

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра бізнес-аналітики та цифрової економіки

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри бізнес-
аналітики та цифрової економіки
_____ Наталія КАСЬЯНОВА
« ____ » _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(Пояснювальна записка)

здобувача освітнього ступеня «Магістр»

Тема: _____ «Глобальна економічна стратифікація» _____

Виконала: _____ Регіна АНТОНОВА _____

Керівник: _____ Андрій ЧЕРКАСОВ _____

Консультанти з розділів:

Розділ 1: _____ Андрій ЧЕРКАСОВ _____.

Розділ 2: _____ Андрій ЧЕРКАСОВ _____.

Розділ 3: _____ Андрій ЧЕРКАСОВ _____.

Нормоконтролер із ЄСКД (ЄСПД):

ст. викладач Юлія ДИЯК

Національний авіаційний університет
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра бізнес-аналітики та цифрової економіки
Освітній ступінь «Магістр»
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри бізнес-
аналітики та цифрової економіки

_____Наталія КАСЬЯНОВА

« ____ » _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Студентки: _____ Антонової Регіни Андріївни _____

Тема роботи: _____ «Глобальна економічна стратифікація» _____

затверджена наказом ректора № 1966/ст від 23.09.2021 р.

1. Термін здачі студентом закінченої роботи на кафедру: 06.12.2021
2. Вихідні дані до роботи: статистичні дані Світового банку, World Inequality Database, МОП, ОЕСР, органів державної статистики відповідних країн, офіційні звіти Credit Suisse, ООН.

3. Зміст дослідження:

РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ; РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ; РОЗДІЛ 3. ПІДХОДИ ДО СКОРОЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗРИВУ ВСЕРЕДИНИ КРАЇН І МІЖ НИМИ.

4. Перелік обов'язкових демонстраційних матеріалів: 11 слайдів.

Календарний план

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання	Позначки керівника про виконання завдань
1	Отримання завдання на кваліфікаційної роботу	01.10.2021	виконано
2	Огляд літератури за темою	04.10.2021	виконано
3	Сутність глобальної економічної стратифікації	14.10.2021	виконано
4	Способи оцінки економічної нерівності населення	24.10.2021	виконано
5	Аналіз глобального розподілу багатства	04.11.2021	виконано
6	Аналіз основних тенденцій глобальної економічної стратифікації	14.11.2021	виконано
7	Рекомендації щодо скорочення економічного розриву у світі	24.11.2021	виконано
8	Аналіз отриманих результатів	31.11.2021	виконано
9	Підведення підсумків, оформлення висновків	03.12.2021	виконано
10	Розробка слайдів та написання доповіді	05.12.2021	виконано
11	Попередній захист кваліфікаційної роботи	07.12.2021	виконано
12	Корегування роботи за результатами попереднього захисту	15.12.2021	виконано
13	Остаточне оформлення кваліфікаційної роботи та слайдів	16.12.2021	виконано
14	Підписання відгуку та рецензії	17.12.2021	виконано
15	Захист кваліфікаційної роботи у ДЕК	23.12.2021	виконано

5. Дата видачі завдання: 01.10.2021

Керівник:

д.е.н., професор _____

Наталія КАСЬЯНОВА

Завдання прийняв для виконання _____

Регіна АНТОНОВА

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Глобальна економічна стратифікація»: 109 с., 19 рис., 15 табл., 74 літературних джерела, 3 додатки.

ЕКОНОМІЧНА СТРАТИФІКАЦІЯ, НЕРІВНІСТЬ РОЗПОДІЛУ БАГАТСТВА, ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ, ІНДЕКС ДЖІНІ, ГЛОБАЛЬНА БІДНІСТЬ, ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА.

Об'єктом дослідження є глобальна економічна стратифікація, предметом – нерівність у розподілі багатства, доходів та споживання населення.

Метою дипломної роботи є огляд теоретичних аспектів, дослідження сучасного стану та основних тенденцій глобальної економічної стратифікації і розробка можливих шляхів скорочення економічної нерівності населення.

Методи дослідження: узагальнення, дедукція та індукція, порівняльний аналіз, синтез даних у висновки і практичні рекомендації, аналіз рядів динаміки, табличні і графічні методи представлення даних, кількісний і якісний аналіз документів.

Методологічну основу дослідження склали роботи науковців, присвячені проблемі економічної нерівності, статистичні дані країн і міжнародних організацій.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку підходів до визначення сутності глобальної економічної стратифікації, удосконаленні підходів до оцінки глобальної економічної нерівності, аналізі сучасного стану і тенденцій глобальної економічної нерівності домогосподарств, розробленні рекомендацій щодо скорочення економічної стратифікації всередині країн та на глобальному рівні.

У роботі було досліджено явище глобальної економічної стратифікації, проведено аналіз сучасного стани проблеми та запропоновано способи її вирішення.

Рекомендації щодо використання результатів: для подальшого аналізу тенденцій розподілу активів, доходу та споживання населення у світі, під час побудови прогнозів подальших тенденцій нерівності, при розробці ефективної державної політики, спрямованої на скорочення економічної нерівності населення.

Основні положення і результати роботи були відображені у тезах «Вплив пандемії Covid-19 на економічну нерівність» та у статті на тему «Дослідження диференціації доходів населення у країнах Європи в період глобалізації».

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ.....	10
1.1. Сутність економічної стратифікації та історія поглядів на економічну нерівність.....	10
1.2. Основні методи оцінки глобальної економічної стратифікації.....	19
1.3. Причини економічної нерівності населення.....	30
Висновки до розділу 1.....	42
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ.....	43
2.1. Аналіз глобального розподілу багатства.....	43
2.2. Аналіз диференціації доходів населення у світі.....	55
2.3. Аналіз нерівності у споживанні домогосподарств та глобальна бідність.....	67
Висновки до розділу 2.....	80
РОЗДІЛ 3. ПІДХОДИ ДО СКОРОЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗРИВУ ВСЕРЕДИНИ КРАЇН І МІЖ НИМИ	82
3.1. Пропозиції щодо зниження економічної нерівності всередині країн.....	82
3.2. Способи скорочення світової економічної нерівності між країнами.....	88
3.3. Використання міжнародного досвіду у боротьбі з економічною нерівністю та бідністю.....	94
Висновки до розділу 3.....	99
ВИСНОВКИ.....	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	104
ДОДАТКИ.....	110

ВСТУП

Сьогодні умови життя в різних місцях світу надзвичайно неоднакові. Багато в чому це є наслідком змін останніх двох століть: на одних територіях умови життя змінювалися різко, в інших повільніше. В даний час проблема нерівності вважається одним із найсерйозніших викликів сучасності, що підтверджують не тільки численні наукові дослідження, а також і багатократне висвітлення різних аспектів цієї проблеми у роботі ООН та формулювання її в одну із Цілей сталого розвитку до 2030 року. Проблема економічної нерівності належить до традиційних фундаментальних проблем економічної теорії, наразі вона часто виходить на перший план і стає одним із ключових питань міжнародного економічного порядку денного в будь-яких економічних умовах.

Стратифікація за рівнем доходів є, на перший погляд, одним з найбільш простих підходів до аналізу структури суспільства. Така модель дозволяє отримати кількісні оцінки найменш і найбільш благополучних у фінансовому відношенні груп населення, їх динаміки, визначити ступінь нерівності багатства або доходів в суспільстві, виявити зміни доходів різних соціальних груп під впливом економічної рецесії або економічного зростання. Нерівність за доходами може спричиняти (і зазвичай спричиняє) нерівність доступу до основних суспільних благ (якісного медичного обслуговування, якісної освіти, комфортного житла), до ресурсів (фінансових, майнових, інфраструктурних, інформаційних тощо), до реалізації своїх основних прав загалом (права на здоров'я, на життя, на безпеку).

Протягом останніх двадцяти років соціально-економічне розшарування суспільства у багатьох країнах посилилося. У сфері перерозподілу благ два останні десятиліття все більше ресурсів з боку держави та з боку бідних верств перетікали на користь заможних громадян. Майже у всіх країнах знижується частка оплати праці у валовому національному продукті, водночас зростає частка інших доходів (прибуток, рента, відсотки); у межах первинного розподілу доходів між капіталом та працею відбувся перерозподіл на користь власників капіталу.

Питання проблем нерівномірності розподілу доходів у суспільстві та наявності глобальної економічної стратифікації досліджували у своїй роботі такі вчені, як

О. Лоренц, Т. Пікетті, С. Кузнець, М. Вебер, К. Маркс, А. Сміт, Б. Міланович, В. Парето, П. Сорокін, Е. Лібанова, Л. Костильова, О. Євтушенко, Н. Кравчук, Г. Мюрдаль, Н. Холод, П. Швець, Г. Файрбо та інші.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю удосконалення механізмів розподілу і перерозподілу доходів та багатства в економіці, особливо в сучасному світі за умови кризи через пандемію Covid-19, що посилила економічну розшарованість суспільства.

Метою написання випускної роботи є огляд теоретичних аспектів, дослідження сучасного стану та основних тенденцій проблеми глобальної економічної стратифікації і розробка можливих шляхів скорочення економічної нерівності населення.

Виходячи з поставленої мети можна сформулювати наступні завдання:

- розкрити сутність та дослідити у історичному контексті поняття глобальної економічної стратифікації;
- визначити основні методи оцінки економічної нерівності та провести їх порівняльний аналіз;
- з'ясувати основні причини глобальної економічної стратифікації населення;
- оцінити динаміку та виявити основні тенденції глобального розподілу багатства у світі;
- проаналізувати сучасний стан диференціації розподілу доходів у світі за допомогою основних показників нерівності;
- провести аналіз динаміки нерівності у споживанні домогосподарств, розглянути структуру споживання у різних країнах, дослідити явище глобальної бідності;
- дослідити підходи до скорочення масштабів глобальної економічної стратифікації та запропонувати способи зниження нерівності усередині країн та між країнами;
- розглянути використання міжнародного досвіду у боротьбі з економічною нерівністю та бідністю.

Об'єктом дослідження виступає явище глобальної економічної стратифікації в умовах глобалізації світової економіки.

Предметом дослідження є нерівність розподілу багатства, доходів та споживання населення між країнами та усередині країн.

Під час виконання завдань випускної кваліфікаційної роботи застосовувалися такі загальнонаукові методи дослідження, як узагальнення, дедукція та індукція, порівняльний аналіз, синтез отриманих даних в теоретичні висновки і практичні рекомендації, аналіз рядів динаміки, табличні і графічні методи представлення даних, методи кількісного і якісного аналізу документів, описові статистики.

За інформаційну базу дослідження бралися статистичні дані Світового банку, Міжнародної організації праці, ОЕСР, Credit Suisse, World Inequality Database, органів статистики вибраних держав, а також наукові публікації українських та закордонних вчених, періодичні видання, офіційні інтернет-ресурси. Розрахунки та аналіз емпіричних даних здійснювалися за допомогою програми MS Excel.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у наступному:

- було розвинуто теоретико-методологічні підходи до визначення сутності глобальної економічної стратифікації;
- розвинуто та удосконалено підходи до оцінки глобальної економічної нерівності населення;
- на основі наявної статистичної інформації досліджено та проаналізовано сучасний стан і тенденції нерівності глобального розподілу багатства, доходу та споживання домогосподарств;
- розроблено рекомендації щодо скорочення економічної стратифікації всередині країн та на глобальному рівні.

Основні результати проведеного дослідження мають теоретичне і практичне значення. Теоретичне полягає у можливості подальшого розвитку та вдосконалення методів оцінки економічної диференціації населення та кращому розумінні основних причин нерівності населення. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання висновків роботи для подальшого аналізу тенденцій розподілу активів, доходу та споживання населення у світі, регіонах або

окремих країнах, одержані емпіричні дані можуть бути використані під час побудови прогнозів подальшого розвитку проблеми нерівності, викладені у роботі запропоновані заходи державної політики варто брати до уваги при розробці ефективної політики, спрямованої на скорочення економічної нерівності населення.

Випускна кваліфікаційна робота є самостійно виконаним дослідженням. Особистий внесок випускника полягає у порівнянні основних показників нерівності, проведенні аналізу диференціації багатства та доходів населення за останні п'ять років та формулюванні рекомендацій державної політики щодо скорочення ступеня економічної нерівності населення.

Основні положення і результати роботи знайшли відображення у матеріалах II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення» (м. Київ, 2021): тези на тему «Вплив пандемії Covid-19 на економічну нерівність».

За темою дослідження опубліковано статтю (Проблеми системного підходу в економіці. – Київ, 2021. – Вип. 85 (5), фахове видання, наукометр. база Index Copernicus) на тему «Дослідження диференціації доходів населення у країнах Європи в період глобалізації».

Дана робота складається з трьох розділів. У першому розкрито сутність поняття «глобальна економічна стратифікація», досліджено історію поглядів на економічну стратифікацію населення, розкрито основні показники та підходи до оцінки економічної нерівності населення та визначено причини глобальної економічної стратифікації. У другому розділі проведено аналіз динаміки та тенденцій нерівності розподілу багатства, доходів та споживання населення, а також досліджено сучасний стан проблеми глобальної бідності. У третьому розділі запропоновано та описано заходи щодо зниження економічної нерівності всередині країн та між ними, а також розкрито використання міжнародного досвіду у боротьбі з економічною стратифікацією та крайньою бідністю.

РОЗДІЛ 1

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ

1.1 Сутність економічної стратифікації та історія поглядів на економічну нерівність

Термін «стратифікація» походить від латинських слів *stratum* («шар, настил») і *facere* («робити») та використовується у багатьох науках, серед яких геологія, ботаніка, математика, економіка, соціологія тощо. У найбільш загальному розумінні стратифікація – це розміщення чого-небудь шарами, розшарування за певними якісними та кількісними ознаками. Страта – це елемент соціальної структури, велика група людей, що об'єднана певними схожими характеристиками. Економічною стратифікацією називають поділ суспільства на страти за економічною ознакою (наприклад, дохід), що визначає відмінності у розподілі життєвих можливостей і економічних переваг. Тобто, економічна стратифікація – це ієрархічна диференціація основних верств населення за матеріальним станом [67].

Економічна стратифікація у вузькому сенсі – це процес ранжування суспільства за доходами. Економічна стратифікація в широкому сенсі – це процес ранжування суспільства за обсягами потенційного споживання [2].

На сьогоднішній день у чинному вітчизняному законодавстві не існує такого терміну як «економічна стратифікація» і досить часто у соціології та економіці ототожнюють терміни «стратифікація» та «нерівність». Ці категорії взаємопов'язані, однак економічна стратифікація означає саме існування окремих шарів (страт) суспільства, а економічна нерівність стосується діапазону багатства населення. Звичайно, ці терміни досить часто можуть і збігатися. Нерівність людей у суспільстві – це ознака, що характерна для будь-якого соціуму. За всіх часів існував нерівномірний розподіл привілеїв, матеріальних та духовних благ у представників різних соціальних класів. Нерівність збільшується з розвитком суспільних відносин і в результаті призводить до утворення соціальної ієрархії.

Проблема соціально-економічної нерівності виникла водночас із формуванням суспільства. Вона привертала увагу філософів, мислителів і вчених через свою фундаментальність і неочевидність її вирішення. Ще в античній філософії Платон у діалозі «Держава» розмірковував над диференціацією членів суспільства. Філософ, розуміючи справедливість як головну чесноту, висловлювався проти користолюбства і прагнення людей до багатства, відповідно, проти неприродного розриву між бідними та багатими. Він вважав, що треба мати почуття міри у всьому. В економічному сенсі у здібної людини, незалежно від її походження, має бути можливість ліфта. Для створення ідеальної держави, на думку Платона, необхідно подолати розкол між бідними і багатими, але це є утопією, тому що в реальності держава «являє собою безліч держав... Як би там не було, в них укладено дві ворожі між собою держави: бідняків та багатіїв; і в кожній з них знову-таки безліч держав, так що буде помилкою підхід до них як до чогось єдиного» [12].

Платон вважається одним із перших політичних ідеологів, які міркували про державу, як про суспільство, що має класовий характер. Громадяни є представниками одного із трьох класів: правителів; воїнів та чиновників; працівників (землеробів, ремісників, лікарів, акторів). Кожному прошарку приписувалися певні функції. Платон змодельовав високо стратифіковане суспільство, в якому правлячому класу характерна рівність можливостей, повна відсутність приватної власності та спрямованість на добробут суспільства.

Учень Платона Аристотель у трактаті «Політика» поділяв позицію свого вчителя про неминучу нерівність людей. Він виділяв у всіх державах три класи: один – дуже багатий; інший – дуже бідний; третій – середній клас [3]. Найкращим класом він вважав середній, тому що його члени завдяки умовам життя більшою мірою схильні дотримуватися раціонального принципу. Маючи соціальний досвід, Аристотель виділив закономірність, що з бідняків виростають злочинці, а з багатіїв – шахраї. Розмірковуючи про стабільність держави, Аристотель наголошував на необхідності підтримувати бідних, оскільки держава, яка має безліч бідняків, неминуче матиме багато ворогів. Адже злидні породжують бунт та злочини. У суспільстві, де переважна більшість бідних, виникають складнощі і

виникає загроза для існування держави. Аристотель був проти того, щоб державою управляли бідняки, які не мають власності, і проти егоїстичного правління багатіїв. Із середнього класу формується суспільство, найбільш наближене до ідеалу. Саме тому держава, де основна частина громадян – це представники середнього класу, керується найкраще, оскільки вони забезпечують суспільну рівновагу. В античності соціальну нерівність розглядали з позиції диференціації у системі держави, тоді як у епоху Просвітництва почали розглядати індивідуальну нерівність.

Одним із перших, хто міркував над питанням саме нерівності доходів, був гуманіст XV століття Маттео Пальмієрі. У діалозі «Про громадянське життя» він вказує, що багаті мають більше грошей, оскільки вони талановитіші і працьовиті. Ідея, що талант і працьовитість винагороджуються грошима, є популярною помилкою, незважаючи на безліч прикладів, що спростовують дане твердження [9].

Соціальна думка епохи Просвітництва перейняла та вдосконалила раціоналістичні та гуманістичні традиції минулого. З погляду Т. Гоббса, всі люди рівні за своїми розумовими та фізичними здібностями. Відмінності, що існують між людьми, виникають через «рухливість» їхнього темпераменту, але не настільки значно впливають на перевагу одних над іншими. На думку філософа, на прояв та зміну здібностей людини впливають соціальні чинники. Т. Гоббс у своїх роботах завжди підкреслював рівність між людьми, тому для об'єднання держави та її розвитку, на думку філософа-матеріаліста, перше, що треба зробити, – це усунути нерівність у владі та привілеях [43]. Він приходить до висновку, що люди прагнуть влади тільки для отримання привілеїв, а, так як людські потреби постійно зростають, Т. Гоббс вважає, що суспільний договір – це і є гарант створення спільності у вигляді держави. Так громадяни самі обмежують свої права та свободи на користь держави, метою якої є забезпечення безпеки та миру на всій території країни. Ця держава може функціонувати лише тоді, коли в «ідеальному суспільстві» будуть відсутні привілейовані класи, оскільки з ними неможливо забезпечити рівність прав. Отже, на становлення нерівного становища людей, з філософії Гоббса, впливають соціальні чинники. Але з розвитком капіталістичних відносин слід розглядати й економічні чинники, що впливають на стратифікацію суспільства.

Найвідоміший представник класичної політекономії А. Сміт цікавився не лише питаннями виникнення багатства, а й приділив пильну увагу проблемам його розподілу. У своїй знаменитій книзі «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776) він відзначав той факт, що вже на перших етапах становлення соціального антагонізму виникає суспільство, «що допускає нерівність станів, і немає періоду, в якому багатство давало б велику владу тому, хто володіє ним» [15]. У цій роботі Сміт першим виділив економічні чинники, що зумовлюють нерівність. «Весь річний продукт землі та праці кожної сторони або, що те саме, вся ціна цього річного продукту, природно розпадається, як уже було помічено, на три частини: ренту із землі, заробітну плату та прибуток на капітал – і становить дохід трьох різних класів народу: тих, хто живе на ренту, тих, хто живе на заробітну плату та тих, хто живе на прибуток з капіталу. Це – три основних, головних і початкових класів у кожному цивілізованому суспільстві, з доходу яких отримується зрештою дохід будь-якого іншого класу» [15].

Таким чином, надлишки благ, по-перше, призвели до появи класів, по-друге, сприяли зміцненню в суспільстві поглядів на нерівність, що змусило людей змиритися зі своїм становищем у суспільстві. Незважаючи на те, що бідність і багатство стали розглядатися як стимули розвитку економіки, все ж таки обґрунтовувалася необхідність усунення крайніх проявів бідності.

Однак, незважаючи на зростання суспільного добробуту в розвинених країнах, масштаби бідності не скорочувалися. Такий феномен спробував пояснити інший представник класичної школи політекономії Т. Мальтус у праці «Нарис про закон народонаселення» (1798). На його думку, бідність і злидні невикорінні внаслідок дії «природного закону населення» [10]. Відповідно до цього закону, існує об'єктивна тенденція до зростання необхідних людям благ в арифметичній прогресії, а чисельності населення – у геометричній. В результаті виникає розрив між обсягом вироблених благ і числом тих, хто їх потребує. Якщо підтримувати чисельність населення відповідно до темпів зростання суспільного багатства, то можна протидіяти бідності. У цьому зв'язку Мальтус звернув увагу на те, що природа подбала про це, приводячи у дію такі природні регулятори чисельності населення,

як голод, хвороби, епідемії, війни. Цілком очевидно, що бідність і злидні в суспільстві такі природні сили викоринити не можуть, оскільки самі зумовлюють зростання масштабів цих негативних явищ.

Інший відомий економіст Д. Рікардо також дотримувався економічної природи нерівності та виділяв три класи – власників землі, власників капіталу та робітників. Він пояснював крайні прояви нерівності існуванням фонду зарплати. На його думку, доходи населення визначають розміри фонду, що обумовлює чисельність робочого населення [10].

Г. Спенсер основним законом соціального розвитку суспільства вважав виживання найсильніших та найбільш пристосованих індивідів. Провина за бідність повністю покладалася на індивіда. Спенсер вважав, що бідність є наслідком недостатніх особистих зусиль із боку індивіда, і навіть інструментом ізоляції неспроможних громадян у ліберальному суспільстві. Він вважав, що державні заходи, спрямовані на покращення становища бідних, не лише обмежують свободу діяльності людей, а й є небезпечними для суспільства. Спенсер був упевнений, що державна допомога бідним призводить до перерозподілу бідності та злиднів, а не покращення становища незаможних. Він визнавав втручання держави лише у тому випадку, якщо вона гарантує рівні права та можливості [9].

Таким чином, відповідальність за бідність і злидні покладалася на самих індивідів, які з особистих недоліків не могли вписатися в ринкові правила і виключалися з багатих класів. У той же час ці індивіди вважалися рівноправними членами суспільства.

З огляду на вищезгадані погляди, бідність стала сприйматися як невід'ємна частина капіталістичної системи і відбулося закріплення особливого способу життя у злиднях. У цьому плані найбільш відома концепція «культури бідності», розроблена О. Льюїсом [13]. Згідно з його концепцією, ізоляція бідних у суспільстві відбувається через особливу культуру, що передається з покоління в покоління, яка, з одного боку, є результатом індивідуальних реакцій на маргінальну позицію в стратифікованому, індивідуалістському капіталістичному суспільстві, а з іншого –

відносно стійку, незалежну від зовнішніх умов, цілком раціональну систему цінностей, і правил вирішення життєвих проблем.

Ніхто в історії суспільної думки так точно, як К. Маркс, не наголошував, що джерелом соціального розвитку виступає боротьба між інтересами різних класів. Так, основна концепція класів свідчить про раніше переосмислену економічну нерівність. Аналізуючи капіталістичну стадію суспільства, він дійшов висновку, що економіка грає головну роль у розвитку соціальних явищ. Саме економічна нерівність є об'єктивним та єдиним фактором устрою суспільства. Тому класова приналежність визначається об'єктивними умовами, а не усталеними уявленнями людей про прийнятну соціальну позицію. Карл Маркс заклав основою своєї концепції соціального розшарування поняття виробничих відносин, вважаючи, що інші характеристики класів другорядні. Великий німецький мислитель зазначав, що у капіталістичному ладі є панівний клас, який володіє засобами виробництва, і клас пригноблених, працюючий на власників. Саме між цими групами спочатку існує конфлікт, тому що вони мають зовсім різні економічні та політичні інтереси. Висунута теорія передбачає розгляд суспільства загалом як постійний конфлікт. Якщо конфлікт досягне критичної стадії, то неминуче станеться зникнення правлячого класу і перехід у привілейоване становище іншого. При цьому суспільству у розвитку властивий прогрес, що призведе у результаті до соціальної форми взаємодії людей без поділу на класи і гноблення. Одним із результатів роботи Маркса стала математична формула, що оцінює ступінь експлуатації, як відношення розміру додаткової вартості до вартості робочої сили. Іншими словами, відношення часу, протягом якого робітник створює вартість для інших, на час роботи для себе (створення еквівалента своєї зарплати) [10].

Карл Маркс вважав, що процес наростання економічної диференціації в капіталістичному світі відбувається безперервно – багаті дедалі більше багатіють, а бідні дедалі більше бідніють, середній клас зникає.

Пророцтво Маркса не справдилося: капіталізм не привів до результатів, які він передбачав. По-перше, відбулося значне розшарування усередині пролетаріату. У економіці помітно збільшилася сфера послуг; будучи найманими працівниками,

люди з цієї сфери не обов'язково ідентифікують себе з робітничим класом. Д. Гагліані (1981) виказав припущення, що працівники, не зайняті фізичною працею («білі комірці»), – від секретарів до інженерів – зацікавлені у союзі з капіталістами, тому що за політичну підтримку господарі платять їм більш високу заробітну плату, ніж працівникам фізичної праці [9]. Послаблення теорії Маркса було пов'язане також з тим, що і самі капіталісти стали більше враховувати потреби та вимоги робітників.

Інші критики прийняли основні принципи теорії Маркса, але поставили під сумнів ідею, що економічна організація є головною причиною конфлікту між класами. У своєму дослідженні діяльності профспілок та політичних партій кінця XIX – початку XX ст. Р. Мікельс (1959) довів, що олігархія (влада небагатьох) складається у разі, якщо чисельність організації перевищує певну величину (скажімо, зростає від 1000 до 10 000 людей). Цю теорію називають «залізним законом олігархії» [13].

Через кілька десятиліть після Маркса цю тему розвинув соціальний філософ Макс Вебер. Він значно вплинув на теорію соціальної стратифікації. На відміну від Маркса, він не вважав основою соціального поділу економіку. Теорія М. Вебера пропонує більш гнучку і досконалу основу аналізу суспільства, ніж у Маркса. Вебер виділяв три взаємопов'язані компоненти нерівності. Тривимірна модель соціальної стратифікації М. Вебера лежить в основі сучасних підходів, що передбачають облік безлічі підстав та критеріїв поділу суспільства на класи.

Визначаючи клас, Вебер говорить про можливість індивіда користуватися різними благами за умов ринкової системи. Клас поєднує людей зі схожим становищем і повноваженнями. У разі ринкового господарства чинником появи певних можливостей є власність. Люди в такому суспільстві поділяються на власників, які мають фактори виробництва, та тих, хто пропонує робочу силу.

Значні протиріччя, що виникають у взаємодії класів, за М. Вебером, є результатом нерівності можливостей здійснення власних «шансів» на ринку, а не факту наявності або відсутності власності. Отже, клас відбиває економічну стратифікацію, яка є єдиною, і доповнюється іншими формами.

Він доповнив обґрунтоване Марксом поняття «клас» поняттям «статусні групи». Під «соціальним статусом» М. Вебер розуміє певні привілеї, соціальний престиж, що ґрунтується на таких критеріях як: «спосіб життя, формальна освіта, що полягає в практичному або теоретичному навчанні та засвоєнні відповідного способу життя, престиж народження та професії» [13].

Наприкінці ХІХ століття Вільфредо Парето виявив конкретну структуру розподілу доходів серед італійських домогосподарств, якій властиве зосередження 80 % доходів у 20 % сімей. Він вважав, що рівень економічної нерівності та частка багатих людей у складі населення – річ постійна.

Коли в 1955 році С. Кузнець написав про зміни нерівності в багатих країнах (і кількох бідних), у США та Великій Британії відбувалося найбільш значне зниження нерівності доходів, коли-небудь зареєстроване в історії, у поєднанні зі швидкими темпами зростання. Тому здавалося цілком розумним подивитися на фактори, що зумовлюють зниження нерівності, і Кузнець виділив наступні: розширення освіти, нижча міжгалузева відмінність за продуктивністю праці (отже, рентна складова в зарплатах була зрівняна), нижчий дохід на капітал і політичний тиск навколо підвищення соціальних виплат [11]. Потім він розглянув еволюцію нерівності в минулому столітті і припустив, що нерівність зростала і досягла свого піку в багатих країнах на рубежі ХХ століття через пересування робочої сили з сільського господарства до промисловості.

Крива Кузнеця була основним інструментом, що використовувався економістами, які займаються нерівністю, під час аналізу взаємозв'язку між розвитком і нерівністю протягом останніх п'ятдесяти років. Але крива Кузнеця поступово потрапила в немилість, оскільки вона прогнозувала низький рівень нерівності в дуже багатих суспільствах, тоді як спостерігалось стійке зростання нерівності в доходах, яке почалося наприкінці 1970-х років практично у всіх розвинених країнах [56].

Російсько-американський соціолог П. Сорокін стверджував, що ступінь економічної нерівності на тривалих відрізках має коливатися навколо відомої константи. Припускаючи, що надмірне посилення ступеня нерівності або рівності

однаково загрожує національною катастрофою і потрясіннями, Сорокін вважав, що посилення нерівності призведе до того, що вузьку групу плутократів легко повалити або знищити [13]. Справді, деякі олігархічні режими Південної Америки згодом виявлялися нестабільними. На думку Сорокіна, проведене в роки військового комунізму за декретом 1918 р. обмеження різниці в доходах співвідношенням 175:100 сприяло розрусі і голоду.

У працях Сорокіна виділяються три основні форми стратифікації: економічна, політична та професійна. Вертикальний вимір економічної стратифікації визначається зміною економічного добробуту верств. Зміни їх економічного добробуту П. Сорокін пов'язував зі збагаченням чи збіднінням. Вчений відображав ці зміни у формі певної економічної піраміди. Так, збільшення добробуту підносить економічну піраміду, а зменшення матеріального добробуту веде до її сплюснення. Як показники економічної стратифікації за класами вчений використовував коливання в різні періоди тимчасового доходу і багатства страти в грошовому еквіваленті. Доходи та багатства являють собою розмір заробітної плати або пенсійного забезпечення, державні гарантії від безробіття, старості, хвороби, засоби та знаряддя виробництва. Горизонтальний вимір економічної стратифікації визначається економічним статусом групи у класі. Показники визначення економічного статусу групи аналогічні показникам для вертикального виміру. Соціолог звертав увагу на те, що значна економічна нерівність може призвести до зміни керівної еліти [13].

Економіст Томас Пікетті має іншу точку зору щодо майбутніх змін в області нерівності. Він стверджує, що збільшення економічної нерівності є неминучим явищем вільного ринкового капіталізму, коли прибутковість капіталу перевищує темпи зростання економіки [11]. За умови збереження рівня заощаджень у суспільстві на заданому рівні, нині низькі темпи зростання економіки, що спостерігаються в західних країнах, призведуть до концентрації капіталу у вузькому колі та формуванні суспільства рантьє.

Економічна стратифікація є динамічним процесом, завдяки якому відбувається постійна міграція громадян між стратами. У деяких умовах така міграція може бути

більш помітною, у деяких – менше. Але процес з різним ступенем інтенсивності відбувається завжди.

