

DOI: [10.14515/monitoring.2022.6.2284](https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.6.2284)



М. В. Картузова, И. К. Зангиева, А. Н. Сулейманова

РОЛЬ ЭГО-СЕТИ ФРИЛАНСЕРА В УВЕЛИЧЕНИИ ЕГО НАКОПЛЕННОГО КАПИТАЛА

Правильная ссылка на статью:

Картузова М. В., Зангиева И. К., Сулейманова А. Н. Роль эго-сети фрилансера в увеличении его накопленного капитала // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2022. № 6. С. 378—401. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.6.2284>.

For citation:

Kartuzova M. V., Zangieva I. K., Suleymanova A. N. (2022) The Role of Freelancers' Ego Networks in Increasing Themselves Accumulated Capital. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 6. P. 378–401. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.6.2284>. (In Russ.)

Получено: 10.07.2022. Принято к публикации: 03.10.2022.

РОЛЬ ЭГО-СЕТИ ФРИЛАНСЕРА В УВЕЛИЧЕНИИ ЕГО НАКОПЛЕННОГО КАПИТАЛА

КАРТУЗОВА Мария Владимировна — стажер-исследователь Международной лаборатории прикладного сетевого анализа, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия
E-MAIL: mariakartuzova@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-8444-2938>

ЗАНГИЕВА Ирина Казбековна — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Международной лаборатории прикладного сетевого анализа, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия
E-MAIL: izangieva@hse.ru
<https://orcid.org/0000-0001-5302-8101>

СУЛЕЙМАНОВА Анна Наильевна — стажер-исследователь Международной лаборатории прикладного сетевого анализа, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия
E-MAIL: asuleymanova@hse.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4379-3835>

Аннотация. Под действием ускоренного развития IT-технологий и эпидемиологической обстановки последних лет трудовые практики продолжают трансформироваться. От этого выигрывает и работодатель (возможность привлечь исполнителя под конкретные задачи), и работник (возможность диверсифицировать свою занятость, не будучи привлекательным кандидатом для рынка труда по найму). Как следствие, фриланс посредством электронных платформ остается при-

THE ROLE OF FREELANCERS' EGO NETWORKS IN INCREASING THEMSELVES ACCUMULATED CAPITAL

*Maria V. KARTUZOVA*¹ — Research Assistant at the International Laboratory for Applied Network Research
E-MAIL: mariakartuzova@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-8444-2938>

*Irina K. ZANGIEVA*¹ — Cand. Sci. (Soc.), Senior Research Fellow, International laboratory for Applied Network Research
E-MAIL: izangieva@hse.ru
<https://orcid.org/0000-0001-5302-8101>

*Anna N. SULEYMANOVA*¹ — Suleimanova Anna, research assistant, International laboratory for Applied Network Research
E-MAIL: asuleymanova@hse.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4379-3835>

¹ HSE University, Moscow, Russia

Abstract. In recent years, the accelerated development of IT technologies and the epidemiological situation kept transforming common labor practices. Both the employers and the employees might be seen as beneficiaries of this process. The former gain the ability to attract contractors for specific tasks, while the latter diversify their employment. As a result, e-freelancing remains an attractive alternative to traditional employment. Differing in the nature and length of cooperation, this labor strategy

влекательной альтернативой работе в штате.

Отличаясь по характеру и времени сотрудничества, данная трудовая стратегия имеет общую черту с работой по найму — важность развития исполнителем сетевых связей. Построенные эго-сети из профессиональных и личных контактов не только облегчают поиск новых заказов, ведение операционной деятельности фрилансера и дают моральную поддержку, но и служат базисом накопленного капитала. Такой капитал позволяет уникально презентовать свой опыт заказчикам, найденным на электронных платформах, несмотря на стандартизированную форму страниц исполнителей.

Цель настоящего исследования — выявить связи между накопленным капиталом фрилансера и характеристиками его эго-сети. В выборку включены фрилансеры, зарабатывающие посредством русскоязычных цифровых платформ. В анализ включены 136 анкет, собранных методом онлайн-опроса на фриланс-биржах Freelancehunt и Workspace. С помощью линейного регрессионного анализа было установлено, что более широкий накопленный человеческий капитал у фрилансера свидетельствует о наличии тесных связей между значимыми для поддержания жизнедеятельности фриланса людьми, входящими в его эго-сеть.

Ключевые слова: фрилансеры, эго-сети, накопленный капитал, сила связи между альтерами, человеческий капитал, социальный капитал, горизонтальная карьера

has a common feature with traditional employment, namely, the importance of developing networks with employees. The ego networks built from professional and personal contacts not only facilitate the search for new orders, ease the freelancer's operations and provide moral support, but also serve as the basis for accumulated capital. Such capital allows to uniquely present professional experience to customers, despite the standardized form of personal profiles on the freelance platforms.

This study aims to establish links between e-freelancers' accumulated capital and their ego networks. Empirically, the study bases on the online survey of freelancers registered on Russian platforms such as Workspace and Freelancehunt ($N = 136$). Linear regression modeling shows a significant relationship between accumulated capital and the strength of bonds between important members of the ego network.

