

Социальные аспекты регионального развития

УДК 330.59(470.12)

Л.В. Костылева

МАТЕРИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматриваются особенности территориальной дифференциации неравенства населения Российской Федерации. Представлен анализ расслоения населения Вологодской области по показателям материального благосостояния.

В Российской Федерации на фоне экономических успехов продолжает усиливаться социальное расслоение населения: значение коэффициента Джини увеличилось с 0,375 в 1996 г. до 0,410 в 2006 г.¹ Неравенство населения становится одной из самых ярких отличительных черт современной России. Такая ситуация наблюдается и в большинстве ее регионов. В данном материале приводится характеристика социального неравенства населения Вологодской области: в связи с высоким уровнем территориальной дифференциации целесообразным и приоритетным становится проведение

¹ Коэффициент Джини – статистический показатель, характеризующий степень неравномерности распределения денежных доходов среди населения. Коэффициент Джини равен 0 в идеальном случае полного равенства и 1 – в идеальном случае абсолютного неравенства. То есть, чем выше значение коэффициента, тем неравенство больше.



КОСТЫЛЕВА Людмила Васильевна
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник
ВНКЦ ЦЭМИ РАН

локальных исследований и выявление региональных особенностей изучаемой проблемы.

Определяющим для социального неравенства показателем в основном является уровень доходов населения как самый главный индикатор уровня и качества жизни. По данным одной из структур ООН², в 2004 году коэффициент Джини имел следующие значения по группам стран с разным уровнем развития человеческого потенциала:

1.	Страны с высоким уровнем человеческого потенциала	Швеция, Бельгия, Япония – 0,25; Норвегия – 0,26; Финляндия – 0,27; Германия – 0,28; Австрия – 0,30; Канада, Нидерланды, Швейцария, Франция, Испания – 0,33; Австралия – 0,35; Италия – 0,36; Великобритания – 0,36; США – 0,41
2.	Страны со средним уровнем человеческого потенциала	Украина – 0,29; Белоруссия, Румыния – 0,30; Болгария – 0,32; Турция – 0,40; Китай – 0,45; Армения, Россия – 0,46; Венесуэла – 0,49; Перу – 0,50; Гондурас – 0,55; Парагвай – 0,57; Колумбия – 0,58; Бразилия, ЮАР – 0,59; Намибия – 0,71
3.	Страны с низким уровнем человеческого потенциала	Пакистан – 0,33; Уганда – 0,43; Нигерия, Нигер – 0,51; Замбия – 0,53; Зимбабве – 0,57

² По материалам Горбачев-фонда [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gorby.ru/>

Относительно низкое значение коэффициента Джини наблюдается в небольших процветающих европейских государствах (Швеция, Норвегия, Бельгия, Финляндия). В развивающихся странах (вторая и третья группа) данный показатель существенно выше, что является следствием не только достаточно низкого их экономического уровня, но и специфики распределительных отношений и политического строя, когда власть, финансы и другие ресурсы концентрируются в руках небольшого слоя населения. Россия по этому показателю (0,46) не уступает только странам Африки и Латинской Америки.

Однако в России сильна территориальная дифференциация показателей, характеризующих неравенство доходов: значение коэффициента Джини варьируется от 0,319 во Владимирской области до 0,455 в Тюменской и 0,565 в Москве. При этом доходы населения крайних децильных групп различаются во Владимирской области всего в 8 раз, в то время как в Тюменской – в 21 раз, а в Москве – более чем в 40 раз³. Связь между коэффициентами Джини и коэффициентами фондов, отражающими одно и то же явление – степень неравенства доходов, близка к функциональной.

В ходе настоящего исследования обнаружена еще одна зависимость: чем выше уровень доходов населения, тем выше и степень неравномерности их распределения среди населения. Так, средние доходы населения Владимирской области в 2006 г. составляли 5 685 руб., Тюменской области – 18 622 руб., г. Москвы – 29 803 руб.⁴ Коэффициент корреляции, по данным Росстата, между уровнем доходов

и показателями их неравенства в 2006 г. составлял около 0,75, что говорит об очень высокой зависимости.