Ще однією, не менш цікавою якістю економічної стратифікації, є двобічність. Тобто вищевказана міграція між стратами відбувається в обох напрямках, хоча, як правило, знову ж таки з різною інтенсивністю. Отже, економічна стратифікація насамперед є процес перерозподілу суспільства. Такий перерозподіл має постійний та двобічний характер.

1.2 Основні методи оцінки глобальної економічної стратифікації

Економісти використовують безліч різноманітних підходів для вимірювання нерівності економічного стану населення, які зазвичай зосереджуються на диференціації доходів населення (або нерівності доходів), нерівності майна (розрив багатства) та нерівності споживання [19].

Дохід – це потік додаткових економічних ресурсів, що накопичуються за певний період. Для типового домогосподарства він може включати заробітну плату та державні виплати; для інших домогосподарств також може включати прибуток від samozайнятості, дивіденди або відсотки на заощадження.

Споживання – це вартість набору товарів і послуг, якими домогосподарство фактично користується протягом певного періоду, наприклад, витрати на їжу, розважальні заходи та одяг.

Багатство – це запас економічних ресурсів, що зберігаються в певний момент часу. Його можна виміряти брутто – ігноруючи будь-які борги, які потрібно погасити, – або чистим – після віднімання боргів, які доведеться погасити [51].

Існує багато методів для вимірювання економічної нерівності. До найпоширеніших відносяться крива Лоренца, коефіцієнт Джині, децильні коефіцієнти, коефіцієнт Пальми та індекс Тейла тощо. Не менш важливим є вибір того, що вимірювати: дохід до оподаткування та після оподаткування, споживання та багатство є корисними показниками; і можна розглянути різні джерела доходу, такі як заробітна плата, приріст капіталу, податки та пільги. Розуміння вимірів

економічної нерівності є першим ключовим кроком до вибору правильної політики для її вирішення.

Незважаючи на відносні сильні та слабкі сторони наявних заходів, емпіричні дослідження показують, що вони в основному збігаються при порівнянні відмінностей нерівності між країнами. Однак еволюція нерівності всередині країни або ефективність певної політики можуть сприйматися по-різному залежно від конкретного показника, що розглядається, а також від того, яку змінну вимірюють. Наприклад, якщо політики більше дбають про те, що станеться з бідними, їм слід використовувати коефіцієнт Пальми замість коефіцієнта Джині як міру нерівності та зосередитися на споживанні, а не на даних про доходи.

Перш ніж вибрати певний показник, необхідно прийняти рішення про вимір економічної нерівності, який буде досліджено. Цей вибір важливий не тільки з концептуальної точки зору, але й тому, що він визначає, які інструменти доступні вченим і політикам, які намагаються виправити даний розподіл.

Розглядаючи диспропорції в доходах окремих людей, необхідно розрізняти дохід, багатство та нерівність у оплаті праці. Нерівність у заробітній платі може відображати відмінності в продуктивності працівників (наприклад, між низько- або висококваліфікованими працівниками), дискримінацію на ринку праці між групами або відмінності в характері роботи (наприклад, шахтарі та продавці).

Нерівність доходів – це ступінь нерівномірного розподілу доходів між людьми або між домогосподарствами. Дохід охоплює трудові заробітки (такі як заробітна плата, оклади та премії), дохід від капіталу, отриманий від дивідендів, відсотків за ощадними рахунками, орендну плату за нерухомість, а також соціальні виплати, державні пенсії та інші державні трансферти. Крім того, можна розрізняти індивідуальний дохід від сімейного доходу, дохід до оподаткування та після оподаткування, зарібок від праці та дохід від капіталу.

Інший вимір економічної нерівності – це відмінності в розподілі багатства. У той час як дохід відноситься до потоку грошей за певний період (скажімо, рік чи місяць), багатство індивіда являє собою запас усіх активів, якими володіє особа. До них належать фінансові активи, такі як облігації та акції, майно та заощадження.

Дохід і багатство не повністю співвідносяться. Наприклад, високооплачуваний працівник може опинитися у верхній частині розподілу доходу, водночас бути відносно бідним з точки зору активів; так само літній працівник міг накопичити значні статки, але мати низький заробіток. Різні аспекти політики, починаючи від податку на прибуток і спадщину, до державних схем для тих, хто вперше купує житло, впливатимуть на різні групи осіб і можуть мати протилежний вплив на багатство та розподіл доходу.

Деякі економісти стверджують, що споживання є більш відповідним показником стійкої нерівності, оскільки воно тісно пов'язане з постійним доходом. Нерівність споживання, як правило, нижча, ніж нерівність у доходах, оскільки люди можуть згладжувати тимчасові зміни доходу (наприклад, тимчасове звільнення або закінчення сезонної роботи) за допомогою заощаджень і позик. Диспропорції у споживанні краще відображають відмінності між індивідами в накопиченні активів, доступі до кредитів або мережі соціального захисту. Нещодавні дослідження використовують зв'язок між варіацією доходу та споживання для кількісної оцінки ролі активів, податків, трансфертів та пропозиції робочої сили сім'ї у страхуванні від постійних шоків доходу [69].

На практиці вибір між показниками доходу чи споживання часто визначається наявністю даних. Країни з розвинутою економікою, як правило, збирають високоякісні дані про доходи, особливо ті, що беруться з адміністративних податкових документів. Дані про споживання особливо актуальні для країн, що розвиваються, де важко отримати достовірні оцінки доходу, оскільки значна частина населення є самозайнятими, виробляє для власного споживання (особливо в сільському господарстві) або отримує оплату в натуральній формі. З цієї причини, дослідження, які розглядають спільний аналіз даних про споживання та доходи, показують, що, хоча рівень нерівності у споживанні, як правило, нижчий, ніж у наявних доходах, загальний рейтинг країн є подібним за обома показниками.

Іншим важливим питанням для статистики нерівності є одиниця виміру – чи це особа, одиниця сплати податків, сім'я чи домогосподарство. З огляду на те, що доходи часто розподіляються між сім'єю чи домогосподарством, може бути більш

доцільним розглядати диспропорції в доходах домогосподарств, а не доходи окремих осіб. Як правило, дисперсія доходів серед домогосподарств нижча, ніж серед окремих осіб через об'єднання доходів у домогосподарстві, а також через те, що сім'ї можуть забезпечити страхування від індивідуальних ризиків (наприклад, працівник, який збільшує пропозицію праці у відповідь на втрату роботи свого партнера). Роль цього механізму сімейного страхування з часом зростає у зв'язку зі збільшенням участі жінок у робочій силі.

Вимірюючи нерівність домогосподарств, слід враховувати той факт, що більші домогосподарства стикаються з більшими витратами, але водночас отримують вигоду від ефекту масштабу споживання. Тобто пара, яка живе разом, витрачає більше на житло, комунальні послуги, одяг, їжу та транспорт, ніж окрема особа, але не обов'язково вдвічі більше. Таким чином, щоб врахувати відмінності в розмірі та складі домогосподарств у різних країнах і в часі, офіційна статистика нерівності часто базується на еквівалізованому наявному доході або споживанні. Тобто, загальний дохід або споживання домогосподарства поділено на кількість «еквівалентних дорослих» за шкалою еквівалентності. Альтернативна шкала, яку використовує Статистичний офіс ЄС (ЄВРОСТАТ), є модифікованою шкалою еквівалентності ОЕСР, яка розрізняє дорослих і дітей, призначаючи вагу 1 голові домогосподарства, 0,5 другому та кожному наступному дорослому та 0,3 кожній дитині. Найбільш часто використовуваною шкалою є квадратний корінь з розміру домогосподарства, що означає, що витрати зростають із збільшенням розміру з меншою швидкістю [69].

Хоча використання шкал еквівалентності враховує різницю в розмірі домогосподарства в різних країнах, воно ігнорує зміни в демографічних показниках сім'ї. Добре встановленим фактом у літературі є позитивні моделі сортування в шлюбах (наприклад, високоосвічені чоловіки частіше одружуються з високоосвіченими жінками). Загалом, відмінності між країнами у розмірі та структурі домогосподарств, а також у виборі шкали еквівалентності впливатимуть на міжнародні порівняння нерівності домогосподарств.

Взаємозв'язок між нерівністю в оплаті праці та нерівністю у наявному доході або споживанні домогосподарств різняться в різних країнах через відмінності в структурі сім'ї, участі в робочій силі та способах діяльності уряду. Наприклад, можна порівняти нерівність доходів до оподаткування та після оподаткування, щоб оцінити ефективність податків і трансфертів у країні щодо зменшення різниці доходів між людьми.

По суті, вимірювання нерівності включає порівняння розподілу доходів або багатства між країнами або в часі. Щоб мати можливість порівняти розподіл доходів між країнами та в часі, показники нерівності повинні задовольняти наступним чотирьом критеріям [69]:

- принцип анонімності: усі перестановки особистих міток у межах даного розподілу (тобто, хто що заробляє) не повинні впливати на загальну нерівність;

- принцип народонаселення: заходи нерівності повинні бути незалежними від розміру економіки. Тобто, якщо економіку клонують, то ступінь нерівності в об'єднаній економіці залишиться таким же, як і в початковій. Таким чином можна порівнювати малі та великі країни незалежно від чисельності населення чи сукупного доходу;

- принцип відносного доходу: має значення лише відносний дохід, а не рівень доходу. Якщо дохід зростає на постійну пропорцію для всіх (скажімо, через економічне зростання), то нерівність залишається незмінною, доки відносне становище людей у розподілі доходу залишається незмінним;

- принцип передачі (або принцип Пігу-Дальтона): нерівність зменшується, коли фіксована сума передається від багатшої особи до біднішої (а одержувач все ще бідніший за донора).

Крива Лоренца є поширеним графічним методом відображення ступеня нерівності доходів у країні. Вона відображає кумулятивну частку доходу (вісь Y), отриману найбіднішим $x\%$ населення, для всіх можливих значень X (рис. 1.1). Лінія 45 градусів представляє лінію рівності, коли доходи розподіляються порівну між усіма особами. Однак якщо дохід не розподіляється порівну, то нижній $x\%$ осіб заробляє менше $y\%$ загального доходу в країні, що означає, що криві Лоренца

зазвичай лежать нижче лінії 45 градусів. Більше того, чим далі крива Лоренца знаходиться від лінії рівності, тим більш нерівномірний розподіл доходу.

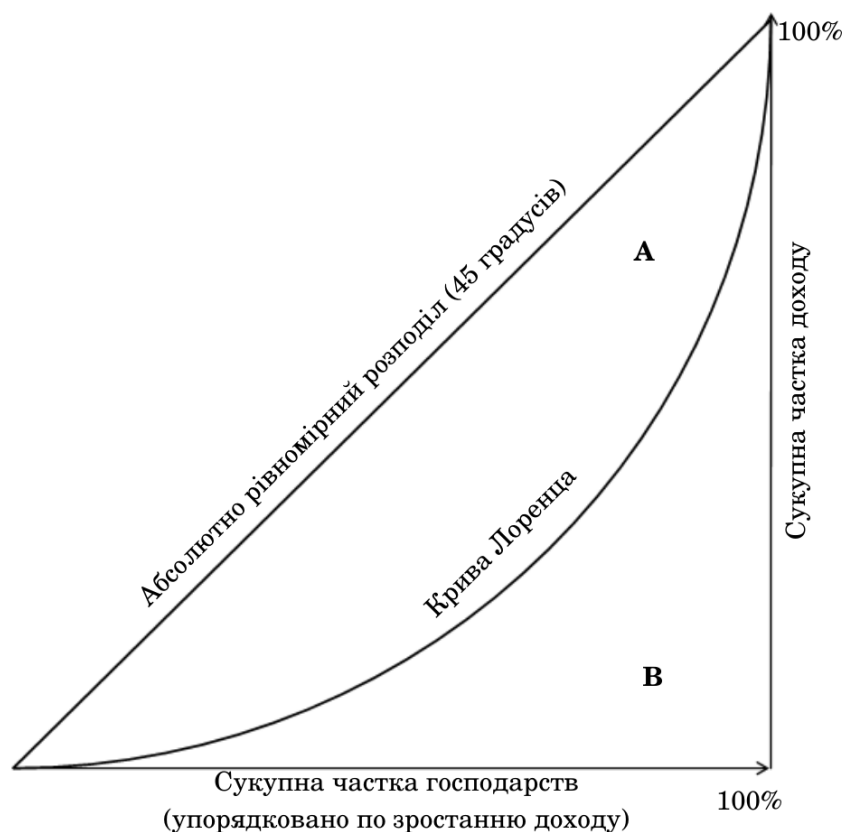


Рис. 1.1 Графічне представлення коефіцієнту Джині за допомогою кривої Лоренца [51]

Найчастіше використовуваним підсумковим показником економічної нерівності є коефіцієнт Джині, який безпосередньо пов'язаний з кривою Лоренца. Коефіцієнт Джині визначається як площа між кривою Лоренца і лінією 45 градусів (А), поділена на загальну площу під лінією 45 градусів (В). Цей індекс нерівності (на практиці розраховується за формулою) приймає значення від 0 (що означає «досконали рівність») до максимального значення 1 (коли одна особа отримує весь дохід). Чим нижче значення Джині, тим більш рівним є суспільство.

Коефіцієнт Джині не залежить від розміру економіки та чисельності населення. Крім того, він дотримується принципу трансферту: якщо дохід (менше половини різниці) передається від багатой людини бідній людині, то отриманий розподіл буде більш рівним. Однак цей показник не є ідеальним, оскільки економіки з подібними коефіцієнтами Джині можуть мати дуже різний розподіл доходу.

Наприклад, розглянемо економіку, в якій половина населення отримує нульовий дохід, а половина, що залишилася, ділить весь дохід порівну; та інша економіка, в якій три чверті населення отримують одну чверть загального доходу, а чверть населення, що залишилася, отримує три чверті загального доходу (розподіленого порівну в межах груп). Обидві економіки мають значення Джині 0,5; проте було б логічно вважати першу країну набагато більш нерівною, оскільки половина її населення нічого не отримує. Зауважте також, що значення коефіцієнта Джині буде змінюватися залежно від того, що вимірюється, наприклад, нерівність доходів до або після оподаткування [69].

Крім коефіцієнта Джині, існують інші показники нерівності, які узагальнюють інформацію з усього розподілу доходу. Розглянемо, наприклад, коефіцієнт варіації (CV) і дисперсію натурального логарифма доходу. CV дорівнює відношенню стандартного відхилення до середнього доходу. Оскільки він вимірює мінливість відносно середнього, він не залежить від рівня доходу. Аналогічно, дисперсія логарифмічного доходу є інваріантною масштабу [14].

На практиці коефіцієнт Джині надає більшу вагу середині розподілу, CV чутливий до правого кінця розподілу (багаті), тоді як дисперсія логарифмічного доходу більш чутлива до нижньої частини розподілу (незаможні). Ці показники можуть змінюватися з часом, і краще використовувати показник залежно від мети дослідження. Наприклад, якщо ціллю є вивчення рівнів бідності, то дисперсія логарифмічного доходу може бути кращою для характеристики менш забезпечених людей.

Кожен з розглянутих вимірів нерівності використовує переваги всього розподілу. Інші часто використовувані показники нерівності зосереджуються на конкретних точках або регіонах розподілу, таких як процентильні коефіцієнти та коефіцієнти частки. Їх привабливість полягає в тому, що вони інтуїтивно зрозумілі та легко обчислюються.

Часто використовуваний процентильний коефіцієнт, також званий децильним коефіцієнтом, – це співвідношення 90/10, яке показує рівень доходу осіб у верхній частині розподілу доходу (верхні 10%) відносно рівня доходу тих, хто знаходиться

внизу розподілу (нижні 10%). Наприклад, якщо коефіцієнт 90/10 у країні, розрахований на основі наявного доходу домогосподарства, становить 5, це означає, що дохід 10% найвищих домогосподарств розподілу у п'ять разів перевищує доходи 10% найнижчих. Цей показник можна розділити на коефіцієнти 90/50 і 50/10, щоб вивчити різницю доходів окремо між верхньою і середньою лінією, а також між середньою та нижньою межами розподілу доходу відповідно. Аналогічно, співвідношення 99/90 можна використовувати для вивчення крайньої правої частини розподілу, розглядаючи 1% населення з найвищим доходом [6].

Подібну міру концентрації доходу можна отримати, розглядаючи частки доходів окремих осіб у різних частинах розподілу, наприклад, розділивши населення на квінтільні групи. Так званий квінтільний коефіцієнт, співвідношення 20:20 або коефіцієнт міжквінтільних часток 80/20 показує частку загального доходу, отриманого верхнім квінтілем (верхні 20%), по відношенню до частки, отриманої нижнім квінтілем (найбідніші 20%). Ця частка дорівнює 1 при абсолютно рівному розподілі доходу. На практиці, однак, частка доходу верхнього квінтіля в кілька разів перевищує частку нижнього квінтілю [51].

Іншим розповсюдженим коефіцієнтом частки є 90/40, який називається коефіцієнтом Пальма. Він являє собою відношення доходу найбагатших 10% розподілу до тих, хто знаходиться в найнижчих 40%. Обґрунтування цього показника базується на емпіричній закономірності того, що в більшості країн представники верхньої частини розподілу (від 4 до 9 дециля) отримують близько 50% національного доходу, і ця частка є постійною за часом і між країнами; тому зміни в нерівності доходів або споживання в основному зумовлені зміною частки 10% найбагатших і 40% найбідніших. Загально прийнято вважати суспільства з коефіцієнтом Пальма 1 або нижче 1 відносно рівними, що означає, що 10% найбагатших не отримують більшу частку національного доходу, ніж нижчі 40%.

Переваги використання процентиля або коефіцієнтів частки полягають у тому, що вони прозорі щодо того, яка частина розподілу спричиняє спостережувані зміни підсумкового показника, що важче визначити при використанні коефіцієнта Джині.

Індекс Тейла належить до сімейства мір загальної ентропії (GE), які базуються на відношенні доходів до середнього. Ця статистика в основному використовується для вимірювання економічної нерівності та інших економічних явищ, хоча індекс також використовувався для вимірювання расової сегрегації. Найпопулярнішими індексами GE є L-індекс Тейла, або середнє логарифмічні відхилення, і T-індекс Тейла, який часто називають просто індексом Тейла. Обидва індекси дорівнюють нулю у випадку досконалої рівності та збільшуються в міру того, як розподіл стає більш нерівним, але на відміну від коефіцієнта Джині вони не обмежені 1. Іншою особливістю цих двох індексів є те, що L-індекс Тейла чутливий до змін у нижній частині розподілу доходу, тоді як T-індекс Тейла чутливий до змін у верхній частині. Таким чином, порівняння еволюції двох показників може бути інформативним для визначення того, яка частина розподілу спричиняє спостережувані зміни нерівності [69].

Хоча індекс Тейла не має легкого інтуїтивного пояснення, він часто використовується в емпіричних дослідженнях через його розкладність. Тобто, якщо населення можна розділити на кілька підгруп (наприклад, за віком, освітою, регіонами тощо), індекс Тейла може кількісно визначити, скільки нерівності доходів обумовлено відмінностями між людьми всередині цих груп і між ними. Це є цінним для визначення джерел нерівності.

Індекс Гувера (індекс Робіна Гуда, індекс Шутца) є найпростішим з усіх мір нерівності для обчислення: це частка всього доходу, яку необхідно перерозподілити, щоб досягти стану ідеальної рівності.

У абсолютно рівному світі не потрібно перерозподіляти ресурси, щоб досягти рівного розподілу: там індекс Гувера дорівнює 0. У світі, де весь дохід би отримувала лише одна сім'я, майже 100% цього доходу потрібно було б перерозподілити з метою досягнення рівності. Отже, індекс Гувера коливається від 0 до 1 (0% і 100%), де 0 вказує на ідеальну рівність, а 1 вказує на максимальну нерівність. Індекс Гувера можна розрахувати таким чином: відсоток людей, які отримують менше, ніж їх рівна частка (тобто менше середнього національного доходу), мінус їх відсоток національного доходу [50].

Порівняємо наведені вище показники нерівності за допомогою таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння показників економічної нерівності: переваги та недоліки

Показник	Плюси	Мінуси	Застосування
1	2	3	4
Крива Лоренца та коефіцієнт Джині	Дозволяє швидко та наочно порівняти нерівність між країнами. Використовує інформацію з усього розподілу доходів і не залежить від розміру економіки та населення країни Не вимагає складних математичних обчислень, зрозумілий для широкої аудиторії	Значення змінюється залежно від того, що вимірюється: заробітна плата, дохід до чи після сплати податків, багатство чи споживання Дуже чутливий до змін у середній частині розподілу	Для виміру ступеня рівномірності розподілу доходів серед населення окремого регіону чи країни
Процентильні коефіцієнти	Легко обчислити та зосередитися на певній області розподілу	Не використовують всю інформацію, оскільки ігнорують доходи між процентилями	Для вивчення розподілу доходів у певній частині розподілу, наприклад, для порівняння доходів верхнього та нижнього децилю
Коефіцієнт Пальма	Інтуїтивно зрозумілий та легко інтерпретований Легко обчислити	Не реагує на зміни у середній частині розподілу	Для порівняння розміру та динаміки доходів між малозабезпеченими шарами та найбагатшим верхнім децилем Коли досліднику потрібно виключити із розгляду середню частину розподілу доходів (середній клас)
Індекс Тейла	Можна розкласти на групи і визначити нерівність як всередині так і між групами Охоплює весь розподіл	Менш інтуїтивно зрозумілий і його не можна порівняти між популяціями різного розміру або з різною груповою структурою	Для оцінки вкладу в загальну нерівність окремих груп населення
Індекс Робіна Гуда	Можна зобразити графічно Порівняно із коефіцієнтом Джині містить у собі більше даних про верхні та нижні хвости розподілу	Складна процедура декомпозиції нерівності на внутрішньо- та між групову	Показує яку частку доходу потрібно перерозподілити від багатих до бідних для наближення ситуації до рівності

Примітка. Складено автором на підставі [50], [51], [53], [58], [69].

Окрім цього існують також немонетарні оцінки економічної нерівності та бідності. Їх використання пояснюється тим, що отриманий дохід лише частково відображає зміну (приріст) добробуту тієї чи іншої особи, яка насправді включає як матеріальні, так і нематеріальні активи:

1) рухоме та нерухоме майно (земля, будинок, квартира, гараж, побутова техніка, меблі, витвори мистецтва, коштовності та інші споживчі блага);

2) фінансові активи – заробітна плата, премії, бонуси, акції, облігації, банківські депозити, готівка, патенти, корпоративні опціони тощо;

3) пільги – права на безкоштовні проїзд у громадському транспорті, лікування та ліки, харчування, зв'язок, навчання тощо;

4) людський капітал – отриманий від природи (наприклад, талант, пам'ять, міцне здоров'я, фізична сила тощо) та набутий (виховання, освіта, професійний досвід, родинні та ділові зв'язки, посадовий стан, репутація та імідж, суспільне визнання і т.п.).

Також є суб'єктивний підхід – він ґрунтується на думці самого індивіда про рівень його бідності. Використання цього підходу дозволяє конкретизувати більш значущі аспекти нерівності та бідності, оскільки бідність проявляється не лише у браку коштів для існування, а й у незадовільному стані здоров'я та харчування, низькому рівні освіти, незадовільних житлових умовах, соціальної ізоляції тощо.

Підводячи підсумок, рейтинги країн подібні за різними показниками нерівності. Однак вибір показника важливий під час аналізу політики, яка може по-різному вплинути на осіб у верхній і нижній частині розподілу. Крім того, еволюція нерівності всередині країни з плином часу може демонструвати дуже різну закономірність залежно від використовуваного показника.

Щоб порівняти показники нерівності між країнами, дослідники повинні пам'ятати про відмінності між країнами у джерелах даних та визначеннях. Дані, що використовуються для вимірювання економічної нерівності, зазвичай надходять з опитувань домогосподарств і особливо погано підходять для вивчення нерівності на верхньому кінці розподілу доходів. Ультрабагаті рідше відповідають на запитання

про свій дохід та його склад. Натомість у новітній літературі використовуються адміністративні дані, отримані з податкових записів, які не піддаються цензурі.

Ще одне застереження дослідження нерівності – часові рамки. Більшість показників нерівності статичні за своєю природою, зосереджені на місячному або річному доході. Таким чином, тимчасові потрясіння доходу можуть призвести до переоцінки ступеня нерівності порівняно з мірами більш тривалого періоду. Аналогічно, деякі перехресні відмінності в доходах відображають відмінності між особами через їхній вік, оскільки ці показники, як правило, об'єднують молодих недосвідчених працівників з працівниками на вершині своєї кар'єри. Ці відмінності зникли б, якби натомість порівняти доходи людей протягом усього життя. Питання часового горизонту пов'язане з більшим питанням соціальної мобільності та нерівності можливостей загалом. Народження в менш забезпеченій сім'ї або зростання в бідному районі мають тривалий вплив на людей і вони можуть потрапити в пастку бідності.

1.3 Причини економічної нерівності населення

Всередині суспільства існує багато причин економічної нерівності населення. Вони часто взаємопов'язані, нелінійні та складні. Деякі з них носять економічний характер, наприклад, роль технологій в глобалізованій економіці; інші носять соціальний характер, наприклад, зміни в тому, з ким люди зазвичай одружуються; певні причини пов'язані з політичними шоками, а деякі головним чином із зростанням доходів найбільш високооплачуваних працівників. До факторів, що певною мірою впливають на економічну стратифікацію, відносять ринок праці, вроджені здібності людей, освіту, расу, стать, культуру, моделі розвитку тощо.

Важливо розуміти, що фактори, які сприяють зростанню нерівності в одній частині населення, скажімо, між 1% та 99%, не завжди повністю пояснюють, чому нерівність росте в інших місцях. Важливо також розуміти, що цілий ряд чинників – економічних, соціальних і ролі держави – сприяють зростанню нерівності.

Одним із найважливіших факторів є вплив глобалізації, або процесу, в результаті якого глобальна економіка стала більш інтегрованою завдяки складній серії міжнародних потоків, що включають технології та інформацію, торгівлю, фінанси та інвестиції, виробництво та міжнародну міграцію. Існує думка, що благами глобалізації користуються нерівномірно в різних суспільствах. Такі аспекти глобалізації як аутсорсинг підприємств призводять до втрати робочих місць і зниження доходів.

Всі потоки, що включає глобалізація, можуть чинити певний вплив на нерівність доходів, але, можливо, найбільшу силу мають потоки технологій та інформації. Це не дивно – вони вже давно справляють вплив на добробут людей. Узяти наприклад луддитів, текстильників в ХІХ столітті у Англії, які розбивали нещодавно встановлене обладнання. Луддитів іноді зображують як людей, що майже ірраціонально бояться технологій. Насправді ж у них були вагомі причини бунту проти індустріалізації. Вони були майстрами, які витратили час на розвиток своїх навичок. Коли почалася промислова революція, вони не хотіли, щоб ці навички були викинуті на звалище прогресу. Як написав економіст Пол Кругман, «Механізація в кінцевому підсумку – тобто через пару поколінь – призвела до значного підвищення рівня життя у Великобританії. Але далеко не ясно, чи отримали звичайні робочі якісь вигоди на ранніх стадіях промислової революції; багато робочих явно постраждали» [52].

Луддити ілюструють реальність того, що майже кожна хвиля технологічних змін приносить як переможених, так і переможців. Сьогоднішній день не є винятком. Всього за останні кілька десятиліть число людей, зайнятих в якості телефонних операторів і друкарок-стенографісток, помітно скоротилося.

Отже, технологічні зміни впливають на світ праці, знецінюючи і переоцінюючи навички і, звичайно ж, створюючи зовсім нові навички та робочі місця. Цей взаємозв'язок між навичками і технологіями розглядається багатьма як важливий чинник зростання нерівності у доходах. Голландський економіст Ян Тінберген охарактеризував її як «гонку між технологіями і освітою». Автори книги, які взяла фразу Тінбергена в якості назви, Клаудія Голдін і Лоуренс Кац пояснили

своє мислення так: «Коли технічний прогрес випереджає зміни в освіті, нерівність, як правило, зростає. Точно так само, коли зростання рівня освіти прискорюється, економічна нерівність часто знижується» [52].

Ерік Бріньольфссон з Массачусетського технологічного інституту назвав технології «головною рушійною силою зростання нерівності». Заперечуючи проти цього пояснення, Джонатан Ротвелл зазначає, що якщо технологічний прогрес вимірюється високими показниками винаходів, то між ним і нерівністю існує негативна кореляція. Країни з високим рівнем винаходів (кількість заявок на патенти) демонструють меншу нерівність, ніж країни, де винаходів менше [25].

Дивлячись на нинішній стан гонки між технологіями і освітою, часто стверджується, що технології зараз лідирують, а освіта не встигає за ними. В результаті люди з більш низьким рівнем освіти піддаються зростаючій небезпеці того, що їх робочі місця будуть замінені технологіями. З іншого боку, люди з високим рівнем кваліфікації мають хороші можливості для ефективного використання нових технологій і отримують все більшу віддачу від своєї освіти.

Однією з основних причин економічної нерівності в сучасних ринкових економіках є те, що заробітна плата визначається ринком, а отже, на неї впливають попит і пропозиція. З цієї точки зору, нерівність викликана відмінностями в попиті та пропозиції на різні види робіт [7].

Робота, на якій бажають працювати багато робітників (висока пропозиція), але наявна лише невелика кількість посад (низький попит), призведе до низької заробітної плати. Це пояснюється тим, що конкуренція між працівниками знижує заробітну плату. Прикладом цього можуть бути роботи низької кваліфікації, такі як миття посуду або обслуговування клієнтів. Через постійне безробіття в країнах з ринковою економікою та той факт, що ці роботи вимагають дуже мало кваліфікації, призводить до дуже високої кількості бажаючих працювати. А кількість робочих місць, навпаки, обмежена. Конкуренція серед робітників має тенденцію до зниження заробітної плати, оскільки, якщо хтось із робітників вимагає більшої заробітної плати, роботодавець може просто найняти іншого працівника за таку ж низьку заробітну плату.

Робота, де мало бажаючих працівників (низька пропозиція), але високий попит на навички, які мають ці працівники, призведе до високої заробітної плати. Це пояснюється тим, що конкуренція між роботодавцями призведе до підвищення заробітної плати. Прикладом цього можуть бути висококваліфіковані професії, такі як інженери або здібні генеральні директори. Конкуренція між роботодавцями, як правило, підвищує заробітну плату, оскільки якщо будь-який роботодавець вимагає низьку заробітну плату, працівник може просто звільнитися і легко знайти нову роботу з більш високою заробітною платою [25].

Хоча наведені вище приклади, як правило, ототожнюють навички з високим попитом і заробітною платою, це не обов'язково так. Наприклад, висококваліфіковані комп'ютерні програмісти в західних країнах помітили, що їх заробітна плата пригнічена конкуренцією з боку програмістів з Індії, які готові погодитися на нижчу заробітну плату.

Кінцевими результатами цих взаємодій попиту та пропозиції є градація різних заробітних плат, що представляють нерівність доходів у суспільстві.

Наступні після технологій глобалізаційні потоки з найбільшим потенціалом впливу на розподіл доходів це торгівля і інвестиції.

Згідно стандартної торгової теорії, зростання світової торгівлі повинно збільшити розрив у заробітній платі в розвинених країнах і скоротити його у країнах, що розвиваються. Коли багаті країни торгують з бідними, низько кваліфіковані робітники у багатих країнах можуть помітити зниження заробітної плати в результаті конкуренції, тоді як низько кваліфіковані працівники в бідних країнах можуть побачити підвищення заробітної плати. На практиці неясно, чи це дійсно сталося; а якщо це відбулося, то вплив був вкрай скромним. Насправді ж, деякі дослідження показують, що розрив у заробітній платі збільшився як в розвинених, так і країнах, що розвиваються.

Однак є країни, де зростання торгівлі вплинуло досить сильно, особливо там, де законодавство про захист зайнятості є відносно вільним. Фактично, в країнах, де легше наймати і звільняти працівників, збільшення імпорту має більший вплив на розрив у доходах, особливо якщо вони надходять з країн з низьким рівнем доходу.

