

Личные сбережения населения

Уровень и динамика личных сбережений населения являются важными показателями, характеризующими экономическое и социальное развитие общества. Личные сбережения служат источником инвестиций в экономику страны, и поэтому анализ динамики личных сбережений представляет важную характеристику потенциала поступательного развития страны.

Данные социологических исследований позволяют не только определить количественные параметры величины личных сбережений населения, сколько представляют богатый материал для изучения отношения населения к проблеме личных сбережений, оценок респондентами условий для их накопления, тем самым позволяют предвидеть, как сложится в ближайшем будущем динамика личных сбережений населения.

Исследования сберегательного поведения населения, проводимые в рамках мониторинга ВЦИОМ, позволяют проследить, как изменялась доля российских семей (в процентах), имеющих денежные сбережения (рис. 1).

В конце 1991 г., непосредственно перед либерализацией цен в январе 1992 г. около 70% семей жителей России имели денежные сбережения. За первый год введения свободных цен доля таких семей сократилась более чем в 2 раза и к концу 1992 г. на вопрос: "Есть ли сейчас в Вашей семье сбережения, накопления?" положительно отвечало около 1/4 опрошенных*. В 1993 г. доля таких ответов еще понизилась (до уровня порядка 16—18% опрошенных). Все последующие годы изменения в этом показателе были менее значительные. Как видно на рис. 1, снижение доли респондентов, имеющих сбережения, было временно приостановлено в 1994 г. — начале 1995 г. Именно в этот период наметился рост благосостояния населения России, Госкомстат РФ отмечал рост реальных доходов населения страны. Следующий относительно благоприятный период, когда доля семей, имеющих сбережения, стала несколько повышаться, продлился со второй половины 1996 г. и вплоть до финансового кризиса 1998 г. В результате финансового кризиса августа 1998 г. доля населения, имеющего сбережения, уменьшилась незначительно — в сентябре этот показатель составил 13,9% опрошенных, однако существенно изменились сберегательные намерения населения. Гораздо более важные и долговременные последствия последнего финансового кризиса лежат именно в этой сфере. С точки зрения формирования долговременных тенденций потребительского и сберегательного поведения сама по себе потеря личных накоплений у части населения (как видно на

* Вопрос о наличии в семье сбережений представляет значительные методические трудности, связанные, во-первых, с неоднозначностью трактовки самого понятия "личные сбережения" как в исследовательских кругах, так и в мнении и суждениях тех людей (респондентов), на основании ответов которых строятся представленные на рис. 1 данные. Динамика доли семей, имеющих сбережения на рис. 1, построена на основе положительных ответов на вопрос: "Есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления?" Однако другие исследования, основанные на массовых опросах населения, показывают, что в случае более развернутых формулировок этого вопроса, содержащих уточнения, напоминающие респонденту, например, о том, что в сбережения следует включать также и краткосрочные накопления на дорогостоящие покупки, ценные бумаги и т.п., приводят к более высокой доле семей, имеющих сбережения, примерно на уровне 25—30% опрошенных. Поэтому данные рис. 1, во-первых, являются минимальными оценками доли семей, имеющих сбережения, а во-вторых, имеют интерес в основном с точки зрения динамики этого показателя в России на протяжении 90-х годов.

рис. 1, меньшей части населения страны) по своим последствиям менее разрушительна, чем общая потеря начавшейся формироваться положительной динамики сберегательных настроений жителей страны.

На рис. 1 также показана динамика доли положительных ответов респондентов на вопрос о том, собираются ли они делать сбережения в ближайшем будущем. Имеющиеся данные позволяют проследить изменения в намерениях людей начиная со второй половины 1993 г. Как видно, некоторый рост сберегательных намерений населения в 1994 г. нашел отражение в увеличении доли семей, имеющих сбережения в 1995 г. Затем на протяжении 1995 г. — первой половины 1996 г. доля семей, заявлявших о своем намерении делать сбережения, несколько снижалась, что (с лагом примерно в год) отразилось на показателе доли семей, имеющих сбережения*. Наблюдавшийся со второй половины 1996 г. рост намерений делать сбережения начал было отражаться и на росте доли имеющих сбережения в первой половине 1998 г. В результате августовского кризиса 1998 г. намерения делать сбережения снизились весьма существенно и в ноябре 1998 г. достигли минимального за весь период наблюдения уровня. Как уже отмечалось, пока доля семей, имеющих сбережения, сократилась незначительно, однако отмеченные изменения в сберегательных намерениях позволяют предположить, что этот показатель будет продолжать снижаться в ближайшее время.

