

ловина из них (10% от числа имевших рублевые вклады в банках) так и не смогла получить свои деньги, другая половина (также примерно 10% от числа имевших рублевые вклады в банках) тоже пострадала, но в меньшей степени — смогла получить всю или только часть суммы вклада, однако это было связано с большими трудностями. Доля респондентов во всем взрослом населении России, имевших рублевые вклады в банках России и пострадавших в результате кризиса банковской системы, составляет не более 4%. Основной потерей в результате финансового кризиса стало общее снижение уровня жизни, которое препятствует развитию потребительской и сберегательной активности населения страны и которое привело к снижению уровня потребления и сокращению сберегательных намерений населения, падению ставшего было формироваться доверия к организованным формам хранения сбережений.

*Ирина ПЕРОВА, Людмила ХАХУЛИНА*

### **Заработная плата и доход от предпринимательской деятельности**

Трудовая деятельность, связанная с получением дохода, в экономическом и социальном смысле целесообразна лишь в том случае, когда полученный доход, во-первых, обеспечивает приемлемое с точки зрения стандартов общества существование работника и членов его семьи (или, если речь идет о дополнительной работе, содействует этому обеспечению), во-вторых, стимулирует работника к эффективной деятельности. Это касается всех видов трудовой деятельности, независимо от того, является ли она работой по найму или предпринимательством.

В настоящее время происходят коренные изменения во всей системе распределительных отношений общества. На протяжении нескольких десятилетий государство, обеспечивало доступность (хотя и на минимальном уровне) всем гражданам наиболее значимых социальных ценностей. Функционирование этой системы достигалось за счет обеспечения работой всех нуждающихся в ней и за счет регулярной выплаты зарплаты, путем бесплатного предоставления основных социальных услуг в области образования, здравоохранения, жилищного обеспечения, а также замораживания цен на основные виды товаров народного потребления и платные услуги. При этом действовавшая система распределительных отношений отрицала товарную форму оценки рабочей силы, строилась на использовании жестких, централизованно планируемых отношений. Это сопровождалось жестким нормированием заработной платы и утверждением уравнительного подхода, низким уровнем оплаты труда, снижением ее стимулирующей роли, реализацией воспроизводственной функции зарплаты исходя из минимального стандарта потребления.

В соответствии с логикой преобразований, ориентированных на рыночные механизмы хозяйствования, политика в социальной сфере связана с превращением рабочей силы, услуг здравоохранения, образования, жилья в товар, т.е. в потребительские блага, реализуемые по законам рынка. В результате при переходе к рынку расширяются границы выбора: возрастает возможность свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности, место жительства, сферу потребления товаров и услуг, включая образование, здравоохранение, жилье, решать самому, какие риски принимать, а какие исключить. И в этом смысле обеспечение права выбора является фундаментальной характеристикой, отражающей генеральную направленность изменений в распределительных отношениях, качестве жизни населения.

На данном этапе преобразований трансформация распределительных отношений сопровождается снижением уровня и доступности основных государственных социальных гарантий, а свобода выбора достигается в значительной степени за счет замены ранее бывших бесплатными некоторых жизненно важных социальных услуг полностью или частично платными. В результате увеличивается "нагрузка" на доход. Воспроизводство рабочей силы в большей степени, чем прежде, зависит от полученного дохода.

При стабильно низком уровне оплаты труда значительной части работающего населения, с одной стороны, и росте давления платных социальных услуг на доходы — с другой, наблюдается снижение основных функций дохода от трудовой деятельности (воспроизводственной и стимулирующей). В случае, когда такое снижение приобретает устойчивый характер, происходит падение уровня жизни, бедность среди работающего населения становится не временным, а длительным явлением, меняются приоритеты в системе трудовых мотиваций, в обществе усиливается социальная напряженность.

