

НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ИНДИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

© 2022

Д. Б. Графов¹

Статья посвящена анализу неформальных отношений в индийском обществе с точки зрения сетевой теории и теории социального обмена и рассматривает структуры коллективной солидарности в процессе изменений, вызванных либерализацией и развитием рыночной экономики. Одной из наиболее известных неформальных систем отношений на основе коллективной лояльности является практика *джан-пехчан* (*jān-pahchān*, букв. «знакомство»). Ее распространение вызвано модернизацией общества и преодолением кастовой детерминированности. Практики *джугад* (*jugād*) и *далали* (*dalālī*) также вызывают к жизни структуры социального взаимодействия. Их появление продиктовано необходимостью решения жизненных проблем населением в условиях крайней стесненности в ресурсах, неэффективности и слабости формальных институтов. Ослабление родовых, религиозных, традиционных механизмов солидарности, а также коррумпированность легальных институтов вызывают к жизни коррупционные структуры (*Mafia Rāj*), где лояльность и соблюдение обязательств обеспечиваются с помощью угрозы насилия.

Для анализа структур, основанных на групповой лояльности и неформальных отношениях, автор использует трехфакторный подход, рассматривая группы интересов в координатах «лояльность», «иерархия», «автономия», которые представляют внешние характеристики группы. Такие неформальные отношения, как *джан-пехчан*, описываются через детерминанты «дружба», «взаимность», «доверие». Данные характеристики можно считать внутренними и субъективными.

Ключевые слова: Индия, неформальные отношения, *джан-пехчан*, *джугад*, мафия-радж, доверие, взаимность

Для цитирования: Графов Д. Б. Неформальные отношения в индийском обществе. Вестник Института востоковедения РАН. 2022. № 3. С. 98–111. DOI: 10.31696/2618-7302-2022-3-098-111

INFORMAL RELATIONS IN INDIAN SOCIETY

Dmitry B. Grafov

The article analyzes the structure of Indian society from the perspectives of social exchange theory and social capital theory, and the structures of solidarity are considered in the context of changes of the caste system. One of the practice of getting favours on the basis of informal relation is *jān-pahchan*. That can be translated as ‘getting something done through someone you know’. This kind of relation is known for years in Indian culture, especially in tribal relations, but then the practice of *jān-pehchan* got the wide acceptance and common usage of in the business as well as in the social relation as the Indian economy turned into a dynamically emerging market.

¹ Графов Дмитрий Борисович, кандидат политических наук, старший научный сотрудник Института востоковедения РАН; graftvc@mail.ru.

Dmitry B. Grafov, PhD (Political science), Senior Research Fellow, Institute of Oriental Studies RAS; graftvc@mail.ru ORCID: 0000-0002-7334-5398.

Such informal ties allow individuals to overcome caste barriers and create social capital. Practices like *jugād* and *dalālī* also create structures of solidarity. Their appearance is caused by the need for the population to solve vital problems, like poverty, lack of resources and weaknesses of bureaucratic institutions. In India, informal relationships on the basis of exchange of favours have a shortage of reciprocity guaranty.

The author offers a three-dimensional approach to the analysis of informal group relationships based on loyalty to the patron. The three main aspects that make up the structure of the group are: loyalty, hierarchy and autonomy of members. These variables can be considered as external determinants. Less hierarchical relationships, well known as *jān-pahchan*, are usually described in the determinants of friendship (*pahcān*), reciprocity (*len-den*) and trust (*bharosā*). These three dimensions can be considered as internal variables and used to describe other network relationships.

Keywords: India, informal relationships, *jān-pahchan*, *jugād dalālī*, *pahcān*, *len-den*, *bharosā*

For citation: Grafov D. B. Informal relations in Indian Society. Vestnik Instituta vostokovedenija RAN. 2022. 3. Pp. 98–111. DOI: 10.31696/2618-7302-2022-3-098-111

Неформальные отношения в индийском обществе менее исследованы, чем аналогичные социальные механизмы в Китае, Корее, Японии или арабском мире. Работ в этой узкой области сравнительно немного. Неформальные отношения в Индии развиты слабее, чем в остальной части Азии. Одна из причин — начавшиеся сравнительно недавно либерализация экономики с отказом от элементов планового хозяйства и модернизация самого индийского общества, социальная структура которого все еще в значительной степени детерминирована системой *варн* и каст [Юрлова, 2018, с. 210–232]. Более того, процессы модернизации оказывает сопротивление общинная и социальная среда [Куценков, 2020, с. 143]. Другая причина слабой и односторонней исследованности неформальных отношений в том, что драйвером внимания к этой теме выступают в первую очередь иностранные бизнес-интересы, которые нацелены на утилитарные выводы [Puffer et al., 2013].

В Индии, как и в других развивающихся странах, неформальные услуги выступают связующим звеном между официальным и неформальным секторами экономики и используются для достижения различных целей: иногда для получения контрактов, разрешений на ведение бизнеса и лицензий, иногда — для предоставления льгот потенциальным клиентам, поставщикам и партнерам. Например, такие операции, как получение разрешений на ведение бизнеса, являются частью формальной экономики, а использование льгот для ускорения подобных операций рассматривается как часть неформальной. Слабость законных, формальных институтов в странах с переходной экономикой фактически вынуждает многих людей использовать практику неформальных отношений [Puffer, McCarthy, Boisot, 2010].