Указанную тенденцию подтверждает и динамика еще одного показателя, характеризующего сберегательное поведение населения, — субъективных оценок того, насколько благоприятна текущая экономическая ситуация для накопления сбережений. Динамика этого показателя особенно ярко показывает, какие значительные изменения в сберегательных настроениях населения происходили в 1997 г. — первой половине 1998 г., когда отмечался относительно быстрый и уверенный рост привлекательности сбережений. Этот период заслуживает более подробного рассмотрения.

В рамках исследований динамики индекса потребительских настроений (ИПН) одной из важнейших составляющих является анализ склонности населения к потреблению (на основе субъективных оценок населением ситуации на рынке товаров длительного пользования)**. В странах Европейского Сообщества, рассчитывающих ИПН, вместо компонента индекса, объясняющего динамику склонности к потреблению, используется построенный по тем же правилам индекс склонности к сбережениям. На рис. 2 показано, как изменялись за последние несколько лет оба эти показателя (индекс склонности к потреблению и индекс склонности к сбережениям).

На протяжении последних лет (с начала 1994 г.) происходил рост индексов привлекательности для населения как крупных потребительских расходов, так и накопления сбережений. Это явилось отражением общих изменений в экономике страны, в первую очередь — результатом значительного снижения темпов инфляции на потребительском рынке и инфляционных ожиданий населения.

* Таким образом подтверждается, что изучение намерений населения делать сбережения целесообразно, поскольку, как показывает динамика показателей на рис. 1, намерения действительно со временем реализуются в накопленные сбережения (увеличение доли намеревающихся делать сбережения приводит к увеличению доли семей, имеющих сбережения), и эта закономерность проявляется не сразу ("в ближайшее время"), а примерно с лагом в год.

** См.: Индекс потребительских настроений: Технология, мониторинг, результаты // Материалы международной конференции. М., 1997.

