

УДК 338.22:303.442

З.К.Жаркинбаева

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова (E-mail: Zagira89@mail.ru)

Сетевой подход в социологическом анализе предпринимательства

В статье рассмотрены некоторые аспекты сетевого подхода экономической социологии в отношении предпринимательства. Изложено содержание основных концепций данного подхода: «слабые связи», «укорененность», «доверие». Приведены результаты эмпирических исследований различных деловых сетей, демонстрирующие объяснительную способность и актуальность сетевого подхода в исследованиях предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, социальные сети, деловые сети, слабые связи, укорененность, доверие, ресурсы, передача информации, эффективность фирмы, социальная структура, институциональная трансформация.

Одним из современных направлений экономической социологии, занимающейся вопросами предпринимательства, является «новая экономическая социология», использующая сетевой подход в изучении экономических и социальных процессов. Под сетями в данном подходе понимается совокупность устойчивых связей между агентами, которые сохраняют при этом относительную самостоятельность по отношению друг к другу [1; 47].

Ярким представителем сетевого подхода экономической социологии является М.Грановеттер. По его мнению, сетевой подход позволяет связать взаимодействия на микроуровне со структурами макроуровня [2]. В частности, применяя данный подход, можно проследить процесс взаимоконструирования межличностных связей и такого макроявления, как социальная мобильность, диффузия или распространение инноваций, что наиболее интересно для анализа предпринимательства. М.Грановеттер обращает внимание на значение слабых связей в таком процессе.

Сила связи в сети определяется комбинацией следующих составляющих: продолжительность, эмоциональная интенсивность, близость, или взаимное доверие, и реципрокные услуги, которые характеризуют данную связь [2; 32].

Значимость слабых связей состоит в том, что они создают больше путей между индивидами, и эти пути более короткие. Таким образом, «в среднем вероятность успешной передачи ресурса сильнее пострадает от удаления слабой связи, чем от удаления сильной» [2; 37].

М.Грановеттер условно делит сеть индивида на два сектора: сектор сильных связей и сектор, состоящий из слабых связей-мостов. Связи первого сектора — люди, знающие друг друга, тесно взаимодействующие, у них также мало контактов, не связанных с индивидом. В секторе слабых связей контакты субъекта не связаны между собой, а, кроме того, связаны с людьми, с которыми не имеет взаимоотношений индивид. Важность этих связей заключается в двух аспектах: во-первых, в возможности субъекта манипулировать сетями; во-вторых, эти связи являются каналами поступления к субъекту социально удалённых от него информации, идеи, влияния, тогда как в секторе сильных связей циркулирует информация, уже имеющаяся у субъекта.

Эмпирически это утверждение было продемонстрировано М.Грановеттером на примере американцев, занимавшихся поиском работы и сменивших ее. В ходе опроса, проведенного им, выяснилось, что большая часть респондентов виделись с тем, кто передал им информацию о вакансии, иногда — чаще чем раз в год, но реже, чем два раза в неделю (55,6 % респондентов) и редко — один

раз в год и реже (27,8 % респондентов), т.е. находились в слабой связи [2; 41]. Причем это верно не только для «синих воротничков», но также для специалистов, управленцев и вспомогательного персонала. Однако большая часть соискателей отметили, что при получении ими информации о вакансии между ними и будущим работодателем было не более двух посредников. Тех же, кто при получении информации о вакансии имел более двух посредников, М.Грановеттер сравнивает с соискателями, обращающимися к формальным способам поиска работы (агентства, СМИ). Эти индивиды занимают невысокие позиции на рынке труда и не удовлетворены своим положением. Таким образом, «информация обладает наибольшей ценностью, когда она предназначена для одного конкретного человека» [2; 42–43].

