

О. В. БАБАК,
канд. соціол. наук

OLENA V. BABAK,
Ph.D. in Sociology



ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ДОХОДІВ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ В СОЦІОЛОГІЇ

З початком перебудовчих процесів в Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, виникає нова соціальна структура, відбуваються процеси нового соціального розширення, одним з найбільш ранніх та очевидних проявів якого стало розширення за рівнем доходів. Відбувається стрімка ескалація процесу поляризації доходів у суспільстві. З одного боку, виникла верства “нових” багатіїв, яка характеризується не тільки небувалим рівнем своїх доходів, але й високою концентрацією майна (зокрема, дорогої нерухомості, престижних авто тощо). З іншого боку, формується “соціальне дно”, яке відзначається не тільки низьким рівнем матеріальної забезпеченості, але й частковою соціальною деградацією та, фактично, соціальною ізоляцією і дезорієнтацією великої частини населення. В низи суспільства сьогодні ризикує потрапити переважна більшість населення України. На фоні загального зниження життєвого рівня основної маси населення та слабких поки що за своєю інтенсивністю процесів його адаптації до ринкових умов відбувається суттєва поляризація доходів.

Тема вивчення диференціації доходів як економістами, статистика-

ми, так і соціологами зазвучала тільки з початком реформ, особливо з розпадом СРСР. Це пояснюється рядом причин.

У колишньому Радянському Союзі різниця між окремими групами населення не була дуже великою. Матеріальне становище людини визначалося не стільки реальними доходами в грошовому вимірі, скільки її місцем у державній системі розподілу. Державна система постачання засновувалася на критеріях територіального та відомчого поділу. Тобто матеріальна нерівність у колишньому Союзі значною мірою обумовлювалась, окрім доходів, такими факторами, як сфера зайнятості та місце проживання.

Враховуючи ці обставини, а також зважаючи на суворі обмеження щодо публікації даних, які стосувалися рівня життя населення, дослідження доходів радянськими соціологами до другої половини 1980-х років практично не велися.

У вітчизняній літературі широко застосовувались узагальнюючі (народний дохід, народне споживання, валовий національний продукт, виплати та пільги, отримані населенням із суспільних фондів споживання, обсяг товарообігу тощо) або усе-

реднені (з розрахунку на душу населення) показники, а показники диференціації доходів не наводилися. Сам термін “розподіл доходів” зазвичай вживався не як статистичний для визначення і порівняння чисельності груп з різним рівнем особистих доходів, а як політекономічний, такий, що характеризує способи розподілу матеріальних благ. Розглядався реальний, а не номінальний (грошовий) дохід.

У науковій літературі з соціальних проблем домінувала теза про зближення рівня життя різних соціальних груп, про переваги планової соціалістичної економіки, яка забезпечує соціальну та економічну рівність, над капіталістичною. Існуючу систему розподілу можна було тільки хвалити, а це можна було робити, використовуючи лише узагальнюючі показники: “У нашій країні з року в рік зростає обсяг національного доходу в цілому і на душу населення, підвищується оплата праці працівників, покращуються житлові умови та соціальне забезпечення трудящих, зростає товарообіг та рівень споживання населення... В результаті зростає матеріальний добробут трудящих, удосконалюється та збагачується соціалістичний спосіб життя”¹.

Проте, хоча в політичній літературі зближення різних соціальних верств інтерпретувалося виключно як позитивний чинник, провідні соціологи попереджали про негативний вплив на економіку та розвиток суспільства зрівняльної системи оплати праці.

Наприкінці 1980-х років у соціологічній літературі активно починають обговорюватися соціальні аспекти диференціації доходів: залежність доходів від соціально-демографічних чинників, різниця в доходах різних соціальних верств, поява нових джерел доходів.

