

ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК



Д. Б. Графов

**НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
В СТРАНАХ ВОСТОКА**



Москва
2024

УДК 316.7-392-94(5)
ББК 60.59+60.524.224
Г78

*Рекомендовано
Ученым советом Института востоковедения РАН*

Рецензенты:

В. М. Ахмедов, канд. ист. наук, ФГБУН ИВ РАН
Р. Л. Казарьян, канд. полит. наук, ФГБУН ИВ РАН
М. И. Крупянко, д-р полит. наук, ФГБУН ИВ РАН
Н. Ю. Ульченко, д-р экон. наук, ФГБУН ИВ РАН
Н. Н. Цветкова, канд. экон. наук, ФГБУН ИВ РАН
А. И. Яковлев, д-р ист. наук, ФГБУН ИВ РАН

Графов Д. Б.

Г78 Неформальные отношения в странах Востока : монография / Ин-т востоковедения Рос. акад. наук. – Москва : ИВ РАН. – 2024. – 284 с.

ISBN 978-5-907846-02-9

Монография посвящена неформальным отношениям на основе групповой лояльности и социального обмена в Китае, Японии, Ю. Корее, арабских странах, Турции, Индии, странах ЮВА, и значению неформальных связей в жизни общества, влиянию в государственных и общественных институтах. Неформальные отношения рассматриваются с точки зрения традиций и обычаев, нормативных ценностей, социального и политического устройства, а также теории реляционных моделей, сетевой теории и теории социального обмена.

В первую очередь внимание уделяется неформальным отношениям, имеющим прагматические, в том числе корыстные цели, связанные с распределением ресурсов и влияния. Это и получение должности или работы, государственных льгот или субсидий, госзаказов или коммерческих контрактов, бесплатного лечения или обучения, оплаты работы по повышенному тарифу, наделение полномочиями, обслуживание вне очереди, выделение ссуды, земли, торговой площади – все это является распределением ресурса. На любой должности, во множестве социальных отношений есть вилка формальных обязанностей. Торможение или ускорение формальных процедур в отношении интересов конкретного лица, а тем более обход формальных процедур, может создавать выгоду или убыток, т.е. порождать влияние и власть. К ресурсам могут относиться любые условия, облегчающие или усложняющие работу индивида, способствующие обогащению предпринимателя, или карьерному продвижению.

УДК 316.7-392-94(5)
ББК 60.59+60.524.224

ISBN 978-5-907846-02-9

© Графов Д. Б., 2024
© ФГБУН ИВ РАН, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----|
| Введение | 5 |
| 1. Теоретическая основа исследования неформальных отношений на основе групповой лояльности и социального обмена | 10 |
| 1.1 Теория реляционных моделей (Relational Models Theory), сетевая теория (Network Theory) и теория социального обмена (Exchange Theory)..... | 10 |
| 1.2 Лояльность, иерархия, автономия | 21 |
| 1.3 Социальный капитал | 28 |
| 1.4 Прочность связи..... | 32 |
| 1.5 Покровительство. Мотивы, цели и виды фаворитизма..... | 35 |
| 2. Отношения «гуаньси» в Китае | 40 |
| 2.1 Структура «гуаньси»: «жэньцин», «ганьцин» и «синьжень» | 40 |
| 2.2 Концептуализация «гуаньси»..... | 56 |
| 2.4 Долгосрочная справедливость и рациональное поведение..... | 64 |
| 2.5 «Гуаньси» в бизнесе, государственном аппарате и партии | 69 |
| 2.6 Коррупция и «гуаньси»..... | 82 |
| 3. Отношения на основе «васата» в арабских странах | 96 |
| 3.1 Ценностные ориентации. Роль родственных, клановых и религиозных связей в обмене влиянием..... | 96 |
| 3.2 Концептуализация отношений «васата» | 105 |
| 3.3 Структурные характеристики «васата», отличия от «нэтворкинг»..... | 115 |
| 4. «Торпиль» и патрон-клиентские отношения в Турции | 126 |
| 4.1 Заслуги как услуги..... | 126 |
| 4.2 Патрон-клиентские отношения как традиция использования власти и защиты от власти | 133 |
| 4.3 Механизм и структурные характеристики отношений на основе «торпиль» | 139 |

| | |
|---|------|
| 5. Неформальные отношения в Японии..... | 146 |
| 5.1 «Дзинмяку» – ключ к групповой обособленности..... | 146 |
| 5.2 Неформальные связи в политических и бюрократических структурах..... | 153 |
| 5.3 Область структурных характеристик и механизм установления «дзинмяку»..... | 165 |
| 6. Неформальные отношения в Южной Корее..... | 172 |
| 6.1 Клановое развитие неформальных институтов | 172 |
| 6.2 Неформальные связи в политике и экономике | 181 |
| 6.3 Анализ и концептуализация «ёнго», «ёнчжоль» и «инмэк» | 186 |
| 7. Отношения «джан-пехчан» и другие связи на основе коллективной солидарности в Индии..... | 195 |
| 7.1 Среда формирования неформальных отношений в индийском обществе | 195 |
| 7.2 Структуры коллективной солидарности | 204 |
| 7.3 Структуры с высокой групповой лояльностью. «Мафия-радж» и «гунда-радж» | 207 |
| 7.4 Область структурных характеристик неформальных отношений в Индии | 210 |
| 8. Неформальные отношения в некоторых странах ЮВА | 215 |
| 8.1 Структуры групповой лояльности и взаимопомощи в бизнесе..... | 2154 |
| 8.2 Вертикальные групповые структуры в общественной и политической жизни..... | 222 |
| 8.3 Иерархическое лидерство и конкурентные клиентарные отношения..... | 235 |
| 8.4 Социальные агрегаты на основе горизонтальных связей..... | 241 |
| Заключение | 247 |
| Библиография | 260 |