



005016369

На правах рукописи

Шаф

Ларина Анна Кирилловна

**ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ДОВЕРИЯ
В РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ**

22.00.03. – Экономическая социология и демография

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

кандидата социологических наук

3 МАЙ 2012

Волгоград - 2012

Работа выполнена в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Ульяновский государственный университет»

Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент
Светуньков Максим Геннадьевич

Официальные оппоненты: **Малый Вадим Игоревич**
доктор социологических наук, профессор,
заведующий кафедрой антикризисного
управления Поволжского института
им. П.А. Столыпина филиала РАНХиГС;

Васильева Екатерина Николаевна
кандидат социологических наук, доцент
кафедры социальной работы и педагогики
Волгоградского государственного университета

Ведущая организация – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ульяновский государственный технический университет».

Защита состоится «21» июля 2012 г. в 13.00 часов на заседании диссертационного Совета Д 212.029.06 по защите докторских и кандидатских диссертаций при Волгоградском государственном университете по адресу: 400062, г. Волгоград, проспект Университетский, 100, ауд.2-05 В.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке Волгоградского государственного университета по адресу: 400062, г. Волгоград, проспект Университетский, 100.

Автореферат разослан «19» июля 2012 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 212.029.06



С.А. Панкратов

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Низкая эффективность существующих норм и законов, регулирующих хозяйственную деятельность российского предпринимателя, порождает, во-первых, высокую степень неопределенности взаимодействия предпринимателей в хозяйственной деятельности, во-вторых, высокий уровень транзакционных издержек. В попытках решить вышеописанную проблему предприниматели переходят к сетевому способу взаимодействия, следствием чего является образование предпринимательских сетей. В результате этого происходит изменение механизмов, регулирующих хозяйственную деятельность российского предпринимателя. Доминирующими становятся не правовые и экономические, а социальные механизмы, среди которых решающую роль играет доверие. Установлением этого феномена обусловлена актуальность данного диссертационного исследования.

Доминирующей в современной науке является точка зрения, согласно которой доверие – цельный феномен, противопоставляемый недоверию, а также механизм, сокращающий транзакционные издержки взаимодействия, но при этом поддержание доверия требует определенных затрат, что предполагает возрастание издержек. Возникает вопрос об экономической эффективности взаимодействия предпринимателей на основе доверия и сетевых контактов.

Диссертация направлена на решение вышеописанной научной и практической проблемы. В этом контексте, рассматривая доверие как феномен, развивающийся по определенному жизненному циклу, представляется актуальным изучение процесса формирования доверия в предпринимательских сетях. Важно определение факторов, детерминирующих формирование, существование, трансформацию и угасание доверия между акторами предпринимательских сетей; а главное, способы проявления и направления изменения транзакционных издержек на разных этапах формирования доверия между акторами российских предпринимательских сетей.

Теоретическое и эмпирическое исследование этих вопросов дает целостное представление о динамике изменения доверия в рамках функционирования предпринимательских сетей и возможностях его использования в целях повышения эффективности их функционирования.

Степень научной разработанности проблемы. Проблематика сетей, доверия и транзакционных издержек весьма востребована в современной науке, что отражается в большом объеме научных публикаций и монографий по данной тематике.

Существующие работы, посвященные проблеме доверия, можно условно разделить на две группы. Первая группа работ посвящена непосредственно анализу феномена доверия, особенностям различных объектов доверия или проявления доверия на разных уровнях социальной жизни, функциям доверия в разных сферах. Вторая имеет более прикладную направленность и обращена к анализу доверия как фактора развития или становления какого-либо явления и процесса на макро- или микроуровнях. Первая представлена в исследованиях Н. Фрейк «Петр Штомпка. Доверие: социологическая теория», П. Штомпки «Социология. Анализ современного общества», Дж. Джонсона, А.Н. Мельниковой «Экзистенциальные аспекты доверия», А.Н. Алексеевой «Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения», Ю.В. Веселова «Экономика и социология доверия». К работам прикладной направленности можно отнести исследования И.А. Николаева «Доверие в экономике: количественная оценка», И.Ю. Жилина «Доверие в экономике», Я. Корнаи «Честность и доверие в переходной экономике», В.Б. Звоновского «Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности», О.Е. Кузиной «Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении», Б.З. Мильнера «Фактор доверия при проведении экономических реформ».