У 1991 році в Москві виходить перша фундаментальна праця на цю тему – книга Л. С. Ржаніциної “Доходи: рівень, диференціація, гарантії”². І хоча на час написання книги різниця в доходах ще не набула таких масштабів, як сьогодні, автор звертає увагу на появу тенденції до значної поляризації доходів. Робота містить ґрунтовний аналіз нового для тих часів явища – бідності.

З початку 90-х років, у пострадянський період, у міру інтенсифікації процесу ринкових перетворень розпочинається стрімке соціальне розшарування за показником матеріального добробуту, визначальним чинником якого є рівень доходів. Інтерес до теми доходів населення з боку дослідників значно зростає. З’являється багато публікацій стосовно вивчення різних аспектів майнової та доходної диференціації.

Одним з напрямів вивчення даної проблематики є аналіз наслідків нового соціального розшарування за матеріальним становищем: соціальних, психологічних. З’являється значна кількість праць, які стосуються мотиваційної сфери, психологічних установок різних доходних груп. З одного боку, багато уваги приділяється вивченню бідності: психології малозабезпечених верств, причин бідності, можливих стратегій її подолання, суб’єктивної бідності і т. д. З іншого – вивченню нової економічної еліти (зокрема, досить багато праць присвячено підприємцям).

Ще один напрям становить вивчення диференціації доходів як чинника соціальної стратифікації. В межах цього напряму аналізуються причини диференціації доходів, її глибина, методичні та методологічні проблеми її вивчення, рівень доходів різних соціальних та соціально-демографічних груп. Для будь-якого суспільства характерна нерівність за показником матеріального благопо-

луччя, але ступінь впливу цього чинника на визначення соціальної структури в різних суспільствах дещо відрізняється.

У західних суспільствах дохід завжди відігравав особливу роль у визначенні місця людини в структурі суспільних відносин, виступаючи найважливішим виявом і мірилом головного чинника соціальної стратифікації – багатства (відома формула М. Вебера “Багатство – Престиж – Влада”). У прикладному аспекті дохід використовується у так званому економічному індексі, або соціально-економічному статусі, що обчислюється на основі співвідношення рівня доходу та освіти і використовується для визначення приналежності респондента до однієї з соціальних верств.

На теренах колишнього СРСР дохід не відігравав такої значної ролі у визначенні соціально-класової позиції індивіда. Централізована система суспільного розподілу носила відомчий, регіональний характер. Оплата праці залежала від статусу працівника (тарифні ставки і тарифні коефіцієнти). Дохід був не причиною, а скоріше наслідком соціальної позиції індивіда.

У пострадянський, “ринковий” час починається створення нової соціальної структури. Якщо раніше основним критерієм диференціації було місце в структурі владних відносин, то з початком трансформаційних процесів основним стратифікаційним елементом стає майнова нерівність та *рівень доходів як основний її прояв*, хоча, звичайно, перший не втратив свого суттєвого значення. “Йде процес прискореного соціального розшарування, але він охоплює суспільство нерівномірно, все чіткіше відділяються верхні страти від масових верств, що концентруються на полюсі бідності. Процеси збідніння населення та зростаючого соціального розшарування

накладаються один на одного і приводять до того, що одні бідніють, а інші багатіють. Ця майнова нерівність в умовах системної кризи суспільства, що носить загальносоціальний, цивілізаційний характер, приводить до гіпертрофованих форм соціальної нерівності”³.

Соціологи в нових незалежних країнах намагаються виділити реальні чинники стратифікації сучасного суспільства, створити новий образ соціальної структури, що формується. Т. І. Заславська виділяє такі основні критерії соціальної стратифікації: політичний потенціал, що виражається в обсязі владних повноважень та управлінських функцій суспільних груп; економічний потенціал, що проявляється в масштабах їх власності; соціокультурний потенціал, що відображає рівень освіти, кваліфікації і культури, особливості способу та якості життя⁴. Кожен з виділених критеріїв немов би створює самостійну “вісь” соціально-стратифікаційного простору. Підкреслюється, що на даний момент на перше місце висувається саме економічний аспект влади. Економічний потенціал сучасного суспільства включає 3 компоненти: 1) володіння капіталом, що може приносити дохід; 2) участь у процесах розподілу, переміщення та обміну суспільного, особливо державного продукту; 3) рівень особистого доходу та споживання. Серед населення сучасної України основну частину становлять ті, хто не має ні свого власного капіталу (справи, бізнесу), ні спеціального доступу до привласнення державних благ. Економічний потенціал цих груп визначається рівнем платні за роботу за наймом (за результатами загальнонаціонального опитування населення України віком від 17 років, що проводилося Українським інститутом соціальних досліджень у січні 2000 року, серед працюючих респондентів наймані працівники становили 72,4%).