Объектом рассмотрения в данной статье являются доходы от основной трудовой деятельности. Эти доходы поступают работнику в виде заработной платы, если он работает по найму, или в виде той части предпринимательского дохода, которая идет на личное потребление самого предпринимателя или его семьи. Предметом нашего анализа выступали основные функции дохода от трудовой деятельности — воспроизводственная и стимулирующая. Иначе говоря, нас интересовали вопросы: "В какой мере получаемый доход позволяет работнику содержать себя и свою семью?"; "В какой мере он стимулирует работать больше и лучше?" Изложенные в статье данные, безусловно, не позволяют ответить на эти вопросы. Вместе с тем полученные в ходе опросов населения материалы дают живую картину нынешнего состояния дел в сфере доходов и заработной платы и могут служить отправной точкой для более углубленного анализа со стороны исследователей и постановки практических задач.

Анализ базируется на результатах массовых опросов ВЦИОМ, проведенных в январе, марте, мае, июле, сентябре, ноябре 1996, 1997 и 1998 гг. и январе 1999 г. Характеристики выборочных совокупностей, по которым привлекаются показатели из различных опросов, сопоставимы, поскольку основные параметры выборки аналогичны во всех опросах.

Для решения поставленных задач все работающее население было разделено на две группы: работающие по найму и занятые предпринимательской деятельностью. В первую группу вошли те, кто работает по найму на постоянной работе (бессрочному контракту), по контракту на определенный срок, по трудовому соглашению, договору подряда, на основе устной договоренности. Во вторую группу — те, кто занят индивидуальной трудовой деятельностью, частным предпринимательством без использования наемных работников, кто работает на собственном предприятии, ферме, кто занят частным предпринимательством, бизнесом с использованием наемных работников.

Для выяснения природы неудовлетворенности доходами по основному месту работы, а также анализа притязаний работающего населения, регулярно задается следующий блок вопросов: "Сколько денег нужно Вашей семье в расчете на одного человека в месяц, чтобы жить, по Вашим представлениям, нормально?"; "Существуют разные представления о том, что такое прожиточный минимум. С каким из следующих суждений Вы бы скорее согласились: прожиточный минимум это такой уровень дохода, который обеспечивает человеку только физическое выживание, или — это уровень дохода, который обеспечивает человеку скромное, но более или менее прилич-

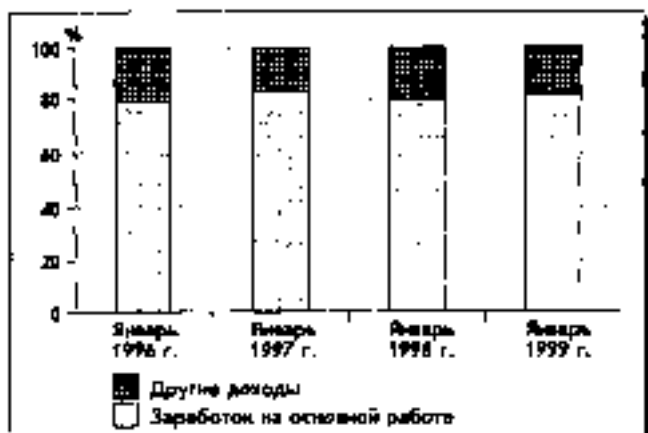


Рис. 1. Какую долю составил в предыдущем месяце Ваш заработок на основной работе от общей суммы всех Ваших личных доходов? (В % к числу опрошенных.)

ное существование?"; "Как Вы полагаете, какой доход в расчете на одного человека в месяц обеспечивает прожиточный минимум в настоящее время?"; "Как Вы думаете, при каком среднемесячном денежном доходе в расчете на одного человека семью можно считать бедной?"; "Каким был размер Вашего заработка, доходов от основной работы в прошлом месяце (после вычета налогов)?"; "Какого заработка за Вашу работу Вы, по Вашему мнению, заслуживаете?"

**Оплата труда наемных работников.** Главным источником дохода для работающих по найму является заработок по основному месту работы. По данным ВЦИОМ, он составляет приблизительно 80% всех личных доходов. При этом эта цифра стабильна на протяжении последних четырех лет. Все прочие доходы (заработки от дополнительной работы, плата за сдаваемое в аренду жилье, проценты по вкладам) составляют приблизительно 20% (рис. 1). Таким образом, зарплата является главным фактором, определяющим материальное положение работающих по найму.

В настоящее время в заработной плате сфокусировались две крайне острые проблемы: низкий уровень оплаты труда и задолженность по выплате зарплаты.

