



Д.Б.Графов

WASTA КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЛЕГИТИМНЫЙ КОНСЕРВАТИВНЫЙ ПОРЯДОК

Дмитрий Борисович Графов — кандидат политических наук, старший научный сотрудник Института востоковедения РАН. Для связи с автором: graftvc@mail.ru.

Аннотация. В статье рассматривается связь между традиционными групповыми (внутрисемейными, клановыми и т.п.) отношениями в арабском обществе, открывающими доступ к властной ренте, и процессами социально-политической модернизации, построения гражданских институтов. Неэффективность или «отклонения» в работе таких институтов правительства арабских стран обычно объясняют национальными особенностями, приверженностью идее нацистроительства и т.п., но никогда — желанием сохранить власть и активности традиционных элит, основу которых составляет групповая лояльность. Одним из распространенных способов доступа к власти с целью приобретения и перераспределения материальных ресурсов и нематериальных выгод в арабском мире служит система связей *Wasta*, базирующаяся на групповой лояльности и клиентарно-патронажных отношениях. Лояльность своей группе, к которой почти каждый принадлежит по рождению либо ввиду неких жизненных обстоятельств, в самом широком смысле обеспечивает интересы индивида. Сетевые и групповые связи *Wasta*, основанные на принципах, противоположных принципам, на которых строится гражданское общество, препятствуют развитию и модернизации общественных и политических институтов.

Если сами отношения *Wasta* уже достаточно структурно исследованы как на микро- (с точки зрения функционирования социальной сети), так и на макроуровне (с институциональной точки зрения), то попытки построения холистической модели, рассматривающей *Wasta* с обеих точек зрения, пока не увенчались успехом. В статье предложена концептуализация *Wasta* как социального капитала, позволяющая представить отношения этого типа как «инвестицию» одного актора и получение «кредита» другим. Эта холистическая модель может быть использована и при анализе других неформальных связей, присущих иным культурам, но также основанных на групповой лояльности и клиентарно-патронажных отношениях и создающих питательную среду для поддержания консервативного порядка.

Ключевые слова: *Wasta*, социальный капитал, групповая лояльность, арабский мир, модернизация

Десятилетие, прошедшее с начала «арабского пробуждения», в очередной раз подтвердило, что транзит власти, даже когда он сопровождается полным сломом «старого порядка», не обязательно приводит к утверждению демократии. «В переживших „весну“ арабских государствах не произошло смены общественно-политического строя (возможно, за исключением Туниса)»¹. Одни режимы продолжают отстаивать принципы национального эссенциализма с присущим ему набором свойств и качеств, включая этничность и идентичность, в других, вроде бы взявших курс на гомогенизацию социальных систем, традиционные акторы встраиваются в гибридные политические системы. Происходит эрозия не патриархальных устоев, а заимствованных институтов².

¹ Звягельская 2015: 108.

² Кузнецов и Салем 2016.

Трудности модернизации восточных обществ, укоренения в них демократических институтов и гражданского общества, либерализации экономики, как правило, обусловлены обычаями, закрепляющими представление о власти как об источнике благ, законным правом на которые обладают те, в чьих руках она находится (вне зависимости от того, о ком конкретно идет речь). Одним из таких обычаев, или культурных паттернов, является способ получения властной ренты в арабских странах, известный как *Wasta*. Этот термин, образованный от арабского слова *Wāsiṭah* (واسطة), обозначает посредничество и референтен как действию, так и лицу, его совершающему. Возникающие при этом отношения именуются *Wasata*, что значит посредничать, искать середину или компромисс³. *Wasta* есть механизм обретения некоего блага за счет родственных или дружеских связей в обход законных процедур. Таким благом может быть госконтракт или победа на выборах, преимущество в бизнесе, лучшее лечение и образование, синекура или просто работа, документ или разрешение от властей и даже согласие родителей потенциальной невесты на брак⁴. Конечно, к этому механизму принято прибегать в важных делах, при решении бытовых вопросов он обычно не задействуется.

³ Cunningham and Sarayrah 1993.

⁴ Hutchings and Weir 2006.

От примитивного nepотизма *Wasta* отличается длиной цепочки, требующей появления посредника, которому и принадлежит решающая роль. Известно, что *Wasta* иногда использовалась для примирения воюющих племен, что достигалось путем привлечения племенных вождей, способных выступить в качестве посредников между ними⁵. Во времена Британского мандата над Палестиной и Трансиорданием именно *Wasta* открывала племенным вождям доступ к ресурсам британской администрации (через эмира Трансиордании и других местных лидеров, союзных британским чиновникам). Получив такой доступ, эти вожди сами превращались в посредников (*Waseet*), перераспределявших эти ресурсы по своим племенным цепочкам, тем самым обретая и сохраняя власть и легитимность⁶.

⁵ Al-Ramahi 2008.

⁶ El-Said and Harrigan 2009.

⁷ Mohamed and Hamdy 2008.

⁸ Nimri, Bdair, and Al Bitar 2015.

В современных условиях речь обычно идет о вмешательстве покровителя в интересах клиента с целью получения им выгод от третьей стороны, на которые в противном случае он не мог бы рассчитывать⁷. Например, как показывают исследования⁸, плохая работа государственного

⁹ Loewe, Blume, and Speer 2008.

¹⁰ Mohamed and Hamdy 2008: 1.

Социальный капитал в системе неформальных связей

¹¹ Loewe, Blume, and Speer 2008.

¹² Ta'Amnha, Sayce, and Tregaskis 2016.

¹³ Sidani and Thornberry 2013: 76.

сектора в Иордании во многом объясняется тем, что при назначении на высокооплачиваемые должности и продвижении по службе ключевое значение там играют связи. Многие иорданские государственные служащие получают свои места благодаря Wasta⁹. В отношениях этого типа, как правило, возникает иерархия. Просящее об услуге лицо оказывается в положении клиента, а благодетель выдвигается на роль патрона¹⁰.

Можно выделить два типа Wasta. Первый основан на использовании родственных связей и обусловлен особым местом семьи, клана, племени в арабском обществе. Второй предполагает подключение друзей или знакомых, занимающих высокое положение во власти. С появлением в арабских странах институтов и бюрократии западного образца распространение Wasta этого типа заметно выросло¹¹.

Wasta тесно связана с определяющим значением семьи в арабском обществе и может считаться культурным паттерном. Ожидание, что родственники «подключат» Wasta, убеждение, что без Wasta не получится решить ни один вопрос, хоть как-то касающийся властей, закона или бизнеса, свойственны в арабской культуре почти всем. Wasta — неписанный социальный контракт, традиция сотрудничества и обязательств между членами семьи или группы. Это не просто фаворитизм или коррупция, но культурный стержень, неразрывная связь индивида с семьей и племенем, обеспечивающая социальную сплоченность¹². Основа nepотизма и Wasta одна: тот, кто возвысился, должен поделиться с членами семьи или группы, и они вправе рассчитывать на часть ресурсов, к которым получили доступ другие члены клана.