Дохід у пострадянський період стає не тільки проявом, але й одним з найважливіших факторів соціальної стратифікації. Показник доходу також впливає на самоідентифікацію індивіда з певними соціальними групами, верствами та може розглядатися як індикатор його адаптованості до нових економічних умов та відносин.

При застосуванні диференціації доходів як чинника соціальної стратифікації дослідники використовують різні методологічні підходи. Слід враховувати, що в якійсь мірі будь-які стратифікаційні схеми – плід штучного авторського конструювання. Всі вони містять елемент відносності. І якщо саме існування соціальної нерівності можна прийняти за аксіому, то конкретні розмежувальні лінії, кількість та характер виділених груп багато в чому залежать від понять та критеріїв, які використовує дослідник. Визнання активної ролі дослідника означає, що теорія не просто відображає соціальну стратифікацію, але, в певній мірі, сама стає формою стратифікуючої діяльності⁵.

Вивчення диференціації доходів стикається з певними методологічними проблемами. Який саме дохід досліджувати? Де брати інформацію про дохід?

Дані офіційної статистики про розміри заробітної плати, різноманітних соціальних трансфертів не відображають реальну картину доходної диференціації, оскільки, з одного боку, існує заборгованість із виплат заробітної плати та соціальних трансфертів значній частині населення, а з іншого – досить значна частина доходів проходить “у тіні” у зв’язку з поширеністю офіційно незареєстрованої зайнятості, існуванням оплати праці не через касу, “в конверті”, існуванням значних обсягів тіньових доходів, самозабезпеченням (коли половина міського населення працює на своїх присадибних і дачних ділян-

ках, вирішуючи продовольчу проблему своєї сім’ї) тощо. У такій ситуації єдиним джерелом інформації стає сам респондент. Тут виникає ряд проблем, основна з яких – приховування доходів, відмова від відповіді на всі запитання, що стосуються матеріального становища сім’ї (особливо найбільш високозабезпеченими респондентами). Для контролю зазвичай використовують запитання, що стосуються структури витрат, способу життя.

У соціологічних анкетах частіше ставлять запитання про індивідуальний та сукупний сімейний дохід (на основі якого вираховують середньодушовий дохід на кожного члена сім’ї) за певний період часу (найчастіше – останній місяць або середньомісячне значення доходу за якийсь період року чи останній рік до моменту проведення опитування). Індивідуальний дохід може виступати показником особистого успіху, а середньодушовий свідчить про матеріальне становище сім’ї.

Найкращі результати про динаміку доходів та витрат отримують при проведенні панельних вибіркового обстежень домогосподарств, у яких використовують щоденники поточних доходів та витрат домогосподарства за встановлений період (Держкомстат України при проведенні обстежень умов життя домогосподарств України використовує двотижневі щоденники двічі на квартал). Такі обстеження в Україні проводилися Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС) у 1995 та 1996 роках⁶ і проводяться щоквартально Держкомстатом України з січня 1999 року⁷.

