цього етапу неоподатковуваний мінімум вже втратив ознаки соціального нормативу.

З другої половини 1999 року розпочався четвертий етап у формуванні нового механізму розподілу та перерозподілу доходів в Україні. Передовсім це стосується початку реформування системи пенсійного забезпечення і запровадження соціального страхування. Особливу увагу було приділено створенню нових соціальних нормативів, а також радикальному реформуванню оподаткування доходів фізичних осіб.

За п'ятнадцять років ринкових перетворень в Україні створено належну основу ринкової економіки. І хоч наша держава досі не має статусу країни з ринко-

вою економікою, можна стверджувати, що формальне інституційне середовище, створене в Україні, загалом відповідає вимогам ринкової економіки. Однак формування формального інституційного середовища не обов'язково сприяє розвитку здорових ринкових відносин у суспільстві. Передача формальних політичних і економічних правил успішних західних країн до країн, що розвиваються, не є достатньою умовою для успішного економічного розвитку. На перешкоді стають неформальні інституційні обмеження, передусім ті, що не збігаються з формальними чи суперечать їм, а прийняття формальних правил не обов'язково передбачає їх виконання. Саме така ситуація склалася в Україні.

В Україні приймають закони, навіть якщо наперед відомо, що виконати їх неможливо. Створилася ситуація, коли писані закони існують, але не діють. Соціальна політика в Україні здійснюється на основі підходу ad hoc, і практично жоден соціальний закон не виконується повною мірою. В Україні є чимало таких прикладів.

Відповідно до чинного протягом 1992–2002 рр. декрету КМУ „Про прибутковий податок з громадян”, розмір неоподаткованого мінімуму мав дорівнювати мінімальній заробітній платі. На практиці ж цю норму було дотримано лише протягом періоду від липня 1992 до травня 1993 року, а 1990 року було запроваджено норму, за якою мінімальна пенсія не може бути нижчою від мінімальної заробітної плати. Згодом у нормативних документах було зазначено, що мінімальна пенсія не може бути нижчою за мінімальний споживчий бюджет, межу малозабезпеченості, а розмір пенсії не мав бути нижчим за прожитковий мінімум. Фактично цих вимог не було дотримано. В Україні 1999 року був прийнятий закон „Про прожитковий мінімум”, що став основою для визначення основних соціальних нормативів. Основними державними соціальними гарантіями стали мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги та ін-

ших соціальних виплат. Ці державні соціальні гарантії, які є основним джерелом існування, не можуть бути нижчими від прожиткового мінімуму. Однак жодного прив'язання різних соціальних стандартів до прожиткового мінімуму в Україні не проведено, незважаючи на відповідальність за порушення законодавства про прожитковий мінімум.

В Україні склалася ситуація, коли формальні правила суттєво відрізняються від неформальних норм поведінки. Наприклад, попри постійне декларування турботи урядовців про підвищення добробуту простого народу, факти свідчать, що вони турбуються насамперед про підвищення власного добробуту. Їх підтримують найзаможніші категорії громадян, які зацікавлені в становленні таких формальних інститутів, що зберігають status quo і забезпечують збільшення їхніх доходів.

Негативні наслідки в розподілі доходів населення спричинили відмінності між декларованими та реальними наслідками приватизації. З одного боку, приватна власність є однією з передумов конкурентного середовища, а з іншого – історично сформований соціально-економічний та інституційний стан економічного середовища України стримує та викривляє розвиток приватної власності [7, с. 162-163]. Через недоліки сертифікатної форми приватизації значна частина власників приватизаційних сертифікатів відмовилася брати участь у приватизації. Це було зумовлено відсутністю реальних можливостей для ефективного використання приватизаційних сертифікатів.

