

DOI: 10.24412/2500-2872-2022-1-115-136

Япония: особенности социальной стратификации

И.П. Лебедева

Аннотация. Как известно, в ходе первых послевоенных десятилетий японское общество, оставаясь по своей природе классовым, претерпело изменения, приведшие к формированию как в научной среде, так и в массовом сознании представлений о его превращении в бесклассовое общество или общество среднего класса. В таком обществе подавляющее большинство граждан имеют примерно одинаковый уровень материального благосостояния, ведут примерно одинаковый образ жизни и разделяют общие ценности.

Экономические неурядицы 1990-х – 2000-х гг. способствовали трансформации этих представлений. В научный дискурс и средства массовой информации вновь вернулись вопросы классовой структуры и социального неравенства, и вскоре общепринятым стал тезис о превращении японского общества в разделённое (*какуса сякай* или *gap society*). Используя как экономический анализ, так и социологический инструментарий, автор этой статьи попыталась доказать, что реальное положение дел в японском обществе не даёт оснований для утверждений о радикальном изменении его характера – превращении из общества среднего класса в *какуса сякай*. В статье показано, что, вопреки распространённым представлениям о росте экономического неравенства, благодаря перераспределению первичных доходов, неравенство по которым действительно нарастает, по доходам после перераспределения разрыв не только не возрастает, но даже в тенденции сокращается. Не наблюдается драматических изменений и в области статусных различий. Так, особенности гендерного и возрастного состава категории «непостоянные работники» в значительной степени «гасят» те статусные различия, которые существуют между постоянной и непостоянной занятостью в Японии. В то же время благодаря заметному повышению уровня образования японцев и японок, а также росту в профессиональной структуре занятых доли лиц, владеющих престижными профессиями, в классовой структуре происходит сдвиг в пользу страт, занимающих более высокое положение. Разумеется, как и прежде, японцы размещены по разным нишам, их жизненные пути во многом зависят от того, к какой страте они принадлежат. Более того, вследствие диверсификации жизненных стилей и предпочтений людей разделительных линий в японском обществе стало больше, его социальный состав стал сложнее и разнообразней. И, тем не менее, по своей сути оно остаётся обществом среднего класса, что подтверждают и самооценки японцев, которые отражают опросы общественного мнения, ежегодно проводимые Канцелярией премьер-министра с середины 1960-х гг.

Ключевые слова: Япония, общество, стратификация, формы занятости, образование, профессия, статус.

Автор: Лебедева Ирина Павловна, доктор экономических наук, главный научный сотрудник, Институт востоковедения РАН (адрес: 107031, Москва, ул. Рождественка, 12). E-mail: iplebedeva2019@mail.ru

Конфликт интересов. Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Для цитирования: Лебедева И.П. Япония: особенности социальной стратификации // Японские исследования. 2022. № 1. С. 115–136. DOI: 10.24412/2500-2872-2022-1-115-136

Japan: peculiarities of social stratification

I.P. Lebedeva

Abstract. In the course of the first post-war decades, Japanese society, while remaining class-based by nature, underwent changes that led to the formation – both in the academic community and in the mass consciousness – of ideas about its transformation into a classless society or a middle-class society. In this society, the overwhelming majority of citizens have approximately the same level of material well-being, lead approximately the same lifestyle, and share common values. The economic turmoil of the 1990s – 2000s led to the transformation of these perceptions. The issues of class structure and social inequality have returned to scientific discourse and media, and soon the thesis about the transformation of Japanese society into a divided society (*kakusa shakai*, or gap society) became generally accepted. Using both economic analysis and sociological tools, the author of this article tried to prove that the real state of affairs in Japanese society does not provide grounds for asserting a radical change in its character – the transformation from a middle-class society into a *kakusa shakai*. Contrary to the generally accepted ideas about the growth of economic inequality, the article shows that, due to the redistribution of initial incomes, the inequality in which is really increasing, in terms of income after the redistribution, the gap not only does not increase, but even decreases in trend. There are no dramatic changes in the status differentiation as well. Thus, the peculiarities of the gender and age composition of the category of “non-permanent workers” largely “extinguish” the status differences between permanent and non-permanent employment that exist in Japan. At the same time, thanks to a noticeable increase in the level of education of the Japanese, as well as an increase in the proportion of people with prestigious professions in the professional structure of the employed, in the class structure, there is a shift in favor of strata occupying higher positions. Of course, now, as before, the Japanese find themselves in different niches, their life paths largely depend on which stratum they belong to. Moreover, due to the diversification of lifestyles and preferences of people, the social structure of Japanese society has become more complex and diverse. And yet, at its core, it remains a middle-class society, as evidenced by the feelings of the Japanese themselves, reflected in opinion polls conducted by the Cabinet Office annually since the mid-1960s.

Keywords: Japan, society, stratification, forms of employment, education, profession, status.

Author: Lebedeva Irina P., Doctor of Sciences (Economics), Chief Researcher, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences (address: 12, Rozhdestvenka Str., Moscow, 107031, Russian Federation). E-mail: iplebedeva2019@mail.ru

Conflict of interests. The author declares the absence of the conflict of interests.

For citation: Lebedeva I.P. (2022). Yaponiya: osobennosti sotsial'noy stratifikatsii [Japan: peculiarities of social stratification]. *Yaponskiye issledovaniya [Japanese Studies in Russia]*, 2022, 1, 115–136. (In Russian). DOI: 10.24412/2500-2872-2022-1-115-136

Введение

Отправным пунктом анализа многих социальных проблем является вопрос о классификации общества, т.е. о том, на основании каких критериев определяется его состав. Современная социология в основном опирается на схему немецкого учёного М. Вебера, разработанную им более ста лет назад. Как и К. Маркс, М. Вебер делил общество на классы, исходя из их экономического положения. Но в отличие от К. Маркса, который считал, что основным критерием является отношение людей к средствам производства, и делил общество на два основных класса – буржуазию (капиталистов) и наёмных работников

(признавая существование и различных социальных слоёв – фермеров, ремесленников и т.д.), М. Вебер полагал, что экономическое положение определяется не только наличием или отсутствием собственности. Выделяя на основании этого критерия два полярных класса – собственников и пролетариат, он располагал между ними средние классы, в которые включал мелкую буржуазию, а также людей самых разных профессий, которые способны предложить на рынке свои знания, умения, квалификацию.

Наряду с этим М. Вебер ввёл понятие статуса, определяемого престижностью положения, которое тот или иной человек занимает в социальном пространстве. Признавая, что обладание собственностью влияет на престижность социального положения, он в то же время не считал эту связь прямолинейной и отмечал, что в одну и ту же статусную группу могут входить как обладатели собственности, так и лица, не имеющие её. Людей, принадлежащих к одной и той же статусной группе, связывает общий стиль жизни, т.е. следование определённым нормам и правилам социального поведения, приверженность определённому мировоззрению, а принадлежность к той или иной статусной группе становится важным фактором их самоидентификации [Коллинз Рэндалл, с. 55–60].

Иными словами, в основе системы стратификации общества М. Вебера лежат два критерия – классовая принадлежность и положение в статусной иерархии. Конечно, со времени, когда он разработал эту схему, в экономике и обществе произошли колоссальные изменения. Во-первых, с развитием акционерной формы собственности произошло распыление капитала, и часть акций (т.е. капитала) оказалась на руках физических лиц, включая и наёмных работников. Во-вторых, всё большее отделение капитала-собственности от капитала-функции (управления) привело к сосредоточению огромной власти в руках высших управленцев, которые стали обладателями особого вида активов – активов контроля. Наконец, в-третьих, резко изменился профессиональный состав общества, что привело к значительному изменению и усложнению статусной стратификации. Тем не менее, как отмечалось выше, предложенная М. Вебером схема и сейчас является отправным пунктом при анализе социальной структуры общества и происходящих в ней изменений.

