

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)
ШКОЛА ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК

Социальные сети

Направление подготовки 01.04.04 Прикладная математика
профиль «Математические методы в экономике»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание

Введение. Роль и место знаний о социальных сетях в современных технологиях управления

Раздел I. Общие теоретические основы исследования социальных сетей

Раздел 2. Элементарный анализ социальных сетей

Раздел 3. Одноранговые (пиринговые) социальные сети

Раздел 4. Развитие социальных сетей

Раздел 5. Технологии социальных сетей

Раздел 6. Экономика социальных сетей

Раздел 7. Социальные сети и культура

Раздел 8. Социальные сети в экономике знаний

1

2

3

4

5

6

7

8

Раздел 6. Экономика социальных сетей

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Тема 2. Обращение социальных активов

Тема 3. Социально-денежные эквиваленты

Тема 4. Альтернативная экономика

Тема 5. Репутационные транзакции и реляционный капитал

Тема 6. Генерализованная метамодель

Тридцать спиц соединяются в одной ступице, образуя колесо, но употребление колеса зависит от пустоты между спицами. Из глины делают сосуды, но употребление сосудов зависит от пустоты в них. Пробивают двери и окна, чтобы сделать дом, но пользование домом зависит от пустоты в нем. Вот почему полезность чего-либо имеющегося зависит от пустоты.
Лао Цзы, «Дао дэ цзин» Гл.60.

Карл Пауль Поланьи «Великая

Рыночная экономика не изолированное от других общественных сфер явление - она является продолжением культурных традиций социума.

Поланьи, Карл. Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А. Васильева и А. Шурбелева, под общ. ред. С. Е. Федорова.. — СПб: Алетейя, 2002.



Карл Пауль Поланьи (1886-1964) американский и канадский экономист, антрополог, социолог и политический философ, один из основоположников экономической антропологии.

Экономика социальных сетей перманентно пребывает в состоянии антагонизма по отношению к рыночным институтам «рентной» экономики, выражающемся в социальном протекционизме и отрицании фиктивности базовых экономических ценностей – земля, труд и

Место экономики социальных сетей

Экономические отношения в соц-сетях строятся на принципах реципрокности (безвозмездного дарения), при этом ценностью обладают такие категории как время, потраченное актором на взаимодействие, а так же стаж связи и авторитет (репутация) её участников.

Поэтому важно иметь представления об основах реципрокности, социальном капитале и его связи с экономикой товарных благ

реципрокность

время, потраченное актором на взаимодействие

стаж связи

авторитет (репутация)

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

- Экономика – основные понятия
- Трансакционная экономика

Раздел 6. Экономика социальных сетей

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Тема 2. Обращение социальных активов

Тема 3. Социально-денежные эквиваленты

Тема 3. Методы и инструменты исследования социальных сетей

Тема 4. Альтернативная экономика

Тема 5. Репутационные транзакции и реляционный капитал

Тема 6. Генерализованная метамодель

1

2

3

4

5

6

7

8

Экономика – основные понятия

ДЕФИНИЦИИ

Социетальная система (от лат. *societas* — общность) — система отношений и процессов, рассматриваемых на уровне общества в целом, общественная формация, включающая функциональное взаимодействие основных структур: экономических, социальных, идеологических и политических.

Асимметричность информации в микроэкономике — это неравномерное распределение информации между сторонами контракта. В ситуации асимметричного распределения информации одна из сторон знает больше, чем другая, о предмете контракта, условиях его заключения или поведении в процессе его исполнения.

Полезность вещи — способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

Делинквентность — (лат. *delinquentia* проступок, *прегрешение*) поведение, отклоняющееся от норм права и морали и разрушающее их.

Денежная иллюзия — социально-психологическая склонность людей воспринимать номинальную стоимость денег, а не их реальную стоимость, выражающуюся в покупательной способности.

Термин «экономика» получил широкое распространение в середине девятнадцатого века – именно тогда его использовал в названии своей работы Джон Стюарт Милль.

Principles Of Political Economy by John Stuart Mill, (illustrated 1884 edition) on Project Gutenberg
<http://www.gutenberg.org/files/30107/30107-pdf.pdf>

Джон Стюарт Милль (John Stuart Mill)
(20 мая 1806 года, Лондон — 8 мая 1873 года, Авиньон, Франция)
британский философ, социолог, экономист и политический деятель.
Внес значительный вклад в обществознание, политологию и политическую экономию.
Отстаивал концепцию индивидуальной свободы в противоположность неограниченному государственному контролю





Традиционная систематизация разновидностей экономик не отражает всей сложности и многообразия социальных задач

Рыночная экономика

Административно-командная экономика

Традиционная (архаичная) экономика

Смешанная или гибридная экономика

Экономика - это система социетальных отношений, возникающих по поводу создания и утилизации ценностей.

→ система, нечто обладающее целостностью

система *отношений*, иначе говоря, связей, взаимодействий

→ эти отношения *социетальны* – они касаются общества в целом

Решающим фактором экономического оборота являются *транзакционные издержки*, направленные на его обслуживание:

- издержки сбора и обработки информации,
- издержки проведения переговоров и принятия решений,
- издержки контроля,
- издержки юридической защиты выполнения контракта

По мере развития цивилизации совокупные транзакционные издержки занимают все большую долю в общих затратах, которые несет экономическая система в целом, и **вытесняют обычные трансформационные затраты.**

Главный путь к снижению транзакционных издержек – это **уменьшение неопределенности** экономической среды и соблюдение прав собственности за счет устойчивых институтов, в том числе правил поведения.

УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОРОТА



Первое условие – **наличие свободы выбора вещей**, заведомо большей, чем свобода в исчерпывающем определении их свойств каждым новым приобретателем вещи

Наличие свободы, не обеспеченной знанием, мотивирует **коммерческий риск**: многообразие доступных товаров при дефиците времени на принятие решений оставляет возможность для совершения только *оптимальных сделок*, а не тех, которые действительно нужны.

Многообразие, как экономическая категория является не абсолютной, а *относительной величиной*, размерность которой определяется временем, требуемым для принятия решения.

Допустим, вам для обмена предлагается всего лишь две вещи. При этом ставится условие, что совершение обмена должно закончиться в некий ограниченный срок например три дня. Если для изучения свойств каждой из вещей вам требуется по два дня, то такое предложение можно считать «многообразным», поскольку вам для изучений свойств всех предлагаемых вам вещей, потребуется четыре дня, а сделка должна быть завершена раньше

Следствием информационной асимметрии является то, что «товарное разнообразие» достигается прежде всего и в первую очередь:

- ▶ путём сокращения времени на принятие решения;
- ▶ созданием искусственных трудностей в получении и обработке достоверной информации о вещах;
- ▶ распространением бесполезной или заведомо ложной информации о вещах, обработка которой расходует время, отведённое на изучение истинной информации.

Бесконтрольная свобода выбора очень быстро бы разрушила экономику.

Поэтому развитие экономической культуры человеческой цивилизации породило множество «регуляторов» рынка, в функции которых входит следить за тем, чтобы асимметрия в распределении информации не подорвала сами основы экономического оборота.

Вторым условием оборота вещей с целью выгоды является **наличие регуляторов** – институтов, ограничивающих *асимметрию информации* среди участников экономического оборота.

Регуляторы устанавливают правила обмена вещами.

В качестве мер по предотвращению нарушения этих правил, регуляторы могут применять ограничения по :

- ▶ Количеству вещей, одновременно предлагаемых для обмена;
- ▶ Количеству участников обмена.

В качестве санкции за нарушение правил, регуляторы могут **ограничивать** обмен.

Функционирование регуляторов происходит обособлено от обменных процессов и обеспечивается специфическим, присущим только для них социетальным свойством, называемым – **Власть**.

Следствием этих условий становится предложения для обмена, в качестве производных таких вещей, как *Время*, *Знание* и *Власть*.

Время – обмененной на *Знание* или *Власть* позволяет выровнять асимметрию информации для конкретного участника оборота вещей с целью выгоды.

Знания – позволяют сократить время, необходимое для принятия решений и /или обойтись меньшей властью в регулировании оборота вещей с целью выгоды.

Власть – позволяет напрямую влиять на выгоду обмена, извлекая её без предварительной асимметрии информации.

Третье условие – **стандартизация товарных метрик** – единиц измерения вещей используемых в ходе их оборота, а так же наличие консенсуса о понимании полезности этих вещей.

Большинство единиц и правил измерения материальных объектов применяемых сегодня, сформировались в силу потребности экономического

Обмен вещей с разным пониманием полезности создаёт объективные предпосылки асимметричному распределению информации.