Приватизація, яку так динамічно проводили на початкових етапах, згодом відбувається все складніше. Дедалі частіше дослідники і навіть державні мужі говорять про тіньову приватизацію. „Слід відмітити, що однією з причин “кволої” приватизації є те, що всі стратегічні об'єкти щодо контролю над ними уже номінально розподілені між фінансово-політичними “групами впливу”. Звісно, що відповідні “групи впливу” нікого не пустять на “свої” об'єкти, в тому числі й іноземних інвесто-

рів, але й самі не хочуть платити за підприємства, які вони і так контролюють. Це породило “тіньову” приватизацію” [1].

Дослідження показують, що концентрація капіталу, зазвичай, сприяє ефективності функціонування підприємств [16]. Однак майже щодруге акціонерне товариство України задекларувало збитки за результатами діяльності 2002 року. Приватизація не гарантує, що функціонування підприємств поліпшиться, оскільки групи інтересів можуть знайти нові можливості контролювати підприємства. Групи впливу намагаються довести до банкрутства коліс прибуткові підприємства, щоб купити їх за безцінь. Факти свідчать, що в Україні відбувся розпродаж державного майна за цінами, що значно нижчі від реальної вартості підприємств.

Слабка наглядова функція суду і слабка дієздатність закону про банкрутство призвели до того, що кредитори практично не мають впливу на керівників підприємств. Невелика частина громадян отримує значні доходи від власності, про що непрямо свідчить концентрації власності. Протягом 2002 року кількість власників пакетів акцій, які перевищують 10%, збільшилася на 8,4%. Власність концентрується у руках небагатьох, що створює передумови до дуже нерівномірного розподілу доходів від власності.

Як свідчать результати моніторингу „Українське суспільство - 2004”, проведеного Інститутом соціології НАН України, представники усіх соціально-демографічних груп населення вважають, що економічні реформи здійснюються в інтересах олігархів. Так вважають 59,9% чоловіків і 54,0% жінок. Серед молоді до 30-ти років такої думки дотримуються 55,7% респондентів, 30-54 років – 60,3%, старшого покоління (55 років і старше) – 53,3%. Найбільш „лояльно” ставляться до олігархів у Києві: 45,6% мешканців столиці вважають, що реформи призначені для олігархів. В інших великих містах таких 57,0%, невеликих містах – 65,1%, у сільській місцевості – 51,5% [9, с. 207].

Протягом перехідного процесу різко

розширилися масштаби корупції. Для характеристики цього негативного явища оперують поняттям „захоплення держави” (state capture). „Захоплення держави” визначають як можливість впливати на формування основних „правил гри” (законів, правил, указів) через приватні платежі можновладцям. Індекс захоплення визначають за допомогою опитування фірм щодо масштабів впливу на бізнес таких форм корупції: продаж парламентських голосів при голосуванні для досягнення приватних інтересів; продаж президентських указів для досягнення приватних інтересів; маніпулювання фондами центрального банку; продаж рішень судів при розгляді кримінальних справ; внески приватних сторін політичним партіям і вплив на виборчі кампанії. Україна належить до групи країн з високим індексом використання держави для досягнення приватних інтересів [детальніше: 15]. Ці країни провели певні політичні та економічні реформи й мають певні досягнення в лібералізації і приватизації, однак мають незначні успіхи в попутних інституційних реформах для підтримки законодавчих і регуляційних реформ. Хоча ці країни запровадили закони щодо демократичних виборів, але тут залишається концентрація політичної влади і обмеження для політичної конкуренції.

Відсутність політичної конкуренції та монополізація політичної влади призводить до можливостей використання влади для досягнення приватних інтересів і стимулює розвиток рентоорієнтованої поведінки.