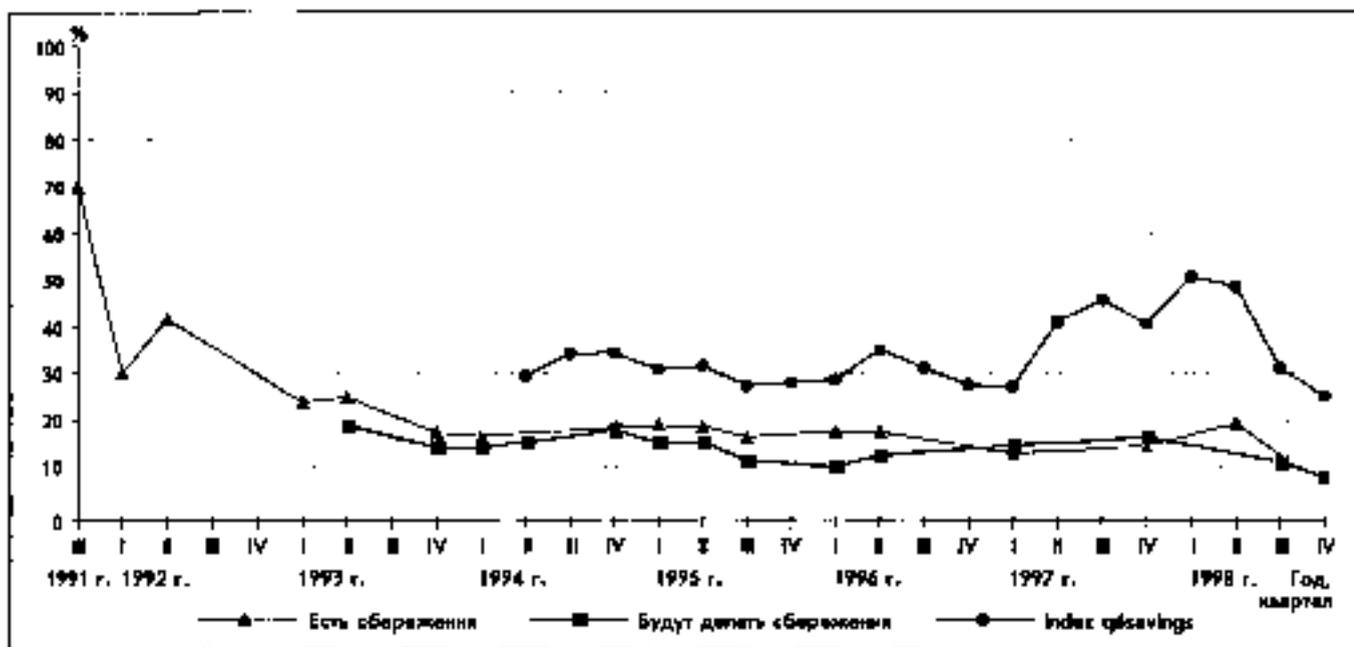


Рис. 1. Динамика доли семей, имеющих сбережения и намеревающихся делать сбережения в ближайшем будущем

Примечания:

- 1) представленные на рис. 1 данные за III и IV кварталы 1998 г. соответствуют сентябрю и ноябрю 1998 г.;
- 2) Index qbsavings — индекс склонности к сбережениям, отражающий динамику субъективных оценок целесообразности накапливать сбережения. Индекс строится по распределению ответов респондентов на вопрос: "Как Вы считаете, хорошее ли сейчас время для того, чтобы делать сбережения?" — с вариантами ответов: "хорошее", "не хорошее, но и не плохое", "плохое". Индекс рассчитывается как разность положительных и отрицательных ответов плюс 100. Таким образом, область изменения индекса — от 0 до 200.

Увеличение привлекательности крупных потребительских расходов (индекс крупных покупок) и накопления сбережений (индекс сбережений) за эти годы происходило неравномерно. В 1994—1995 гг. и первой половине 1996 г. был отмечен относительно умеренный рост индекса крупных покупок и практически на неизменном уровне сохранялся индекс сбережений. Основные изменения произошли за последние два года. При этом во второй половине 1996 г. отмечалось снижение обоих показателей в связи с нарастающим политической нестабильности в этот период и естественным для послевыборных периодов общим спадом настроений и ожиданий в обществе.

Наиболее значительным был рост индексов в 1997 г. Однако если стабилизация и затем существенное снижение индекса крупных покупок начались уже со второй половины прошлого года, то индекс сбережений продолжал расти вплоть до весны 1998 г. Представляется, что в этот период на сберегательные и покупательные настроения населения стал оказывать значительное влияние новый фактор — нарастание задолженности по заработной плате и пенсиям, который усиливал страховую мотивацию сбережений и понижал покупательную активность.

Кроме того, анализ факторов, формирующих динамику обоих индексов, показывает, что наибольшее влияние на их изменения оказывают оценки материального положения семьи и инфляционные ожидания. Для измерения субъективных оценок материального положения используется динамика индекса изменения материального положения за последний год (один из компонентов ИПН), а для оценки инфляционных ожиданий — индекс, построенный по распределению ответов респондентов на вопрос о том, как изменятся потребительские цены в ближайшие месяцы (будут расти, стабилизируются или будут снижаться).

Базой для положительной динамики индексов крупных покупок и сбережений является улучшение субъективных оценок материального положения. В этот же период происходило постепенное снижение инфляционных

ожиданий населения, что также способствовало росту индексов крупных покупок и сбережений.

Как уже отмечалось, индексы крупных покупок и сбережений имеют похожую динамику, однако кратковременные изменения могут быть различны. Причиной этого, по-видимому, является различная степень влияния факторов (изменения материального положения и инфляционных ожиданий), формирующих эту динамику. Расчеты уравнений регрессии показали, что на рост индекса крупных покупок большее влияние оказывает улучшение субъективных оценок материального положения, чем снижение инфляционных ожиданий, в то время как на индекс сбережений изменения в инфляционных ожиданиях оказывают гораздо более сильное влияние, чем изменения в материальном положении (табл. 1).