У ХХ столітті гроші рідко перетинали кордони. Деякі кошти спрямовувалися закордон для оплати імпорту і у якості грошових переказів, але це становило дуже незначну частину економічної діяльності більшості країн. Аналогічним чином підприємства, як правило, інвестували в основному усередині країни і дуже мало витрачали на прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – купівлю іноземних підприємств або операції закордоном. Ще на початку 1980-х років на ПІІ доводилося не більше двадцятої частини економічної активності у країнах ОЕСР [52].

Сьогодні на неї, як правило, припадає близько половини, що гарантує, що ПІІ є одним з найбільш помітних аспектів глобалізації – прикладів достатньо: Американський виробник мікросхем Intel розробляє кремнієві чіпи в Індії; індійський конгломерат Tata наймає 20 000 співробітників у США для свого підрозділу інформаційних технологій.

Вплив технологій також проявляється в іншій економічній тенденції, яка йде поруч зі збільшенням нерівності в доходах і, можливо, сприяє цьому, а саме в зміні частки національного доходу від праці в сторону капіталу. Іншими словами, менша частина доходів економіки тепер надходить найманим працівникам, а більша – власникам бізнесів.

Суспільства потребують широкого спектра ресурсів для виробництва товарів і послуг. Повинні бути наявні чотири фактори виробництва – земля, праця, капітал і підприємництво. Для нерівності доходів взаємозв'язок між двома з цих чинників – робочою силою і капіталом – особливо важливий. У кінцевому рахунку, капітал належить комусь – це може бути приватна особа, сім'я або, найчастіше в наші дні, акціонери.

Всі ці види економічної діяльності приносять дохід, але історично економісти вважали, що частка цього доходу, яка йде на робочу силу, і частка, яка йде на капітал, не змінюються. Так, вони могли тимчасово трохи піднятися або впасти, але з часом розподіл виглядав стабільним. Дійсно, ця ідея була настільки закріплена, що стала одним з шести фактів або узагальнень довгострокового економічного зростання, викладених економістом Ніколасом Калдором в 1950-х роках [52].

Останні кілька десятиліть все більше ставлять під сумнів висновки Калдора. З'являється все більше свідчень того, що частка національного доходу, що спрямовується на капітал, зростає, а частка, що спрямовується на робочу силу, падає, і що в даний час це глобальне явище. На початку 1990-х років частка робочої сили у всіх країнах ОЕСР становила близько двох третин, або 66,1%; до кінця 2000-х років вона знизилася до 61,7%.

Ряд факторів сприяв цьому зниженню частки робочої сили, наприклад конкуренція з боку експорту з країн, що розвиваються, і послаблення правил, що стосуються робочих місць і зайнятості. Але найбільшим фактором, схоже, є технології, на частку яких, за оцінками ОЕСР, доводиться близько 80% змін (хоча деякі економісти стверджують, що основним фактором є фінансова глобалізація). Це свідчить про більш широке використання роботів та автоматизації, а також про зростаючу складність обробки інформації. Наслідки очевидні: дохід, який колись йшов працівникам, тепер йде власникам капіталу, які фінансують машини або програмне забезпечення, що в більшій або меншій мірі замінили цих працівників.

Важко сказати напевно чи є цей зсув у частці доходів від праці до капіталу причиною нерівності доходів. Ці два процеси, безумовно, розвивалися паралельно один одному в останні десятиліття, але встановлення причинно-наслідкового зв'язку між ними є складним завданням. Однією з багатьох перешкод є те, що кордони між працею і капіталом вже не так чіткі, як колись. У ранню індустріальну епоху, коли робітники обслуговували складальні лінії і фабрики, що належали окремим особам або сім'ям, було легко зрозуміти, хто представляв працю і хто капітал. Але сьогодні часто працівники також проникають в табір капіталу через акції та інвестиції в пайові фонди. Тим не менш, деякі дослідження показують, що зниження частки робочої сили в доходах підживлює нерівність: наприклад, в доповіді Міжнародної організації праці про країни G20 говориться, що зниження частки робочої сили на 1% збільшує нерівність у доходах на ринку (тобто дохід до сплати податків і трансфертів) на 0,1- 0,2%.

Все популярнішими стають нетрадиційні робочі місця, що включають неповний робочий день і короткострокову роботу, а також самостійну зайнятість. З

середини 1990-х років більше половини всіх нових робочих місць у країнах ОЕСР були нетрадиційними. Незалежно від переваг або недоліків такого роду роботи є явні ознаки того, що її розвиток пов'язаний з нерівністю доходів по ряду причин.

По-перше, це пов'язано зі «спустошенням» робочої сили. По суті, частка людей у традиційному середньому складі робочої сили – постійних співробітників, що володіють навичками середнього рівня і виконують рутинні завдання, таких як бухгалтери, – скоротилася. В період з 1995 по 2010 рік ця частка скоротилася з 53% до 41% робочої сили в країнах ОЕСР. Але частка людей, які працюють на двох кінцях спектру – висококваліфікованих працівників, таких як дизайнери, і працівників з низькою кваліфікацією, таких як водії, – збільшилася, і вони все частіше працюють неповний робочий день, тимчасово або на себе. Ця U-подібна тенденція сама по собі, ймовірно, призведе до збільшення нерівності в доходах.

Другий важливий зв'язок між нетрадиційною роботою і нерівністю доходів стосується оплати праці та умов праці таких працівників. На низькому рівні спектру навичок знаходяться такі працівники, що як правило мають як нижчий річний заробіток (тому що вони працюють менше годин або наявні періоди безробіття між контрактами), так і більш низький погодинний заробіток, ніж у постійних працівників. Такі робочі місця часто асоціюються з гіршими умовами праці і меншою стабільністю, що призвело до того, що деякі описують цей клас працівників як «прекаріат» (від precarious – нестабільний) [52].

Зростання нетрадиційної роботи допомагають пояснити численні фактори. Один з них – технології, що одночасно збільшує попит на сумісників і тимчасових працівників і полегшує їх працевлаштування. Іншим фактором є зміна вигляду самої робочої сили, зокрема зростає число жінок, які виходять на роботу. Або за власним бажанням, або тому, що у них немає вибору, велике число жінок обирають роботу на неповний робочий день, щоб мати можливість збалансувати свої кар'єрні та сімейні потреби. Третім фактором є ослаблення законів, що захищають тимчасових працівників. В умовах поділу робочої сили між сильно захищеними постійними «інсайдерами» і слабо захищеними тимчасовими «аутсайдерами» роботодавці

можуть віддати перевагу тимчасовим співробітникам, яких легше наймати і звільняти у відповідь на зміну умов ведення бізнесу.

Багато людей вважають, що існує взаємозв'язок між відмінностями у вроджених здібностях, таких як інтелект, сила або харизма, і рівнем багатства людини. Зв'язок цих вроджених здібностей із ринком праці свідчить про те, що такі вроджені здібності користуються великим попитом у порівнянні з їх пропозицією і, отже, відіграють велику роль у підвищенні заробітної плати тих, хто ними володіє. Такі вроджені здібності можуть також впливати на здатність людини діяти в суспільстві загалом, незалежно від ринку праці.

Були проведені різні дослідження щодо кореляції між показниками IQ та багатством/доходом. У книзі під назвою «IQ та багатство націй», написаній доктором Річардом Лінном, цей зв'язок досліджується з обмеженим успіхом, тоді як інші рецензовані наукові роботи також наштовхнулися на різку критику своїх висновків. Без подальших досліджень з цієї теми, що включатимуть загальноприйнятні статистичні моделі, досить важко прийти до об'єктивного висновку про те, чи існує зв'язок між інтелектом та багатством/доходом [7].

Одним із важливих факторів у створенні нерівності є різний доступ людей до освіти. Освіта, особливо освіта в області, де є високий попит на працівників, створює високу заробітну плату для тих, хто має таку освіту. Навпаки, ті, хто не в змозі отримати освіту, зазвичай отримують набагато нижчу заробітну плату. Багато економістів вважають, що основною причиною зростання нерівності у світі з 1980-х років є зростання попиту на висококваліфікованих працівників у високотехнологічних галузях. Вони вважають, що це призвело до підвищення заробітної плати для тих, хто має освіту, але не збільшило заробітну плату тих, хто не має освіти, що призвело до більшої нерівності.

Політичні рішення урядів відіграють значну роль у визначенні купівельної спроможності сімей. Заробітна плата, яку ми отримуємо від наших роботодавців, є лише одним фактором – хоча і важливим – у визначенні того, скільки ми повинні витратити на себе і свої сім'ї. Що дійсно має значення, так це те, що залишиться після того, як ми заплатимо податки і отримаємо державні трансферти – загальну

суму, яку економісти називають чистим доходом. Податки і трансферти багато в чому сприяють скороченню нерівності в доходах по двом основним причинам. По-перше, працівники з більш високою заробітною платою, як правило, платять більш високі податки, ніж їх колеги з нижчою заробітною платою; по-друге, працівники з більш низькою заробітною платою, як правило, отримують підтримку від держави. У сукупності ці системи податків і трансфертів відіграють велику роль у скороченні розриву в доходах. Різниця між індексом Джині для розподілу доходу до оподаткування та індексом Джині після оподаткування є показником впливу такого оподаткування.

Аж до середини 1990-х років податки і трансферти, як правило, грали все більшу роль у скороченні нерівності. Але в середині десятиліття картина почала змінюватися у зворотний бік. Ключова зміна сталася з боку трансфертів, особливо в зв'язку зі скороченням витрат на допомоги по безробіттю. Безробіття знизилося, тому все менше людей зверталися за допомогою, в той час як правила звернення за допомогою були посилені.

Податки у цілому мали тенденцію до зниження, що, як правило, призводило до збільшення нерівності в доходах. З одного боку, деякі наслідки цього були пом'якшені тим фактом, що прибуткові податки також стали більш прогресивними – якщо податки знижувалися для більш високооплачуваних працівників, вони ще більше знижувалися для низькооплачуваних працівників. З іншого боку, дуже високооплачувані працівники (верхній 1% розподілу), схоже, подолали цю тенденцію до все більш прогресивного оподаткування, що призвело до значного зниження їх податкового тягаря.

До 1980-х років економіка країн ОЕСР, як правило, була більше регульованою, ніж сьогодні. Не було нічого незвичайного в тому, що одна національна авіакомпанія володіла монополією на певні маршрути. За минулі десятиліття більшість країн ОЕСР реформували правила, що стосуються товарів, послуг і зайнятості, з метою зробити свою економіку більш динамічною.

Уряди також схильні грати пасивну роль на ринку праці. У минулому підвищення заробітної плати іноді обговорювалося на національному рівні, і

існувало відносно більш жорстке регулювання того, як і коли компанії могли відпускати працівників. Сьогодні ринковим силам, як правило, надається більша свобода дій.

Ці реформи не отримали загального схвалення, але, в цілому, вони допомогли збільшити кількість працюючих людей. Однак вони також призвели до збільшення розриву в заробітній платі, що призвело до зниження заробітної плати працівників низької кваліфікації і підвищення заробітної плати працівників високої кваліфікації. Це сталося з двох основних причин. По-перше, приплив нових працівників в робочу силу включав в себе деяких дуже низькооплачуваних працівників. Багато хто з них, особливо працюючі неповний робочий день і тимчасові працівники, в даний час охоплені більш слабкими законами про захист зайнятості, ніж у минулому. По-друге, в умовах зростаючої конкуренції в економіці кваліфіковані працівники користуються все більшим попитом і можуть отримувати більш високу заробітну плату.

Уряди також можуть впливати на нерівність доходів за допомогою їх політики в широкому спектрі інших областей, у тому числі через їх підходи до міграції, правил, що стосуються робочих місць і зайнятості і, зокрема, освіти.

У багатьох країнах існує гендерна різниця в заробітній платі на користь чоловіків на ринку праці. Цьому розриву сприяють й інші фактори, крім дискримінації. У середньому жінки частіше, ніж чоловіки, враховують інші фактори, окрім оплати, коли шукають роботу, і, можливо, менш охоче подорожують або переїжджають. Томас Соуелл у своїй книзі «Знання та рішення» стверджує, що ця різниця пов'язана з тим, що жінок неохоче беруть на роботу через вірогідні шлюб та вагітність. Іншою причиною цього може бути професійна сегрегація, яка означає, що жінки зазвичай займають низькооплачувані посади та сектори, такі як соціальні послуги та освіта.

Існує також загальновизнана нерівність у багатстві, доходах та економічному добробуті людей різних рас. У багатьох країнах існують дані, які свідчать про те, що представники певної расової демографічної групи мають нижчу заробітну плату, менше можливостей для кар'єрного зростання та просування в освіті, а також

розриви в достатку між поколіннями. Дослідження виявили появу так званого «етнічного капіталу», завдяки якому люди, що належать до раси, яка зазнала дискримінації, народжуються в неблагополучних сім'ях із самого початку і, отже, мають менше ресурсів і можливостей у своєму розпорядженні [20]. Загальна відсутність освіти, технічних і когнітивних навичок, а також успадкованого багатства в межах певної раси часто передається з покоління в покоління, що, по суті, ускладнює вихід із цих расових циклів бідності.

Дослідження 2019 року, опубліковане в PNAS, показало, що глобальне потепління відіграє роль у збільшенні економічної нерівності між країнами, прискорюючи економічне зростання в розвинених країнах, і одночасно гальмуючи таке зростання в країнах, що розвиваються. У дослідженні говориться, що 25% розриву між розвиненим світом і країнами, що розвиваються, можна пояснити глобальним потеплінням [54].

У звіті Oxfam та Стокгольмського інституту навколишнього середовища за 2020 рік йдеться про те, що 10% населення планети з найвищими доходами були відповідальними за більш ніж половину глобальних викидів вуглекислого газу з 1990 по 2015 рік, які зросли за цей час на 60% [42]. Згідно зі звітом ЮНЕП за 2020 рік, надмірне споживання багатими є значущим фактором кліматичної кризи [25].

Конденсація багатства – це теоретичний процес, за допомогою якого за певних умов новостворене багатство має тенденцію зосереджуватися у володінні вже багатих осіб або організацій. Це відображено в поширеній приказці «багаті стають багатшими, а бідні стають біднішими». Згідно з цією теорією, ті, хто вже володіє багатством, мають засоби для інвестицій в нові джерела створення багатства і таким чином є бенефіціарами нового багатства. З часом конденсація багатства може суттєво сприяти збереженню нерівності в суспільстві. Томас Пікетті у своїй книзі «Капітал у XXI столітті» стверджує, що основоположною силою дивергенції є зазвичай більша прибутковість капіталу (r), ніж економічне зростання (g), і що більші статки дають вищі прибутки [11].

Також однією із розповсюджених і популярних теорій, що пояснюють глобальну нерівність, є теорія про вплив географічних умов [1]. Вона свідчить, що

величезний розрив між багатими та бідними країнами пояснюється відмінностями в їх географічному положенні. Дуже бідні країни, зокрема в Африці, Центральній Америці та Південній Азії, розташовані між тропіком Рака та тропіком Козерога. Багаті країни навпаки зазвичай розташовані у помірних широтах. Така територіальна концентрація багатства і бідності робить географічну теорію зовнішньо дуже переконливою. Крім того існує думка, що клімат також може відігравати важливу роль, оскільки наш мозок працює набагато краще в помірних кліматичних умовах порівняно з сухим і спекотним кліматом.

Цю теорію критикують економісти Дарон Аджемоглу і Джеймс Робінсон у своїй книзі «Чому одні країни багаті, а інші бідні» [1]. Як спростування цієї теорії автори наводять економічні успіхи Сінгапуру, Малайзії та Ботсвани, розташованих у спекотному кліматі. Також автори наводять приклади країн зі схожими кліматичними умовами, але дуже різним рівнем життя: кордон США та Мексики, КНДР та Республіка Корея, ФРН та НДР. До того ж автори зазначають, що до приходу іспанських конкістадорів до Америки рівень життя в тропічних широтах там був значно вищим, ніж у помірних.

Самі ж автори, ґрунтуючись на положеннях нової інституційної економіки, бачать у політичних та економічних інститутах – сукупності правил і механізмів примусу до їх виконання, що існують у суспільстві, – основну причину відмінностей в економічному та соціальному розвитку різних держав, вважаючи інші фактори (географію, клімат, генетику, культуру, релігію тощо) другорядними.

Автори протиставляють два типи інститутів: екстрактивні – спрямовані на виключення більшої частини суспільства з процесу прийняття політичних рішень та розподілу доходів, та інклюзивні – спрямовані на включення максимально широких верств суспільства до економічного та політичного життя. За винятком широких верств суспільства з процесу прийняття політичних рішень, на думку авторів, неминуче слідує і наступ на економічні права всіх, хто не належить до еліти. А відсутність у широких верств суспільства надійних гарантій прав власності та можливості отримувати дохід від своїх підприємств веде до зупинки економічного зростання [1].

Висновки до розділу 1

У першому розділі було розкрито науково-теоретичні аспекти глобальної економічної стратифікації та зроблено наступні висновки:

1. Термін стратифікація застосовується у багатьох галузях науки і сам по собі означає розшарування за певними ознаками. Економічна стратифікація означає диференціацію суспільства за економічною ознакою (матеріальний стан, дохід тощо). Терміни «економічна стратифікація» та «економічна нерівність» взаємопов'язані і часто взаємозамінні. Проблема нерівності виникла водночас з формуванням суспільства і держави і завжди привертала увагу філософів, мислителів та вчених. У різний час існували різні підходи до визначення стратифікації та погляди на нерівність: у античні часи розглядали державу як суспільство, що неминуче матиме класовий характер; гуманісти пояснювали нерівність тим, що деякі люди просто більш талановиті і працьовиті; класична політекономія виділяла три класи відповідно до джерела доходу і благ; Карл Маркс звинувачував у нерівності конфлікт між панівним класом, що володіє засобами виробництва, та пригніченим класом, що працює на перший тощо.

2. Було визначено, що існує велика кількість методик вимірювання економічної нерівності населення, заснованих на диференціації доходів, нерівності багатства або нерівності споживання. Було описано основні показники, серед яких крива Лоренца та коефіцієнт Джині, процентильні коефіцієнти, коефіцієнт Пальма, індекс Тейла, індекс Гувера (індекс Робіна Гуда), та порівняно їх між собою. Зазначалося, що важливо правильно обрати як об'єкт дослідження (дохід до спадкування чи після, споживання чи багатство, якої саме частини населення) так і конкретний показник, що залежить від змінної, яку вимірюють.

3. Було визначено ряд причин, що впливають на глобальну економічну нерівність. Серед основних наведено глобалізацію, розвиток технологій, розрив у заробітній платі, лібералізацію торгівлі, доступ до освіти, політичні умови, расовий фактор, вплив глобального потепління, відмінності у політичних та економічних інститутах. Розглядалися погляди науковців на ті чи інші причини глобальної економічної стратифікації.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ

2.1 Аналіз глобального розподілу багатства

За визначенням Credit Suisse багатство – це вартість фінансових активів домогосподарства плюс реальні активи (нерухомість тощо), мінус сума боргів [39].

У таблиці 2.1 узагальнено тенденції зростання сукупного багатства у світі протягом 2016-2020 рр.

Таблиця 2.1

Сукупне багатство за регіонами, млрд дол. США

Регіон	2016	2017	2018	2019	2020	Приріст за 2016-2020, млрд дол.США	Приріст за 2016-2020, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Африка	2 503	2 499	2 553	4 119	4 946	2 443	97,60
Азіатсько-тихоокеанський регіон	53 465	55 052	56 715	64 778	75 277	21 812	40,80
Європа	73 305	79 639	85 402	90 752	103 213	29 908	40,80
Латинська Америка	7 561	8 107	8 055	9 906	10 872	3 311	43,79
Північна Америка	92 381	101 005	106 513	114 607	136 316	43 935	47,56
Китай	23 393	29 000	51 874	63 827	74 884	51 491	220,11
Індія	3 099	4 987	5 972	12 614	12 833	9 734	314,10
Світ	255 708	280 289	317 084	360 603	418 342	162 634	63,60

Примітка. Складено автором на підставі [34], [35], [36], [37], [38].

Сукупне світове економічне багатство за останні п'ять років зросло на 162,6 трлн дол. США, або на 63,6%. У абсолютному вимірі найгірші темпи зростання продемонстрували такі бідні регіони як Африка (+2,4 трлн дол. США), Латинська Америка (+3,3 трлн дол. США) та Індія (+9,7 трлн дол. США). Розбивка по регіонах показує, що сукупне багатство зросло на 51,5 трлн дол. США у Китаї, на 43,9 трлн дол. США у Північній Америці та на 29,9 трлн дол. США у Європі – на ці

три регіони припадає ледова частка зростання добробуту у світі. Також 21,8 трлн дол. США додав Азіатсько-Тихоокеанський регіон (за винятком Китаю та Індії).

У відсотковому вимірі найвищі темпи зростання за останні п'ять років показали Китай (+220,11%) та Індія (+314,1%). Також можна помітити, що незважаючи на світову кризу через пандемію Covid-19, сукупне багатство у більшості регіонів показало значне зростання. У 2020 році велика частина приросту загального багатства припала на фінансові активи. Збільшення їх на 22,5 трлн дол. США трохи більше ніж удвічі перевищило зростання нефінансових активів (10 трлн дол. США). У 2019 році приріст фінансових активів забезпечив 39% приросту валового світового багатства і 71% приросту у Північній Америці. Нефінансові активи у 2019 році склали основну частину приросту сукупного багатства в Китаї, Європі та Латинській Америці і майже все нове багатство в Африці та Індії. У 2016 році зростання нефінансового багатства було найбільш помітним в Північній Америці та Азіатсько-Тихоокеанському регіону. Детальний склад сукупного багатства за регіонами у період 2016-2020 рр. наведений у Додатку А.

Розглянемо як змінювалося багатство на одного дорослого за регіонами у період 2016-2020 рр. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Середня сума багатства на одного дорослого за регіонами, дол. США

Регіон	2016	2017	2018	2019	2020	Приріст за 2016-2020, дол. США	Приріст за 2016-2020, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Африка	4 261	4 166	4 138	6 488	7 371	3 110	72,99
Азіатсько-тихоокеанський регіон	46 325	47 479	48 119	54 211	60 790	14 465	31,23
Китай	22 864	26 872	47 810	58 544	67 771	44 907	196,41
Європа	125 460	135 163	144 903	153 973	174 836	49 376	39,36
Індія	3 835	5 976	7 024	14 569	14 252	10 417	271,63
Латинська Америка	18 442	19 049	18 605	22 502	24 301	5 859	31,77
Північна Америка	337 078	374 869	391 690	417 694	486 930	149 852	44,46
Світ	52 819	56 541	63 100	70 849	79 952	27 133	51,37

Примітка. Складено автором на підставі [34], [35], [36], [37], [38].

У 2020 році добробут на дорослого у світі досягнув рекордних 79,9 тис. дол. США. Абсолютним лідером за багатством на одного дорослого є Північна Америка, де у 2020 році воно становило 486,9 тис. дол. США. Там за період 2016-2020 рр. добробут зріс майже на 150 тис. дол. США. На другому місці зі значним відривом знаходиться Європа (174,8 тис. дол. США). Найбіднішим регіоном залишається Африка, де багатство на одного дорослого становить лише 7,3 тис. дол. США.

Найвищі темпи зростання тут також продемонстрували Китай (+196,4%) та Індія (+271,6%). Найповільніше зростає багатство на одного дорослого у Латинській Америці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (виключаючи Китай та Індію).

Географічний дисбаланс в глобальному добробуті домашніх господарств очевидний з рис. 2.1, на якому порівнюється частка сукупного багатства кожного регіону з його часткою дорослого населення.

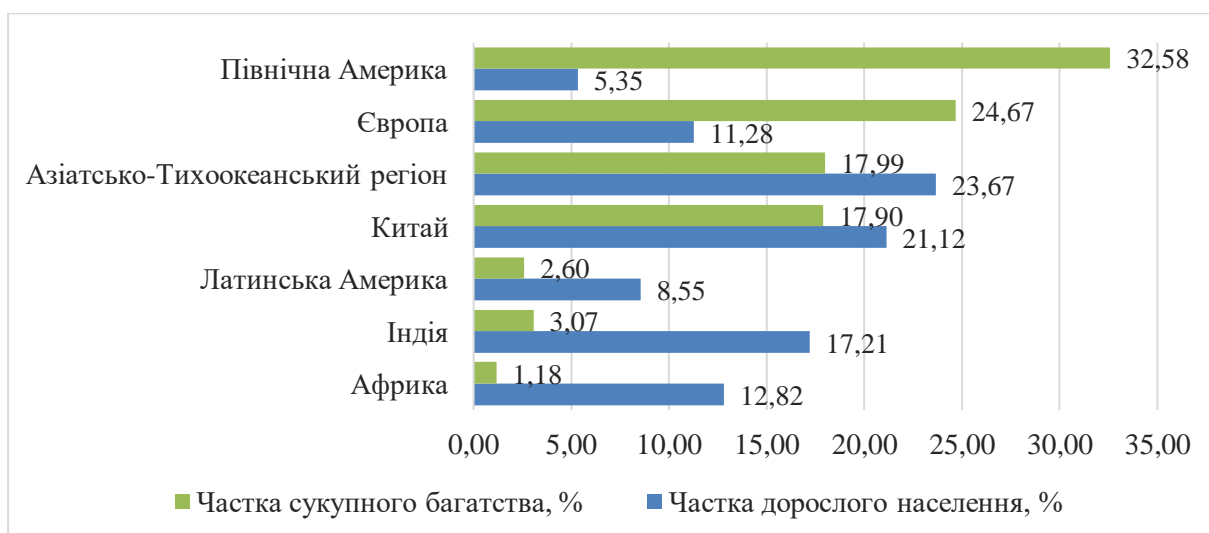


Рис. 2.1 Сукупне багатство і чисельність населення за регіонами, 2020 р.

Примітка. Побудовано автором на підставі [38].

На Північну Америку і Європу припадає 57,25% загального сукупного багатства, хоча у них проживає тільки 16,6% усього дорослого населення. У 2016 році в цих регіонах було зосереджено 65% сукупного багатства при частці дорослого населення 16%.

У жодному з інших регіонів частка багатства не відповідає частці населення. Найбільш незначна розбіжність спостерігається у Китаї, де 21% дорослого населення планети володіють 17,9% світового багатства. За останні п'ять років

Китай досяг значних результатів, на початок досліджуваного періоду 21% дорослого населення планети там володів тільки 9% світового багатства. Трохи більша розбіжність у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (23,7% дорослого населення планети володіють 18% світового багатства).

В інших регіонах нерівність між часткою дорослого населення і часткою сукупного багатства вражаюча: 12,8% дорослого населення планети в Африці володіють лише 1,18% світового багатства, 17,2% дорослого населення планети в Індії належать 3% світового багатства, 8,55% дорослого населення у Латинській Америці володіють 2,6% світового багатства.

Регіональну модель розподілу багатства можна додатково вивчити, розподіливши доросле населення за відповідними позиціями в глобальному сукупному багатстві. Наприклад, щоб увійти до числа найбагатшої половини жителів планети необхідні чисті активи всього в 7 552 дол. США. Щоб увійти до топ-10% необхідно володіти 129 624 дол. США, а щоб належати до 1% найбагатших у світі потрібно володіти активами на суму 1 055 337 дол. США. Визначення процентилей глобального багатства таким чином дозволяє встановити регіональну приналежність кожного глобального дециля (тобто 10%-вого зрізу) (рис. 2.2).

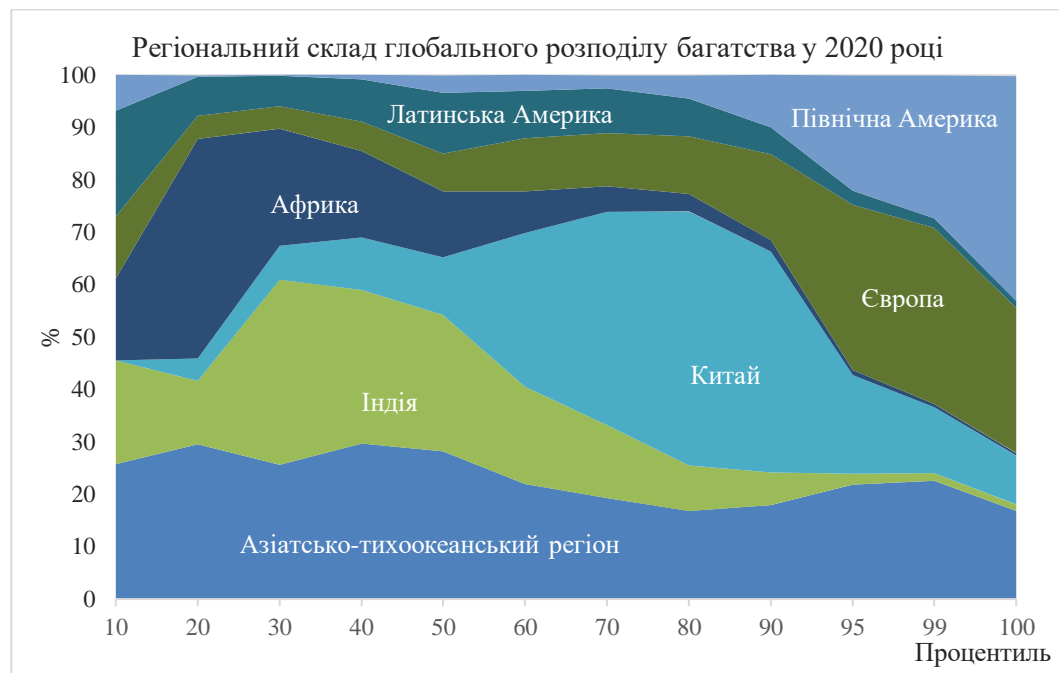


Рис. 2.2 Регіональний склад розподілу багатства у 2020 році

Примітка. Побудовано автором на підставі [38], [39].

Розглянувши рис.2.2 можна стверджувати про значну концентрацію жителів Африки, Індії та Азіатсько-Тихоокеанського регіону у нижчому сегменті піраміди багатства і домінування Північної Америки та Європи у верхніх процентилях розподілу. Найбільш яскравою особливістю є помітне місце Китаю у центральній частині діаграми. У 2020 році Китай був впевнено зосереджений посередині, причому основна маса його громадян займала глобальні децилі з 4 по 8. Виняткові темпи зростання добробуту у Китаї протягом останніх років зрушили профіль країни вправо, витіснивши країни і регіони з менш високими показниками зростання.

Рік тому сума багатства для входження в групу топ-1% становила 988 103 дол. США, таким чином 2020 рік знаменує собою рік, коли вперше більш ніж 1% всіх дорослих людей у світі є доларовими мільйонерами. Перейдемо до більш детального аналізу власників багатства розпочавши з числа доларових мільйонерів в окремих країнах (рис. 2.3).