Общая характеристика социальной структуры

Формирование общества среднего класса и возвращение дискурса о классовой дифференциации

В Японии в ходе быстрой послевоенной индустриализации в социальной структуре общества произошли огромные изменения. Они были связаны с массовым перемещением крестьянства в города, значительным ростом численности производственных рабочих, расширением слоя инженерно-технических работников, конторских служащих, управленцев, а также заметным ростом численности мелких и средних предпринимателей вследствие общей либерализации экономической жизни страны. При этом уже к концу 1960-х – началу 1970-х гг. широкое распространение как в научной среде, так и в средствах массовой информации получил тезис о том, что японское общество превратилось в общество среднего класса.

Разумеется, классовый характер японского общества никуда не исчез, в нём, как и прежде, продолжали существовать классы, различающиеся (по Веберу) и по критерию

обладания собственностью, и с точки зрения возможностей предложить на рынке свои знания, умения и квалификацию. Однако быстрое повышение доходов и рост уровня жизни практически всех слоёв населения, а также особенности японской системы управления трудом, придавшей высокий статус рядовым работникам и сгладившей границы между белыми и синими воротничками, способствовали тому, что классовые различия ушли в тень, и японское общество стали характеризовать как гомогенное общество среднего класса. В таком обществе, замечает японский социолог С. Сиракасэ, абсолютное большинство людей имеют сознание среднего класса, ведут примерно одинаковый образ жизни, а такие индикаторы социального положения, как уровень образования, доход и позиция в шкале престижности профессий уже не имеют существенного значения [Shirakase 2014, p. 4].

Параллельно с этим отошли на второй план и дискуссии о социальном неравенстве как отражении классового характера общества, которые в первые послевоенные десятилетия велись весьма активно. Практически до конца XX в. этой темой занимались в основном учёные-марксисты. В частности, их взгляды на проблему социального неравенства применительно к системе образования блестяще проанализировал А.И. Соколов в своей книге «Япония. Экономика и образование» [Соколов].

Справедливости ради следует отметить, что общая демократизация общественной жизни, расширение доступа молодёжи из более низких социальных страт к образованию, сдвиги в профессиональной структуре, действительно, сопровождались определённым смягчением влияния социального происхождения (т.е. обстоятельств рождения) на возможности продвижения человека по социальной лестнице при одновременном возрастании значения его личных качеств, личных достижений. Характерно, что представления о японском обществе как обществе среднего класса глубоко проникли и в массовое сознание, и наряду с поразительными экономическими успехами страны подпитывали национальную гордость японцев и стали важным элементом национального самосознания. Это нашло отражение и в самооощениях японцев: уже в середине 1960-х гг. абсолютное большинство граждан (86–87 %) по уровню жизни относили себя к среднему классу¹.

Вопросы классовой дифференциации вновь встали на повестку дня в конце 1990-х гг., когда уже вполне дали о себе знать последствия краха экономики «мыльного пузыря». Депрессия, в которую оказалась ввергнута японская экономика с начала 1990-х гг., сопровождалась резким ростом непостоянной занятости, сокращением найма компаниями молодёжи на постоянную работу, стагнацией в динамике заработной платы, разорением мелких предпринимателей, ухудшением финансового положения компаний и банков и т.д. На этом фоне стали более заметны различия в положении различных слоёв населения, которые прежде, в эпоху экономического процветания, не привлекали внимания. В академической среде одна за другой стали появляться работы, посвящённые вопросам социального неравенства, а поскольку оно является отражением и следствием классовой структуры общества, японские учёные вновь обратились к проблеме социальной стратификации.

¹ Kokumin seikatsu ni kansuru seron chyo:sa-no gaiyo: [Overview of the Public Opinion Survey on the Life of the People], p. 17 // Cabinet Office. August 2019. <https://survey.gov-online.go.jp/r01/r01-life/1.html> (дата обращения: 20.12.2021).

При этом, как отмечают Х. Исида и Д. Слэйтер, «в последние 10–20 лет литература по Японии совершила резкий разворот. Если прежде японское общество рассматривалось как единое, гомогенное, то теперь оно считается структурированным, разделённым по разным линиям. ... При этом оно различно не только по полюсам, но и в своей сердцевине... Произошёл поворот от анализа механизмов, объединявших население (политических, культурных, социальных), к изучению его внутренней дифференциации...» [Ishida H., Slater D., p. 1].

Вслед за учёными тему социального разделения и социального неравенства подхватили средства массовой информации, и в широкий обиход вошёл новый термин – *какуса сякай*, введённый в научный оборот японским социологом Ямада Масахиро. Попутно заметим, что, на наш взгляд, японский термин *какуса сякай* имеет более мягкую коннотацию, чем его английский вариант *gap society*, который обычно используется как при переводе работ японских авторов, так и в англоязычной литературе по Японии (см., напр., [Social Inequality... 2017]). Ведь *какуса* означает *различия* (в ранге, в положении), в то время как *gap* предполагает гораздо более жёсткий вариант – *разрыв*.

Современная схема социальной стратификации

Японские и зарубежные специалисты, занимающиеся вопросами социальной стратификации, обычно используют схему, предложенную ещё в 1979 г. американским социологом Робертом Эриксоном, которая признана наиболее приемлемой в качестве отправного пункта анализа. Она включает следующие позиции:

- высококвалифицированные специалисты, бюрократы и служащие высшего ранга, управленцы крупных компаний, владельцы крупных предприятий;
- специалисты, чиновники и служащие более низкого ранга, инженерно-технический персонал, управленцы мелких и средних предприятий;
- рядовые работники нефизического труда государственных учреждений и частных компаний, продавцы, прочие работники сферы услуг;
- владельцы мелких и средних предприятий, нанимающие рабочую силу, самозанятые;
- владельцы мелких и средних предприятий, не нанимающие рабочую силу, самозанятые;
- фермеры, самостоятельные рыбаки;
- техники, квалифицированные рабочие, бригадиры;
- работники физического труда со средней квалификацией и неквалифицированные рабочие;
- сельскохозяйственные рабочие [Arita Shin, p. 29].

Наряду с этой схемой используются и другие, агрегированные, варианты стратификации. Например: специалисты и менеджеры; обычные работники нефизического труда; мелкая буржуазия; фермеры; квалифицированные рабочие; неквалифицированные рабочие [Ishida H., Does class matter in Japan?, p. 36] или: специалисты и менеджеры; клерки и продавцы; городские самозанятые; фермеры; квалифицированные рабочие; работники со средней квалификацией и неквалифицированные рабочие [Shirakase 2006, p. 79].

Таким образом, при определении положения человека в социальном пространстве учитываются как экономические, так и статусные составляющие. Принадлежность к той или

иной страте определяется через обладание собственностью и статус занятости (предприниматель, самозанятый, наёмный работник, работник семейной фирмы), через положение в профессиональной структуре, уровень образования, управленческий статус, через размеры компании или организации.

Опираясь на доступные для нас источники информации, попытаемся представить структуру современного японского общества с точки зрения его профессионального состава, отсутствия/наличия собственности, уровня образования, форм занятости, распределения по предприятиям разных размеров.

Особенности распределения доходов от собственности

Что касается обладания собственностью, то, разумеется, в данном контексте речь идёт лишь о тех её видах, которые приносят доход её владельцам. Поскольку в рыночной экономике в принципе доходы от собственности должны быть пропорциональны её рыночной стоимости, по тому, как распределены эти доходы, можно судить и о том, как распределяются сами активы. Необходимые данные можно получить из статистики об уплате налогов Налогового управления Японии. По данным за 2019 фин. г., налог на физических лиц уплатили 4 млн 423 тыс. предпринимателей (включая самозанятых), 1 млн 588 тыс. владельцев акций и 3 млн 244 тыс. владельцев недвижимости (земли и строений), а их совокупные доходы от собственности составили соответственно 9 трлн 873 млрд иен, 1 трлн 312 млрд иен, и 6 трлн 904 млрд иен. Конечно, эти активы распределены среди владельцев крайне неравномерно. Если ориентироваться на критерии², применяемые налоговым ведомством при определении ставок налога на доходы физических лиц, то по уровню доходов собственники активов распределяются следующим образом.