ПРЕДМЕТ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Большинство исследований опирается на теорию социального обмена [Thams et al., 2013], сетевую теорию [Yakubovich et al., 2019] и теорию социального капитала [Teagarden, Schotter, 2013]. Есть попытки концептуализировать наиболее важные аспекты неформальных практик и их влияние на эффективность бизнеса [Berger et al., 2020]. В частности, утверждается, что неформальные связи *джан-пехчан* (*jān-pehcān*) включают в себя три компонента («дружба», «взаимность», «доверие»), которые действуют как триггеры для развития эффективных деловых

отношений. Цель — лучше понять роль *джан-пехчан* как важного механизма управления, влияние этого института на долгосрочную ориентацию и эффективность бизнеса.

Ряд авторов считает ключевым компонентом неформальных деловых отношений высокий уровень духовной вовлеченности и эмоциональной взаимосвязанности, что является органической чертой индийской культуры [Bhattacharjee, Zhang, 2011; Porter, Spencer, Birt, 2003]. Этот подход соотносится с концепцией *джармы*, которая включает в себя идеальные ценности и правильный подход к жизни [Berger, 2014].

Больше исследований посвящено неформальности отношений в городской среде [Radjou, Prabhu, Ahuja, 2012; Roy, 2005]. Однако, как правило, такой феномен, как *джугад* (*jugād*, букв. «инструмент», «неформальный способ решения проблем»), в этих работах изучается не как структура солидарности, а с точки зрения проблем и симптомов неблагополучия формальной экономики и городского хозяйства. Разнообразная сфера неформальной деятельности в крупных городах является частью динамичной, фактически существующей «реальной» экономики, действуя на задворках государственных регулирующих институтов и формальных бюрократических структур [Harris-White, 2003].

С точки зрения теории социального обмена каждый индивид обладает набором качеств, возможностей и активов, которые он может использовать в обмене с другими индивидами для получения сиюминутных и потенциальных (перспективных) выгод. При этом он вступает во взаимодействие и может становиться частью сетевых и групповых (иерархических) структур. Это общая закономерность любых неформальных отношений, будь то Pulling strings (букв. «дергание за нитки») в Великобритании [Smith et al., 2012], или Torpil в Турции [Ledeneva, 2018]. Особенно неформальные отношения развиваются, когда один из участников имеет властный ресурс (приватизация бюрократических институтов), а другая сторона заинтересована в обходе, или ускорении формальных процедур и получении выгоды (разрешение, лицензия, льгота, контракт, должность, бесплатное лечение или образование, информация, другой ресурс / актив).

Выстраивание неформальных отношений может идти разными путями с использованием разных механизмов. Как правило, это родственные связи, связи, подкрепленные позитивным опытом или местом рождения (бывшие одноклассники, друзья, земляки, коллеги). Личный социальный капитал может предлагаться в процессе развития приятельских связей. Такое предложение может включать и конкретную экономическую выгоду как цель развития отношений через личную сеть (networking). Изучение индивидуального механизма установления связей, который опирается на личные качества индивида, а также его привлекательность (статус, богатство, харизму) представляет более серьезную проблему.

На установление и развитие отношений будут оказывать влияние не только принятые в обществе нормы, но и само наличие / плотность подходящих социальных сетей, их прочность (прочность слабых связей), величина структурных разрывов, которые отделяют одну сеть от другой, сочетание экономических и неэкономических действий [Granovetter, 2005, pp. 33–34].

Очевидно, что индивид всегда будет действовать только для защиты или умножения своего материального богатства и / или реализации социальных прав и ценностей. В некоторых случаях мотивом является не материальная или ценностная / этическая норма, а, например, комфорт, спокойствие, социализация, хобби. Таким образом, экономическое поведение индивида может укореняться в его социальных отношениях. Более решаемая проблема в вопросе исследования неформальных связей — учет традиционных, религиозных и социальных факторов, характерных для данного общества.

Цель настоящей работы — анализ неформальных отношений в индийском обществе в рамках сетевой / групповой теории (Grid/Group Theory) и описание их через структурные детерминанты. В качестве таких детерминант (переменных), определяющих социальную структуру, выбраны лояльность, иерархия и автономия субъектов групповых отношений.

СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ

Современное индийское государство с помощью формальных институтов не слишком эффективно управляет различными сферами жизни, в том числе экономикой. Те, кто занят бизнесом, широко используют преимущества, которые дают развитые неформальные связи. По мере продвижения рыночных реформ, развития свободы предпринимательства, а также в связи с серьезными изменениями в межкастовых отношениях [Юрлова, 2017, с. 97–98] все больше используются личные связи и групповая солидарность на основе политических и бизнес-интересов. Как и во многих других странах, где доступ к легальным институтам затруднен из-за отсутствия конкуренции и приватизации формальных институтов, в Индии существуют отношения на основе обмена «услуга за услугу», получение «чего-то через кого-то, кого вы знаете», известные как *джан-пехчан* [McCarthy et al., 2012]. С точки зрения социального обмена, одна сторона обращается к другой за услугой, получает ее, но для поддержания отношений платит лояльностью или возвращает долг ответной услугой. Если соблюдаются правила взаимности и доверия, то взаимовыгодный обмен развивается, увеличивая социальный капитал каждого в этой сети. Люди, связанные такими сетевыми отношениями, представляют социокультурные группы, в которых действуют правила лояльности, доверия и взаимности. С помощью *джан-пехчан* стороны ищут клиентов, партнеров, кредиты, заказы и другие выгоды, которые, по сути, представляют собой перераспределение материальных и властных ресурсов через посредников того, кто может решить проблему. Подобные отношения особенно развиты между менеджерами компаний и сотрудниками правительственные инстанций.

