

Неформальные отношения в Южной Корее на основе лояльности и иерархии

© Графов Д.Б.^a, 2023

^a Институт востоковедения РАН, Москва, Россия
ORCID: 0000-0002-7334-5398; graftvc@mail.ru

Резюме. Автор рассматривает неформальные отношения на основе лояльности, взаимности, иерархии в корейском обществе, используемые для доступа к ресурсам и их перераспределения среди индивидов, связанных этими отношениями, в обход бюрократических и других легальных процедур. В деловой жизни Республики Корея связи имеют значение, соизмеримое с завоеванием места на рынке, они могут сокращать издержки, снижать коммерческий риск. Связи не только помогают находить партнеров и вести дела, но и являются частью решения любой проблемы.

В неформальных отношениях есть два критических понятия: надежность и взаимность. Если в отношениях нет взаимности обязательств, то связь слаба. Если взаимность есть, но нет надежности – связь слаба. Прямые связи «клиент-патрон» подразумевают более сильные отношения, связи с другими участниками группы считаются более слабыми.

Неформальные групповые отношения могут быть описаны через различные контекстуальные переменные: этические нормы, взаимность, ориентацию на иерархию, коллективизм, родственные связи, коррупцию, но все их можно свести к двум категориям: выгоде (рациональному действию) и культурно-нормативным установкам.

Ключевые слова: Республика Корея, неформальные отношения, лояльность, взаимность, иерархия, *Yongo*, *Yonjul*, *Inmaek*, *Hyulyon*, *Jiyon*, *Hakyon*

Для цитирования: Графов Д.Б. Неформальные отношения в Южной Корее на основе лояльности и иерархии. *Азия и Африка сегодня*. 2023. № 4. С. 38–44. DOI: 10.31857/S032150750025372-1

Informal Relationships in South Korea Based on Loyalty and Hierarchy

© Dmitry B. Grafov^a, 2023

^a Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
ORCID: 0000-0002-7334-5398; graftvc@mail.ru

Abstract. All ties are influenced by pragmatic interests (benefits) and normative determinants. It is obvious that an individual accepts informal relationships when they serve his benefit or believes that he will receive some benefits in the future. And, of course, an individual tries to find other informal relationships when the current ones have disappointed him. The author examines informal relations in Korean society based on loyalty, reciprocity, hierarchy and aimed at obtaining resources bypassing formal procedures. Informal relationships based on group loyalty can develop on the basis of ties between relatives, friends, former colleagues or classmates, someone who was born and raised in the same district, village, who is part of the same clan or political group.

There is a great influence of informal ties in South Korean business. It helps to enter or get a share of market, can reduce costs or commercial risk. Informal relations not only help to find partners and boost business, but are also a part of the solution to any problem.

There are two key parameters of informal relationships: reliability and reciprocity. Lack of reciprocity results in weak tie. Reciprocity with lack of commitment reliability results in weak tie too. Direct client-patron relationships are stronger than ties with other co-members of a group or members of horizontal social networks. Informal group relationships can be defined through various contextual variables: reciprocity, ethical norms, collectivism, hierarchy, obligations to relatives, corruption.

Keywords: South Korea, informal relationships, loyalty, reciprocity, hierarchy, *Yongo*, *Yonjul*, *Inmaek*, *Hyulyon*, *Jiyon*, *Hakyon*

For citation: Dmitry B. Grafov. Informal Relationships in South Korea Based on Loyalty and Hierarchy. *Asia and Africa today*. 2023. № 4. Pp. 38–44. (In Russ.). DOI: 10.31857/S032150750025372-1

ВВЕДЕНИЕ

В корейском обществе, сложившемся южнее 38-й параллели, как и во многих других восточных (и не только восточных) обществах, переживающих процесс модернизации, остаются сильными неформальные отношения, основанные на лояльности, взаимности, иерархии, характерные для традиционного общества¹.

УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕФОРМАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ

В процессе разложения феодального строя при династии Чосон (1392–1897) в XVIII в. к традиционной аристократии *Yangban*, которая представляла правящую элиту, стали примешиваться простолюдины, т.н. «провинциальные янбаны». Дворянство давало ощутимые выгоды, янбаны не облагались феодальными пошлинами и повинностями. Купцы, зажиточные крестьяне нередко «покупали» право причислить себя к благородному сословию. Кроме аристократии *Yangban*, были «средние люди» – Юнгин (*Jungin*), простолюдины – Сэммин (*Cheonmin*) или «вульгарные мещане», а также неприкасаемые – Пэкчжон (*Baekjeong*) и крепостные – Ноби (*Nobi*). Эти категории еще сохранялись в Корейской империи, просуществовавшей до оккупации Японией в 1910 г. После Второй мировой войны и Корейской войны стало складываться новое общество, но принципы и моральные идеалы неоконфуцианства – Самган (*Samgang*) и Орюн (*Orune*), на которых существовало традиционное корейское общество, не потеряли значения [1].

Корейская аристократия состояла из дворян на гражданской службе – мубан (*muban*) и дворян, несших военную службу, – мунбан (*munban*). Борьба внутри аристократии требовала четкого разграничения кланов и защиты групповых интересов. К концу имперского периода продолжительная борьба привела к фрагментации аристократии на три лагеря, границы этих бывших кланов до сих пор встречаются в социальной структуре и являются частью связей *Yongo* [2].

В современной Корее в неформальных отношениях можно обнаружить влияние неоконфуцианских принципов ответственности старших перед младшими и подчиненности младших старшим, особенно в бизнесе и любых других отношениях, основанных на коллективной лояльности, где существует иерархическая вертикаль, распределение ресурсов и обязанности. Неоконфуцианство представляет собой конфуцианскую идеологию порядка, рационализма, моральных идеалов и социальных ценностей, очищенную от буддистского и даосистского мистицизма [3]. К принципам (*Samgang*) относятся: верность сюзерену; сыновняя почтительность или послушание; различие в статусах мужчины и женщины. К моральным правилам (*Orune*) относятся: праведность и справедливость в отношениях между сюзереном и людьми; гармония, забота в отношениях между родителями и детьми; подчиненность жены мужу; уважение старших младшими; доверие между друзьями.

В современной Корее наиболее распространены отношения *Yongo*. Они могут иметь три основания: во-первых, родственные и кровные связи *Huulyon*, включая связи с дальними родственниками; во-вторых, связи с людьми по месту рождения или землячество – *Jiyon*; в-третьих, прочным связующим является факт обучения в одном учебном заведении – колледже, университете – он создает связь *Hakyon*.

Все три вида *Yongo* в значительной степени предопределены, и посторонний человек по своему усмотрению не может на них претендовать [4; 5]. В какой-то степени только выбор колледжа и университета дает шанс выстроить связи *Yongo* (*Hakyon*). Связанные *Yongo* всегда отличаются от групп, основанных на чисто инструментальных связях *Yonjul* и связях низкой интенсивности *Inmaek*², характерных для открытых сетевых групп. Сети *Yongo* закрыты и эксклюзивны [6]. Некоторые из них можно сравнить с закрытыми клубами, другие могут выполнять конкретные инструментальные функции. Отношения с членами другого лагеря *Yongo* пренебрежительны, оппозиционны и осуждаются [7].

Семейные связи *Huulyon*, которые лежат в основе обвинений в nepотизме, объединяют самых дальних членов клана или расширенной семьи. В современной корейской политике также можно просле-

¹ В КНДР также существуют неформальные отношения, укорененные в общей корейской культуре, но испытавшие влияние политической системы в стране (прим. авт.).

² Дословно «люди, опутанные, как виноградная лоза» (прим. авт.).

