



А. А. Дикий

Социальная сеть как локус долгового поведения населения

Впервые сетевой подход к анализу экономических явлений в социальных науках был предложен в работах М. Грановеттера [1] и Х. Уайта [2]. Особой же популярностью у эконом-социологов сетевой подход начал пользоваться в середине 1990-х гг. во многом благодаря работам Р. Берта [3].

«В чем заключается специфика сетевого подхода?», задается вопросом В. Радаев. И тут же отвечает: «Нам предлагают фокусироваться не на самих агентах, в каком бы виде они ни выступали, и не на мотивах, нормах и ценностях, которыми они руководствуются в своих действиях, а на связях между этими агентами» [4; 47].

В социальных сетях помимо определения набора элементов важную роль играет такой ее индикатор, как сила связи, которая «определяется как интенсивность связи в диадах, измеренная на основе их закрытости, частоты или длительности» [5; 16]. Следовательно, под социальной сетью применительно к долговым практикам заемщика мы будем понимать систему социальных отношений и воспроизводство связей этого заемщика со своим окружением. Характеристики самой социальной сети заемщика условно разделим на две группы: характеристики членов сети и характеристики силы связей заемщика с членами сети.

К числу характеристик членов сети заемщика относятся:

1. Наличие членов сети с опытом денежного заимствования (кредитования);
2. Наличие членов сети, имеющих связи (работу) в кредитной сфере («кредитные эксперты»);
3. Наличие высокоресурсных членов сети («косвенных кредиторов»);
4. Отношение членов сети к заимствованиям (получению кредита);
5. Мнение заемщика о кредитном (заемном) опыте членов сети (позитивный/негативный опыт);
6. Обсуждение с членами сети темы кредитования (заимствования).

Характеристики силы связей заемщика с членами сети могут иметь следующий набор:

1. Сила связи между заемщиком и членами сети, имеющими опыт оформления кредита (получения денег в долг);
2. Сила связи между заемщиком и «кредитными экспертами»;
3. Сила связи между заемщиком и высокоресурсными членами сети («косвенными кредиторами»).

Можно утверждать, что наличие устойчивых связей заемщика с теми, кто имеет позитивный опыт кредитования (неформального заимствования), кто подчеркивает преимущества «жизни в кредит», кто не понаслышке знает работу самих кредитных учреждений, в конечном счете, будет предопределять («предвосхищать») его дальнейшее финансовое поведение. И только пережитый затем личный опыт денежных заимствований ляжет в основу формирования/избегания вторичной долговой практики.

Список литературы

1. Granovetter M. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, MA, 1974.
2. Уайт Х. Рынки и фирмы: размышления о перспективах экономической социологии // Радаев В. (сост. и ред.). Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М., 2002. С. 96–118.
3. Burt R. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, MA, 1995.
4. Радаев В. Рынок как переплетение социальных сетей // Сетевой подход в экономической социологии: Хрестоматия // Российский журнал менеджмента. 2008. Том 6. № 2. С. 47–54.
5. Градосельская Г.В. Анализ социальных сетей: автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.01 / Г.В. Градосельская; Ин-т социологии Рос. акад. наук. М., 2001. 21 с.