Использование неформальных услуг не только преследует личные цели, но и компенсирует относительную слабость формальных институтов в условиях развивающегося рынка и может переходить в коррупцию [Puffer et al., 2013]. Связи *джан-пехчан* имеют целью не только обмен бизнес-услугами. В этом конструкте есть личная симпатия, а также могут присутствовать семейные интересы, удовлетворение которых позволяет надежнее привязать контрпартнера и скрепить доверие моральными обязательствами. Эмоциональная привязанность (или дружба), возникающая при этом, позволяет говорить о сходстве с китайскими неформальными отношениями «гуаньси». Необходимость поддержания и развития деловых отношений с помощью практики *джан-пехчан* отмечают и менеджеры иностранных компаний, ведущие дела с индийскими партнерами. Конструкт долговременных отношений включает три компонента: признание партнера «своим» или «правильным», т.е. общей идентичности или дружбы — (*pehchān*), взаимность (*len-den*) и доверие (*bharosā*) [Berger et al., 2018].

Однако устанавливаемые связи существуют в культурном и традиционном контексте. Отношения в индийском обществе в большей степени зависят от расширенной семьи, касты, религии и языковой принадлежности, которые определяют ориентацию на отношения внутри и вне группы, что составляет основу *джан-пехчан*. Это проявляется в форме знакомства с кем-то, кто знает кого-то, кто может знать кого-то влиятельного.

Качество межличностных отношений в социальных сетях, позиции в обществе, бизнесе или правительстве определяют социальный капитал как сумму ресурсов, реальных или

виртуальных, которые индивид имеет, обладая сетью институционализированных отношений общих знакомых и способностью устанавливать новые связи с другими акторами, обладающими нужными возможностями [Bourdieu, Wacquant, 1992]. Таким образом, люди, обладающие *джан-пехчан*, скорее всего, будут занимать влиятельные должности в институтах власти и бизнеса или обладать навыками networking.

До либерализации индийской экономики связи *джан-пехчан* в основном использовались для решения бытовых проблем между членами одного рода (расширенной семьи) и опирались на родственные отношения *самбандхи* (*sambandhī*, букв. «связанные», «родичи»), где взаимность услуг является ожидаемой нормой [Zhu et al., 2005]. Родственники помогали друг другу обходить медленные бюрократические процедуры при получении различных разрешений от власти.

Потребность в подобных услугах вызвана, в том числе, противоречиями между правовым и регулирующим режимом государства, которые можно объяснить сильно централизованной бюрократией, унаследовавшей инерционность и негибкость от колониальной администрации. Одним из примеров является оформление недвижимости на родственника или другое номинальное лицо, называемое *benāmīdar*, а сама сделка — *benāmī*. Лицо, заплатившее за недвижимость (в том числе и родственник), остается в тени реальным владельцем [Mitra, 2010, pp. 448–449].

В современной Индии, переживающей трансформацию традиционного уклада, возникают и другие структуры солидарности. В процессе миграции сельского населения в города, вовлечения его в нерегулируемые формы экономической жизни в условиях урбанизации среди бедноты возникла практика обмена опытом и неформального решения бытовых проблем при отсутствии средств — *джугад*. Самые яркие ее проявления — в трущобах и на окраинах городов (использование самодельного транспорта, незаконные способы доступа к водоснабжению и использованию земли). Сам термин может быть образно переведен как «срезание углов», неожиданная идея по решению проблемы путем упрощения (почти как *Life hacking*). Официальным властям не хватает ресурсов для ликвидации или приведения в законные рамки всей гаммы проявлений неформальной активности, направленной на выживание. Власти, с одной стороны, борются с *джугад*, с другой — вынуждены приспосабливаться, чтобы контролировать *джугад* и поддерживать социальный порядок [Chattaraj, 2012]².

Джугад иногда отождествляют с коррупцией, используя как эвфемизм для смягчения безвыходной ситуации, в которой оказались, с одной стороны, бездомные, нуждающиеся, а с другой — власти, не способные справиться с социальной стихией [Jeffrey, Young, 2014]. Некоторые индийские политики возмущены отношением к *джугад* как вынужденной мере для решения социальных проблем, а также самой попыткой затушевать коррупцию термином, вызывающим ассоциацию с ужасным самодельным транспортным средством³. Как структура солидарности *джугад* предполагает обмен опытом и в некоторых ситуациях коллективные действия. Эта практика может порождать групповые интересы, но они не отличаются устойчивой взаимностью. Взаимность, групповая лояльность не являются образующими принципами *джугад*, т.к. индивидуальные интересы могут как совпадать, так и конкурировать.

Слабость и ригидность официальных институтов, отсутствие прозрачных бюрократических процедур породили и другую практику — *далали* (*dalālī*, букв. «посредничество»). Доступ к социальным и государственным услугам для большинства индийцев (особенно в сельской

² One Hundred Thirtieth Report on Benami Transactions — A Continuum. Law Commission of India. 1988. No. 130. URL: <http://lawcommissionofindia.nic.in/101-169/report130.pdf> (дата обращения: 04.05.2022).

³ The Curse of Jugaad. Business Standard, 17 January 2015. URL: https://www.business-standard.com/article/companies/the-curse-of-jugaad-115011601197_1.html (дата обращения: 04.05.2022).