Таблица 1. Распределение собственников активов по уровню дохода (тыс. человек, %)*

Виды собственности	Получатели доходов**							
	Низшая группа		Средняя группа		Высшая группа		Всего	
	Численность	Доля	Численность	Доля	Численность	Доля	Численность	Доля
Бизнес	2563	58,0	1802,1	40,7	57,6	1,3	4422,7	100
Дивиденды	634,1	39,9	861,6	54,3	92,5	5,8	1588,2	100
Недвижимость	1121,9	34,6	2020,6	62,4	101,3	3,0	3243,8	100

Рассчитано по: Dai145kai kokudzeichyo: to:kei nempo: FY 2019 [The 145th National Tax Agency Annual Statistics Report FY 2019], p. 140-149 // National Tax Agency. <https://www.ntago.jp/publication/statistics/kokuzeicho/r01/R01.pdf> (дата обращения: 30.11.2021).

* Данные охватывают тех, кто самостоятельно рассчитывает налог.

** К низшей группе отнесены получатели доходов до 2 млн иен в год, к средней – от 2 до 20 млн иен, к высшей – более 20 млн иен.

² В Японии применяются следующие ставки налога на доходы физических лиц: до 1,95 млн иен в год – 5 %, от 1,95 до 3,3 млн иен – 10 %, от 3,3 до 6,95 млн иен – 20 %, от 6,95 до 9 млн иен – 23 %, от 9 до 18 млн иен – 33 %, от 18 до 40 млн иен – 40 %, свыше 40 млн иен – 45 %. См. Dai145kai kokudzeichyo: to:kei nempo: FY 2019, p. 50.

Что же касается распределения самих доходов, то здесь соотношение между группами выглядит следующим образом (%)³:

<i>Доходы*</i>	<i>Нижшая группа</i>	<i>Средняя группа</i>	<i>Высшая группа</i>
от бизнеса	11,2	65,3	23,5
дивиденды	0,4	14,3	85,3
от недвижимости	6,7	72,5	20,8
в целом	8,5	65,9	25,6

* Данные охватывают тех, кто самостоятельно рассчитывает налог.

При сопоставлении этих данных с материалами табл. 1 напрашиваются два вывода. Первый: при том, что экономические активы распределены среди их собственников далеко не равномерно, почти 2/3 их приходится на среднюю группу, составляющую половину от их общей численности. Второй: налицо явный перекося в пользу высшей группы по всем видам активов, особенно в отношении дивидендов. Интересно отметить, что в высшей группе по каждому виду активов можно обнаружить иенных миллиардеров. Так, в 2019 г. доход более 1 млрд иен задекларировали 60 владельцев бизнеса, 363 получателя дивидендов, 225 собственников недвижимости, среди них соответственно 1, 11 и 6 человек заработали на своих активах более 10 млрд иен.

Таким образом, структура распределения собственности отличается чётко выраженной полярностью и одновременно сильными экономическими позициями средних слоев.

Экономические позиции лиц, работающих по найму

С учётом того, что почти 90 % экономически активного населения страны работают по найму, ещё более важно оценить экономические позиции этой категории граждан. Как отмечалось выше, эти позиции определяются уровнем квалификации, объёмом знаний и умений, которыми обладает тот или иной работник, а их ценность, в свою очередь, выражается в выплачиваемом ему вознаграждении. Конечно, в действительности эта зависимость может искажаться. Например, в силу закрытости некоторых профессий (таких как врачи, адвокаты, представители шоу-бизнеса и т.д.) размеры вознаграждения здесь могут быть завышены за счёт образования своего рода ренты. В условиях Японии картину могут также искажать разрывы между заработной платой постоянных и непостоянных работников, между мужчинами и женщинами, между молодыми и пожилыми работниками, нанятыми на условиях пожизненного найма, т.е. разрывы, неоправданные с точки зрения различий в уровне производительности труда. Но поскольку устранить эти искажения не представляется возможным, обратимся к данным налогового ведомства о распределении доходов граждан от работы по найму. Заметим, что совокупная величина этих доходов (229 трлн 326 млрд иен в 2019 фин. г.) составляет более 40 % ВВП страны.

³ Рассчитано по: Dai145kai kokudzeichyo: to:kei nempo: FY 2019, p. 176.

Таблица 2. Распределение получателей доходов от работы по найму (2019 фин. г.)

Размеры дохода (млн иен в год)	Число получателей дохода тыс. человек; доля группы (%)		Величина дохода группы млн иен; доля группы (%)	
Менее 1	4567,6	8,7	3682,3	1,6
От 1 до 2	7432,1	14,1	10735,0	4,7
От 2 до 3	7837,7	14,9	1976,8	8,6
От 3 до 4	8907,2	17,0	31241,0	13,7
От 4 до 5	7652,9	14,6	34244,8	15,0
От 5 до 6	5328,0	10,1	29180,4	12,7
От 6 до 7	3396,6	6,5	21963,4	9,6
От 7 до 8	2314,6	4,4	17286,9	7,5
От 8 до 9	1542,1	2,9	13057,5	5,7
От 9 до 10	1011,6	2,0	9581,0	4,2
От 10 до 15	1850,4	3,5	21849,8	9,5
От 15 до 20	436,1	0,8	7547,5	3,3
От 20 до 25	124,0	0,2	2757,5	1,2
Свыше 25	150,9	0,3	6410,3	2,8
Всего	52551,0	100,0	229325,9	100,0

Рассчитано по: Dai145kai kokudzeichyo: to:kei nempo., FY 2019, p. 201.

Хотя по сравнению с доходами от экономических активов доходы от работы по найму распределены более демократично, тем не менее, и здесь обнаруживаются некоторые перекосы. Так, низшая группа налогоплательщиков (с доходом до 2 млн иен), на которую приходится 22,8 % от их общего числа, довольствуется лишь 6,3 % совокупных доходов, а высшая группа (с доходом более 20 млн иен), составляя лишь 0,5 %, получает 4,0 % совокупных доходов. Но при этом и по численности, и по совокупной величине доходов преобладающие позиции занимает средняя группа – 76,7 % и 89,7 % соответственно.

Очевидно, что довольно многочисленная группа получателей наименьших доходов (почти 12 млн человек) – это непостоянные работники, для многих из которых (прежде всего, замужних женщин, пенсионеров и молодёжи, подрабатывающей в качестве *арубайто*) их заработки являются лишь дополнительным источником средств к существованию. Что же касается немногочисленной группы получателей самых высоких доходов (около 275 тыс.), то она представлена высшими управленцами крупных компаний и банков, государственными служащими высокого ранга, врачами, адвокатами, известными журналистами, популярными артистами и т.д. Небезынтересно отметить, что и среди них встречаются иеновые миллиардеры. В 2019 фин. г. доход свыше 1 млрд иен получили 595 представителей этой группы, в том числе 14 человек заработали более 10 млрд иен.

Статусные составляющие социальной стратификации

Оценка положения людей в социальном пространстве по критерию обладания активами и величине дохода даёт лишь самое общее представление о социальной структуре. Её необходимо дополнить такими составляющими статуса, как профессиональный состав, уровень образования, форма занятости.

Представление о профессиональном составе занятых в японской экономике дают материалы табл. 3.