Для исправления асимметрии и минимизации неизбежных в этих условиях потерь, участники обмена вводят в оборот вещи, заведомо не имеющих объективной полезности (условно «бесполезных»), однако в отношении которых относительно легко достигнуть кратковременного

Эти вещи предназначены для обмена и называются **денегами**

Денег обладают условной («синтетической») полезностью, величина которой отражает степень неопределённости относительно полезности других вещей, включённых в оборот. Строго говоря, потребность в деньгах тем выше, чем больше неопределённость в понимании полезности вещей на рынке.

ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Измерение вещей в «денежном эквиваленте», наряду с натуральными, физическими мерами, такими как масса, объём и иные материальные свойства, позволяет стандартизировать их полезность, приводя её к формату, удобному для обращения.

Таким образом деньги выполняют две функции – они являются

- ▶ *мерой стоимости и*
- ▶ *средством обращения.*

На расширяющихся рынках, где неопределённость и асимметрия в распределении информации увеличивается – растёт и спрос на деньги.

Тогда их

- ▶ *накопление*
- приносит выгоду само по себе.

Деньги можно использовать в качестве инструмента промежуточного обмена вещей, когда их непосредственная мена затруднительна или невозможна.

В этом случае, одна вещь сперва меняется на некоторое количество денег, а потом уже эти деньги обмениваются на другую вещь.

Такой незавершённый обмен называется «покупкой» или «продажей» вещи, а деньги здесь используются как

- ▶ *средство платежа.*

ВЫГОДА и ПОЛЕЗНОСТЬ

Осознание выгоды от обмена вещей базируется на сравнении полезностей каждой из них: приобретаемая вещь должна быть более полезной чем отчуждаемая в ходе обмена.

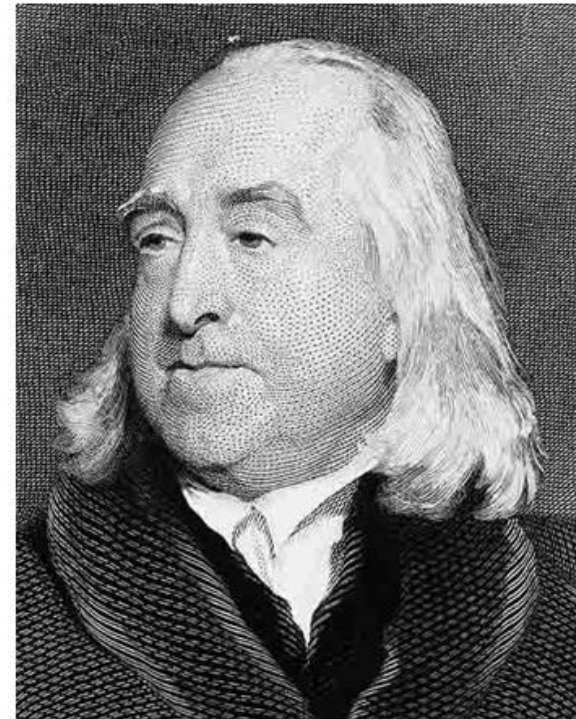
Сама по себе полезность вещи заключается в способности удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

Верному осмыслению полезности может препятствовать недостаточный уровень знаний (например, из-за плохого образования), социопатия или иные формы социетальной разобщённости, не позволяющей построить истинную картину мира. Справедливо и обратное, чем теснее социальные коммуникации, в которые вовлечён индивид, тем точнее его субъективные оценки полезности вещей. Социальные сети способствуют улучшению коммуникаций и в этом качестве являются необходимым средством устранения асимметрии информации о полезности вещей.

Термин «полезность» был введён английским философом И. Бентамом, который под «принципом пользы» понимал принцип, который «одобряет или не одобряет какое бы то ни было действие, смотря по тому, имеет ли оно (как нам кажется) стремление увеличить или уменьшить счастье той стороны, об интересе которой идёт дело, или, ... содействовать или препятствовать этому счастью»

Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства // Избр. соч. СПб., 1867. Т.1. с.2.

Джереми Бентам (англ. Jeremy Bentham; 15 февраля 1748 года, Лондон — 6 июня 1832 года, там же) — английский философ-моралист и правовед, социолог, юрист, один из крупнейших теоретиков политического либерализма, родоначальник одного из направлений в английской философии — утилитаризма.



ПОЛЕЗНОСТЬ И ЦЕННОСТЬ

- Полезность не имеет материальной формы и существует лишь в сознании потребителя.
- Полезность и удовлетворение — разные вещи .

Полезность вещи определяет её **ценность**, придавая предмету качество *блага*.

В общем смысле **Ценность** представляет собой указание на личностную, социально-культурную значимость определённых объектов и явлений.

потребитель, думая о покупке какого-либо товара, имеет представление о полезности этого товара. Но удовлетворение наступает только после приобретения этого товара и/или его потребления. «Полезность» — ожидаемое удовлетворение, в то время как «удовлетворение» — наступившая или реализованная полезность.

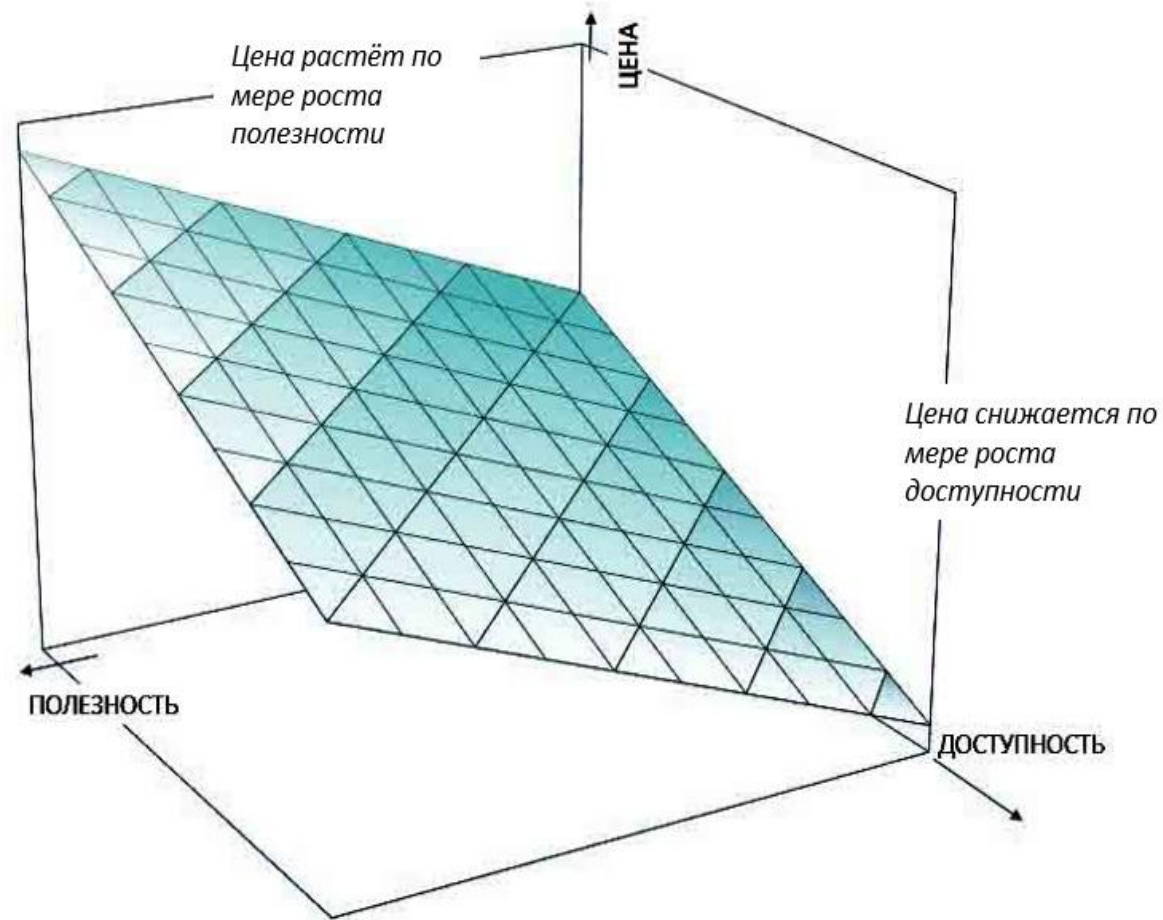
ЦЕННОСТЬ

В экономике — ценность используется как синоним значимости предмета для потребителя.