местности и малообразованных) затруднен. В Индии сложился целый класс посредников, зарабатывающих на решении проблем между индивидом и государством. *Далалы* неофициально выступает посредником между обычными гражданами и государством, получая за это «комиссию» [Reddy, Haragopal, 1985]. Использование своих связей в государственных и муниципальных службах приносит коррупционную ренту. Но *далалы* представляют себя честными помощниками, берущими посильную плату за подготовку жалоб, исков, запросов, поиск официальной и юридической информации, чтобы преодолеть запутанные административные процедуры. *Далалы* утверждают, что выполняют «социальную работу» или даже занимаются правозащитной политикой, но индийцы считают их эксплуататорами человеческого горя, хотя и признают, что *далалы* могут облегчить решение проблем.

Однако *далалы* представляют собой не просто «индивидуальных посредников» или «коррумпированных юристов», они—пример колективной солидарности, имеют все черты корпоративного сообщества, осознающего свои коллективные интересы. Число *далалов* огромно (оно пропорционально населению), точных подсчетов произвести невозможно [Manor, 2000, p. 817]. Чем большее индийское общество модернизируется, а различные партии выступают за доступность государственных услуг и общественных сервисов, тем больше появляется посредников, желающих заработать на доверчивых и необразованных людях [Berenschot, 2010]. В штате Уттар-Прадеш *далалы* также известны как «новые политики» (*naya netā*). Они частично взяли на себя функции, которые когда-то монополизировали представители высших каст [Jeffrey et al., 2008].

Далалы образуют совокупность индивидов, связанных групповой лояльностью, обладающих групповыми интересами, они могут оказывать друг другу услуги в расчете на солидарность, но в то же время они конкурируют на рынке посреднических услуг. Там, где *далалы* действительно вступают в сговор с правительственными чиновниками (а не просто утверждают, что делают это), они получают властную ренту от несовершенных властных институтов.

С правовой точки зрения услуги, связанные с *джан-пехчан*, и ответные действия могут представлять коррупцию, но, как правило, получаемая выгода меньше, чем обычно получаемая за взятку. Характер отношений может быть как патронажно-клиентарный, так и симметричный с горизонтальными связями. В обмене услугами могут быть задействованы несколько участников, образующих сеть, которая не исключает и стороннего (внешнего) участника. Это напоминает оказание услуги с использованием родственных отношений в арабских странах посредниками, известными как *Wasset*, организующими связи между не связанными ранее акторами, получающими властную ренту. Но в любом случае структуры солидарности имеют два образующих условия — взаимную выгоду и культурную традицию, превращаясь в законченном виде в некий неформальный институт.

Анализируя *джан-пехчан* с точки зрения факторов, влияющих на прочность связей, необходимо отметить, что индивиды, вступающие в эти отношения, не имеют надежных гарантий ответных действий, т.е. гарантий обязательств. В Китае связи *Guanxi* строятся на репутации человека, укорененного в социальный контекст (земляки, сослуживцы, партнеры, родственники). Невыполнение обязательств (обман) невозможно скрыть, т.к. китайское общество пронизано длинными сетями переплетенных связей. Невозможно скрыть и потерю репутации—это лишает перспектив.

Японское общество тоже является сетевым, но менее динамичным (социальная мобильность затруднена). В неформальных отношениях *Jinmyaku* гарантии соблюдения обязательств также связаны с угрозой «потери лица». Более того, потеря репутации ведет к потере старых

связей и грозит десоциализацией, т.к. построение новых устойчивых отношений в японском обществе затруднено и ограничено связями, заложенными в процессе обучения и карьеры.

В арабском мире прочность неформальных связей *Wasta* гарантируется ответственностью перед родом. Невыполнение обязательств грозит изоляцией от рода, т.к. связи выстраиваются в основном через родственников. Индийское общество в этом смысле не является сетевым — оно разделено общинными, религиозными кастовыми интересами, а поведение внутри групп регламентируется жесткими правилами.

ИЕРАРХИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ С ВЫСОКОЙ ГРУППОВОЙ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ

Другой известный способ гарантий выполнения обязательств — сила или угроза силой. Тогда сетевая структура имеет ярко выраженный центр и иерархию. В этом случае принято говорить о мафии в кавычках или без. В индийском обществе итальянское слово «мафия» укоренилось почти без изменений в виде мафия-*радж* (*mafia rāj*, букв. «правление мафии») или *гунда-радж* (*guṇḍā rāj*, букв. «правление головорезов»). Понятие стало использоваться в конце 1990-х годов в северных штатах Бихар и Уттар-Прадеш, когда сообщения о слиянии преступности и политики приобрели системный характер.

Ситуация в Индии не является уникальной для стран с развивающейся экономикой. Понятие «мафия» в Индии соответствует системе политического и экономического управления, в которой политика, бизнес и преступность находятся в симбиотических отношениях. Симбиоз интересов охватывает государственных чиновников, избранных политиков, бизнесменов, сотрудников правоохранительных органов, профсоюзных и криминальных лидеров. Как правило, в Индии мафиозные структуры обладают властью на уровне городов и штатов, правительственный ведомств, отраслей экономики. К региональной коррупции в большей степени относится термин *мафия-радж*. Если на какой-то территории используется запугивание насилием, говорится о *гунда-радж* или о «законе джунглей (*Jungle Rāj*)» [Singh, Saxena, 2003].

Тема коррупции для Индии очень актуальна, о чем говорят названия партий: Партия борьбы с коррупцией (*Corruption Abolition Party*), Активная антикоррупционная партия (*Anti Corruption Dynamic Party*), Демократический фронт освобождения от коррупции (*Democratic Corruption Liberation Front*). В Индии преступность и политика так же тесно связаны, как преступность и жизнь. 43% членов нижней палаты парламента (*Lok Sabha*) состава 2019 года имели криминальное прошлое⁴, что может вызывать вопросы об адекватном представительстве индийской парламентской системы.