Таблица 3. Сдвиги в профессиональной структуре занятых (1990–2020 гг.), %

Виды профессий	1990	2000	2009	2017	2020	
Специалисты*	11,4	13,3	15,5	17,0	18,1	(12140)
Управленцы, администраторы	3,8	3,3	2,8	2,2	1,9	(1280)
Офисные работники	18,5	19,9	20,7	19,8	20,2	(13510)
Работники сферы торговли	15,0	14,1	13,7	13,2	12,7	(8480)
Работники сферы услуг**	8,6	10,6	12,9	14,3	14,4	(9610)
Занятые в сельском, лесном и рыбном хозяйстве	7,2	5,1	4,2	3,3	3,1	(2090)
Работники транспорта и связи	3,7	3,5	3,3	3,3	3,2	(2160)
Строительные рабочие	27,3	24,7	20,9	4,6	4,4	(2920)
Производственные рабочие***				13,7	13,0	(8680)
Вспомогательные рабочие****	4,5	5,5	6,0	7,1	7,2	(4810)
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	(66760)

Рассчитано и составлено по: Employment Status Survey 2017, table II – 10 // Statistics Bureau of Japan. <http://www.stat.go.jp/english/data/shugyou/index.html> (дата обращения: 12.12.2019); Japan Statistical Yearbook. 2011, table 16-4; 2022, table 19-3 // Statistics Bureau of Japan. <https://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/71nenkan/1431-19.html> (дата обращения: 30.11.2021).

В скобках приведена численность лиц соответствующих профессий в 2020 г.

* В категорию «специалисты» включены инженеры, учителя, преподаватели, учёные, чиновники и проч.

** В категорию «работники сферы услуг» включены занятые в сфере ухода, санитарно-гигиенической службе, сфере общественного питания и бытовых услуг населению, а также в органах охраны порядка.

*** В категорию «производственные рабочие» включены квалифицированные рабочие, занятые на операциях, связанных с металлообработкой и прочими видами обработки, сборкой, ремонтом оборудования, контролем качества продукции и состояния оборудования и т.д.

**** В категорию «вспомогательные рабочие» включены работники с невысокой квалификацией – грузчики, уборщики, упаковщики и проч.

Что касается уровня образования, то об изменениях в этой области можно судить по материалам табл. 4.

Таблица 4. Изменения в структуре занятых по уровню образования (%) *

Год	Общая численность работников, млн человек	в том числе закончившие:					
		начальную и среднюю школу	высшую ступень средней школы	профессиональные школы	танки дайгаку, технологические колледжи	университет, аспирантуру	продолжающие обучение
Мужчины							
1997	32,3	16,4	47,2	–	7,8	28,6	0,1
2002	31,5	14,0	45,2	–	9,1	31,5	0,2
2007	32,0	9,7	41,4	9,8	3,1	34,2	1,8
2012	31,3	8,3	44,0	6,2	3,2	37,4	0,9
2017	32,3	8,3	38,2	11,7	3,2	38,0	0,6

Женщины							
1997	21,1	15,3	51,9	–	23,3	9,4	0,1
2002	21,8	12,3	48,3	–	26,8	12,3	0,3
2007	23,7	8,1	42,7	15,0	16,9	15,2	2,1
2012	24,3	7,0	46,0	10,2	17,3	18,6	0,9
2017	28,1	6,2	37,3	17,3	17,4	21,4	0,7

Рассчитано и составлено по: Japanese Working Life Profile 2013/2014 // Т., 2014, р. 25; Employment Status Survey 2017, table 2-1 // Statistics Bureau of Japan. <http://www.stat.go.jp/english/data/shugyou/index.html> (дата обращения: 12.12.2019).

* Ввиду заметных гендерных различий, существовавших до последнего времени в образовательном уровне японцев, мы сочли необходимым привести данные отдельно по мужчинам и женщинам.

Применительно к Японии при оценке положения того или иного человека в социальном пространстве значение имеют также такие факторы, как размеры предприятия, на котором он работает, и форма занятости.

Хотя остались в прошлом представления о двойственной структуре японской экономики, под которой подразумевалось сосуществование нескольких сотен передовых крупных предприятий и океана мелких и средних фирм, несопоставимых с ними ни по технической оснащённости, ни по производительности труда, тем не менее, различия между ними продолжают сохраняться. Так, по данным за 2016 г., 3 млн 48 тыс. мелких предприятий, на которые приходилось 22,3 % общего числа занятых, производили лишь 14,0 % добавленной стоимости, а 530 тыс. средних фирм, предоставляя работу 46,5 % занятых, производили 38,9 % добавленной стоимости. В то же время на долю порядка 11 тыс. крупных предприятий приходилось 31,2 % от общего числа занятых и 47,1 % добавленной стоимости⁴. Это означает, что уровень производительности труда на средних предприятиях составляет менее 60 % от уровня крупных, а на мелких фирмах – порядка 40 %, что не может не сказываться и на различиях в размерах заработной платы. Однако на эти различия накладывается и такой чисто японский фактор, как различия в статусе работников. Они сложились под влиянием системы пожизненного найма, придавшей особую ценность статусу постоянного работника крупной компании. Если на крупных предприятиях гарантии пожизненного найма со всеми связанными с этим привилегиями предоставлялись и белым, и синим воротничкам, то на средних фирмах – в основном лишь белым воротничкам, а на мелких предприятиях эта система практически не применялась⁵. И хотя на японском рынке труда многое изменилось и продолжает меняться, статус постоянного работника крупной компании подавляющей частью граждан, включая и молодёжь, продолжает восприниматься как несомненная ценность⁶.

Что же касается форм занятости, то по этому критерию работающие японцы распределяются следующим образом (табл. 5).

⁴ 2019 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan, p. 3 // Ministry of Economy, Trade and Industry Small and Medium Enterprise Agency. October 2019. https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2019/PDF/2019hakusyosummary_eng.pdf (дата обращения: 10.11.2021).

⁵ Последнее обстоятельство связано в том числе и с неустойчивостью мелкого бизнеса, особенно обострившейся в условиях депрессии. Так, за 1999–2016 гг. количество мелких фирм сократилось с 4 млн 230 тыс. до 3 млн 50 тыс., т.е. на 1 млн 180 тыс. См.: 2019 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan, p. 7.

⁶ Подробно см. [Лебедева 2020].

Таблица 5. Распределение занятых в экономике по формам занятости (2020 г.)

Формы занятости	Всего		Мужчины		Женщины	
	Числ-ть, тыс. чел.	Доля, %	Числ-ть, тыс. чел.	Доля, %	Числ-ть, тыс. чел.	Доля, %
Самозанятые	5260	7,8	3910	10,5	1350	4,6
Работники семейных фирм	1400	2,1	270	0,7	1130	3,8
Наёмные работники, в том числе:	59630	89,3	32610	87,9	27020	91,1
высшие управленцы	3430	5,1	2600	7,0	830	2,8
прочие наёмные работники, в том числе:	56300	84,3	30100	81,2	26200	88,3
постоянные работники	35400	52,7	23450	63,2	11950	40,0
непостоянные работники, в том числе:	20900	31,3	6650	17,9	14250	48,0
<i>пато</i>	10240	15,3	1220	3,3	9020	30,4
<i>арубайто</i>	4480	6,7	2250	6,0	2230	7,5
Неизвестные формы занятости	380	0,8	210	0,9	170	0,5
Всего занятых	66760	100,0	37090	100,0	29670	100,0

Рассчитано по: Labor force survey 2020. Table I-1 // Statistics Bureau of Japan. https://www.e-stat.go.jp/en/stat-search/files?page=1&layout=datalist&cycle=7&year=20190&month=0&toukei=00200531&tstat=000000110001&tclass1=000001040276&tclass2=000001040283&tclass3=000001040284&result_back=1&tclass4val=0&stat_infid=00003190524 (дата обращения: 25.12.2021).

В контексте вопросов социальной стратификации в приведённой таблице важно обратить внимание, прежде всего, на следующие моменты. Во-первых, на данные о численности категории «самозанятые», которые представлены самостоятельными предпринимателями (мелкими и средними), фрилансерами и индивидуальными предпринимателями. Важно при этом, что эти цифры довольно тесно коррелируются и с данными о количестве предприятий, и с числом получателей доходов от бизнеса. Во-вторых, на данные о численности высших управленцев, поскольку, как отмечалось выше, в современной экономике эта группа обладает таким мощным видом активов, как активы контроля. В-третьих, на данные о структуре занятости в плане соотношения между постоянной и непостоянной её формами, в том числе в гендерном разрезе. Эти данные, в частности, свидетельствуют о том, что среди непостоянных работников более 2/3 (68 %) составляют женщины, а на мужчин приходится немногим более 30 %; в сфере постоянной занятости ситуация прямо противоположная: 2/3 постоянных работников – мужчины, 1/3 – женщины. Эти различия имеют принципиально важное значение с точки зрения статусной стратификации, о чем пойдёт речь ниже.