В подобных процессах не менее важна связь индивида с людьми, занимающими стратегически значимые, ключевые позиции в сети и выполняющими роль посредников. Посредством же слабых связей индивид получает доступ к новой информации — посредники «соединяют между собой различные социальные миры, связывают сети и делают возможными новые комбинации ресурсов». К примеру, такими посредниками выступили венчурные капиталисты в процессе финансирования молодых ученых-биотехнологов [3; 65].

Итак, для индивида слабые связи представляют важность с точки зрения возможности изменения и укрепления своего социального положения, будь то трудоустройство или организация и развитие собственного бизнеса. На макроуровне индивид, меняя работу, устанавливает связь между разными сетями.

Говоря о диффузии, М.Грановеттер приводит исследование внедрения инноваций М.Беккера. Основным тезисом данного исследования является предположение о том, что если инновация считается безопасной, непротиворечивой, предсказуемой, ее внедрение будут осуществлять центральные фигуры сети. Если же нет, скорее всего, ее осуществят маргиналы, которые в меньшей степени подвержены влиянию социальных норм. Центральные фигуры при этом откажутся от инноваций, так как будут испытывать опасения навредить своей репутации. Однако они могут быть подвержены ей позднее, когда будет ясно, что инновация приемлема.

Вопрос, которым задается М.Грановеттер: каким способом маргиналы могут успешно распространить инновацию? Его предположение состоит в том, что маргиналы являются индивидами, с большим количеством слабых связей-мостов, что и наиболее способствует распространению инноваций, новых непривычных видов деятельности [2; 37, 38].

Таким образом, с помощью сетевого подхода может объясняться феномен предпринимательства как не совсем традиционной деятельности, а также таких ее видов, как этническое предпринимательство, инновационное, нелегальное.

Три канала передачи информации, идей и стратегий от организации к организации выделяют У.Пауэлл и Л.Смит-Дор в своей работе «Сети и хозяйственная жизнь» [3].

Так, знания и информация передаются через профессиональные сети, которые могут быть представлены профессиональными и торговыми ассоциациями, университетами и бизнес-школами, специализирующимися на вопросах бизнеса СМИ, деловыми изданиями. Данные организации распространяют стандарты желаемого профессионального поведения, информацию о лучших практиках.

Вторым каналом коммуникации выступают сети межорганизационных отношений, в которых участвуют организации. К примеру, это могут быть отношения с поставщиками, потребителями, сотрудниками контролирующих органов. В данных сетях распространяется информация об административно-правовых и технологических нововведениях, которая играет очень важную роль в ведении бизнеса. Также в сетях межорганизационных отношений происходит взаимонаблюдение организаций, в результате чего деятельность одних организаций может восприниматься другими в качестве образца поведения, особенно часто в этой роли выступают наиболее успешные в своей сфере фирмы.

Третьим каналом распространения знаний и стратегий решения организационных вопросов является перемещение ключевых сотрудников из одной фирмы в другую и наличие профессиональных ассоциаций.

Итак, посредством формализованных и неформализованных каналов коммуникации происходит передача профессиональной информации, идей, стратегий решения проблем, стандартов и норм профессионального поведения. При этом в выигрышном положении оказываются фирмы, первые усвоившие новые практики.

Авторы статьи обращают внимание на такое свойство сетей, как склонность к «замыканию». Сети способствуют распространению свежей информации и стандартов, однако когда такие одинаковые

стратегии и нормы будут внедрены и усвоены, дальнейшие изменения станут затруднительными [3; 67, 68].

Концепция структурной укорененности экономического действия М.Грановеттера позволяет преодолеть дихотомию «пересоциализованной» и «недосоциализованной» концепций человека в социологии и экономике [4]. Термином «укорененность» принято называть процесс, в ходе которого социальные отношения формируют экономическое действие [5; 45]. Согласно данной концепции, экономические отношения между индивидами и группами вложены в реальные социальные сети, регулярные контакты. Поэтому степень доверия, порядка будет зависеть не от того, насколько индивиды следуют нормам и ценностям, и не от того, насколько хорошо функционирует идеализированный рынок, регулирующий конкуренцию, а от конкретных характеристик социальной структуры [4; 45, 46].