Хотя племенное управление уже редко встречается в арабском мире и государственные институты на базе рационально-легальной бюрократии присутствуют в большинстве арабских стран, арабы воспринимают эти институты как формальные и ориентированные на личную выгоду тех, кто занимает властную позицию и получает властную ренту (в том числе с помощью Wasta). Считается неестественным, даже неэтичным не использовать свое влияние и положение в обществе в собственных интересах и к пользе своей группы. Наличие Wasta — это то, чем можно хвастаться; человек, у которого нет Wasta, вызывает жалость¹³. Обладающие Wasta получают в глазах общества организационную легитимность. Плоды ее применения уже не рассматриваются как «везение». Восприятие человека, задействующего Wasta, сродни восприятию полицейского, судьи, чиновника. Инструмент его власти фактически узаконен. Возникает система властных отношений, параллельная официальной, а официальные процедуры становятся декоративными.

Wasta обладает двумя ключевыми признаками, предполагая использование (1) клиентарно-патронажных отношений для создания социального капитала и (2) сетевых отношений для применения и приращения этого капитала. Подобные связи и формируемый ими социальный капитал известны и в других культурах. В Китае соответствующий

¹⁴ *Michailova and Worm 2003.*

¹⁵ *Colignon and Usui 2003.*

¹⁶ *Horak and Taube 2016.*

¹⁷ *Williams and Yang 2017.*

¹⁸ *Duarte 2006. См. также Neves Barbosa 1995.*

¹⁹ *Velez-Calle, Robledo-Ardila, and Rodriguez-Rios 2015.*

²⁰ *Michailova and Worm 2003.*

²¹ *Smith et al. 2012.*

²² *Horak and Tuabe 2016.*

²³ *Hofstede 2011.*

²⁴ *Список стран с наивысшими значениями PDI открывает Малайзия (104), за которой следуют Филиппины (94), Россия (93) и Мексика (81). PDI Египта и Ирака — 80. Для сравнения: в Ирландии этот показатель составляет 28, в Новой Зеландии — 22, в Дании — 18, в Австрии — 11.*

²⁵ *Alsarhan and Valax 2021.*

феномен обозначается термином *Guanxi*¹⁴, в Японии — *Aamakudari*¹⁵, в Южной Корее — *Yongo, Yonjul, Inmaek*¹⁶, в Болгарии — *Връзки*¹⁷, в Чили — *Pituto*, в Бразилии — *Pistolão* и *Jeitinho*¹⁸, в других латиноамериканских странах — *Compadrazgo*¹⁹. Сходную природу имел и получивший широкое распространение в Советском Союзе (и в редуцированном виде сохранившийся в современной России) *блат*²⁰. Практики помощи «своим» в замкнутых стратах существуют даже в Великобритании, где их называют «*pulling strings*»²¹.

Схемы приобретения и использования социального капитала, основанного на групповых и сетевых связях, в разных культурах неодинаковы. Например, китайская *Guanxi* и корейская *Yongo* представляют собой устойчивые социальные конструкты, базирующиеся на долговременных групповых отношениях. Они относительно закрыты для посторонних, развиваются и поддерживаются через взаимные услуги, порождающие доверие и надежность, что служит главным фактором сплоченности сети²². Вместе с тем у *Guanxi* и *Yongo* есть своя специфика. *Guanxi*-связи носят утилитарный характер, ориентированы на достижение цели и предполагают верность руководителю (патрону), что соответствует установкам конфуцианства. В свою очередь *Yongo* стоит скорее на обмене услугами, нежели на строгой иерархии. Что касается *Wasta*, то ее корни кроются в трайбализме. При этом *Wasta* в большей мере сетевая структура, а *Guanxi* — групповая.

Страновые различия могут заключаться в механизмах установления подобных связей, их природе, способе получения (распределения) выгоды. Немаловажную роль играет и то, насколько иерархичным является общество, насколько «вертикализирована» в нем власть. Чем иерархичнее общество, тем больше там ценятся связи, ведущие наверх. В соответствии с моделью культурных измерений Герта Хофстеде, степень иерархичности измеряется через дистанцированность от власти²³. Согласно индексу дистанции власти (*Power Distance Index — PDI*), арабские государства относятся к числу стран с наибольшей концентрацией власти²⁴. Высокие значения *PDI* предполагают социальное и экономическое неравенство, неравномерное распределение доходов, масштабную коррупцию и автократическое правление. Учитывает индекс и «трепет» подчиненных перед начальником, то есть дистанцию между иерархическими уровнями власти. Например, *PDI* Иордании — 70. И хотя на официальном уровне там провозглашается равенство возможностей, в том числе в замещении государственных должностей, доступ к ним в иорданском обществе построен так, что для получения хорошего места необходимы связи. Формально выдвижение и отбор кандидатов осуществляются через публичные объявления и объективную оценку, но иорданцы не доверяют общественной службе занятости и знают, что без *Wasta* им не обойтись²⁵.

Исследование *Wasta* представляет интерес с двух точек зрения. Во-первых, оно облегчает концептуализацию неформальных типов групповой лояльности и порождаемого ими социального капитала, а во-вторых,

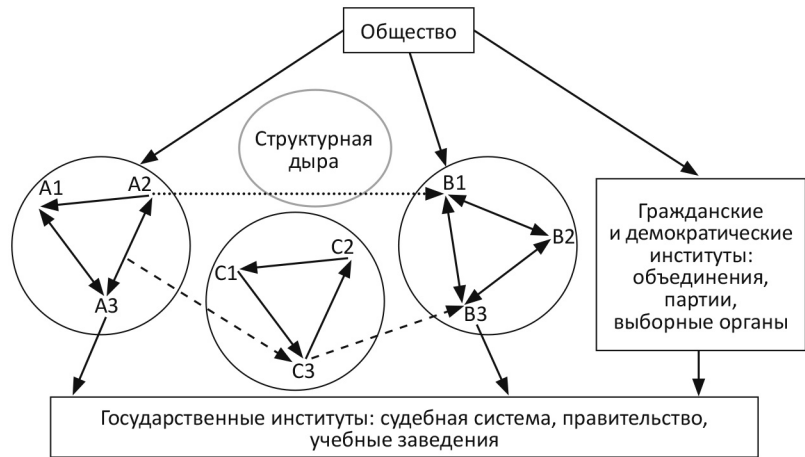
позволяет понять, в какой мере подобные практики препятствуют реформированию стран арабского мира и их демократизации.