Основные черты социальной структуры

Суммируя и налагая друг на друга приведённые выше материалы, попытаемся представить социальную структуру японского общества, ориентируясь на схему, приведённую выше [Arita Shin, p. 29], но несколько видоизменив её в соответствии с имеющимися в нашем распоряжении данными.

Схема 1. Социальная структура японского общества

1.	бюрократы и служащие высшего ранга, высший менеджмент компаний, владельцы крупных предприятий	(1,3 млн человек)	1,8 %
2.	специалисты, чиновники и служащие более низкого ранга, инженерно-технический персонал, управленцы	(12,0 млн человек)	17,0 %
3.	рядовые работники нефизического труда государственных учреждений и частных компаний	(13,5 млн человек)	19,1 %
4.	продавцы, рядовые работники сферы услуг	(18 млн человек)	25,4 %
5.	владельцы мелких и средних предприятий, нанимающие рабочую силу, самозанятые*	(1,15 млн человек)	1,6 %
6.	владельцы мелких и средних предприятий, не нанимающие рабочую силу, самозанятые**	(4,1 млн человек)	5,8 %
7.	фермеры, рыбаки (независимые)	(2,1 млн человек)	3,0 %
8.	техники, квалифицированные рабочие, бригадиры	(8,7 млн человек)	12,3 %
9.	работники физического труда со средней квалификацией	(5,1 млн человек)	7,2 %
10.	неквалифицированные рабочие	(4,8 млн человек)	6,8 %

* Самозанятые этой категории включают врачей, юристов, писателей и прочих лиц свободных профессий.

** Самозанятые этой категории включают надомных работников.

Следует отметить, что наибольшую трудность при составлении этой схемы представляли данные о количестве высших управленцев компаний (в источнике к табл. 5 приводится цифра 3 324 тыс. человек, а в источнике к табл. 3 – 1 240 тыс., и кроме того, непонятно, включается ли в эту группу высший менеджмент средних предприятий). При сопоставлении этих цифр с данными о численности получателей высоких и наивысших доходов от работы по найму оказалось, что ближе к реальности вторая цифра (1 240 тыс.), которая, скорее всего, включает и высший менеджмент средних фирм. Следует также пояснить, что к работникам физического труда средней квалификации были отнесены строительные рабочие и работники транспорта, а к неквалифицированным рабочим – грузчики, упаковщики, уборщики и проч.

При всей условности и неизбежном округлении приведённая выше схема в целом даёт достаточно объективное представление о социальной структуре современной Японии. Социальные страты расположены здесь в порядке понижения уровня материального достатка, статуса занятости, престижности профессии и уровня образования. Поэтому, например, фермеры или самозанятые занимают более высокое положение, чем квалифицированные рабочие, работающие по найму, притом, что последние могут получать более высокие доходы. Продавцы и работники сферы услуг, занятые нефизическим трудом, примыкают к обычным служащим (в некоторых случаях эти две категории даже объединяют).

На наш взгляд, приведённая схема даёт веские основания характеризовать японское общество как общество среднего класса. На одном его полюсе располагается немногочисленная группа (1,3 млн человек или 1,8 % от общего числа занятых в экономике) самых богатых и влиятельных людей (по обладанию собственностью и активами контроля), на другом – занимающая весьма скромные позиции (4,8 млн человек или 6,8 % от общего числа занятых) группа неквалифицированных рабочих, получающих наименьшие доходы и имеющих наиболее низкий ранг престижности профессии. А между ними располагаются средние классы или страты, которые хотя и различаются между собой и по силе экономических позиций, и по статусу, тем не менее, объединены тяготением к определённому образу и уровню жизни, к общей системе ценностей.

При этом, конечно же, различия обнаруживаются и внутри каждой страты. Например, среди «обычных работников нефизического труда государственных учреждений и частных компаний» существуют различия в уровне дохода и социальном статусе между служащими крупных компаний и клерками, работающими на мелких и средних предприятиях, между работниками одной и той же профессии в зависимости от формы занятости (постоянной или непостоянной), гендерные различия в карьерном треке среди постоянных работников крупных компаний и т.д. Подобные различия существуют и в страте «техники, квалифицированные рабочие, бригадиры», и среди «работников физического труда со средней квалификацией», и среди «продавцов и обычных работников сферы услуг». При этом среди последних наблюдаются заметные различия и в уровне образования. Так, среди молодых женщин-продавцов немало получивших высшее образование (на уровне *танки дайгаку*, т.е. трёхгодичных университетов), в то время как женщины, занятые оказанием услуг по уходу за больными и престарелыми, имеют за плечами либо среднюю школу, либо – в лучшем случае – высшую ступень средней школы.

Чрезвычайно пёструю картину представляет и группа мелких и средних предпринимателей, особенно тех, кто нанимает рабочую силу. В этой среде можно обнаружить множество групп предприятий, различающихся не только с точки зрения масштабов бизнеса⁷, но и по формам организации предпринимательской деятельности, степени экономической самостоятельности, уровню техники и технологии, показателям рентабельности и методам управления, стратегии развития и т.д. На одном полюсе располагаются мелкие предприятия с невысоким техническим уровнем и рутинными методами производства и управления, а на другом – несколько сотен процветающих фирм среднего размера, которые не уступают крупным ни с точки зрения уровня техники и технологии, ни в плане эффективности. Разумеется, эти различия напрямую сказываются и на экономических позициях, и на статусе их владельцев.

Однако отмечая значительные различия, существующие как между стратами японского общества, так и внутри самих страт, необходимо в то же время обратить внимание на факторы, которые способствуют его «усреднению», т.е. сглаживанию этих различий.

⁷ В Японии действуют следующие критерии отнесения к мелким и средним предприятиям: в обрабатывающей промышленности к ним относятся предприятия с числом занятых до 300 человек и размерами капитала до 300 млн иен, в оптовой торговле – соответственно до 100 человек и до 100 млн иен, в сфере услуг – до 100 человек и до 50 млн иен, в розничной торговле – до 50 человек и до 50 млн иен. При этом к мелким предприятиям в промышленности относятся фирмы с числом занятых до 20 человек, в оптовой торговле, сфере услуг и розничной торговле – до 5 человек. См.: 2019 White Paper on Small and Medium, p. 3.

Факторы, смягчающие экономические и статусные различия

Механизмы сглаживания экономической дифференциации

В связи с этим, прежде всего, следует упомянуть о механизме перераспределения государством первичных доходов в пользу менее благополучных слоёв населения. О том, насколько он эффективен, можно судить по данным табл. 6.

Таблица 6. Динамика коэффициента Джини (по эквивалентному доходу)*

Годы	Первичные доходы (1)	Доходы, (включая соц. пособия) за вычетом взносов в систему соц. обеспечения (2)	Доходы (2) за вычетом налогов	Доходы после перераспределения (3)	Изменение коэффициента (%) (3) : (1)	За счёт системы соц. обеспечения (%)	За счёт налоговой системы (%)
2005	0,435	0,336	0,322	0,322	25,9	22,5	4,1
2008	0,454	0,343	0,327	0,319	29,7	26,2	4,7
2011	0,470	0,342	0,322	0,316	32,8	28,6	5,8
2014	0,482	0,335	0,316	0,308	36,1	32,1	5,8
2017	0,480	0,340	0,319	0,312	35,0	30,8	6,0

Источник: Shyotoku saibumpai chyō:sa hō:kokushyō 2017 [Survey on Income Redistribution 2017], p. 16 // Ministry of Health Labor and Welfare. <https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/dl/96-1/h29hou.pdf> (дата обращения: 04.04.2021).

