**Содержание:**

1. Изменение социально-экономической структуры. 3

2. Отношения занятости. 7

3. Типы хозяйственной организации и трудовые отношения. 11

3.1. Новые социально-профессиональные группы. 12

3.2. Социально-экономическая дифференциация. 15

3.3. Изменение трудовых и статусных ориентиров. 16

Список использованной литературы: 18

**Экономическая культура общества и ее особенности в России.**

# 1. Изменение социально-экономической структуры.

Принято счи­тать, что необходимость перестройки и последующих реформ была вызвана замедлением темпов экономического роста и нарастаю­щими структурными диспропорциями, усиливающимся отстава­нием страны в области научно-технического прогресса и кризи­сом хозяйственной мотивации. По крайней мере на начальном этапе дело выглядело именно так. Сегодня, не умаляя значения экономических факторов, следует обратить внимание и на более глубокие, социальные основания перемен.

Помимо экономических причин, осуществлен­ные преобразования опирались в конечном счете на два стержне­вых социальных фактора. Первым стало сильное *давление со сто­роны советских новых средних слоев —* городских, высокообразо­ванных, мало знающих о Западе, но западнически настроенных. Именно их профессиональные, культурные и потребительские ожидания в большей степени, как казалось, ущемлялись совет­ской системой. В результате относительного перепроизводства образованных кадров и невостребования их квалификации, урав­ниловки в оплате труда и падения престижа квалифицированных профессий миллионы дипломированных специалистов в советское время вынуждены были встать на места обыкновенных рабочих. И многие испытывали серьезные сомнения в том, что их детям уго­тована приличная профессиональная карьера. Запреты на совмес­тительство и режим секретности, положение «невыездных» и гнет цензуры, материальная неустроенность и отчуждение от всяких властных полномочий усиливают состояние неудовлетворенности этой части населения. Обрывочный характер информации о за­падной жизни порождает идеализированные представления о ней и болезненно усиливает контраст с советскими реалиями, побуж­дая наиболее активную часть новых средних слоев к покушению на основы общественного строя.

Впрочем, одного прилива активности средних слоев недоста­точно. Почему же именно на рубеже 90-х годов он увенчался час­тичным успехом? Потому что их порыв совпал с интенциями бо­лее «молодого» поколения номенклатурных кадров и наложился, таким образом, на второй важнейший фактор — тенденцию к *«обуржуазиванию» правящей элиты.* Новые лидеры стремились не про­сто занять места своих обюрократившихся предшественников, но также представить Западу иное, более цивилизованное лицо. И глав­ное, им хотелось сочетать восточную власть с западным стилем жизни. А для этого нужно было «конвертировать» часть полити­ческой власти в более осязаемую форму экономического капита­ла, и, следовательно, допустить правомочность институциональных реформ. В рамках этих реформ появляется возможность ис­пользовать монополию на распоряжение государственными ресур­сами и информацией, а также общее несовершенство хозяйствен­ного законодательства для перекачки государственного имущества в частную собственность.

Процесс приватизации при этом проходит не столь прямоли­нейно. Вместо четко разделенного государственного и частного секторов экономики возникает система *«рекомбинированной собст­венности»,* состоящей из множества смешанных форм, размываю­щих границы между традиционными секторами. Причем эконо­мические агенты глубоко заинтересованы в «непрояснении», рас­плывчатости прав собственности, ибо именно это позволяет им гибко адаптироваться в новой ситуации.

За институциональными реформами скрывается и другой про­цесс, связанный с *дроблением властных структур[[1]](#footnote-1).* С разрушени­ем руководящей роли Компартии и ослаблением милитаризма (а советская экономика не только политизирована, но и крайне милитаризована) отключаются ключевые интегративные рычаги. Разворачивается яростная борьба за ресурсы между хозяйствен­ными комплексами (военно-промышленным, топливно-энергетическим, аграрным и банковским). Региональные элиты использу­ют центробежный заряд перестройки для усиления собственной автономии, реализации своих групповых интересов[[2]](#footnote-2). При этом Москва, растеряв часть административных полномочий, выраста­ет в мощнейший финансовый центр, из которого разворачивают­ся новые корпоративные структуры в виде финансово-промыш­ленных групп.