Уровень заработной платы меняется медленно (рис. 2). Основной части работников (75%) зарплаты не изменились, даже несмотря на высокие темпы инфляции, вызванные финансовым кризисом в августе 1998 г., у 15% — уменьшились и только у 10% — возросли. Основными причинами увеличения зарплаты по результатам опроса, проведенного в январе 1999 г., были индексация зарплаток и успешная деятельность предприятия (об этом сообщили соответственно 52 и 18% из числа тех, чья зарплата возросла). Такие факторы, как переход на новую работу, продвижение по службе, повышение квалификации, не являются в настоящее время распространенными способами увеличения зарплаток.

Сами опрошенные работники снижение зарплаток объясняют прежде всего отсутствием индексации, ухудшением экономического положения предприятия, неполной занятостью (переводом на неполный рабочий день, неделю).

Несвоевременная выплата зарплаты в условиях инфляции обостряет проблему низких зарплаток, вызывая снижение реальной зарплаты.

В сложившихся условиях сформировалась низкая удовлетворенность оплатой труда среди работающих по найму. На протяжении последних четырех лет доля тех, кто не удовлетворен зарплатой, остается на неизменно высоком уровне — приблизительно 4/5 всех работающих по найму (табл. 1).

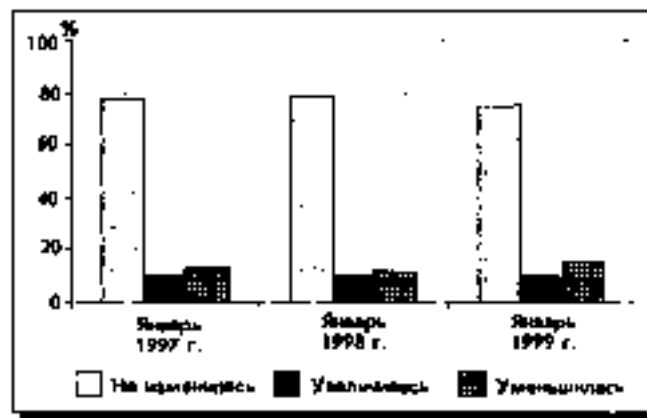


Рис. 2. Изменилась ли Ваша заработная плата за последние три месяца? (В % к числу опрошенных.)

Таблица 1

Удовлетворенность заработной платой на основной работе (в % к числу опрошенных; январь соответствующего года)

Варианты ответов	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Вполне удовлетворен	2	4	4	2
Скорее удовлетворен	11	9	13	11
Скорее не удовлетворен	35	33	38	35
Совершенно не удовлетворен	49	51	42	49
Затрудняюсь с ответом	3	3	3	3

Удовлетворенность заработной платой, по сути, является оценкой, которую работники дают своей реальной зарплате. Такая оценка основывается на представлениях о доходе, обеспечивающем прожиточный минимум\*, доходе, соответствующем представлениям респондента о нормальной жизни, а также о доходе, при котором человека можно считать бедным.

Зарплата наемных работников близка по своему значению к субъективному прожиточному минимуму (рис. 3). Она приблизительно в 2 раза выше дохода, при котором, по представлению респондентов, человека можно считать бедным, и более чем в 2 раза ниже дохода, позволяющего, по представлению респондента, жить нормально. Такие пропорции в целом устойчивы на протяжении последних четырех лет. Однако опросы, проведенные после финансового кризиса (август 1998 г.), зафиксировали некоторые изменения. С одной стороны, наблюдается снижение заработной платы, а с другой — рост доходов, соответствующих представлениям о бедности, прожиточном минимуме, нормальной жизни. В сентябре и ноябре 1998 г. величина заработной платы была ниже прожиточного минимума. Она только в 1,5 раза превысила доход в расчете на одного человека, соответствующий субъективной черте бедности (табл. 2) и составила приблизительно 1/3 дохода, при котором, по оценке респондентов, можно жить нормально. По данным опроса января 1999 г., был отмечен, хотя и незначительный, но рост полученных зарплаток в декабре 1998 г. Скорее всего это было связано

\* Большая часть респондентов (приблизительно 80%) считает, что прожиточный минимум — это такой уровень доходов, который обеспечивает человеку скромное, но более или менее приличное существование, только 15% опрошенных считают, что прожиточный минимум обеспечивает исключительно физическое выживание.