Наведемо основні види доходів, які досліджуються статистикою та соціологією. Державний комітет статистики України при проведенні вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України застосовує таку класифікацію доходів домогосподарств: усі види грошових, нату-

ральних доходів, а також усі види соціальної допомоги, включаючи субсидії на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, подарунки, доходи від продажу особистого та нерухомого майна, використані заощадження тощо. При цьому в ході обстеження розрізняються:

- *грошові доходи домогосподарства;*

- *загальні доходи домогосподарства*, що включають грошові доходи та вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком матеріальних затрат на її виробництво), в порядку самозаготівель, вартість грошової допомоги і подарованого родичами та іншими особами, суму пільг та субсидій на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, санаторно-курортних путівок, послуг транспорту та зв'язку;

- *сукупні ресурси домогосподарства*, які складаються із загальних доходів, використаних заощаджень, приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, а також повернених домогосподарству боргів. Цей показник відображає потенційні ресурси домогосподарства.

Показником, що відображає *реальний поточний стан матеріального добробуту домогосподарств* фахівці Держкомстату називають *наявні ресурси домогосподарства*, які включають грошові *витрати* за виключенням аліментів, допомоги родичам та іншим особам, та враховують вартість спожитої в домогосподарстві продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком витрат на її виробництво) в порядку самозаготівель та від інших домогосподарств, суму пільг та субсидій на відшкодування витрат на оплату ЖКП, на придбання палива, а також суму пільг на оплату санаторно-курортних путівок, послуг міжміського транспорту та

зв'язку. В основу розрахунку цього показника покладені *дані щодо витрат домогосподарств як більш надійні порівняно з даними щодо доходів*, які респонденти схильні занижати.

Взагалі диференціація населення за показником витрат (споживчих, грошових чи сукупних) не виглядає так поляризовано, як за показником доходів (особливо грошових). Тому, аналізуючи диференціацію доходів, слід паралельно вивчати витрати обстежуваних категорій, оскільки тільки зіставлення цих показників (доходів та витрат) може дати об'єктивну картину диференціації респондентів за станом матеріального добробуту.

У радянській літературі як основний показник диференціації доходів використовувався середній заробіток чи середньодушовий дохід соціальних чи професійних груп. Цей показник був зручним для демонстрації зближення рівня життя різних соціальних груп та зростаючої однорідності соціалістичного суспільства. Звичайно, середній дохід дає певні уявлення про міжгрупові відмінності, проте зовсім не відображує диференціацію всередині груп, яка може бути досить значною.

У соціологічних дослідженнях часто для групування респондентів за рівнем доходів використовують методи статистики. Одним з них є вимір диференціації доходів за так званими доходними групами населення: малозабезпечені, середньозабезпечені та високозабезпечені. Межі доходів таких груп визначаються нормативними методами за допомогою розробки споживацьких бюджетів на основі теоретичних уявлень про склад та розміри споживання на рівні мінімуму матеріальної забезпеченості (БММЗ) чи на "раціональному" (високому) рівні (РСБ).

Всеросійський центр вивчення рівня життя (ВЦУЖ) у моніторингу

“Доходи та рівень життя населення”⁸ використовує, поряд з іншими, вищеописану методику вивчення диференціації доходів населення. Виділяються такі доходні групи: “бідні” – з доходом нижче одного прожиткового мінімуму (ПМ); “малозабезпечені” – з доходом від одного до двох ПМ (що приблизно відповідає рівню МСБ – мінімального споживчого бюджету, під яким мається на увазі бюджет, що дозволяє на мінімально необхідному рівні задовольняти потреби людини в харчуванні й придбанні більш широкого набору та з довгими строками служби непродовольчих товарів і послуг, ніж у складі прожиткового мінімуму, та забезпечує відновлювальний рівень споживання); “відносно забезпечені (середні)” – з доходом від двох ПМ до БВД (під бюджетом високого достатку мається на увазі такий бюджет, що дозволяє задовольняти раціональні фізичні й духовні потреби та забезпечувати зростання споживання, що розвивається); “забезпечені та багаті” – з доходом вище БВД. На основі такого підходу вираховується коефіцієнт спрямованості процесу стратифікації населення за нормативним стандартом споживання відповідно до ПМ. Розглядається співвідношення чисельності “бідних” та чисельності “забезпечених” на 1000 чоловік населення. Якщо цей коефіцієнт більше одиниці, то це свідчить про переважання бідності (в моніторингу ВЦУЖ наводяться такі значення цього коефіцієнта в Росії: 1998 рік – 1,84, 1999 – уже 2,6 рази). Такий підхід дозволяє певною мірою достовірно визначити різницю в доходах усього населення та окремих груп. Його слабким місцем є довільність меж мінімального та “раціонального” споживання.