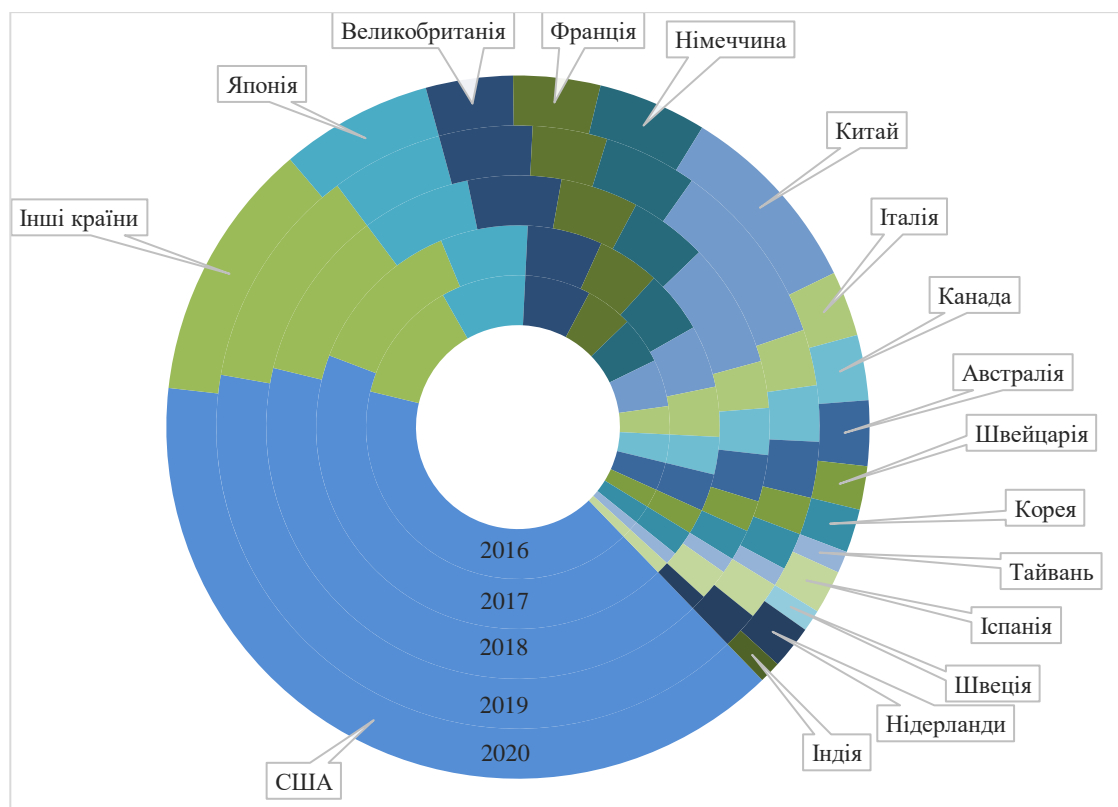


Рис. 2.3 Частка доларових мільйонерів по країнах у 2016-2020 рр., %

Примітка. Побудовано автором на підставі [34], [35], [36], [37], [38].

Для будь-якої країни число доларових мільйонерів залежить від трьох факторів: чисельності дорослого населення, середнього достатку і нерівності в добробуті. США високо оцінюються по всім трьом критеріям і мають на сьогоднішній день найбільшу кількість мільйонерів: 22 млн осіб, або 39,1% від загальної кількості доларових мільйонерів у світі. Це набагато випереджає Китай, що у 2020 році знаходився на другому місці з 9,4% всіх світових мільйонерів. Частка Японії, що посіла третє місце (6,6%), повільно, але неухильно погіршувалася протягом останніх років, і її позиції в даний час знаходяться під загрозою з боку Німеччини. Далі йдуть Великобританія (4,4%), Франція (4,4%), Австралія (3,2%), Канада (3%) та Італія (2,6%). Загалом наприкінці 2020 року у світі налічувалося 56,1 млн доларових мільйонерів, що на 5,2 млн більше ніж роком раніше і на 23,2 млн більше ніж у 2016 році (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Кількість мільйонерів у обраних країнах, 2016-2020 рр., тис. чоловік

Країна	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютний приріст за 2016-2020	Відносний приріст за 2016-2020, %
1	2	3	4	5	6	7	8
США	13 554	15 356	17 939	20 222	21 951	8 397	61,95
Німеччина	1 637	1 959	2 112	2 319	2 953	1 316	80,39
Австралія	1 060	1 160	1303	1 412	1 805	745	70,28
Японія	2 826	2 693	2 838	3 272	3 662	836	29,58
Франція	1 617	1 949	2 083	2 159	2 469	852	52,69
Великобританія	2 225	2 189	2 488	2 233	2 491	266	11,96
Китай	1 590	1 953	4 289	5 022	5 279	3 689	232,01
Швейцарія	716	335	725	810	1 035	319	44,55
Світ	32 931	36 050	45 647	50 873	56 084	23 153	70,31

Примітка. Складено автором на підставі [34], [35], [36], [37], [38].

Зростання кількості мільйонерів за останній рік відображає невідповідність між поліпшенням фінансових і реальних активів домогосподарств та економічним потрясінням, викликаним пандемією Covid-19. США додали третину від загальної кількості приросту мільйонерів за останній рік (1,7 млн нових мільйонерів) – вражаюче зростання в сформованих обставинах. Зростання числа мільйонерів за 2020 рік в інших країнах, перерахованих у таблиці 2.3, пояснюється в основному підвищенням курсу валюти по відношенню до долара США.

У підсумку за досліджуваний період 2016-2020 рр. кількість мільйонерів у світі зросла на 23,2 млн (або 70,3%). Безперечним лідером у абсолютному вимірі є США, де за п'ять років число мільйонерів зросло на 8,4 млн. У відносних показниках найкращі результати продемонстрував Китай: там з 2016 року кількість мільйонерів збільшилася у 2,3 рази. Найменші зміни серед вибраних країн відбулися у Великобританії – там число мільйонерів коливалося у межах 2,2-2,5 млн.

Відмінності у середніх рівнях багатства між країнами та регіонами поєднуються з високою нерівністю в рівнях багатства всередині цих країн та регіонів. Люди з низьким достатком часто зустрічаються серед більш молодих вікових груп, у яких було мало шансів накопичити активи. Інші, можливо, понесли збитки або особисті невдачі, чи живуть у регіонах, де перспективи створення багатства більш обмежені. Можливості жінок або різноманітних меншин також іноді обмежені.

Узагальнимо розподіл багатства серед всіх дорослих людей у світі та у розрізі регіонів в 2020 році (рис. 2.4) та порівняємо його з аналогічними показниками 2016 року (рис. 2.5) щоб дослідити динаміку за останні п'ять років.

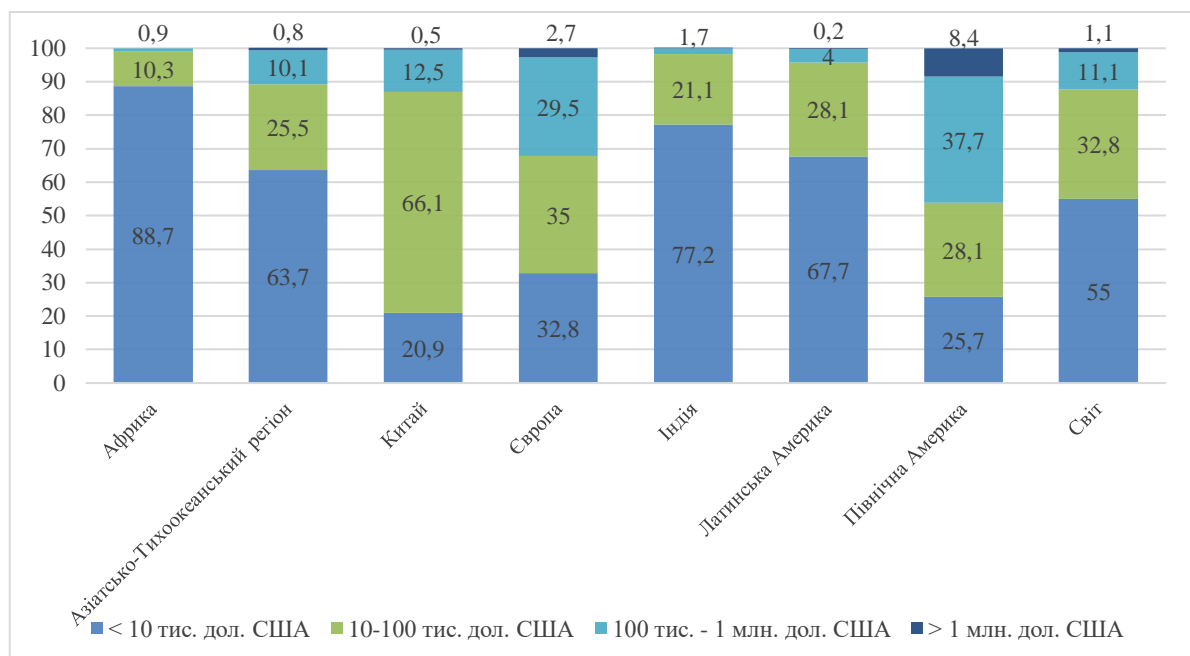


Рис. 2.4 Глобальний розподіл багатства у світі та за регіонами у 2020 р., %

Примітка. Побудовано автором на підставі [38].

У 2020 році 55% всіх дорослих у світі (2,9 млрд людей) мали статки нижче 10 тис. дол. США. У 2016 році цей показник становив 73,2%: більше 90% дорослого населення Індії та Африки потрапляли в цей діапазон.

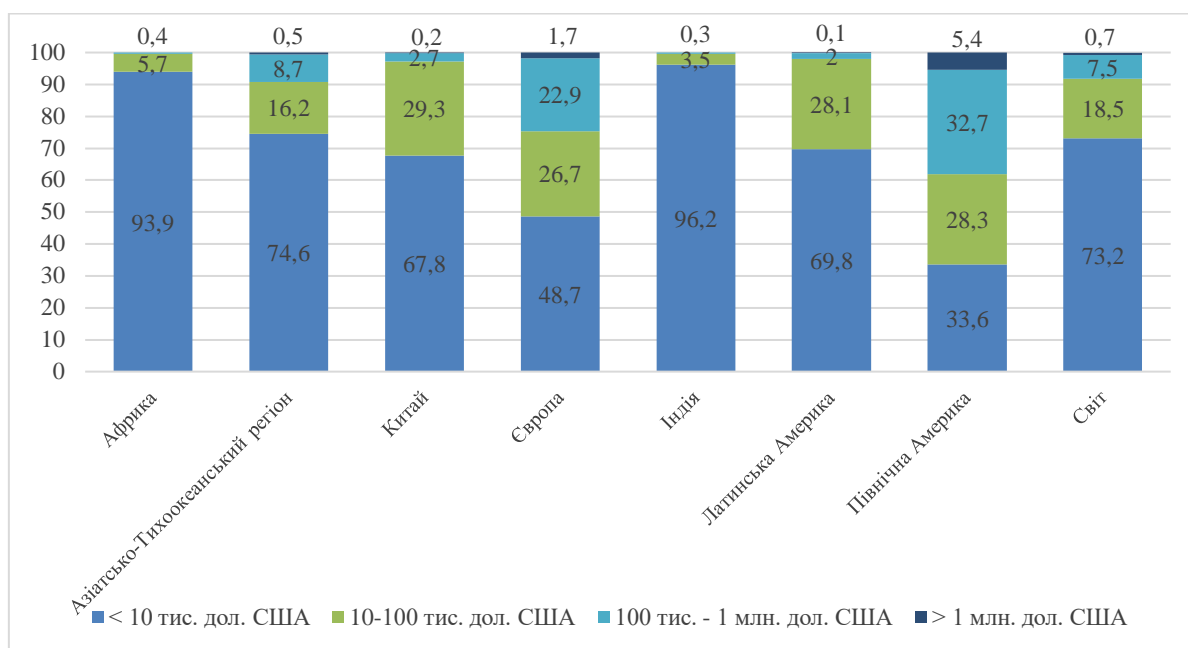


Рис. 2.5 Глобальний розподіл багатства у світі та за регіонами в 2016 р., %

Примітка. Побудовано автором на підставі [34].

У наступному сегменті, що охоплює людей зі статками в діапазоні 10 – 100 тис. дол. США, спостерігався найбільший ріст чисельності (від 18,5% або 897 млн чоловік у 2016 році до 32,8% або 1,7 млрд чоловік у 2020 році). Це відображає зростаюче процвітання економік, що розвиваються, особливо Китаю, і розширення середнього класу. Середні статки цієї групи становлять 33,4 тис. дол. США, що трохи менше середнього рівня добробуту у світі. У 2016 році Індія та Африка були суттєво недопредставлені у цьому сегменті. За досліджуваний період у Африці мало що змінилось, а Індія наростила частку даного сегменту з 3,5% до 21,1%. Також значно (більш ніж у 2 рази) зросла частка Китаю у категорії 10 – 100 тис. дол. США (з 29,3% у 2016 році до 66,1% у 2020 році).

Сегмент вищого середнього класу з багатством від 100 тис. до 1 млн дол. США у світі також помітно збільшився з 18,5% (365 млн осіб) у 2016 році до 32,8% (582,8 млн осіб) у 2020 році. У даний час вони володіють чистими активами на загальну суму 163,9 трлн дол. США (39,1% світового багатства), що майже в чотири

рази перевищує їх частку серед дорослого населення. Середній клас в розвинених країнах як правило відноситься до цієї групи.

Найвищий сегмент (доларові мільйонери) залишається відносно невеликим за розміром, але в останні роки швидко зростає. Сукупне багатство, що належить особам зі статками, вищими за 1 млн дол. США, у 2020 році становить 191,6 трлн дол. США. У цій категорії яскраво виражене домінування Північної Америки та Європи, ці люди значною мірою зосереджені у певних регіонах і країнах, і, як правило, ведуть схожий спосіб життя. Портфелі активів цих осіб також, ймовірно, будуть більш схожими, з акцентом на фінансові активи, зокрема акції, облігації та інші цінні папери, що торгуються на міжнародних ринках.

Таблиця 2.4 підсумовує оцінку того, що сталося з нерівністю багатства в окремих країнах за досліджуваний період. За будь-якими стандартами нерівність у багатстві висока в усіх країнах і виключно висока в деяких. Як приблизний орієнтир, встановимо типові значення: для частки багатства топ-1% найбагатших на рівні 35%, для індексу Джині 70 буде відносно низьким, вище 80 – високим. Ці значення набагато вищі за відповідні значення нерівності доходів або будь-якого іншого стандартного показника добробуту.

Таблиця 2.4

Тенденції нерівності в багатстві у вибраних країнах, 2016-2020 рр.

Країна	Індекс Джині, %					Частка багатства у топ-1%, %				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Китай	81,9	78,9	71,4	70,2	70,4	43,8	47,0	32,6	30,3	30,6
Індія	87,6	83,0	85,4	83,2	82,3	58,4	45,1	51,5	42,5	40,5
Франція	72,0	70,2	68,7	69,6	70,0	24,8	21,6	20,6	22,2	22,1
Німеччина	78,9	79,1	81,6	81,8	77,9	31,5	32,3	29,5	30,2	29,1
США	86,2	85,9	85,2	85,2	85,0	42,1	38,3	35,3	35,4	35,3
Великобританія	73,2	73,5	74,7	74,6	71,7	23,9	24,3	24,6	24,5	23,1
Іспанія	68,0	65,7	69,7	69,4	69,2	27,4	25,1	24,4	23,8	23,0
Росія	92,3	82,6	87,5	87,9	87,8	74,5	56,0	57,1	58,2	58,2
Японія	63,1	60,9	63,1	62,6	64,4	18,2	14,6	18,6	17,9	18,2
Австралія	68,2	65,2	65,8	65,6	65,6	22,0	22,9	22,4	22,2	20,9
ПАР	83,0	86,7	80,6	80,6	88,0	41,9	41,2	36,4	34,6	40,8
Швеція	83,2	83,4	86,5	86,7	87,2	35,9	41,9	36,7	37,4	34,9
Чилі	80,5	78,6	77,3	79,8	79,7	43,5	39,8	32,4	37,7	33,6

Примітка. Складено автором на підставі [34], [35], [36], [37], [38], [39].

Серед країн, наведених у табл. 2.4, індекс Джині для розподілу багатства суттєво не змінювався протягом досліджуваного періоду у Франції, Німеччині, США, Великобританії, Японії. Китай покращив свій показник зменшивши його з 81,9% у 2016 році до 70,4% на кінець 2020 року. Також дещо зменшився індекс Джині Індії, однак він все ще становить 82,3%, що вважається дуже високим показником нерівності. У Швеції та ПАР навпаки нерівність за індексом Джині за п'ять років зростає і становить дуже високі значення (88% у ПАР та 87,2% у Швеції в 2020 році). Найнижчі показники індексу Джині для розподілу багатства із країн, наведених у табл.2. , у Японії (64,4% у 2020 році), Австралії (65,6% у 2020 році), Іспанії (69,2% у 2020 році) та Франції (69,6% у 2020 році).

Частка сукупного багатства, що належить топ-1% найбагатших жителів за п'ять років у більшості країн зменшилась і перебуває на рівні або нижче встановленого типового значення 35%. Серед вибраних країн найвищий рівень нерівності за цим показником спостерігається у Індії (40,5% у 2020 році), Росії (58,2% у 2020 році) та ПАР (40,8% у 2020 році).

Наявні статистичні дані дозволяють побудувати тенденції розподілу сукупного багатства для всього світу (рис. 2.6).

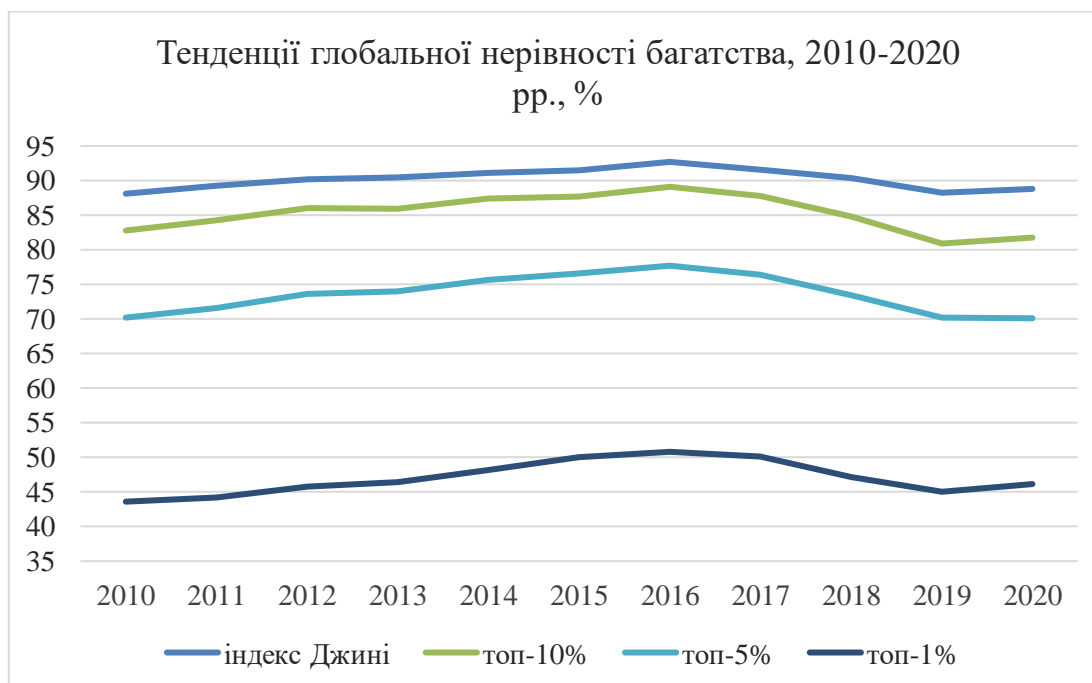


Рис. 2.6 Тенденції глобальної нерівності у розподілі багатства, 2010-2020 рр.

Примітка. Побудовано автором на підставі [39].

На кінець 2020 року нижні 50% розподілу дорослих осіб у глобальному розподілі багатства разом володіли частиною загального світового багатства, меншою за 1%. На противагу цьому найбагатший дециль (топ-10%) володіє 82% світового багатства, а лише верхньому процентилю (топ-1%) належить майже половина (45%) усіх активів домогосподарств.

Тенденція до глобальної економічної нерівності багатства з часом є результатом двох основних факторів. Глобальна нерівність зростає або зменшується у відповідь на зміни в нерівності багатства всередині країн: так званий компонент «всередині країн». Але на нього також впливають зміни середнього рівня багатства в країнах щодо середньосвітового: компонент «між країнами». У цьому столітті зростання добробуту домогосподарств на ринках, що розвиваються, особливо в Китаї та Індії, зменшило відмінності в багатстві між країнами, так що компонент «між країнами» скоротився досить швидко. Це був домінуючий фактор, що керував загальною тенденцією до зниження нерівності, що видно на рис.2.6. Однак його вплив послабився, оскільки середнє багатство в Китаї стало ближче до середнього світового багатства і може змінити напрямом, якщо багатство на дорослу людину в Китаї перевищить глобальне середнє багатство [33].

Частка топ-10% і коефіцієнт Джині для розподілу багатства продовжили знижуватися протягом останніх років, досягнувши 80,9% і 88,2% відповідно наприкінці 2019 року. Частка світового багатства, що належить топ-1%, з 2016 року також знижувалася, досягнувши 45% у 2019 році.

Наслідки пандемії Covid-19 призвели до зростання нерівності в багатстві у 2020 році в багатьох країнах. Вплив пандемії на зайнятість і доходи у 2020 році завдав шкоди найнижчим групам власників багатства, змусивши їх використовувати свої заощадження та/або наростити борги. На відміну від цього, зниження загального рівня економічної активності відносно не вплинуло на найбагатші групи населення, і, крім того, вони також виграли від нижчих процентних ставок на вартість акцій та житла.

Щодо того, що сталося в 2020 році, вирок одностайний. Усі індекси сходяться на думці, що глобальна нерівність багатства в 2020 році зростає: частка топ-10%

найбагатших зростає на 0,9 процентного пункту, частка топ-1% населення на 1,1 процентного пункту, а індекс Джині – на 0,6 пункту. Більше того, за єдиним винятком – часткою топ-1% у 2014 році – зростання нерівності у 2020 році було значно більшим, ніж зафіксовано в будь-якому році цього століття. Звичайно, як і в попередніх випадках, це підвищення може бути тимчасовим. Зокрема, вихід з поточної монетарної політики в найближчі місяці та роки цілком може змінити частково або цілком усі підвищення показників, які спостерігалися у 2020 році.

Нині зв'язок між зростанням ВВП і зростанням багатства домогосподарств у поєднанні з очікувано швидким поверненням економічної активності на допандемійний рівень дозволяє прогнозувати високі темпи зростання протягом 2020-2021 рр. За прогнозами, світове багатство зростає на 39% протягом наступних п'яти років та досягне значення 583 трлн дол. США до 2025 року. Очікується, що багатство на дорослу людину зростає на 24,8 тис. дол. США і досягне 104,7 млн дол. США, що стане переломним моментом: це означатиме, що середній добробут у світі в цілому перевищить поріг у 100 тис. дол. США. Також збільшиться число мільйонерів – воно досягне 84 млн чоловік [39].

Очікується, що багатство домогосподарств буде рости в середньому на 9,7% в рік у країнах з низьким і середнім рівнем доходу і на 9,4% в рік у країнах з рівнем доходу вище середнього в порівнянні з 5,8% у країнах з високим рівнем доходу. Як наслідок, на економіки, що розвиваються, припадатиме близько 42% приросту багатства за період 2020-2025 рр. Основна частка приросту багатства таких країн припадає на дві найбільші економіки: Китай та Індію [17]. Очікується, що як тільки пандемія буде взята під контроль, добробут Індії зростатиме швидкими темпами. Також можна припустити, що на частку Китаю припаде більше чверті від зростання багатства домогосподарств у світі. У 2025 році вірогідно середнє багатство на дорослу людину там складе 105,4 тис. дол. США, тобто Китай кваліфікуватиметься як країна з високим рівнем добробуту.

Що стосується інших регіонів, очікується відновлення зростання Латинської Америки в середньому на 8,1% на рік. Експерти Credit Suisse очікують, що багатство в регіоні зростає на 5,2 трлн дол. США у період 2020-2025 рр., при цьому Бразилія

внесе 1,5 трлн дол. США, а Мексика – ще 1,6 трлн дол. США. Північна Америка, Європа та Азіатсько-Тихоокеанський регіон (за винятком Китаю та Індії), швидше за все, будуть менш ефективними, оскільки багатство у 2020 році було штучно завищене, підкріплене заходами, вжитими для пом'якшення впливу Covid-19. Майбутнє зростання багатства буде обмежене, оскільки вплив таких заходів вже скорочується.

2.2 Аналіз диференціації доходів населення у світі

Нерівність доходів домашніх господарств відображає багато інших супутніх або прихованих форм нерівності і пов'язана з такими її аспектами, як наприклад, з нерівністю можливостей або нерівністю доступу до послуг охорони здоров'я чи освіти. Тому нерівність доходів певною мірою схожа на призму, через яку проглядаються багато інших форм нерівності, у тому числі у сфері праці. Основною складовою доходів домогосподарств є заробітна плата, тому доцільно буде в першу чергу розглянути диференціацію заробітної плати у світі.

На рис. 2.7 наведено значення мінімальної та середньої заробітних плат за рік у вибраних країнах в 2020 році.

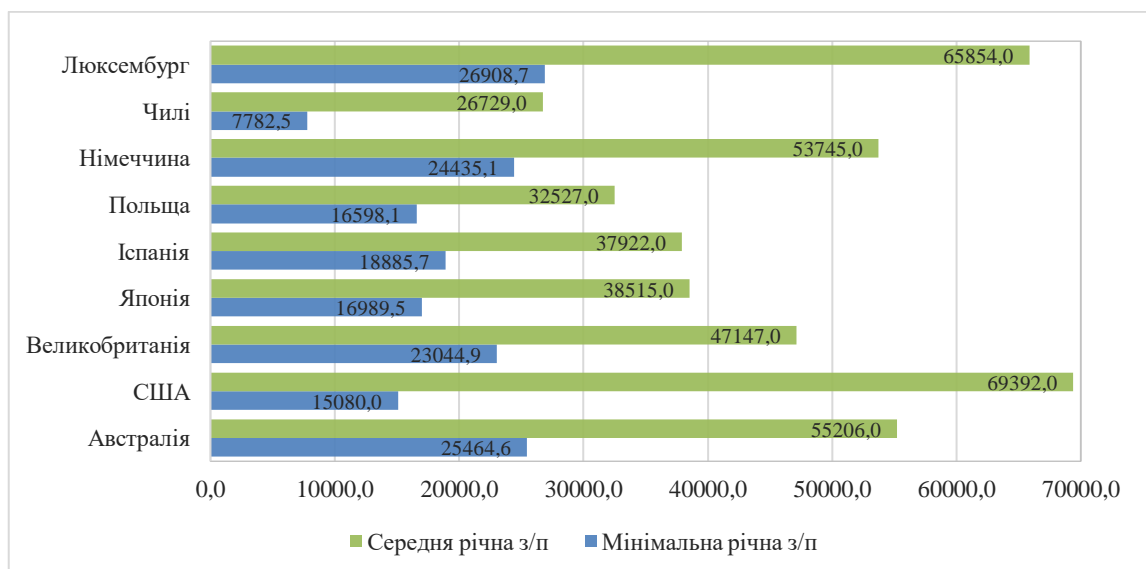


Рис. 2.7 Реальна мінімальна заробітна плата та середня річна заробітна плата у вибраних країнах в 2020 році, дол. США

Примітка. Побудовано автором на підставі [8], [57], [61], [71].

У США середня заробітна плата у 4,6 разів перевищує мінімальну і становить майже 70 тис. дол. США. Трохи менше у середньому заробляють в Люксембурзі – там середня заробітна плата становить 65,9 тис. дол. США на рік.

Можна помітити, що у багатьох країнах в порівнянні з 2016 роком (рис. 2.8) заробітна плата зросла несуттєво, а у деяких навіть зменшилась. Це пов'язано з пандемією Covid-19, яка значно впливала на показники ринку праці у 2020 році.

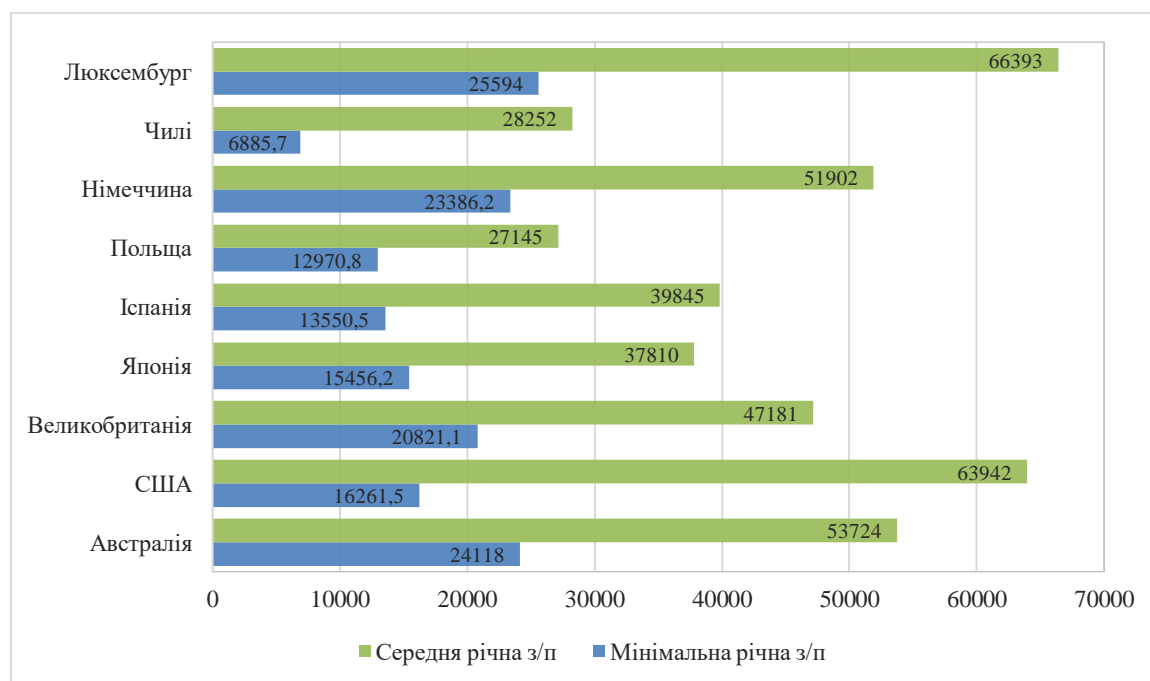


Рис. 2.8 Реальна мінімальна заробітна плата та середня річна заробітна плата у вибраних країнах в 2016 році, дол. США

Примітка. Побудовано автором на підставі [8], [57], [61], [71].

Впродовж чотирьох років, що передували пандемії, темпи зростання реальної заробітної плати у світі коливалися у діапазоні 1,6-2,2%. Якщо з вибірки виключити Китай, то темпи зростання заробітної плати в реальному вираженні за ці чотири роки коливалися на нижчому рівні, від 0,9% до 1,6%.

Впродовж кількох докризових років реальна заробітна плата найшвидше зростала в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та у Східній Європі і набагато повільніше – у Північній Америці, Північній, Південній та Західній Європі. У працівників Азіатсько-Тихоокеанського регіону мали місце найвищі темпи зростання заробітної плати серед усіх регіонів за період 2006-2019 рр., причому першими за цим показником були Китай, Індія, Республіка Корея, Таїланд і В'єтнам.

На відміну від цього у Північній Америці (Канаді та США) і Західній Європі темпи зростання реальної заробітної плати коливаються від нуля до близько 1%, хоча і з висхідною тенденцією у межах цього діапазону, що спостерігалася в останні два роки. У Латинській Америці й Карибському басейні темпи зростання реальної заробітної плати також почали відновлюватися після 2016 року; у 2018 році вони подолали одинвідсоткову позначку, після чого у 2019 році знов дещо впали. В Африці темпи зростання реальної заробітної плати почали відновлюватися у 2019 році після різкого падіння, яке мало місце у 2017-2018 роках у результаті постійного інфляційного тиску.

У світовому масштабі, за оцінками МОП (Міжнародна організація праці), 327 млн найманих працівників отримують лише чинну погодинну мінімальну заробітну плату або менше. Це – 19% усіх найманих працівників, серед яких – 152 млн жінок. Ці оцінки базуються на мікроданих щодо вибірки з 72 країн, яка охоплює близько 73% всіх осіб, які працюють за наймом, у світі [8].