Такое влияние факторов также объясняет различия в динамике индексов крупных покупок и сбережений, проявившиеся с конца 1997 г. и во второй половине 1998 г., когда индекс покупок уже начал несколько снижаться, а рост индекса сбережений еще продолжался. Именно в этот период

Таблица 1

Расчеты уравнений регрессии

Показатели	Коэффициенты	Стандартная ошибка	R ²
$Y = Indexq5durables$			0,810
Y — пересечение	41,240	23,030	
Инфляционные ожидания	-0,467	0,281	
Изменение материального положения	1,120	0,163	
$Y = Indexq6savings$			0,508
Y — пересечение	62,650	22,155	
Инфляционные ожидания	-0,614	0,271	
Изменение материального положения	0,369	0,157	

банки, государственные и негосударственные ценные бумаги для хранения своих сбережений (по сравнению с 1998 г. эти показатели снизились на 60—80%); в меньшей мере (примерно на 1/3) сократилась доля тех, кто выбирает Сбербанк для хранения своих сбережений.

Рост привлекательности неорганизованных форм хранения сбережений происходил в основном за счет укрепления позиций наличных рублей и долларов. В конце 1998 г. чуть более 1/2 населения выбирали доллары как наилучшую форму хранения сбережений и каждый пятый выбирал рублевую наличность. При этом наибольший относительный рост за 1998 г. произошел в привлекательности рублевой наличности — число людей, выбирающих эту форму хранения сбережений, увеличилось на 28%, тогда как аналогичный показатель для долларов составил 18%.

Столь высокий уровень привлекательности иностранной твердой валюты как формы хранения сбережений не означает, однако, что большая часть населения включена в операции с иностранной валютой или имеет ее на руках. По данным различных опросов ВЦИОМ, проведенных в последний год, лишь от 20 до 30% опрошенных когда-либо в своей жизни имели дело с иностранной валютой. По данным опроса, проведенного в декабре 1998 г., лишь 20% опрошенных ответили, что за последний год им приходилось совершать операции по покупке или продаже иностранной валюты, оплачивать покупки в иностранной валюте, совершать банковские операции с иностранной валютой.

В результате августовского кризиса 1998 г. произошли некоторые изменения в мотивации накопления личных сбережений населения России, т.е. в частоте упоминания различных целей, для реализации которых люди копят деньги (рис. 5). Стал еще более значимым "страховой" мотив — кризис еще в большей степени заставил задумываться над необходимостью иметь накопления на "непредвиденный случай", увеличилась доля тех, кто накапливает сбережения для получения образования. В то же время чисто потребительские мотивы — покупка дорогих вещей, квартиры — стали менее распространенными, возможно, потому, что резко возросшие цены сделали такие покупки недоступными для части тех, кто до кризиса надеялся на их приобретение. Вместе с тем эти изменения нельзя назвать кардинальными.

Таким образом, анализ динамики сберегательного поведения населения в 90-х годах показывает, что за этот период доля семей, имеющих сбережения, значительно сократилась, продолжает уменьшаться доля семей, намеревающихся делать сбережения в ближайшем будущем. До начала 1997 г. индекс склонности населения к сбережениям сохранялся на одном (хотя и низком) уровне. В 1997 г. произошел его значительный рост, в котором отразилось начало формирования финансового климата, привлекательного для населения с точки зрения накопления сбережений. Однако кризис, начавшийся в августе 1998 г., полностью подорвал эту положительную тенденцию. Основными целями накопления сбережений являются инвестиции в недвижимость (приобретение жилья) и создание страховых запасов. Формы хранения сбережений существенно различаются в зависимости от целей накоплений, однако наибольшей популярностью пользуется иностранная твердая валюта, сберегательный банк и рублевая наличность. Структура предпочтений форм хранения сбережений претерпела существенные изменения по сравнению с 1991 г., однако на протяжении последних двух-трех лет перед августовским кризисом 1998 г. ее вид оставался довольно стабильным. Последний кризис существенно подорвал начавшийся формироваться в сознании населения благоприятный для накопления сбережений климат.

