

УДК 316.66:323/324(470+571)

В. Я. Красниковский  
ОБЪЕКТ-СУБЪЕКТНЫЙ ПЕРЕХОД ОБЫВАТЕЛЯ КАК КЛЮЧЕВАЯ  
ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

*КРАСНИКОВСКИЙ Владимир Ярославович – кандидат экономических наук, зав. социологической лабораторией кафедры «Социология» Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: k12007@rambler.ru*

В статье изложено авторское понимание одной из ключевых характеристик современного российского социума – перехода россиян из состояния и самовосприятия себя как ресурса и объекта властных манипуляций в состояние и к восприятию себя как субъекта социальных отношений, социальной жизни, социально-политического управления обществом и государством. Обоснованы некоторые возможные варианты реакции общества на определенные воздействия властных структур и обусловленные этим исходы событий. Предлагаются возможные объяснения происходящего в социуме и в сфере его взаимодействия с властью. Предложена типология членов общества в зависимости от их отношения к изменениям жизни в обществе в сторону ее нормализации.

**Ключевые слова:** обыватель, гражданин, переход, человек-ресурс, человек-объект, человек-субъект, властные манипуляции, социальная жизнь, типология.

Социально-трудовые аспекты образа жизни тесно связаны с проблемами социально-политического устройства общества, и это особенно актуально для современного этапа российских реформ. Российское общество находится сегодня в состоянии множественности переходов, о некоторых из них рассуждают СМИ, некоторые – просто очевидны. При этом переходное состояние социально-трудовой сферы представлено как в СМИ, так и в общественном сознании однобоко: преимущественно речь идет о социальных гарантиях, структурных изменениях в составе рабочей силы, социальной справедливости или же диктате работодателя и прочих подобных явлениях. На периферии общественного внимания оказалась едва ли не самая важная тема, связанная с состоянием социально-трудовой сферы: переход отечественного совокупного работника (шире – большинства членов общества) из состояния объекта социальных манипуляций власти в состояние субъекта социальных отношений, социальной жизни, социально-политического управления тем, что происходит в обществе и государстве. Это – качественно новое состояние больших масс людей, принципиально отличное от прежнего. Основная проблема здесь усматривается в том, что:

- власть не может сменить парадигму своего подхода к населению (и работнику) как объекту ее воздействий;
- само население еще не созрело до состояния, адекватного тому, что должно быть в обществе с развитыми демократическими традициями;
- не созданы условия для перехода населения вообще и трудящихся в частности из состояния объекта манипуляций власти в состояние субъекта социального и политического управления обществом и государством.

Не секрет, что в нынешних российских реалиях эти условия могут быть созданы лишь представителями власти, в чем абсолютное их большинство как бы заинтересовано, а как бы – не очень.

Все уровни и ветви российской власти, как правило, охотно поддерживают идущую «снизу» активность людей, когда это дает возможность переложить на их плечи решение каких-то социально-бытовых проблем частного характера; когда

инициативой граждан можно «заткнуть» дыры, порожденные некачественной работой самой власти. Когда же речь идет о подконтрольности власти обществу, о перераспределении контроля между властью и обществом над материальными ресурсами или денежными потоками, – тогда и наблюдается «как бы – не очень».

Традиционно в нашей стране власть воспринимала работников как ресурс общественного производства. Суть государственного подхода к работнику как к ресурсу состояла в том, чтобы обеспечить наличие необходимых для экономики свойств этого, пусть и специфического, но все же одного из ресурсов. В системе социального управления это проявлялось, во-первых, в очень строгой и жесткой субординации «по вертикали» власти и, во-вторых, – в ориентированности управления на обеспечение для «подведомственного контингента» некоторого, но обязательного, минимума благ. Тем самым человеческий ресурс плановой экономики гарантированно мог решать минимальный объем задач при минимальном качестве, добиваясь установленных количественных показателей. В-третьих, если какое-либо звено управления данный минимум не обеспечивало, то ответственных за это функционеров жестко и почти неотвратимо наказывали. Таким образом, смысл отношения власти к человеческому ресурсу на протяжении советских лет состоял в поддержании его в кондиционном состоянии при минимальных затратах, причем минимум затрат строго отслеживался и обеспечивался властью.