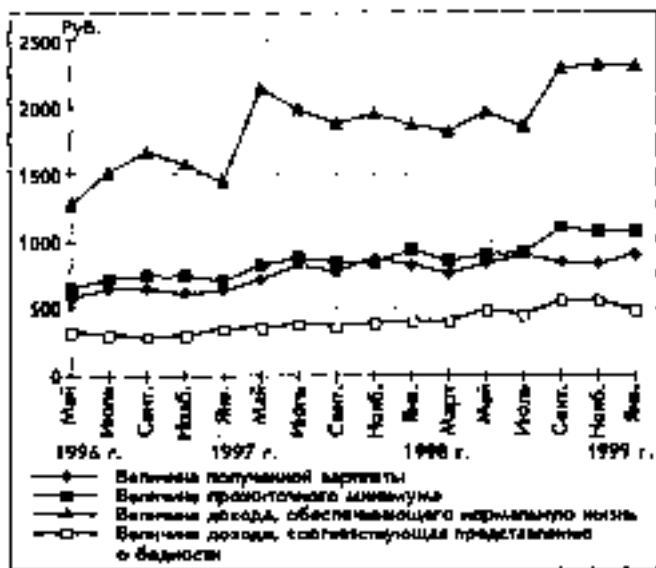


Рис. 3. Динамика заработной платы, прожиточного минимума, доходов (в расчете на одного человека), соответствующих представлениям о нормальной жизни и о бедности (в руб.)

с выплатой задолженностей по зарплате, а также различными другими выплатами в конце года. Кроме того, в январе 1999 г. было отмечено также незначительное снижение оценки прожиточного минимума, доходов, соответствующих представлениям о нормальной жизни, о бедности. В результате наметилось некоторое улучшение вышеназванных соотношений (рис. 3). Дальнейший мониторинг заработной платы и доходов покажут, в какой мере эта тенденция окажется устойчивой.

Подводя итог сказанному, можно сделать следующий вывод. В настоящее время заработок работающего по найму обеспечивает лишь прожиточный минимум только одному человеку, позволяя ему вести скромное, но более или менее приличное существование. Однако если принять во внимание, что в значительной части семей есть иждивенцы (дети, лица занятые домашним хозяйством), то оказывается, что заработная плата не позволяет работникам и членам их семей поддерживать жизнь даже на уровне субъективно оцениваемого прожиточного минимума. В связи с этим можно прийти к заключению, что воспроизводственная функция заработной платы выполняется на крайне низком уровне, а цена рабочей силы не обеспечивает ее воспроизводство в соответствии со сложившимися стандартами образа жизни.

Субъективным показателем соответствия заработной платы ее воспроизводственной и стимулирующей функциям может служить уровень притязаний. Сам по себе уровень притязаний показывает степень разрыва между тем, какой доход, по мнению людей, необходим для поддержания сложившегося уровня потребления и тем, какого дохода работники, по их оценкам, заслуживают за свою работу. Следует заметить, что уровень притязаний и оценка заслуженности своей заработной платы тесно связаны с представлениями о социальной справедливости распределительных отношений в целом. Уровень притязаний связан с представлением о сложившемся уровне потребления, возможностью обеспечить удовлетворение потребностей за счет трудового дохода.

Насколько велики притязания работников в отношении величины зарплаты? На что они ориентируются, определяя величину зарплаты, которую они, по их мнению, заслуживают? В среднем работники, по их мнению, заслуживают зарплату в 2,5 раза больше, чем они получа-

Таблица 2

Соотношение заработной платы и прожиточного минимума, доходов (в расчете на одного человека), соответствующих бедности и представлениям работников о нормальной жизни (в %)