В результате стремительного роста цен, усугубления проблемы неплатежей августовский кризис затронул все

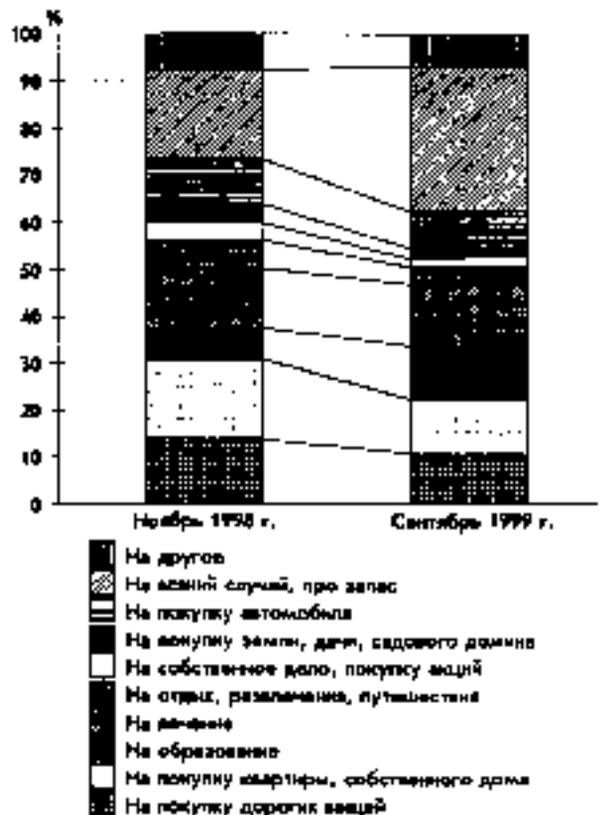


Рис. 5. Цели накопления личных сбережений

слои российского общества, а не только тех, кто имел сбережения и потерял их. По данным опроса, проведенного в ноябре 1998 г., уровень потребления большинства семей существенно снизился, пришлось отказаться от многих ставших привычными статей расходов (63% опрошенных). Лишь 12% семей удалось сохранить привычный уровень потребления, а у 22% он ухудшился, но незначительно (по субъективным самооценкам). Однако сохранить привычный уровень потребления это отнюдь не всегда означает привычный высокий уровень потребления: из числа 12% сохранивших привычный уровень потребления, почти 1/3 (29%) отметили, что они уже давно испытывают трудности с покупкой самых необходимых продуктов. Вместе с тем только в этой группе респондентов, сохранившей после кризиса привычный уровень потребления 11% "и в дальнейшем не будут испытывать трудностей в покупке всех необходимых продуктов, одежды, товаров длительного пользования и т.п." В остальных группах респондентов, которым не удалось сохранить привычный уровень потребления после августовского кризиса, таких ответов практически нет.

Перед началом кризиса у 27% респондентов были сбережения в семье, люди копили деньги на ближайшие расходы*. Естественно, что семьи, имевшие такие накопления, в основном сосредоточены в Москве и других крупных городах страны (33—34% опрошенных жителей крупных городов), но даже в традиционно более бедных сельских населенных пунктах 22% опрошенных отметили, что перед началом кризиса они имели какие-то накоп-

* Как уже отмечалось, более развернутая формулировка вопроса о наличии сбережений, особенно с указанием на период времени, когда эти сбережения подверглись угрозе потери, сразу же дает иные, более высокие оценки распространенности личных сбережений в семьях.

Ожидаемые изменения в структуре семейного потребления в зависимости от того, как кризис августа 1998 г. повлиял на уровень потребления семьи (в % к числу опрошенных по столбцу)

Варианты ответов	Уровень потребления в целом не изменился	Пришлось отказаться от некоторых расходов, но в целом уровень потребления изменился незначительно	Уровень потребления существенно снизился	В среднем
Давно испытывают трудности с покупкой продуктов питания, необходимых товаров	29	19	37	32
Придется сократить, перейти на более дешевые продукты, необходимые товары	9	36	47	40
Придется сократить или совсем отказаться от покупки одежды, обуви и т.п.	19	19	12	14
Придется отказаться от планов покупки товаров длительного пользования	32	25	4	12
Нет трудностей при покупке необходимых для семьи продуктов, товаров, в том числе длительного пользования	11	1	0	2