В арабских странах, даже вставших на путь модернизации, индивиды ведут себя не так, как в гражданском обществе. Анализируя саудовское общество, Тим Ниблок указывает, что человек там «предан прежде всего своей семье, затем своему племени, и лишь в последнюю очередь своей стране. Непотизм — это добродетель, и человеку было бы стыдно отказать в помощи близкому родственнику или не дать ему работу»²⁶. В отсутствие должным образом функционирующего правительства общинные инстинкты арабской уммы заставляют больше полагаться не на него, а на свои семьи, группы, кланы. Такие страны можно назвать государствами без граждан. Wasta создает свой легитимный порядок.

Концептуализация Wasta как социального капитала опирается на институциональный и сетевой подходы. Схема действия традиционных механизмов влияния как средства доступа к властной ренте в обход рационально-легальных институциональных процедур, соответствующих гражданскому обществу, представлена на рис. 1.

²⁶ Niblock (ed.) 1982: 181.

Рисунок 1 Действие традиционных механизмов влияния как средства доступа к властной ренте в обход институциональных процедур



A1, A2...

B1, B2... — группы (семья, род, клан, племя), с которыми идентифицируют себя акторы
C1, C2...

← — внутригрупповые связи, создающие внутренний социальный капитал

- - - — связи «брокеров влияния», создающие внешний социальный капитал

..... — слабые связи с акторами других групп, также создающие внешний социальный капитал

Провозглашение официальными властями курса на реформы, обеспечение равного доступа к гражданским сервисам и госслужбе могут породить напряженность между семейными и общественными обязательствами (что отражает конфликт идентичностей архаики и модерна²⁷). Тем не менее, пытаясь получить доступ к властной ренте, акторы группы А и В будут действовать в обход формально-легальных процедур, через свои групповые связи. Если существующего в рамках внутрисетевых отношений в группе А социального капитала окажется недостаточно, могут быть привлечены ресурсы Wasta группы В (и наоборот), что приведет к усилению межгрупповых связей и, как следствие, к проявлению новой социальной структуры. В результате объединения отдельных семейно-племенных сообществ может сформироваться политический клан, контролирующей экономические структуры или даже государственные институты.

²⁷ *Jabra and Jreisat 2009.*

Социальный капитал, обязанный своим появлением внутригрупповым Wasta-ресурсам, принято называть внутренним связывающим²⁸. Его источником служат прочные связи между членами одной и той же группы (А1, А2, А3...), и образуется он, как и сами внутриобщинные сети, в семьях, этнических и иных группах, объединенных общими идентичностями, интересами и/или местом проживания. Этот тип социального капитала обеспечивает членов группы важными материальными и социальными благами, помогая им выжить. Внутренний капитал работает на сближение людей, которые уже знают друг друга²⁹.

²⁸ *Gittell and Vidal 1998.*

²⁹ *El-Said and Harrigan 2009.*

Второй тип социального капитала, внешний связывающий (переходный, трансграничный), возникает, когда в поисках Wasta группы находят «структурную дыру», то есть «пустое пространство» между группами³⁰, и устанавливают трансграничную связь. Подобного рода социальный капитал выражается в «слабых связях» между членами различных групп, которые помогают им продвигаться вперед, преодолевая разрыв между отдельными сетями. Преодоление этого разрыва означает размещение своего социального капитала «на внешнем рынке». Торговля услугами за пределами «структурной дыры» придает социальному капиталу новое качество³¹. Принято считать, что внутренние связи используются главным образом для защиты интересов, а внешние — для их продвижения³².

³⁰ *Burt 2005.*

³¹ *Granovetter 2005.*

³² *Berger et al. 2014.*

Индивидов, которые в погоне за Wasta развивают связи с другими группами, можно назвать «брокерами влияния» (Waseet). Если потворство членам своей группы имеет *ценностно-рациональную* природу, то обмен влиянием за пределами родственной (клановой) группы уже оказывается *целерациональным* в веберовском смысле слова. Пользуясь эксклюзивной возможностью контактов с другой группой, Waseet повышает свой статус и приобретает дополнительный капитал, обеспечивая членов обеих групп новой информацией и доступом к ресурсам, которых те были лишены. Наличие внешних связей становится особенно ценным, когда они сосредоточены в руках немногих. Сила «брокера» определяется его способностью обменивать необходимые другим блага на ресурсы и влиять на тех, кто в этих благах нуждается. Чем более закрытыми являются группы, тем большим влиянием пользуется Waseet.

Таким образом, индивид действует не в формально-легальной парадигме, а в существующей бок о бок с ней патримониальной клиентарно-патронажной. Это негативно сказывается на официальных институтах. Возникают не отдельные акторы, а класс людей, создающих в обществе параллельные центры власти, доступ к которым базируется не на равенстве возможностей, провозглашаемом законами, а на *Wasta*. «Брокеры влияния» пользуются уважением, что позволяет им находить новых партнеров, обладающих авторитетом в других группах, тем самым еще больше повышая свой статус и капитал³³. Внешний социальный капитал, добываемый *Waseet*, превосходит по весу внутренний. Плоды каждой медиации умножаются на два, поскольку засчитываются как одной группой, так и другой. При этом особый пиетет вызывают «брокеры», действовавшие бескорыстно, даже если их посреднические усилия не увенчались успехом³⁴. Отсюда следует, что социальный капитал, приобретаемый с помощью *Wasta*, может быть скрытым и не всегда поддается количественной оценке.

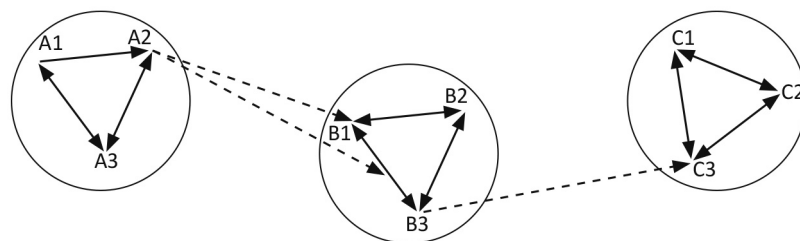
³³ Al-Ramahi 2008.

³⁴ Cunningham and Saryarah 1993.

Привнесенные в арабское общество легально-рациональные институты не заработали так, как их западные аналоги, и одним из следствий модернизации там оказалась потребность в трансгрупповых контактах и спрос на «брокеров влияния». В условиях, когда приращение социального капитала происходит через активность за пределами группы, стать *Waseet* стремятся многие. Поэтому связанные *Wasta* группы не выглядят слишком закрытыми и легко могут завязывать отношения с чужаками в надежде, что когда-то в будущем это принесет выгоду. Предлагая свое посредничество, *Waseet* обещает любую помощь, но рассматривает свои действия прежде всего как процесс построения связей. Для участников взаимодействия *Wasta* — не только средство, но и ритуал, демонстрация сплоченности и организационных возможностей. И если цель *Wasta* — конкретный результат, то цель *Waset* — повышение своего места в иерархии. Поскольку сети *Wasta* не закрыты наглухо, а постоянно развиваются, «брокеры влияния» легко считывают «сигналы», транслируемые *Waset* других групп. В медиационную цепочку могут входить и члены нескольких групп³⁵ (см. рис. 2).