Время опроса	Зарплата : прожиточный минимум	Зарплата : доход, соответствующий бедности	Зарплата : доход, соответствующий представлению о нормальной жизни
<b>1996 г.</b>			
Май	89	178	45
Июль	91	217	42
Сентябрь	86	222	39
Ноябрь	83	200	39
<b>1997 г.</b>			
Январь	91	178	44
Май	87	196	34
Июль	93	210	42
Сентябрь	92	210	41
Ноябрь	105	222	45
<b>1998 г.</b>			
Январь	88	201	44
Март	89	189	42
Май	92	204	43
Июль	99	196	49
Сентябрь	76	147	37
Ноябрь	78	147	35
<b>1999 г.</b>			
Январь	84	185	39

ют. "Желаемая" зарплата приблизительно соответствует представлениям работников о доходе (в расчете на одного человека), позволяющем жить нормально, и немного более чем в 2 раза выше дохода, обеспечивающего прожиточный минимум (табл. 3). Следует отметить, что притязания работников достаточно устойчивы на протяжении последних лет.

Зарботная плата, помимо "воспроизводственной" выполняет "стимулирующую" функцию. По степени реализации последней можно судить о стремлении работать лучше, об инициативности работников, их предприимчивости на рабочем месте, настрое на повышение квалификации, т.е. тех субъективных факторах, которые влияют на эффективность экономической деятельности предприятия.

Аргументом, свидетельствующим о стимулирующей роли зарплаты, является зависимость заработков от результатов личной работы, возможности подработать на своем предприятии (табл. 4). По мнению наемных работников, в настоящее время заработка практически не зависят от результатов их личных усилий. Они определяются главным образом тремя факторами: 1) общей политикой власти в сфере заработной платы; 2) результатами экономической деятельности предприятий, определяющими реальный объем фонда оплаты труда; 3) непосредственным начальником, который, по-видимому, оказывает влияние на размер заработка, премий подчиненных ему работников. Осознание, что величина оплаты труда не связана с личными усилиями, обуславливает пассивность, снижение инициативности, рост безразличия работников в трудовой сфере. Все это свидетельствует о снижении стимулирующей роли зарплаты.

**Таблица 3**  
**Притязания работников в отношении заработка по основному месту работы (число раз; январь соответствующего года)**

Соотношение заработка, которого работник, по его мнению, заслуживает с...	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Субъективным прожиточным минимумом	2,3	2,0	2,2
Доходом, позволяющим жить нормально	1,1	1,0	1,0
Доходом, соответствующим бедности	4,5	4,6	4,8
Заработком, который он получает	2,5	2,3	2,7

**Таблица 4**  
**От кого (или от чего) прежде всего зависят Ваши заработки по основному месту работы? (В % к числу опрошенных; январь соответствующего года.)**

Варианты ответов	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
От решений правительства, президента, парламента	27	27	29	27
От непосредственного начальника	19	18	19	19
От экономического положения, работы предприятия в целом	35	34	32	34
От результатов деятельности всего коллектива	3	6	5	7
От результатов моей личной работы	3	4	4	4
От возможности подработать на своем предприятии	2	1	1	1
Затрудняюсь с ответом	11	10	10	8

**Таблица 5**  
**Что бы Вы предпочли, если бы могли выбрать? (В % к числу ответивших.)**

Варианты ответов	1996 г. Май	1997 г. Ноябрь
Иметь пусть сравнительно небольшой, но твердый заработок	51	54
Много работать и хорошо зарабатывать, пусть даже без особых гарантий на будущее	33	33
Иметь собственное дело, вести его на свой страх и риск	5	6
Затрудняюсь с ответом	11	7

Еще одним аргументом снижения стимулирующей функции зарплаты, возможно, даже более весомым, чем первый, являются специфические установки наемных работников в социально-трудовой сфере. Во-первых, как показывают опросы ВЦИОМ, большинство работников ориентированы на пассивное ожидание окончания кризиса и оживление деятельности *своих* предприятий, мирясь при этом с нерегулярностью выплаты зарплаты и неполной занятостью (табл. 5). Так, активной позиции относительно своей занятости (уволиться, встать на учет в службе занятости и начать поиск подходящей работы) придерживаются сейчас лишь 19% наемных работников. Около 1/2 (42%) предпочитают держаться за свое рабочее место "до последнего", несмотря на неоплачиваемые отпуска и задержки в выплате зарплаты. Таким образом, большинство отдает предпочтение стабильной занятости даже при низких и нерегулярных заработках.