Среди регионов Российской Федерации, как и Северо-Западного федерального округа, Вологодская область занимает по показателям доходов и их дифференциации средние позиции. В период с 2000 по 2006 г. средние денежные доходы населения Вологодской области увеличились в сопоставимой оценке в 2,1 раза. Однако повышение доходов сопровождалось быстрым усилением их дифференциации, что явилось следствием увеличения доходов наиболее обеспеченных слоев населения и уменьшения доходов наименее обеспеченных. Неравномерность изменения доходов населения региона в динамике за 2000 – 2006 гг. показана в *таблице 1* в разрезе пяти групп по уровню дохода. В 2006 г. среднегодовой доход в верхней группе более чем в пять раз превышал прожиточный минимум (ПМ), в то время как средний доход населения нижней группы составлял лишь 76% от ПМ (по итогам 2000 г. доход в верхней группе превышал ПМ в 4,7 раза, а в нижней группе составлял 92% от ПМ). За исследуемые семь лет доходы населения первой группы увеличились в сопоставимой оценке на 40%, пятой – почти в 2 раза. На 1 рубль прироста дохода в самой нижней группе приходилось 11 рублей прироста в самой верхней.

Распределение денежного дохода в пяти доходных группах населения также отличается неравномерностью (*табл. 2*). Увеличение доли дохода в общем объеме характерно лишь для пятой, самой верхней группы. В области происходит дальнейшее расслоение населения по доходу, которое, судя по показателям, стремится принять формы общероссийского расслоения,

³ Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. – М., 2007.

⁴ Там же.

Таблица 1. Изменение среднедушевых денежных доходов населения Вологодской области в разрезе социально-экономических групп в 2000 – 2006 гг.

20 %-ные группы населения по доходу	Среднедушевой денежный доход, руб.		Отношение к ПМ, раз*		Отношение доходов 2006 г. к 2000 г., % (сопост. оценка)
	2000г.	2006г.	2000г.	2006г.	
Первая (нижняя)	920	2 615	0,92	0,76	141
Вторая	1 506	4 650	1,5	1,34	154
Третья	2 032	6 642	2,02	1,92	163
Четвертая	2 761	9 507	2,75	2,75	171
Пятая (верхняя)	4 733	18 101	4,71	5,23	190

* Расчетные данные.
Источники: Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области в 2006 году: статистический бюллетень. – Вологда: Вологдастат, 2007; Социально-экономическое положение Вологодской области в январе 2007 года: Доклад. – Вологда: Вологдастат, 2007.

Таблица 2. Распределение общего объема денежных доходов населения России и Вологодской области в 2000 – 2005 гг., %*

20 %-ные группы населения по доходу	Вологодская область				Россия			
	Показатели по каждой группе		Накопленная частота		Показатели по каждой группе		Накопленная частота	
	2000г.	2006г.	2000г.	2006г.	2000г.	2005 г.	2000г.	2005 г.
Первая (нижняя)	7,3	6,3	7,3	6,3	5,9	5,5	5,9	5,5
Вторая	12,1	11,2	19,4	17,5	10,4	10,2	16,3	15,7
Третья	16,7	16,0	36,1	33,5	15,1	15,2	31,4	30,9
Четвертая	23,1	22,9	59,2	56,4	21,9	22,7	53,3	53,6
Пятая (верхняя)	40,8	43,6	100	100	46,7	46,4	100	100

* Расчетные данные.
Источник: Социально-экономическое положение Вологодской области: Доклад. – Вологда: Вологдастат, 2001, 2007.

отличающегося еще большей остротой. В целом по России у верхней группы населения сосредоточено около половины всех денежных доходов (46–47%). При этом коэффициент фондов по Вологодской области увеличился с 8,9 раза в 2000 г. до 11,5 раза в 2006 г., а коэффициент Джини – с 0,333 до 0,370.

Оценка материального неравенства населения Вологодской области выполнялась автором с использованием не только информации регионального статистического органа, но и результатов социологических опросов, проводимых Вологодским научно-координационным центром ЦЭМИ РАН⁵.

Для изучения степени расслоения населения региона на основе данных социологического опроса совокупность респондентов была разбита на пять двадцатипроцентных групп по уровню среднедушевого дохода (табл. 3).