Блага, имеющиеся в неограниченном количестве (воздух, вода и т. д.), то есть неэкономические блага, не имеют ценности.

И лишь блага, которые имеются в меньшем количестве чем необходимы для удовлетворения человека (редкие блага), представляют собой *ценность*.

Ценность следует отличать от полезности. Полезность — годность предмета служить удовлетворению человеческих потребностей. Неэкономические блага полезны в той же мере, как и экономические, вследствие своей способности удовлетворять человеческие потребности. При этом удовлетворение потребностей зависит от конкретных количеств экономических благ. Вследствие этого именно они и приобретают ещё значение ценности.



Полезность в сочетании с доступностью является необходимым условием для того, чтобы какой-нибудь предмет приобрёл меновую стоимость.

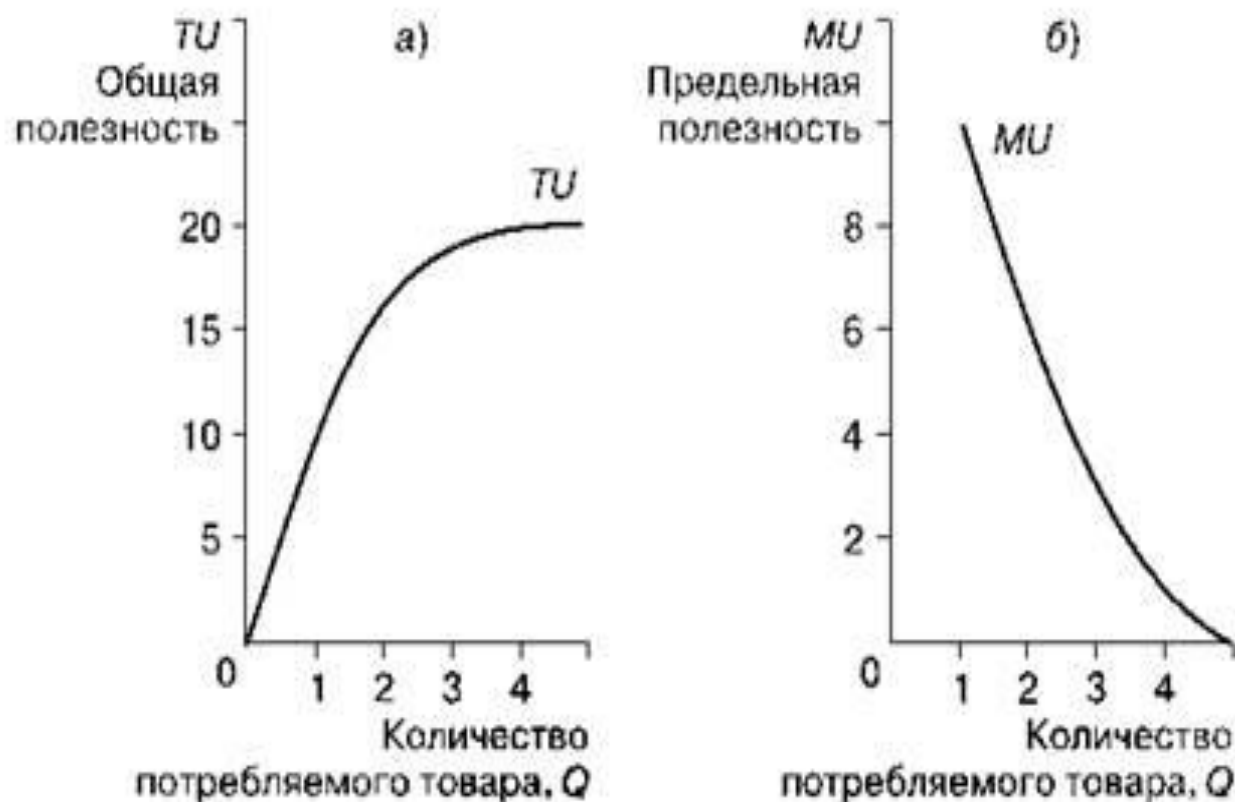
1. При последовательном потреблении полезность каждой последующей единицы продукта ниже предыдущей.
2. «Человек получает максимум жизненного наслаждения, если он распределяет заработанные деньги между различными удовольствиями таким образом, что последний потраченный на каждое удовольствие атом денег приносит одно и то же количество наслаждения»

Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса. — СПб.: Экономикс, 2008. — С. 88-90. — ISBN 978-5-903816-01-9.

Герман Генрих Госсен (1810-1858)
— прусский экономист, первым математически обосновал основные принципы теории предельной полезности



ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ



Изменение общей (а) и предельной (б) полезности блага по мере роста его потребления

Предельная полезность — это полезность, которую человек получает от использования ещё одной дополнительной единицы блага. Другими словами, предельная полезность — это увеличение общей полезности при потреблении одной дополнительной единицы блага.

Предельная полезность определяет спрос на товар.

Действие законов предельной полезности ограничено :

- ▶ *Неоднородность товарных единиц.* Сравнивать можно товар с однородными единицами и потребляемые одним потребителем.
- ▶ *Изменчивость вкусов потребителя.* Не должно быть никаких изменений во вкусах, привычках, обычаях, предпочтениях и доходах потребителя.
- ▶ *Дискретность потребления.* Формулировка закона исходит из того, что процесс потребления какого-либо продукта потребителем непрерывен.
 - ▶ *Нестабильность цен.* Цены на продукт или на его заместители предполагаются неизменными. Потребитель может отказаться от покупки товара или увеличить покупки лишь в силу изменения цены, а не потому, что произошло изменение оценки полезности товара.

На практике одновременное выполнение всех этих условий встречается крайне редко. .

Трансакционная экономика

ДЕФИНИЦИИ

В общем случае выгода не рациональна.

Даже когда экономические агенты действуют в убеждении рациональности своего поведения, на самом деле, они не учитывают ряд факторов:

Доверие. Как доверие к компетентности контрагента, так и доверие морального порядка могут уменьшать или увеличивать степень рациональности во время принятия решения.

Справедливость - важная социальная категория, влияющая на оценку достигнутого экономического результата. В общем случае она противоречит имущественным интересам человека и препятствует рациональному поведению.

Делинквентность — (лат. *delinquentia* проступок, *прегрешение*) власть и деньги влияют на поведение людей, вызывая отклонения от рационального.

Денежная иллюзия — социально-психологическая склонность людей воспринимать номинальную стоимость денег, а не их реальную стоимость, выражающуюся в покупательной способности.

ДЕНЕЖНАЯ ИЛЛЮЗИЯ

1. *Жёсткость цен.* Денежная иллюзия считается одной из причин, почему номинальные цены меняются очень медленно, даже если инфляция уже вызвала рост реальных цен или расходов.
2. Контракты и законодательные выплаты не *индексируются* с учётом инфляции так часто, как можно было бы рационально ожидать.
3. Общественное мнение, официальные и популярные средства массовой информации отражают некоторую путаницу о *реальной и номинальной стоимости*.

Денежная иллюзия может также влиять на представления людей о результатах

Эксперименты показали, что люди, воспринимают как несправедливое сокращение номинального дохода приблизительно на 2 % без изменения цен на товары. Но при этом рост на 2 % номинальных доходов при одновременной инфляции в 4 % считают справедливым. Хотя эти два варианта экономически почти эквивалентны. Кроме того, денежная иллюзия приводит к тому, что номинальное изменение цен может повлиять на спрос, даже если реальные покупательные соотношения остались неизменными.

Ирвинг Фишер (англ. Irving Fisher);
27 февраля 1867, Согертис, шт. Нью-Йорк — 29 апреля 1947,
Нью-Йорк) — американский экономист, представитель
неоклассического направления в экономической науке.



ПОЛНАЯ КАРТИНА ЭКОНОМИКИ

С учётом этих предпосылок, наряду с такими институтами, как **права собственности** и **контрактные агентские отношения**, решающим фактором экономического оборота являются **транзакционные издержки**, направленные на его обслуживание:

1. издержки сбора и обработки информации,
2. издержки проведения переговоров и принятия решений,
3. издержки контроля,
4. издержки юридической защиты выполнения контракта.

Фактически полной можно считать лишь картину такой экономики, в которой для поведения экономических агентов характерны предпосылки ограниченной рациональности и оппортунизм. Первая предпосылка означает, что человек, обладающий ограниченной информацией, может минимизировать не только материальные издержки, но и интеллектуальные усилия. Вторая означает, что преследование собственного интереса, может доходить до вероломства, то есть возможность нарушения контрактов.