дить обширные родовые связи. Крупные чеболи³ учреждают и финансируют образовательные учреждения, исследовательские институты, содержат музеи и СМИ, обязательно продвигая на руководящие посты родственников (подробнее см.: [30]). 23 из 30 крупнейших корейских корпораций связаны друг с другом через браки. С точки зрения бизнеса это способ стабилизации, секьюритизации положения и согласования групповых интересов, в т.ч. на политическом уровне [8].

Jiyon – связи на основе землячества – играют важную роль политике [6]. Большой удельный вес в политическом классе имеют выходцы из провинции Кенсан. Практически в каждом правительстве можно обнаружить около трети выходцев из конкретного региона [8]. Избиратели отдадут свои голоса политику, который учился в соседней школе, жил с ними в одном районе, городе, т.к. считают, что он плохого не сделает [9].

Еще большее значение в государственном управлении имеют связи *Hakyon*, укорененные в «альма матер». Выпускники престижного учебного заведения воспринимают всех тех, кто его когда-то окончил, как единую корпорацию. Это единственная возможность (за исключением брачных союзов) войти в элиту общества, получить доступ к влиятельным лицам, принимающим решения, что необходимо для развития карьеры и бизнеса [7]. Например, более половины высших государственных чиновников, политиков и около трети руководителей крупных компаний окончили Сеульский национальный университет. Далее по престижности следуют Корейский университет Йонсей и Военная академия [8].

Inmaek – общее понятие для связей, основанных на доверии и взаимном участии, но не столь сильных, как *Yongo*, и не имеющих ограничений на вход по категориальному признаку [6]. Их также сравнивают с китайской системой отношений (обязательств) “*Guaxi*”, т.к. связи можно создавать и развивать [10; 11]. Отношения *Inmaek* возникают между людьми, которых связывает совместный опыт, вызывающий доверие. Это может быть дружба в детстве, жизнь в одном дворе или деревне, служба в армии, прошлая работа, хобби, игра за одну команду.

Связи *Inmaek* в большей степени горизонтальные и эмоционально окрашенные, они ближе всего к дружбе в европейском понимании. Горизонтальному характеру связей обычно соответствует легкость и позитивность. Охваченные *Inmaek* образуют сети, в которых участники связаны либо напрямую, либо косвенно, через других. Взаимные действия важны для поддержания *Inmaek*, важна эмоциональная составляющая, обмен человеческими ресурсами (информацией, временем, услугами) [4]. В *Inmaek* важно демонстрируемое уважение, внимание, приверженность общим ценностям и принципам, связи открыты для новых членов, готовых к социальному обмену.

Yonjul представляют собой более сильные и в большей степени инструментальные связи, в которые можно вступить с конкретной целью, например, деловой, они имеют четкий иерархический характер [6]. Так, с помощью *Yonjul* можно получать выгоду или снижать издержки от конкуренции, действуя против тех, кто не связан данными отношениями. Например, получить доступ к контрактам и торгам или более выгодные условия.

Отношения *Inmaek* могут укрепляться и переходить в *Yonjul*. Инструментальными могут становиться и *Yongo*, также переходя в *Yonjul* [6]. *Yonjul* возникают между отдельными людьми или в небольших группах, где каждый имеет представление об отношениях между другими участниками, им свойственно большее доверие, чем в менее глубоких отношениях *Inmaek*. Эти связи более персоналистские, чем коллективистские (в отличие от *Guanxi*). Тем не менее обязательным условием является лояльность группе, взаимность и обязательность в отношениях, которые, по сути, дают возможность получать определенную выгоду, оплачивать её лояльностью или другим ресурсом. *Yonjul* по сравнению с *Inmaek* имеет довольно негативный смысловой оттенок, отсылающий к сомнительным сделкам, коррупции и другому неэтичному или противозаконному поведению, которое увязывается с кумовством, взяточничеством, фаворитизмом, коррупцией [12; 13].

КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ

Развитие связей – их углубление, прочность, иерархия, правила – это вопрос целей. Поддержание связей может не преследовать конкретных целей. Например, слабые связи *Inmaek*, в которых не возни-

³ Чеболи (chaeböl от jaebeol, кор. 재벌, букв. «богатая семья») – могут состоять из множества отдельных компаний и юридических лиц, контролируемых главой клана или группой родственников, чья реальная власть над активами не всегда соответствует номинальному владению (прим. авт.).

кает серьезных взаимных обязательств, могут служить в основном для обмена информацией и эмоциями, но также могут быть полезны и при поиске работы. Если одна сторона оказала услугу другой, то связь усиливается, возникает обязательство вернуть ресурс, взятый в кредит. С точки зрения гражданского общества, правильно функционирующих формальных бюрократических институтов неформальные связи могут поставить под угрозу справедливость, исказить конкуренцию и привести к коррупции. Но сами корейцы полагают, что отсутствие неформальных связей может помешать им добиться большего в жизни [8].

Достаточно хорошо изучено использование неформальных связей при получении работы и продвижении по службе. До кризиса 1997–1998 гг. практика подбора персонала в Корее в основном держалась на *Yongo* [14]; сотрудники набирались на основе общих связей, которые у них были с менеджерами по персоналу или другими сотрудниками фирмы.

При назначении на средние (и выше средних) должности, особенно в небольших и средних фирмах, *Yongo* имеет большое значение. Например, просьбы о чьем-то трудоустройстве могут поступать от важного партнера фирмы, которому нельзя отказать. Деловые связи не только мелких, но и средних предприятий предполагают точное знание, какой университет окончил президент, генеральный директор или директор заказчика. И на этот факт будут ориентироваться любые кадровые инициативы [7].

Природа неформальных связей такова, что они возникают там, где, с одной стороны, официальные институты и процедуры формальны, слабы, неэффективны, а с другой – существуют обычаи группового взаимодействия, традиционные структуры солидарности. В эпоху модернизации это выражается в поддержке и взаимодействии за стенами учреждений, институтов путем использования межличностных связей, ресурсов коллективного, общинного взаимодействия, когда культурные конструкты взаимопомощи и неформальной иерархии выражаются в горизонтальном давлении (сверстников, коллег, земляков) в направлении отхода от формальных процедур [15].

Неформальные отношения можно рассматривать с внешней точки зрения и выделять различные контекстуальные переменные, отличные по силе в разных типах связи. Как правило, в качестве таких переменных можно выделить этические нормы, взаимность, ориентацию на иерархию, коллективизм, родственные связи, коррупцию, но все их можно свести к двум категориям: 1) выгоде (рациональному действию); 2) культурно-нормативным установкам.

Одной из базовых теорий межличностных отношений является теория реляционных моделей (*Relational Models Theory*) Алана П.Фиска, американского профессора антропологии, которая предполагает четыре «реляционные модели» [16]. И все четыре в разных сочетаниях и в разной степени присутствуют в неформальных отношениях: «общинные отношения», «отношения авторитетного ранжирования», «отношения соответствия по принципу равенства», «отношения рыночного ценообразования». Разные модели могут быть объединены в метареляционные модели более сложных конфигураций отношений – как для концептуализации конкретных кейсов, так и для выделения общих закономерностей [17].

Любое использование связи сводится либо к оказанию услуги (помощи, протекции, допуску к ресурсу) – т.е. кредитованию индивидом А социального капитала у индивида В. Например, старший, выступающий в роли патрона, может попросить одолжения от младшего, и младший скорее признает себя клиентом в надежде на поддержку в будущем со стороны патрона [18].