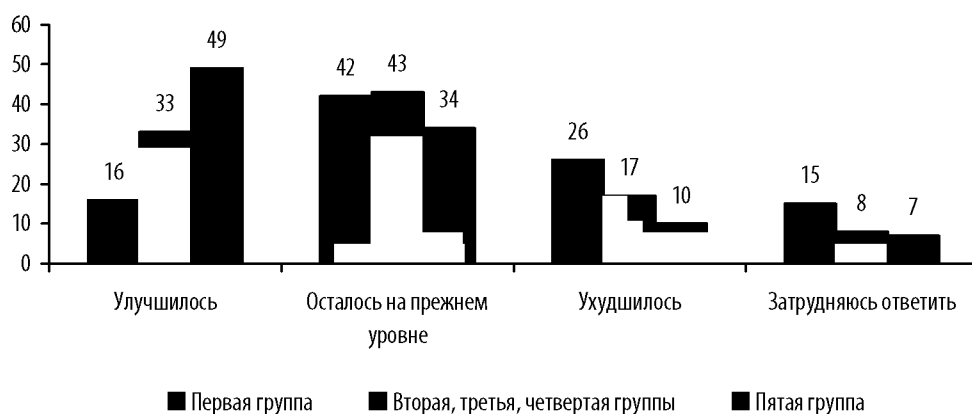
Различие в доходах крайних 20%-ных доходных групп населения составило 5,7 раза. По оценкам жителей области, за последние 5 – 7 лет благосостояние наиболее обеспеченного населения улучшилось, а наименее обеспеченного – ухудшилось или осталось на прежнем уровне (рисунок).

Оценка респондентами покупательной способности собственных доходов

⁵ При объеме генеральной совокупности 993,8 тыс. чел. (численность населения области старше 18 лет) размер выборочной совокупности составил 1500 человек, проживающих в двух главных городах области – Вологде и Череповце и восьми муниципальных районах. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением пропорций между городским и сельским населением, пропорций между жителями населенных пунктов различных типов и половозрастной структуры взрослого населения. Ошибка выборки не превышает 3%.

Таблица 3. Группировка респондентов по уровню среднедушевого дохода

Группы населения по среднедушевому доходу	Средний доход, руб. на 1 чел.	Численность группы, чел.	Условное название
20% (с наименьшими доходами)	2 223	271	Первая (1)
20%	3 542	271	Вторая (2)
20%	5 072	271	Третья (3)
20%	6 978	271	Четвертая (4)
20% (с наибольшими доходами)	12 596	271	Пятая (5)
Всего		1 355	



Распределение ответов на вопрос: «Как изменилось благосостояние Вашей семьи за последние 5–7 лет?» (в % от числа опрошенных)

напрямую зависит от их уровня: если практически ни в чем себе не отказывать могли себе позволить около 40% опрошенных, отнесенных к группе «Население с высоким уровнем дохода», то среди малообеспеченных людей – лишь около 6% (табл. 4). Доходы более чем половины представителей первой группы позволяют им заботиться только о питании, причем, как показывает анализ, в 14% случаев – не совсем успешно. После оценивания каждой из пяти позиций по пятибалльной шкале («Денег вполне достаточно...» – 5 баллов, «Денег не хватает...» – 1 балл) был рассчитан средний балл для каждой доходной группы. Расчеты показали: чем выше уровень доходов населения, тем выше оценка уровня покупательной способности.

Основным источником доходов всех групп населения является заработная плата. Однако если среди прочих источников дохода для наиболее

обеспеченного населения в большей степени характерны доходы от предпринимательской деятельности, ценных бумаг и собственности, процентов по банковским вкладам, то довольно значимыми для наименее обеспеченного населения являются пенсии и пособия. Впрочем, среди наименее обеспеченных также достаточно велика доля тех, кто занимается предпринимательской деятельностью. Вероятно, это связано с тем, что первая доходная группа отличается высоким удельным весом сельских жителей.

Вследствие неравенства доходов население дифференцируется и по другим показателям уровня жизни: размеру сбережений, обеспеченности жильем и имуществом, уровню питания, уровню потребления продуктов и услуг, способам проведения досуга.

В соответствии с пирамидой потребностей А. Маслоу первичными потребностями человека являются жилье

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос: «Какая из нижеприведенных оценок наиболее точно характеризует денежные доходы Вашей семьи?» (в % от числа ответивших)

Вариант оценки	Группы населения по доходу				
	1	2	3	4	5
1. Денег вполне достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать	2,2	1,5	1,1	3,3	10,0
2. Покупка большинства товаров длительного пользования не вызывает у нас трудностей	3,3	3,0	9,2	14,4	28,8
3. Денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, однако более крупные покупки приходится откладывать	33,6	47,2	56,5	65,3	51,3
4. Денег хватает только на приобретение продуктов питания	44,6	38,7	30,3	11,1	7,7
5. Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания	14,4	7,4	1,5	2,6	1,1
Средний балл	2,33	2,51	2,78	3,05	3,39