³⁵ Ibidem.

Рисунок 2 Приобретение и использование *Wasta* с точки зрения теории социального капитала и трансгрупповых отношений



Сложность концептуализации Wasta — и социального капитала, основанного на связях, *per se* — объясняется отсутствием сколько-нибудь надежных способов количественной оценки подобного рода капитала. Путь к преодолению этой проблемы, на наш взгляд, открывает предлагаемый ниже подход, позволяющий смоделировать процесс развития связей и социального капитала на основе баланса интересов акторов.

Социальный капитал, создаваемый Wasta (как и другими отношениями в неформальных группах влияния) может быть выражен через число связей (n) конкретного индивида, помноженное на влияние (P) каждого из акторов, к которым данные связи ведут. Например, в ситуации, отраженной на *рис. 2*, A2 может кроме двух связей внутри своей группы использовать и две связи в группе В, что повышает его акции в глазах В1 и В3, имеющих лишь по одной связи в группе С. Что касается акторов С1, С2, В2, А1, А3, то они вообще лишены внешних связей.

На первый взгляд представляется очевидным, что социальный капитал актора А будет зависеть от влияния актора В, к которому он может обратиться, а также от силы связи с ним (S). В данном случае *сила* связи фиксирует «рабочее» состояние последней (как часто эта связь задействуется и насколько пригодна к использованию). Это величина непостоянная и зависит от обстоятельств, в том числе личных, отражающихся на выполнении запроса об услуге. Слабая связь даже с очень влиятельным актором может оказаться менее результативной, чем сильная с тем, чье влияние заметно ниже. Таким образом, социальный капитал индивида будет пропорционален сумме произведений показателей влияния и силы связей конкретных акторов, входящих в его группу (или сеть):

$$C = S_1 \times P_1 + S_2 \times P_2 + \dots S_{n+1} \times P_{n+1}.$$

Однако есть и другие факторы, влияющие на потенциал связи. Например, «баланс счета», или взаимозачет услуг. Если услуга была оплачена, условный коэффициент (K) равен единице. Если же актор В чувствует себя в долгу перед актором А, следует ожидать от него большей готовности оказать тому встречную услугу. В этом случае $K > 1$. И наоборот, слишком частые обращения актора А к актору В без «отдачи» говорят о непогашенном «кредите» и выражаются через $K < 1$.

Требуют учета и отношения «патрон — клиент». Если просьба обращена от патрона к клиенту, услуга будет оказана со 100-процентной вероятностью (коэффициент $M = 1$). Когда об услуге просит клиент, вероятность «отклика» ниже ($M < 1$).

С помощью специального коэффициента (R) следует учитывать также надежность партнера («подведет — не подведет»), его способность добиваться результата («выполнит — не выполнит»). Надежный ответственный партнер может оказать услугу, даже если «баланс счета» отрицательный.

Отдельный коэффициент должен отражать такую характеристику связи, как важность услуги. Важность (значимость, особое качество просьбы), конечно, понятие субъективное, но лишь до определенной степени. Очевидно, что не со всякой просьбой можно обратиться к высокопоставленному лицу. Бывают ситуации, когда критически важную для индивида услугу ему способен оказать партнер с относительно невысоким потенциалом влияния.

Кроме того, нельзя забывать, что важность услуги оценивается субъективно с двух сторон, что может порождать дисбаланс в оценке. Просьба об услуге, с которой актер А обращается к актору В, равнозначна просьбе о совершении некоего действия, выполнении некоей работы. Эта работа может быть простой или сложной, отсюда уместно сравнение с учетом работы в физике при перемещении определенной массы на то или иное расстояние. Сама «масса» (важность услуги) может быть велика, а усилия по ее перемещению (хлопоты для актора В) — небольшими, и наоборот. Таким образом, работу по оказанию услуги (W) можно выразить формулой: $W = I$ (важность) \times L (усилия). Другой принципиальный момент: если для актора А услуга будет означать кредит, то для актора В — инвестицию в поддержание связи. Между тем оба ее параметра (I и L) могут оцениваться ими по-разному. В глазах одного из них услуга может выглядеть незначительной, тогда как в глазах другого — существенной, что будет создавать асимметрию оценки истраченного и полученного займа капитала. Подобная асимметрия может сказаться на прочности связей и даже повлечь за собой обвинения в нарушении обязательств и санкции.

Не следует упускать из вида и то обстоятельство, что в таких отношениях, как *Wasta*, помимо инструментальных мотивов, есть и эмоционально окрашенные, с трудом поддающиеся концептуализации и количественной оценке. Субъективность присутствует и в самой оценке капитала, полученного с помощью *Wasta*. Оценка актором А своего социального капитала и места в иерархии может не совпадать с оценкой актора В или С. Эта величина объективно динамическая, которая проявляется и реально оценивается исключительно в ходе постоянной практики. *Wasta* — это актив, чья полная цена обнаруживается только после воплощения в действие. Акторы, которые хотят использовать свой социальный капитал, должны быть деятельны и не демонстрировать приверженности принципу *quid pro quo*. *Wasta* проявляет свою истинную стоимость и «доходность» во времени. Чтобы развить *Wasta*, индивид должен действовать как *Waseet*³⁶. Именно внешняя динамическая составляющая *Wasta*, а не статическая субъективная (потенциал) определяет величину социального капитала индивида в глазах окружающих. Для учета внешней оценки социального капитала вводится коэффициент D . Он равен единице, когда индивид оценивают члены его группы. В ситуации, когда активный член группы выходит за ее пределы в поисках контактов с другой группой как *Wasset*, $D > 1$.

³⁶ *Sa'ad and Weir*
2020.