Одновременно эволюционирует социальная структура общест­ва. Наблюдается серьезное *обновление элиты* за счет выходцев с предноменклатурных должностей (в основном руководителей сред­него звена) и перехода старых кадров в новые сферы деятельнос­ти. Причем в большей степени это обновление касается столицы и наиболее крупных городов (на периферии, за некоторыми исклю­чениями, старые местные элиты сохраняют достаточно прочные позиции). В конечном счете при всей видимости кардинальных преобразований основные группы партийно-хозяйственной номен­клатуры, перегруппировавшись и переплавив в своих рядах наибо­лее активных выходцев из средних слоев, сумели сохранить власт­ные позиции, конвертировав старые связи в новый политический и экономический капитал. Причем, хозяйственная элита претер­пела меньшие изменения, чем политическая.

Перестройка «выпустила пар» из котла социального напряже­ния. И произошло это ценой *распада полигруппы интеллигенции* и переструктурирования значительной части новых средних слоев (в массовых нижних слоях населения структурные изменения ме­нее заметны, их мобильность более ограничена). Первая и относи­тельно небольшая часть представителей образованных слоев про­билась в политическую и предпринимательскую элиту. Более об­ширная группа превратилась в «обслуживающий класс», обеспе­чивающий профессиональную поддержку деловых и политичес­ких структур. Третья часть эмигрировала или выехала за рубеж на длительные сроки. Четвертая — осталась на прежних местах в бюд­жетных или формально акционированных организациях. Разрыв между этими группами обозначился достаточно отчетливо.

Преобразование отношений собственности заметно усилило роль традиционных *экономических классов —* представителей ка­питала и наемного труда. Важное место в социальной структуре заняли группы крупных и средних *предпринимателей,* сформиро­вавшиеся из трех основных источников: директорского корпуса бывших государственных предприятий; квалифицированных спе­циалистов; работников органов государственного управления и общественно-политических организаций. Впрочем, российское предпринимательство вряд ли можно считать единым классом. Оно очень неоднородно — по масштабам и сферам деятельности, со­циальному составу и источникам первоначального капитала, уп­равленческим и собственническим позициям[[3]](#footnote-3).

После введения относительно либерального хозяйственного законодательства произошел взрывной рост в сфере *малого бизне­са,* продолжавшийся как минимум в течение пятилетия (1988-1993). Малое предпринимательство служило в первую очередь важней­шим способом легитимной конвертации государственных ресур­сов в негосударственные формы собственности. Более свободные условия, в которых действовали негосударственные структуры, а также льготы, обеспеченные малым предприятиям всех форм соб­ственности, способствовали осуществлению этой основной за­дачи. Одновременно быстро растущий малый бизнес отвлекал из­быточную социальную энергию из политической сферы. С вовле­чением в процесс акционирования крупнейших государственных предприятий и объединений фокус интересов сместился, и поток наиболее мобильных ресурсов ушел из сектора малого предприни­мательства, рост которого несколько замедлился. Наблюдается прогрессирующая концентрация и централизация капитала, пере­страиваемого в рамках новой системы полузакрытых и закрытых хозяйственных корпораций.

С социально-профессиональной точки зрения в России обра­зовался современный *средний класс,* формируемый группами мел­ких и средних предпринимателей и менеджеров, дипломирован­ных специалистов и высококвалифицированных рабочих. Однако общий уровень и качество жизни этого класса значительно отста­ют от западных стандартов. Ваучерная приватизация немногого достигла в деле формирования действительно массового слоя част­ных собственников. Куда более важную роль в этом процессе сыг­рала менее шумная по организации, не всеобщая, но достаточно массовая и, главное, фактически бесплатная приватизация город­ского жилья, связанная с передачей населению отнюдь не ко­пеечной собственности. Впрочем, формальный акт приватиза­ции жилья не слишком изменил реальные позиции его собст­венников.