В неформальных отношениях, не опирающихся на легальные институты и кодифицированные права, есть два критических понятия: надежность и взаимность. Когда речь идет о силе связи, которая зависит от механизма гарантий исполнения обязательств, то неминуемо следует вопрос о выгодах (и санкциях, т.е. издержках) при соблюдении (или нарушении) правил или обязательств. Хотя считается, что лояльность связанных *Yonago* очень сильна [19], связи на основе землячества *Jiyon*, как и связи на основе «альма матер» *Hakyon* не имеют надежного механизма гарантирования исполнения обязательств. Если индивид посчитает, что связь с конкретной группой или её членом перестала быть интересной ему, он может выйти из отношений без неприемлемых потерь социального капитала. Родственные связи *Huulyon* являются куда более надежными, и члены группы имеют куда больше возможностей гарантировать лояльность даже дальних родственников. В вопросе лояльности семейным интересам есть этика родственных отношений, и сами связи изначально прочнее. Но в случае отступления от лояльности санкции могут означать лишение благосклонности и отлучение от семьи, что может иметь

жизненно важные последствия. Поменять родственников практически невозможно. Этим и объясняется сила *Huilyon*.

Несоблюдение правил (в т.ч. выход из отношений) может нанести репутационный ущерб, тем самым усложнив в будущем установление связей с другими индивидами и группами. Наказанием может быть и исключение из группы (т.е. лишения настоящих и будущих выгод от членства в группе).

Кроме рациональных соображений исполнения обязательств, есть и иррациональные, основанные на ценностях, традициях, например, конфуцианской этике. Старший может потребовать одолжения от младшего, и младший не должен отказываться от выполнения в обмен на будущую заботу и поддержку (также предполагаемые согласно традициям) со стороны старшего [18]. Многими исследователями отмечается и эмоциональный компонент связи: привязанность клиента к патрону как к благодетелю, «отцу» через ощущение себя членом семьи «отца». Например, в *Guanxi* выделяются три компонента: эмоциональная привязанность к руководителю, участие в его личной жизни и уважение к руководителю [20].

Неформальные отношения, основанные на групповой лояльности руководителю/патрону, – это не служение только ради традиции, особенно в современных условиях. В случае *Guanxi* в субординированных отношениях сначала доминирует мотив экономического обмена (иногда неравноценного) – патронажно-клиентарного. Затем отношения могут трансформироваться на основе долгосрочной справедливости (или восприниматься таковыми подчиненным) и охватывать уже не только деловую сферу, но также семейную и повседневную [21].

В обществе, функционирующем на основе связей, в отличие от общества, построенного на институтах, отношения несут в себе неявные ожидания надлежащего поведения и, в дополнение к потенциальной выгоде, также подразумевают обязательства [22].

НЕФОРМАЛЬНЫЕ СВЯЗИ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА

Данная модель может быть использована в поиске ответа на вопрос о влиянии модернизации общества на силу неформальных связей. Ряд исследователей отмечают, что с развитием гражданских институтов актуальность и распространенность неформальных связей снижаются, а культурные нормы и обычаи не являются их достаточным драйвером [23].

Способность государства обеспечить верховенство права через законодательство, эффективно защищающее права граждан, подотчетность государственных органов, прозрачность их деятельности, доступное справедливое и эффективное правосудие измеряется «Индексом верховенства права» (*Rule of Law Index*). Республика Корея с 2015 по 2021 г. по этому индексу занимала с 11-го по 20-е место, находясь рядом с такими странами, как Австралия, Сингапур, Япония, Бельгия, Великобритания, Канада [24]. Расчет индекса делается на основе опросов по индикаторам⁴. Например, индикатор «отсутствие коррупции» измеряется через наличие/отсутствие проявлений трех форм коррупции: превышения должностных полномочий в целях извлечения личной выгоды, нецелевой растраты бюджетных средств и взяточничества. Административные институты Кореи воспринимаются как прозрачные и свободные от коррупции [25]. С другой стороны, исследования показывают низкий уровень общего доверия (*general trust*) по сравнению с персональным доверием, т.е. по личному опыту среднестатистического корейца попытка установить контакт со стороны незнакомца не вызывает доверия и воспринимается с осторожностью [26]. Есть исследования, которые показывают некоторый рост общего доверия в Корее на рубеже 2013–2014 гг. [27; 28].