В зарубежной научной мысли изучение проблем доверия представлено более разнообразно как на теоретическом, так и на эмпирическом уровне. Существует большой пласт работ, не переведенных на русский язык и,

следовательно, слабо отразивших в современной российской науке взгляды и точки зрения на феномен, предлагаемые некоторыми зарубежными авторами. К числу таких работ можно отнести исследования Р. Хардина, Д. Гамбетты, Дж. Барбалетта.

Авторами, создавшими фундаментальную теорию доверия можно считать П. Штомпку, А. Селигмена, Э. Гидденса и Ф. Фукуяма. Существенный вклад в развитие теории доверия внесли Т. Ямагаши, К. Харт, Н. Луман, Дж. Барбалет, Т. Дас, Б. Тенг, Р. Хардин, Дж. Коулман, Г. Кертман, Д. Гамбетта. Изучением доверия в предпринимательской деятельности и бизнесе занимались такие исследователи, как Ю.В. Веселов, С.Ю. Барсукова, Л.Ф. Халикова.

Сети взаимодействия – весьма сложный объект для исследования, к его анализу обращались многие зарубежные и российские ученые, выделяя различные научные и практические аспекты для исследования. У. Пауэлл и Л. Смит-Дор, М. Гранноветер, Н. Флигстин сосредоточили свое внимание на факторах сетеобразования и специфике связей внутри сети. Основная проблема применения иностранной практики исследования заключается в том, что она мало применима для российской действительности в силу различия в экономических и социальных нормах регулирования хозяйственной и социальной деятельности. Поэтому целесообразнее сосредоточится на работах таких российских авторов, как В.В. Радаев, А.Ю. Чепуренко, А.Н. Асаул. Описание свойств сети и связей между акторами сети отражено в работах Г.В. Градосельской, Б.С. Гладарева, Л.К. Габышевой, Г.Ф. Ромашкиной.

Проблематика доверия в предпринимательских сетях в исследованиях российских ученых представлена весьма нечетко и основным объектом анализа не является. В работах В.В. Радаева, С.А. Барсуковой и А.Ю. Чепуренко, А.В. Трапкова этот вопрос рассмотрен наиболее полно, но эти исследования в очень узком спектре фиксируют существование противоречий. В.В. Радаев подробно описывает факторы, повлиявшие на образование сетей в России, акцентируя внимание на особенностях институциональной среды осуществления хозяйственной деятельности. С.Ю. Барсукова впервые в

российской социологии зафиксировала вынужденность доверия в российской предпринимательской деятельности, объясняя ее наличием механизмов влияния, которым должны следовать члены предпринимательской сети. А.Ю. Чепуренко в своих исследованиях объясняет факторы, которые детерминировали доверие экономических субъектов.

В рамках научной теории нет единства мнений в объяснении содержания транзакционных издержек. Данное явление рассматривается в исследованиях Дж. Коммонса, Р. Коуза, У. Николсона, Д. Норта, Дж. Уолиса, Ф. Хайека, К. Эрроу и других. Среди отечественных исследователей транзакционные издержки рассматривают С.И. Архиереев, А.А. Аузан, В.В. Вольчик, А.Ю. Заруднева, Р.И. Капелюшников, В.Е. Кокорев, Н. М. Лебедева, А.К. Ляско, С.С. Малахов, А.Н. Олейник, В.В. Радаев, В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шаститко. Исследованиям размеров транзакционного сектора посвящены работы Х. Демсеца, Д. Норта, Дж. Уолиса, В.Е. Кокорева, Т. Скуфьиной. При этом вопрос о влиянии доверия на издержки взаимодействия акторов предпринимательской сети, контекстно затронут многими из перечисленных авторов. Подробно его проблематика отражена лишь в нескольких работах А.К. Ляско, А.Е. Шаститко и В.Е. Дементьева. Даже в работах, выполненных в рамках одного направления, существует некое внутреннее противоречие: одни авторы говорят, что издержки снижаются при наличии и под влиянием доверия, другие же эту точку зрения оспаривают, но совершенно не обосновывают или обосновывают только теоретически.

Анализ литературы позволяет сделать два принципиально важных вывода, которые обосновывают актуальность исследования категории доверие в российских предпринимательских сетях с акцентом на влияние доверия на издержки взаимодействия акторов предпринимательской сети. Во-первых, недостаточно полная разработанность данной темы как на теоретическом, так и на эмпирическом уровне, во-вторых, фрагментарность и даже некая противоречивость существующих концепций. Совокупность этих факторов позволяет говорить о высокой степени научной новизны данного

диссертационного исследования и его необходимости для приращения теоретических знаний в области изучения доверия и его роли и функций в предпринимательских сетях.