Начиная с перестроечных лет и по сей день обозначенная парадигма и система отношения к работнику разрушается. При этом и сам «человеческий материал» постепенно перестает воспринимать себя ресурсом, и власть перестает воспринимать его как ресурс (по крайней мере, на уровне публично озвучиваемой новой парадигмы). С другой стороны, российское население за годы реформ, в основной своей массе перестав быть бессловесным ресурсом для решения властью ее задач, не стало еще субъектом социальной жизни (субъектом управления, субъектом действия). Более того, самовосприятие себя в качестве «субъекта» пока не характерно для большей части общества.

Чем же человек-ресурс отличается от человека-субъекта?

Человека, если он – ресурс, надо обеспечивать каким-то минимумом благ для поддержания его «кондиционности». Делать это надо независимо от того, хочет он этого или нет. Если власть стремится не допустить краха режима, она не может снять с себя функцию по обеспечению человеческого ресурса хотя бы минимумом благ.

Если же человек — субъект социальной жизни, а не ресурс-объект властных манипуляций, он за все платит сам. Он должен — и может — сам себя всем обеспечивать и поддерживать в кондиционном состоянии. А если не может, то власть либеральная от него попросту избавляется, например, выселяя из квартиры за неуплату; власть демократическая оказывает ему социальную и экономическую поддержку, изымая ресурсы у тех, кто может сам себя обеспечить; власть консервативная усиливает государственный контроль над обществом и административно не допускает отчуждения от минимума благ тех, кто не способен к самообеспечению.

Во время горбачевской перестройки и в течение первых пяти лет после нее российские работники в основном перестали быть ресурсом (или, что то же самое, — объектом манипуляций власти) и начали перерождаться в субъекта. Сейчас мы живем в конце эпохи перехода российского населения, работников, значительной части «рядовых» членов общества из состояния (статуса) ресурса к состоянию (статусу) субъекта (социальной жизни, управления, действия). Конечно же, территориально и социо-стратификационно такой переход неравномерен и не единовременен.

Для этого периода характерна еще и некоторая двойственность реакции власти. Ее функционеры медленно отходят от восприятия граждан, работников в качестве объекта манипуляций и извлечения выгоды рентного характера. Хотя идея необходимости изменения подхода власти к человеку уже была озвучена с высоких трибун и стала фактом общественного сознания (по крайней мере, в крупных и средних городах), менталитет большинства функционеров из властных структур меняется крайне медленно.

Поскольку в течение последних 200 лет реформы в России — СССР — Российской Федерации осуществляются по инициативе власти, то и в нашем случае мудрость современной российской власти (в первую очередь органов государственного и муниципального управления) должна заключаться в том, чтобы сделать эту болезненную для граждан масштабную социальную трансформацию менее болезненной. В этом — сверхзадача современного момента.

Однако пока власть в основном стремится перевести народ на условия рыночного существования в «одностороннем порядке». Она пытается реализовать реформу ЖКХ, пенсионной, налоговой системы, системы ценообразования, переложив их финансовое бремя на плечи граждан. Но обеспечила ли власть готовность общества к этому? Если рассуждать в предложенной терминологии, создала ли она условия для продуктивного и безболезненного перехода большинства общества из состояния «объекта» в состояние «субъекта»? Похоже, что нет. Чем опасна такая ситуация?

Если российская власть сейчас, когда большинство наших сограждан еще не готово стать субъектами социальной жизни и управления, начнет относиться к ним как к «субъектам» (например, примет закон о 100%-ной оплате за ЖКХ или обложит жителей центра Москвы, включая одиноких пенсионеров, налогами на владение недвижимостью в соответствии с ее реальной рыночной стоимостью), то с высокой вероятностью можно будет говорить об угрозе саморазрушения системы. Поскольку подобные действия подрвут основы сложившегося в условиях тотального рынка административного торга образа жизни, материально подпитывающегося ресурсами, предоставляемыми «распределенным образом жизни» и подкрепленного в своей защите от экспериментов власти над обществом «совокупным жильем» большинства граждан (термины В. Вагина, С. Кордонского).