Якщо не враховувати арабські держави, щодо яких немає достатніх даних для формування достовірних оцінок, можна побачити, що частка найманих працівників, які отримують заробітну плату на рівні мінімальної або менше, є найбільшою в Африці, а найменшою – в Європі та Центральній Азії. В Африці частка працівників, які отримують мінімальну заробітну плату або менше, оцінюється у 24%, що еквівалентно 32 млн працівників, 11 млн з яких – жінки. В абсолютному вираженні, однак, найбільша кількість працівників, які отримують мінімальну заробітну плату або менше, – в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні: там їх, за оцінками, 160 млн, зокрема 72 млн жінок. В Америці частка працівників, яким виплачують мінімальну заробітну плату або менше, оцінюється у 22%, що еквівалентно 76 млн осіб, 38 млн з яких – жінки. У Європі та Центральній Азії заробіток на рівні мінімальної заробітної плати або менше отримують 17%, або 58 млн працівників, зокрема 30 млн жінок.

За даними ООН, жінки в усьому світі заробляють 77 центів від кожного долара, який заробляють чоловіки за працю рівної цінності, при цьому розрив у

заробітній платі для жінок з дітьми ще більший. За нинішніх темпів потрібно 70 років, щоб ліквідувати глобальний гендерний розрив в оплаті праці.

За даними МОП, при оцінці з використанням показника середньої погодинної оплати праці чоловіків та жінок у 73 країнах світу (80% усіх найманих працівників) глобальний гендерний розрив в оплаті праці становив 16%. Однак дані сильно варіюються країнами – від 34% у Пакистані до -10,3% на Філіппінах, для яких характерний негативний розрив (тобто жінки заробляють більше чоловіків).

Відповідно до даної доповіді МОП, гендерний розрив у США за середньомісячною зарплатою становить 23,5%; за медіанною місячною зарплатою – 25,7%; у Бразилії – відповідно 20,1% та 20,8%; Китаї – 19,0% та 20,0%; ПАР - 28,6% та 30,8%; а для Таїланду відзначено нульовий розрив за середньою помісячною зарплатою та негативний -2,5% – за медіанною [8].

Усунення гендерного розриву в оплаті праці створює стимули більш активного залучення жінок на економіку. За оцінками МОП, скорочення розриву у співвідношенні у робочій силі чоловіків та жінок на 25% до 2025 року може збільшити світовий ВВП на 3,9% або на 5,6 трлн дол. США.

У літературі показано, що мінімальна заробітна плата може істотно сприяти звуженню гендерних розривів у оплаті праці. Зв'язок між мінімальною заробітною платою і зменшенням таких розривів спостерігається у багатьох країнах. Наприклад, в одному дослідженні показано, що гендерні розриви в оплаті праці серед виробничих працівників в Індонезії зменшилися завдяки підвищенню мінімальної заробітної плати, причому з різним впливом залежно від рівня освіти працівників і положення фірми-роботодавця у розподілі заробітної плати. В іншому дослідженні було встановлено, що підвищення мінімальної заробітної плати в Польщі за 2006-2010 рр. суттєво зменшило гендерний розрив у оплаті праці, особливо серед працюючої молоді. Нарешті, дослідження щодо впливу введення мінімальної заробітної плати у Великобританії та Ірландії виявило, що існування мінімального розміру оплати праці звузило гендерний розрив у оплаті праці в Ірландії, у Великобританії такого ефекту не було [8], [74].

Розглянемо медіанну величину заробітної плати за регіонами (рис. 2.9).

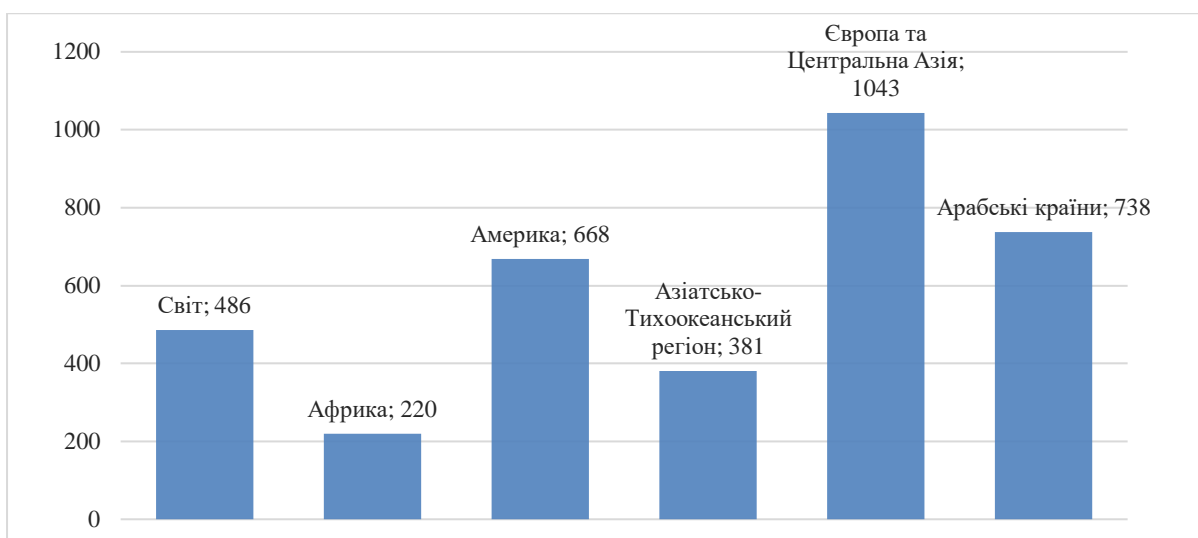


Рис. 2.9 Медіанна мінімальна заробітна плата за регіонами у 2019 році, дол. США

Примітка. Побудовано автором на підставі [8], [71].

У світовому масштабі медіанна величина мінімальної заробітної плати за 2019 рік становить 486 дол. США на місяць, що означає, що у половині країн світу мінімальна заробітна плата встановлена на рівні, нижчому за цю величину, а у половині – на вищому за неї. Загалом діапазон величин місячної мінімальної заробітної плати становить від 5 дол. США в Уганді до 2433 дол. США у Люксембурзі. Якщо порівняти ці показники з цифрами міжнародної межі бідності, визначеними Світовим банком, можна помітити, що в п'яти країнах рівень мінімальної заробітної плати знаходиться нижче межі крайньої бідності, яка наразі визначена як 1,90 дол. США на особу на добу. У восьми країнах мінімальна заробітна плата встановлена на рівні, нижчому за межу бідності в 3,2 дол. США; якщо орієнтуватися на поріг у 5,5 дол. США, то ця кількість зростає до 18 країн.

В Африці медіанна величина місячної мінімальної заробітної плати становить 220 дол. США, причому її цифри коливаються від 5 дол. США в Уганді до 767 дол. США на Сейшельських Островах. Найвища мінімальна заробітна плата – на Сейшельських Островах, у Лівії, Марокко і ПАР; найнижча – в Уганді, Бурунді та Руанді.

В Америці медіанна величина місячної мінімальної заробітної плати дорівнює 668 дол. США, а діапазон її значень коливається від 289 дол. США у Мексиці до

1612 дол. США у Канаді. Найвища мінімальна заробітна плата – у Канаді та США, найнижча – у Мексиці, Гаїті й на Ямайці.

В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні медіанна величина місячної мінімальної заробітної плати дорівнює 381 дол. США, при цьому її значення коливаються від 48 дол. США у Бангладеш до 2166 дол. США в Австралії. У цьому регіоні можна спостерігати чіткий розділ між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. Чотири розвинені країни, а саме Японія, Республіка Корея, Нова Зеландія і Австралія, виділяються більш високими рівнями мінімальної заробітної плати, від 1348 до 2166 дол. США на місяць. У більшості решти країн регіону мінімальна заробітна плата встановлена на рівні від 200 до 800 дол. США на місяць. Єдина країна в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, де мінімальна заробітна плата не досягла навіть найнижчої міжнародної межі бідності, – це Бангладеш.

У Європі та Центральній Азії медіанна величина місячної мінімальної заробітної плати дорівнює 1043 дол. США, а діапазон її значень коливається від 47 дол. США у Грузії до 2433 дол. США у Люксембурзі. Найвища мінімальна заробітна плата – у Люксембурзі, Ірландії та Німеччині, найнижча – у Грузії, Киргизстані, Таджикистані та Молдові.

В Арабських державах медіанна величина місячної мінімальної заробітної плати дорівнює 738 дол. США, а діапазон її значень коливається від 401 дол. США у Кувейті до 1570 дол. США в Омані, де мінімальна заробітна плата, однак, виплачується тільки громадянам країни. В Іраку та Йорданії рівень місячної мінімальної заробітної плати встановлено відповідно у розмірі 659 і 738 дол. США, тоді як у Лівані мінімальна заробітна плата дещо більша, 885 дол. США на місяць. У Катарі у 2020 році було встановлено новий розмір мінімальної заробітної плати для всіх найманих працівників – у тому числі домашніх працівників – 1000 катарських ріялів, що дорівнює приблизно 275 дол. США, якщо харчування і проживання забезпечують роботодавці, та 1800 ріялів (близько 495 дол. США) в інших випадках.

Перейдемо до аналізу рівня доходів у різних регіонах світу (табл. 2.5). Розглянемо середній національний дохід на дорослу особу, що має на меті вимірювання загального доходу, доступного для жителів певної країни. Він

дорівнює валовому внутрішньому продукту (загальна вартість товарів і послуг, вироблених на території даної країни протягом певного року), мінус основний капітал, використаний у виробничих процесах (наприклад, заміна застарілих машин або обслуговування доріг) плюс чистий іноземний дохід, отриманий резидентами решти світу.

Таблиця 2.5

Динаміка середнього національного доходу на одного дорослого за регіонами у період 2016-2020 рр., дол. США

Регіон	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, 2016-2020 рр.	Відносне відхилення, 2016-2020 рр., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Африка	9 565	9 542	9 548	9 528	8 984	-581	-6,07
Європа	50 691	51 771	52 493	52 129	47 809	-2 882	-5,69
Північна Америка	71 277	72 230	73 264	73 888	69 863	-1 414	-1,98
Латинська Америка	21 804	21 650	21 340	20 824	18 888	-2 916	-13,37
Океанія	45 238	45 616	45 254	45 065	42 872	-2 366	-5,23
Азія, в т.ч.:	17 870	18 536	19 079	19 525	18 812	942	5,27
- Китай	19 611	20 736	21 803	22 854	23 017	3 406	17,37
- Індія	9 304	9 816	10 240	10 517	9 375	71	0,76
Світ	22 613	23 114	23 495	23 694	22 017	-596	-2,64

Примітка. Складено автором на підставі [49], [71].

Протягом останніх років, що передували кризі через пандемію Covid-19, середній національний дохід на одного дорослого у світі поступово зростає, зокрема у Азії, Європі, Північній Америці. У Африці, Латинській Америці та Океанії навпаки спостерігалася негативна тенденція. За останній рік середній національний дохід скоротився до рівня, нижчого за рівень 2016 року, у всіх регіонах окрім Азії, чому у більшій мірі сприяло зростання Китаю (+17,4% за досліджуваний період). Найсильніше погіршився показник Латинської Америки: за п'ять років вона втратила 13,4% від величини середнього національного доходу у 2016 році.

Найвище значення середнього національного доходу на одного дорослого у Північній Америці – там воно більш ніж у 4 рази перевищує середнє світове значення. Найгірша ж ситуація у Африці – там середній дохід на одного дорослого становить 40,8% від світового показника.

Розглянемо розподіл доходів за регіонами серед усього дорослого населення світу у 2020 та у 2016 роках і узагальнимо його за допомогою рис. 2.10 та рис. 2.11.

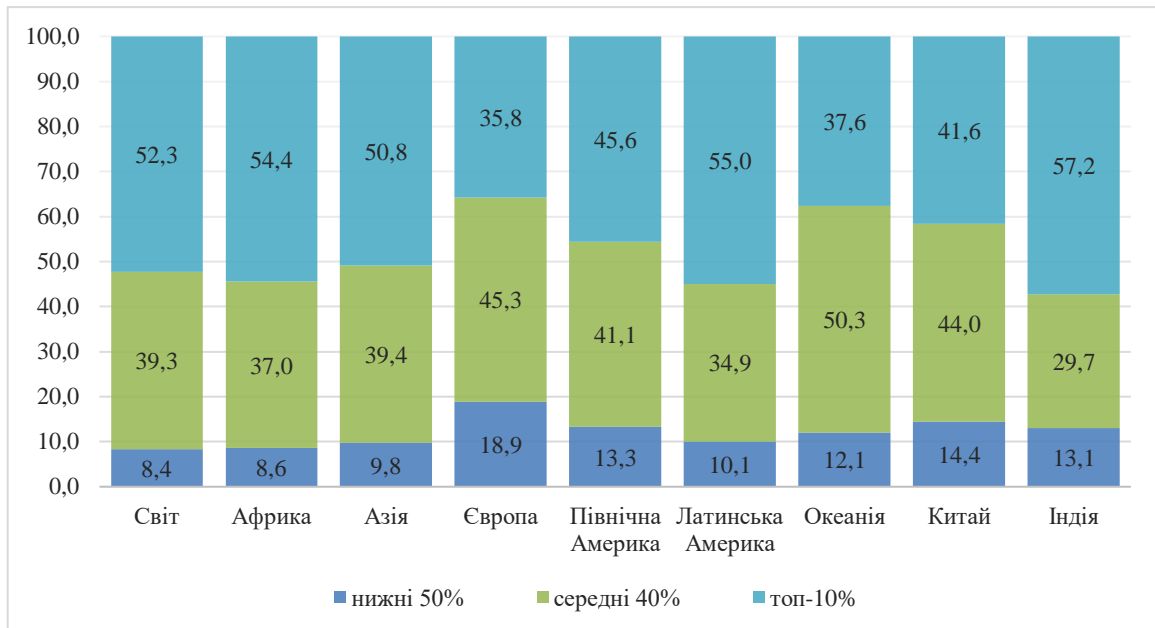


Рис. 2.10 Глобальний розподіл доходів за регіонами у 2020 році, %

Примітка. Побудовано автором на підставі [72], [74].

У 2020 році більше половини усіх доходів у всьому світі (52,3%) припадали на верхній дециль населення у розподілі доходів. У 2016 році аналогічний показник становив 52,8%, тобто майже не змінився.

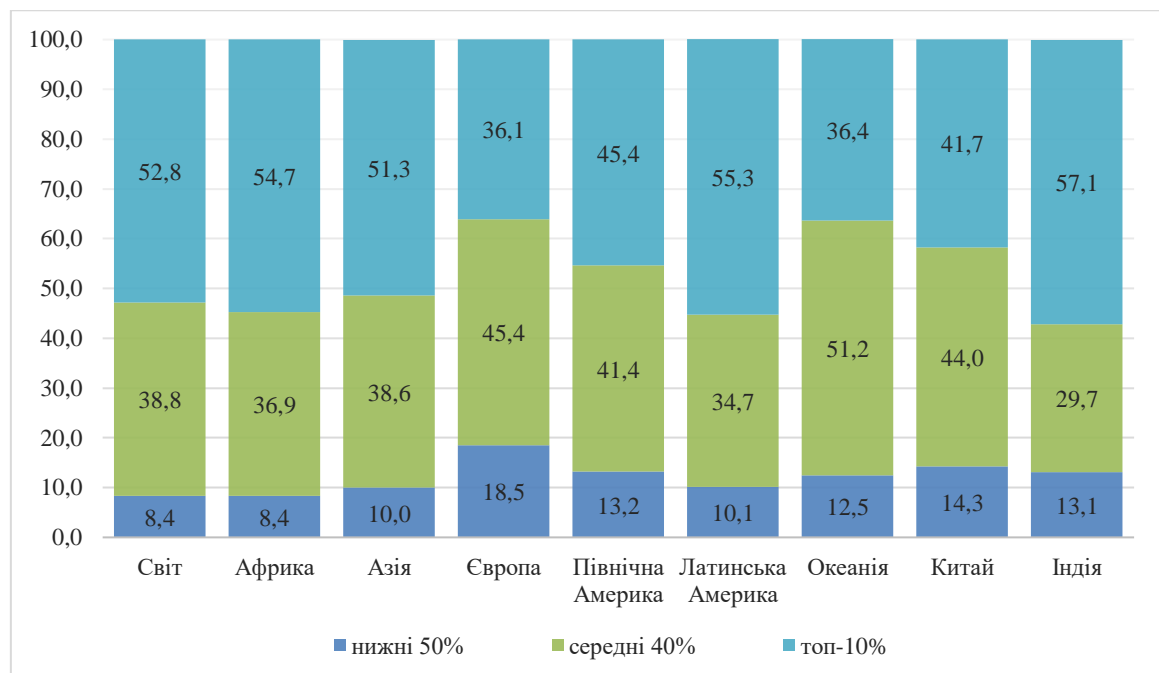


Рис. 2.11 Глобальний розподіл доходів за регіонами у 2016 році, %

Примітка. Побудовано автором на підставі [63], [72], [74].

Рисунки 2.10 і 2.11 демонструють крайню нерівність доходів двох протилежних полюсів розподілу. Найбільш рівномірно розподіляються доходи у Європі – там у 2020 році найбагатші 10% населення отримали 35,8% усіх доходів, середні 40% одержали 45,3% і нижчі 50% розподілу – 18,9% усіх доходів. До найбільш непропорційних регіонів світу можна віднести Африку, Індію та Латинську Америку, де найвищий дециль отримав відповідно 54,4%, 57,2% і 55% від усього доходу.

Після 90-х років минулого століття у Латинській Америці, в результаті зростання доходів домашніх господарств з низькими рівнем доходу, нерівність доходів знизилася з високого рівня в низці країн, включаючи значне зниження в Болівії, Бразилії, Еквадорі, Нікарагуа та Перу. У Африці, де нажаль мало доступних даних, динаміка нерівності доходів після 1990-х років була неоднозначною: ступінь нерівності явно зріс у Руанді та Південній Африці, але знизився, наприклад, у Буркіна-Фасо і Малаві. В Азії ступені нерівності залишаються в середньому нижчими, ніж в Африці та Латинській Америці. В таких країнах як Китай та Індія економічне зростання призвело до скорочення масштабів бідності і одночасно до значно ширшого розкиду доходів. Більш детальна динаміка глобального розподілу доходів за 2016-2020 рр. наведена у Додатку Б.

У табл. 2.6 наведено динаміку частки сукупного доходу, що належить 1% населення з найвищими доходами у світі та за регіонами.

Таблиця 2.6

Доля сукупного доходу, що належить топ-1% населення у динаміці, %

Регіон	2016	2017	2018	2019	2020	Зміна 2016-2020 рр.
1	2	3	4	5	6	7
Африка	19,9	19,5	19,7	19,6	20,1	0,2
Азія	19,7	19,3	19,2	18,9	18,9	-0,8
Європа	11,8	11,9	11,8	11,7	11,7	-0,1
Латинська Америка	24,6	24,0	23,3	23,7	23,8	-0,8
Північна Америка	18,6	18,8	19,0	18,8	18,9	0,3
Океанія	12,5	13,8	14,1	14,0	14,0	1,5
Світ	19,6	19,5	19,6	19,3	19,3	-0,3

Примітка. Складено автором на підставі [49], [72].

За цим показником найбільш нерівним регіоном світу є Латинська Америка, де 1% населення отримував майже 24% усього доходу регіону. За останні п'ять років значення зменшилось на 0,8%. На другому місці – Африка (20,1%). У Північній Америці проценти з найвищими доходами отримав 18,9% у 2020 році, таким же був показник Азії. У Європі 1% населення із найвищими доходами отримав 11,7% від усього доходу, а у цілому по світу середнє значення показника становить 19,3%.

Наступним важливим показником нерівності доходів населення є індекс Джині, який можна вимірювати до або після оподаткування. Рисунок 2.12 демонструє значення показника Джині, розрахованого до оподаткування, за регіонами у період 2016-2020 рр.

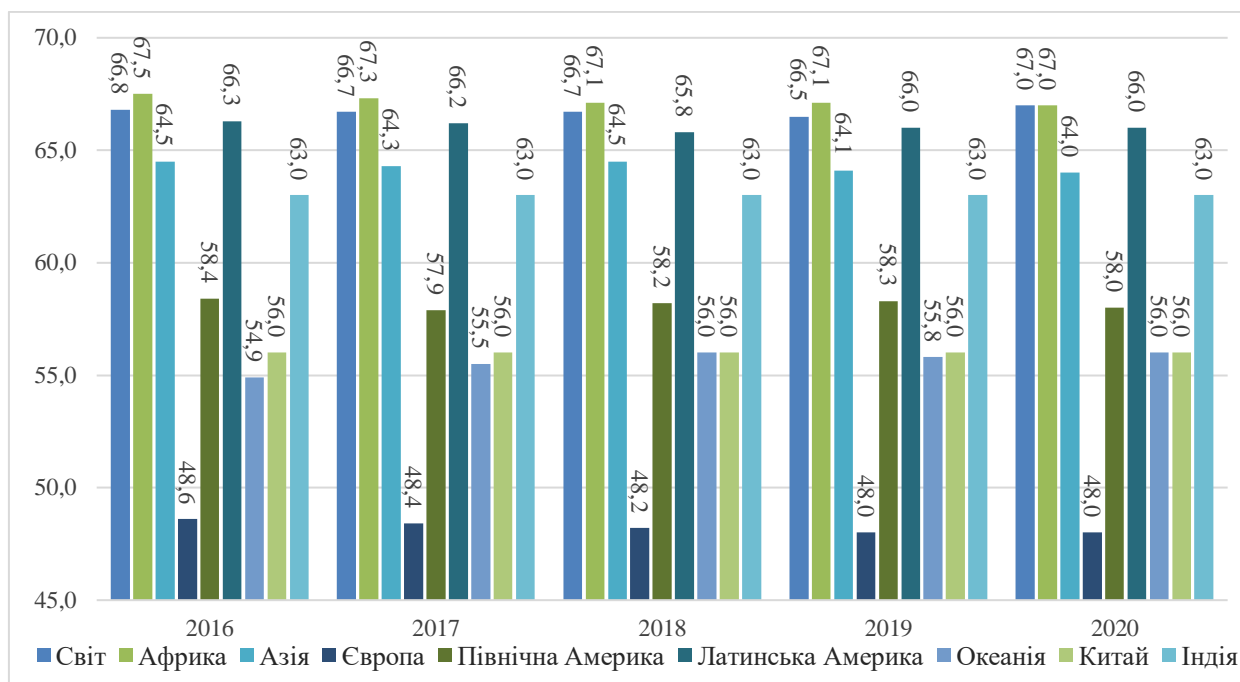


Рис. 2.12 Нерівність доходів до оподаткування – індекс Джині для регіонів у динаміці, 2016-2020 рр., %

Примітка. Побудовано автором на підставі [72].

Після оподаткування він як правило варіюється від менш ніж 25% у країнах з найнижчим рівнем нерівності до більш ніж 60% у країнах з найвищим рівнем. У країнах, що розвиваються, цей показник зазвичай значно перевищує значення 40%, у країнах з низьким та середнім рівнями доходів знаходиться близько 40%, а у

країнах з високим рівнем доходів значення показника в середньому складає приблизно 32%.

Не зважаючи на успіхи по скороченню нерівності у ряді країн, Латинська Америка та Африка залишаються регіонами світу з найвищим рівнем нерівності. Обидва регіони містять найбільшу частку країн з високим ступенем нерівності доходів, що вимірюється коефіцієнтом Джині. Розглянемо нерівність доходів у світі за допомогою мапи (рис. 2.13), що візуально демонструє індекс Джині по країнах (після оподаткування та трансфертів).

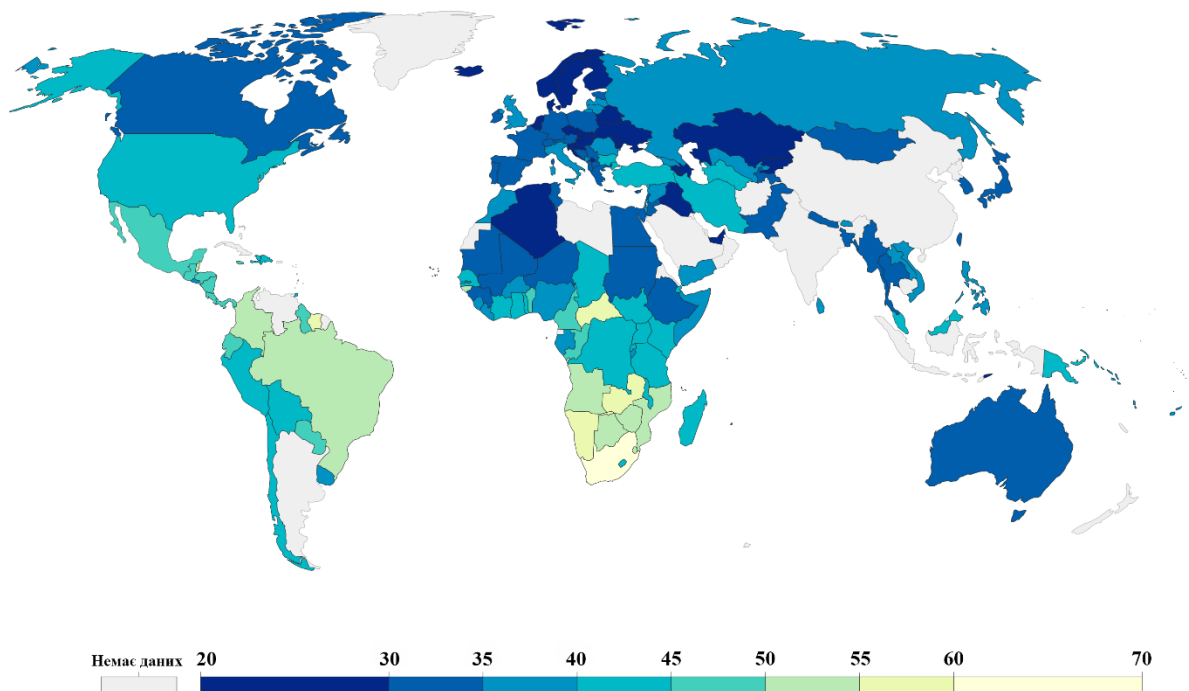


Рис. 2.13 Нерівність доходів – коефіцієнт Джині після оподаткування у світі, 2019 р. [63]

До країн з найбільш рівним розподілом доходів можна віднести скандинавські країни, більшість країн Європи, Канаду, Австралію, Японію. Найбільш нерівною країною світу за останніми наявними даними є Південно-Африканська Республіка – там індекс Джині для розподілу доходів після оподаткування становить 63%.

Далі розглянемо нерівність у доходах у вибраних країнах через значення децильних коефіцієнтів 90/10 (відношення верхньої межі значення дев'ятого дециля (тобто 10% людей з найвищим доходом) до значення першого дециля), 90/50 (відношення верхньої межі значення дев'ятого дециля до медіанного доходу) і 50/10

(відношення медіанного доходу до верхньої межі значення першого дециля) за допомогою табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Нерівність доходів у вибраних країнах – децильні коефіцієнти за останніми наявними даними

Країна	90/10	90/50	50/10
1	2	3	4
Австралія	4,3	2,0	2,2
США	6,2	2,3	2,7
Канада	4,0	1,9	2,1
Чилі	7,2	2,9	2,5
Франція	3,5	1,8	1,9
Німеччина	3,6	1,8	2,0
Великобританія	4,5	2,1	2,2
Греція	4,1	1,9	2,2
Ісландія	2,8	1,7	1,7
Японія	5,2	2,0	2,6
Південна Корея	5,5	2,1	2,7
Мексика	6,4	2,6	2,5
Норвегія	3,1	1,7	1,9
Польща	3,6	1,8	2,0
Туреччина	5,4	2,3	2,3

Примітка. Складено автором на підставі [72].

Найвище значення коефіцієнту 90/10 серед вибраних країн у Чилі – там дохід осіб, що знаходяться у верхніх 10% розподілу, у 7,2 рази перевищує дохід населення, що знаходиться у нижніх 10% розподілу. Наступними за Чилі ідуть Мексика (6,4) та США (6,2). Найменший розрив між двома протилежними кінцями розподілу доходів у Ісландії – там він становив 2,8, тобто середній дохід децилю з найвищими доходами перевищує середній дохід найнижчого децилю майже у 3 рази. Найбільш виражена нерівність між 10% з найвищим доходом і медіанним доходом спостерігається у тих же Чилі та Мексиці. А ось різниця між децилем з найнижчим доходом і медіанним доходом наряду з Чилі і Мексикою найсильше помітна у США, Південній Кореї та Японії. Найкращі результати за усіма трьома показниками продемонстрували Ісландія та Норвегія.

Розглянемо також коефіцієнт Пальма – коефіцієнт частки 90/40, що являє собою відношення доходу 10% найбагатших осіб до 40% населення з найнижчими доходами (рис. 2.14).

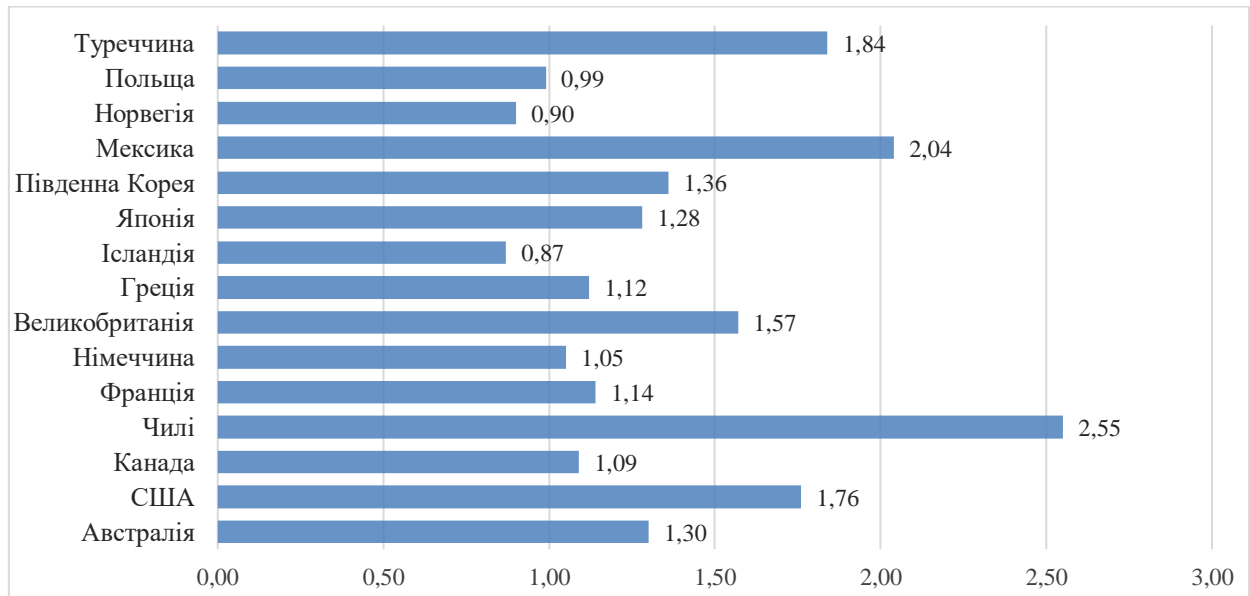


Рис. 2.14 Коефіцієнт Пальма для вибраних країн

Примітка. Побудовано автором на підставі [72].

Як вже зазначалося у першому розділі, зазвичай країни з коефіцієнтом Пальма 1 або нижче вважаються відносно рівними, що означає, що дециль з найвищими доходами там не отримує більшу частку національного доходу, ніж нижні 40%. За наявними даними до відносно рівних країн можна віднести Польщу, Норвегію, Ісландію. Також близькі до 1 показники у Німеччини, Канади та Франції. Найбільш виражена нерівність знову у країнах Латинської Америки (Чилі, Мексика), Туреччині та США.