Объектом исследования является доверие в российских предпринимательских сетях.

Предметом исследования выступают хозяйственные взаимодействия между акторами российских предпринимательских сетей, осуществляющих хозяйственную деятельность в сфере предоставления туристского продукта, на этапах жизненного цикла доверия.

Цель исследования заключается в выявлении особенностей изменения хозяйственных взаимодействий между акторами российских предпринимательских сетей на разных этапах жизненного цикла доверия.

Задачи исследования:

1. разработать схему жизненного цикла доверия;
2. выявить основные особенности развития жизненного цикла доверия в российских предпринимательских сетях;
3. раскрыть специфику хозяйственных взаимодействий акторов российских предпринимательских сетей на каждом этапе жизненного цикла доверия;
4. проанализировать изменение издержек взаимодействия акторов российских предпринимательских сетей на этапах жизненного цикла доверия;
5. разработать комплекс мер и рекомендации по улучшению климата доверия в предпринимательской деятельности в сфере предоставления туристского продукта.

Теоретико–методологической основой диссертации послужили исследования П. Штомпки, Б. Мицтгел и А.Б. Купрейченко, придерживаясь которых становится возможным рассматривать доверие как формирующийся и развивающийся по определенному жизненному циклу феномен. При этом доверие интерпретируется как ожидание индивида в рамках конкретного взаимодействия существования и поддержания естественного и морального

порядка, компетентности в исполнении своей роли во взаимодействии, а также выполнения партнерами функций и обязательств.

Общая концепция предпринимательских сетей построена на основе воззрений У. Пауэла, Л. Смит-Дор, М. Гранноветера, В.В. Радаева, М.Г. Светунькова. Доверие в предпринимательских сетях рассматривается на основе подхода С.Ю. Барсуковой о вынужденности сетевого доверия, а так же В.В. Радаева о факторах формирования предпринимательских сетей.

Транзакционные издержки диссертант интерпретировал с точки зрения неинституционального подхода, на основе работ Д. Норта, Дж. Уоллиса, О.И. Уильямсона, трактуя их как все затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу (для потребителя); все затраты, которые он нес бы, если бы продавал товар самому себе (для продавца). В исследовании влияния доверия на издержки соискатель опирался на точку зрения А.К. Ляско, В.Е. Дементьева и А.Е. Шаститко, считающих, что доверие нейтрально воздействует на издержки или ведет к их увеличению.

Эмпирическая база диссертационного исследования включает:

1) статистические материалы, включающие в себя данные о динамике рынка, а также цен и тарифов на услуги телефонной связи и интернет г. Ульяновска с 2004 по 2010 годы;

2) материалы глубинных интервью на тему: «Роль доверия в предпринимательской деятельности» проведенных при участии автора с марта по сентябрь 2003 года (выборка по отраслевому направлению деятельности предпринимателя, объект опроса – предприниматели, занимающиеся продажей компьютерной и офисной техники, автомобильных запчастей и комплектующих, а так же туристических услуг г. Ульяновска, n=60);

3) материалы глубинных интервью на тему: «Роль доверия в предпринимательской деятельности» проведенных при участии автора с июня по декабрь 2003 года (выборка по отраслевому направлению деятельности предпринимателя, объект опроса – предприниматели и менеджеры туристических фирм г. Ульяновска, n=40);

4) материалы интервью на тему: «Роль доверия в предпринимательской деятельности» проведенных при участии автора с марта по июль 2009 года (выборка по отраслевому направлению деятельности предпринимателя, объект опроса – предприниматели и менеджеры туристических фирм г. Ульяновска, n=35);

5) материалы глубинных интервью на тему «Доверие во взаимодействии акторов российских предпринимательских сетей», проведенных автором с января 2004 по декабрь 2010 годов (ежеквартально) с предпринимателями, осуществляющими свою деятельность в сфере предоставления туристических услуг (выборка по отраслевому направлению деятельности предпринимателя, объект опроса – предприниматели и менеджеры туристических фирм г. Ульяновска, n=6);

6) материалы лонгитюдного исследования на тему «Затраты на осуществление предпринимательской деятельности», которое проводилось ежеквартально с февраля 2004 по декабрь 2010 года с предпринимателями, осуществляющими свою деятельность в сфере предоставления туристических услуг (выборка по отраслевому направлению деятельности предпринимателя, объект опроса – предприниматели и менеджеры туристических фирм г. Ульяновска, n=6).