В итоге общая формула социального капитала, основанного на связях, будет выглядеть следующим образом:

$$C = W \times D (S_1 \times P_1 \times K_1 \times R_1 \times I_1 + S_2 \times P_2 \times K_2 \times R_2 \times I_2 + \dots S_n + 1 \times P_{n+1} \times K_{n+1} \times R_{n+1} \times I_{n+1}).$$

Групповая (сетевая) природа социального капитала не позволяет полностью отделить индивидуальный капитал от группового. Часть группового социального капитала переходит к индивиду, так как он участвует в его создании и пользуется защитой группы. Чем влиятельнее группа, тем больше она усиливает социальный капитал своего члена (подобно тому как место работы может повышать ценность специалиста). В обществах с развитыми коллективистскими традициями эта невыделяемая личная доля в групповом капитале может даже превосходить индивидуальный социальный капитал. Закрытые группы с высоким уровнем обобществления или делегирования личного социального капитала более прочны и эффективны. В отличие от таких групп, в группах открытых личный социальный капитал делегируется без надежных гарантий (это характерно и для коллективных действий в конкурентной политической системе). Но и отдача на вложенные усилия в случае успеха там может быть значительно выше.

**Влияние
неформальных
групповых
интересов
на либерализацию
экономики
и демократизацию
общества**

В закрытых группах, основанных на коллективной лояльности, не возникает известного «эффекта безбилетника». В западном обществе при мобилизации граждан ради достижения коллективных целей всегда находятся люди, которые со временем понимают, что нет смысла со всеми вместе за что-то активно бороться. Плоды победы будут общими, и они все равно ими воспользуются, не неся при этом никаких издержек. Работоспособность открытой группы также зависит от степени справедливости распределения коллективного блага. Чем больше полученное благо соответствует ожиданиям индивида, тем эффективнее он будет работать. «Гражданский активист» может оказаться недоволен соотношением собственных издержек и выгод с аналогичными показателями у коллектива. Он может счесть, что от вложенных усилий он получает пропорционально меньше, чем группа³⁷. При неформальных групповых отношениях, основанных на патримониальной коллективной лояльности, таких проблем нет. С одной стороны, обычаи и деспотия не оставляют человеку выбора, с другой — гарантии, закрепленные в обычаях и установленном порядке, обеспечивают вознаграждение усилий при соблюдении лояльности. Выбор неформальных групповых отношений отвечает рациональному поведению. Групповая солидарность генерирует преимущество как члена группы перед «чужими», так и самой группы перед другими коллективными акторами, позволяя решать разнообразные задачи. Социальный

³⁷ Олсон 1995: 27.

капитал, подобно энергии, можно разложить на потенциальную и кинетическую части. Потенциальный социальный капитал отражает статус (число равностатусных связей) и возможность его конвертации в кинетический социальный капитал, который является эквивалентом текущей материальной выгоды.

³⁸ *El-Said and Harrigan 2009.*

³⁹ *Sidani and Thornberry 2013.*

В большинстве стран арабского мира социальное доверие вне обычаев практически отсутствует, а готовность распространять доверие на людей за пределами расширенной семьи сильно ограничена³⁸. В этих условиях едва ли приходится удивляться тому, что опора на *Wasta* оказывается стандартным решением в таких делах, как поиск работы и карьера³⁹. Как следствие, *Wasta* благоприятствует людям с относительно низким профессиональным и интеллектуальным уровнем. Человек, получивший должность благодаря *Wasta*, не имеет мотивов лучше трудиться, так как его служебное положение и карьерные перспективы тоже зависят именно от нее.

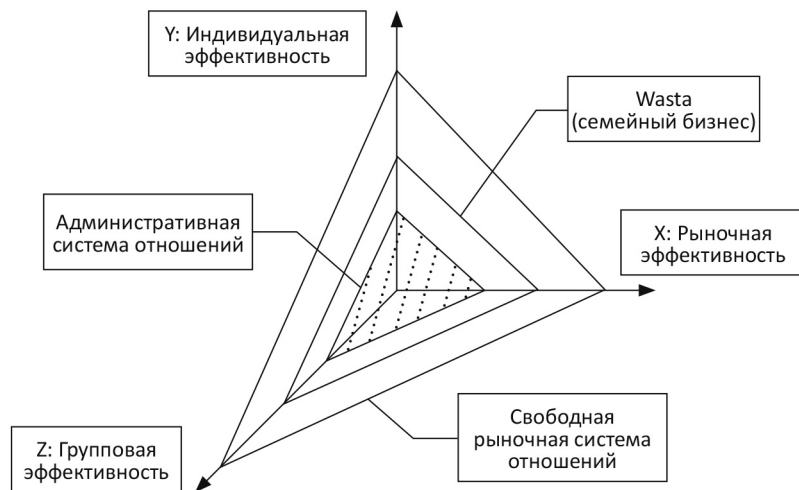
⁴⁰ *Barakat 1993.*

В плане продвижения семейных интересов в бизнесе влияние *Wasta* не столь негативно. Семейный бизнес позволяет обеспечить родственников работой, дать им ощущение надежности и защищенности. Способствуя поддержанию семейных ценностей, подобный бизнес играет также важную роль при передаче наследства. Семейные предприятия более устойчивы к внешним воздействиям, в том числе к попыткам захвата и кризисам⁴⁰.

В западном обществе закон есть традиция, в обществах восточных традиция есть закон. Система, основанная на nepoтизме, как и любая другая неформальная организация, созданная на принципах групповой лояльности с целью доступа к ресурсам, не может привести к полному краху института (бизнеса), на котором паразитирует. Если такая система хорошо работает с точки зрения неформальных групповых интересов, то будет развиваться она, а не институты гражданского общества. Она консервативна и является источником консерватизма. Поэтому в восточных обществах переход от традиционной «бюрократии», пронизанной кумовством, к рационально-легальной форме управления, базирующейся на ценностной рациональности и рациональности цели, где-то не произошел, а где-то не завершился. Это незавершенное состояние породило гибридные формы отношений собственности и власти.

Чтобы представить, какое место занимает система отношений, формируемая на основе *Wasta*, по сравнению с либеральной (рыночной) и командно-административной, воспользуемся условной системой координат, осями которой выступают индивидуальная (X), групповая (Y) и рыночная (Z) эффективность (см. *рис. 3*). Площади образуемых треугольников будут отражать степень риска (неустойчивость) каждой из систем. Как видно из рисунка, система отношений на основе *Wasta* более устойчива, нежели рыночная, хотя и уступает в этом плане командно-административной.

Рисунок 3 Система отношений, формируемая на основе Wasta, в сравнении с либеральной (рыночной) и командно-административной системами отношений



Непотизм и Wasta напрямую отражают характер собственности в арабском обществе. Власть, возведенная в абсолют, приводит к тому, что собственность не может существовать как общественная, корпоративная или государственная. Она может быть защищена и передана через семью либо находиться в руках суверена. А государство в его западном рационально-легальном понимании есть источник властной ренты для получивших (купивших) статус чиновника. Патримониальная традиция заключается в вере в незыблемость и безальтернативность сложившегося положения вещей. Почвой для Wasta как легального порядка служит не только nepotism, но и другой социальный феномен, известный как асабийя. В переводе с арабского «асабийя» (asabiyyah, عصبية, ṣaṣabīya) означает «чувство группы» или «солидарную сплоченность», преданность определенному сообществу независимо от обстоятельств⁴¹. По сути, речь идет об осознании группового единства во имя общей цели. На этой концепции солидарности базируется трайбализм. Но асабийя порождает два важных следствия — разделение на «своих» и «чужих» («других») и моральную легитимацию любых действий в интересах «своих». Между «своими» возникает определенный набор обязательств и ожиданий. Это основа всех систем групповой лояльности, включая Wasta.