2.3 Аналіз нерівності у споживанні домогосподарств та глобальна бідність

Соціальна нерівність тісно пов'язана із споживчими витратами. Обсяг та структура споживання залежать від позиції домогосподарства у соціальній ієрархії. Це стосується як продовольчих та непродовольчих товарів, так і платних послуг. У разі збільшення суспільного добробуту країн його розподіл у суспільстві відбувається нерівномірно. Зокрема, загальне зростання особистого споживання,

розширення доступу до громадських послуг відбувається за збереження ригідності соціальної структури.

Витрати домогосподарств – це сума кінцевих витрат на споживання домогосподарств для задоволення своїх повсякденних потреб, таких як харчування, одяг, житло (оренда), енергія, транспорт, товари тривалого користування (зокрема автомобілі), витрати на охорону здоров'я, відпочинок та різні послуги. Зазвичай він становить близько 60% валового внутрішнього продукту (ВВП) і тому є важливою змінною для економічного аналізу. Витрати домогосподарств, включаючи державні трансферти (у національних рахунках називають «фактичним індивідуальним споживанням»), дорівнюють споживчим видаткам домогосподарств плюс тим видаткам державних та неприбуткових установ, що обслуговують домогосподарства (НКООД), які безпосередньо приносять користь домогосподарствам, наприклад, охорону здоров'я та освіти.

Загальні витрати домогосподарств вимірюються в мільйонах доларів США, у відсотках до ВВП і в річних темпах зростання. Розглянемо як змінювалася річна сукупна сума витрат на кінцеве споживання домогосподарств (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Витрати на кінцеве споживання домогосподарств за регіонами, млрд дол. США

Регіон	2000	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
Східна Азія та Тихий океан	4476,3	10624,4	11234,9	12164,5	12533,8	–
Європа та Центральна Азія	5793,5	11338,3	11909,3	12669,8	12460,9	11692,5
Латинська Америка та Карибський басейн	1521,6	3414,4	3800,7	3703,7	3652,5	2993,2
Близький Схід і Північна Африка	469,1	1578,1	1577,8	1574,7	1626,9	1600,2
Північна Америка	7175,4	13590,3	14198,8	14914,7	15438,2	14994,7
Південна Азія	420,1	1834,1	2079,0	2163,4	2281,9	2084,3
Африка на південь від Сахари	250,8	1096,0	1135,2	1176,0	1206,5	1111,5
Світ	20130,0	43475,3	45924,2	48374,9	49217,6	46382,9

Примітка. Складено автором на підставі [71]

Найбільші суми споживчих витрат домогосподарств у Східній Азії, Північній Америці та Європі і Центральній Азії – на них припадає основна частина усіх

сукупних витрат домогосподарств (більше 80%). Найменша частина витрат на споживання домогосподарств припадає на Африканський регіон. За останні 5 років тенденція майже не відрізняється – найшвидше зростали ті самі регіони. Обсяги витрат на споживання у Латинській Америці та Карибському басейні навпаки зменшились на 412,2 млрд дол. США або на 12,34%.

У табл. 2.9 наведено зміну останнього наявного показника суми витрат на кінцеве споживання домогосподарств у порівнянні з показниками 2000 року та 2016 року. Як показують розраховані відхилення, найбільше витрати на споживання у порівнянні з 2000 роком зросли в абсолютному значенні у Північній Америці (+7819,3 млрд дол. США) і Східній Азії та Тихоокеанському регіоні (+8057,5 млрд дол. США). У світі за цей час витрати на кінцеве споживання зросли на 26252,9 млрд дол. США або на 130,4%.

Таблиця 2.9

Зміна у сумі витрат на кінцеве споживання домогосподарств за останні 20 років та 5 років за регіонами

Регіон	Абсолютне відхилення 2000-2020(19) рр., млрд дол. США	Відносне відхилення 2000-2020(19) рр., %	Абсолютне відхилення 2016-2020(19) рр., млрд дол. США	Відносне відхилення 2016-2020(19) рр., %
1	2	3	4	5
Східна Азія та Тихий океан	8057,50	180,00	1909,40	17,97
Європа та Центральна Азія	5899,00	101,82	354,20	3,12
Латинська Америка та Карибський басейн	1471,60	96,71	-421,20	-12,34
Близький Схід і Північна Африка	1131,10	241,12	22,10	1,40
Північна Америка	7819,30	108,97	1404,40	10,33
Південна Азія	1664,20	396,14	250,20	13,64
Африка на південь від Сахари	860,70	343,18	15,50	1,41
Світ	26252,90	130,42	2907,60	6,69

Примітка. Розраховано та складено автором на підставі [71]

За останні п'ять років кінцеве споживання найбільше зросло у тих же регіонах, а у Латинській Америці та Карибському басейні скоротилося на 421,2 млрд дол. США або на 12,34%.

Незважаючи на погіршення прогнозів щодо економічного зростання в результаті пандемії Covid-19, Азіатсько-Тихоокеанський регіон залишається центром динамічних споживчих ринків. Китай, Японія та Індія входять до п'ятірки найбільших світових ринків із сукупних споживчих витрат. До 2034 року чотири з десяти найбільших світових ринків будуть знаходитися в Азії.

Очікується, що у 2026 році Азіатсько-Тихоокеанський регіон перевершить Північну Америку як найбільший регіональний ринок і на нього припадатиме 31,7% світових споживчих витрат. Також очікується, що до 2040 року на цей регіон припадатиме майже 40% світового споживання. Азія визначатиме тенденції та стимулюватиме зростання у багатьох галузях та категоріях, від краси та моди до дозвілля та технологій.

На рис. 2.15 продемонстровано як змінювався за період 2016-2020 рр. обсяг витрат на кінцеве споживання домогосподарств вибраних країн у відсотках до ВВП.

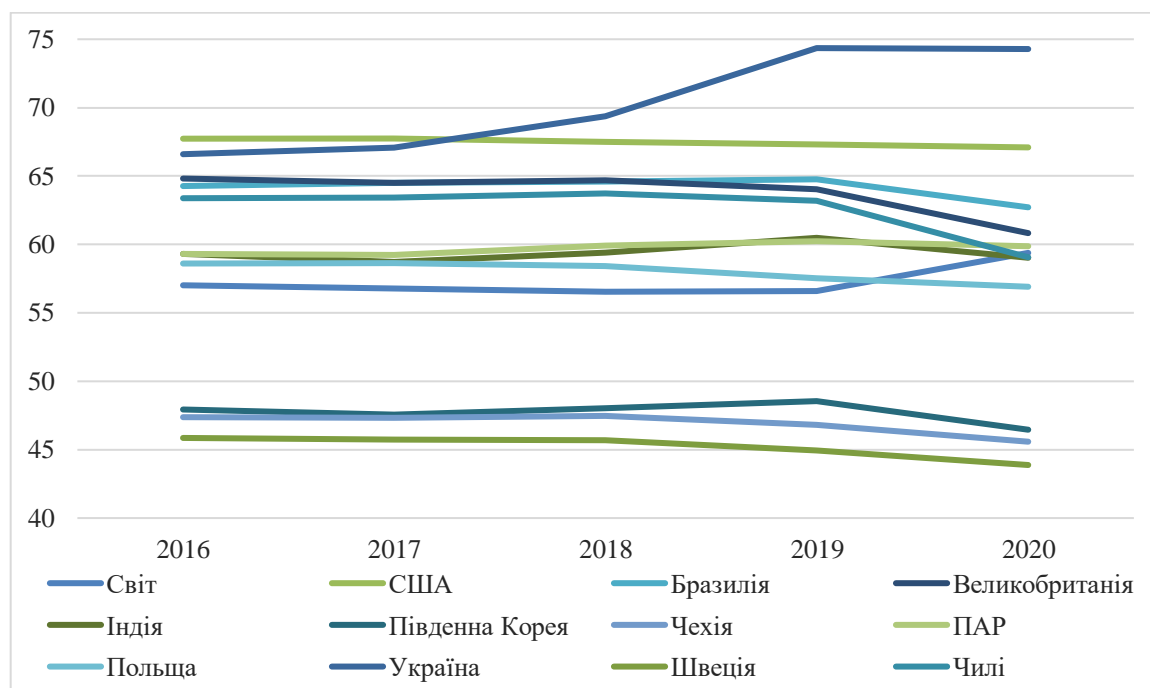


Рис. 2.15 Динаміка витрат на кінцеве споживання домогосподарств і НКООД у вибраних країнах в період 2016-2020 рр., % від ВВП

Примітка. Побудовано автором на підставі [45]

У 2020 році найменше у відсотках від ВВП сума споживчих витрат домогосподарств серед вибраних країн становила у Швеції (43,88%), а найбільше – в

Україні (74,28%). Майже не змінювалось протягом п'яти років значення США (67%), Польщі (57-58,6%), ПАР (59-60%).

Структура споживання домогосподарств багато в чому відображає рівень і характер економічного розвитку, так як комплексно визначається структурою виробництва і зовнішньої торгівлі країни з боку пропозиції і величиною доходів населення і рівнем соціальної нерівності з боку попиту.

Отже, структура особистого споживання відбиває як рівень і характер економічного розвитку, так і ступінь соціальної нерівності. Існує механізм гальмування економічного зростання через значну нерівність у країні. У той час як відносно незаможні верстви суспільства не можуть підтримати динаміку попиту на товари тривалого користування та житло в умовах кон'юнктури економіки, що поліпшується, мета більш заможних верств населення – збереження заощаджень.

Розглянемо структуру споживчих витрат домогосподарств різних країн.

У 2019 році майже чверть витрат домогосподарств ЄС (23,5% загального обсягу або 12,3% ВВП) було спрямовано на «Житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива» [44].

Якщо розглядати склад витрат домогосподарств ЄС за цілями споживання за основними 10 категоріями СОІСОР на основі поточних цін (див. Додаток В), то майже чверть витрат домогосподарств ЄС (23,5% загальної чи 12,3% ВВП) було спрямовано на «Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива». Інші великі частки спостерігаються для «Транспорт» (13,1% від загальної суми або 6,9% ВВП), «Їжа та безалкогольні напої» (13,0% від загальної суми або 6,8% ВВП) та «Різні товари та послуги» (11,2%) або 5,9% ВВП). «Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива», «Транспорт» та «Харчування та безалкогольні напої» становлять майже половину загальних витрат домогосподарств (49,6%).

Далі йдуть «Ресторани та готелі» та «Відпочинок і культура» (обидві – 8,7% від загального обсягу або 4,6% ВВП). Решта витрат домогосподарства була розподілена на «Меблі, побутове обладнання та регулярне домашнє обслуговування» (5,5% від загальної суми або 2,9% ВВП), «Одяг та взуття» (4,6% від загальної суми або 2,4% ВВП), «Охорона здоров'я» (4,4% від загальної суми або

2,3% ВВП), «Алкогільні напої, тютюнові та наркотичні засоби» (4,0 % від загальної суми або 2,1% ВВП), «Зв'язок» (2,4% від загального або 1,3% ВВП) та «Освіта» (0,9% від загального обсягу або 0,5% ВВП) – що разом становило 21,8% загальних витрат або 11,5% ВВП ЄС у 2019 році.

Найбільше зростання частки загальних видатків та частки ВВП за останні роки відзначається у статтях «Ресторани та готелі», «Транспорт» та «Охорона здоров'я», а найбільше зниження відмічено у розділах «Зв'язок», «Одяг та взуття» та «Меблі та домашнє обладнання».

Розглядаючи конкретні країни, можна помітити деякі цікаві тенденції: у відношенні до ВВП у 2019 році найвищий рівень витрат домогосподарств було виявлено в Греції (76,1% ВВП), Хорватії (73,0%) та на Кіпрі (70,7%), а найнижчі рівні були в Ірландії (28,2%), Люксембурзі (32,9%), Нідерландах (43,2%) та Швеції (43,6%).

У ЄС загалом, а також майже в усіх країнах ЄС (крім Естонії, Хорватії, Кіпру, Литви, Мальти та Румунії) «Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива» були найбільш значною статтею витрат домогосподарств, далі йдуть «Транспорт» і «Їжа та безалкогольні напої».

Що стосується витрат на «Житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива», то найвищий рівень витрат домогосподарств було виявлено у Фінляндії (28,8%), Словаччині (28,4%) та Данії (27,9%), а найнижчі рівні спостерігалися на Мальті (12,3%), Литві (14,9%) та Кіпрі (15,6%). Для витрат на «Харчування та безалкогольні напої» найбільші частки були виявлені в Румунії (26,0%), Литві (20,2%), Естонії (19,3 %) та Болгарії (18,4 %), а найнижчі – в Ірландії. (8,6%), Люксембург (8,9%) та Австрія (9,7%).

Далі розглянемо структуру витрат на кінцеве споживання у Китаї (рис. 2.16). У 2020 році витрати на споживання їжі, тютюну та алкоголю на душу населення становили 30,8% усіх споживчих витрат на душу населення.

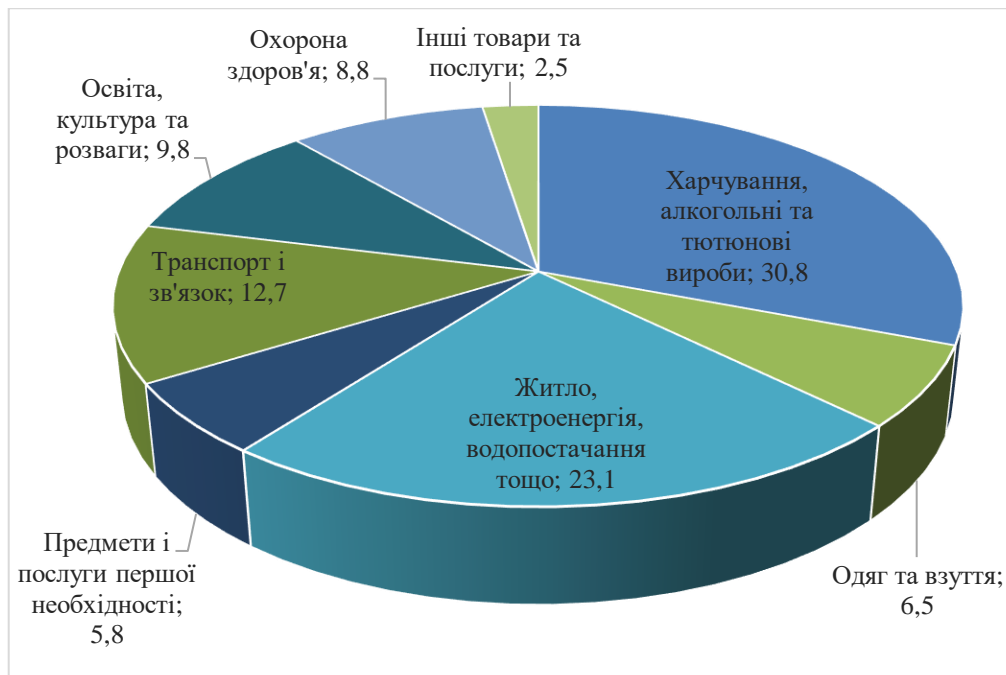


Рис. 2.16 Структура споживчих витрат у Китаї, %

Примітка. Побудовано автором на підставі [46]

Витрати на одяг та взуття становили 6,5% усіх споживчих витрат; витрати на житло, електроенергію, водопостачання і т.д. склали 23,1% споживчих витрат; витрати на душу населення на предмети та послуги першої необхідності становили 5,8% витрат; витрати на транспорт і зв'язок становили 12,7% споживчих витрат; споживчі витрати на освіту, культуру та розваги склали 9,8% від суми споживчих витрат на душу населення; витрати на охорону здоров'я становили 8,8% витрат на споживання; споживчі витрати на інші товари та послуги становили 2,5% витрат на споживання на душу населення.

Наступною розглянемо структуру споживчих витрат домогосподарств в Індії. За минулий рік на продукти харчування та безалкогольні напої там витрачали 27,3% від усіх витрат на кінцеве споживання; витрати на алкогольні напої, тютюнові та наркотичні засоби становили 1,8% споживчих витрат; витрати на одяг та взуття склали 5,3% витрат на споживання; житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива становили 13,3% усіх споживчих витрат; на меблі та домашнє обладнання доводилось у середньому 3,2% від суми витрат на споживання; витрати на охорону здоров'я становили 4,5% усіх витрат; витрати на транспорт становили 18,2% від споживчих витрат; витрати на зв'язок склали 2,6% усіх витрат на споживання; на

відпочинок і культуру припадало 0,8% від суми витрат; на освіту – 4,2%; на ресторани та готелі – 2,4%; на інші товари та послуги – 16,4% від загальної суми кінцевих витрат на споживання домогосподарств [27].

У США, як і у багатьох інших країнах, основна частка витрат на споживання припадає на житло, водопостачання, електроенергію та товари для дому. На них домогосподарства витрачають більше третини від усієї суми кінцевих витрат на споживання (34,9%). Детальніше структура витрат американських домогосподарств наведена на рис. 2.17.

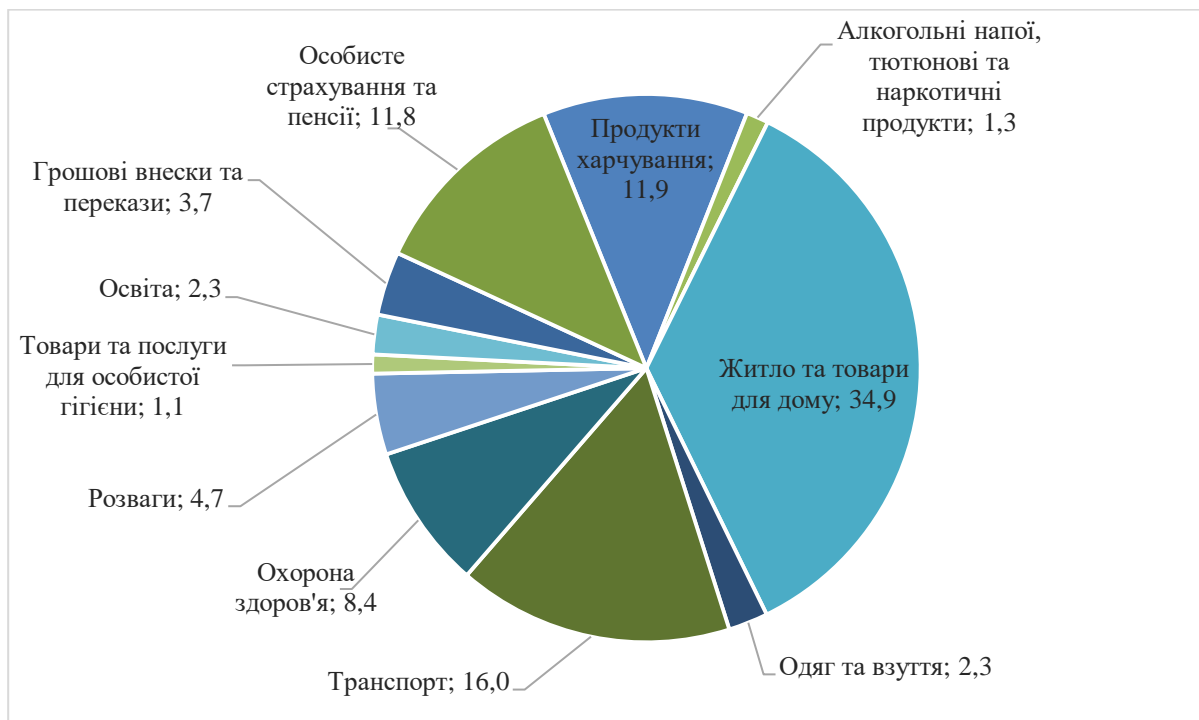


Рис. 2.17 Структура споживчих витрат домогосподарств в 2020 році у США, %
Примітка. Побудовано автором на підставі [23]

На другому місці за часткою у сукупних витратах знаходяться витрати на транспорт (16%). Досить значна частина витрат також йде на особисте страхування та пенсійні внески (11,8%).

У Аргентині на долю продуктів харчування припадає аж 34% усіх споживчих витрат. На житло там витрачають 12,8% від суми витрат на споживання, на одяг та взуття – 7,2%, на транспорт і зв'язок – 13,9%, на охорону здоров'я – 8,6%, на подорожі та культуру – 8%, на освіту – 3,7%, і 11,8% на усі інші споживчі витрати домогосподарств [29].

Споживчий ринок Африки поступово зростає. Найбільшою статтею споживчих витрат домогосподарств Субсахарської Африки є продукти харчування – там на них припадає в середньому 42% від усіх витрат на споживання. Найбільше на харчування витрачають у Сан-Томе і Принсіпі та у Південному Судані (більше 70% від сукупних споживчих витрат домогосподарств), а найменше у Ботсвані – 14%. На другому місці за часткою у сукупних споживчих витратах знаходяться витрати на комунальні послуги (16%), далі йде транспорт (9%) та одяг і взуття (6%). На товари для дому та меблі йде в середньому 4% усіх витрат [59].

За останні двадцять років витрати домогосподарств у країнах Африки на південь від Сахари зростали на 150% швидше, ніж населення. Ландрі Сінґе з Інституту Брукінгса прогнозує, що загальне споживання домогосподарств в Африці досягне 2,1 трлн доларів до 2025 року і 2,5 трлн до 2030 року.

Однак Африка все ще залишається найбіднішим регіоном світу. Межа бідності була переглянута в 2015 році — відтоді людина вважається такою, що перебуває в крайній бідності, якщо вона живе менш ніж на 1,90 міжнародних доларів (умовна грошова одиниця, що обчислюється діленням одиниці валюти країни на розрахунковий показник паритету купівельної спроможності; ідея полягає в тому, що за певну кількість міжнародних доларів можна купувати приблизно таку ж кількість (і якість) товарів і послуг у будь-якій країні) на день. Цей вимір бідності ґрунтується на грошовій оцінці споживання населення. Для країн, у яких немає надійних показників споживання, використовуються лише показники доходу. 85% людей у світі живуть на менше ніж 30 доларів на день, дві третини живуть менше ніж на 10 доларів на день, а кожна десята людина живе на менше ніж 1,90 доларів на день. Бідність є поняттям, нерозривно пов'язаним із стратифікацією населення та добробутом. Глобальна бідність є однією з найсерйозніших проблем, з якими стикається світ сьогодні.

Багато з найбідніших у світі сьогодні живуть у країнах, які мали дуже низький рівень економічного зростання в минулому. Розглянемо випадок Мадагаскару: за останні 20 років ВВП на душу населення не зростав; і кількість людей, які живуть у крайній бідності, зростає майже один до одного із загальною кількістю населення.

Найпростіший спосіб вимірювання бідності – це встановити межу бідності та підрахувати кількість людей, які живуть із рівнем споживання або доходами нижче цієї межі бідності. Це так званий коефіцієнт бідності. Вимірювання бідності таким чином надає інформацію, яку легко інтерпретувати; за визначенням, це говорить нам про частку населення, яке живе зі споживанням (або доходами) нижче деякого мінімального рівня.

На карті (рис. 2.18) відображаються останні доступні оцінки коефіцієнта крайньої бідності за країнами.

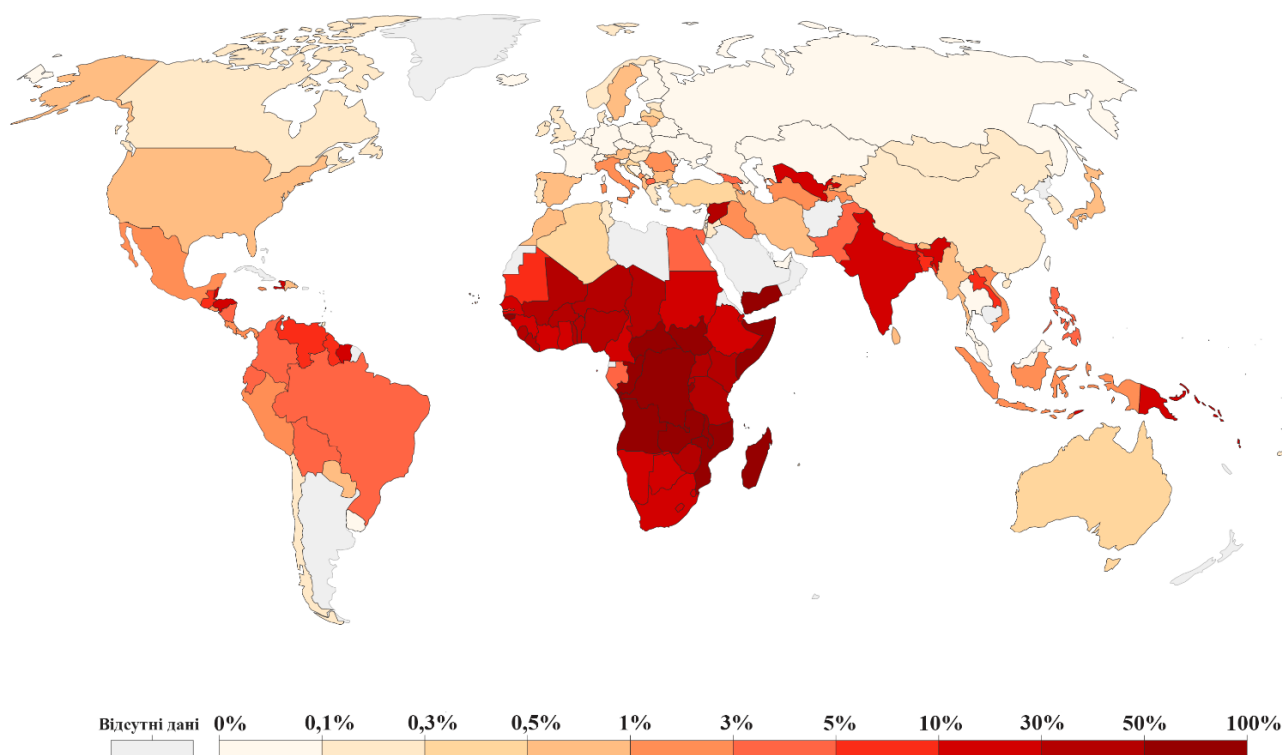


Рис. 2.18 Частка населення, що проживає в умовах крайньої бідності, останні доступні дані [31]

Як ми бачимо, найвища концентрація крайньої бідності зосереджена у країнах Африки на південь від Сахари – там більш ніж половина населення живуть на 1,90 дол. США на день. Також досить велика частка населення, що живе в умовах крайньої бідності, знаходиться у країнах Латинської Америки та Південної Азії.

Окрім коефіцієнту бідності, що вимірює чисельність бідного населення, також прийнято фіксувати інтенсивність бідності – особи з рівнем споживання трохи

нижче межі бідності вважаються бідними так само, як і особи з рівнем споживання набагато нижче межі бідності. Індекс розриву бідності оцінює глибину бідності з огляду на те, наскільки далеко в середньому бідні перебувають від межі бідності.

Існує сильний кореляційний зв'язок між поширеністю бідності та інтенсивністю бідності: Африка на південь від Сахари, де частка людей за межею бідності є вищою, також є регіоном, де бідність, як правило, є найглибшою.

Розглянемо індекси частки крайньої бідності та розриву бідності для регіонів при межі у 1,90 дол. США на день (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Регіональна агрегація з використанням ПКС 2011 р. та межі бідності 1,90 дол. США на день за останніми даними Світового банку

Регіон	Частка населення, %	Розрив бідності, %	Кількість чоловік за межею бідності, млн
1	2	3	4
Східна Азія та Тихий океан	0,95	0,18	19,94
Європа і Центральна Азія	1,03	0,27	5,09
Латинська Америка та Карибський басейн	3,75	1,30	24,08
Близький Схід і Північна Африка	7,03	2,05	27,26
Південна Азія	15,18	2,82	177,85
Африка на південь від Сахари	40,39	15,25	435,56
Інші країни з високим доходом	0,60	0,42	6,67
Світ	9,27	2,94	696,45

Примітка. Складено автором на підставі [62]

В усьому світі майже 10% населення знаходяться за межею крайньої бідності, в абсолютному вимірі це майже 700 млн чоловік – з них 62,5% проживають у Субсахарській Африці та ще 25,5% у Південній Азії.

Крайня бідність, за визначенням Світового банку, справді є надзвичайною – жити на 1,90 доларів на день дуже важко. Отже, цікавим і важливим є вимірювання бідності за вищими межами бідності. Світовий банк також розраховує та публікує коефіцієнти бідності, використовуючи межі на рівні 3,20 дол. США та 5,50 дол. США (табл. 2.11 та табл. 2.12).

Таблиця 2.11

Регіональна агрегація з використанням ПКС 2011 р. та межі бідності 3,20 дол. США на день за останніми даними Світового банку

Регіон	Частка населення, %	Розрив бідності, %	Населення за межею бідності, млн
1	2	3	4
Східна Азія та Тихий океан	6,26	1,42	131,11
Європа і Центральна Азія	4,05	1,12	20,02
Латинська Америка та Карибський басейн	9,22	3,33	59,23
Близький Схід і Північна Африка	19,87	6,52	77,06
Південна Азія	52,38	15,70	805,85
Африка на південь від Сахари	66,66	31,35	718,76
Інші країни з високим доходом	0,81	0,54	8,95
Світ	24,25	8,52	1 820,98

Примітка. Складено автором на підставі [62]

За останніми наявними даними 1,8 млрд людей у світі живуть менш ніж на 3,20 доларів на день, а 3,3 млрд (43,5% від усього населення планети) – менш ніж на 5,50 доларів на день. За останні 10 років частка населення світу, що вважається бідним, скоротилося з 35,3% (2010 р.) до 24,3% для межі у 3,20 доларів та з 63,2% до 43,5% для межі, встановленої на рівні 5,50 доларів на день.

Таблиця 2.12

Регіональна агрегація з використанням ПКС 2011 р. та межі бідності 5,50 дол. США на день за останніми даними Світового банку

Регіон	Частка населення, %	Розрив бідності, %	Населення за межею бідності, млн
1	2	3	4
Східна Азія та Тихий океан	22,59	6,73	473,04
Європа і Центральна Азія	11,64	3,88	57,59
Латинська Америка та Карибський басейн	22,51	8,48	144,56
Близький Схід і Північна Африка	44,44	17,48	172,32
Південна Азія	83,36	38,83	1 479,17
Африка на південь від Сахари	86,06	51,00	927,94
Інші країни з високим доходом	1,28	0,72	14,15
Світ	43,53	19,53	3 268,81

Примітка. Складено автором на підставі [62]

Оцінити, наскільки збільшиться глобальна бідність через Covid-19, досить складно. Використовуючи останні дані обстежень домашніх господарств для 166 країн PovcalNet (онлайн-інструмент Світового банку для оцінки глобальної бідності) економісти екстраполюють розподіл споживання на майбутнє, використовуючи прогнози зростання з Global Economic Prospects (далі – GEP). Бідність, викликана Covid-19, розраховується шляхом порівняння бідності з використанням прогнозів зростання GEP із січня 2021 року (тобто прогнозу з урахуванням Covid-19) із прогнозами на січень 2020 року (тобто прогнозом до Covid-19) [70].

Річний звіт GEP за січень 2021 надає базові прогнози та прогнози зниження темпів зростання, останній з яких передбачає, що спалахи зберігаються довше, ніж очікувалося, що змушує зберігати чи відновлювати заходи ізоляції.

Глобальний рівень бідності, викликаний пандемією, оцінюється у 9,5%, що означає, що від 733 млн (базовий рівень) до 738 млн людей живуть за умов крайньої бідності, тобто ті, хто живе менш ніж на 1,90 дол. США на день, – у 2020 році. Прогноз перед пандемією на 2020 рік становив 7,9%, або 614 млн осіб. Різниця в 119 млн (базовий рівень) та 124 млн – це люди, які опинилися в злиднях через наслідки Covid-19. Це справді безпрецедентне зростання глобальної бідності. Для порівняння варто відзначити, що єдине, викликане кризою, зростання глобальної крайньої бідності за останні три десятиліття було під час азіатської фінансової кризи, коли глобальна бідність зросла на 18 млн у 1997 році та 47 млн у 1998 році. За тими ж прогнозами очікувалося, що у 2021 році глобальна бідність зменшиться приблизно на 21 млн людей порівняно з 2020 роком. Поки що рано підбивати підсумок цього прогнозу [70].