Во-вторых, если речь идет о выборе между сравнительно небольшим, но твердым заработком, и высоким заработком, но без гарантий на будущее, то большинство работников выбирают стабильные *заработки*, пусть даже невысокие (табл. 6). Таким образом, сформировавшиеся ориентации наемных работников свидетельствуют о стремлении к стабильности пусть даже ценой низких заработков. Но

**Таблица 6**  
**Если Ваше предприятие окажется в сложной ситуации, то что бы Вы предпочли? (В % к числу ответивших на вопрос.)**

Варианты ответов	1996 г. Июль	1998 г. Сентябрь
Чтобы рабочее место было сохранено, даже если зарплата будет выплачиваться несвоевременно и неполностью	45	42
Уволиться, встать на учет в службе занятости, получить пособие по безработице	27	19
Затруднились с ответом	28	38

следствием таких приоритетов оказывается снижение стимулирующей функции оплаты труда в целом.

Экономике динамичной и развивающейся свойственно распространение ориентации на высокие заработки и предпринимательство, а находящейся на стадии спада или стагнации — ориентация на гарантированность дохода, на сохранение "статус-кво". Рабочая сила стала товаром на рынке труда, однако ее цена для большинства категорий работников оказывается столь низкой, что не обеспечивает даже простого воспроизводства работника и его семьи. Отсюда широкое распространение неудовлетворенности своим трудом, незаслуженно низкой оплатой труда. Очевидно, стихийно складывающийся рынок труда нуждается в большей доле регулирующих *воздействий со* стороны государства.

**Доходы от предпринимательской деятельности.** Те, для кого предпринимательство является основным занятием\*, для них доход от него — главный источник дохода. В течение последних трех лет он держится на уровне приблизительно 90%. Все прочие доходы (заработки от дополнительной работы, плата за сдаваемое в аренду жилье, проценты по вкладам) составляют приблизительно 10% (рис. 4).

Уровень доходов от предпринимательства в силу специфики деятельности менее стабилен в отличие от зарплаты наемных работников. Он имеет свойство меняться как в сторону понижения, так и в сторону повышения (табл. 7). В течение последних трех лет рост доходов за последние три месяца, предшествовавшие опросу, отмечался несколько чаще, чем их снижение. При этом все-таки у большей части опрошенных предпринимателей доходы не менялись.

Финансовый кризис (август 1998 г.) неоднозначно сказался на предпринимательской деятельности. С одной стороны, как и в январе 1998 г., более 33% предпринимателей отметили, что за последние три месяца их доходы возросли, т.е. финансовый кризис не приостановил рост их доходов. С другой стороны, 27% предпринимателей (против 10% в январе 1998 г.) сообщили, что за последние три месяца их доходы снизились. При этом снизилось и число тех, чьи доходы не менялись за последние три месяца.

Основные причины увеличения доходов, по данным опроса в январе 1999 г., связаны с успешной деятельностью предприятия (об этом сообщили 78% из числа тех, чьи доходы возросли), а соответственно основные причины снижения доходов — с менее успешной деятельностью предприятия.

\* В качестве предпринимательской деятельности как основного занятия рассматриваются работа на собственном предприятии, ферме, занятие частным предпринимательством, бизнесом с использованием наемных работников, индивидуальная трудовая деятельность, частное предпринимательство без использования наемных работников. Численность в рассматриваемой группе в 1997 г. составила 88 человек, в 1998 г. — 55, в 1999 г. — 69 человек.

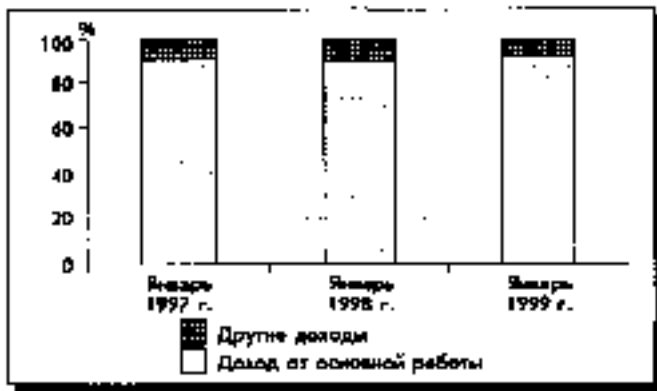


Рис. 4. Какую долю составил в предыдущем месяце Ваш доход на основной работе от общей суммы всех Ваших личных доходов? (В % к числу опрошенных; 1997 г.; N=88 человек; 1998 г.; N=55 человек; 1999 г.; N=69 человек.)