Групи інтересів намагаються лобювати прийняття законодавства щодо соціальних питань для досягнення власного добробуту. Скажімо, чинна система пільг не забезпечує надання допомоги тільки бідним верствам населення, а сприяє помітному збільшенню доходів заможних верств населення, зростанню економічної нерівності. Серед 10% найбільш забезпечених домогосподарств розмір отриманих пільг та субсидій 2002 року в чотири рази вищий, ніж серед 10% найменш забезпечених [10]. Найзаможніші сім'ї отримують у 2,4

раза вищі суми пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, аніж найбідніші. Величина пільг на санаторно-курортні послуги, транспорт і зв'язок, які отримує десята децильна група, більше ніж у 13 разів перевищує відповідний показник для сімей, що мають найнижчі доходи. Слід зауважити, що це дані бюджетних обстежень і вони за самою методологією проведення не можуть охопити всіх факторів добробуту. Наприклад, повністю з поля зору випадають питання соціального капіталу. Зрозуміло, що багаті мають значно більше можливостей використовувати особисті зв'язки, проводити „взаємозаліки” певних послуг, лобювати свої інтереси та вирішувати свої питання за допомогою хабарів, що веде до зростання корупції.

Економічне зростання, що розпочалося 2000 року, дещо підвищило рівень життя населення. У 2000–2003 рр. зростання ВВП становило 32,9%, зокрема у 2003 р. – 9,3%. Протягом 2000–2003 рр. розмір мінімальної місячної пенсії збільшився з 55 до 91,8 грн, а середній розмір – з 83,7 до 146,1 грн. У 2000–2003 рр. реальні доходи населення підвищилися на 42,7%.

Однак найбільший зиск від економічного зростання отримали 20% найзаможніших верств населення – їх споживання зросло на 12,3%, тоді як споживання найбідніших – лише на 4,7%. Навіть за даними обстежень умов життя домогосподарств, яке вочевидь не охоплює найзаможніших верств населення, 3% населення отримує майже 60% доходів від здавання у найм власності або нерухомості й близько 45% дивідендів від акцій та інших цінних паперів, доходів від грошових вкладів у банках [6, с. 26].

За роки економічного зростання нерівність в розподілі доходів практично не змінилася. Коефіцієнт Джині для сукупних видатків становить останніми роками 0,28-0,30, а доходи 10% найбільш забезпеченого населення перевищують доходи 10% найменш забезпечених приблизно у 6,5 разів. Для грошових доходів ситуація виглядає гірше: коефіцієнт Джині становить 0,32-0,34, а коефіцієнт фондів становить

приблизно 10.

Практично незмінним залишається рівень бідності – приблизно на рівні 27% населення. Унаслідок неспівпадіння декларацій про турботу громадян та реальних дій можновладців, формуються негативні настрої населення. Поширюються уявлення, що досягнути вищого рівня життя законними шляхами майже неможливо. Бідність стає „генетичним фактором”, особливою нормою поведінкою, специфічним неформальним інститутом [12]. Інституційне значення бідності полягає передовсім у тому, що вона формує в суспільстві прошарок людей, поведінка яких не дозволяє створювати умов для виникнення інститутів, що потрібні для ефективного функціонування ринкової економіки.

У результаті проблема подолання бідності стає не тільки проблемою економічної політики, але й проблемою соціальної психології. Лише послідовне здійснення державою заходів, що спрямовані на підвищення ефективності та цілеспрямованості соціальних програм, дозволить стимулювати економічну активність людей, спрямовувати їхні зусилля на досягнення власного добробуту і, як наслідок, ліквідувати негативні процеси у розподілі та перерозподілі доходів населення.