По общему признанию, российские хозяйство и общество пере­живают период ускоренной *мобильности.* Речь идет о вертикаль­ном передвижении социальных и профессиональных групп и о горизонтальной миграции трудовых ресурсов. В социальной мо­бильности сильна структурная составляющая. Так, важной дол­госрочной тенденцией является относительное увеличение групп, занятых в растущей сфере услуг — финансово-кредитных и торгово-посреднических, информационных и консультативных — при соответствующем сокращении занятости в производственных от­раслях. Однако количественные показатели происходящих сдви­гов преувеличивать все же не стоит. При всей масштабности перемещений, социальная мобильность в России, судя по всему, не затронула ядер основных социально-профессиональных групп[[4]](#footnote-4). А масштабы внутренней миграции по ряду параметров даже сни­зились (например, приостановился отток сельского населения в города)[[5]](#footnote-5). Но дело ведь не только в том, какой процент населе­ния сменил профессиональную сферу или добился иных статус­ных позиций. На данном этапе важнее само появление новых ролей, несущих иные требования и украшенных своей особой сим­воликой.

# 2. Отношения занятости.

В целом социально-экономическое по­ложение человека стало в большей степени зависеть не только от его профессии и квалификации, но и от сферы, в которой он ра­ботает — в коммерческой или производственной, на негосударст­венном или государственном предприятии, в иностранной или российской фирме. Важное воздействие оказывают и другие фак­торы. Так, на многих территориях актуализируется проблема эт­нической дискриминации представителей нетитульных националь­ностей и национальных меньшинств, отодвигаемых с наиболее престижных экономических и профессиональных позиций. Соци­ально-профессиональная дискриминация женщин не только не уменьшилась, но скорее даже возросла: им предлагают относи­тельно худшие условия найма и продвижения, они чаще оказыва­ются в рядах безработных. А вот возрастная дискриминация вре­менно снизилась. Мы стали свидетелями прорыва представителей молодых поколений в хозяйственную элиту, невозможного в усло­виях зрелого геронтократического советского общества.

Еще в конце 80-х годов в печати можно было встретить ут­верждения крупных хозяйственных руководителей, что в нашей стране безработицы нет и быть не может. И вот *безработица появи­лась.* На начальном этапе при значительном спаде производства ее официальный уровень казался минимальным. Конечно, многие фактические безработные просто не регистрируются на биржах труда по самым разным причинам. Но даже по результатам об­следований по методологии Международной организации труда, масштабы безработицы оказались ниже прогнозируемых. Они постепенно растут. Тем не менее, многие предприятия, даже сокра­щая производство, не увольняют людей. Сохраняются устои патерналистских отношений и социальной ответственности руково­дителей, которые не позволяют идти на серьезные социальные конфликты. Сказывается давление местных органов власти, стре­мящихся поддержать уровень занятости в регионах. Выросла и скрытая безработица, когда работники считаются занятыми, но длительное время не получают зарплаты, а то и просто отправля­ются в вынужденные административные отпуска. В итоге реаль­ная оценка потенциала безработицы остается одной из важных нерешенных проблем.

Вместе с тем наблюдается оживление *внешнего рынка труда,* связанное с повышением трудовой мобильности, коснувшейся в первую очередь двух крупных категорий занятых: работников без особой квалификации и работников высокой квалификации, не привязанной к конкретному производству. Одновременно произо­шла существенная эрозия *внутренних рынков труда,* характерных для советского периода. Трудовая конкуренция и угроза возмож­ной безработицы разрушают каналы трансляции профессиональ­ного опыта молодежи и необученным. Для неквалифицированных групп плавное карьерное продвижение внутри предприятия ста­новится все более затруднительным. А в глазах лучших кадров, ставших объектом конкуренции между предприятиями и сектора­ми экономики, внутренний рынок труда зачастую утрачивает свою привлекательность''.

В ситуации общей неопределенности подтачиваются сложив­шиеся нормы организации труда и его оплаты, размываются при­вычные иерархические порядки в отношениях между привилеги­рованными и депривилегированными группами занятых. Так, вспо­могательные рабочие могут оказываться в лучших условиях по срав­нению с рабочими основного производства, а подразделения ра­ботников, не всегда самых квалифицированных, но выполняющих выгодные заказы, начинают диктовать свои условия, оттесняя вче­рашних кадровых рабочих[[6]](#footnote-6).