То есть, в более либеральном обществе с более правильно функционирующими институтами снижаются как возможности получения ренты от власти (сокращается число неформальных центров власти), так и возможности санкций и потери социального капитала из-за несоблюдения обязательств в неформальных отношениях.

С одной стороны, существование неформальных связей в модернизированной экономике и либеральной политической системе может объясняться невозможностью формализовать и сделать прозрач-

⁴ Индекс исчисляется на основе следующих индикаторов: ограничение полномочий институтов власти, отсутствие коррупции, открытое правительство, базовые права, порядок и безопасность, нормативное правоприменение, гражданское правосудие, уголовное и неформальное правосудие (*прим. авт.*).

ными все процедуры. Укорененные в культуре конструкты также не могут быстро меняться [29]. С другой стороны, даже если государственную должность можно получить на основе конкурса, это не значит, что следует отказаться от неформальных связей. Если связи поддерживаются благодаря культурной традиции, то отклонение от культурной нормы будет нерациональным поведением.

Системы подбора кадров, принесенные западным менеджментом, иногда уживаются с *Yongo*, особенно в средних фирмах. Например, требование рекомендации при приеме на работу (от сотрудников внутри фирмы или от прежних работодателей) часто удовлетворяется через неформальные отношения с рекомендателями. Прозрачные управленческие практики и приоритет профессиональных навыков, несомненно, имеют большое значение для владельцев бизнеса. Но связи *Yongo* имеют особое значение в критических ситуациях, таких как управление конфликтами, управление рисками, привлечение клиентов, управление продажами или отношения между фирмой и правительством [7].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прямое противопоставление модернизации общества и культурных конструктов неформальных отношений не подтверждается практикой. Ожидаемый прагматизм отказа от неформальных отношений за ненадобностью при развитии гражданского общества сталкивается с прагматизмом сохранения культурных конструктов, которые могут встраиваться в формальные институты и в модернизированном виде перераспределять ресурсы и власть.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. De Bary W.T., Chaffee J.W. eds. Neo-confucian Education: The Formative Stage. University of California Press. 1989.
2. Sik S. H. A Brief History of Korea: The Spirit of Korean Cultural Roots. Seoul: Ewha Womens University Press. 2005. P. 84.
3. Craig E. Routledge Encyclopedia of Philosophy, Volume 7. Taylor & Francis. 1998.
4. Yee J. Social Capital in Korea: Relational Capital, Trust, and Transparency. *International Journal of Japanese Sociology*. 2015. № 24(1), pp. 30–47.
5. Lew S.-C. The Korean Economic Development Path – Confucian Tradition, Affective Network. New York: Palgrave Macmillan. 2013.
6. Horak S. Antecedents and Characteristics of Informal Relation-Based Networks in Korea: Yongo, Yonjul and Inmaek. *Asia Pacific Business Review*. 2014. № 20(1), pp. 78–108.
7. Horak S. The informal dimension of human resource management in Korea: Yongo, recruiting practices and career progression. *International Journal of Human Resource Management*. 2017. № 28(10), pp. 1409–1432.
8. Kim Y.T. Korean Elites: Social Networks and Power. *Journal of Contemporary Asia*. 2007. № 37(1), pp. 19–37.
9. Shim T.Y., Kim M.-S. and Martin J. Changing Korea: Understanding Culture and Communication. New York: Peter Lang. 2008.
10. Ho C. and Redfern K.A. Consideration of the role of guanxi in the ethical judgments of Chinese managers. *Journal of Business Ethics*. 2010. № 96(2), pp. 207–221.
11. Fan Y. Guanxi's consequences: Ppersonal gains at social cost. *Journal of Business Ethics*. 2002. № 38(4), pp. 371–380.
12. Lee J. Society in a vortex? Yonjul network and civil society in Korea. *Korea Journal*. 2000. № 40(1), pp. 366–391.
13. Kim Y.-H. Emergence of the network society: trends, new challenges, and an implication for network capitalism. *Korea Journal*. 2000. № 40(3), pp. 161–184.
14. Morden T., & Bowles D. Management in South Korea: A Review. *Management Decision*. 1998. 36, 5, pp. 316–330.
15. Li P.P. Social tie, social capital, and social behavior: toward an integrative model of informal exchange. *Asia Pacific Journal of Management*. 2007. № 24(2), pp. 227–246.
16. Fiske A.P. The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*. 1992, № 99(4), pp. 689–723.
17. Фиск А.П. Метареляционные модели: конфигурации социальных отношений. *Европейский журнал социальной психологии*. 2012. № 42(1), pp. 2–18.
Fiske A.P. 2012. Meta relational models: Configurations of social relations. *European Journal of Social Psychology*. № 42 (1), pp. 2–18. (In Russ.)
18. Manske F. & Moon Y. Cultural signature of interorganisational information systems? The development of EDI systems in Korean automotive industry. *AI & Society*. 2003. № 17(1), pp. 45–61.