### Література

1. Аналіз фінансових результатів приватизації. Фонд держмайна 2001. – Доступний з: <<http://www.spfu.gov.ua>>.
2. Белокрилова О.С., Вольчик В.В. і Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. – Ростов нД: Изд-во Ростов. ун-та, 2000. – 111 с.
3. Економіка України: десять років реформ / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 496 с.
4. Звіт Фонду державного майна у 2002 р. Доступний з: <<http://www.spfu.gov.ua>>.
5. Интернет-конференция «Поиск эффективных институтов для России XXI века». Доступно з: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115492/program.html>
6. Лібанова Е. Подолання бідності: погляд науковця // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7. – С. 26-32.
7. Малий І. Й. Теорія розподілу суспільного продукту: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 248 с.
8. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
9. Пилипенко. Економічна свідомість населення України // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства – Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2004. – 621 с.
10. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році”. Послання Президента України до Верховної Ради України, 2003 р. – Доступний з: <<http://www.president.gov.ua/officdocuments/officmessages>>.
11. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році”. Послання Президента України до Верховної Ради України, 2004 р. – Доступний з: <<http://www.niss.gov.ua/Evointeg/Prez1/stat/006.htm>>.
12. Розмаинский И.В. Бедность как часть экономической ментальности субъектов постсоветской экономики в 1990-е годы. Интернет-конференция. Поиск эффективных институтов для России XXI века. – Доступний з: <<http://ecsocman.edu.ru/db/msg/121747>>.
13. Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика. – М.: Рос. полит. энциклопедия, 2001. – 208 с.
14. Ahsan, Syed M. Institutional Framework and Poverty. A Transition Economy Perspective. – World Institute for Economic Research. Discussion Paper No. 2001/136. November 2001. – 31 p.
15. Hellman, Joel S., Jones, Geraint, Kaufmann, Daniel. How profitable is buying state officials in transition economies? // Transition. – 2000. – Vol 11, No. 2 – April

– Р. 8-11.

16. Pivovarsky, Alexandr. How Does Privatization Work? Ownership Concentration and Enterprise Performance in Ukraine. 2001. – IMF Working Paper 01/04.

– Washington, International Monetary Fund. – 45 p.

Статья поступила в редакцию 04.01.2005

**О.М. СВІНЦОВ, к.е.н., доцент,**

*Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка*

## ІНСТИТУТ ОСВІТИ У СТРУКТУРІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

У сучасних умовах, коли основною споживною цінністю суспільств розвинених країн Заходу виступає інноваційно-інтелектуальний продукт, дослідження впливу освіти на економічний розвиток, особливо для країн з перехідною економікою, має життєвоважливе значення. Це тим більше важливо, бо на постсоціалістичних теренах відбувається становлення ринкових інституцій, котрі мають в своїй основі індивідуалістські цінності та приватні інтереси. Здобута в результаті навчання фаховість стає ключовим фактором адаптації людини в соціумі, допомагає не лише пристосовуватись та виживати, а й включає “зелену вулицю” для повноцінної самореалізації своїх особистісних якостей та індивідуального творчого потенціалу, тобто, тією чи іншою мірою є передумовою людського щастя.

Економічні наслідки ефекту відтворення освітніх послуг у системах праці у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі представлені доволі широким спектром фахівців. Один із визнаних авторитетів Східної Європи – Роман Патора [3] розглядає роль і значення ринку освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни. Український вчений, академік Олексій Скаленко [1] опрацював системно-інформаційну методологію побудови сучасного економічного процесу та концепцію глобальної інформаційної основи постіндустріального розвитку. Теорія інституційних змін у функціонуванні еко-

номіки Дагласа Норта [2] особливо актуальна в умовах трансформації економічної системи України. На прикладі теорії асиметричності [14,15] можна висвітлити ідею причетності та, значною мірою, пріоритетності освітніх послуг у реалізації взаємовигідних угод в ринкових умовах.

Ми ставимо перед собою мету – довести ключову роль інформаційних знань як основного рушія утвердження індивіда, його конкурентних переваг у сфері виробничих відносин в умовах функціонування ринкових економічних систем.

Прописною істиною соціально-економічних процесів виступає повна відповідність су’єктивних потреб і об’єктивних можливостей у людській діяльності. Чинником, що функціонально забезпечує вихід людини у сферу можливостей творчого вибору напрямів своєї діяльності, виступають інформаційні знання. Тобто, людство добуває інформаційні знання про закони природно-об’єктивних процесів і в межах цих законів здійснює випереджувально-творчий вибір шляхів та інтенсивності життєво-необхідних процесів за допомогою прогресивних виробничих технологій. Феномен інформації, за визначенням О.Скаленка – це фактично ідеально-абстрактний знімок тієї чи іншої об’єктивної формації в предметному світі природи [1.С.173], а інтелект функціо-

© О.М. Свінцов, 2005