ТРАНСАКЦИЯ

Трансакцией называется любая передача или переполучение права распоряжения имуществом или услугой в процессе обмена между двумя и более участниками договора. Трансакция считается эффективной, если выбранная участниками форма договора приводит к наименьшей сумме производственных и трансакционных издержек.

Основной признак разделения трансакционных и трансформационных издержек - это тип операции, которая применяется к ресурсам. *Трансформационные* издержки возникают в результате трансформации ресурсов, физическое изменение материала. *Трансакционные* издержки возникают в результате обмена ресурсами. Ресурсы при этом не изменяют свои физические характеристики, однако способны явиться причиной перераспределения прав собственности.

ФАКТОРЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Специфичность связанных с транзакцией инвестиций - факторная специфика

Риск: содержит в себе неопределённость параметров внешней среды

Частотность: учитывает возможность дегрессии издержек с повышением частоты идентичных транзакций

Доверие как средство повышения эффективности, понижения расходов на контроль,

Культура в качестве рамок, определяющих общие ценности, понятия и цели

Репутация служит специфическим капиталом, сохранение которого затрудняется возможностями оппортунизма

Транзакционная деятельность была определена как самостоятельный сектор экономики . Его объем тождественен сумме средств, связанных с обеспечением транзакций, включая ресурсы правительства, фирм транзакционных сфер деятельности (торговлю, финансы, страхование, операции с недвижимостью) и внутрифирменный транзакционный сектор производственных предприятий.

ФАКТОРЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Основой экономического развития являются неформальные институты, поскольку успешность формальных институтов определяется наличием неформальных ограничений.

В исследовании издержек в экономике США, выполненном Д.Нортом и Дж.Уоллисом в 1980-е годы установлено, что свыше **45%** национального дохода США приходится на транзакции, причем 100 лет назад эта доля составляла примерно 25% национального дохода. Иными словами, *в современной экономике почти половина национального дохода производится теми, кто не создает материальный продукт, а занимается перераспределением уже созданного и обеспечением прав пользователей.*

Углубление разделения труда и развитие многих форм человеческих отношений, происходящее в рамках общественного прогресса, ведет к быстрому росту этого типа издержек.

Существует связь между транзакционными издержками и институциональной инфраструктурой социетального пространства. Эффективные сетевые взаимодействия основаны, как правило, на долгосрочных контрактах, доверии и партнерских отношениях. Данные формы институциональных соглашений являются взаимодополняющими, использующими общие активы взаимодействующих сторон

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Упражнение № 6.1.1

Составьте калькуляцию ваших расходов, которые были понесены для того, чтобы заключить образовательный договор с Университетом.

Прокомментируйте соотношение итоговой суммы со стоимостью суммы, указанной в Договоре.

Сформулируйте предложение по снижению транзакционных расходов в этом случае.

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Литература

Поланьи, Карл. Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А. Васильева и А. Шурбелева, под общ. ред. С. Е. Федорова.. — СПб: Алетейя, 2002. — ISBN 5-89329-532-3

Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства // Избр. соч. СПб., 1867. Т.1. с.2

Менгер К. Избранные работы. — М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. — 496 с. — (Экономика). — ISBN 5-7333-0175-9.

Попов Е. В., Симонова В. Л. Межфирменные сетевые формы организации в системе корпоративного управления // Экономика региона. 2009. № 3. С. 146-153

Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса. — СПб.:Экономикус, 2008. — С. 88-90. — ISBN 978-5-903816-01-9.]

Хайек Ф. А. Глава 2. Карл Менгер (1840-1921) // Судьбы либерализма в XX веке. — М.: ИРИСЭН, 2009. — С. 79—118. — 337 с. — 1000 экз. — ISBN 978-5-91066-028-5. <http://www.libertarium.ru/14187>

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Литература

Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 // Long-Term Factors in American Economic Growth, Ed. by S. L. Engerman and R. E. Gallman. Chicago; University of Chicago Press, 1986. P. 95-148.].

Cavalcanti T. V., Novo A.A. Institutions and Economic Development: How Strong is the Relations? // Empirical Economics, Vol. 30. 2005. No 2. P. 263-276.

Principles Of Political Economy by John Stuart Mill, (illustrated 1884 edition) on Project Gutenberg
<http://www.gutenberg.org/files/30107/30107-pdf.pdf>

Williamson C. R. Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance // Public Choice. Vol. 139. 2009. No 2. P. 371-387.]

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Интернетресурсы

Тарасевич Л. С., Гальперин В. М., Игнатъев С. М. 50 лекций по микроэкономике
<http://50.economicus.ru/index.php?ch=5&le=49&r=s&z=1>

Что Такое Экономика // образовательный он-лайн курс. Академия Финансов и Денег.
<http://moneyion.com/что-такое-ekonomika.html>

Тема 2. Обращение социальных активов

- Социальный капитал
- Экономика дарения

Раздел 6. Экономика социальных сетей

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Тема 2. Обращение социальных

Тема 3. Социально-денежные эквиваленты

Тема 3. Методы и инструменты исследования социальных сетей

Тема 4. Альтернативная экономика

Тема 5. Репутационные транзакции и реляционный капитал

Тема 6. Генерализованная метамодель

1

2

3

4

5

6

7

8

Обращение социальных активов

ДЕФИНИЦИИ

Донор — человек, который предоставляет другому свой социальный капитал (например, знакомит его со своими знакомыми).

Реципиент — человек, который получает социальный капитал от другого

Ресурс — полезные связи, которые донор передает реципиенту.

Экономикой дарения (англ. *Gift economy*), «дарономикой», реципрокной экономикой принято называть систему общественного устройства, при которой ценные товары и услуги регулярно передаются безвозмездно, без каких-либо конкретных договорённостей о немедленной или будущей награде (то есть отсутствует обмен, нет требования «услуга за услугу»).

Делинквентность — (лат. *delinquentia* проступок, прегрешение) поведение, отклоняющееся от норм права и морали и разрушающее их.

Денежная иллюзия — социально-психологическая склонность людей воспринимать номинальную стоимость денег, а не их реальную стоимость, выражающуюся в покупательной способности.

«Слабые связи, которым часто ставят в вину распространение отчуждения, здесь [в социальных сетях] рассматриваются как необходимое условие формирования у индивидов возможностей, а также их интеграции в сообщества; а сильные связи, способствующие формированию сплоченности на локальном уровне, на макроуровне приводят к фрагментации»

М. Грановеттер. Сила слабых связей// Экономическая социология. Т.10.№ 4. Сентябрь 2009
https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf

Марк Грановеттер
(Mark Granovetter)
(20 октября 1943)

Социолог, Стэнфордский университет





Социальный капитал — понятие, введенное Пьером Бурдьё в 1980 году для обозначения *социальных связей*, которые могут выступать *ресурсом получения выгод*.

В концепции Пьера Бурдьё социальный капитал является исключительно *групповым ресурсом*.

Бурдьё П. Формы капитала / пер. с англ. М. С. Добряковой // Экономическая социология. — 2002. — Т. 3. — № 5. — С. 60-74



Ценность социального капитала заключается в возможности **снижения транзакционных издержек**, что в конечном счете приводит к увеличению **прибыли организации**. Предпосылкой для построения социального капитала является установление дружественных и честных отношений с членами аутгруппы. Чем больше социальный капитал, тем меньше необходимость в нормативном регулировании отношений. Таким образом, снижаются транзакционные издержки: отпадает необходимость письменно фиксировать договоренности, привлекать внешних свидетелей и арбитров, и так далее. Индивидуальный вклад актора социальной сети в общий размер социального капитала происходит через **механизм репутации**. Таким образом социальный капитал являясь **общественным благом**, производится индивидами с целью последующего извлечения **выгоды**