У 2020 році на Південну Азію припадала найбільша частка бідних, які опинилися в злиднях через наслідки Covid-19 – близько 60% зі 97 млн осіб, за нею йдуть країни Африки на південь від Сахари з приблизно 27% і Східна Азія з приблизно 7%.

Висновки до розділу 2

1. Сукупне світове економічне багатство за період 2016-2020 рр. зросло на 162,6 трлн дол. США (на 63,6%), найбільшу частку у цю суму внесли Китай, Північна Америка та Європа. Найбагатшим регіоном світу є Північна Америка, де у 2020 році сума сукупних активів на одного дорослого становила 486,9 тис. дол. США. Найбіднішим регіоном залишається Африка, де багатство на одного дорослого становить лише 7,3 тис. дол. США.

2. На кінець 2020 року у світі налічувалося 56,1 млн мільйонерів, майже 22 млн (або 39%) з яких знаходилися у США. На другій місці був Китай із 5,3 млн (9,4%) доларових мільйонерів, на третьому – Японія із 3,6 млн мільйонерів. За останній рік кількість мільйонерів у світі зросла, що відображає невідповідність між поліпшенням фінансових і реальних активів домогосподарств та економічним потрясінням, викликаним пандемією Covid-19.

3. У 2020 році 55% всіх дорослих у світі (2,9 млрд людей) мали статки нижче 10 тис. дол. США, 32,8% людей володіли багатством на суму від 10 до 100 тис. дол. США, ще 11,1% дорослого населення мали статки від 100 тис. до 1 млн дол. США і, нарешті, активами на суму від 1 млн дол. США володіли 1,1% всіх дорослих людей у світі. Сукупне багатство, що належить особам зі статками, вищими за 1 млн дол. США, у 2020 році становить 191,6 трлн дол. США. У цій категорії яскраво виражене домінування Північної Америки та Європи.

4. Наслідки пандемії Covid-19 призвели до зростання нерівності в багатстві у 2020 році в багатьох країнах. Таке підвищення, скоріш за все, є тимчасовим. Зокрема, вихід з поточної монетарної політики в найближчі місяці та роки цілком може змінити частково або цілком усі підвищення показників, які спостерігалися у 2020 році. За прогнозами, світове багатство зросте на 39% протягом наступних п'яти років та досягне значення 583 трлн дол. США до 2025 року. Очікується, що багатство домогосподарств буде рости в середньому на 9,7% в рік у країнах з низьким і середнім рівнем доходу і на 9,4% в рік у країнах з рівнем доходу вище середнього в порівнянні з 5,8% у країнах з високим рівнем доходу.

5. Основною статтею доходів домогосподарств є заробітна плата. За оцінками МОП у світі 327 млн (або 19%) найманих працівників отримують лише погодинну мінімальну заробітну плату або навіть менше. Окрім цього існує гендерний розрив в оплаті праці – жінки в усьому світі заробляють 77 центів від кожного долара, який заробляють чоловіки за працю рівної цінності.

6. У світовому масштабі медіанна величина мінімальної заробітної плати за 2019 рік становить 486 дол. США на місяць, що означає, що у половині країн світу мінімальна заробітна плата встановлена на рівні, нижчому за цю величину, а у половині – на вищому за неї. Діапазон величин місячної мінімальної заробітної плати становить від 5 дол. США в Уганді до 2433 дол. США у Люксембурзі.

7. Регіонами з найвищим ступенем нерівності у світі за коефіцієнтом Джині залишаються Латинська Америка та Африка не зважаючи на успіхи по скороченню нерівності у ряді країн. За децильним коефіцієнтом 90/10 та коефіцієнтом Пальма найбільш виражена нерівність також у країнах Латинської Америки.

8. Соціальна нерівність тісно пов'язана із споживчими витратами. Структура особистого споживання відбиває як рівень і характер економічного розвитку, так і ступінь соціальної нерівності. Найбільші суми споживчих витрат домогосподарств у Східній Азії, Північній Америці та Європі і Центральній Азії – на них припадає основна частина усіх сукупних витрат домогосподарств (більше 80%). Найменша частина витрат на споживання домогосподарств припадає на Африканський регіон.

9. Найвища концентрація крайньої бідності зосереджена у країнах Африки на південь від Сахари – там більш ніж половина населення живуть на 1,90 дол. США на день. Також досить велика частка населення, що живе в умовах крайньої бідності, знаходиться у країнах Латинської Америки та Південної Азії. В усьому світі майже 10% населення знаходяться за межею крайньої бідності, в абсолютному вимірі це майже 700 млн чоловік – з них 62,5% проживають у Субсахарській Африці та ще 25,5% у Південній Азії. Через пандемію Covid-19 ще близько 97 млн осіб опинилися у злиднях.

РОЗДІЛ 3

ПІДХОДИ ДО СКОРОЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗРИВУ ВСЕРЕДИНИ КРАЇН І МІЖ НИМИ

3.1 Пропозиції щодо зниження економічної нерівності всередині країн

Політика, спрямована на подолання економічної нерівності, може бути зосереджена вузько на індивідуальних навичках, можливостях та прагненнях або може бути зосереджена більш широко на зміні соціальних, політичних та економічних структур, які створюють і підтримують нерівність у доходах.

Значних зусиль до скорочення економічної нерівності прикладає глобальна ініціатива ООН зі Стратегії сталого розвитку, де однією із основних цілей встановлено залучення міжнародних зусиль для значного скорочення економічної нерівності до 2030 року. Дана ціль включає в себе чотири завдання [74], спрямовані на досягнення рівності всередині країн за соціальним, економічним та політичним вимірами, спрямовані на розширення добробуту, інклюзії та соціального захисту.

Першим завданням є скорочення нерівності доходів у країнах. До 2030 року необхідно поступово досягти та підтримувати зростання доходів найменш забезпечених 40% населення на рівні, що перевищує середній по країні.

Друге завдання полягає у заохоченні активної участі всіх людей у соціальному, економічному та політичному житті незалежно від їх віку, статі, інвалідності, раси, етнічної приналежності, походження, релігії та економічного чи іншого статусу.

Третє завдання – забезпечити рівність можливостей та ліквідувати дискримінацію, у тому числі шляхом скасування дискримінаційних законів, політики та практики та сприяння прийняттю відповідного законодавства, політики та заходів у цьому напрямі.

І четвертим завданням є впровадження бюджетно-податкової та соціальної політики для забезпечення рівності.

Було досліджено велику кількість публікацій вчених-економістів, офіційних документів та стратегій міжнародних організацій та урядів різних країн, і на підставі цього визначено, що можливі державні заходи щодо боротьби з економічною стратифікацією можна розділити на три великих групи:

- 1) Заходи, що вирівнюють можливості, і спрямовані на зростання людського капіталу, починаючи з молодих років і протягом усього життя;
- 2) Заходи, що визначають результати на ринках праці;
- 3) Заходи безпосереднього перерозподілу.

Основним методом впливу, що відноситься до першої групи, на мою думку, є інвестиції у освіту і підвищення якості та охоплення освіти. Реформи, спрямовані на збільшення людського капіталу, важливі для підвищення рівня життя, а також, ймовірно, призведуть до скорочення нерівності трудових доходів. Збільшення частки працівників з вищою середньою освітою пов'язано зі зниженням нерівності в оплаті праці. Приклади політичних ініціатив, спрямованих на підвищення рівня середньої освіти, включають, зокрема, посилення підзвітності шкіл, поліпшення набору та підготовки вчителів і спеціальну підтримку учнів, яким загрожує відрахування. Однак у той же час заохочення більшої кількості студентів до здобуття вищої освіти може і неоднозначно вплинути на нерівність у доходах. Такі реформи, як правило, розширюють дисперсію доходів за рахунок збільшення частки високооплачуваних працівників (ефект композиції).

Урядам необхідно перенацілювати державні кошти, що виділяються на базову освіту, щоб забезпечити якість і справедливий розподіл. За допомогою ринкових підходів слід заохочувати партнерські відносини між державою та приватним сектором так, щоб посилити роботу на всіх рівнях освіти, включаючи вищу.

Також урядам необхідно сприяти забезпеченню рівності в галузі освіти. Підвищення соціальної мобільності за рахунок зниження залежності результатів освіти від особистих і соціальних обставин повинно підвищити ВВП на душу населення за рахунок розвитку підприємництва, загальної якості та розподілу людського капіталу і, в кінцевому рахунку, продуктивності. У той же час, більш

справедливий розподіл можливостей у галузі освіти призводить до більш справедливого розподілу трудових доходів.

Важливим елементом, що вирівнює можливості населення, на мою думку, є удосконалення державного управління і боротьба із корупцією. У стратегіях формування інститутів на основне місце має вийти управління. Для цього потрібен більш якісний аналіз та вимірювання аспектів управління, а також більш чітке уявлення про особисті інтереси впливових груп. Там, де правова та судова система слабкі, і зацікавлені групи захопили процес вироблення державної політики та механізм розміщення ресурсів, втрати для суспільства можуть бути величезними.

У цьому випадку для дієвих заходів, які забезпечують розвиток, може знадобитися широкомасштабне формування інститутів, а для цього потрібні активні дії. Участь і можливість представляти інтереси є надзвичайно важливими для підвищення прозорості, створення механізму стримувань і противаг, а також для боротьби із захопленням держави групами еліти, що переслідують свої приватні інтереси. Здатність громадянського суспільства здійснювати процеси, що передбачають участь і прозорість так, щоб прихильники реформ були присутніми в органах виконавчої, законодавчої, судової влади та в приватному секторі, може зумовити різницю між ефективним та незадовільним управлінням державою, застійним та процвітаючим суспільством. Для глибокого розуміння процесів управління необхідна опора на нові. Таким чином, при створенні середовища для успішного розвитку потрібен комплексний підхід, що включає економічні, інституційні, правові елементи та елементи участі: формування прозорих і дієвих інститутів для розробки бюджету та програм державних інвестицій (як в Австралії, Новій Зеландії та Великобританії) – як доповнення до макроекономічної політики; а також створення меритократичної системи державної служби та ефективних і чесних митних органів та відомств, що здійснюють закупівлі; підтримка громадянських свобод та участі громадськості.

Також до заходів, що спрямовані на зростання людського капіталу, відноситься збільшення та реформування субсидій на вищу освіту, посилення положень системи соціального захисту, інвестиції в інфраструктуру (дороги,

електрифікація тощо), розширення доступу до таких якісних послуг як охорона здоров'я та чиста вода.

Потрібні також сприятлива політика на ринку праці та соціальний захист. Тому до другої групи заходів було віднесено, зокрема, збільшення витрат на активну політику на ринку праці. Високий рівень соціальних допомог може знизити стимули до праці і зайнятості. Активна політика на ринку праці може обмежити ці несприятливі наслідки за рахунок кращої відповідності робочих місць навичкам і посилення підтримки та моніторингу пошуку роботи. Існуючі емпіричні дані свідчать про те, що активна політика на ринку праці підвищує зайнятість. Це повинно спричинити за собою позитивні наслідки як для ВВП на душу населення, так і для рівності трудових доходів. Однак розробка програм є ключем до отримання такої вигоди.

Також необхідно сприяти інтеграції іммігрантів. Більш ефективна інтеграція іммігрантів на ринку праці може як зменшити нерівність, так і підвищити ВВП на душу населення за рахунок більш широкого залучення робочої сили. Цілеспрямована політика, така як мовні курси і прозорі системи визнання іноземних кваліфікацій, повинна допомогти скоротити розрив.

Ще одним важливим пунктом ми вважаємо поліпшення становища жінок на ринку праці. Жінки, як правило, беруть на себе більше обов'язків по догляду за дітьми, родиною та домом, ніж чоловіки, а це означає, що вони працюють менше годин і, отже, отримують менше грошей. Можливо, їх більш висока еластичність пропозиції робочої сили повинна привести до того, що жінки будуть оподатковуватися за нижчою ставкою, ніж чоловіки. Оскільки на практиці це неможливо, альтернативним рішенням може служити політика, спрямована на підвищення доступності формального догляду за дітьми та літніми людьми. Така політика повинна сприяти зменшенню гендерних відмінностей в робочий час.

Оскільки, принаймні, частина розриву в доходах між іммігрантами та неіммігрантами, а також між чоловіками і жінками, обумовлена дискримінацією, можуть також допомогти більш ефективні правові норми (наприклад, судові позови проти тих, хто займається дискримінаційною практикою).

Також необхідно зосередитися на досягненні високого зростання та сприятливого економічного середовища, що стимулюватиме збільшення кількості робочих місць, впроваджувати реформи, що розширювали б можливості працівників і знижували їх уразливість, підтримували працівників неформального сектора при одночасному прискоренні їх переходу у формальний сектор, полегшення та стимулювання доступу до роботи, навчання на робочому місці тощо. Активні заходи політики ринку праці можуть сприяти підвищенню кваліфікації працівників і скорочення періодів безробіття. Серед таких заходів – допомога у працевлаштуванні, програми підготовки та у деяких випадках страхування заробітної плати.

І до останньої групи заходів – заходів безпосереднього перерозподілу – відносяться найбільш обговорювані та найпопулярніші серед економістів фіскальні заходи. Прогресивне оподаткування – один із найважливіших компонентів дієвої податково-бюджетної політики. У МВФ стверджують, що у групі з найвищими доходами можна підвищити граничні податкові ставки без шкоди економічного зростання. Прогресивне оподаткування зменшує абсолютну нерівність доходів, коли особи з вищими доходами оплачують вищі ставки, а не ухиляються від податків, а трансфертні платежі та системи соціального захисту призводять до прогресивних державних витрат. На думку організації Oxfam, якщо збільшити податки для найбагатших людей світу лише на 0,5%, то це дозволить фінансувати створення 117 млн робочих місць у таких секторах, як турбота про дітей, освіта та охорона здоров'я.

Економісти Е. Саез і Т. Пікетті рекомендують набагато вищі граничні податкові ставки для багатих, до 50%, 70% або навіть 90%. Пікетті підкреслює важливість політичних і фінансових інститутів у формуванні податків і доходів. Щоб уникнути того, що він називає патримоніальним капіталізмом (капіталізм рантє), який провокує високий рівень нерівності, науковець пропонує закріпити прогресивні податки та встановити світовий податок на багатство [11].

На мою думку, доцільною є пропозиція Р. Уілкінсона, який пропонує підвищити податок на спадщину та ліквідувати податкові гавані, щоб запобігти ухилянню від сплати податків для скорочення нерівності [53].

Податки впливають не тільки на розподіл доходів; вони також впливають на ВВП на душу населення, на використання робочої сили і продуктивність. Деякі податкові реформи, очевидно, є безпрограшними варіантами – вони покращують перспективи зростання при одночасному звуженні розподілу доходів. Однак багато з них можуть бути спрямовані лише на одну ціль.

Розглянемо вплив деяких податкових реформ на економічну рівність за допомогою таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Вплив податкових реформ на рівність доходів населення

Податкова політика	Вплив на рівність	Коментар
1	2	3
1. Збільшення загальних податкових надходжень	Позитивний	Вплив податків на розподіл доходів залежить від рівня оподаткування, поєднання податків і податкових надходжень, але якщо податкові системи в цілому є прогресивними, рівність посилюється
2. Зміна структури оподаткування при збереженні постійних загальних податкових надходжень 2.1. Перехід від прибуткового податку з фіз.осіб до податку на споживання 2.2. Перехід від трудових податків до податків на майно та капітал: – до податків на багатство, спадщину і приріст капіталу – до податків на нерухомість 2.3. Скорочення податкових витрат і граничних ставок	Негативний Неоднозначний Негативний Позитивний	Прибутковий податок з фізичних осіб має тенденцію бути прогресивним, в той час як податок на споживання є регресивним Податки на багатство і спадщину, як правило, є прогресивними Вплив на розподіл залежить від відносної прогресивності доходу проти податків на багатство і спадщину Податки на нерухомість часто менш прогресивні, ніж прибутковий податок з фізичних осіб, і навіть можуть бути регресивними Більшість податкових витрат приносять користь групам із високим рівнем доходу (податкові пільги на роботу та інші податкові витрати, призначені для груп з низьким рівнем доходу, є винятком). Скорочення податкових витрат звужило б розподіл доходу Зниження граничних ставок підвищує стимули до праці, заощаджень та інвестицій і, таким чином, підвищує ВВП на душу населення

Продовження табл. 3.1

1	2	3
3. Підвищення прогресивності податків 3.1. Податок на прибуток фіз.осіб: – підвищення максимальних ставок – вищевказаний захід у поєднанні з розширеними схемами ЕІТС або безподатковими пільгами	Позитивний Позитивний Позитивний	Податкові пільги на роботу звужують розподіл доходів і підвищують стимули до роботи З іншого боку, більш високі максимальні ставки можуть скоротити робочий час і продуктивність, підриваючи стимули до роботи, інвестицій та інновацій

Примітка. Складено автором на підставі [30], [48].

Отже, дії, спрямовані на зменшення нерівності всередині країн, мають бути фундаментальними та широкими та включати: розміщення прав людини в центрі економічної політики та планування; застосування макроекономічних заходів, які зменшують нерівність; розширення систем універсального надання якісних державних послуг від народження до старості без дискримінації; виявлення та розширення можливостей уразливих груп для участі в громадському діалозі та виробленні політики. Важливою є антимонопольна та інша політика, спрямована на подолання дисбалансу ринкових сил і зменшення частки доходів працівників.

Підсумовуючи наведене вище, можна стверджувати, що нерівність всередині країн скоротити можливо, якщо правильно підібрати заходи державної політики.

3.2 Способи скорочення світової економічної нерівності між країнами

За розрахунками Світового Банку, 80% нерівності між людьми пояснюється нерівністю між країнами [71]. Тому важливо вживати заходів щодо скорочення економічного розриву між країнами і сприяти розвитку відсталих регіонів.

Для досягнення цієї мети я вважаю необхідним зосередитися на трьох інших завданнях вже згаданій вище Цілі 10 у рамках Стратегії сталого розвитку, що спрямовані на зменшення нерівності між країнами з увагою до транскордонних потоків фінансів і людей, а також розподілу голосу в глобальних інституціях.

Перше завдання має на меті вдосконалити методи регулювання та моніторингу глобальних фінансових ринків та установ і застосовувати такі методи більш послідовно.

Наступне завдання – забезпечити більшу представленість і більше право голосу країн, що розвиваються, у процесах прийняття рішень у глобальних міжнародних економічних та фінансових установах, щоб зробити ці установи більш ефективними, авторитетними, підзвітними та легітимними. У багатьох міжнародних організаціях і органах, включаючи Генеральну Асамблею ООН та Всесвітню організацію торгівлі, діє система «один член – один голос». У інших існують більш складні механізми прийняття рішень. Наприклад, у Міжнародному банку реконструкції та розвитку та у Міжнародній фінансовій корпорації (що входять до групи Світового банку) доля голосів країн, що розвиваються, досі значно менша за їх долю у членському складі.

Третє завдання передбачає сприяння впорядкованій, законній та відповідальній міграції та мобільності людей, у тому числі за допомогою проведення спланованої та добре продуманої міграційної політики.

Окрім цього Ціль 10 передбачає завдання, зосереджені саме на способах її реалізації, і пропонує конкретні кроки для досягнення більшої рівності шляхом спрямування потоків ресурсів на тих, хто найбільше цього потребує. Тут варто згадати про принцип особливого диференційованого режиму для країн, що розвиваються, особливо найменш розвинених, відповідно до угод Світової організації торгівлі. Це має відношення до зниження витрат на пристосування для фірм і працівників, а також розширення можливостей країн, що розвиваються, в галузі виробництва, торгівлі та конкуренції. Це також має значення для сприяння значимого доступу на ринки за межами тарифів шляхом усунення нетарифних бар'єрів і добровільних стандартів стійкості; усунення шкідливих промислів; вирішення проблеми тарифної ескалації та субсидій у сільському господарстві, що спотворюють торгівлю.

Також необхідно заохочувати виділення офіційної допомоги з метою розвитку та фінансові потоки, у тому числі прями іноземні інвестиції, у найбільш потребуючі

держави, особливо у найменш розвинені країни, африканські країни, малі острівні держави, що розвиваються, та країни, що розвиваються і не мають виходу до моря, відповідно до їх національних планів та програм.

І також серед завдань є скорочення до 2020 року операційних витрат, пов'язаних з переказом мігрантами коштів, до менш ніж 3% від суми переказу та ліквідація каналів грошових переказів, у яких ці витрати перевищують 5%. Це особливо актуально для країн Африки на південь від Сахари, де середня плата за грошовий переказ складає близько 10% від його суми.

Варто спрямувати зусилля на вирішення проблеми глобальних фінансових ризиків. З глобальною фінансовою інтеграцією пов'язані чималі плюси. Разом з тим, вона робить країни, що розвиваються, більш вразливими перед прихованими ризиками і несподіваними змінами у вподобаннях інвесторів. Нестабільні потоки приватного капіталу пов'язані з нестабільністю темпів зростання, що особливо негативно позначається на становищі бідних, оскільки вони не мають засобів, що дозволяють перечекаати «економічну бурю». Для успішнішого управління такими ризиками країнам необхідна розумна макроекономічна політика; також потрібні поглиблення національних фінансових ринків, зміцнення внутрішнього регулювання та фінансового нагляду, впровадження механізмів управління підприємствами та надання системи соціального забезпечення. Все це вимагає надійних інститутів та значного потенціалу, а для їхнього формування потрібен час. Таке формування, поряд із паралельним відкриттям ринків капіталу, допоможе впоратися з ризиками для фінансової системи та економіки. Поки ж при відкритті рахунку операцій з капіталом уряди можуть розглядати різні варіанти дій. Один із кроків передбачає відмову від особливих стимулів для залучення короткострокових потоків. Інший – запровадження вимог резервів та податків щодо ризикованих короткострокових потоків. Ще один варіант пов'язаний із зміцненням пруденційного регулювання та нагляду. Підтримку ліквідності та невідкладну фінансову допомогу можуть забезпечити координація міжнародної політики та наявність кредитора останньої інстанції.

Фінансові потоки і глобальна торгівля також є ключовими аспектами політики при оцінці варіантів скорочення нерівності. Для підтримки держав, які найбільш потребують допомоги, необхідні додаткові і більш ефективні прямі іноземні інвестиції і ODA (Official Development Assistance – Офіційна допомога у цілях розвитку). Торговельна політика може застосовуватись для отримання доходів і забезпечення доступу найменш розвинених країн до професійної підготовки і передачі технологій.

Торгові реформи сприяють скороченню економічної нерівності між країнами. Торгівля є каталізатором економічного зростання і розвитку. Відповідно, директивні органи повинні зосередитися на заохочення торгівлі і забезпеченні того, щоб вигоди, принесені міжнародною торгівлею, стали більш всеосяжними і відповідали вимогам Цілей сталого розвитку.

Міжнародна торгівля може ще більше вплинути на нерівність, сприяючи структурним перетворенням. Вона зіграла важливу роль у перетворенні багатьох країн Східної Азії з країн із переважно сільськогосподарською економікою у країни з виробничою економікою. Цей процес сприяв створенню процвітаючого середнього класу в багатьох країнах з економікою, що формується. Однак у той же час в багатьох країнах міжнародна торгівля здійснюється в поєднанні зі збільшенням спеціалізації на виробництві сировинних товарів і товарів з низькою доданою вартістю, що надає незначний позитивний вплив на заробітну плату некваліфікованих працівників та можливості працевлаштування, в тому числі в багатьох країнах, що розвиваються, і які залежать від сировинних товарів.

Важливо надавати малим підприємцям актуальну інформацію про умови доступу на ринки, такі як тарифні преференції, квоти, правила і стандарти, а також про складні процеси, пов'язані з дотриманням нормативних вимог. Дрібні виробники часто відчувають труднощі з пошуком інформації про стандарти і способи їх дотримання на економічно ефективній основі. Торгові портали, що надають інформацію про процеси, пов'язані з регулюванням повинні і надалі сприяти інтеграції малих фірм у світову економіку. Витрати на дотримання вимог

можуть бути знижені за рахунок включення програм технічної допомоги, спеціально призначених для малих фірм.

Важливо розширити участь малих фірм на глобальних ринках за допомогою програм заохочення експорту. Добре реалізовані програми заохочення експорту є особливо ефективними в плані підтримки малих фірм у виході на експортні ринки і малих експортерів у диверсифікації їх продуктового та ринкового портфелів. Однак для заохочення експорту потрібні ресурси й інформація, які не завжди є в країнах, що розвиваються. Допомога в цілях розвитку і фінансування «допомоги в інтересах торгівлі» могла б забезпечити ресурси, спеціально призначені для програм заохочення експорту малих фірм.

Органи з питань конкуренції повинні мати можливість розслідувати антиконкурентну поведінку міжнародних фірм і карати за неї. Міжнародне співробітництво в галузі правозастосування у сфері конкуренції може заохочуватися шляхом введення конкретних положень у розділах про конкуренцію двосторонніх і регіональних торгових угод. Це також допомогло б вирішити проблему можливої відсутності у національних органів з питань конкуренції стимулів для обмеження зловживань з боку великих експортерів або імпортерів на міжнародних ринках.

Важливо заохочувати положення про працю в торгових угодах, щоб враховувати той факт, що найчастіше працівники як в розвинених, так і в країнах, що розвиваються, включаючи такі групи працівників, як жінки та молодь, не отримують справедливої частки вигод від участі в глобальній торгівлі. Включення положень про працю часто корелює з більш низьким рівнем порушень трудових прав.

Ще одним аспектом, що стосується поліпшення становища працівників у світовій економіці, є розширення можливостей для працівників на все більш динамічних ринках праці, в тому числі за допомогою програм освіти та професійної підготовки. Відповідно, вирішення проблеми відсутності гендерної рівності є важливим аспектом скорочення загальної нерівності в доходах.

Важливо скоротити нерівність між країнами, що вимагає багатостороннього співробітництва для забезпечення рівних можливостей у світовій торгівлі, зокрема

для країн, що розвиваються. Цей напрямок має включати забезпечення відкритої, транспарентної і передбачуваної багатосторонньої торговельної системи в рамках Всесвітньої організації торгівлі і забезпечення того, щоб будь-який процес реформ залишався всеосяжним і справедливим.

Для скорочення нерівності між країнами необхідна допомога, спрямована на розвиток. Пов'язування торговельних зобов'язань із програмами сприяння розвитку є можливим варіантом, про що свідчить Угода про спрощення процедур торгівлі Світової організації торгівлі. Допомога в цілях розвитку повинна бути спрямована на нарощування виробничого потенціалу, зокрема в країнах, що розвиваються. У зв'язку з цим іноземні інвестиції мають відігравати більш важливу роль у нарощуванні довгострокового виробничого потенціалу в країнах, що розвиваються, зокрема в найменш розвинених країнах і малих острівних державах, що розвиваються.

Отже, торгова політика повинна не тільки сприяти підвищенню ефективності, але і допомагати біднішим країнам, малим фірмам і виробникам, маргіналізованим працівникам, жінкам та молоді більшою мірою отримувати вигоду з міжнародної торгівлі. Необхідно проводити інклюзивну торгову політику, що забезпечує більшому числу людей доступ до переваг глобальних ринків.

Хоча міжнародна торгівля сприяє підвищенню рівня життя в багатьох країнах, що розвиваються, процес інтеграції у світову економіку за допомогою торгівлі також супроводжується поляризацією у розподілі доходів всередині країн, що пояснюється швидким зростанням доходів на верхньому рівні розподілу доходів і стагнацією доходів на нижньому рівні. Тому важливо впроваджувати комплексну та обґрунтовану політику щодо зниження економічної нерівності як на глобальному рівні, так і на національному та регіональному рівнях.

Важливими є принципи міжнародного оподаткування, оподаткування транскордонних потоків та скорочення незаконних фінансових відтоків, а також проблема ухилення від сплати податків повинні бути частиною обговорення фіскальних заходів щодо скорочення нерівності на глобальному рівні.

Міжнародна солідарність і співпраця в поєднанні з ефективними багатосторонніми механізмами, орієнтованими на людей, є важливими для ефективного подолання нерівності між країнами.

3.3. Використання міжнародного досвіду у боротьбі з економічною нерівністю та бідністю

У боротьбі з нерівністю важлива послідовність, узгодженість та інтегрованість проведеної політики, що включає різні її напрями: фіскальна політика, монетарна політика, соціальна політика, науково-технологічна політика, інноваційна політика, промислова політика, торговельна політика, політика в галузі екології та сільського господарства. При цьому регіональний дисбаланс рівня життя (від розміру заробітної плати та особистого продовольчого споживання з урахуванням його фізичної та економічної доступності до можливості отримання своєчасної медичної допомоги та якісної освіти) потребує згладжування територіальних відмінностей (місто/село, регіон, що відстає/лідирує), у тому числі за показниками рівня бідності, базового медичного обслуговування, харчування та освіти через різні інструменти сприяння економічній інтеграції: інститути, стимули, інфраструктура.

Щоб скоротити розрив між провідними та відстаючими регіонами всередині країни, щоб мінімізувати відмінності у продуктивності та благополуччі держави розпочали впроваджувати політику інклюзивного розвитку. Відповідно до концепції інклюзивного розвитку переважним є тип соціально-економічного розвитку, що забезпечує якомога більшої кількості країн і регіонів можливість рівного доступу до благ цивілізації. Мається на увазі досягнення такого економічного зростання, який би охоплював усі сфери людської діяльності і сприяв залученню широких верств населення в його забезпечення і користування можливостями, пов'язаними з працевлаштуванням, розширенням доступності соціальних благ.

Розглянемо декілька прикладів інклюзивної політики, спрямованої на скорочення соціально-економічної нерівності всередині країн (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Застосування політики інклюзивності та соціального забезпечення і допомоги у
вибраних країнах

Країна	Механізм
1	2
Китай	Інвестиції у обов'язкову державну освіту з упором на науку; інвестиції в інфраструктуру освіти, особливо у районах, що відстають Програма S&T Envoy: направлення фахівців у галузі НДДКР у сільські райони для заохочення сільського підприємництва з використанням науки та техніки. Програма Spark: навчання технологіям фермерів
Індія	Відкриття університетами додаткових кампусів у важкодоступних та віддалених територіях (малих містах та сільських районах) Програма розвитку підприємництва у сфері науки та технологій: фінансова підтримка мікропідприємців у відстаючих регіонах, які здійснюють діяльність у певних актуальних технологічних галузях
Німеччина	Існують 2 види соціальної допомоги: підтримка доходів домогосподарств, не здатних забезпечити себе засобами для існування та допомогу в особливих обставинах (інвалідність, довготривала непрацевдатність, хвороба). Соціальна допомога включає житлові субсидії, допомоги стандартного розміру, особливі доплати та одноразові допомоги
Японія	Система соціального забезпечення включає програми соціального страхування та соціальні служб, що покриваються за рахунок Фонду соціального страхування (медичне, з довгострокового догляду, пенсійне, з безробіття, працівників від нещасних випадків) та податкових відрахувань (програма надання соціальної допомоги; соціальні послуги літнім, інвалідам) та дітям, медичне обслуговування та охорону здоров'я, у тому числі для людей похилого віку)
Чилі	Регіональна програма наукових та технологічних досліджень «CONICYT», у т.ч. в регіонах, що відстають; розробка та реалізація регіональних інноваційних стратегій; Програма розвитку регіональних державних університетів Гранти на розробку концепцій та прототипів нових рішень для вирішення основних регіональних завдань; програма «PASE», яка гарантує місця у державних вищих навчальних закладах для обдарованих студентів із недостатньо представлених груп населення
Мексика	Розробка індивідуального плану розвитку для сільської території з урахуванням існуючих активів та місцевих потреб Програма створення трьох особливих економічних зон у периферійних регіонах (відстаючі регіони півдні країни)
США	Федеральні державні програми включають соціальне забезпечення (пенсії, виплати через інвалідність), податкові пільги на зароблений дохід, підтримку доходів працюючих сімей, програму додаткової продовольчої допомоги малозабезпеченим сім'ям, субсидії на медичне обслуговування бідних і літніх людей «Medicaid» та «Medicare», житлові субсидії, податкові пільги з догляду за дітьми та утриманнями
Угорщина	Система соціального захисту населення включає охорону здоров'я, виплати по інвалідності, пенсії, допомоги по безробіттю, підтримка сім'ї та дітей. Соціальна допомога включає регулярну допомогу дітям, одноразову виплату на дитину в надзвичайних обставинах, допомогу на придбання житла Мікрокредити та нефінансова підтримка (адміністративна допомога, навчання з фінансових та ділових питань) бідним верствам населення, а також етнічним меншинам (Програма «Kút»)

Примітка. Складено автором на підставі [4], [47], [55], [65].