⁴¹ Weir 2007: 191.

⁴² Патнэм 1996.

⁴³ Weir 2007: 191.

⁴⁴ Демченко 2018.

ибо зародилась до возникновения наций. Так, развитие прочных общественных взаимосвязей, базировавшихся на гражданской вовлеченности, восходящей к средневековым гильдиям, способствовало социально-политическому прогрессу итальянского Севера, существенно обогнавшего итальянский Юг, где социальный капитал оставался во владении семей и кланов⁴². И сейчас групповой социальный капитал противостоит общественному. Асабийя может рассматриваться как эрзац «общественного договора». При этом сегодня она уже не конгруэнтна интересам племени или кровному родству. Это более универсальная солидарность, это безусловная лояльность группе, которая в самом широком смысле обеспечивает интересы индивида, но принадлежность к которой не обязательно определяется рождением⁴³. Здесь кроется принципиальное отличие от гражданского общества, которое возникает из индивидов, перешагнувших границу «свой—чужой» и перешедших от узких групповых интересов к гражданским, национальным, когда индивидуальный интерес реализуется через общественный. Асабийя и произрастающая на ней Wasta создают консервативный порядок. Даже там, где институты кажутся сходными с западными, они не идентичны им в сущностном отношении и не могут считаться частью модерна (при всей его «множественности»). В таких вроде бы «светских» странах, как Ливия при Муаммаре Каддафи, Ирак при Саддаме Хусейне, монархии Персидского залива, Иордания, Марокко, «традиционные группы оказались соединены с системой администрирования, военной организацией и службами безопасности, обеспечивая устойчивость государства и поддержку режима, который укреплял свою легитимность путем распределения ресурсов и предоставления доступа к власти»⁴⁴.

Заключение

Если модернизацию институтов и создание гражданского общества можно связать с увеличением общественного социального капитала, то подмену этих институтов и самой бюрократической машины групповыми интересами лояльных друг другу индивидов следует рассматривать как приватизацию социального капитала. Индивиды, объединенные отношениями Wasta, способны сплачиваться против остальных членов общества и других групп. Чем сплоченнее группа, чем выше ее закрытость для посторонних и социальная ригидность, тем большим влиянием обладает она в социальном пространстве. Связанные такими отношениями испытывают чувство обязанности и долга, измена которым чревата стрессом и социальной изоляцией. Подобного рода коллективные структуры определяют повседневное мышление и поведение. Не правительство и общественные институты формируют представление о коллективном благе. Коллективное благо принадлежит семье, клану — и еще в большей степени тому, кто, обладая властью, распоряжается этим благом в интересах «своих».

Wasta является и нормой, и ценностью, она отражает представления, доминирующие в головах людей. Моральная легитимность групповой

лояльности чрезвычайно сильна и противостоит рационально-легальной легитимности западных институтов. В странах с устойчивыми гражданскими институтами тоже могут возникать связи, основанные групповой лояльности. Но в европейской культуре родовая (клановая) лояльность редуцирована и трансформирована обществом модерна, лидерство реализуется в политических формах, интересы персонализированы. Wasta есть способ противодействия данным процессам. Мобилизуя последователей, обладатели Wasta действуют политически. Цель одна — сохранить свой социальный капитал, свою власть в условиях модернизации, которая разрушает матрицу традиционного господства. Власть остается частной собственностью и способна окружать себя гибридными общественными организациями, придворными политическими партиями. Национальные проекты и программы служат семье правителя (как бы он ни именовался), племенным, региональным группировкам. А власть самого правителя передается наследнику или преемнику вместе с экономикой, парламентом, конституцией и выборами в виде плебисцитарной декорации.

Библиография

- Демченко А.В. (2018) «Кланы в политической жизни Сектора Газа» // *Религия и общество на Востоке*, № 2: 14—46. URL: <https://www.ivran.ru/articles?artid=10283> (проверено 17.01.2021).
- Звягельская И.Д. (2015) «Архаизация в арабском мире: после и вместо революций» // *Восток*, № 4: 104—113.
- Кузнецов В.А. и В.Салем. (2016) «Безальтернативная хрупкость: судьба государства-нации на Ближнем Востоке» // *Россия в глобальной политике*, 13.03. URL: <http://globalaffairs.ru/valday/Bezalternativnaya-khrupkost-sudba-gosudarstva-nacii-v-arabskom-mire-18043> (проверено 19.12.2020).
- Олсон М. (1995) *Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп*. М.: ФЭИ.
- Патнэм Р. (1996) *Чтобы демократия сработала: Гражданские традиции в современной Италии*. М.: Ad Marginem. URL: <http://www.socio.karazin.ua/resources/530ccfd4b223dd0192f72ef3d1a7435f.pdf> (проверено 27.02.2021).
- Al-Ramahi A. (2008) «Wasta in Jordan: A Distinct Feature of (and Benefit for) Middle Eastern Society» // *Arab Law Quarterly*, vol. 22, no. 1: 35—62.
- Alsarhan F. and M.Valax. (2021) «Conceptualization of Wasta and Its Main Consequences on Human Resource Management» // *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, vol. 14, no. 1: 114—127.
- Barakat H. (1993) *The Arab World: Society, Culture, and State*. Berkeley: University of California Press.
- Berger R., A.Silbiger, R.Herstein, and B.Barnes. (2014) «Analyzing Business-to-Business Relationships in an Arab Context» // *Journal of World Business*, vol. 50, no. 3: 454—464.

Burt R.S. (2005) *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. New York: Oxford University Press.

Colignon R.A. and Ch.Usui. (2003) *Amakudai —The Hidden Fabric of Japan's Economy*. Ithaca: Cornell University Press.

Cunningham R.B. and Y.K.Sarayrah. (1993) *Wasta: The Hidden Force in Middle Eastern Society*. Westport, London: Praeger Publishers.

Duarte F. (2006) «Exploring the Interpersonal Transaction of the Brazilian Jeitinho in Bureaucratic Contexts» // *Organization*, vol. 13, no. 4: 509—528.

El-Said H. and J.Harrigan. (2009) «You Reap What You Plant: Social Networks in the Arab World — the Hashemite Kingdom of Jordan» // *World Development*, vol. 37, no. 7: 1235—1249.