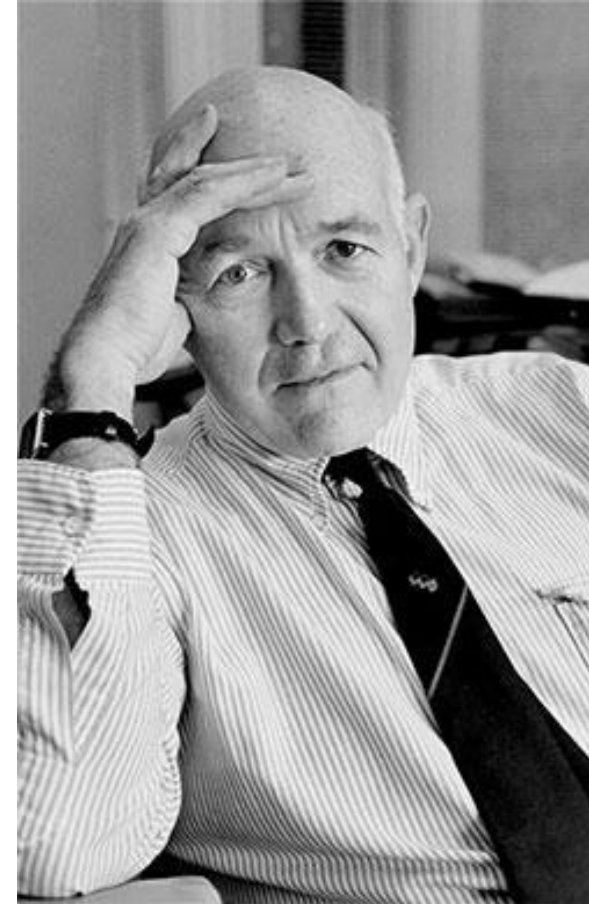
Модель Колумана базировалась на концепции так называемых «кредитов добрых дел», состоящих в том, что социальный капитал наиболее высок в тех группах, где люди больше всего друг другу доверяют. Все члены группы связываются зависимостью друг от друга и вынуждены выдавать друг другу так называемые «кредиты», «доверительные расписки»: когда один человек помогает другому, тот остается в долгу

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*. — 2001. — № 3

Джеймс Сэмюэль Коулман

(англ. James Samuel Coleman; 1926-1995)

— американский социолог, один из ключевых представителей теории *рационального выбора*, осуществил значительный вклад в разработку концептуального объяснения и формальных методов анализа человеческого поведения при генерировании коллективных решений.

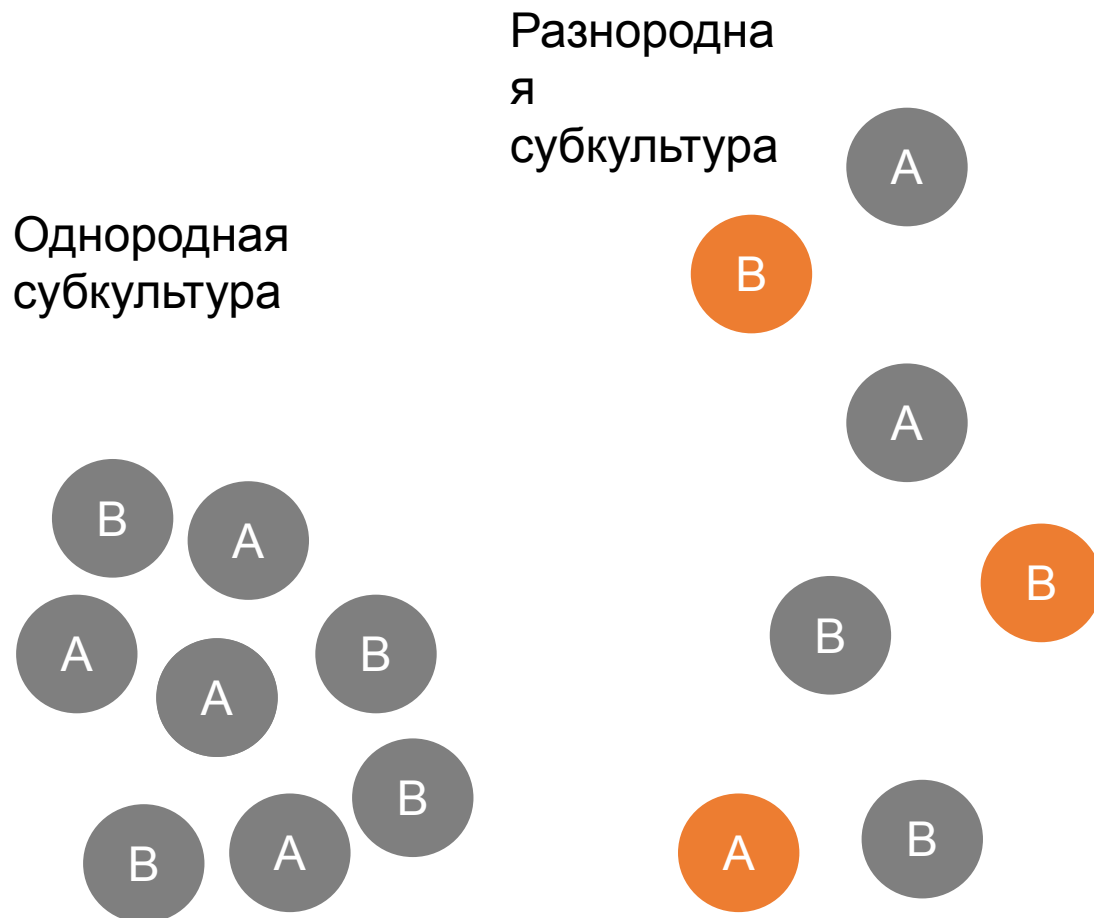




Модель Колумана построена на обмене контроля за ресурсами и событиями: акторы или контролируют ресурсы, или же заинтересованы в них, тогда как их контролируют другие акторы.

Максимизация полезности обеспечивается путем «обмена контроля над ресурсами или явлениями», которая приводит к возникновению норм и санкций в сообществе.

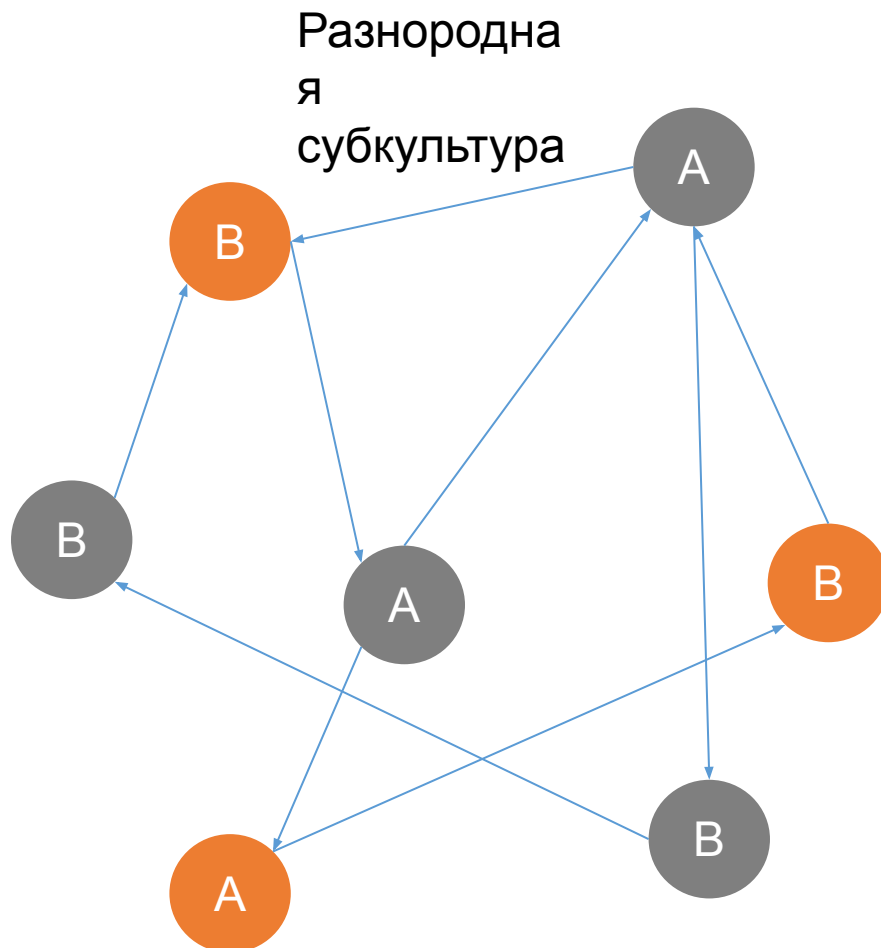
Эта новация существенно отличала подход Коулмана в сравнении с классической социологией, где социальная норма рассматривалась как *предопределенная*, которая предшествует социальному взаимодействию



«ДОКЛАД КОУЛМАНА»

Дж. С. Коулман проводил исследования в областях социологии образования молодежи, изучал процессы социализации и подростковую субкультуру, выявив сдерживающее влияние последней на успехи в учёбе.