Слід зазначити, що інклюзивне зростання сприяє скороченню соціально-економічної нерівності між різними групами людей та вирівнюванню рівня життя, у тому числі в різних регіонах країни, та спрямоване на посилення стійкості суспільства, недопущення соціальних вибухів та катаклізмів, пом'якшення наслідків економічних криз та екологічних загроз.

Розглянемо використання державної політики і заходів у напрямку подолання бідності та скорочення економічної нерівності населення на прикладі двох держав, що найуспішніше і найшвидшими темпами зростали протягом останніх десятиліть – Індії та Китаю.

Сучасна Індія – один з лідерів світового господарства і одна з економік, що швидко розвиваються (обсяг ВВП за ПКС за результатами 2020 р. досяг 10,21 трлн дол., що склало 7,2% світового ВВП). У 1991 р. Індія розпочала реалізацію довгострокової стратегії лібералізації всіх сфер національної економіки з прицілом на її відкриття зовнішнього світу. В даний час Індія визнається важливим гравцем не тільки в Азіатському регіоні, а й на міжнародній арені внаслідок свого суттєвого економічного потенціалу.

Тим часом, незважаючи на відносно швидкі темпи розвитку індійської економіки та активну соціальну політику, перед Індією, як і раніше, досить гостро стоять соціальні проблеми, найбільш гострою з яких є бідність.

Подолання бідності було одним із пріоритетних завдань індійського керівництва протягом усього періоду незалежності країни. Заходи, націлені на скорочення масштабів бідності, включали заходи як щодо надання адресної допомоги, так і щодо стимулювання зайнятості серед бідного населення. У рамках першої групи заходів з 1997 р. було введено поділ сімей з низьким доходом на дві категорії – тих, що живуть за межею бідності та тих, хто на її межі. Так, перша категорія (близько 6 млн осіб), купуючи мінімальний набір продовольчих товарів, сплачує лише 50% його ціни, яку встановлює Державна продовольча корпорація Індії, тоді як друга – 90% від цієї ціни.

З метою вирішення проблеми безробіття з початку 1990-х років. федеральний уряд продовжив активне стимулювання політики зайнятості населення мікрорівні.

Так, під час Восьмого п'ятирічного плану (1992 –1997 р.) у сільській місцевості було реалізовано кілька масштабних програм, що включають створення 2 млн робочих місць (700 тис. мікропідприємств із зайнятістю 1-3 особи), а також запроваджено систему кредитів для реалізації цих планів. Це сприяло зростанню зайнятості у сфері малого підприємництва. Подібні програми проводяться і зараз. При цьому держава не просто надає необхідні кошти нужденним, а зацікавлює громадян конкретною роботою і дає їм можливість подолати бідність.

Практично всі індійські штати запровадили свої власні програми допомоги незаможним громадянам. Так, наприклад, у штаті Андхра Прадеш усі домогосподарства з річним доходом нижче 6 тис. рупій мають право на отримання 2 кг рису на місяць на людину за зниженою ціною.

Заходи, що реалізуються індійським урядом, призводять до позитивних результатів. У країні не лише скорочується рівень бідності, а й неухильно зростає чисельність середнього класу. За різними оцінками чисельність середнього класу Індії в даний час варіюється в діапазоні від 23,6 до 40 млн осіб. При цьому критерій визначення цього сегменту національної економіки невисокий: місячний дохід – 61,5 тис. рупій (або 870 дол. США), а річний – 738 тис. рупій (10,4 тис. дол. США). Середньомісячна заробітна плата в Індії становить 32,5 тис. рупій, а 60% домогосподарств Індії мають середньомісячний дохід 10 тис. рупій. Однак за останні 15 років завдяки прискореному розвитку індійської економіки 6,7 млн осіб поповнили лави індійського середнього класу за цією методологією. Між тим, відповідно до критерію двох професорів Мумбайського університету, відповідно до яких до середнього класу відносять громадян, чиє споживання на день становить 2-10 дол. США, чисельність середнього класу становить близько 600 млн осіб, тобто близько половини населення.

Примітно, що індійський досвід боротьби з бідністю успішно переймають інші країни, що розвиваються. Так, сусіди Індії по регіону на державному рівні активно підтримують малий бізнес, надаючи йому всіляку підтримку, у тому числі надаючи пільгові кредити. Індійський досвід також знайшов своє застосування і в країнах – учасницях IBSA – Бразилії та ПАР.

Найяскравішим прикладом боротьби з нерівністю та бідністю за останні роки є приклад Китаю. Бідність там розподілена географічно: зі сходу на захід вона збільшується. Бідність також нерівномірна між містом та селом.

Завдяки постійним зусиллям за останні 10 років 98,99 млн збіднілих сільських жителів Китаю були виведені з бідності, а всі 832 збіднілі округи та 128 тис. сіл були вилучені зі списку бідних до кінця 2020 року. Частка людей, які живуть нижче національної межі бідності знизилася з 10,2% до 1,7% за той же період за даними національного бюро статистики.

Під час своєї практики подолання бідності Китай розробив набір стандартів і процедур для точного визначення бідних, причин їх бідності та їхніх потреб. Вони стосуються зусиль щодо точного визначення бідних, організації цільових програм, ефективного використання капіталу, вжиття заходів на рівні домогосподарств тощо.

Наприклад, бідні домогосподарства визначаються головним чином на основі їхніх доходів, з урахуванням інших факторів, включаючи житло, освіту та здоров'я, тоді як для сіл враховується рівень бідності, чистий дохід селян на душу населення та дохід від підприємств сільських колективів. Потім були зареєстровані особи та села, визнані бідними, і була створена національна інформаційна система подолання бідності. За допомогою такої системи реєстрації вперше в історії боротьби з бідністю Китай ідентифікував кожну бідну людину в кожному селі.

У ході боротьби з бідністю Китай вжив п'ять заходів, зокрема посилив економіку, щоб забезпечити більше можливостей для роботи, розпочав переселення бідних людей з негостинних районів, компенсацію економічних втрат, пов'язаних зі зменшенням екологічної шкоди, покращення освіти в бідних районах та забезпечення прожиткового мінімуму для тих, хто не може вийти із бідності лише власними зусиллями. За цей час інвестиції від центрального, провінційного, міського та окружного уряду склали майже 1,6 трлн юанів (близько 244 млрд дол. США), у тому числі 660,1 млрд юанів із центрального бюджету.

Успіх Китаю у подоланні бідності довів, що проблема бідності, по суті, полягає в тому, як слід ставитися до людей: філософія, орієнтована на людей, є основною рушійною силою подолання нерівності.

Висновки до розділу 3

1. Економічна стратифікація несе як негативні так і позитивні наслідки, однак негативні переважають. Для боротьби із глобальною економічною стратифікацією необхідно вживати заходів як для скорочення нерівності всередині країн, так і між країнами. Запропоновані заходи щодо скорочення економічної нерівності всередині країн можна розділити на три великі групи: заходи, що спрямовані на зростання людського капіталу та вирівнювання можливостей; заходи, що визначають результати на ринках праці; заходи безпосереднього перерозподілу. Такі заходи мають включати розширення систем універсального надання якісних державних послуг від народження до старості без дискримінації, забезпечення рівного доступу до освіти та добре оплачуваної роботи, а також державні інвестиції в охорону здоров'я, прогресивне оподаткування тощо.

2. Значна частина нерівності між людьми пояснюється нерівністю між країнами. Досягнення впливу на скорочення глобальної економічної нерівності потребує значних змін у національній та глобальній політиці. Існують глобальні ініціативи, такі як Стратегія сталого розвитку ООН, де прописані Ціль 1, спрямована на ліквідацію бідності у всіх її формах, та Ціль 10, яка має на меті залучити міжнародні зусилля для значного скорочення економічної нерівності до 2030 року. Необхідно спрямувати зусилля на міжнародну солідарність, сприяти економічному розвитку країн, що розвиваються, підтримувати держави, що потребують допомоги, шляхом прямих іноземних інвестицій та торгових преференцій.

3. Серед успішних прикладів зниження рівня бідності на економічній нерівності можна навести приклади Індії та Китаю. За останні 15 років завдяки прискореному розвитку індійської економіки 6,7 млн осіб поповнили лави індійського середнього класу. У Китаї за останні 10 років 98,99 млн сільських жителів Китаю були виведені з бідності, а всі 832 збіднілі округи та 128 тис. сіл були вилучені зі списку бідних до кінця 2020 року. Успішна практика Китаю та цінний досвід у ліквідації крайньої бідності поглибили людське розуміння тенденцій скорочення бідності та збагатили теорію міжнародного скорочення бідності.

ВИСНОВКИ

У рамках даної випускної кваліфікаційної роботи було визначено сутність явища глобальної економічної стратифікації та досліджено історію поглядів науковців на економічну нерівність населення, зроблено висновок, що проблема нерівності суспільства виникла водночас із формуванням суспільства, і така ознака є характерною для будь-якого соціуму. Економічна стратифікація є динамічним процесом перерозподілу суспільства.

Нами було розглянуто основні підходи до вимірювання економічної нерівності населення, серед яких нерівність багатства, диференціація доходів та нерівність у споживанні. Було з'ясовано, що перш ніж вибрати певний показник, необхідно прийняти рішення про вимір економічної нерівності, який буде досліджено. До найпоширеніших показників економічної стратифікації відносяться крива Лоренца, коефіцієнт Джині, децильні коефіцієнти, коефіцієнт Пальми, індекс Тейла тощо. Також було проведене порівняння переваг та недоліків основних показників економічної нерівності і викладено мету їх застосування.

Дослідження причин економічної нерівності населення показало, що до факторів, котрі певною мірою впливають на економічну стратифікацію, відносять ринок праці, вроджені здібності людей, освіту, расу, стать, культуру, моделі розвитку, глобалізацію, технічний прогрес та інші. Важливо розуміти, що фактори, які сприяють зростанню нерівності в одній частині населення, не завжди повністю пояснюють, чому нерівність зростає в інших місцях. Важливо також розуміти, що цілий ряд чинників – економічних, соціальних і політичних – сприяють зростанню нерівності. Нами також було розглянуто погляди науковців на причини зростання економічної нерівності населення.

Ми проаналізували динаміку і тенденції розподілу глобального багатства, доходів та споживання населення.

Сукупне світове економічне багатство зросло на 162,6 трлн дол. США (на 63,6%) протягом останніх п'яти років. Швидкими темпами зростає багатство Китаю та Індії, Європа і Азіатсько-Тихоокеанський регіон навпаки дещо сповільнились у

прирості багатства. Також ми помітили, що незважаючи на світову кризу через пандемію Covid-19, сукупне багатство у більшості регіонів зросло за минулий рік.

У 2020 році добробут на дорослого у світі досягнув рекордних 79,9 тис. дол. США. Абсолютним лідером за багатством на одного дорослого є Північна Америка, де у 2020 році воно становило 486,9 тис. дол. США. Там за період 2016-2020 рр. добробут зріс майже на 150 тис. дол. США. На другому місці зі значним відривом знаходиться Європа (174,8 тис. дол. США). Найбіднішим регіоном залишається Африка, де багатство на одного дорослого становить лише 7,3 тис. дол. США.

Було виявлено очевидний географічний дисбаланс у розподілі багатства: на Північну Америку і Європу припадає 57,25% загального сукупного багатства, хоча у них проживає тільки 16,6% усього дорослого населення, 12,8% дорослого населення планети в Африці володіють лише 1,18% світового багатства, 17,2% дорослого населення планети в Індії належать 3% світового багатства, 8,55% дорослого населення у Латинській Америці володіють 2,6% світового багатства.

Також 2020 рік знаменує собою рік, коли вперше більш ніж 1% всіх дорослих людей у світі є доларовими мільйонерами. 39,1% від загальної кількості доларових мільйонерів у світі проживає у США, за останні п'ять років кількість мільйонерів там зросла на 8,4 млн чоловік.

Загалом на кінець 2020 року нижні 50% розподілу дорослих осіб у глобальному розподілі багатства разом володіли частиною загального світового багатства, меншою за 1%. На противагу цьому найбагатший дециль (топ-10%) володіє 82% світового багатства, а лише верхньому процентиллю (топ-1%) належить майже половина (45%) усіх активів домогосподарств. Було виявлено, що частка топ-10% і коефіцієнт Джині для розподілу багатства продовжили знижуватися протягом останніх років, досягнувши 80,9% і 88,2% відповідно наприкінці 2019 року. Частка світового багатства, що належить топ-1%, з 2016 року також знижувалася, досягнувши 45% у 2019 році.

Наслідки пандемії Covid-19 призвели до зростання нерівності в багатстві у 2020 році в багатьох країнах. Вплив пандемії на зайнятість і доходи у 2020 році завдав шкоди найнижчим групам власників багатства, змусивши їх використовувати

свої заощадження та/або наростити борги. На відміну від цього, зниження загального рівня економічної активності відносно не вплинуло на найбагатші групи населення, і, крім того, вони також виграли від нижчих процентних ставок на вартість акцій та житла.

Був проведений аналіз нерівності доходів населення. Нерівність доходів відображає багато інших форм нерівності, у тому числі у сфері праці, тому було розглянуто тенденції оплати праці у світі. Виявлено, що у світовому масштабі медіанна величина мінімальної заробітної плати за 2019 рік становить 486 дол. США на місяць. Загалом діапазон величин місячної мінімальної заробітної плати становить від 5 дол. США в Уганді до 2433 дол. США у Люксембурзі. Якщо порівняти ці показники з міжнародною межею бідності, визначеною Світовим банком, можна помітити, що в п'яти країнах рівень мінімальної заробітної плати знаходиться нижче межі крайньої бідності, яка наразі визначена як 1,90 дол. США на особу на добу.

Нами було виявлено, що протягом останніх років, що передували кризі через пандемію Covid-19, середній національний дохід на одного дорослого у світі поступово зростає, зокрема у Азії, Європі, Північній Америці. У Африці, Латинській Америці та Океанії навпаки спостерігалася негативна тенденція. Частка сукупного доходу, що належить 1% населення з найвищими доходами, найвища у Латинській Америці – там 1% населення отримувало майже 24% усього доходу регіону. У Європі 1% населення із найвищими доходами отримав 11,7% від усього доходу, а у цілому по світу середнє значення показника становить 19,3%. За індексом Джині Латинська Америка та Африка залишаються регіонами світу з найвищим рівнем нерівності. Обидва регіони містять найбільшу частку країн з високим ступенем нерівності доходів. Найбільш нерівною країною світу за цим показником є Південно-Африканська Республіка – індекс Джині там становить 63%.

Було досліджено динаміку споживчих витрат домогосподарств у розрізі регіонів. Ми виявили, що найбільші суми споживчих витрат домогосподарств у Східній Азії, Північній Америці та Європі і Центральній Азії – на них припадає основна частина усіх сукупних витрат домогосподарств (більше 80%), а найменша

частина витрат на споживання домогосподарств припадає на Африканський регіон. Також ми розглянули структуру споживання домогосподарств у ЄС, Китаї, Індії, США, Аргентині та країнах Африки на південь від Сахари. Також ми розглянули масштаби глобальної бідності у регіонах світу за межами у 1,90 дол. США, 3,20 дол. США та 5,50 дол. США на день та вплив пандемії Covid-19 на глобальний рівень бідності.

На нашу думку для ефективної боротьби з негативними наслідками глобальної економічної стратифікації необхідно проводити комплексну політику, що включатиме державні заходи всередині країн та на глобальному рівні.

Для зниження економічної нерівності усередині країн ми пропонуємо наступні заходи:

- реформи, спрямовані на зростання людського капіталу (освітня сфера, охорона здоров'я, боротьба з корупцією, удосконалення державного управління, інфраструктура тощо);

- сприятлива політика на ринку праці та соціальний захист (підтримка пошуку роботи, гідний рівень мінімальної оплати праці, інтеграція іммігрантів, поліпшення становища жінок на ринку праці, програми підготовки та підвищення кваліфікації, страхування заробітної плати тощо);

- заходи безпосереднього перерозподілу (прогресивне оподаткування, ліквідація податкових гаваней, державні трансферти).

Для зниження економічної нерівності між країнами ми пропонуємо:

- вдосконалити методи регулювання та моніторингу глобальних фінансових ринків та установ;

- забезпечити більшу представленість і більше право голосу країн, що розвиваються, у процесах прийняття рішень у глобальних міжнародних економічних та фінансових установах, щоб зробити ці установи більш ефективними;

- прямі іноземні інвестиції у найбільш потребуючі держави, особливо у найменш розвинені країни, африканські країни, малі острівні держави, що розвиваються, та країни, що розвиваються і не мають виходу до моря;

- реформи у сфері міжнародної торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Д. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства і бідності. 2016. 440 с. (ICU business books).
2. Аникин В., Лежнина Ю. Экономическая стратификация: об определении границ доходных групп // Социологическое обозрение. 2018. №17. С. 237–273.
3. Аристотель. Политика. Київ: Андронум, 2020. 164 с.
4. Галищева Н. В. Проблема бедности и пути ее решения в современной Индии в условиях либеральных реформ // Мировое и национальное хозяйство. 2021. №2.
5. Городняк І.В., Терендій А.Б. Споживання домогосподарств в країнах Центральної та Східної Європи // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. №24. С. 106–111.
6. Децильний коефіцієнт диференціації доходів і споживання. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/50-d/3055-detsilnij-koefitsient-diferentsiatsiji-dokhodiv-i-spozhivannya.html>.
7. Дорофеев М. Л. Анализ причин долгосрочных изменений экономического неравенства в мировой экономике. // Финансы: теория и практика. 2020. №6. – С. 174–186.
8. Заробітна плата у світі в 2020-2021 роках: заробітна плата і мінімальна заробітна плата у період пандемії COVID-19 // Міжнародне бюро праці. Женева:, 2020.
9. Ибрагимова З. Ф. Эволюция взглядов на природу неравенства в трудах зарубежных ученых // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. №4. С. 133–138.
10. Любохинець Л. С., Шавкун В. М., Бабич Л. М. Історія політичних та економічних вчень: навч. посіб. М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Хмельниц. нац. ун-т. К.: Центр учб. л-ри, 2013. 293 с.
11. Пікетті Т. Капітал у ХХІ столітті. Київ: Наш формат, 2016. 696 с.
12. Платон. Держава. Київ: Орієнтир, 2017. 336 с.

13. Плетнева А., Кичанова О. Историко-философская ретроспекция проблемы социального неравенства // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2019. №4. С. 72–76.
14. Салмина А. Сравнительный анализ показателей неравенства // Общество и экономика. 2019. №7. С. 35–58.
15. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Київ: Наш формат, 2018. 722 с.
16. Allianz global wealth report 2021. URL: https://www.eulerhermes.com/content/dam/onemarketing/ehndbx/eulerhermes_com/en_gl/erd/publications/pdf/2021_10_07_Global-Wealth-Report.pdf.
17. Beyond averages – Fairness in an economy that works for people // Publications Office of the European Union. Luxembourg, 2020.
18. Boushey H., DeLong J.B., Steinbaum M. After Piketty: The Agenda for Economics and Inequality // Harvard University Press, 2017.
19. Boyer M. Inequalities: income, wealth and consumption. 2020. URL: https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2020/wp_tse_1105.pdf.
20. Brady D., Burton L. M. The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty // Oxford Handbooks Online, 2017.
21. Chancel L., Piketty T. Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence and Mutation of Extreme Inequality // World Inequality Lab. 2021. – URL: <https://wid.world/document/longrunpaper/>.
22. Charski M. Countries with the lowest income inequality. 2021. URL: <https://stacker.com/stories/22642/countries-lowest-income-inequality>.
23. Consumer Expenditures Survey // U.S. Bureau of labor statistics. 2020. URL: <https://www.bls.gov/news.release/cesan.nr0.htm>.
24. Darvas Z. “The unequal inequality impact of the COVID-19 pandemic” Working Paper 06/2021. Bruegel, 2021.
25. Economic Inequality: Causes, Effects & Solutions. URL: <https://environmental-conscience.com/economic-inequality-causes-effects-solutions/>.
26. Economics, Stratification. URL: <https://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/economics-stratification>.

27. Farrell D. Consumption Inequality: What's in Your Shopping Basket? // JPMorgan Chase & Co. 2017. URL: <https://www.jpmorganchase.com/institute/research/cities-local-communities/insight-consumption-inequality>.
28. Gandelman N., Serebrisky T., Suárez-Alemán A. Household spending on transport in Latin America and the Caribbean: A dimension of transport affordability in the region // Journal of Transport Geography. 2019. №79.
29. Gastos de los hogares // El Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina. URL: <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel3-Tema-4-45>.
30. Georgescu O., Martin D. Do macroprudential measures increase inequality? Evidence from the euro area household survey // European Central Bank. 2021. – URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2567~92c5048dbb.en.pdf>.
31. Global Extreme Poverty // Our World in Data. 2019. URL: <https://ourworldindata.org/extreme-poverty>.
32. Global Inequality. URL: <https://inequality.org/facts/global-inequality/>.
33. Global Wealth 2021. When Clients Take the Lead // Boston Consulting Group. 2021. URL: <https://web-assets.bcg.com/d4/47/64895c544486a7411b06ba4099f2/bcg-global-wealth-2021-jun-2021.pdf>.
34. Global wealth databook 2016. // Credit Suisse. 2016. C. 158.
35. Global wealth databook 2017. // Credit Suisse. 2017. C. 165.
36. Global wealth databook 2018. // Credit Suisse. 2018. C. 167.
37. Global wealth databook 2019. // Credit Suisse. 2019. C. 179.
38. Global wealth databook 2021. // Credit Suisse. 2021. C. 148.
39. Global wealth report 2021. // Credit Suisse. 2021. C. 60.
40. Gradín C., Leibbrandt M., Tarp F. Inequality in The Developing World // WIDER Studies in Development Economics. Oxford University Press, 2021.
41. Grishnova O., Cherkasov A., Brintseva O. Transition to a new economy: transformation trends in the field of income and salary functions // Problems and Perspectives in Management. 2019. №17. – C. 18–31.

42. Harvey F. World's richest 1% cause double CO2 emissions of poorest 50%, says Oxfam // The Guardian, 2020.
43. Hobbes T. Leviathan or The Matter, Forme and Power of a Common-Wealth Ecclesiastical and Civil. Київ: Мультимедійне видавництво Стрельбицького, 2018. 608 с.
44. Household consumption by purpose // Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Household_consumption_by_purpose#Composition_of_EU-27_household_expenditure_in_2019.
45. Household consumption, percent of GDP – Country rankings. URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/household_consumption/.
46. Households' Income and Consumption Expenditure in the First Half Year of 2021 // National Bureau of Statistics of China. URL: http://www.stats.gov.cn/enGLISH/PressRelease/202107/t20210716_1819567.html.
47. How much economic growth is necessary to reduce global poverty substantially? // Our World in Data. 2021. URL: <https://ourworldindata.org/poverty-minimum-growth-needed>.
48. How to Fix Economic Inequality? An Overview of Policies for the United States and Other High-Income Economies // Peterson Institute for International Economics. 2020. URL: <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/how-to-fix-economic-inequality.pdf>.
49. Income distribution // OECD iLibrary. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/data/oecd-social-and-welfare-statistics/income-distribution_data-00654-en.
50. Income inequality measures. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2652960/>.
51. Joyce R. Measuring Economic Inequality. 2020. URL: <https://measuringtheeconomy.uk/book/text/07.html#notes>.
52. Keeley B. Income Inequality: The Gap between Rich and Poor // OECD Publishing. 2015. URL:

<https://espas.secure.europarl.europa.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/0115391e.pdf>.

53. Klasen S., Scholl N., Lahoti R., Ochmann S., Vollmer S. Inequality – worldwide trends and current debates // Courant Research Centre: Poverty, Equity and Growth – Discussion Papers, No. 209. Göttingen, 2016.

54. McGrath M. Climate change: Global “elite” will need to slash high-carbon lifestyles // BBC, 2020.

55. Milanovic B. Changes in the global income distribution and their political consequences. 2019. URL: https://www.oecd.org/naec/events/multidimensional-well-being/B_Milanovic_NAEC_11_Feb_19.pdf.

56. Milanovic B. Introducing Kuznets waves: How income inequality waxes and wanes over the very long run. 2016. URL: <https://voxeu.org/article/introducing-kuznets-waves-income-inequality>.

57. Minimum Wage by Country 2021. // World Population Review. URL: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/minimum-wage-by-country>.

58. Pasquazzi L., Zenga M. Components of Gini, Bonferroni, and Zenga Inequality Indexes for EU Income Data // Journal of Official Statistics. 2018. Vol. 34, № 1. C. 149-180.

59. Post-COVID-19 sub-Saharan African consumer spending // IHS Markit. 2021. URL: <https://ihsmarkit.com/research-analysis/postcovid19-subsaharan-african-consumer-spending.html>.

60. Qureshi Z. Trends in income inequality: global, inter-country, and within countries. URL: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/12/global-inequality.pdf>.

61. Real minimum wages // Organisation for Economic Cooperation and Development. URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=RMW#>.

62. Regional aggregation using 2011 PPP and \$1.9/day poverty line // PovcalNet. URL: <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/povDuplicateWB.aspx>.

63. Roser M. Global Economic Inequality. // Our World in Data. URL: <https://ourworldindata.org/global-economic-inequality>.

64. Roser M., Ortiz-Ospina E. Income Inequality. // Our World in Data. 2016. URL: <https://ourworldindata.org/income-inequality#how-does-income-inequality-differ-from-consumption-inequality>.
65. Segundo Joaquin E. Romero, Jr. Reframing Inequality to Promote Inclusive Democracy // Konrad-Adenauer-Stiftung. 2020. URL: https://www.kas.de/documents/288143/11061405/Panorama_2020_01_democracy_SegundoJoaquinERomeroJr.pdf/b27074e8-ac30-6b0d-03b0-28acfad685c6?t=1608073407215.
66. Stukalo N., Simakhova A. Global trends in the social economy development // International Economic Policy. 2021. №1 (34). – С. 7–22.
67. Tanita L. Stratification Economics / L. Tanita, N. Asare, B. Fields. 2021. URL: <https://www.exploring-economics.org/en/discover/stratifications-economics/>.
68. The Changing Wealth of Nations 2021: Managing Assets for the Future // World Bank. Washington, 2021.
69. Trapeznikova I. Measuring income inequality. 2019. URL: <https://wol.iza.org/articles/measuring-income-inequality/long#izawol.462-figure-000003>.
70. Updated estimates of the impact of COVID-19 on global poverty: Turning the corner on the pandemic in 2021? // World Bank. 2021. URL: <https://blogs.worldbank.org/opendata/updated-estimates-impact-covid-19-global-poverty-turning-corner-pandemic-2021>.
71. World Bank Open Data // The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/>.
72. World Inequality Database. URL: <https://wid.world/data/>.
73. World inequality report 2018 // WID.world. 2018. URL: <https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>.
74. World social report 2020. Inequality in a rapidly changing world // United Nations Department of Economic and Social affairs. 2020. URL: <https://www.un.org/development/desa/dspd/wp-content/uploads/sites/22/2020/01/World-Social-Report-2020-FullReport.pdf>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Компоненти багатства у відсотках від валового багатства, за регіонами та роками

Регіон	Компонент	Рік				
		2016	2017	2018	2019	2020
Африка	Фінансове багатство, %	41,1	45,4	44,1	44,3	43,8
	Нефінансове багатство, %	58,6	54,6	55,9	55,7	56,2
	Борги, %	8,2	8,3	7,9	7,6	7,0
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Фінансове багатство, %	50,0	49,9	50,0	50,4	50,6
	Нефінансове багатство, %	50,0	50,1	50,0	49,6	49,4
	Борги, %	11,9	11,9	11,9	11,7	11,9
Китай	Фінансове багатство, %	41,3	41,7	42,0	42,8	44,2
	Нефінансове багатство, %	58,7	58,3	58,0	57,2	55,8
	Борги, %	7,7	8,2	8,5	8,9	9,6
Європа	Фінансове багатство, %	44,4	43,9	43,3	44,1	45,7
	Нефінансове багатство, %	55,6	56,1	56,7	55,9	54,3
	Борги, %	13,5	13,1	13,4	13,0	13,0
Індія	Фінансове багатство, %	21,1	20,9	21,5	21,4	23,3
	Нефінансове багатство, %	78,9	79,1	78,5	78,6	76,7
	Борги, %	7,6	7,9	8,0	8,2	8,1
Латинська Америка	Фінансове багатство, %	48,3	45,9	44,5	43,8	43,7
	Нефінансове багатство, %	51,7	54,1	55,5	56,2	56,3
	Борги, %	11,6	10,6	10,4	10,3	9,5
Північна Америка	Фінансове багатство, %	70,3	70,8	69,7	71,2	71,6
	Нефінансове багатство, %	29,7	29,2	30,3	28,8	28,4
	Борги, %	13,4	12,8	13,1	12,3	11,7
Світ	Фінансове багатство, %	52,8	52,4	51,8	52,9	54,0
	Нефінансове багатство, %	47,2	47,6	48,2	47,1	46,0
	Борги, %	12,0	11,7	11,9	11,5	11,5

Додаток Б

Динаміка глобального розподілу доходів між топ-10%, середніми 40% та нижчими 50% населення за регіонами у період 2016-2020 рр., %

Доля топ-10% населення з найвищими доходами, %						
Регіон	2016	2017	2018	2019	2020	Зміна 2016-2020 рр., %
1	2	3	4	5	6	7
Африка	54,7	54,6	54,4	54,3	54,4	-0,3
Азія	51,3	51,1	51,3	50,8	50,8	-0,5
Європа	36,1	36,1	35,9	35,8	35,8	-0,3
Латинська Америка	55,3	55,1	54,7	54,9	55,0	0,3
Північна Америка	45,4	45,3	45,6	45,6	45,7	0,3
Океанія	36,4	37,2	37,9	37,6	37,6	1,2
Світ	52,8	52,5	52,5	52,2	52,3	-0,5
Доля середніх 40% населення, %						
Африка	36,9	37,0	37,1	37,1	37,0	0,1
Азія	38,6	38,8	38,7	39,1	39,3	0,7
Європа	45,4	45,2	45,4	45,3	45,3	-0,1
Латинська Америка	34,7	34,8	35,1	35,0	34,9	0,2
Північна Америка	41,4	41,1	41,0	41,1	41,1	-0,3
Океанія	51,2	50,4	50,0	50,1	50,2	-1,0
Світ	38,8	39,0	39,0	39,3	39,4	0,6
Доля нижніх 50% населення, %						
Африка	8,4	8,5	8,6	8,6	8,6	0,2
Азія	10,0	10,1	10,0	10,1	9,8	-0,2
Європа	18,5	18,7	18,8	18,9	18,9	0,4
Латинська Америка	10,1	10,1	10,3	10,2	10,1	0
Північна Америка	13,2	13,6	13,5	13,4	13,3	0,1
Океанія	12,5	12,3	12,2	12,2	12,1	-0,4
Світ	8,4	8,5	8,5	8,5	8,4	0

Додаток В

Структура фактичного кінцевого споживання домогосподарств у країнах Європейського Союзу, %