* Эквивалентный доход рассчитывается с целью элиминировать влияние на коэффициент Джини различий в составе домохозяйств. Он определяется путём деления дохода семьи на квадратный корень из числа её членов.

Как показывают приведённые данные, при росте неравенства по первичным доходам (вследствие тех причин, о которых упоминалось выше) неравенство по доходам после перераспределения в тенденции даже снижается и удерживается на уровне, который считается невысоким. Главным инструментом перераспределения служит система социального обеспечения, а также прогрессивное налогообложение доходов, о котором упоминалось выше [Лебедева 2021].

Иными словами, благодаря социальной политике государства дифференциация населения страны по доходам смягчается, а тем самым смягчаются и различия в материальном положении и между стратами, и внутри страт.

Факторы смягчения статусных различий

Образование. На сглаживание статусных различий «работает» целый ряд факторов и, прежде всего, заметное повышение уровня образования как японцев, так и японок (табл. 4). С уверенностью можно утверждать, что сейчас верхние три страты (схема 1) или 40 % от всех занятых в экономике – это люди, получившие высшее образование. Лишь незначительная доля японцев (порядка 7 %) имеют образование не выше обязательного среднего (9-летнего), формируя костяк страты неквалифицированных рабочих. Что же касается квалифицированных производственных рабочих, работников со средней квалификацией, продавцов и обычных работников сферы услуг, то абсолютное их большинство получили образование на уровне высшей ступени средней школы (12-летнее) или закончили профессиональные школы (*сэммон гакко*), получив среднее специальное образование⁸. Этот уровень образования имеют порядка половины работающих мужчин и немногим более половины женщин, что примерно соответствует совокупной доле названных страт в приведённой выше схеме. В целом же можно сделать вывод о том, что по уровню образования основной костяк занятых в экономике – это люди, обладающие знаниями и квалификацией, адекватными потребностям высокотехнологичной японской экономики. Благодаря этому даже те, кто располагается на средних и более низких этажах социальной лестницы, воспринимают своё образование как актив, укрепляющий их положение в социальном пространстве.

Профессия. На смягчение статусных различий, связанных с престижностью профессии, оказывает влияние повышение в профессиональной структуре доли людей, владеющих более престижными профессиями (табл. 3), которое происходит параллельно с ростом уровня образования населения. Сейчас порядка 40 % работающих японцев – это белые воротнички, т.е. лица, занятые нефизическим трудом и имеющие высшее образование, а, по меньшей мере, половина из них (управленцы и специалисты) – это люди, занимающие самые высокие позиции в шкале престижности профессий. К этому следует добавить, что и определённая часть страты «рядовые работники нефизического труда государственных учреждений и частных компаний» также примыкает к этим позициям. Это связано с широко распространённой до сих пор практикой найма компаниями выпускников вузов на места обычных клерков с тем, чтобы в течение первых лет оценить их способности к обучению и общий потенциал и затем оптимально распределить по карьерным трекам.

Конечно, граница между белыми и синими воротничками выражена довольно чётко, и водоразделом является уровень образования. Однако два фактора сглаживают эти статусные различия.

Во-первых, особенности системы управления трудом японских компаний, а именно использование менеджментом целого ряда инструментов, направленных на повышение статуса рядовых работников, сокращение дистанции между ними и белыми воротничками. В японских компаниях отношения между работниками и менеджерами не несут налёта

⁸ Изменения в экономике и обществе, происшедшие в Японии за последние четверть века, а также стандартизация многих видов работ на основе внедрения информационно-коммуникационных технологий привели к росту спроса на профессии, обладающие «общественно-полезной» квалификацией (в отличие от специфической квалификации, формируемой в самих фирмах). Ответом на эти потребности рынка и стало появление профессиональных школ, готовящих работников разных специальностей.

конфронтационности, характерной для западных компаний. И те, и другие являются членами одного и того же профсоюза (внутрифирменного), носят одинаковую униформу (различающуюся лишь по цвету), пользуются одними и теми же автостоянками и столовыми. При этом и разница в оплате труда между менеджментом и работниками в японских фирмах заметно меньше, чем в западных компаниях.

Во-вторых, высокий статус труда, включая тяжёлый физический труд, в системе ценностей японцев. Поэтому даже неквалифицированные рабочие, выполняющие самую тяжёлую и грязную работу, являются уважаемыми членами общества, и их благодарят за труд теми же словами, что и работников престижных профессий: «*Гокуро: сама дэсита*».

Форма занятости. Что касается форм занятости – постоянной и непостоянной, то влияние существующих между ними различий на социальный статус работников корректируют следующие моменты. Как было показано выше (табл. 5), сейчас непостоянными работниками являются почти 38 % японцев, работающих по найму, при этом 68 % из них – женщины. Не вдаваясь в детали, отметим лишь, что среди работающих японок более 60 % – это замужние женщины, причём среди непостоянных работников эта доля существенно выше. Поскольку их доходы служат лишь незначительным дополнением к заработкам их мужей, резонно предположить, что именно доход и социальное положение мужа являются определяющими и с точки зрения материального положения, и с точки зрения социального статуса этих женщин. Иными словами, для значительной части непостоянных работников-женщин их более низкий по сравнению с постоянными работниками социальный статус имеет лишь формальное значение, так как в действительности его определяют другие обстоятельства.

То же можно сказать и в отношении значительной части непостоянных работников-мужчин старших возрастных групп (65 лет и старше). По данным за 2020 г., численность этой группы составляла более 3,6 млн человек, из них более 2 млн (56 %) являлись непостоянными работниками⁹. При этом значительная их часть – это вчерашние рабочие и служащие, которые вынуждены были поменять форму занятости с постоянной на непостоянную по достижении 65 лет – предельного возраста пребывания в фирме (*тэйнэн*). Они, как правило, продолжают работать в той же компании, но переводятся на более низкие должности и получают более низкую заработную плату. Представляется, что изменение их социального статуса в данном случае также имеет чисто формальное значение. Ведь они продолжают сохранять свою квалификацию, знания и умения, причём с годами в эту категорию вливаются всё более и более образованные и квалифицированные работники. Иными словами, в этом отношении их статусные позиции в социальном пространстве не меняются. Кроме того, благодаря заработанной пенсии и накоплениям они могут поддерживать прежний, достаточно высокий уровень жизни.

Очевидно, что и для второй по численности (около 4,5 млн человек) категории непостоянных работников – *арубайто* (временных работников), состоящей в основном из подрабатывающих студентов и старшеклассников, статус непостоянного работника не имеет

⁹ Labor force survey 2020. Table I-2 // Statistics Bureau of Japan. https://www.estat.go.jp/en/stat-search/files?page=1&layout=datalist&cycle=7&year=20190&month=0&toukei=00200531&tstat=000000110001&tclass1=000001040276&tclass2=000001040283&tclass3=000001040284&result_back=1&tclass4_val=0&stat_infid=00003190524 (дата обращения: 25.12.2021).

существенного значения, так как их положение в социальном пространстве определяется положением их семей.

Размеры компании (предприятия). Внутри каждой из страт, формирующих средний класс, проходит ещё одна разделительная линия, которая связана с размерами предприятия (компании), на котором работает или которым владеет тот или иной человек. Выше уже говорилось о том, насколько пёструю картину представляют собой мелкие и средние предприятия Японии. Не меньшей пестротой отличается и статусный состав их владельцев. Например, здесь есть высший слой предприятий – так называемые *тюкэн кигё* (с числом занятых от 100 до 300 человек и размерами капитала от 100 млн иен до 1 млрд иен), чьи президенты являются не только довольно крупными капиталистами, но и высококлассными специалистами и организаторами производства, считающими основной целью своих предприятий накопление капитала и расширение масштабов бизнеса (в промышленности насчитывается порядка 6 тыс. таких предприятий). Что касается владельцев основной части средних предприятий (порядка 520 тыс.), то они представлены людьми с совершенно разными предпочтениями в отношении развития своего бизнеса. На одних предприятиях их владельцы стремятся к максимальному расширению бизнеса и используют для этого не только полученную прибыль, но и прибегают к банковским кредитам, на других – удовлетворяются существующими масштабами бизнеса, а полученную прибыль используют в первую очередь для увеличения личного богатства. Третьи – сочетают обе стратегии, меняя приоритеты в зависимости от обстоятельств. На одних (более крупных) предприятиях менеджмент отделён от собственности, на других – владельцы совмещают функции собственника и управленца. В этом слое встречается довольно много состоятельных людей, с высоким уровнем образования и профессионализма, и в целом их социальный статус весьма высок.