19. Horak S., & Klein A. Persistence of informal social networks in East Asia: Evidence from South Korea. *Asia Pacific Journal of Management*. 2016. № 33(3), pp. 673–694.
20. Chen Y., Friedman R., Yu E., Fang W., & Lu X. Supervisor-subordinate guanxi: Developing a three dimensional model and scale. *Management and Organization Review*. 2009. № 5, pp. 375–399.
21. Yang M.M. Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China. Ithaca: Cornell University Press. 1994.
22. Park S. H., & Luo Y. Guanxi and organizational dynamics: Organizational networking in Chinese firms. *Strategic Management Journal*. 2001. № 22(5), pp. 455–477.
23. Peng M. W., Wang D. Y. L., & Jiang Y. An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*. 2008. № 39(5), pp. 920–936.
24. WJP Rule of Law Index®. <https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/> (accessed 19.01.2022)
25. Agrast M., Botero J., Martinez J., Ponce A., & Pratt C. World Justice Project (WJP) Rule of Law Index 2012–2013. Washington, D.C.: The World Justice Project. 2013. P. 33.
26. World values survey 1981-2020, WVS Wave 7 (2017–2020). <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7.jsp> (accessed 09.01.2022)
27. Chung-un C., S. Koreans' social trust level low: study. *Korea Herald*. 2014. <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20141123000274> (accessed 09.01.2022)
28. Edelman Trust Barometer 2020. https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2020-01/2020%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Executive%20Summary_Single%20Spread%20without%20Crops.pdf (accessed 11.01.2022)
29. Hofstede G. Asian Management in the 21st Century. *Asia Pacific Journal of Management*. 2007. № 24, 4, pp. 411–420.
30. Подоба З.С., Титова А.М. Чебо́ль как основа экспортно ориентированной экономики Республики Корея. *Азия и Африка сегодня*. 2018. № 3. С. 33–40.
Podoba Z.S., Titova A.M. 2018. Chaebols as the basis of export-oriented economy of the Republic of Korea. *Asia and Africa today*. № 3. Pp. 33–40. (In Russ.)

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Графов Дмитрий Борисович, кандидат политических наук, старший научный сотрудник, Центр исследования общих проблем современного Востока, ИВ РАН, Москва, Россия.

Dmitry B. Grafov, PhD (Political Sciences), Senior Researcher, Center for Research on General Problems of the Modern East, Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia.

Поступила в редакцию
(Received) 30.11.2022

Доработана после рецензирования
(Revised) 27.02.2023

Принята к публикации
(Accepted) 20.03.2023