и еда, поэтому можно предположить, что различия в жилищной обеспеченности и уровне питания не столь значительны по доходным группам. Однако различия в обеспеченности населения жильем все же наблюдаются: увеличение доли богатых происходит по распределению по всем видам квартир – от одно- до многокомнатных, в то время как половина респондентов первой доходной группы проживает в отдельных домах. Во многом это объясняется тем, что значительный удельный вес первой группы составляют сельские жители. Кроме того, в собственности около 70% представителей пятой группы по доходу имеются еще какие-либо недвижимые объекты: дома, квартиры, комнаты в квартирах, коттеджи, садовые домики (для первой группы этот показатель находится на уровне 31%).

Чтобы более корректно оценивать обеспеченность населения жильем, по нашему мнению, необходимо учитывать степень его благоустройства (холодная и горячая вода, газ, центральное отопление, канализация, ванна или душ, стационарный телефон). Как показали результаты исследования, она существенно повышается с увеличением уровня дохода. Если не принимать во внимание фактор благоустроенности, то распределение жилья между различными группами населения по доходу можно считать равномерным. Поэтому некоторые исследователи социальной диффе-

ренциации населения считают, что «в России социальный негатив, вызываемый различиями в денежных доходах, амортизируется относительно равномерным распределением жилья»⁶. Однако степень благоустройства вносит серьезные коррективы в оценки обеспеченности жильем, в результате чего следует признать его распределение среди населения с различными доходами неравномерным (см. табл. 9).

Наблюдается очень яркая зависимость качества питания от уровня доходов населения: наиболее качественное и разнообразное питание характерно для высокодоходных групп (табл. 5). То есть существенные различия между крайними группами населения по доходу наблюдаются уже на первой ступени пирамиды потребностей.

Самые значительные различия между группами выявились при исследовании потребления сыра, мясных, рыбных продуктов, фруктов и соков: наибольший уровень потребления этих продуктов наблюдается в пятой группе населения. Потребление картофеля и круп, напротив, характерно в большинстве случаев для малообеспеченных групп, что объясняется сравнительно низкой стоимостью этих продуктов.

⁶ Гусев А. Имущественная дифференциация населения: методы оценки // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №4.

Таблица 5. Распределение ответов на вопрос: «Как бы Вы оценили качество питания Вашей семьи?»
(в % от числа ответивших)

Вариант ответа	Группа населения по доходу				
	1	2	3	4	5
1. Семья недоедает	7,0	2,6	4,4	1,1	0,4
2. Не голодаем, но питание крайне однообразное	36,5	26,2	24,0	16,6	11,4
3. Удовлетворительное	32,5	45,8	40,6	42,1	28,8
4. Хорошее	17,7	23,2	27,7	36,5	47,6
5. Очень хорошее	5,9	0,7	2,2	2,2	11,1

По данным официальной статистики, в 2006 г. расходы на покупку продуктов для домашнего питания 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения различались в 4 раза. Наибольшие различия связаны с потреблением фруктов (в 7,6 раза), мясо- и рыбопродуктов, овощей, сахара и кондитерских изделий (в 5 раз). Расходы на покупку хлеба и различных жиров у 10% наиболее обеспеченных всего в 2 раза превышали тот же показатель у 10% наименее обеспеченных. Вероятно, на эту разницу повлияли не только объемы приобретаемой продукции, но и ее качество⁷.

От уровня дохода зависят и имущественные характеристики населения. Наибольший разрыв в обеспеченности населения наблюдается по предметам, отличающимся наибольшей стоимостью и/или высокой степенью новизны: микроволновая печь (имеется в 30% домохозяйств с наименьшим доходом и 64% – с наибольшим доходом), кухонный комбайн (26 и 57% соответственно), шкаф-купе (15 и 44%), компьютер (22 и 68%), видеокамера (15 и 40%), кондиционер (8 и 17%), автомобиль-иномарка (9 и 20%) и т. д.

Однако различия максимального и минимального значения данных показателей в среднем не столь высо-

ки: если в первой группе по доходам перечисленным имуществом обладают 32% домохозяйств, то в пятой, наиболее обеспеченной – 49%. Это происходит за счет более равномерной обеспеченности населения так называемыми «предметами низкого достатка».