Gittel R. and A.Vidal. (1998) *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Granovetter M. (2005) «The Impact of Social Structure on Economic Outcomes» // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, no. 1: 33—50.

Hofstede G. (2011) «Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context» // *Online Readings in Psychology and Culture*, vol. 2, no. 1. URL: <https://dochub.com/williammullane/qd0E4NeKgBq01oRJ9LYyjl/dimensionalizing-cultures-the-hofstede-model-in-context> (accessed on 17.11.2020)

Horak S. and M.Taube. (2016) «Same but Different? Similarities and Fundamental Differences of Informal Social Networks in China (Guanxi) and Korea (Yongo)» // *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 33, no. 3: 595—616.

Hutchings K. and D.Weir. (2006) «Guanxi and Wasta: a Comparison» // *Thunderbird International Business Review*, vol. 48, no. 1: 141—156.

Jabra J.G. and J.E.Jreisat. (2009) «Administration of the Arab State: Synthesizing Diverse Traditions» // Pagaza I.P. and D.Argyriades, eds. *Winning the Needed Change: Saving our Planet Earth: A Global Public Service*. Amsterdam: IOS Press: 112—126.

Loewe M., J.Blume, and J.Speer. (2008) «How Favoritism Affects the Business Climate: Empirical Evidence from Jordan» // *The Middle East Journal*, vol. 62, no. 2: 259—276.

Michailova S. and V.Worm. (2003) «Personal Networking in Russia and China: Blat and Guanxi» // *European Management Journal*, vol. 21, no. 4: 509—519.

Mohamed A.A. and H.Hamdy. (2008) *The Stigma of Wasta: The Effect of Wasta on Perceived Competence and Morality*. German University in Cairo. Working Paper No. 5. URL: https://www.academia.edu/30743244/The_Stigma_of_Wasta_The_Effect_of_Wasta_on_Perceived_Competence_and_Morality (accessed on 17.01.2021).

Neves Barbosa L. (1995) «The Brazilian Jeitinho: An Exercise in National Identity» // Hess D. and R.Da Matta, eds. *The Brazilian Puzzle*. New York: Columbia University Press: 35—46.

Niblock T., ed. (1982) *State, Society, and Economy in Saudi Arabia*. London: Croom Helm.

Nimri M., A.Bdair, and H. Al Bitar. (2015) «Applying the Expectancy Theory to Explain the Motivation of Public Sector Employees in Jordan» // *Middle East Journal of Business*, vol. 10, no. 3: 70—82.

Sa'ad A. and D.Weir. (2020) «Wasta: Advancing a Holistic Model to Bridge the Micro-Macro Divide» // *Management and Organization Review*, vol. 16, no. 3: 657—685.

Sidani Y. and J.Thornberry. (2010) «The Current Arab Work Ethic: Antecedents, Implications, and Potential Remedies» // *Journal of Business Ethics*, vol. 91, no. 1: 35—49. URL: https://www.researchgate.net/publication/225982054_The_Current_Arab_Work_Ethic_Antecedents_Implications_and_Potential_Remedies (accessed on 17.01.2021).

Smith P.B., H.J.Huang, C.Harb, and C.Torres. (2012) «How Distinctive Are Indigenous Ways of Achieving Influence? A Comparative Study of Guanxi, Wasta, Jeitinho, and „Pulling Strings“» // *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 34, no. 1: 135—150.

Ta'Amnha M., S.Sayce, and O.Tregaskis. (2016) «Wasta in the Jordanian Context» // Budhwar P.S. and K.Mellahi, eds. *Handbook of Human Resource Management in the Middle East*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing: 393—411.

Velez-Calle A., C.Robledo-Ardila, and J.D.Rodriguez-Rios. (2015) «On the Influence of Interpersonal Relations on Business Practices in Latin America: A Comparison with the Chinese Guanxi and the Arab Wasta» // *Thunderbird International Business Review*, vol. 57, no. 4: 281—293.

Weir S. (2007) *A Tribal Order Politics and Law in the Mountains of Yemen*. Austin: University of Texas Press.

Williams C.C. and J.Yang. (2017) «Evaluating the Use of Personal Networks to Circumvent Formal Processes: A Case Study of Vruzki in Bulgaria» // *South East European Journal of Economics and Business*, vol. 12, no. 1: 57—67.



ГРАФОВ

D.B.Grafov

WASTA AS SOCIAL CAPITAL AND LEGITIMATE CONSERVATIVE ORDER

Dmitry B. Grafov — Ph.D. in Political Science; Senior Research Fellow at the Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences. Email: graftvc@mail.ru.

Abstract. The article examines the relationship between the traditional group relations (intrafamily, clan, etc.) in the Arab society, which provide access to the political rent, and the processes of socio-political modernization and the building of civil institutions. The Arab governments usually explain

the inefficiency or “deviations” in the work of such institutions by national characteristics, adherence to the idea of nation-building, etc., but never by the desire to preserve power and assets of the traditional elites that are based on group loyalty. One of the most common ways of accessing power in order to acquire and redistribute tangible and intangible benefits in the Arab world is Wasta, or a system of connections, based on group loyalty and client-patronage relationships. Loyalty to one’s group that almost everyone belongs to by birth or due to certain life circumstances ensures the interests of the individual in the broadest sense. Wasta’s network and group ties, based on the principles that are at odds with those that the civil society is built upon, impede the development and modernization of social and political institutions.

While researchers have studied Wasta relations as such rather structurally, both at the micro-level (from the social network point of view) and at the macro-level (from the institutional point of view), the attempts to build a holistic model that considers Wasta simultaneously from both viewpoints have not yet been crowned with success. The article proposes the conceptualization of Wasta as social capital, which makes it possible to represent this type of relationship as one actor’s “investment” and the other actor’s “loan”. One can also use this holistic model in the analysis of other informal ties inherent in other cultures but also based on group loyalty and client-patronage relationships and provide fertile soil for maintaining conservative order.

Keywords: Wasta, social capital, group loyalty, Arab world, modernization

References

- Al-Ramahi A. (2008) “Wasta in Jordan: A Distinct Feature of (and Benefit for) Middle Eastern Society” // *Arab Law Quarterly*, vol. 22, no. 1: 35–62.
- Alsarhan F. and M.Valax. (2021) “Conceptualization of Wasta and Its Main Consequences on Human Resource Management” // *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, vol. 14, no. 1: 114–127.
- Barakat H. (1993) *The Arab World: Society, Culture, and State*. Berkeley: University of California Press.
- Berger R., A.Silbiger, R.Herstein, and B.Barnes. (2014) “Analyzing Business-to-Business Relationships in an Arab Context” // *Journal of World Business*, vol. 50, no. 3: 454–464.
- Burt R.S. (2005) *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. New York: Oxford University Press.
- Colignon R.A. and Ch.Usui. (2003) *Amakudai —The Hidden Fabric of Japan’s Economy*. Ithaca: Cornell University Press.
- Cunningham R.B. and Y.K.Sarayrah. (1993) *Wasta: The Hidden Force in Middle Eastern Society*. Westport, London: Praeger Publishers.
- Demchenko A.V. (2018) “Klany v politicheskoy zhizni Sektora Gaza” [Clans in the Political Life of the Gaza Strip] // *Religiya i obshchestvo na Vostoke* [Religion and Society in the East], no. 2: 14–46. URL: <https://www.ivan.ru/articles?artid=10283> (accessed on 17.01.2021). (In Russ.)