При вивченні диференціації доходів та становища різних доходних груп часто користуються відносними межами бідності чи забезпеченості, які можуть вираховуватися як частка від середнього значення до-

ходів або засновуватися на встановленій державою межі малозабезпеченості тощо. Наприклад, проводячи аналіз бідності в Україні для виділення частки дуже бідних домогосподарств у всій сукупності опитаних домогосподарств, дослідники Київського міжнародного інституту соціології⁹ виділяють відносну межу бідності, яка становить 40% від середньої величини середньодушового споживання домогосподарств.

Для вивчення нерівномірності розподілу населення за рівнем матеріального добробуту в статистиці користуються методом групувань, за яким домогосподарства (населення) розподіляються в порядку зростання середньодушових (особистих) показників доходів (витрат) на квінтилі, децилі або по інтервалах доходів (витрат). Квінтилі або децилі розподілу ділять упорядковану (ранжовану за зростанням розміру ознаки, наприклад, за розміром середньодушових доходів) на однакові за чисельністю групи. Квінтільний розподіл ділить обстежену сукупність на 5 рівних за чисельністю груп (по 20% опитаних чи обстежених у кожній), децильний на 10 (по 10%). Порівняння груп з найвищими та найнижчими доходами дає уявлення про існуючу диференціацію матеріальних благ, зокрема доходів у суспільстві.

Найбільш поширені міри диференціації в межах цього підходу:

- **децильний коефіцієнт (kd)** – відношення рівнів доходів, вище та нижче яких розташовані по 10 % респондентів;

- **коефіцієнт фондів** – співвідношення сумарних доходів (витрат) населення в першому та останньому децилях.

Ці коефіцієнти зручно використовувати для відстеження процесів соціального розшарування, їх динаміки, а також для міжнародних порівнянь.

Динаміка децильного коефіцієнта диференціації на терені колишніх союзних республік свідчить про стрімку поляризацію населення за ознакою матеріального становища. За даними, отриманими з різних джерел¹⁰, можна навести таку динаміку зміни розриву між 10 % населення з найвищими та 10 % з найнижчими грошовими доходами:

Рік	СРСР	Росія	Україна
1956	4,4		
1966	3,3		
1981	3,0		
1990	4,9		
1992		6,5	
1993		11,2	
1994		12,1	
1995		10,2	15
1996		11,8	11
1997		12,3	
1998		13,2	
1999		13,3	13

Для порівняння: за даними, наведеними Світовим банком у 1994 році в Китаї децильний коефіцієнт – 3, у США – 6, у країнах Латинської Америки в середньому – 12.

Ще один показник, який найчастіше використовується для демонстрації рівня нерівності в суспільстві в міжнародних порівняльних дослідженнях, – це **індекс Джіні** (коефіцієнт нерівності розподілу доходів (витрат) населення або концентрації доходів (витрат)). Джіні – коефіцієнт відображає ступінь відхилення фактичного розподілу доходів (витрат) за чисельно рівними групами населення від лінії їх рівномірного розподілу. Статистична міра рівності доходів (витрат) коливається від 0 до 1, при цьому значення 0 відображає повну рівність доходів (витрат) у всіх групах населення, 1 – повну нерівність, коли весь дохід (витрати) належить одній групі (особі). Індекс Джіні вираховується за такою формулою:

$$G = 1 - 2 \sum_{i=1}^n P_{icum} Y_i + \sum_{i=1}^n P_i Y_i, \quad \text{де}$$

P_i – частка населення i -тої групи в загальній чисельності населення;
 Y_i – частка доходів (витрат) i -тої групи населення;
 n – число груп населення.