При мафиозном обмене услугами насилие выступает инструментом принуждения, устранения, запугивания, гарантирования обязательств. Премьер-министр Н. Моди пришел к власти, пообещав искоренить коррупцию, но, по данным *Forbes*, по сравнению с 2015 годом коррупции стало больше⁵. Индекс коррупции в Индии с 2015 года, по данным *Transparency International*⁶, только возрастал: 2015 г.— 76; 2016 г.— 79; 2017 г.— 81; 2018 г.— 78; 2019 г.— 80; 2020 г.— 85; 2021 г.— 85.

⁴ The Association for Democratic Reforms (ADR). 2019. URL: https://myneta.info/search_myneta.php?q=corruption (дата обращения: 04.06.2022).

⁵ Corruption Is Still Thriving In Modi's India. *Forbes*, Jan 31, 2019. URL: <https://www.forbes.com/sites/panosmourdoukoutas/2019/01/31/corruption-is-still-thriving-in-modis-india/?sh=3f588ccf74be> (дата обращения: 04.06.2022).

⁶ Corruption Perceptions Index. Transparency International. 2021. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2021> (дата обращения: 14.07.2022).

Криминально-политические образования обычно имеют отраслевые или региональные границы. Достаточно известно о строительной мафии, контролирующей государственные инфраструктурные проекты⁷, земельной мафии, получающей прибыль от продажи земель под застройку на уровне штатов и муниципалитетов. Существуют мафиозные структуры, контролирующие заготовку леса и добычу угля⁸. В угольной мафии исторически центральную роль играет профсоюзное руководство угольной промышленности, чья власть выстроена на кастовой принадлежности [Rao, 1983]. Участие профсоюзов позволяет фальсифицировать трудовые контракты, снижая себестоимость. Официальные контракты с потребителями, наоборот, учитывают завышенные или фиктивные затраты при формировании цены. Местное население привлекается мафией для ручной транспортировки украденного угля к незаконным складам и торговым точкам, также контролируемым мафией⁹.

Мафия-*радж* обычно использует прикрытие на законодательном уровне, придавая законный вид своим бизнес-процессам. Нужные результаты выборов обеспечиваются манипуляциями и давлением неформальных центров власти (организованной преступности). Но внешне легитимные феодальные владения воспринимаются обществом как «очаги» мафиозного господства [Kumar, 2014; Sanchez, 2015].

Таким образом, неформальные групповые иерархические отношения, основанные на лояльности, обеспеченнной насилием, создают гибридные мафиозные системы. Акторы, обладающие государственными, политическими и криминальными ресурсами, как правило, находятся на вершине иерархической группы, у них есть бизнес-интересы (контроль над частью рынка), обеспечиваемые с помощью нелегальных и насильтвенных средств. А использование инструментов политики и насилия как правила должны принять внутренние и внешние акторы [Jaffe, 2013; Bayart et al., 1999]. Лидеры мафии-*радж* часто представляют себя как «робин гудов», не скрывая, что перераспределяют «справедливым» образом государственные ресурсы, на политическом уровне борясь с несовершенным порядком, хотя сами являются лишь частью более широких групп интересов [Michelutti, 2007].

Мы видим довольно большое разнообразие неформальных отношений, которые, тем не менее, существуют, только если удовлетворяют некоторым пограничным условиям. Эти отношения должны:

- приносить выгоду вступившим в них (материальные блага, услуги, безопасность, покровительство);
- обладать взаимностью в течение некоторого времени (актов обмена услугами);
- иметь гарантии, которые обеспечиваются эмоциональными связями со знаком + или — (страх).

Группы, построенные на горизонтальных связях, без жесткой иерархической централизации и принуждения к лояльности могут описываться внутренними структурными характеристиками. Например, отношения *джан-пехчан* могут быть описаны в координатах дружба (*rehčan*), взаимность (*len-den*) и доверие (*bharosā*) [Berger, 2020]. Но использование внутренних детерминант имеет одну проблему — они субъективны и могут отличаться в диадическом восприятии.

⁷ «Contractor mafia not involved in Dubey's murder: CBI report». The Indian Express. 12 August 2006. URL: <https://whistleblowers.wordpress.com/2006/08/13/contractor-mafia-not-involved-in-dubey%E2%80%99s-murder-cbi-report/> (дата обращения: 14.07.2022).

⁸ After water for petrol, Army gets ‘substandard’ wood. The Tribune, Chandigarh. 1 August 2005. URL: <https://www.tribuneindia.com/2005/20050802/j&k.htm#1> (дата обращения: 14.07.2022).

⁹ Purnima S. Tripathi. Coal theft and vote. Frontline. March 11, 2005. URL: <https://frontline.thehindu.com/politics/article30203824.ece> (дата обращения: 14.07.2022).

В «Сетевой / Групповой теории» (*Grid/Group Theory*) [Douglas, 1970] для описания трудовых коллективов (групп, подчиненных определенной задаче) используются две структурные характеристики: правила и отношения (*rules and relationships*). Их сочетание дает четыре типа групп с разными комбинациями параметров («культурой работы»). Первый параметр — закрепленность обязанностей инструкцией. Работник прикреплен к рабочему месту или же автономен. Второй параметр — степень интеграции работников в группу. Сильная группа, работник — часть команды, слабая группа — работники изолированы [Mars, 1982/1994]. Аналогичный подход может быть применен при описании неформальных групп на основе объективных детерминант, в которых происходит обмен ресурсами / услугами.