Положения, выносимые на защиту:

1. Доверие – динамичный феномен, проходящий в своем развитии и становлении несколько этапов. Схема жизненного цикла доверия включает в себя этапы отсутствия, формирования, существования доверия и недоверия. Основным условием для перехода от одного этапа к другому является успешность взаимодействия между субъектами, которая проявляется в оправдании ожиданий и выполнимости взаимных требований по отношению друг к другу. Доверие определяется как ожидание индивида (в рамках конкретного взаимодействия) существования и поддержания естественного и морального порядка, компетентности в исполнении своей роли во взаимодействии, а так же выполнения партнерами функций и обязательств.

Доверие может формироваться из двух принципиально различных предпосылок – вынужденного и добровольного доверия, которые так же могут выступать в качестве самостоятельных типов доверия. Первое детерминировано внешними по отношению к предпринимателю факторами институциональной среды и давлением некоей третьей стороны. Добровольное доверие обусловлено внутренней потребностью предпринимателя доверять другому.

2. Особенности развития жизненного цикла доверия в российских предпринимательских сетях заключается, во-первых, в трансформации существующего между взаимодействующими субъектом и предпринимателем доверия в качественно иной феномен. Доверие между акторами предпринимательских сетей включает в себя доверие к роли актора и его личности. Во-вторых, на каждом этапе присутствуют транзакционные издержки, содержание и общий объем которых не меняется при переходе к следующему этапу при незначительном снижении одних и возрастании других. Жизненный цикл доверия в предпринимательских сетях включает в себя этапы трансформации доверия, его формирования и существования, вторичной трансформации доверия и недоверия.

3. Особенности взаимодействия акторов российских предпринимательских сетей на этапах жизненного цикла доверия связаны с двойственной природой причин для взаимодействия, их взаимодополнения и взаимообусловленности. С одной стороны, экономическое и внеэкономическое детерминируют друг друга. С другой стороны, происходят качественные изменения самого процесса взаимодействия в сторону неформальности, большей степени взаимопонимания. Экономические цели отходят на второй план.

4. Доля транзакционных издержек взаимодействия акторов предпринимательских сетей меняется в зависимости от этапа жизненного цикла доверия. Это выражается в отрицательном значении числа доли удельных издержек на этапе первичной и вторичной трансформации, а также на этапе недоверия. На этапе формирования и существования доверия значение числа

доли удельных издержек положительно. Из этого следует вывод, что использование доверия во взаимодействии акторов сетей не всегда экономически выгодно, поэтому нельзя говорить об однозначности влияния доверия как механизма, сокращающего транзакционные издержки.

5. Для улучшения климата доверия необходимо создать площадки для неформального взаимодействия предпринимателя со всеми субъектами, интересующимися его деятельностью, а также повысить информационную открытость предпринимателя посредством проведения некоммерческих ознакомительных встреч предпринимателя с потребителями, а так же всеми интересующимися туристической деятельностью

Научная новизна диссертационного исследования определяется его целями и задачами и заключается в следующем:

1) разработана схема жизненного цикла доверия, которая включает в себя этапы отсутствия доверия, формирования, существования, трансформации доверия и недоверия;

2) выявлены основные особенности развития жизненного цикла доверия в предпринимательских сетях, выражающиеся в трансформации существовавшего между предпринимателем и субъектом взаимодействия доверия в качественно иной феномен, а также в присутствии на каждом этапе цикла транзакционных издержек, содержание и общий объем которых не меняются;

3) раскрыта специфика хозяйственных взаимодействий акторов российских предпринимательских сетей на этапах жизненного цикла доверия, выражающаяся во взаимообусловленности и взаимозависимости экономических и внеэкономических оснований, качественном изменении процесса экономического взаимодействия;

4) проанализированы изменения объема издержек между акторами предпринимательских сетей на этапах жизненного цикла доверия, свидетельствующие о непостоянной экономической выгоде доверия во

взаимодействии акторов сетей, а также об однозначности влияния доверия на транзакционные издержки;

5) разработан комплекс мер и рекомендаций по улучшению климата доверия в предпринимательской деятельности, направленный на создание большей информационной открытости и доступности предпринимателя для всех заинтересованных в сотрудничестве с ним.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в том, что представленная работа обобщает разрозненный немногочисленный исследовательский материал, касающийся роли и влияния доверия на предпринимательскую деятельность, транзакционные издержки взаимодействия акторов предпринимательских сетей, накопленный российскими и зарубежными учеными, дополняет и развивает его с точки зрения социологической науки. С практической точки зрения данная работа ориентирована на предпринимателей, менеджеров, руководителей различных структур по поддержке предпринимательства и предполагает использование результатов исследования в совершенствовании институциональной среды предпринимательской деятельности. Разработан перечень практических рекомендаций по повышению эффективности внесетевых взаимодействий в процессе осуществления предпринимательской деятельности для предпринимателей и субъектов региональной и федеральной власти.