Если разделить группы работников с точки зрения стабильнос­ти занятости на «ядро» и «периферию», то окажется, что большин­ство предприятий сохраняют «ядро» занятых. Однако, во-первых, область стабильной и полной занятости сузилась. А во-вторых, стабильность далеко не всегда означает лучшие условия найма, ибо в «ядре» остаются значительные группы привязанного к предприятию «балласта», который сохраняется, но постепенно ска­тывается на менее престижные позиции. В то же время разраста­ется разноликая «периферия», охватывающая временных работни­ков и занятых неполное рабочее время.

Возникшие в негосударственных секторах экономики новые отношения трудового найма, основанные на *контрактных систе­мах,* отличаются большей гибкостью и неформальностью. Они предоставляют рядовым работникам более высокую степень сво­боды, но приводят к сужению их прав и уменьшению социальных гарантий. Поэтому часть работников предпочитает занятость сра­зу в двух секторах, оставляя за собой для страховки места в госу­дарственных учреждениях.

На первых этапах сегменты первичного рынка труда с более благоприятными условиями найма смещаются в негосударствен­ные сектора экономики. Между ними и государственным секто­ром возникает значительная разность потенциалов, обеспечиваю­щая переток кадров (зачастую наилучших). Переход в негосудар­ственные сферы увеличивал заработок как минимум в 2—3 раза, а в зарубежные фирмы — на целый порядок. Впоследствии начина­ется постепенное сближение двух секторов. А с появлением мно­жества промежуточных форм хозяйствования (формально прива­тизированных, полугосударственных предприятий) различия меж­ду ними постепенно сглаживаются. Снятие запретов и прессинг материальных обстоятельств обу­словили рост *вторичной занятости.* Каждый шестой-седьмой за­нятый, по данным социологических опросов, имеет дополнитель­ную оплачиваемую работу, причем, показатель этот, скорее всего, занижен[[7]](#footnote-7). Расширяются периферийные зоны рынка труда, свя­занные с кратковременной и неполной занятостью. Обширные слои населения вовлекаются в сферы *самостоятельной занятости* (ле­гальной и полулегальной). Среди них мы находим дипломирован­ных специалистов-частников и мелких торговцев, фермеров и кус­тарных производителей.

В результате либерализации хозяйственной деятельности су­щественно ослаблен прежний контроль за *«неформальной экономи­кой».* Как минимум каждый третий в России получает дополни­тельный доход от личного подсобного хозяйства, сада или огоро­да. Удельный вес заработной платы в доходах населения падает в пользу альтернативных источников дохода: поступлений от пред­принимательской деятельности, самостоятельной занятости, сда­чи в аренду собственного жилья.

# 3. Типы хозяйственной организации и трудовые отношения.

Перед лицом экономического кризиса и снижения ожиданий государст­венной и корпоративной поддержки происходит восстановление *традиционных способов хозяйствования и выживания,* основанных на семейных, клановых или соседских связях, опирающихся на домашнее хозяйство и сети родственного бартерного обмена про­дуктами и услугами. Колхозы и совхозы на селе все более превра­щаются в структуры, обслуживающие потребности частных подсо­бных хозяйств. Развиваются розничная и мелкооптовая торговля, индивидуальные услуги, сезонное отходничество, кустарные про­мыслы. В домашнем хозяйстве происходит частичное восстанов­ление относительно замкнутого натурально-хозяйственного цик­ла. Возрастает регулирующая роль местных сообществ. Таким об­разом, наряду с перестроением корпоративных учреждений и рас­тущими свободными ассоциациями, происходит параллельное ут­верждение структур полуобщинного типа.

Что же касается государственных предприятий-корпораций, то многие из них прошли процесс приватизации, которая была осу­ществлена достаточно спокойно и не разрушила альянса между администрацией предприятий и трудовыми коллективами. Закреп­ление основной части акций за трудовым коллективом стало наи­более верным способом сохранения власти администрации. Авто­ритет директората подкрепился его собственническими позиция­ми, что в принципе создает дополнительные стимулы заботиться о судьбе предприятий.