Переменная L (*loyalty*) — лояльность, преданность групповым интересам, интересам старшего / патрона исключает выход за границы группы и контакты с группами других интересов. Эта структурная переменная образует внешние границы. Переменная H (*hierarchy*) — иерархия, обязанность подчинения по вертикали образует скелет группы. Переменная A (*autonomy*) — автономия, возможность построения связей внутри группы по своей инициативе определяет свободу изменений внутри установленных границ, или инициативное изменение статусов.

В координатах этих переменных можно рассматривать любую структуру, организованную на принципах иерархической — групповой лояльности. Так, для централизованных структур с жесткой дисциплиной и минимальной автономией (типа мафии-радж) получим область структурных характеристик, отражающих поле позиций, которые могут занимать члены группы с минимальной автономией и высокой иерархией (см. Рис. 1).

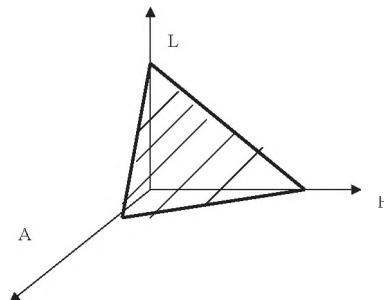


Рис. 1. Область структурных характеристик, соответствующая мафии-радж (материал автора)

Для структур, где отсутствуют жесткие иерархические отношения, а лояльность определяется выгодой, область структурных характеристик, наоборот, будет вытянута по оси *autonomy* (см. Рис. 2).

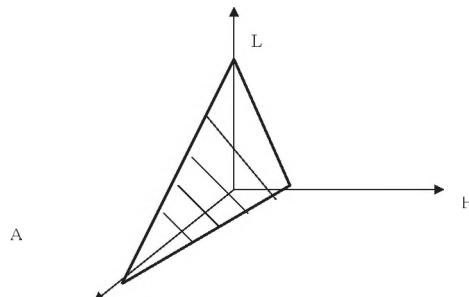


Рис. 2. Область структурных характеристик, соответствующая клиентарно-патронажным отношениям джан-пехчан (материал автора)

На Рис. 3 изображена плоскость структурных характеристик, соответствующая расширенной семье или клану, где иерархия и лояльность общим интересам должны соблюдаться, но их нарушение нередко случается. Это приводит к внутриклановым раздорам и может караться депривацией от рода. В этом случае автономность членов клана хоть и ограничивается традицией, но в меньшей степени, чем в сетевых отношениях *джан-пехчан*, которые требуют высокой лояльности.

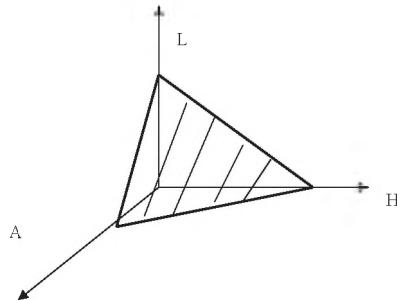


Рис. 3. Область структурных характеристик, соответствующая семейному клану (материал автора)

Внутри любой группы происходит распределение ресурсов и власти. Координаты точек, лежащих в области структурных характеристик, условно выражают положение, которое могут занимать члены группы. Автономность позволяет индивидам устанавливать асимметричные связи и пытаться влиять на распределение ресурсов в свою пользу. Это может происходить из-за несправедливости в распределении ресурсов относительно вклада члена группы (субъективно воспринимаемого или объективного). Отзываются две стратегии: сотрудничество или конкуренция. В первом случае индивиды или группы внутри структур солидарности объединяются, создают параллельные связи, чтобы сообща обеспечить себе больше ресурсов, чем это предусмотрено установленным сверху порядком. Вторая стратегия — конкурировать (конфликтовать) за обладание ресурсами, но уже с пересмотром установленной сверху иерархии.

Если отношения выстраиваются для достижения практического результата (как в *джан-пехчан*), то дружба может появиться в качестве сопутствующей характеристики при удачном развитии отношений, когда обе стороны довольны обменом услугами, считают их равноценными, а отношения обоюдо полезными. Именно взаимность оказания услуги будет иметь большее значение на начальном этапе. Получение подарка или услуги вызывает эмоции, ответную благодарность. Одариваемый может чувствовать себя обязанным, и чувство благородства или расчет побудят его на ответный шаг. В индийской системе ценностей считается, что акт дарения обеспечивает дарителю эквивалентную или большую отдачу не от получателя, а от высших сил, что связано с *кафмой*. Принятие подарка или личной услуги является общепринятой социальной нормой в Индии. В других культурах и определенных стратах даритель может столкнуться с отказом принять подарок. В том числе и потому, что подношение порождает обязательство, т.е. делается с инструментальными целями. Дарение подарков и оказание услуг в индийской культуре не всегда является инструментальным, в отличие, например, от китайских неформальных отношений «гуаньси». Но взаимность важна не только на начальном этапе. Если взаимность одной из сторон будет подвергнута сомнению, это разрушит отношения через снижение доверия.