Материалы диссертации могут быть применены в учебных курсах «Экономическая социология», «Социология предпринимательства», «Экономика и социология доверия», а также при разработке учебных комплексов по спецкурсам.

Апробация исследования. Основные теоретические и практические положения и выводы диссертационного исследования докладывались и обсуждались на научных конференциях международного и регионального уровней: «Социокультурная динамика региона в условиях финансового экономического кризиса» (Ульяновск, октябрь 2010 года); Всероссийской конференции «Конфликты в социальной сфере и их регулирование» (Казань,

апрель 2008); VI Всероссийской конференции «Современное состояние и перспективы развития экономики России» (Пенза, март 2008).

На базе основных результатов настоящей работы автором составлен и в рамках учебной программы «Актуальные проблемы современной экономической социологии» прочитан курс лекций для студентов специальности «Социология» на тему: «Доверие в предпринимательских сетях: жизненный цикл и издержки взаимодействия акторов».

Материалы и результаты исследований отражены в 6 публикациях (общий объем – 1,5 п.л., из которых 1,5 п.л. – авторских), в том числе в 3 статьях в научных журналах, рекомендованных ВАК.

Структура диссертации подчинена логике решения поставленных задач и включает введение, три главы, каждая из которых состоит из двух параграфов, заключения, списка библиографии и приложения.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, анализируется степень научной разработанности, определяются объект и предмет исследования, указываются методологическая основа и эмпирическая база, излагаются основные положения, выносимые на защиту, освещается научная новизна, теоретическая и практическая значимость проведенного исследования, описываются формы апробации результата.

В первой главе «Теоретико–методологические аспекты исследования доверия в российских предпринимательских сетях» представлены теоретико-методологические аспекты исследования, раскрыты общие тенденции изучения проблемы в работах отечественных и зарубежных авторов, особенности доверия как объекта исследования в современной науке. Сформирована схема жизненного цикла доверия и определены ее особенности для предпринимательских сетей.

В первом параграфе «Подходы к исследованию доверия в современной науке» на основе анализа современного состояния теории доверия сделан вывод

о том, что наиболее актуальным подходом в науке является различение доверия как социологического, экономического, психологического или философского конструкта. Наиболее перспективным, для развития и приращения научного знания в теории доверия и практической значимости для современного общества, по мнению диссертанта, является подход, предлагающий рассматривать доверие как феномен, развивающийся по жизненному циклу. В его основе лежит применение модели жизненного цикла социальных и организационных систем.

Диссертант, развивая и углубляя взгляды А.Б. Купрейченко, а так же модель трехэтапной периодизации процесса возникновения доверительных отношений Р. Левицки и Б. Банкер, предлагает обозначить в качестве этапов жизненного цикла доверия следующие: отсутствие доверия, формирование доверия, существование доверия, трансформация доверия и недоверие. Основным условием для перехода от одного этапа к другому выступает успешность взаимодействия субъектов доверия и оправданность взаимных ожиданий, которые возлагались каждым из субъектов. Фактором трансформации доверия является ущерб, нанесенный одним из субъектов взаимодействия другому.

Автор определяет доверие как ожидание индивида (в рамках конкретного взаимодействия) существования и поддержания естественного и морального порядка, компетентности в исполнении своей роли во взаимодействии, а так же выполнения партнерами функций и обязательств.

Во втором параграфе «Специфика жизненного цикла доверия в российских предпринимательских сетях» описана специфика жизненного цикла доверия в российских предпринимательских сетях. Автором обобщены имеющиеся в современной научной литературе подходы, касающиеся исследования предпринимательских сетей, транзакционных издержек взаимодействия и влияния доверия на эти феномены.