На первых этапах казалось, что материальные поощрения и санкции станут господствующей формой внутрифирменного кон­троля, утилитаризм в хозяйственных организациях подавит сред­ства принудительной и символической мобилизации, а контракт­ные формы трудовых отношений вытеснят традиционный патер­нализм. Но ничто не исчезает окончательно. И тот же патерна­лизм со всей системой сложных неформальных отношений и ши­роким веером привязывающих к предприятию сопутствующих льгот свободно проникает в новые сектора экономики. При этом вряд ли кто-нибудь сегодня всерьез задумывается о «новой философии управления». Но формированию «человеческих отношений» в спе­цифическом российском понимании придается немалое значение, особенно в малых коллективах. А вот у «демократизации управле­ния» пока слабые шансы на успех.

Перестройка открыла каналы хозяйственно-политической мо­билизации новых *конфликтных групп.* Первая шахтерская забас­товка летом 1989 г. привела к изменению общего климата в трудо­вых отношениях. Обострение индустриального конфликта и вы­работка способов его институционализации взаимно подстегивали друг друга. Возник ряд новых альтернативных профсоюзов. Да и старые профсоюзы, в отличие от рухнувших в одночасье партий­ной и комсомольской организаций, были переименованы и суме­ли законсервироваться[[8]](#footnote-8). Однако при этом западные модели орга­низации трудовых отношений типа «социального партнерства» не особенно прививаются на российской почве. Вообще институты официального представительства наемных работников остаются относительно неразвитыми. Роль как старых, так и новых профсо­юзов в выражении и отстаивании интересов работников по-преж­нему невелика. Наблюдается тенденция к абсолютному и относи­тельному сокращению профсоюзного членства.

Рабочее движение, на которое возлагалось столько надежд ра­дикальными демократами, со временем пошло на убыль. Такие формы групповой идентификации, как, скажем, этничность, ока­зались, по крайней мере на первых порах, весомее классовой мо­билизации. Профессиональная же мобилизация локализована в отдельных группах, которые обладают либо особым потенциалом солидарности (шахтерское движение), либо монопольными про­фессиональными технологиями (движение авиадиспетчеров).

## 3.1. Новые социально-профессиональные группы.

При советской власти люди жили под угрозой применения государственного на­силия. Ныне происходит дисперсия ресурсов насилия, и в то же время оно утверждается как актуальная форма повседневных хо­зяйственных отношений. *Силовые методы* используются не только в качестве способа решения политических проблем — «выбора пути» или «выбивания» национально-государственной автономии. К ним активно прибегают при невыполнении деловых обязательств, не­соблюдении норм деловой этики, дележе рынков и вытеснении конкурентов. Отношения организованного насилия рутинизируются, становятся элементом нормальной хозяйственной жизни. Повсеместно формируются новые профессиональные группы, осу­ществляющие криминальное «налогообложение» и обеспечиваю­щие так называемые «крыши». Потенциал насилия в хозяйствен­ной среде, судя по всему, возрастает.

*Профессионализация* затрагивает не только силовые группы. В реформенный период многие любительские виды деятельности получили профессиональный статус, превратившись в основные и специальные занятия. Множество людей занимается тем же, что и раньше, но их общественные позиции существенно изменились. «Фарцовщики» становятся торговцами, «шабашники» — строите­лями, «бандиты» — охранниками. Профессионалами становятся парламентарии и консультанты, предприниматели и спортсмены. Нищенство и проституция вырастают в массовые профессии, на­деленные определенным социальным престижем.

Дело не только в том, что речь идет в совокупности уже о сотнях тысяч и миллионах людей. В обществе задается определен­ный тон: любое занятие, чтобы быть успешным, требует особых знаний и специальной подготовки, материального оснащения и, наконец, профессионального отношения к труду. Можно по-раз­ному оценивать итоги последнего десятилетия. Но работать сегод­ня в среднем нужно больше и интенсивнее. Повышается общая степень социального риска, работающим чаще приходится менять специальность или даже профессию. Ролевые требования ужесточились — отчасти в силу конкуренции за лучшие места, отчасти под воздействием пафоса «борьбы за выживание». И не переставая мечтать о быстром и легком заработке, люди в принципе вынуж­дены принимать более жесткие трудовые нормы.