В рамках анализа сетевого подхода интересна работа Б.Уцци «Источники и последствия укорененности для экономической эффективности организаций: влияние сетей» [5]. По утверждению Б.Уцци, «организационные сети работают в укорененной логике обмена, которая стимулирует экономическую эффективность через межфирменные ресурсные пулы, сотрудничество и координированную адаптацию, но может, напротив, ухудшать экономические показатели, преграждая компаниям — членам сети — доступ к новой информации и возможностям за пределами данной сети. Место организации в сети, структура этой сети и распределение укорененных отношений обмена влияют на эффективность таким образом, что она достигает своего пика экономических показателей по мере возрастания степени укорененности в сети. После прохождения этой точки укорененность оказывает уже обратный, негативный эффект» [5; 45].

Согласно сетевому подходу, посредством укорененности мотивация участников экономического взаимодействия смещается от узкой направленности на насущные экономические выгоды в направлении обогащения связей отношениями доверия и реципрокности.

Б.Уцци утверждает, что укорененные связи имеют следующие характеристики: доверие, обмен достоверной информацией, механизмы совместного решения проблем. Эти характеристики не приущи мотивам взаимодействия в случайных рыночных связях.

Основой для возникновения укорененных связей являются сетевые рекомендации третьей стороны и предшествующие личные отношения. Это, во-первых, располагает к взаимному доверию только что познакомившихся индивидов, во-вторых, обеспечивает новую связь ресурсами. Новая связь далее переходит в укорененную, если акторы видят смысл вкладывать новые ресурсы в реципрокный обмен. С течением времени первоначальные экономические цели отступают на второй план, и взаимный обмен оформляется в укорененную связь. Таким образом, получается, что не только экономическое действие укоренено в социальных связях, но и новые социальные отношения также, в некоторой степени, укоренены в экономических связях. «Представители бизнеса понимают, что они занимаются этим для получения прибыли и что чем больше прибыли, тем лучше» [5; 51].

Появлению укорененных связей могут служить и случайные рыночные связи. Однако это происходит не часто, так как в данном случае отсутствуют первоначальные социальные контакты, которые являются ресурсом, снижающим неопределенность.

Б.Уцци также определена последовательность развития укорененных связей. На базе унаследованного от предыдущих связей доверия происходит дальнейшее обсуждение и выполнение обязательств. В случае, если обмен реципрокный, уровень доверия во взаимоотношениях повышается.

Высокий уровень доверия становится основой для передачи достоверной информации. Низкий уровень доверия либо его отсутствие могут быть причинами невозможности обмена информацией, так как полученная информация может использоваться в оппортунистических целях. Передача же достоверной информации позволяет участникам не искать альтернативных источников информации или партнеров.

Интенсивный обмен информацией дает основу для формирования механизмов совместного решения проблемных ситуаций, что способствует дальнейшему поддержанию отношений участниками. Механизмы совместного решения проблем способствуют укреплению взаимодействия между участниками. Так, хозяйственные взаимоотношения оказываются укорененными в сложной структуре отношений, в которых присутствуют и экономические инвестиции, и дружба. История взаимоотношений тем насыщеннее и богаче, чем дольше длится связь.

Следствием укорененности становится отступление от преследования лишь экономических рациональных интересов, которые вначале составляли обмен, и производство отношений, уже не являющихся узко экономическими. «В то время как неоклассический анализ фокусируется в первую

очередь на внесоциальных и детерминированных уровнем цен распределительных механизмах обмена, концепция структурной укорененности подчеркивает, каким образом социальные сети позволяют достичь результатов, превосходящих рыночные альтернативы или не уступающих им. Укорененные связи способствуют развитию определенных типов обмена и открывают наибольшее число возможностей по использованию именно этих типов — тех, что особенно эффективны для сокращения издержек на взаимный мониторинг, ускорение процесса принятия решений, результативного организационного обучения и адаптации» [5; 55].