Наиболее актуальное значение при определении специфики жизни разных слоев населения в настоящее время имеют особенности потребления услуг. Предварительно услуги были разделены на две категории. В первую вошли «обычные» услуги (услуги парикмахерских, фотоателье, страховые, услуги стоматолога, платное обучение в вузах), во вторую – более специфические, элитные (платные занятия на курсах и с репетиторами, услуги няни, гувернантки, личного шофера, спортивного инструктора, массажиста, адвоката, охранных организаций). Отличия в потреблении услуг различными доходными группами населения наблюдаются и по той, и по другой категории, но если в среднем по услугам первой категории этот разрыв составляет порядка полутора раз, то по услугам второй категории – около трех раз. Так, платного стоматолога посещают 38% представителей первой доходной группы и 57% – пятой. В то же время услугами платных репетиторов пользуются 1,5% жителей области, относящихся к первой группе, и 9% вологжан, относящихся к пятой группе, услугами косметолога и массажиста – соответственно 5 и 21%, услугами спортивного инструктора – 3 и 16%. Основной

⁷ Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области в 2006 году (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): Статистический бюллетень. – Вологда: Вологдастат, 2007.

причиной, ограничивающей потребление платных услуг, является недостаток денежных средств у населения. Причем это касается не только первой группы, в которой этот вариант ответа отметили 54% респондентов, но и наиболее состоятельных жителей региона – 34%.

Об особенностях потребления некоторых видов товаров и услуг населением области можно судить, анализируя способы проведения свободного времени. Среди малообеспеченных слоев наиболее популярны посещение

церкви, работа по хозяйству или на даче, просмотр телевизионных передач, чтение газет (табл. 6). Для наиболее обеспеченных характерен отдых на природе, общение с друзьями, просмотр видео, посещение клубов, дискотек, кафе, баров, ресторанов, игровых заведений. И, наконец, такое времяпрепровождение, как посещение филармонии, театров, кинотеатров, музеев, выставок, фитнес-залов, гораздо чаще распространено среди самых обеспеченных людей.

Таблица 6. Наиболее характерные способы проведения свободного времени, в % от числа ответивших

Вариант ответа	Группа населения по доходу				
	1	2	3	4	5
1. Посещение церкви	5,9	9,6	6,3	5,2	2,2
2. Чтение газет, журналов	38,7	42,8	42,1	42,1	35,8
3. Хозяйство, дети, дача	40,6	43,2	46,1	39,5	38,0
4. Телевизор, радио	67,2	71,2	67,2	65,7	63,8
5. Дискотеки, клубы	7,4	5,2	8,1	11,4	12,2
6. Общение с друзьями	25,8	30,3	42,1	46,5	54,6
7. Отдых на природе	15,1	15,9	26,6	27,3	35,8
8. Кафе, бары, рестораны	5,2	2,6	6,3	9,2	14,4
9. Чтение книг, музыка, видео	8,1	17	18,1	19,6	26,9
10. Концерты	1,8	4,4	6,3	4,1	6,6
11. Спортивные секции, тренировки	2,2	2,2	4,4	8,9	10,3
12. Театры, кино	1,1	3,3	2,6	7,7	9,2
13. Музеи, выставки, творческие вечера	0,4	1,5	3,3	5,5	5,9

Существуют две основные причины, которые не позволяют жителям области проводить свободное время так, как им хочется: для наименее обеспеченных – это недостаток денежных средств (отметили 65% населения первой группы), а для наиболее обеспеченных – недостаток свободного времени (54%).

Сельские жители часто ссылаются на отсутствие подходящих предложений в культурной жизни поселения.

Доля тех, кто не пользовался туристическими услугами в течение двух последних лет, в группе населения с самыми низкими доходами составляет 78%, тогда как в группе с высокими доходами – лишь 42% (табл. 7).

Таблица 7. Распределение ответов на вопрос: «Где отдыхали Вы или члены Вашей семьи в течение двух последних лет?» (в % от числа ответивших)