Современная предпринимательская деятельность сопряжена со значительной долей риска и неопределенности. Это усугубляется, с одной

стороны, нечеткостью и непрерывной изменчивостью законодательных и нормативных актов, регулирующих экономическую деятельность, а также необязательностью и безответностью экономических субъектов всех видов и уровней. С другой, невозможностью точного предсказания поведения людей в процессе работы и стремлением людей образовывать социальные связи, помогать друг другу, вести себя в соответствии с взаимно принятыми обязательствами, служебными отношениями, ролями, стимулами, конфликтами, традициями. Вышеописанные особенности детерминируют существование предпринимательских сетей и транзакционных издержек при взаимодействии субъектов хозяйственной деятельности.

Придерживаясь социологического подхода к рассмотрению предпринимательских сетей как устойчивой совокупности связей и отношений между индивидами, диссертант определяет предпринимательскую сеть как совокупность формально независимых индивидов, взаимодействующих с предпринимателем в процессе осуществления хозяйственной деятельности на социальных основаниях при наличии определенного опыта социального или хозяйственного взаимодействия, осуществлявшегося ранее, а так же при условии существования общего понимания и жесткого следования естественному и моральному порядку. Жизненный цикл доверия в предпринимательских сетях включает в себя этапы первичной трансформации доверия, формирования, существования, вторичной трансформации доверия и недоверие. На каждом этапе присутствуют транзакционные издержки, содержание и общий объем которых не меняется при переходе к следующему этапу, при незначительном снижении одних и возрастании других.

Специфика формирования и развития доверия в предпринимательских сетях заключается в трансформации существовавшего между предпринимателем и субъектом взаимодействия доверия при переходе к сетевому взаимодействию в качественно иной феномен.

Вторая глава «Взаимодействие акторов российских предпринимательских сетей на этапах жизненного цикла доверия»

посвящена анализу специфики взаимодействия акторов предпринимательских сетей и транзакционных издержек на этапах жизненного цикла доверия.

В первом параграфе «Особенности взаимодействия акторов предпринимательских сетей на этапах жизненного цикла доверия» на основе анализа результатов эмпирических исследований диссертантом выявлены особенности взаимодействия акторов предпринимательских сетей.

Анализ ответов респондентов в рамках интервью, позволил подтвердить гипотезу о том, что доверие формируется по определенному жизненному циклу, который длится от этапа отсутствия доверия до трансформации в недоверие 5-7 лет.

В результате исследования были выявлены факторы, способствующие формированию доверия как в предпринимательской деятельности вообще, так и в предпринимательских сетях. Определены способы проявления доверия, содержащие как экономические так и неэкономические компоненты. Экономически доверие проявляется в предоставлении скидок, а также в послаблениях, касающихся сроков предоставления документов и оплаты, неэкономически доверие проявляется в «знаках внимания» (поздравление с праздниками, например), а в оказании или предложении помощи в сложных ситуациях. Диссертант выявил основную особенность сетевых взаимодействий предпринимателя относительно обычных хозяйственных взаимодействий. С акторами сети предприниматель взаимодействует систематически в течение всего календарного года, эти взаимодействия не ограничиваются периодом до, во время и после совершения сделки и носят больше межличностный характер.

Во втором параграфе «Транзакционные издержки взаимодействия акторов российских предпринимательских сетей на этапах жизненного цикла доверия» описываются результаты проведенного диссертантом панельного наблюдения общих издержек взаимодействия на каждом этапе жизненного цикла доверия между акторами предпринимательских сетей.

В результате исследования была зафиксирована динамика численности сетевых контактов и их перемещения по этапам жизненного цикла, динамика

затрат на взаимодействие и, как следствие, динамика издержек на каждом этапе жизненного цикла доверия между акторами предпринимательских сетей.

Лонгитюдное исследование проводилось с января 2004 года по декабрь 2010 года. Длительность исследования обусловлена и продиктована спецификой жизненного цикла доверия в предпринимательских сетях и его влиянием на издержки взаимодействия. Было определено, что каждая из стадий жизненного цикла доверия имеет определенную длительность. Это связано в первую очередь с частотой взаимодействия с тем или иным актором сети. В результате сравнения ответов респондентов удалось определить, что весь жизненный цикл доверия имеет длительность от 7 до 9 лет.

Исследование реализовывалось в трех основных направлениях. В рамках первого направления исследования проводился мониторинг взаимодействия предпринимателя с акторами сети, что позволило зафиксировать динамику сетевых взаимодействий поквартально. Вторым направлением выступала фиксация степени доверия между предпринимателем и актором сети, что дало возможность установить этап жизненного цикла, на котором находится тот или иной актор сети. Задачей третьего направления была фиксация затрат предпринимателя на осуществление хозяйственного взаимодействия с акторами сети, т.е. измерялся объем транзакционных издержек.