Важным тезисом автора является утверждение о том, что сведения об укорененности фирмы — ее положении в сети, о характере отношений с партнерами, структуре сети — дают основу для суждений об эффективности и потенциале фирмы.

Результаты исследования деятельности фирм по пошиву женской одежды г. Нью-Йорка подтвердили три гипотезы в данном направлении полностью и одну — частично.

Первая гипотеза состояла в предположении, что производственные рынки представляют собой укорененные сети, а не совокупность разрозненных фирм. На самом деле, в исследуемой им сфере часть фирм работала как «диффузные скопления атомистичных акторов», другая часть была организована в сети и имела укорененные связи. То есть структура исследованной области оказалась более сложной, чем просто преобладание в ней какого-то принципа организации (атомистичности или укорененности) [5; 47, 48].

Вторая гипотеза говорит о том, что вероятность банкротства фирмы уменьшается, если она использует укорененные связи, и увеличивается, если она в своей работе использует случайные рыночные связи. В ходе исследования она нашла подтверждение. «Для фирм с низким коэффициентом сетевого соединения первого порядка вероятность банкротства составляет 27 %; для фирм с высоким значением этого коэффициента — 14 %, из чего следует, что укорененность снижает вероятность банкротства среднестатистической фирмы на 50 %» [5; 50].

Также подтвердилось предположение о том, что включенность фирмы в сеть бизнес-групп значительно снижает вероятность банкротства. «Бизнес-связи, имеющие социальные основания, оказывают позитивное влияние на эффективность фирмы в случае отсутствия прямых материальных трансакций между фирмами или административных распоряжений» [5; 50, 51].

Последним получившим доказательство утверждением было положение о том, что вероятность выживания фирмы возрастает при условии, что она включена в сеть, интегрирующую случайные и укорененные связи. Организации, взаимодействующие с сетями, которые обладают низкой либо, наоборот, высокой степенью укорененности, имеют больший риск банкротства по сравнению с фирмами, взаимодействующими с умеренно укорененными сетями [5; 51, 52].

Итак, проанализированный подход представляет ценность для изучения нашей темы еще по нескольким причинам: способность связать макро- и микроуровни при анализе социальных явлений, а также преодоление пере- и недосоциализированных моделей объяснения на стыке социологии и экономики.

Российскими исследователями сетевой подход в анализе предпринимательства применен в контексте трансформации государства и общества, что определяет наличие особенностей в процессе институционализации предпринимательства.

В частности, российский социолог В.Радаев, анализируя роль сетевых структур в предпринимательстве, описывал, каким образом происходит воздействие сетей на участников рынка [1].

Будучи участником экономического взаимодействия, агент предпочитает вступать в контакт с теми участниками, с которыми он уже имел дело и убедился в надежности и возможности доверия им. Такие предпочитаемые агентами связи, называемые структурно укорененными, кроме регулярности, отличает избирательность, которая основывается на общности определенных социальных признаков, таких как общее место происхождения, трудовой деятельности, сходстве в образовании [1; 48].

Далее он описал используемое в сетевом подходе понятие «структурных пустот» в применении к явлению предпринимательства. Данное понятие было введено Р.Бертом. Структурная пустота имеет место, если контрагенты того или иного хозяйственного агента не связаны между собой, т.е. принадлежат к разным сетям, и их взаимодействие происходит через данного агента, занимающего центральную позицию. Эффективность функционирования фирмы в таком случае в значительной степени будет определяться способностью агента максимизировать количество структурных пустот в совокупности своих связей. Такая способность необходима по двум причинам. Первая заключается в том, что нередуцируемая связь выводит агента на какую-то другую сеть или на новый кластер взаи-

мосвязей, в котором циркулирует иная информация, появляются дополнительные потенциальные и реальные ресурсы. Сущность второй состоит в том, что нахождение в центре несводимой связи позволяет агенту манипулировать действиями своих контрагентов, которые не имеют возможности прояснить характер отношений путем прямых контактов друг с другом. Возможность выступить в роли посредника или просто наличие выбора между конкурентами приносит немалые выгоды в состязательном обмене, предоставляя больше возможностей при определении его условий. Именно в этой максимизации и эффективном использовании структурных пустот состоит суть предпринимательской деятельности [1; 49].