Таблица 7

Изменился ли Ваш доход за последние три месяца? (В % к числу опрошенных; январь соответствующего года.)

Варианты ответов	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Увеличился	16	33	32
Уменьшился	20	10	27
Не изменился	64	57	41

В целом среди предпринимателей сформировался относительно высокий уровень удовлетворенности своими доходами, гораздо более высокий, чем среди наемных работников (табл. 8). В 1996—1998 гг. приблизительно 40% предпринимателей были удовлетворены полученными доходами. Однако в январе 1999 г. было отмечено существенное уменьшение их числа.

Удовлетворенность доходом от предпринимательской деятельности, как и удовлетворенность заработной платой, по сути, является оценкой, которая дается не номинальному, а реальному доходу (т.е. тому количеству материальных и нематериальных благ и услуг, которые можно приобрести на этот доход). Такая оценка основывается на представлениях о доходе, обеспечивающем прожиточный минимум, о доходе, соответствующем представлению респондента о нормальной жизни, а также о доходе, при котором человека можно считать бедным. Следует отметить, что представления респондентов о прожиточном минимуме, о доходе, соответствующем бедности, достаточно стабильны и меняются медленно (табл. 9). Что касается доходов, соответствующих представлениям о нормальной жизни, то представления о них менее устойчивы и тесно связаны с получаемыми доходами.

Доход от предпринимательской деятельности, как показывают результаты опросов (рис. 5), заметно выше прожиточного минимума и по своему значению приближается к величине дохода (составляя 75—80% от нее), позволяющего, по представлению предпринимателей, жить

Таблица 8

Удовлетворенность доходами от основной работы (в % к числу опрошенных; январь соответствующего года)

Варианты ответов	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Вполне удовлетворен	27	14	14	5
Скорее удовлетворен	25	24	26	21
Скорее не удовлетворен	26	31	33	44
Совершенно не удовлетворен	12	27	20	20
Затрудняюсь ответить	10	4	7	10

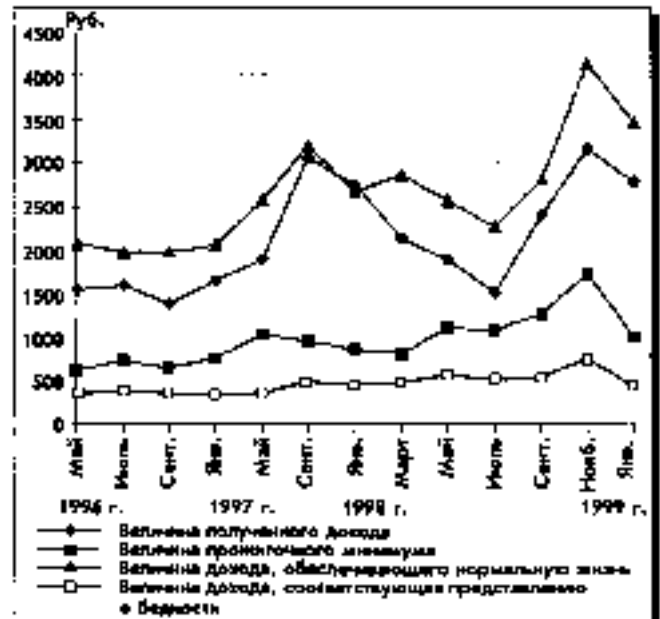


Рис. 5. Динамика дохода от предпринимательской деятельности, прожиточного минимума, доходов, соответствующих представлениям о нормальной жизни и о бедности (в руб.)

нормально. Причем такая тенденция наблюдается на протяжении последних трех лет (табл. 9).