Было выявлено негативное влияние расовой сегрегации на успешность черных детей, а также то, что чёрные дети демонстрируют более высокие успехи в учёбе в *расово разнородных сообществах*. **Семейное** происхождение оказалось более значимым фактором в успешности, а уже потом шли *личностные* характеристики учащихся и учителей. Характеристики школы, такие как **бюджет**, оказались слабо связаны с успеваемостью



Социальный капитал - это «невыплаченные кредиты добрых дел»

Все члены группы связываются зависимостью друг от друга и вынуждены выдавать друг другу так называемые «кредиты», «доверительные расписки»: когда один человек помогает другому, тот остается в долгу. Тогда он как бы дает доверительную расписку в том, что обязуется в будущем вернуть помощь обратно.

Очевидно такая модель содержательно противоречит главному постулату о силе слабых связей в социальных сетях



Роберт Дэвид Патнэм

(англ. *Robert David Putnam*; род. 1941,)

— американский политолог, профессор
Правительственной школы Джона Ф. Кеннеди
Гарвардского университета.

Сравнивая результаты реформы по децентрализации власти в Италии в 1960-х годах, Патнэм обратил внимание на то, что северные регионы, где люди более социально активны (по показателям явки на выборах, участию в ассоциациях, заинтересованности в местных делах), лучше воспользовались переданными полномочиями, в «пассивных» южных, наоборот, качество управления упало.

Putnam, Robert D. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, New Jersey, USA: Princeton University Press. p. 122. ISBN 978-0-691-07889-2. It was in this region, stretching from Rome to the Alps, that the characteristic Italian society of the Middle Ages

Модель Патмэна

Социальные нормы

Социальные связи

Доверие

Индивидуальные атрибуты

интенсивность и сила контактов

членство в общественных объединениях

электоральная активность

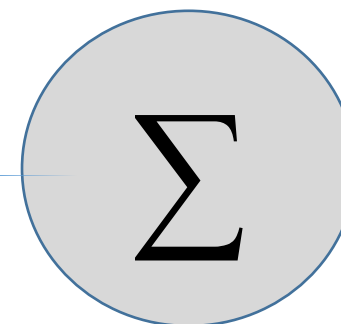
удовлетворенность взаимоотношениями

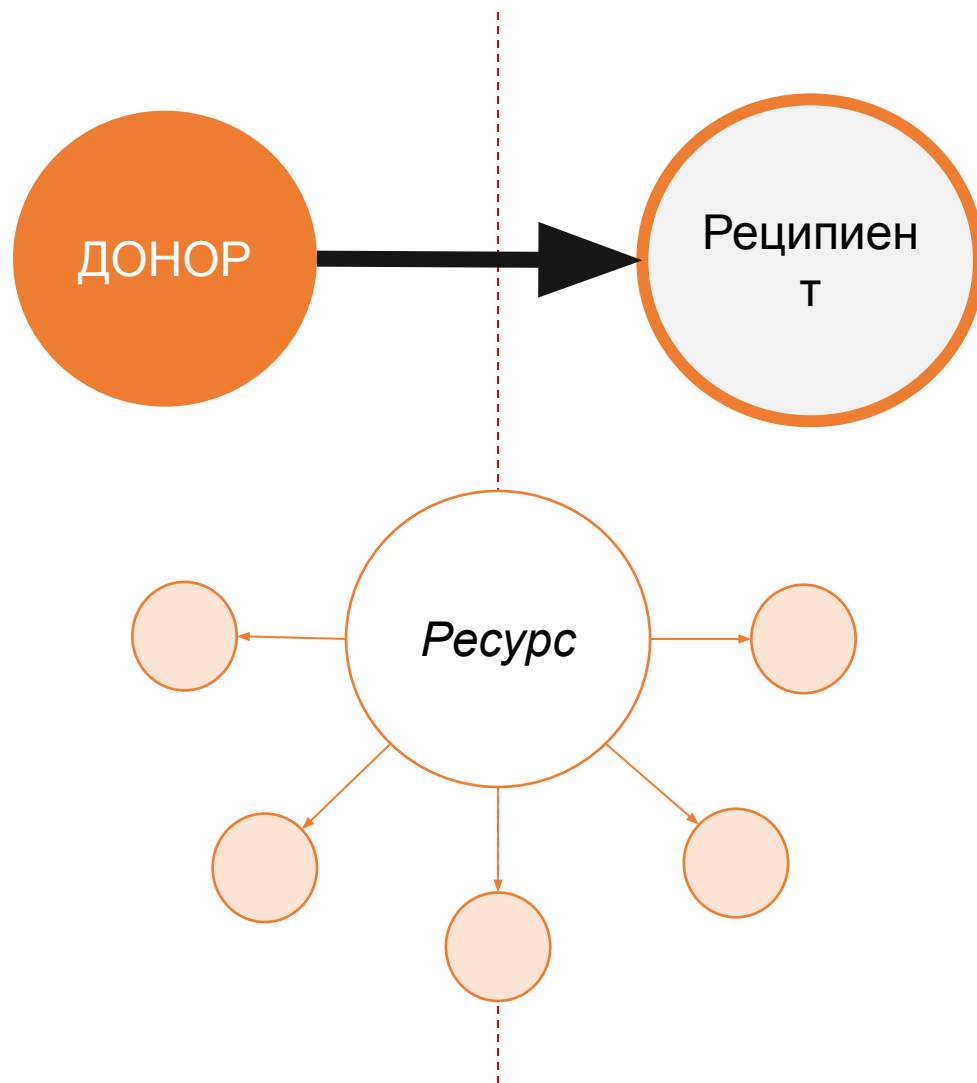
соблюдение норм взаимности

чувство безопасности

доверие к соседям и социальным институтам

Групповые атрибуты





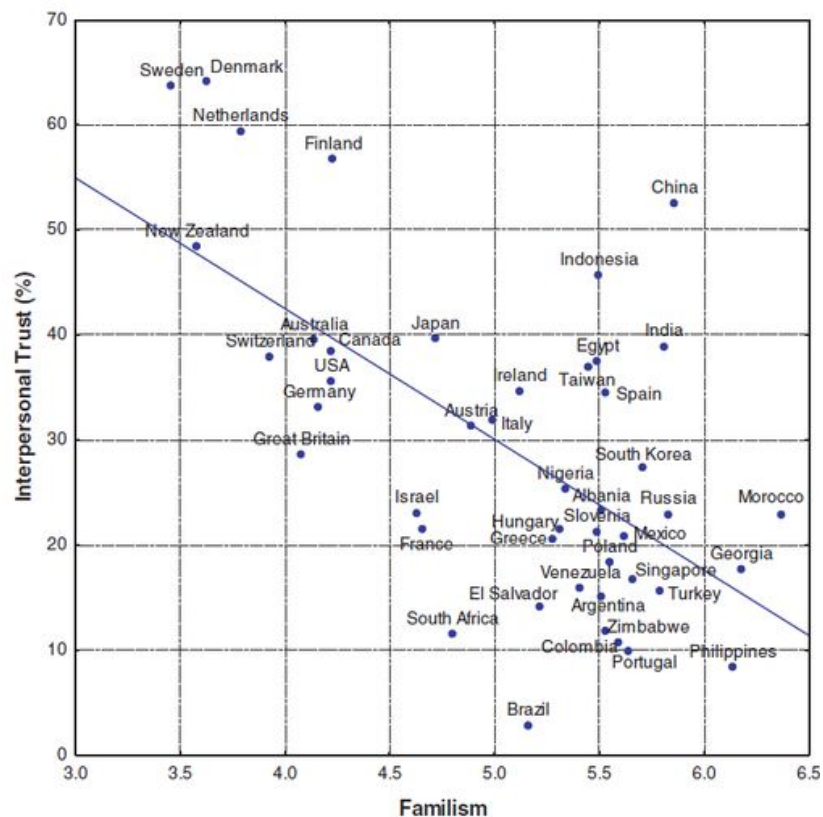
Процесс формирования социального капитала происходит с участием трёх элементов:

Донор — человек, который предоставляет другому свой социальный капитал (например, знакомит его со своими знакомыми).