Duarte F. (2006) “Exploring the Interpersonal Transaction of the Brazilian Jeitinho in Bureaucratic Contexts” // *Organization*, vol. 13, no. 4: 509–528.

El-Said H. and J.Harrigan. (2009) “You Reap What You Plant: Social Networks in the Arab World — the Hashemite Kingdom of Jordan” // *World Development*, vol. 37, no. 7: 1235–1249.

Gittel R. and A.Vidal. (1998) *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Granovetter M. (2005) “The Impact of Social Structure on Economic Outcomes” // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, no. 1: 33–50.

Hofstede G. (2011) “Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context” // *Online Readings in Psychology and Culture*, vol. 2, no. 1. URL: <https://dochub.com/williammullane/qd0E4NeKgBq01oRJ9LYyjl/dimensionalizing-cultures-the-hofstede-model-in-context> (accessed on 17.11.2020)

Horak S. and M.Taube. (2016) “Same but Different? Similarities and Fundamental Differences of Informal Social Networks in China (Guanxi) and Korea (Yongo)” // *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 33, no. 3: 595–616.

Hutchings K. and D.Weir. (2006) “Guanxi and Wasta: a Comparison” // *Thunderbird International Business Review*, vol. 48, no. 1: 141–156.

Jabra J.G. and J.E.Jreisat. (2009) “Administration of the Arab State: Synthesizing Diverse Traditions” // Pagaza I.P. and D.Argyriades, eds. *Winning the Needed Change: Saving our Planet Earth: A Global Public Service*. Amsterdam: IOS Press: 112–126.

Kuznetsov V. and V.Salem. (2016) “Bezal’ternativnaja khрупkost’: sud’ba gosudarstva-natsii na Blizhnem Vostoke” [Uncontested Fragility: the Fate of a Nation-state in the Middle East] // *Rossija v global’noj politike* [Russia in Global Affairs], 13.03. URL: <http://globalaffairs.ru/valday/Bezalternativnaya-khрупkost-sudba-gosudarstva-natsii-v-arabskom-mire-18043> (accessed on 19.12.2020). (In Russ.)

Loewe M., J.Blume, and J.Speer. (2008) “How Favoritism Affects the Business Climate: Empirical Evidence from Jordan” // *The Middle East Journal*, vol. 62, no. 2: 259–276.

Michailova S. and V.Worm. (2003) “Personal Networking in Russia and China: Blat and Guanxi” // *European Management Journal*, vol. 21, no. 4: 509–519.

Mohamed A.A. and H.Hamdy. (2008) *The Stigma of Wasta: The Effect of Wasta on Perceived Competence and Morality*. German University in Cairo. Working Paper No. 5. URL: https://www.academia.edu/30743244/The_Stigma_of_Wasta_The_Effect_of_Wasta_on_Perceived_Competence_and_Morality (accessed on 17.01.2021).

Neves Barbosa L. (1995) “The Brazilian Jeitinho: An Exercise in National Identity” // Hess D. and R.Da Matta, eds. *The Brazilian Puzzle*. New York: Columbia University Press: 35–46.

Niblock T., ed. (1982) *State, Society, and Economy in Saudi Arabia*. London: Croom Helm.

Nimri M., A.Bdair, and H. Al Bitar. (2015) “Applying the Expectancy Theory to Explain the Motivation of Public Sector Employees in Jordan” // *Middle East Journal of Business*, vol. 10, no. 3: 70–82.

Olson M. (1995) *Logika kolektivnykh dejstvij: Obshchestvennye blaga i teorija grupp* [The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups]. Moscow: FEI. (In Russ.)

Putnam R. (1996) *Chtoby demokratija srabotala: Grazhdanskije traditsii v sovremennoj Italii* [Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy]. Moscow: Ad Marginem. URL: <http://www.socio.karazin.ua/resources/530ccfd4b223dd0192f72ef3d1a7435f.pdf> (accessed on 27.02.2021). (In Russ.)

Sa'ad A. and D.Weir. (2020) “Wasta: Advancing a Holistic Model to Bridge the Micro-Macro Divide” // *Management and Organization Review*, vol. 16, no. 3: 657–685.

Sidani Y. and J.Thornberry. (2010) “The Current Arab Work Ethic: Antecedents, Implications, and Potential Remedies” // *Journal of Business Ethics*, vol. 91, no. 1: 35–49. URL: https://www.researchgate.net/publication/225982054_The_Current_Arab_Work_Ethic_Antecedents_Implications_and_Potential_Remedies (accessed on 17.01.2021).

Smith P.B., H.J.Huang, C.Harb, and C.Torres. (2012) “How Distinctive Are Indigenous Ways of Achieving Influence? A Comparative Study of Guanxi, Wasta, Jeitinho, and „Pulling Strings“” // *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 34, no. 1: 135–150.

Ta'Amnha M., S.Sayce, and O.Tregaskis. (2016) “Wasta in the Jordanian Context” // Budhwar P.S. and K.Mellahi, eds. *Handbook of Human Resource Management in the Middle East*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing: 393–411.

Velez-Calle A., C.Robledo-Ardila, and J.D.Rodriguez-Rios. (2015) “On the Influence of Interpersonal Relations on Business Practices in Latin America: A Comparison with the Chinese Guanxi and the Arab Wasta” // *Thunderbird International Business Review*, vol. 57, no. 4: 281–293.

Weir S. (2007) *A Tribal Order Politics and Law in the Mountains of Yemen*. Austin: University of Texas Press.

Williams C.C. and J.Yang. (2017) “Evaluating the Use of Personal Networks to Circumvent Formal Processes: A Case Study of Vruzki in Bulgaria” // *South East European Journal of Economics and Business*, vol. 12, no. 1: 57–67.

Zvyagelskaya I.D. (2015) “Arkhaizatsija v arabskom mire: posle i vmes-to revoljutsij” [Archaization in the Arab World: After and Instead of Revolutions] // *Vostok [Oriens]*, no. 4: 104–113. (In Russ.)