Доверие, устанавливаемое на начальном этапе именно через инициативную услугу, без ожидания немедленной оплаты, в развитии отношений, может проверяться (измеряться) другими обстоятельствами, например, риском изменения общим интересам — риском заключения

сделки с группой конкурирующих интересов. Если оставить за скобками подобные экстремумы в отношениях, то в Индии культурные паттерны (в том числе сохранение гармонии, преемственности отношений) влияют не только на интересы и приоритеты, но и на подход индивида к отношениям обмена. Доверие в большей степени развивается, когда существует общие опыт, ценности, вера [Sable, 1993]. Существует точка зрения, что для индийской культурной традиции характерно неприятие неопределенности, что подразумевает неприятие риска и делает людей более склонными к формированию доверия и внутригрупповым транзакциям [Lewicki, Bunker, 1996]. Это затрудняет построение связей с иными социальными сетями за пределами структурных разрывов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При всей субъективности диадические характеристики — дружба (*pehchan*), взаимность (*len-den*) и доверие (*bharosa*) — можно считать внутренними детерминантами, описывающими состояние связей между индивидами в группе. С точки зрения внутренних детерминант отношения *джан-пехчан* будут выглядеть следующим образом (см. Рис. 4).

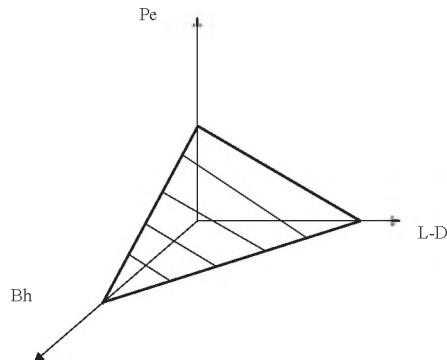


Рис. 4. Область внутренних детерминант, соответствующая сетевым отношениям джан-пехчан
(материал автора)

Еще более сетевые связи, например, между *далали*, отличаются сниженными «дружбой» и «доверием» (см. Рис. 5).

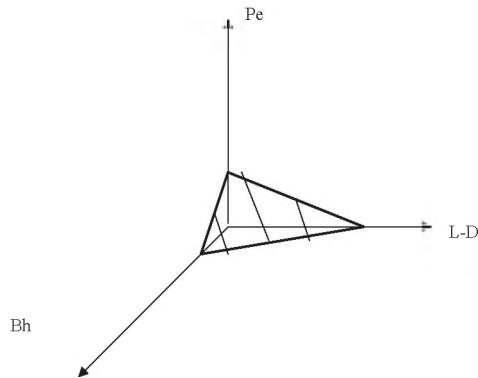


Рис. 5. Область внутренних детерминант, соответствующая связям между далалами (материал автора)

Метод графической визуализации позволяет судить о границах неформальных отношений, сравнивать их друг с другом, понимать пределы этих отношений, когда выход за границы одной или нескольких характеристик приводит к разрушению связей. Это еще более информативно при использовании внешних структурных характеристик: «лояльность», «иерархия», «автономия». Через них можно описать, насколько строги правила соблюдения групповых интересов, насколько жестко регламентированы сверху вертикальные и горизонтальные связи и насколько сохраняется возможность развития связей в инициативном порядке.

Поле структурных детерминант определяет внешнее восприятие. Группа интересов может восприниматься «картелем», «кланом», «лобби», «синдикатом власти» или политической партией. Подобные групповые интересы используют кастовые, общинные, родственные связи, культурные паттерны и могут быть встроены как в коррупционную, так и в демократическую логику. Что касается индийской специфики неформальных отношений, то она в первую очередь связана с несетевым характером индийского социума, по-прежнему разделенного кастовыми, религиозными, общинными интересами. Это приводит к проблеме соблюдения правил и гарантий обязательств в неформальных отношениях. Они не получили какого-то специфического развития в виде социального конструкта (подобного «гуаньси» в Китае), укорененного в культурной традиции. На них лишь наложили отпечаток современные социальные процессы, которые сводят неформальные отношения к обмену услугами или обмену услуги на лояльность.

Литература / References

Куценков А. А. Индия: вопросы модернизации // *Вестник Института востоковедения РАН*. 2020. № 1. С. 135–159 [Kutsenkov A. A. India: Problems of Modernization. *Vestnik Instituta Vostokovedenija RAN*. 2020. No. 1. Pp. 135–159 (in Russian)].

Юрлова Е. С. Касты в Индии // *Труды Института востоковедения РАН*. Вып. 12: Независимая Индия — 70: достижения и проблемы / Ответственные редакторы: Кашин В. П., Рабей С. А., Шаумян Т. А. Институт востоковедения РАН, М., 2018 [Yurlova E. S. Castes in India. *Proceedings of the Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences*. Issue 12: *Independent India—70: Achievements and problems*. Editors Kashin V. P., Rabey S. L., Shaumyan T. L. Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow, 2018. 488 p. (in Russian)].

Юрлова Е. С. Касты в политике. *Религия и общество на Востоке* / Отв. ред. Сарабьев А. В.; Институт востоковедения РАН. М.: ИВ РАН, 2017. С. 97–98 [Yurlova E. S. Castes in politics. *Religion and society in the East*. Ed. Sarabyev A. V.; Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences. Moscow: IV RAS, 2017. Pp. 97–98 (in Russian)].

Berger R. Mastering the art of Jugaad and Guanxi: A western guide to business practices in India and China. *International Journal of Asian Business and Information Management*, 2014. 5(4). Pp.14–22.

Berger R., Herstein R., Netanel D. Doing Business in India. *International Journal of Management and Applied Science*. Vol. 4. Issue-3, Mar. 2018. Pp. 44–47.

Berger R., Bradley R. B., Konward Z., Singhe R. Doing business in Indian: The role of jaan-pehchaan. *Industrial Marketing Management*. 2 March. 2020.

Bayart J., Ellis S., Hibou B. *The Criminalization of the State in Africa*. London: International African Institute in association with J. Currey, 1999.