«Школа рынка» открыта не для одних только предпринимате­лей. *Население учится торговать.* Наиболее простой способ пред­ставлен уличной штучной торговлей «с рук». На следующих сту­пеньках располагается лоточная и палаточная торговля. Более се­рьезный уровень связан с оптовым торговым посредничеством и экзотической для нас работой брокера, погруженного в потоки экономического времени. Предприимчивые граждане освоили про­фессию разъездных коммивояжеров — «челноков», взваливающих на свои плечи товаропотоки из зарубежья. Укрепляются такие виды деятельности, как торговля деньгами и ма­нипулирование ценными бумагами. Тысячи людей всех возрас­тных групп и разных социальных статусов вкладывают последние сбережения в акции широко разрекламированных компаний и ос­ваивают на уровне здравого смысла механику фондового рынка.

В оборот вовлекаются всевозможные виды ресурсов (земля, жилье, информация). Формируются группы рантье, живущие на проценты с денежного или вещного капитала. Для одних, ссужаю­щих деньги на короткие сроки под немыслимо высокие проценты, это является формой рискового бизнеса. Для других, сдающих в аренду собственные квартиры, — это лишь вынужденный шаг, политика собственного выживания.

Учатся торговать и «слуги народа». Конечно, коррупция была и раньше. Но сегодня, действительно, можно говорить о новой когорте чиновников-предпринимателей, переводящих торговлю разрешениями (подписями) на регулярную (профессиональную) основу. Раньше под контролем партийных комитетов брали, что называется, «по чину». Сегодня масштабы торговли чиновничьи­ми услугами возросли и приобрели более открытый характер.

Одновременно ряд социально-профессиональных групп ока­зался в *«подвешенном» состоянии.* Это относится к тем, кто имеет невостребуемую сегодня узкую квалификацию и привязан к «ле­жачим» предприятиям, уже потерял работу или находится перед угрозой ее потери, вынужден сняться с насиженного места и бе­жать из «горячих точек», превратившись в беженца, полуэмигран­та. Для многих неопределенность длится годами. Состояния без­работного, бомжа, беженца связаны с новыми формами самоиден­тификации, принять которые вчерашнему советскому человеку бывает не просто.

Жертвой стабилизационной финансовой реформы стали ши­рокие слои служащих бюджетной сферы, поставленные в условия унизительной бедности и неопределенности перспектив. Произо­шло частичное размывание профессиональных слоев в здраво­охранении и образовании, науке и культуре. От структурных из­менений страдают и работники целого ряда производственных от­раслей. Конверсия наступает на отрасли военно-промышленного комплекса, сосредоточившие значительную часть научно-техни­ческого потенциала страны. Жертвой частичной демилитаризации становится армия, в первую очередь среднее и младшее офицерст­во, которому приходится думать о мирных профессиях. Большин­ство их вынуждены смириться с потерей материальных и статус­ных позиций. Частичной компенсацией для «бюджетников» ста­новятся падение трудовой дисциплины и тихое растаскивание ста­реющего государственного имущества.

## 3.2. Социально-экономическая дифференциация.

 В ходе реформ резко возросла *дифференциация доходов, имущественного состояния и уровня жизни.* Появилась группа хорошо обеспеченных по западным стан­дартам людей, являющих и классические образцы престижного (демонстративного) потребления. Одновременно пополняются ряды бедного населения. Причем в них попадают не только без­работные и нетрудоспособные, деградировавшие и деклассиро­ванные, но и часть работающего населения, находящегося в рас­цвете сил и способностей (так называемые новые бедные). Воз­никла опасность появления застойных очагов материальной не­обеспеченности. Оценки действительных масштабов *бедности* варьируют от 20 до 60 и более процентов в зависимости от вы­бранных критериев и политических взглядов экспертов. Да и само понятие бедности неоднородно и охватывает различные социаль­ные состояния18.