Доверие как основа отношений в сетевой структуре проанализировано в работе российского исследователя предпринимательства А.Чепуренко [6]. Для начала он различает три формы доверия. Персональное доверие распространяется в области личных отношений и основывается на предварительном знакомстве. Коллективное доверие распространяется в деловых отношениях. Отличие его от персонального состоит в том, что коллективное доверие не предполагает личного знакомства партнеров по взаимодействию, наличия объединяющих социальных признаков. Примерами такого доверия могут быть правила поведения в бизнес-объединениях, отраслях, сетевых сообществах. Институциональное доверие — доверие к официальным нормам, правилам, предписаниям. Его также называют системным, так как в этом случае доверие оказывается определенной системе — системе здравоохранения, банковской системе и т.д. [6; 198, 199].

Далее исследователь анализирует зоны «высокого» и «низкого» доверия с точки зрения влияния на предпринимательскую деятельность. Так, уровень доверия оказывает значительное влияние на создание крупных частных корпораций, добровольных, профессиональных, благотворительных ассоциаций, а также на рост предприятий. Чем выше уровень доверия, тем активнее деятельность индивидов в создании подобных организаций [6; 202, 203].

Уровень институционального доверия в период постсоветской системной трансформации оказался критически низким в связи с общим состоянием аномии: политическая, социальная, экономическая системы были неопределенны. В обществе преобладало персональное доверие, сосредоточенное в малых группах. В такой ситуации предприниматель не имеет возможности долгосрочного планирования работы, инвестирования в развитие предприятия. Вместо этого он вынужден сосредоточиться на решении насущных проблем в производстве, а также защите своего дела от непредсказуемости социальной среды. Это может осуществляться незаконными способами, что провоцирует негативное отношение к предпринимателю со стороны государства. Государство в целях недопущения подобного поведения принимает репрессивные меры к бизнесмену, что, естественно, еще более снижает уровень доверия предпринимателя к государству. Таким образом, предприниматель доверяет небольшому кругу знакомых людей, родственников, друзей, но не государственным институтам [6; 203, 204].

Характерные постсоветским обществам явления неформальной экономики получают анализ в рамках сетевого подхода в работе российского социолога С.Барсуковой [7].

Состояние трансформации характеризуется нестабильностью, непредсказуемостью, повышенным уровнем рисков и недостатком информации. В таких условиях значение сетей доверия возрастает в связи с их способностью снизить неопределенность, непредсказуемость среды. В условиях кризиса сети эффективно заменяют собой формальные иерархии, хотя сами способны со временем трансформироваться в иерархические структуры.

Исследователь называет сетевое доверие вынужденным в том смысле, что данный вид доверия возникает благодаря существованию в сетях механизмов, способных вынуждать индивидов следовать правилам и нормам поведения. Предсказуемость поведения партнеров возможна в случае, если ее обеспечивает группа, сеть, сообщество, в котором они состоят. В проблемной ситуации именно сообщество сможет вынудить индивида соблности обязательства. Ведь кроме позитивных санкций в виде доступа к ресурсам в случае подобающего поведения сети предусматривают и негативные санкции. Сущность санкций заключается в исключении индивида из деловых кругов, вне которых вероятность успешности снижается. Таким образом, доверие оказывается не конкретному индивиду, его репутации, а группе, сети, в которой он состоит [7; 131, 132].

Отметим, что способность сети поддерживать установленные образцы поведения возможна при определенной степени замкнутости сети.