Особую актуальность приобретает вопрос о том, кто мы такие — граждане современной России, члены российского общества, жители российских территорий. Здесь

уместно предложить эскизную типологию, использование которой, возможно, высветит соответствующие ответы или даст некоторое дополнительное понимание.

Прежде всего следует понять, «чего мы – россияне – хотим». По-видимому, абсолютное большинство из нас хочет знать: когда будет у нас «нормальная жизнь»? С намеком на знание ответа на этот вопрос шел на свои первые выборы В.В. Путин, под сенью идеи приближения к этой «нормальной жизни» прошла большая часть президентского срока Д.А. Медведева.

А что такое «нормальная жизнь»? Можно, сославшись на опыт экономически успешных «западных» стран, дать определение, согласно которому в «нормальном» обществе, живущем «нормальной» жизнью, все решают не личности, а институты. Несмотря на то, что вопрос «Что такое «нормальная жизнь?» можно (и нужно!) дополнительно обсуждать, ответ на него интуитивно ясен: «нормальная жизнь» там, где есть писанные, нормальные правила игры, они не меняются по чьей-либо прихоти, и они выполняются. Но для того, чтобы была «нормальная жизнь», общество должно ее захотеть.

Значит, берясь сегодня за типологизацию россиян, мы должны понять, какое у нас общество, и на какие страты по отношению к «нормальной жизни» оно делится. Предложим такие основания для того, чтобы разложить общество на группы в рассматриваемом контексте: 1) «знание того, как идти к нормальной жизни» (или же, просто – «знание») и 2) «желание идти к нормальной жизни» (или – «хотение»). Тогда по соотношению представленности в сознании человека «Знания» и «Хотения» получаются следующие четыре типа членов общества, или четыре теоретически возможные, наполненные соответствующими типами группы (см. табл. 1):

**Таблица 1** Основные типологические группы, сформированные по степени «Знания» и «Хотения» движения к «нормальной жизни»

Основание – «Знание»	Основание – «Хотение»	
	Хотят идти к «нормальной жизни»	Не хотят идти к «нормальной жизни»
Знают, как идти к «нормальной жизни»	1 тип – Знают и хотят	3 тип – Знают, но не хотят
Не знают, как идти к «нормальной жизни»	2 тип – Не знают, но хотят	4 тип – Не знают и не хотят

Для характеристики состояния общества очень важно не только получить информацию о количественном соотношении, представленности каждого из этих типов, но и, что не менее важно, о том, насколько комфортно чувствуют в социуме представители каждого из обозначенных типов, а также о том, какие типы сегодня у нас преимущественно воспроизводятся. Что из себя представляет современный работник? Что из себя представляет типичный член нашего общества? Каковы условия его формирования и жизнедеятельности? В чем специфика его ценностно-мотивационного комплекса как наиболее весомой составляющей качества работника, гражданина, члена общества (а такое качество, как известно, включает в себя уровень здоровья, уровень квалификации, уровень благосостояния и уровень сознания)? Как воспринимают современные работники величину и справедливость оплаты их труда, какие профессионально-демографические группы сегодня ощущают себя наиболее и наименее социально-комфортно? Наконец, что есть сегодняшний

гражданин, сегодняшний работник как объект властных воздействий, и что он из себя представляет как субъект социальной жизнедеятельности? Вот – ключевые вопросы современного этапа существования нашего общества, на которые сегодня должна найти ответ отечественная социология.

Понятно, что ответ на каждый из предложенных вопросов требует весьма тщательной проработки, и все они не могут быть даны в одной статье. Поэтому здесь мы возьмем на себя смелость лишь обозначить контуры одного из аспектов ситуации – восприятия нашими работающими соотечественниками оплаты своего труда.

Зададимся вопросом: насколько оплата труда может оказывать стимулирующее воздействие, и к чему она способна стимулировать?

Часто в организациях случается так, что повышение размеров оплаты труда работников не приводит к ожидаемому руководством усилению их трудовой активности. Почему так происходит?