Неудовлетворенность людей своим материальным положени­ем сохраняется и даже возрастает. Но материальные условия жиз­ни сильно изменились по сравнению с дореформенным перио­дом, когда наблюдался хронический дефицит предметов первой необходимости. За период с начала реформ значительно возросли материальные потребности людей, разнообразились стили жизни, что само по себе является важным показателем социально-эконо­мического развития. Мы переживаем очередную *«революцию при­тязаний».*

В большей степени это, конечно, касается элиты, освоившей новые потребительские стандарты: отремонтированное по евро­пейским меркам жилье, машины-«иномарки», просторные летние дома, высококачественные импортные потребительские товары, отдых за границей, образование детей в платных школах в России и за рубежом. Копируются образцы потребления, приписываемые средним и высшим средним слоям на Западе. Собственно само понятие *«новые русские»* (до появления анекдотического налета) обозначало не предпринимателей или богатых как таковых (хотя высокий уровень обеспеченности предполагался). Это в первую очередь выражение нового для нас западнического стиля жизни, обозначение нового сообщества потребления. Войти в это сооб­щество могут далеко не все (речь идет о нескольких процентах населения). Но жизненным ориентиром это становится и для бо­лее массовых групп, которые по отдельным показателям начинают тянуться за «новыми русскими». Достаточно обширные слои насе­ления обзаводятся товарами длительного пользования, покупают машины, строят дачи. При этом «западничество» в потреблении может причудливым образом сочетаться с прежним традициона­лизмом жизни и взглядов.

## 3.3. Изменение трудовых и статусных ориентиров.

Властно-ориен­тированный тип сознания не сдал многих своих позиций. Однако он вынужден потесниться под давлением новой системы *статус­ных ориентиров,* характеризующихся связкой «Запад — бизнес — доход». Иными словами, престижным стало то, что связано с За­падом или с бизнесом, а лучше всего — с западным бизнесом.

С размыванием присущей советскому строю трудоцентристской идеологии усилилось и без того немалое значение высокого заработка в системе *трудовых ценностей[[9]](#footnote-9).* Одновременно в оцен­ках населения пошли вниз ценности, связанные с добросовест­ным трудом, трудолюбием. На передний план выдвигаются «дело­вые способности» — умение «вертеться», находить нужные связи, зарабатывать[[10]](#footnote-10). Сравнительная привлекательность профессий из­меняется в пользу тех, которые обеспечивают более солидное и быстрое материальное вознаграждение. Наиболее доходные места занимаются экономистами и юристами, бухгалтерами и маркетологами и т.п..

Вообще реабилитируется все, что связано с экономикой и то­варно-денежными отношениями. Притягательная сила атрибутов экономической власти среди символов успеха значительно воз­росла. Активно утверждается символика рынка. «На коне» оказы­ваются те, кто успешнее других толкуют о содержании рыночных реформ (особенно если они демонстрируют знания какой-нибудь западной теории и практики). При этом каждый волен вкладывать в рыночные категории самый разный смысл.

Мы переживаем ситуацию повышенной *нормативно-статус­ной неопределенности.* Общая сложность социальной картины, раз­дробление части привычных сообществ, открытие новых (зачас­тую неясных) социальных и профессиональных перспектив, бы­страя смена господствующих идеологий способствуют утрате час­тью населения четких нормативных ориентации, понимания целей и перспектив развития общества. Добавим к этому возросшие культурно-нормативные разрывы между поколениями, воспитан­ными при разных хозяйственно-политических режимах. Традици­онная «проблема отцов и детей» готова принять нетрадиционно острые формы и способна на долгое время остаться источником напряженности.