В начале же трансформационного периода — в 1990 гг. бизнес-сети не были до конца сформированы, были слабо связаны, что сделало возможным повсеместное несоблюдение отдельными пред-

принимателями деловых обязательств. Когда сеть не замкнута, преимущества при нарушении нормы оцениваются выше, чем издержки вхождения в новую сеть.

Деловая необязательность стала редкостью с уплотнением предпринимательских сетей, где легко распространяется информация о нечестности партнеров [7; 135, 136].

И сегодня сетевые взаимодействия успешно и повсеместно функционируют, так как представляют собой более эффективный способ решения организационных, правовых, финансовых и производственных вопросов бизнеса в сравнении с официальными институтами. Способны сделать решение этих вопросов менее затратными по времени, финансам и энергии, что у каждого предпринимателя на учете.

Однако существуют и издержки обладания сетевым доверием, которые анализирует С.Барсукова. Это, во-первых, обязательства взаимопомощи среди членов сети, особенно это касается успешных участников, что снижает их мотивацию состояния в сети либо становится фактором смены сетевой идентичности. Во-вторых, ограничение личной свободы, что выражается в неприятии иных поведенческих образцов и установлении и применении санкций в случаях «неправильного» поведения. Третья форма издержек — неверие в собственные силы. Сеть поддерживает в ее участниках веру в бессилие индивидуального деятеля в целях самосохранения. И последняя форма — уравнилительное давление при восходящей мобильности. Все перечисленные формы издержек направлены на поддержание среди членов сети подобающего поведения и, следовательно, на сохранение статуса сети [7; 139–143].

Рассмотренные концепции сетевого подхода экономической социологии представляют значительный интерес для анализа предпринимательства в условиях институциональной трансформации. В таких условиях, характеризующихся повышенным уровнем неопределенности, деловые сети, эффективно заменяя собой формальные институты, снижают уровень непредсказуемости среды, объемы транзакционных издержек и, таким образом, способствуют созданию и развитию бизнеса.

References

- 1 Radayev V. *Market as the interweaving of social networks* // Russian Management Journal, 2008, Vol. 6, № 2, p. 47–54.
- 2 Granovetter M. *The strength of weak ties* // Economic Sociology, 2009, Vol. 10, № 4, p. 31–47.
- 3 Powell W., Smith-Doerr L. *Networks and economic life* // Economic Sociology, 2003, Vol. 4, № 3, p. 61–105.
- 4 Granovetter M. *Economic action and social structure: the problem of embeddedness* // Economic Sociology, 2002, Vol. 3, № 3, p. 44–58.
- 5 Uzzi B. *The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect* // Economic Sociology, 2007, Vol. 8, № 3, p. 44–60; № 4, p. 43–59.
- 6 Chepurenko A. *Sociology of entrepreneurship*, Moscow: Izd. Dom HSE, 2007, 386 p.
- 7 Barsukova S. *Informal economy. Lectures: tutorial*, Moscow: Izd. Dom HSE, 2009, 354 p.

З.К.Жарқынбаева

Кәсіпкерліктің әлеуметтану талдауындағы желілік әдіс-амал

Мақалада кәсіпкерлікке қатысты экономикалық әлеуметтанудың желілік әдіс-амалының кейбір аспектілері қарастырылды. Осы тәсілдің негізгі тұжырымдамаларының мазмұны баяндалды: «әлсіз байланыс», «жылдамдық», «сенім». Кәсіпкерлікті зерттеуде түсінікті мүмкіншілік пен желілік маңыздылықты көрсететін әр түрлі іскерлік жүйені эмпирикалық зерттеудің нәтижелері көрсетілген.

Z.K.Zharkinbayeva

The network approach to sociological analysis of entrepreneurship

This article discusses some aspects of a network approach in respect of economic sociology of entrepreneurship. Describes the content of the basic concepts of this approach: the «weak ties», «embeddedness», «confidence». Presents the results of empirical studies on various business networks, demonstrating the explanatory power and relevance of the network approach to the study of entrepreneurship.