Что же касается огромного слоя мелких предпринимателей (порядка 3 млн), то разделительной линией в этом слое является использование/неиспользование наёмной рабочей силы.

Предприниматели, нанимающие рабочую силу, организуют бизнес в разных юридических формах (компания, компания с ограниченной ответственностью, товарищество с ограниченной или неограниченной ответственностью). Хозяева таких предприятий, как правило, являются одновременно и высшими управленцами. Стимулы к развитию предпринимательства среди владельцев таких предприятий – самые разные. Для одних их бизнес – это, прежде всего, источник средств для поддержания безбедной жизни семьи, а накопление капитала здесь происходит лишь эпизодически. Другие, напротив, стремятся к расширению производства и укрупнению бизнеса, направляют основную часть прибыли на цели накопления и даже прибегают к внешним займам. Но независимо от целей их владельцев все эти предприятия функционируют как полноценные предпринимательские единицы, используют наёмную рабочую силу и ставят целью получение прибыли. Именно по этому признаку около полумиллиона нанимающих рабочую силу мелких предпринимателей входят в одну со средними предпринимателями страту.

Мелкие предприниматели, не прибегающие к найму рабочей силы, в основном оперируют в сфере торговли, ресторанном бизнесе и сфере услуг населению, при этом во многих случаях субъектом экономической деятельности выступает семья. Среди семейных фирм можно выделить два типа: ведущие дело в самых простых формах (без разделения

прибыли и заработной платы членов семьи, предпринимательских счетов и семейного бюджета), и полноценные предприятия, чётко разделяющие семейный бюджет и предпринимательские счета. Тем не менее, владельцы этих предприятий, так же как и те, что организуют бизнес в простых формах, занимают более низкое положение в социальной иерархии, чем владельцы мелких фирм, нанимающие рабочую силу.

Что же касается влияния размеров предприятия на социальный статус наёмных работников, то, как уже отмечалось, в Японии наиболее престижной считалась и считается работа в крупной компании или государственном учреждении в качестве постоянного работника. Хотя в последние два-три десятилетия крупные компании несколько сократили наём на условиях постоянной занятости и расширили штат непостоянных работников, огрубляя, можно считать, что примерно 1/3 всех наёмных работников (т.е. те, кто работает в крупных компаниях) занимают более высокое статусное положение, чем работники средних и мелких фирм. Но при этом нужно иметь в виду обстоятельства, корректирующие влияние этой разделительной линии.

Япония является одной из ведущих технологических держав мира. Высоким уровнем техники и технологии обладают сейчас не только крупные компании, но и фирмы средних размеров и даже мелкие предприятия. Автоматизация, информатизация и компьютеризация многих сфер деятельности изменили не только характер работы, но и сам облик современных предприятий. В результате престижность работы на крупном предприятии несколько снизилась, и для молодых людей, выходящих на рынок труда, нередко более привлекательным оказывается трудоустройство на фирму средних размеров, тем более что для белых воротничков они предлагают условия найма и зарплату, приближённые к условиям пожизненного найма, а режим труда здесь менее жёсткий.

Что касается наёмных работников мелких предприятий, то следует принять во внимание следующие моменты. Во-первых, их доля не слишком велика: по данным за 2020 г. их насчитывалось около 6,2 млн человек, что составляет порядка 15 % от общего числа наёмных работников (без учёта занятых в первичных отраслях)¹⁰. Во-вторых, немногим более половины из них (3,2 млн человек) работают в строительстве и обрабатывающей промышленности, из них 3/4 – мужчины, 1/4 – женщины, причём среди последних почти половина являются непостоянными работниками. В-третьих, ещё порядка 2 млн человек (1/3) заняты в ресторанном и отельном бизнесе, сфере торговли и бытовых услуг населению, системе социального обеспечения и оказания услуг по уходу, из них более 60 % – женщины, 2/3 которых являются непостоянными работниками¹¹.

Очевидно, что в отношении социального статуса непостоянных работников-женщин вполне применимы те же аргументы, которые были приведены выше в отношении всего контингента женщин, работающих на условиях непостоянной занятости. Что же касается мужчин, то следует признать, что работа на мелком предприятии действительно влияет и на их экономические позиции (через размеры заработной платы), и на их положение в статусной иерархии. Но это относится главным образом к постоянным работникам, а их

¹⁰ Chyushyo: kigyō: hakushyo 2021 [White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2021], p. III-16, III-17 // Ministry of Economy, Trade and Industry. https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2021/PDF/chusho/08Hakusyo_fuzokutoukei_web.pdf (дата обращения: 12.12.2021).

¹¹ Labor Force Survey 2020 table II-1.

насчитывается порядка 2,2 млн человек, что составляет немногим более 5 % от общего числа наёмных работников. Что же касается непостоянных работников-мужчин, то их мотивы выбора непостоянной занятости могут быть самыми разными, заработная плата чаще всего является лишь дополнением к основным источникам средств к существованию, а реальный социальный статус определяется другими, более весомыми факторами.

Заключение

Как было показано выше, современное японское общество представляет собой достаточно сложную структуру, состоящую из нескольких классов (страт), различающихся между собой как по силе экономических позиций, так и по положению в статусной иерархии. Оставаясь по своей природе классовым обществом, в ходе первых послевоенных десятилетий оно претерпело изменения, приведшие к формированию как в научной среде, так и в массовом сознании устойчивых представлений о его превращении в бесклассовое общество или общество среднего класса, в котором подавляющее большинство граждан имеют примерно одинаковый уровень материального благосостояния, ведут примерно одинаковый образ жизни и разделяют общие ценности.

Экономические неурядицы 1990-х – 2000-х гг. способствовали трансформации этих представлений. В научный дискурс и средства массовой информации вновь вернулись вопросы классовой структуры и социального неравенства, и вскоре общепризнанным стал тезис о превращении японского общества в разделённое (*какуса сякай* или *gap society*). Как справедливо замечает профессор С. Сиракасэ, перенос этой темы в общественное пространство привёл к тому, что самые обычные люди вдруг стали замечать вокруг себя разные проявления неравенства (на которые прежде не обращали внимания – *И.Л.*). Произошло общее понижение уровня дискуссии, и это стало одним из факторов явно преувеличенного восприятия неравенства [Shirakase 2014, p. 189].

Солидаризируясь с мнением профессора С. Сиракасэ, автор этой статьи попыталась показать, используя как экономический анализ, так и социологический инструментарий, что реальное положение дел в японском обществе не даёт оснований для утверждений о радикальном изменении его характера – превращении из общества среднего класса в *какуса сякай*.

Конечно, нельзя отрицать, что за последние два-три десятилетия японское общество претерпело существенные изменения. Произошла диверсификация стилей жизни и ценностных ориентиров, особенно заметная в молодёжной среде, возникли новые формы занятости, изменились позиции женщин в экономике и обществе, появились разнообразные группы «нестандартных» японцев и т.д. Но все эти изменения, на наш взгляд, не затронули фундаментальных характеристик японского общества, и оно по-прежнему остаётся обществом среднего класса в том смысле, который вкладывался в этот термин в 1960-е – 1980-е гг.