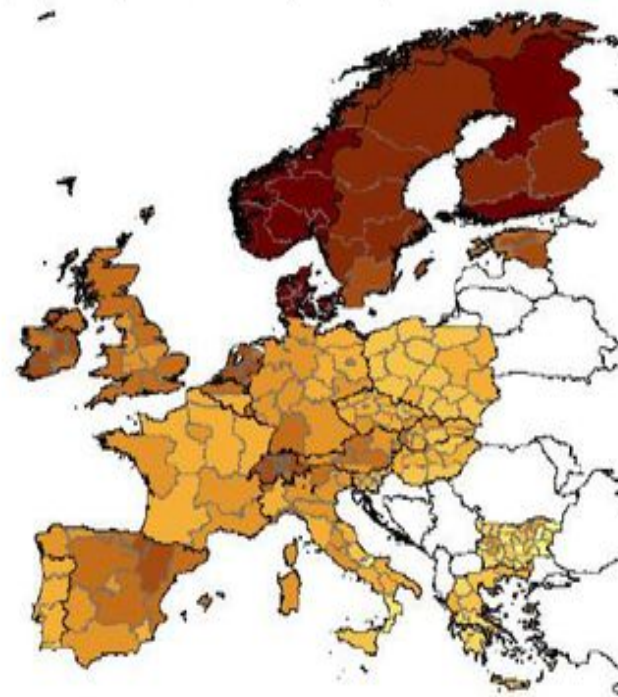
Реципиент — человек, который получает социальный капитал от другого.

Ресурс — полезные связи, которые донор передает реципиенту.

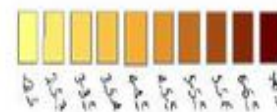
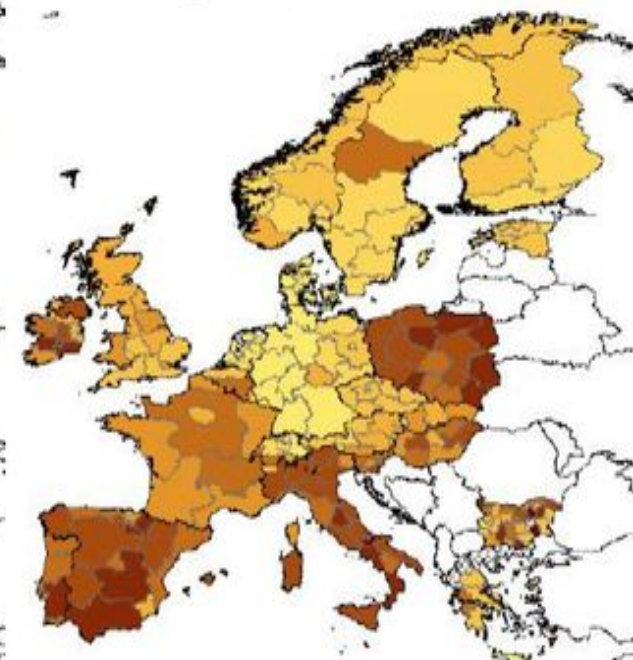
Уровень межличностного доверия и плотность семейных связей



Доверие в Европе, 1989-2004



Плотность семейных связей в Европе, 1989-2004



Источник: Radius of Trust: Social Capital in Relation to Familism and Institutional Collectivism Anu Realo, Jüri Allik, Brenna Greenfield // May 14, 2008

<https://doi.org/10.1177/0022022108318096>

Экономика дарения

Экономикой дарения (англ. Gift economy), «дарономикой», реципрокной экономикой принято называть систему общественного устройства, при которой ценные товары и услуги регулярно передаются безвозмездно, без каких-либо конкретных договорённостей о немедленной или будущей награде (то есть отсутствует обмен, нет требования «услуга за услугу»).

В идеале, регулярные дары (акты дарения) создают постоянную циркуляцию и перераспределение ценностей в обществе

[Cheal, David J. 1 // The Gift Economy (неопр.). — New York:

Routledge, 1988. — С. 1—19. — ISBN 0415006414.

https://books.google.ru/books?id=o-wNAAAAQAAJ&pg=PP1&dq=Cheal,+David+J.+%27The+Gift+Economy%27&redir_esc=y&hl=ru

Реципрокные отношения, как основу экономической деятельности социума впервые стал рассматривать Пётр Алексеевич Кропоткин

Кропоткин, Пётр Алексеевич
(27 ноября [9 декабря] 1842, Москва, Российская империя —
8 февраля 1921, Дмитров, Московская губерния, РСФСР) —
русский революционер-анархист, географ и геоморфолог.



Весьма распространённой является точка зрения, согласно которой реципрокная экономика считается **архаичной**.



[Hyde, Lewis, The Gift: How the Creative Spirit Transforms the World.

<http://www.lewishyde.com/publications/the-gift>

Русское издание : Льюис Хайд: Дар. Как творческий дух преобразует мир // Издательство: Поколение, 2007 г. Серия: Социальная литература. Психология. Воспитание // <https://www.labirint.ru/books/155336/>]

Однако , подавляющая доля мирового богатства находится в собственности граждан, получивших её в порядке дарения - наследования, свадебных подарков, нематериальных даров таких как знания, компетенции, протекция в кадровой карьере и т.д. и т.п

Экономическая система в Каменном веке была по своему характеру экономикой дарения и изобилия, а не дефицита, несмотря на современные представления читателей о её объективной бедности

Кашмирская
«МИЛОСТЫНЯ»

Жертвоприношения
охотников во имя удачной
ОХОТЫ

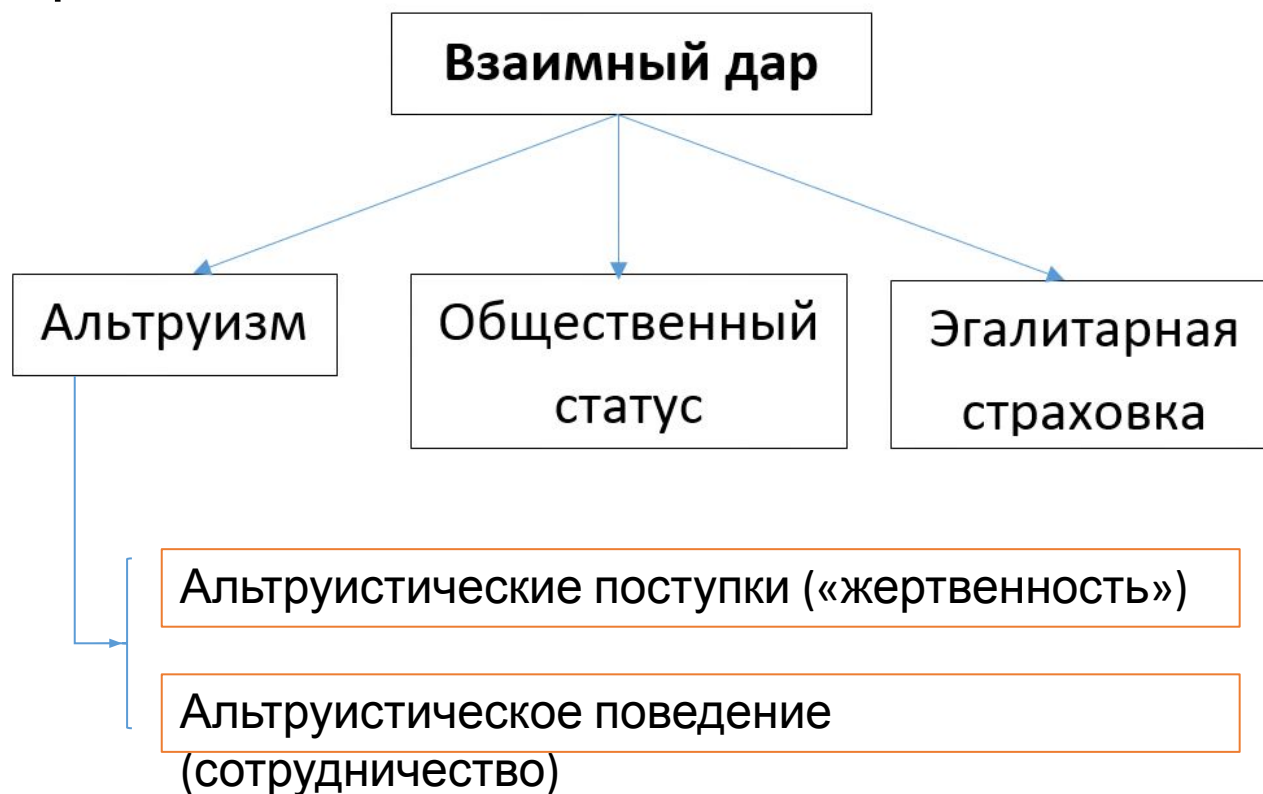
«В народных сказках, человек,
который пытается удержать подарок,
обычно умирает».

Hyde

«Ответные» подарки
третьей стороне.