Как известно, для того, чтобы человек был заинтересован в своей заработной плате, она должна выполнять три функции: воспроизводственную, статусную и стимулирующую (выделяют еще регулирующую функцию, но она связана со взаимоотношениями на рынке труда, поэтому в дальнейшем рассматриваться не будет). Если хотя бы одна из них не реализуется, то зарплата теряет свою изначальную значимость для работника. Что же получилось с функциями заработной платы работников в нашей стране? И что это может значить для общества?

Не секрет, что работник может трудиться с разной степенью напряженности, которая во многом определяется им самим. Его трудовая активность некоторым образом может влиять на получаемые заработки. Значит, зарплата может быть минимально возможной, меньше которой человек не получит, как бы плохо он ни работал, лишь выполняя минимальные требования; реальной, такой, которую работник получает на самом деле или же максимально возможной для работника данной категории в данной организации.

В советское время, как показали исследования [1, 2], реально получаемая зарплата по своей величине тяготела не к возможному в те времена максимуму, а, наоборот, к минимальным значениям. Это объяснялось тем, что в разгар кризиса труда (период с конца 1980-х гг. до, примерно, 1993 г.), основными проявлениями которого стали массовое вытеснение трудовых ценностей, связанных с основной работой людей, на периферию их ценностного сознания и отчуждение работников от процессов трудовой деятельности, работа в общественном производстве перестала обеспечивать людям возможность социально-нормального потребления. Основу кризиса трудовой мотивации составила существовавшая тогда оплата труда и господствовавшие в ней принципы уравнительности. Исследователями отмечалось, что различия в трудовых доходах абсолютного большинства рабочих качественно несутрещены, а преобладающим типом трудовой мотивации является принцип "халявы" (гарантированный доход ценой минимума труда). В таких условиях размеры даже максимально возможных заработков не обеспечивали переход человека на качественно иной, более высокий уровень потребления. Соответственно, набирали силу процессы рестрикции труда, искусственного занижения работниками его производительности (не случайно тогда была в моде присказка: «Вы делаете вид, что нам платите, а мы делаем вид, что вам работаем»). Обозначенная ситуация тяготения реальной заработной платы и проиллюстрирована рисунком 1.



Примечание: Обозначения, использованные на рис. 1:

MIN – средняя величина минимальной зарплаты

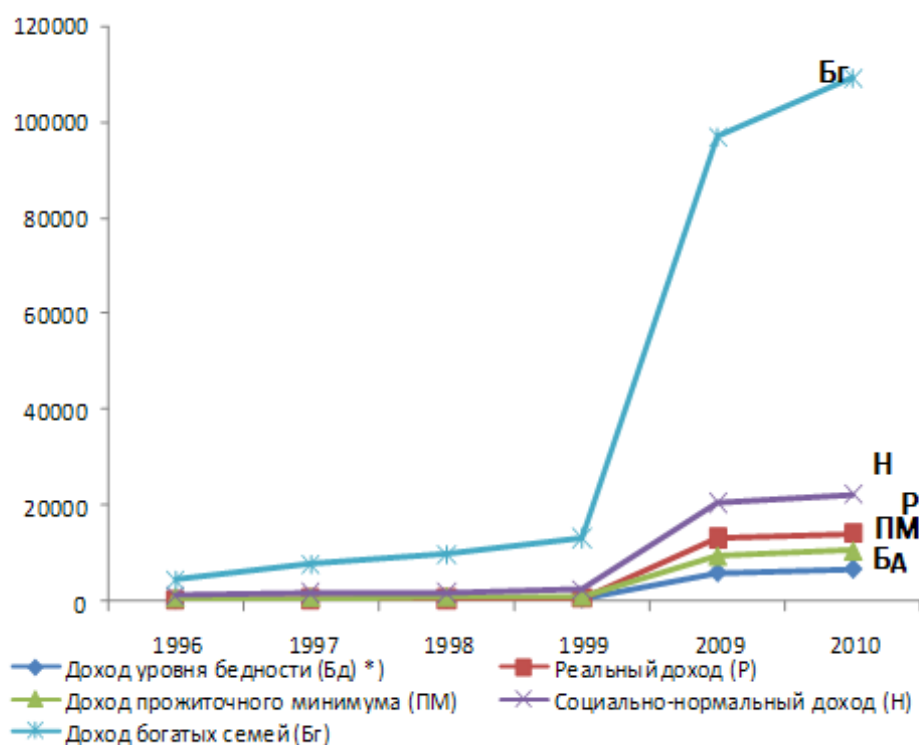
R – средняя величина реальной зарплаты

MAX – средняя величина максимальной зарплаты

D – средняя величина достаточной зарплаты

**Рисунок 1** – Схема соотношения величин зарплаток  
(согласно Г.К. Булычкиной [1])

Попробуем выяснить, каковы общие тенденции, связанные с реальными зарплатами в современной России<sup>1</sup>. Будем апеллировать к данным, отражающим величину среднемесячного дохода на одного члена семьи, почерпнутым из исследований ВЦИОМ 1996-1999 гг. и Левада-Центра 2009-2010 гг. (см. рис. 2).



Примечание. Формулировки соответствующих вопросов:

<sup>1</sup> Краткий методический комментарий. Поскольку основным источником доходов большинства наших граждан является заработная плата по основному месту работы (по данным исследований ВЦИОМ 2011 г. - для 70% россиян), а она, в свою очередь, в современной России существенно варьируется в зависимости от региона, отрасли, формы собственности и личной порядочности работодателя, - в дальнейшем для лучшей сопоставимости данных будем рассматривать не величину зарплаток, а размеры среднемесячных душевых доходов семьи.

*Бд – «доход бедности»: «Как Вы думаете, при каком среднемесячном денежном доходе в расчете на одного человека семью можно считать бедной?»*

*Р – «доход реальный»: «Каким был размер Вашего заработка, доходов от основной работы, полученных в прошлом месяце?»*

*ПМ – «доход прожиточного минимума»: «Как Вы полагаете, какой доход в расчете на одного человека в месяц обеспечивает в настоящее время прожиточный минимум?»*

*Н – «доход нормальный»: «Сколько денег нужно сейчас Вашей семье в расчете на одного человека в месяц, чтобы жить, по Вашим представлениям, нормально?»*

*Бг – «доход богатства»: «Как Вы думаете, начиная с какого среднемесячного денежного дохода в расчете на одного человека, семью можно считать богатой?»*

*Источник: данные исследований ВЦИОМ 1996-1999 гг. и Левада-Центра 2009-2010 гг. (исследовательский проект «Вестник»).*

## **Рисунок 2** - Средние величины различных видов дохода (по оценкам населения) за отдельные временные периоды 1996-2010 гг.

Безусловно, приведенные цифры отражают объективные реалии только в преломлении через призму субъективных мнений опрошенных людей. Более того, это данные, характеризующие положение в среднем по стране: в них вошли результаты опросов жителей как столицы и других крупных городов (где доходы и траты населения выше), так и малых городов и сельских населенных пунктов (отличающихся отсутствием возможности получения высоких, по сравнению с первыми, доходов). Кроме этого, необходимо привести все данные в сопоставимый вид в соответствии с масштабом цен. Но и в таком виде они говорят о многом.

Прежде всего, показательна общая тенденция, связанная с получаемыми реальными доходами. Оказалось, что они по своей величине как бы тяготеют к доходу минимальному, начиная с которого семью можно отнести к категории бедных. Заметим, это наблюдается не на каком-то одном, отдельно взятом предприятии, а в общенациональном масштабе.

Почему так происходит? Ведь, казалось бы, теперь у нас тот, кто может, хочет и умеет хорошо работать, имеет возможность и «прилично» зарабатывать. Но большинство работающих в России почему-то не пользуются такой возможностью. Возможностью, теоретически предоставляемой условиями рынка (пусть даже недоразвитого). Возьму на себя смелость назвать одно из важных обстоятельств, с которым это связано: если человек хорошо работает, а его заработок, тем не менее, не позволяет ему вылезти из «ямы» материальных проблем и чувствовать себя полноценно, то он в конце концов будет стремиться к снижению трудовых усилий и не станет проявлять существенной активности в трудовой сфере.