Вариант ответа	Группа населения по доходу				
	1	2	3	4	5
1. Детский лагерь на территории Вологодской области	6,6	5,2	6,6	9,6	5,5
2. Детский лагерь на территории России и стран СНГ	1,1	0,4	3,7	0,0	1,8
3. База отдыха, туристическая поездка внутри области (Великий Устюг, Тотьма, Кириллов и др.)	3,3	4,8	4,4	8,9	13,7
4. Отдых в санаториях и пансионатах РФ и стран СНГ	4,4	1,8	7,0	6,3	12,2
5. Отдых «дикарями» на территории РФ и стран СНГ	2,2	4,8	6,6	11,4	13,7
6. Курорты Турции, Греции, Египта, Туниса, ОАЭ	1,1	1,5	1,5	4,1	12,5
7. Поездки в Европу (Испания, Италия, Франция, Чехия, Болгария, Скандинавия и др.)	0,4	0,0	0,4	0,4	6,3
8. Отдых в экзотических странах (Таиланд, Куба, Бразилия и др.)	0,4	0,4	0,0	0,7	1,1
9. Другое	2,6	7,0	5,9	9,2	5,9
10. Нигде не отдыхали	78,2	75,3	68,6	56,5	41,7

Причем основной причиной, ограничивающей возможность осуществления путешествий наименее обеспеченными, является высокая стоимость поездок, в то время как среди наиболее обеспеченных повышается роль такого фактора, как нехватка свободного времени. Кроме того, выявлено, что чем дороже туристическая услуга, тем сильнее неравенство в ее потреблении между различными слоями населения.

Масштабы сберегательного процесса также зависят от уровня дохода насе-

ления. В среднем по области сбережения имеются у 28% населения, однако этот показатель имеет значительный размах по доходным группам, что можно объяснить тем, что, в соответствии с пирамидой А. Маслоу, потребность в накоплениях и сбережениях не является первичной, поэтому их объем сильнее зависит от размера дохода (табл. 8).

Распределение сбережений среди населения региона крайне неравномерно: в верхней, пятой группе населения по доходу сосредоточено 52% общего объема сбережений (табл. 9).

Таблица 8. Наличие сбережений у населения различных групп по доходу, в % от числа ответивших

Вариант ответа	Группа населения по доходу				
	1	2	3	4	5
1. Сбережения имеются	16,2	21,4	22,5	30,3	48,3
2. Сбережений не имеется	82,7	77,5	77,1	68,3	51,3
В том числе потому, что:					
сегодняшние доходы не позволяют этого делать	60,2	52,0	47,2	35,4	26,6
в принципе не нужны сбережения	3,3	4,0	7,7	9,6	5,6
экономическая ситуация нестабильна	3,0	4,4	7,4	6,3	1,7
другое	0,3	0,8	0,4	0,8	0,6
затрудняюсь ответить	15,1	12,6	14,7	17,3	0,6

Таблица 9. Распределение некоторых показателей по доходным группам населения, доли ед.*

Группы населения по среднему доходу	Среднедушевой доход	Площадь жилья	Площадь жилья с учетом благоустройства	Расходы на питание	Объем сбережений
Первая	0,07	0,20	0,11	0,11	0,08
Вторая	0,19	0,40	0,28	0,27	0,18
Третья	0,36	0,60	0,49	0,47	0,27
Четвертая	0,59	0,79	0,73	0,71	0,48
Пятая	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

* Расчетные данные.

Такая степень неравномерности не характерна ни для какого другого показателя (доходы, жилье, расходы на питание). Объясняется этот факт также степенью обеспеченности базовых потребностей населения.

В зависимости от уровня доходов изменяются и направления сбережений (табл. 10). Так, если наиболее актуальные направления для первой, наименее обеспеченной группы населения – образование, медицинские услуги, помощь детям и обеспечение соб-

ственной старости, то наиболее обеспеченные чаще делают накопления с целью приобретения квартиры, автомобиля, на развлечения и путешествия.

Основными причинами материального неравенства населения, которые были выявлены на основе анализа результатов социологического опроса, являются следующие:

1. Вид деятельности. Наибольший доход обеспечивают такие виды деятельности, как промышленность, транспорт, связь, финансы, управление,

Таблица 10. Распределение ответов на вопрос: «Для каких целей Вы сейчас делаете сбережения (или стали бы делать, если бы у Вас была возможность)?», в % от числа опрошенных

Вариант ответа	Группа населения по доходу				
	1	2	3	4	5
1. Для покупки квартиры	11,6	10,6	16,0	16,0	18,7
2. Для покупки автомобиля	7,4	6,9	10,2	10,7	15,9
3. На образование	10,0	7,1	7,7	7,2	6,0
4. На лечение	8,9	11,5	7,7	6,3	6,6
5. На отдых, развлечения, путешествия	2,1	4,4	6,0	9,7	8,6
6. На старость	10,8	13,3	8,2	7,9	7,7
7. Коплю на всякий случай	4,2	6,7	6,7	9,3	11,9
8. Чтобы оставить детям, помочь им в будущем	10,8	12,1	12,6	8,6	6,8
9. На другое	9,1	9,9	9,2	10,7	13,2
10. Не стал бы делать сбережения	4,2	2,5	2,7	2,1	0,4
11. Затрудняюсь ответить	20,9	15,0	13,0	11,6	4,2