Таблица 3

Влияние августовского кризиса 1998 г. на уровень потребления семьи в зависимости от наличия или отсутствия сбережений в семье на момент кризиса (в % к числу опрошенных по столбцу)

Варианты ответов	Были сбережения на момент кризиса	Не было сбережений на момент кризиса	В среднем
Уровень потребления в целом не изменился	13	11	12
Пришлось отказаться от некоторых расходов, но в целом уровень потребления изменился незначительно	25	21	22
Уровень потребления существенно снизился	61	65	63
Затрудняюсь с ответом	2	3	3

ления. Однако наличие или отсутствие сбережений мало повлияло на то, как изменилось потребление семей после кризиса (табл. 2 и 3).

Ажиотажный спрос на потребительские товары и иностранную валюту был немедленной реакцией населения на события 17 августа 1998 г. Однако данные опроса ВЦИОМ, проведенного в ноябре 1998 г., показывают, что лишь примерно 1/2 семей респондентов, имевших сбережения, стали что-либо предпринимать для "спасения" своих сбережений. Об этом свидетельствует распределение ответов на вопрос: "Предпринимали ли Вы (члены Вашей семьи) какие-либо меры, чтобы обезопасить, спасти свои сбережения от обесценения? Если да, то что из перечисленного Вам удалось сделать?" (В % к числу опрошенных по столбцу.):

Варианты ответов	%
Не предпринимали никаких мер	47
Предпринимали меры, но ничего не удалось сделать	17
<i>Удалось что-то сделать</i>	
Всего	36
<i>В том числе:</i>	
ускорили покупку каких-либо товаров (кроме продуктов), которые были запланированы ранее	8
купили какие-либо товары (кроме продуктов), которые до этого и не планировали покупать	7
купили "про запас" продукты	12
перевели свои сбережения (часть сбережений) в доллары	6
перевели свои сбережения (часть сбережений) из коммерческого банка в Сбербанк	1
другое	2

Справедливо предположить, что те, кто ничего не предпринимал — это в большинстве своем люди, хранив-

шие сбережения в иностранной валюте, — сбережения в этой форме не пострадали в результате событий августа (если только не были на счетах в "проблемных" коммерческих банках, но таких вкладчиков крайне мало и они "не видны" на уровне массовых опросов населения). Как видно из приведенных данных, в основном ажиотажный спрос на непродовольственные товары был подстегнут не желанием купить хоть что-то (феномен периода накануне либерализации цен в январе 1992 г.), а просто ускорением ранее планировавшихся покупок. Время показало, что рынок весьма быстро насытился непродовольственными товарами, которые было смело с прилавков, однако их уже не покупают. Люди, сохранившие сбережения, не торопятся тратить их: большинство тех, кто сохранил сбережения после кризиса, по данным опроса, проведенного в ноябре 1998 г., не собирался тратить их до конца года вообще (60%) или хотел бы потратить только частично (20%). Более того, события августа 1998 г. хотя и существенно снизили сберегательные намерения населения, все же не изменили устойчивого соотношения: те, кто имеет сбережения, чаще чем в среднем заявляет о своем намерении делать сбережения в ближайшем будущем (более чем в 3 раза — 17 против 5%, в сентябре 1997 г. это соотношение составляло 47 против 17%).

Данные **показывают**, что в результате кризиса примерно 1/3 семей израсходовали или потеряли свои сбережения практически полностью, однако представляется, что это в основном относится к тем, у кого на этот момент были накопления для ближайших покупок. Если не говорить об общем обесценении рубля, то наиболее массовые потери сбережений произошли в результате краха ряда коммерческих банков. По данным ноябрьского опроса ВЦИОМ, примерно 1/2 респондентов, имевших сбережения на момент кризиса, являлись также обладателями рублевых вкладов в банках (включая Сбербанк). Из их числа примерно каждый пятый пострадал в результате банковских проблем: по состоянию на ноябрь 1998 г. по-

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-