Чим більше значення набирає індекс Джіні тим більша існуюча в обстежуваній спільноті нерівність за показником доходів чи витрат. За даними обстеження домогосподарств України, які проводив Київський міжнародний інститут соціології влітку 1996 року, коефіцієнт Джіні розрахований на основі середньодушових доходів, становив 0,57, на основі споживчих витрат – 0,38 (для порівняння у 1993–1995 роках коефіцієнт Джіні щодо споживчих витрат становив у Росії – 0,5, Польщі – 0,31, Угорщині – 0,27, Естонії – 0,31, Білорусі – 0,30, Киргизії – 0,43).

Досить часто при аналізі матеріальної диференціації населення використовують квінтільні (20%-і) інтервали та вирахування частки доходів, що припадають на кожний інтервал, а також розподіл доходів (витрат) за децильними групами населення (домогосподарств), що відображає частки доходів (витрат), які отримує (витрачає) відповідна децильна група населення (домогосподарств). Такі розподіли наочно свідчать про диференціацію доходів (витрат, споживання) населення. Наприклад, за даними КМІСу, в Україні (1996 р.) половина всіх домогосподарств із нижчим середньодушовим споживанням (1–5 децилі) отримувала 27% усіх споживчих витрат, і приблизно стільки ж (26,3% усіх споживчих витрат) припадало на десятий дециль. А за даними Державного комітету статистики, в 1999 році на нижній перший квінтіль припадало 8,6% всіх сукупних витрат, коли на верхній, п'ятий квінтіль – 38,1%.

Аналогічні підходи застосовуються, наприклад, у моніторингу “Социальные и экономические переменные”, який проводить Всеросійський центр вивчення громадської думки (ВЦИОМ) з 1993 року.

Шкали, засновані на статистичному групуванні, зручні в період соціальних змін, що супроводжуються інфляцією. Такі шкали використовують для дослідження динамічних процесів розшарування, соціальної мобільності, відстежуючи переходи респондентів із однієї доходної групи в іншу. Такі шкали, як переконує Л. Г. Зубова, певною мірою дозволяють уникнути похибок, обумовлених приховуванням доходів¹¹.

У роботах соціологів також можна зустріти групування за частками відхилення від середнього (медіанного) значення доходів, наприклад, І. І. Дмитричев використовує таке групування в частках від середнього значення: до 0,5; від 0,5 до 1,0; від 1,0 до 1,5; від 1,5 до 2,0; вище 2,0¹².

Ще один шлях вивчення диференціації доходів – статистичне моделювання. Одну з перших спроб побудувати модель залежності рівня доходів від основних соціально-демографічних факторів було зроблено в рамках міжнародного лонгitudного проекту “Шляхи покоління”, розпочатого в різних регіонах колишнього СРСР під керівництвом професора М. Х. Титми¹³. Була побудована модель, що описувала залежність рівня доходів респондентів від основних соціально-демографічних характеристик та визначала для кожного респондента ймовірність потрапляння в групи з низьким, середнім та високим рівнем доходу в залежності від комбінації значень соціально-демографічних чинників.

Порівняльний аналіз моделей дозволив зіставити характер розшарування когорти 30-річних в кількох пострадянських державах¹⁴.

Звичайно, формування ринкових відносин не може не привести до посилення диференціації доходів, а разом з ним – до розшарування за матеріальним становищем населення. Однак форсовані темпи процесу поляризації населення та надто високі коефіцієнти у співвідношенні доходів полярних доходних груп не можуть не викликати негативного ставлення, адже розрив між ними занадто значний у порівнянні з країнами з розвинутою ринковою економікою та має тенденцію до подальшого зростання. Поляризація доходів призвела до того, що виникло ніби два суспільства, які значно різняться за своєю поведінкою, орієнтаціями, смаками. Виникли дві споживацькі стратегії, два ринки, що суттєво відрізняються не лише цінами, але й самим змістом споживання. “Відсутність середнього класу та дві країни, що немов би розходяться одна з одною – серйозне джерело соціальної напруженості, що викликає постійну нестабільність і, як наслідок, – загрозу соціальної безпеці”¹⁵.