Если, для наглядности, предположить, что в некотором царстве-государстве размер дохода, обеспечивающего нормальный уровень жизни, позволяет ежедневно питаться красной рыбой; доход, обеспечивающий прожиточный минимум - воблой; а доход, характеризующий черту бедности для семьи, предполагает ежедневный пищевой доступ к хвостам и головам от килек, – то в описанной ситуации отмеченный для современной России размер реального месячного дохода, приходящегося на одного члена семьи, будет соответствовать возможности питаться лишь воблой или кильками. Не так важно, сможет ли человек в отведенных ему рамках купить себе воблу – при небольших личных трудозатратах, кильку – при минимальных или семгу – при максимальных. Главное, что, как бы он ни надрылся, копченого угря ему не видать.

Отдавая себе отчет в том, что существует тенденция искажения респондентами информации о доходах, собственной заработной плате и других аналогичных обстоятельствах, тем не менее, следует считать, что данные рисунка 2 достаточно адекватно отражают реальное положение. Ведь указанная нами величина отражает обобщенное мнение населения, и можно с высокой степенью достоверности утверждать, что здесь возможная несистематическая погрешность, связанная с сознательным завышением притязаний, нивелируется в силу действия закона больших чисел.

Итак, отметим первое положение.

Оказалось, что заработки (как главная составляющая доходов) современных работников по своей величине как бы тяготеют к области минимальных значений, причем эта тенденция воспроизводится в нашей стране еще с позднесоветских времён.

Любопытно посмотреть и на соотношение рассматриваемых показателей между собой (см. табл. 2).

**Таблица 2** Соотношение различных показателей доходов россиян (на основе самооценок)

Годы	Р: Бд	ПМ: Бд	Н: Бд	ПМ: Р	Н: Р	Н: ПМ	Бг: Бд	Бг: Р	Бг: Дз	Бг: Н
1996	1.3	2.3	4.3	1.8	3.3	1.9	15.7	12.4	6.9	3.7
1997	1.4	2.1	4.8	1.5	3.3	2.2	22.1	15.4	10.3	4.6
1998	1.1	2.0	4.0	1.8	3.6	2.0	22.4	20.3	11.3	5.6
1999	1.1	1.8	4.3	1.6	4.0	2.5	24.6	22.9	14.1	5.7
2009	2.2	1.6	3.5	0.7	1.6	2.2	16.5	7.5	10.2	4.7
2010	2.1	1.6	3.4	0.8	1.6	2.1	16.5	7.8	10.3	4.9

*Примечание: Бд – «доход бедности»; Р – «доход реальный»; ПМ – «доход прожиточного минимума»; Н – «доход нормальный»; Бг – «доход богатства». Источник: данные исследований ВЦИОМ 1996-1999 гг. и Левада-Центра 2009-2010 гг. (исследовательский проект «Вестник»).*

При рассмотрении данных таблицы 2 поражает та стабильность, с которой воспроизводятся соотношения, относящихся ко всем типам дохода, кроме связанных с тем, за величиной которого начинается, по мнению опрошенных, богатая жизнь – стабильность, повторявшаяся на протяжении всех первых четырех из рассмотренных лет. Так, доход, необходимый, чтобы жить нормально, немногим более чем втрое превышает величину реального и примерно вдвое выше дохода, характеризующего прожиточный минимум; разница же между размерами последнего и количеством средств на одного человека в семье, определяющим черту бедности, в течение этих лет колеблется от 2 до 2,3. Иная картина с разницей между душевым доходом, начиная с которого семью можно отнести к разряду богатых, и прочими. Здесь показателен не сам по себе разрыв, а то, что за рассматриваемый период эта разница постоянно увеличивалась (напомним, речь идет о 1996-1999 гг.).

При рассмотрении данных за 1996-1999 гг., видно, что на фоне воспроизведения обозначенных общих тенденций несколько выделяется послекризисный 1999 год, что вполне объясняется воздействием социальных и экономических потрясений. К сожалению, мы не располагаем данными, отражающими соответствующую ситуацию в период 2000–

2008 г., что не позволяет говорить о том, что именно в 1999–2000 годах, возможно, произошел «слом» этой тенденции<sup>2</sup>.