Berenschot W. On the Usefulness of Goondas in Indian Politics: «Moneypower» and «Musclepower» in a Gujarati Locality. *South Asia: Journal of South Asian Studies*. 2011. 34(2). Pp. 255–275.

Bhattacharjee A., Zhang, L. Cultural toolkit for Indians desirous of doing business in China. *Vikalpa*, 2011. 36(2). Pp. 59–80.

- Bourdieu P., Wacquant L. J. D. *An Invitation to Reflexive Sociology*, Chicago, IL.: University of Chicago Press, 1992.
- Chattaraj S. *Governing Informality: Jugaad Governance in Mumbai*. Blavatnik School Working Paper Series, 2012.
- Douglas M. *Natural Symbols: Explorations in Cosmology*. London: Crescent Press, 1970.
- Gorringe H. *Untouchable Citizens: Dalit Movements and Democratization in Tamil Nadu*. SAGE Publications, 2005.
- Granovetter M. The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *The Journal of Economic Perspectives*. 2005. 19(1). Pp. 33–50.
- Harris-White B. *India working: Essays on society and economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Jaffe R. The Hybrid State: Crime and Citizenship in Urban Jamaica. *American Ethnologist*. 2013. 40(4). Pp. 734–748.
- Jeffrey C., Jeffery, P. and Jeffery, R. Dalit Revolution? New Politicians in Uttar Pradesh, India. *The Journal of Asian Studies*. 2008. 16(4). Pp. 1365–1396.
- Jeffrey C., Young, S. Jugad: Youth and Enterprise in India. *Annals of the Association of American Geographers*. 2014. 104(1). Pp. 182–195.
- Kumar A. *Criminalisation of Politics*. Delhi: Rawat, 2014.
- Ledeneva A. (ed.). *The Global Encyclopaedia of Informality: Understanding Social and Cultural Complexity*, Volume 2. London: UCL Press, 2018.
- Lewicki R. J., Bunker B. B. Developing and maintaining trust in work relationships. In Kramer, R. M., Tyler, T. R. (Eds.). *Trust in Organizations: Frontiers of theory and research* (Pp. 114–139). Thousand Oaks, CA: Sage, 1996.
- Manor J. Small-Time Political Fixers in India's States: «Towel over Armpit». *Asian Survey*. 2000. 40(5). Pp. 883–905.
- Mars G. *Cheats at Work: An Anthropology of Workplace Crime*. London: George Allen, 1982/1994.
- McCarthy D., Puffer S., Dunlap D., Jaeger A. A stakeholder approach to the ethicality of BRIC-firm managers' use of favors. *Journal of Business Ethics*. 2012. 109(1). Pp. 27–39.
- Michelutti L. The vernacularization of democracy: Political participation and popular politics in North India. *Journal of the Royal Anthropological Institute*. 2007. 13(3). Pp. 639–656.
- Mitra A. *Law of Possession and Ownership of Property*. Allahabad: Sodhi Publications, 2010.
- Porter S., Spencer L., Birt A. R. Blinded by emotion? Effect of the emotionality of a scene on susceptibility to false memories. *Canadian Journal of Behavioral Science / Revue canadienne des sciences du comportement*. 2003. 35(3). Pp. 165–175.
- Puffer S. M., McCarthy, D. J., Boisot, M. 2010. Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 34(3). Pp. 441–467.
- Puffer S., McCarthy D., Jaeger A., Dunlap D. The use of favors by emerging market managers: Facilitator or inhibitor of international expansion? *Asia Pacific Journal of Management*. 2013. Vol. 30(2). Pp. 327–349.
- Puffer S. M., McCarthy D. J., Peng M. W. Managing favors in a global economy. *Asia Pacific Journal of Management*. 2013. 30. Pp. 321–326.
- Radjou N., Prabhu J., Ahuja S. *Jugaad innovation: Think frugal, be flexible, generate breakthrough growth*. New York: John Wiley & Sons, 2012.
- Reddy R. G., Haragopal G. The Pyraveekar: «The Fixer» in Rural India. *Asian Survey*. 1985. 25(11). Pp. 1148–1162.
- Roy A. Urban informality: toward an epistemology of planning. *Journal of the American Planning Association*. 2005. 71(2). Pp. 147–158.
- Sanchez A. *Criminal Capital: Violence, Corruption and Making of Class in an Indian Steel Town*. Delhi: Routledge, 2015.
- Sable C. F. Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy. *Human Relations*. 1993. 9. Pp. 1133–1170.
- Singh M. P., Saxena R. *India at the Polls: Parliamentary Elections in the Federal Phase*. Orient Blackswan, 2003.

Smith P. B., Huang H. J., Harb C., Torres, C. 'How Distinctive Are Indigenous Ways of Achieving Influence? A Comparative Study of Guanxi, Wasta, Jeitinho and «Pulling Strings»'. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2012. 43. Pp. 136–151.

Teagarden M. B., Schotter A. Favor prevalence in emerging markets: A multi-level analysis. *Asia Pacific Journal of Management*. 2013. 30. Pp. 447–460.

Thams Y., Liu Y., Glinow M. A. V. Asian Favours: More than a cookie cutter approach. *Asia Pacific Journal of Management*. 2013. 30. Pp. 461–486.

Yakubovich V., Burg R. Friendship by assignment? From formal interdependence to informal relations in organizations. *Human Relations*. 2019. Vol. 72. Issue 6. Pp. 1013–1038.

Zhu Y., Bhat R., Nel P. Building business relationships: A preliminary study of business executives' views. *Cross Cultural Management*. 2005. 12(3). Pp. 63–84.