# Список использованной литературы:

1. Борисов В.А., Козина И.М. Об изменении статуса рабочих на предпри­ятии // Социологические исследования.- 1994.- № 11.- С. 16-29.
2. Гребнев Л. Между Востоком и Западом? // Вопросы экономики.- 1996.- № 3.- С. 128.
3. Зайончковская Ж.А. Миграция населения России как зеркало социаль­но-экономических перемен / Куда идет Россия: Альтернативы общественного раз­вития./ Под ред. Т.И. Заславской.- М.: Аспект Пресс, 1995.- С. 42.
4. Заславская Т.И. Бизнес-слой российского обще­ства: сущность, структура, статус // Социологические исследования.- 1995.- № 3.- С. 3-12.
5. Клопов Э.В. Переходное состояние рабочего движения // Социологический журнал.- 1997.- № 1.- С. 10-28.
6. Кравченко, А.И. Социология **:** Учеб. пособие для студентов вузов**. -** Екатеринбург**:** Деловая кн.**,** 1998**. -** 384 с.**,** схем.
7. Левада Ю.А. Вектор перемен: социокультурные координаты измене­ний // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мне­ния.-1993.- № 3.- С. 7-8.
8. Магун В. Трудовые ценности российского населения //Вопросы эконо­мики.-1996.- № 1.-С. 53.
9. Миронова, Р.Е. Социология **:** Учеб.-метод. пособие **/** Моск. гос. ун-т коммерции, Сарат. коммерч. ин-т**. -** Саратов**:** Изд-во Поволж. межрегион. учеб. центра**,** 1997**. -** 99 с.
10. Радаев, В.В. Экономическая социология **:** Курс лекций : Учеб. пособие**. -** М.**:** Аспект Пресс**,** 1998**. -** 367 с.
11. Социология **:** Учеб. для студентов вузов **/** Лавриненко В.Н., Нартов Н.А. , Шабанова О.А., Лукашова Г.С.; Под ред. Лавриненко В.Н**. -** М.**:** ЮНИТИ**,** 1998**. -** 349 с.
12. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевро­пейского капитализма // Вопросы экономики.- 1996.- № 6.- С. 7, 23.
13. Тадевосян, Э.В. Социология **:** Учеб. пособие**. -** М.**:** Знание**,** 1998**. -** 272 с.
14. Хибовская Е.А., Куприянова З.В. Вторичная занятость как способ адапта­ции населения к экономическим реформам / Куда идет Россия, С. 187—192.
15. Черныш М.Ф. Социальная мобильность в 1986-1993 годах // Со­циологический журнал.-1994.-№ 2.- С. 130—133.
1. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевро­пейского капитализма // Вопросы экономики.- 1996.- № 6.- С. 7, 23. [↑](#footnote-ref-1)
2. Гребнев Л. Между Востоком и Западом? // Вопросы экономики.- 1996.- № 3.- С. 128. [↑](#footnote-ref-2)
3. Заславская Т.И. Бизнес-слой российского обще­ства: сущность, структура, статус // Социологические исследования.- 1995.- № 3.- С. 3-12. [↑](#footnote-ref-3)
4. Черныш М.Ф. Социальная мобильность в 1986-1993 годах // Со­циологический журнал.-1994.-№ 2.- С. 130—133. [↑](#footnote-ref-4)
5. Зайончковская Ж.А. Миграция населения России как зеркало социаль­но-экономических перемен / Куда идет Россия: Альтернативы общественного раз­вития./ Под ред. Т.И. Заславской.- М.: Аспект Пресс, 1995.- С. 42. [↑](#footnote-ref-5)
6. Борисов В.А., Козина И.М. Об изменении статуса рабочих на предпри­ятии // Социологические исследования.- 1994.- № 11.- С. 16-29. [↑](#footnote-ref-6)
7. Хибовская Е.А., Куприянова З.В. Вторичная занятость как способ адапта­ции населения к экономическим реформам / Куда идет Россия, С. 187—192. [↑](#footnote-ref-7)
8. Клопов Э.В. Переходное состояние рабочего движения // Социологический журнал.- 1997.- № 1.- С. 10-28. [↑](#footnote-ref-8)
9. Магун В. Трудовые ценности российского населения //Вопросы эконо­мики.-1996.- № 1.-С. 53. [↑](#footnote-ref-9)
10. Левада Ю.А. Вектор перемен: социокультурные координаты измене­ний // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мне­ния.-1993.- № 3.- С. 7-8. [↑](#footnote-ref-10)