Таким образом, в настоящее время доход от предпринимательской деятельности, обеспечивая предпринимателям уровень жизни близкий к их представлениям о нормальной жизни, в полной мере выполняет воспроизводственную функцию.

Насколько велики притязания предпринимателей в отношении своего дохода от предпринимательской деятельности? На что они ориентируются, определяя величину дохода, которую они, по их мнению, заслуживают? В среднем предприниматели, по их мнению, заслуживают доход в 2

Таблица 9

Соотношение дохода от предпринимательской деятельности и прожиточного минимума, дохода (в расчете на одного человека), соответствующего бедности, дохода, соответствующего представлениям о нормальной жизни (в %)

Время опроса	Зарплата : доход, соответствующий представлениям о нормальной жизни	Зарплата : прожиточный минимум	Зарплата : доход, соответствующий бедности
1996 г.			
Май	74	247	458
Июль	79	217	429
Сентябрь	70	208	385
1997 г.			
Январь	81	221	467
Май	74	183	560
Сентябрь	95	320	644
1998 г.			
Январь	102	313	610
Март	74	261	429
Май	74	172	341
Июль	66	140	294
Сентябрь	85	189	450
Ноябрь	77	182	411
1999 г.			
Январь	81	275	640

раза больше, чем они получают. "Желаемый" доход приблизительно в 1,5—2 раза выше дохода, позволяющего, по представлениям предпринимателей, жить нормально, и гораздо выше дохода, обеспечивающего прожиточный минимум (табл. 10). Следует отметить, что притязания предпринимателей несколько снизились в начале 1999 г., что скорее всего связано с последствиями финансового кризиса.

*Таблица 10*  
**Притязания работников в отношении заработка по основному месту работы (в % к числу опрошенных; январь соответствующего года)**

Соотношение заработка, которого работник, по его мнению, заслуживает с...	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Субъективным прожиточным минимумом	4,3	7,0	6,3
Доходом, позволяющим жить нормально	1,6	2,3	1,8
Заработком, который он получает	1,9	2,2	1,8

Роль "стимулирующей" функции дохода от предпринимательской деятельности в настоящее время достаточно высока. По мнению предпринимателей, их доходы определяются в основном результатами их личной работы (табл. 11), что отражается на поведении предпринимателей, стимулируя инициативность, стремление рисковать ради своего дела.

Все, кто в настоящее время занят частным предпринимательством, с большей или меньшей уверенностью отмечают, что собираются продолжить в ближайшие два-три года свой бизнес. Причем, чем выше уровень доходов в настоящее время, тем выше и уверенность в необходимости продолжения своего дела.

Такие ориентации свидетельствуют о социальной активности, инициативе занятых предпринимательской деятельностью. В сформировавшихся социально-трудовых ориентациях предпринимателей сильно проявляется стимулирующая функция дохода от трудовой деятельности.

*Таблица 11*  
**От кого (или от чего) прежде всего зависят Ваши заработки по основному месту работы? (В % к числу опрошенных; январь соответствующего года.)**

Варианты ответов	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
От решений правительства, президента, парламента	5	8	5	6
От непосредственного начальника	9	7	5	3
От экономического положения, работы предприятия в целом	9	13	8	22
От результатов деятельности всего коллектива	10	21	19	2
От результатов моей личной работы	43	41	50	46
От возможности подработать на своем предприятии		1		
Затрудняюсь с ответом	24	9	13	21

В заключение отметим, что нынешние размеры заработной платы большинства наемных работников не позволяют им поддерживать сложившийся уровень жизни, что порождает неудовлетворительность трудом, ощущение незаслуженной и несправедливой оплаты. Вместе с тем ориентация на высокие заработки выражена в общем слабее, чем на гарантированное получение дохода и сохранение работы, даже при условии невыплат. Такое положение является показателем плохой экономической и низкой экономической активности. Доход от предпринимательской деятельности обеспечивает семье приемлемый для нее уровень жизни и стимулирует инициативность и экономическую активность занятых собственным бизнесом. Проблема, однако, в том, что занятость полным и средним бизнесом, как показали исследования, не только не имеет тенденции к расширению, но скорее сокращается. Государственная политика по отношению к среднему и малому бизнесу остается, по существу, недружественной.