Данные за 2009-2010 годы также воспроизводят отмеченную выше тенденцию тяготения реального дохода к зоне минимальных значений. В остальном же они существенно отличаются от предыдущего массива. Так, если до 1999 г. отмечался общий для всех рассматриваемых видов доходов рост разрыва между большим и меньшим в каждой паре, то в последние годы отмечается рассогласование: рост различий в паре «Реальный доход» (Р) - «Доход уровня бедности» (Бд) (2,2 и 2,1, соответственно) и уменьшение рассогласований во всех остальных парах.

Не имея возможности проанализировать блок данных за «выпавший» период (2000-2008 гг.), автор не берет на себя смелость делать однозначные выводы о состоянии соответствующих сторон жизнедеятельности общества. Однако есть основания утверждать, что положение дел здесь может быть охарактеризовано по крайней мере как «неоднозначное». Ведь стоит лишь выявить в обществе процентное соотношение реально богатых и всех остальных и, исключив долю, приходящуюся на группы лиц, ведущих откровенно паразитический образ жизни – нищенствующих и представителей агрессивного криминалитета, – проанализировать их социальное самочувствие, как станет понятным неблагоприятное положение в области, связанной с реальной трудомотивирующей ролью доходов большинства.

Причины такого положения в том, что в масштабах общества на большинстве российских предприятий и организаций сложилась ситуация, при которой работник, – как бы хорошо он ни трудился, – имеет возможность получить за свою работу такое максимально возможное для него вознаграждение, которое все равно заведомо будет меньше достаточного для того, чтобы он смог перейти на качественно иной, более высокий уровень потребления. Соответственно, значительная часть наших сограждан просто не видит смысла напрягаться на такой работе. Сейчас в социально-трудовой сфере России происходят ровно те же деградационные процессы, что и в позднесоветский период, правда, «расцветают», реализуются они, по-видимому, на иной почве [4]. То есть, можно полагать, что и в современных условиях та часть отечественной экономики, которая не является «экономикой менеджеров» и «экономикой охранников» (или – «экономикой для менеджеров» и «экономикой для охранников»?) рискует начать «пробуксовывать». И «пробуксовка» эта будет обусловлена состоянием «человеческого фактора».

Переходя на уровень отдельно взятой организации, можно с уверенностью полагать следующее.

Если руководство фирмы повышает оплату труда работника в надежде на «автоматическое» повышение его трудового энтузиазма, а он, тем не менее, не увеличивает свою трудовую активность, то прежде всего в этом случае надо разобраться в следующем:

- Позволяют ли организационные условия его деятельности, состояние и характеристики оборудования, на котором он работает, повысить продуктивность труда.
- Позволяет ли имеющийся уровень квалификации работника повысить продуктивность его труда.

---

<sup>2</sup> Краткий методический комментарий. Справедливости ради отметим, что автору не известно о том, подвергалась ли за период 1999-2009 гг. каким-либо принципиальным изменениям методика мониторинга рассматриваемых явлений. Не исключено, что видимый перелом тенденции объясняется именно методическими различиями. Однако в дальнейших рассуждениях мы будем исходить из обратного предположения.

- Каково понимание работником уровня реальной, максимально возможной и достаточной зарплаты, а также размеров справедливой оплаты труда (по отношению к имеющейся у него квалификации, величине заработков его коллег аналогичной квалификации, величине заработков работников, занимающих аналогичные должности на других предприятиях родственного профиля и пр.).

Заметим, что обозначенные методические принципы применимы как к изучению характера воздействия оплаты труда работников в конкретных организациях, так и для соответствующего анализа, охватывающего масштабы общества в целом.

#### Литература

- 1 Булычкина, Г.К. Заработная плата в системе мотивов и стимулов труда // Мотивация и поведение человека в сфере труда. М. : НИИ труда, 1990.
- 2 Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 6.
- 3 Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 6.
- 4 Образ жизни в советской и постсоветской России : динамика изменений / под общ. ред. А. А. Возьмителя, Г. И. Осадчей. М.: Изд-во РГСУ, 2009. С. 53–74.