Яка диференціація за матеріальним становищем та, зокрема, за рівнем доходів допустима для збереження політичної та соціальної згоди в суспільстві, щоб продовжувати економічні, соціальні та політичні реформи? Які шляхи подолання негативних за своїм змістом процесів доходної поляризації? Вивчення існуючої диференціації доходів населення та її впливу на соціальний клімат – одне з важливих питань, на які необхідно шукати відповідь сучасним українським соціологам.

- ¹ *Иоффе Я.И.* Мы и планета: Цифры и факты. – М., 1985. – С. 171.
- ² *Ржаницина Л.С.* Доходы: уровень, дифференциация, гарантии. – М., 1991. – С. 158.
- ³ Социальная структура и стратификация в условиях формирования гражданского общества в России. – М., 1995. – 166 с.
- ⁴ *Заславская Т.И.* Стратификация современного российского общества // Социальные перемены: Информ. бюл. мониторинга. – 1996 – № 1 (21). – С. 34–37.
- ⁵ *Радаев В.* Социальная стратификация или как подходить к проблемам социального расслоения // Российский экономический журнал. – 1994. – № 11. С. 24–29.
- ⁶ Доходы та витрати домогосподарств України – літо 1996 року: Інформація про панельне дослідження / КМІС – К., 1997. – 59 с.
- ⁷ Витрати і доходи домогосподарств України у I півріччі 1999 року: Стат. бюл./ Держкомстат України. – К., 2000. – 170 с.
- ⁸ Доходы и уровень жизни населения: Мониторинг ВЦУЖ. – М., 1999. IV кв.
- ⁹ Доходы та витрати домогосподарств України – літо 1996 року: Інформація про панельне дослідження / КМІС – К., 1997. – 59 с.
- ¹⁰ Доходы та витрати домогосподарств України – літо 1996 року: Інформація про панельне дослідження / КМІС – К., 1997. – 59 с.; Витрати і доходи домогосподарств України у I півріччі 1999 року: Статистичний бюлетень / Держкомстат України. – К., 2000. – 170 с.; Доходы и уровень жизни населения: Мониторинг ВЦУЖ. – М., 1999. – IV кв.; *Харченко Н.* Різноманітність аспектів бідності: спроба соціологічного аналізу // Наук. зап. 7. – К., 1999. – С. 38–49.
- ¹¹ *Зубова Л.Г.* Социальное расслоение: положение полярных групп населения // Экономические и социальные перемены: Информ. бюл. мониторинга. – 1996. – № 1 (21). – С. 38–41.
- ¹² Доходы населения: проблемы формирования и распределения. – М., 1999. – 112 с.
- ¹³ Выбор молодежью жизненного пути: опыт межрегионального исследования. – Мн., 1988.
- ¹⁴ Социальное расслоение возрастной когорты. Выпускники 80-х в постсоветском пространстве. – М.: Ин-т социологии РосАН, 1997. – 278 с.
- ¹⁵ Выбор молодежью жизненного пути: опыт межрегионального исследования. – Мн., 1988. – С. 25.

Подано до редакції 25.08.2003

Abstract. Income Differential: major study approach in social science.

The process of income polarisation that Ukrainian society currently undergoes has become a subject of inter-disciplinary studies. Analysing the deepening gap in income, social scientists use various approaches of measuring the economic potential of different social groups, in particular the level of income as the decisive factor of their socio-economic status. The article outlines the methods of collection of statistical data on income levels and the indicators used in the assessment of income differential.