На данном этапе исследования, для сбора конкретных эмпирических данных были операционализированы все выделенные типы издержек, которые в итоге свелись к расходованию двух типов ресурсов: 1) время; 2) деньги: а) заработная плата работников, совершающих и сопровождающих совершение процедур; б) затраты на приобретение и работоспособность технических средств, необходимых для совершения процедур. Производился систематический сбор и обработка четырех типов показателей: 1) об объемах денежных ресурсов, затрачиваемых на осуществление непосредственного взаимодействия с акторами сети; 2) о времени, затрачиваемом на непосредственное взаимодействие с акторами и оформление всех необходимых документов; 3) о заработной плате работников, осуществлявших

взаимодействие с акторами и занимавшихся подготовкой документов; 4) сведения, подаваемые в налоговые органы (совокупные доходы и совокупные расходы) туристическими фирмами, участвовавшими в исследовании.

На основе этих данных были рассчитаны показатели объема транзакционных издержек и вычислена доля издержек в совокупных затратах. Для этих показателей была выявлена динамика, которая подчинена численности сетевых контактов в тот или иной период. Зная долю транзакционных издержек, диссертант смог рассчитать издержки взаимодействия на каждом этапе взаимодействия акторов предпринимательской сети. Полученный результат представлен на рисунке из которого видно, что издержки в зависимости от этапа находятся в положительной и отрицательной зонах. Это фактически свидетельствует о том, что на некоторых этапах использование доверие убыточно для предпринимателя.

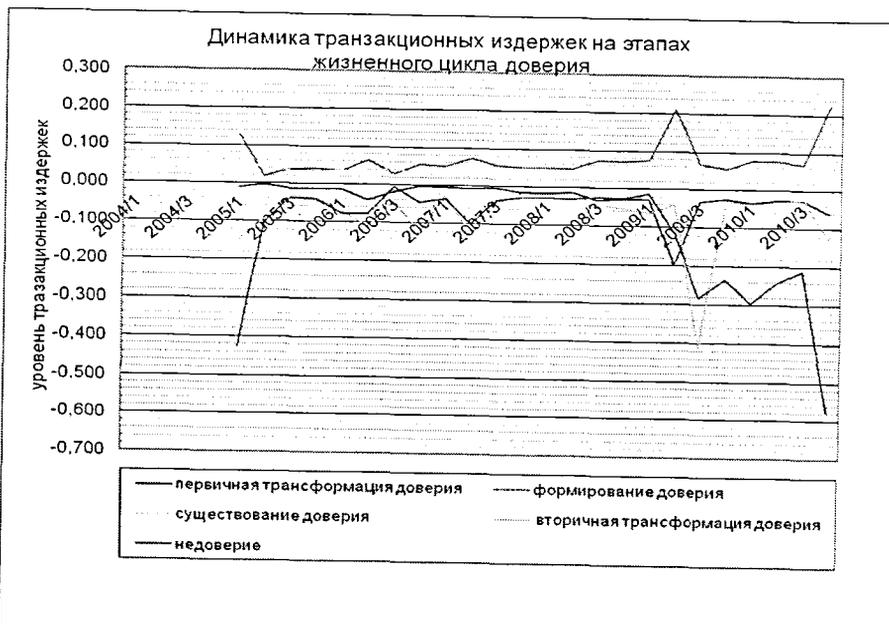


Рис. Динамика транзакционных издержек на этапах жизненного цикла доверия

Такой вывод объясним в первую очередь тем, что при наличии доверия между предпринимателем и субъектом взаимодействия обе стороны несут не только материальные, но и моральные обязательства друг перед другом. Отношения доверия нуждаются в поддержании и укреплении, что, в свою очередь, требует и материальных затрат в том числе.

По результатам исследования диссертант пришел к следующим выводам. Во-первых, подтвердилась гипотеза о неоднородности доверия, оно распределяется между акторами предпринимательской сети неравномерно. Это выражается в том, что акторы находятся на разных стадиях жизненного цикла доверия. Во-вторых, трансформирующееся доверие не всегда переходит в недоверие. В-третьих, доверие не является механизмом снижения транзакционных издержек. Доверие трансформирует издержки по внутреннему содержанию, но не сокращает их. В-четвертых, доверие между акторами выгодно лишь на определенных стадиях жизненного цикла доверия. Это объясняется тем, что отношения доверия необходимо поддерживать и укреплять, что требует дополнительных затрат. В-пятых, объем транзакционных издержек зависит от числа акторов в сети.