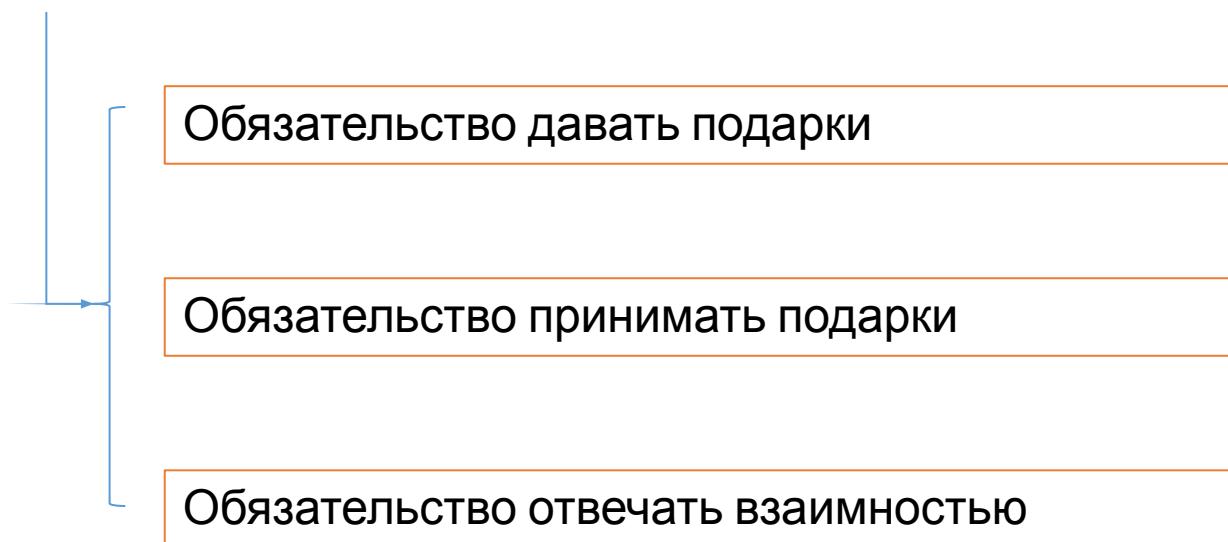
Запрет на переход
подарков в торговый оборот

Социальные компоненты экономики дарения



Как и в традиционной товаро-обменной экономике, в экономике дарения ценность предмета возникает в силу асимметрии распределения информации

ОБЯЗАТЕЛЬСТВЕННЫЕ ОСНОВАНИЯ экономки дарения

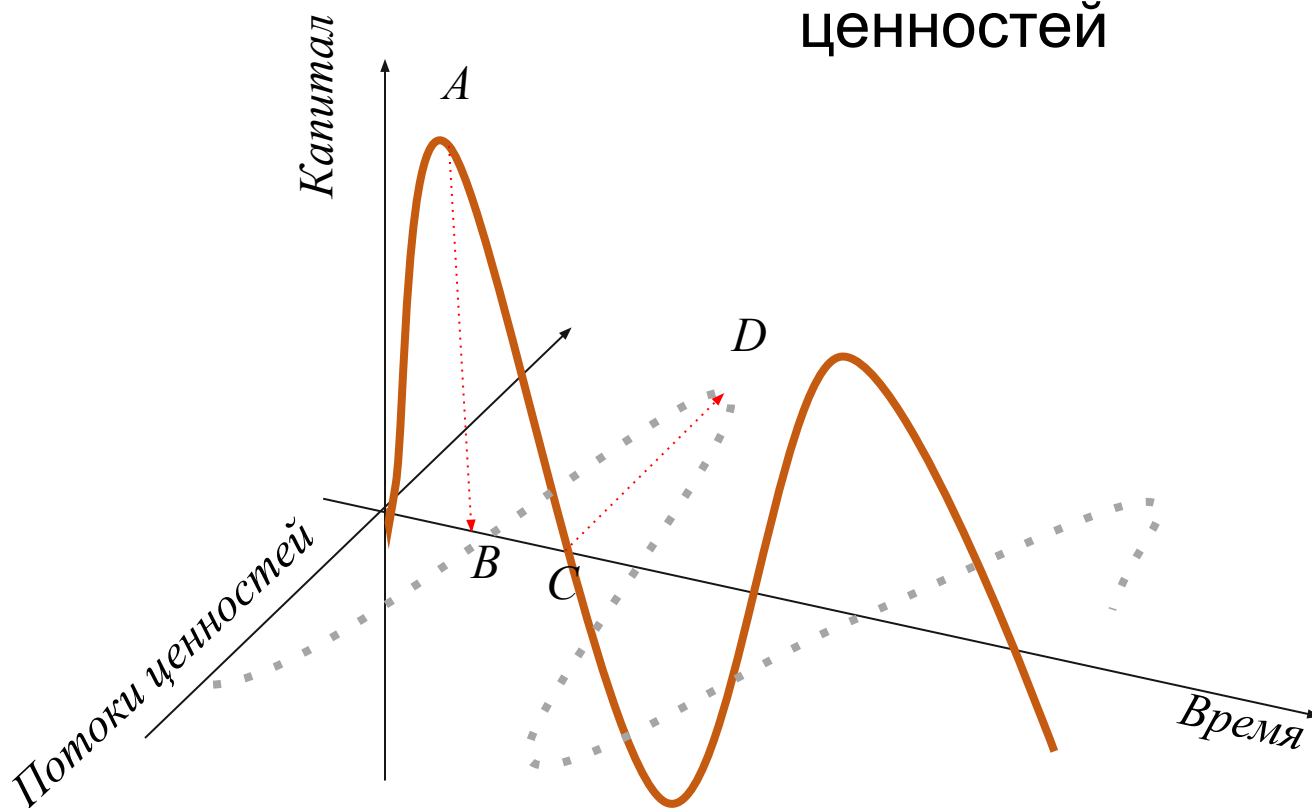


ФУНДАМЕНТАЛЬНОЕ ОТЛИЧИЕ экономки дарения, от экономки трансформаций

«В противоположность «индейцу-дарителю» ставится «белокожий хранитель»... Всё полученное предполагается отдавать не сохраняя. И если что-то сохраняется, то что-то, имеющее равную ценность, должно уходить... Дар может быть возвращён своему первоначальному дарителю, но это не обязательно... Самое главное: дар должен постоянно двигаться.»

Льюис Хайд: Дар. Как творческий дух преобразует мир

Экономика дарения – это чистый поток ценностей



«обмен в экономике дарения отличается от простого товарного обмена тем, что он главным образом используется для построения социальных отношений. Подарки между людьми или между группами помогают строить отношения, что позволяет людям работать вместе. Щедрость подарка повышает престиж человека и его социальное положение. Различия в социальном ранге определяются не доступом к товарам, а «способностью давать другим; желание накапливать рассматривается как признак слабости».»

[Duran Bell, Modes of exchange: Gift and commodity, Journal of Socio-Economics, Volume 20, Issue 2, Summer 1991, Pages 155—167, ISSN 1053-5357, DOI: 10.1016/S1053-5357(05)80003-4.

(<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1053535705800034>)

Тема 2. Обращение социальных активов

Литература

Александр Аузан. Главный ресурс будущего — не нефть, а человек. Лекция. 14 апреля 2015 // <https://myhseolymp.ru/glavnyiy-resurs-budushhego-ne-neft-a-chelovek-lektsiya-aleksandra-auzana/>

Бурдьё П. Формы капитала / пер. с англ. М. С. Добряковой // Экономическая социология. — 2002. — Т. 3. — № 5. — С. 60-74.]

М. Грановеттер. Сила слабых связей// Экономическая социология.Т.10.№ 4. Сентябрь2009
https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3.]

Тема 2. Обращение социальных активов

Литература

Putnam, Robert D. (1994). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, New Jersey, USA: Princeton University Press. p. 122. ISBN 978-0-691-07889-2. It was in this region, stretching from Rome to the Alps, that the characteristic Italian society of the Middle Ages

Radius of Trust: Social Capital in Relation to Familism and Institutional Collectivism Anu Realo, Jüri Allik, Brenna Greenfield // May 14, 2008 <https://doi.org/10.1177/0022022108318096>

Тема 3. Социально-денежные эквиваленты

- Социальный смысл денег
- Фидуциарные деньги
- Инфляция, Закон Коперника — Грешема
- Кредитные деньги
- Свободные деньги Сильвио Гезелла
- Региональная валюта
- Частная валюта

Раздел 6. Экономика социальных сетей

Тема 1. Основы экономической теории социальных сетей

Тема 2. Обращение социальных активов

Тема 3. Социально-денежные эквиваленты

Тема 3. Методы и инструменты исследования социальных сетей

Тема 4. Альтернативная экономика

Тема 5. Репутационные транзакции и реляционный капитал

Тема 6. Генерализованная метамодель