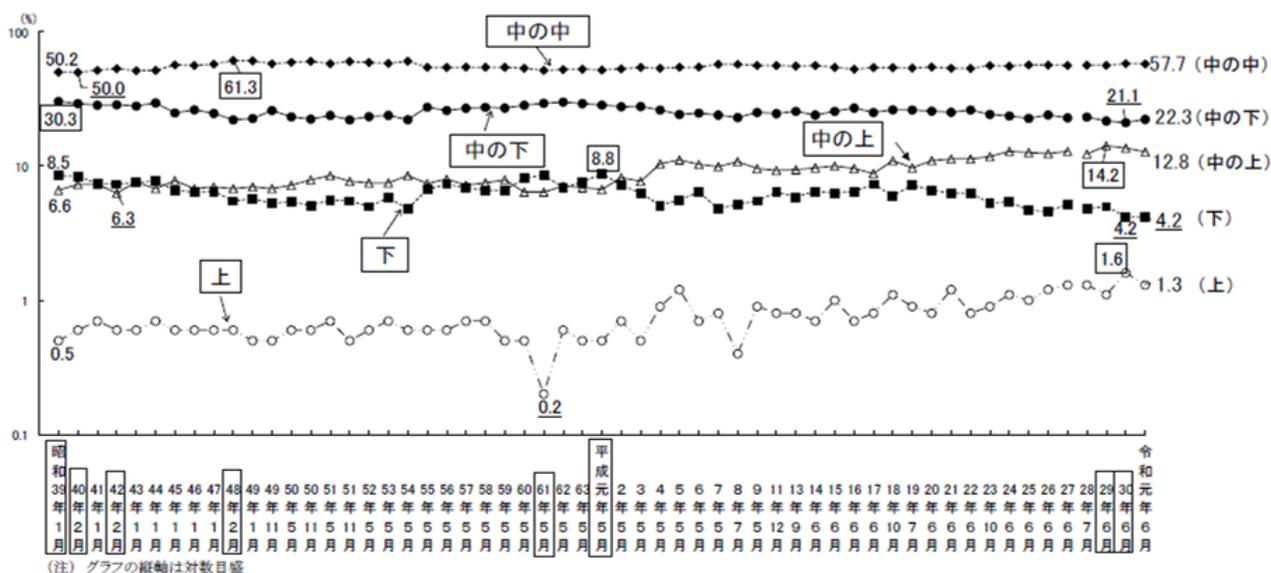
Вопреки широко распространённым представлениям о росте экономического неравенства, в статье показано, что благодаря перераспределению первичных доходов, неравенство по которым действительно нарастает, по доходам после перераспределения разрыв не только не возрастает, но даже в тенденции сокращается. Не наблюдается драматических изменений и в области статусных различий. Так, особенности гендерного и

возрастного состава категории «непостоянные работники», на которую сейчас приходится около 40 % в общем числе занятых, в значительной степени «гасят» те статусные различия, которые существуют между постоянной и непостоянной занятостью в Японии. В то же время, благодаря заметному повышению уровня образования японцев и японок, а также росту в профессиональной структуре занятых доли лиц, владеющих престижными профессиями, укрепляются позиции в социальном пространстве всё большего числа людей, а в классовой структуре происходит сдвиг в пользу страт, занимающих более высокое положение.

Разумеется, сказанное выше не отменяет границ, пролегающих как между стратами, так и внутри страт. Как прежде, так и сейчас японцы размещены по разным нишам, их жизненные пути во многом зависят от того, к какой страте они принадлежат. Более того, вследствие диверсификации жизненных стилей и предпочтений людей разделительных линий в японском обществе стало больше, чем прежде, его социальный состав стал сложнее и разнообразней. И, тем не менее, по своей сути оно остаётся обществом среднего класса, что подтверждают и результаты опросов общественного мнения, ежегодно проводимых Канцелярией премьер-министра с середины 1960-х гг.

Схема 2. Доли лиц, относящих себя к разным группам с точки зрения уровня жизни (1964–2019 гг.) *

[参考] 生活の程度 (時系列)



Источник: Kokumin seikatsu ni kansuru seron chyo:sa-no gaiyo: 2019 [Public Opinion Survey on the Life of the People 2019], p. 17 // Cabinet Office. August 2019, <https://survey.gov-online.go.jp/r01/r01-life/gaiyaku.pdf> (дата обращения: 21.04.2021).

* Верхние три графика – доля японцев, относящих себя к среднему классу («средний средний», «средний низший», «средний высший»); четвёртый график сверху – доля японцев, относящих себя к низшему слою; нижний график – доля считающих себя богатыми.

Нетрудно видеть, что в *какуса сьякай* доля японцев, считающих, что их семьи по уровню жизни относятся к среднему классу, не только не сократилась, но, напротив, даже выросла по сравнению с тем временем, когда Япония считалась чуть ли не образцом общества среднего класса (с 87,7 % в 1964 г. до 92,8 % в 2019 г.). При этом в самом среднем классе повысилась доля верхней и средней групп и снизилась доля низшей группы. Что касается полюсов, то доля низшей группы снизилась (с 8,5 % до 4,2 %), а доля высшей поднялась (с 0,5 % до 1,3 %).

Иными словами, даже по субъективным оценкам граждан страны «распада» среднего класса не произошло, и он по-прежнему составляет костяк японского общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Коллинз Рэндалл. Четыре социологические традиции. Москва: Территория будущего. 2009.

Лебедева И.П. О бедности и неравенстве в Японии // Ежегодник Япония. Москва: Наука. 2021. С. 32–60. DOI: 10.24412/2687-1440-2021-50-32-60

Лебедева И.П. Японцы на рынке труда: новая реальность, старые ценности // Япония в ретроспективе смены поколений / отв. ред. Д.В. Стрельцов. Москва: Аспект Пресс. 2020. С. 109-134.

Соколов А.И. Япония. Экономика и образование Москва: Наука. 1982.

REFERENCES

Collins, R. (2009). *Chetyre sotsiologicheskie traditsii* [Four Sociological Traditions]. Moscow: "Territoriya buduschego". (In Russian).

Lebedeva, I.P. (2020). *Yapontsy na rynke truda: novaya real'nost', starye tsennosti* [Japanese in the Labor Market: New Reality, Former Values]. In D.V. Streltsov (Ed.), *Japoniya v retrospective smeny pokolenii* [Japan Through the Retrospective of Generational Change], Moscow: Aspekt Press (pp. 109–134). (In Russian).

Lebedeva, I.P. (2021). *O bednosti i neravenstve v Japonii* [About Poverty and Inequality in Japan]. In *Ezhegodnik Japoniya* [Yearbook Japan], Moscow: Nauka (pp. 32–60). (In Russian). DOI: 10.24412/2687-1440-2021-50-32-60

Sokolov, A.I. (1982). *Yaponiya. Ekonomika i obrazovanie* [Japan. Economy and Education]. Moscow: Nauka. (In Russian).

* * *

Arita, Shin. (2016). *Shūgyō kikai to hōshū kakusa-no shakaigaku. Hiseiki koyō shakai kaisō-no Nitchō hikaku* [The Sociology of Relations Between Employment Chances and Remuneration Differences. The Comparison of the Situation with Non-Regular Employment and Social Classes in Japan and Korea]. Tokyo. (In Japanese).

Ishida, H. (2010). Does class matter in Japan? In Ishida H., Slater D. (Eds.), *Social class in contemporary Japan*. London.

Ishida H., Slater D. (2010). Social class in Japan. In Ishida H., Slater D. (Eds.), *Social class in contemporary Japan*. London.

Shirakase, S. (2006). Trends in Income Inequality. A Sociologist's Perspective. *Japan Labor Review*, 13, (4). Retrieved December 24, 2021, from https://www.jil.go.jp/english/JLR/documents/2006/JLR12_shirahase.pdf

Shirakase, S. (2014). *Social Inequality in Japan*. London, New York: Nissan Institute / Routledge Japanese Studies Institute.

Social Inequality in post-growth Japan: Transformation during economic and demographic stagnation. (2017). Ed. by D. Chiavacci and C. Hommerich. New York: Routledge.

Поступила в редакцию 27.12.2021

Received 27 December 2021