Вооруженные Силы и охрана порядка. Наименее обеспеченное население чаще трудится в сельском и лесном хозяйстве, сфере культуры, образования. Более того, для населения с низким уровнем дохода характерна высокая доля неработающих – 33% (против 12,5% в группе с высоким уровнем дохода).

2. Род занятий. Люди рабочих специальностей, пенсионеры, безработные и неработающие имеют наибольшую вероятность попасть в группу с самым низким доходом. Работники аппарата управления, ИТР, предприниматели в большей степени застрахованы от этого: в группе самых обеспеченных их доля заметно возрастает. Следует отметить, что для первой, наименее обеспеченной группы характерен не самый высокий удельный вес пенсионеров. Это означает, что даже работающие люди могут с достаточно высокой степенью вероятности попасть в группу малоимущего населения. Около 17% респондентов пятой доходной группы – предприниматели.

3. Уровень образования. На более высокому доходу соответствует наибольший удельный вес людей с высшим или неполным высшим образованием: если в группе наименее обес-

печенных имеющие высшее или неполное высшее образование составляют около 11%, то в группе наиболее обеспеченных – 42%. Более того, чем состоятельнее группа, тем активнее ее представители получают дополнительное образование. Заметим, что не все способы пополнения знаний предполагают вложение денежных средств (к примеру, посещение библиотеки, изучение специальной литературы).

4. Семейное положение. С увеличением порядкового номера группы, то есть с повышением уровня дохода, снижаются доли состоящих в зарегистрированном браке и овдовевших и увеличиваются доли состоящих в незарегистрированном браке, холостых или незамужних. Более высокий доход характерен лишь для домохозяйств, количество членов которых не превышает трех человек.

5. Количество несовершеннолетних детей в семье. Наличие в семье более одного ребенка также представляет собой определенную степень риска для уровня дохода семьи: около 60% наиболее обеспеченных вологжан не имеют детей, а 34% имеют лишь одного ребенка. В то время как в 24% наименее обеспеченных семей имеется 2 ребенка, а в 2,6% – более трех детей. Следовательно, у многодетных семей

очень высока степень вероятности попадания в группу домохозяйств с наименьшим доходом.

6. Среди причин дифференциации населения по доходам следует отметить и психологические. Как показали результаты опроса, в чрезвычайных ситуациях, которые могут повлечь за собой ухудшение материального положения, готовы больше работать около 55% наиболее обеспеченных граждан и в то же время – менее трети респондентов с наименьшими доходами. Среди последних выше доля тех, кто ничего не будет делать, – 10%.

Примечательно и то, что среди наименее обеспеченного населения наблюдается самая значительная доля затруднившихся с ответом практически на все вопросы. Объяснений тому может быть несколько: 1) непонимание респондентами сути вопроса по причине низкого уровня образования; 2) неуверенность в себе; 3) отсутствие четкой позиции, цели в жизни – не знают, как жить, к чему стремиться. Представители психологического направления экономической теории считают, что мнения, ожидания, настроения, притязания и т. п. влияют на доходы индивидуума. Результаты нашего социологического исследования подтверждают это положение.

К основным направлениям регулирования дифференциации населения региона по доходам целесообразно отнести следующее.

На *федеральном* уровне:

- введение дифференцированной шкалы подоходного налога, что позволит малообеспеченным слоям населения увеличить долю расходов на конечное потребление;

- увеличение размеров субсидирования многодетных семей и семей, имеющих инвалидов;

- предоставление льгот по уплате налогов категориям граждан, относящихся к малообеспеченным.

На *региональном* уровне целесообразна разработка и реализация программы сокращения социально-экономического неравенства и бедности населения в период до 2015 года. Программа должна включать в себя мероприятия по увеличению минимального размера заработной платы до величины прожиточного минимума; размера стипендий и пособий; по адресной поддержке малообеспеченных категорий граждан: ветеранов и инвалидов, многодетных семей; предотвращению социального иждивенчества; повышению доходов сельских жителей.