Третья глава «Рекомендации по улучшению климата доверия в российской предпринимательской деятельности» содержит комплекс рекомендаций, который направлен на повышение доверия со стороны субъектов, не имеющих опыта взаимодействия с предпринимателем.

Сущность рекомендаций сводится к информационной открытости деятельности предпринимателей.

Весь комплекс предлагаемых рекомендаций по улучшению климата доверия диссертант делит на две большие группы:

1. Рекомендации по увеличению информационной доступности и открытости предпринимателя для всех желающих получить сведения о его деятельности.

2. Рекомендации по созданию возможностей неформального и некоммерческого общения предпринимателей отрасли друг с другом и с всеми заинтересованными лицами.

Первая группа включает в себя рекомендации по созданию и постоянному обновлению информационного ресурса, позволяющего всем заинтересованным сторонам получить необходимую информацию о деятельности предпринимателей и фирм конкретной отрасли. Так же такой ресурс должен обязательно содержать подробную информацию о каждой фирме, ее сотрудниках, опыте работы организации на рынке и контактные данные.

Вторая группа содержит рекомендации о создании возможностей неформального и некоммерческого взаимодействия как самих предпринимателей друг с другом, так и всех заинтересованных в деятельности предпринимателей данной сферы субъектами. Возможность такого взаимодействия позволит получить сведения и представления о предпринимателях, их общей и деловой культуре общения и взаимодействия с различными хозяйственными субъектами, его компетентности и умения подать информацию.

Такие шаги, по мнению диссертанта позволят всем заинтересованным сформировать личное представление о предпринимателях и определиться достойны ли они доверия с их стороны. С другой такие меры позволят сократить издержки по поиску информации о предпринимателе и получить ее самостоятельно из первоисточника.

Диссертант указывает на необходимость контроля, экспертизы и оценки деятельности предпринимателя, не только официальными органами власти и статистики, но и некоммерческими структурами и сообществами потребителей.

При этом диссертант акцентирует внимание на то, что инициатива по реализации и продвижению подобных мер должна исходить от самих предпринимателей, но поддерживаться и частично финансироваться со стороны государства.

В Заключении диссертации подведены итоги исследования, сформулированы обобщенные выводы, намечены основные этапы дальнейшего исследования.

В Приложении представлены опросные листы, таблицы и диаграммы со статистическими расчетами, подтверждающими обоснованность авторской позиции.

Основные положения диссертации отражены в следующих публикациях.

СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ РАБОТ:

Статьи в рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК

Минобрнауки Российской Федерации

1. Ларина, А.К. Формирование доверия в предпринимательских сетях /А.К. Ларина// *Философия социальной коммуникации*, 2011, – № 1 (14). – С. 48 –53 (0,2 п.л.).

2. Ларина, А.К. Актеры предпринимательских сетей / А.К. Ларина// *Научное обозрение. Серия 2. Гуманитарные науки*, 2011, – № 5, С. 44 –48 (0,2 п.л.).

3. Ларина, А.К. Издержки взаимодействия акторов российских предпринимательских сетей / А.К.Ларина// *Научное обозрение. Серия 2. Гуманитарные науки*, 2012, – №5, С. 45–52 (0,5 п.л.).

Публикации в других научных изданиях:

1. Ларина, А.К. Жизненный цикл доверия в предпринимательской деятельности / А.К. Ларина // *Социокультурная динамика региона в условиях финансового экономического кризиса. Сборник материалов VI Всероссийской научно-практической конференции. 7-9 октября 2010 года, Ульяновск. – Ульяновск, Издательство УлГУ, 2010. – С.132 – 136 (0,3п.л.)*

2. Ларина, А.К. Конфликт как фактор возрастания доверия в социальной группе / А.К.Ларина // Конфликты в социальной сфере и их регулирование: Сб. материалов всероссийской конференции. – Казань: Издательство Печатный двор, 2008 – С.165-170 (0,2 п.л.).

3. Ларина, А.К. Социальный институт как объект доверия / А.К.Ларина//Сб. материалов VI всероссийской конференции: Современное состояние и перспективы развития экономики России. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2008. – С. 87-90 (0,1 п.л.).

ЛАРИНА АННА КИРИЛЛОВНА

**ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ДОВЕРИЯ
В РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ**

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата социологических наук