Keywords: freelancers, ego networks, accumulated capital, strength of bond between alters, human capital, social capital, horizontal career

Благодарность. Статья подготовлена в результате проведения исследования в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ). Авторы выражают признательность менеджменту указанных платформ за помощь в предоставлении доступа к респондентам.

Acknowledgments. The article was prepared within the framework of the HSE University Basic Research Program. The authors express their gratitude to the management of the platforms for their assistance in providing access to the respondents.

Введение

Рынок труда развитых и развивающихся стран переживает глубокую трансформацию практик. Старение трудоспособного населения, технический и информационный прогресс приводят к сокращению рабочих мест с обязательным постоянным присутствием для белых воротничков. Актуальные биологические вызовы, такие как пандемия COVID-19, также показывают, что удаленная работа или более мягкий — гибридный формат не мешает развитию экономики. Новые дистантные практики позволяют сокращать издержки бизнеса на аренду офисов и обустройство рабочих мест, с одной стороны, а с другой — открывают мировой рынок труда, где бизнес может привлекать рабочую силу из менее экономически развитых стран, более дешевую и мотивированную под конкретные бизнес-задачи, не заботясь о социальных гарантиях для таких работников.

Распространение удаленного формата выгодно не только предпринимателям. Принятые меры по изоляции во время пандемии заставили вчерашних белых воротничков пересмотреть роль работы в их жизни и осознать необязательность возвращения в офис для обеспечения соизмеримого дохода. Впрочем, идея удаленной работы не нова. Предрасположенность к ней уже имеют те, кто вынужден совмещать несколько социальных ролей [Ляшок, Назаров, Дормидонтова, 2014], имеет объективно низкий уровень здоровья [Fisher, Chaffee, Sonnega, 2016], непривлекательный для работодателей возраст [Тагаров, 2019] или проживает в стране, законы которой позволяют досрочно выходить на пенсию или получать промежуточные трансферты от государства, сохраняющие потребление на привычном для получателей уровне. С этой точки зрения фриланс [Hofäcker, Unt, 2013] как удаленная работа посредством IT-агрегаторов с отлаженными механизмами поиска, оценки, оплаты и ранжирования исполнителей и заказчиков видится логичной альтернативой работе по найму, в штате. Если говорить про страновую специфику, в России сегмент фрилансеров продолжает расти [Титова, Зиглина, 2020].

Цифровые платформы как технические инновации и трудовые платформы как их подвид лишены управленческой иерархии, четко регламентируются заданным алгоритмом, не допускают горизонтальных связей между исполнителями и не гарантируют последним никакой социальной поддержки и предпочтений (отпуск, выслуга лет), но выступают арбитром при оценке качества выполненной

работы [Шевчук и др., 2021]. Нивелируя время и расстояние между заказчиком и исполнителем, отчуждая результат труда последнего, они превращают рынок труда в глобальную витрину. Заказчик и исполнитель находят друг друга, ориентируясь на присвоенный платформой рейтинг. Несмотря на то, что математический алгоритм должен быть беспристрастен ко всем участникам, особенно в условиях неполной открытости правил ранжирования, платформы на регулярной основе продают исполнителям возможность повысить свой рейтинг вне зависимости от их реального опыта и компетенций, маскируя их под дополнительные маркетинговые услуги.

В условиях неопределенности алгоритмов ранжирования работники делают горизонтальную карьеру, отождествляя ее с расширением портфолио или гибридной карьерой [Седых, 2012] и используя все имеющиеся у них ресурсы, чтобы выглядеть максимально привлекательными для нового заказчика. Эти ресурсы, выраженные через человеческий капитал, представляют триаду из адекватных знаний о своих способностях и существующих навыков, а также методах повышения производительности в конкретной области; целеполагания и мотивации; эго-сети из профессиональных и личных контактов субъекта, облегчающих его работу [Inkson, Arthur, 2001]. Здесь возникает парадокс: платформы, строящие свои алгоритмы на конкуренции [Картузова, 2022], стимулируют фрилансеров к непрерывному самообразованию и повышению квалификации [D’Cruz, Noronha, 2016], одновременно наращивая социальный и человеческий капитал последних. Таким образом, у исполнителей должны быть развитые навыки общения с людьми и способность усваивать информацию, полученную извне. С другой стороны, платформы также направлены на дистанцирование заказчика и исполнителя с целью максимальной монетизации своих преимуществ и ограничение автономии независимых профессионалов, что, в свою очередь, препятствует установлению значимых социальных контактов [Glavin et al., 2020] как между исполнителями, так и между исполнителем и заказчиком, затрудняя циркуляцию социального капитала. Таким образом, социальные связи и то, как фрилансер их устанавливает и использует, — важная предпосылка для успешной профессиональной деятельности [Стребков, Шевчук, 2009]. Но специфика этих социальных связей недостаточно изучена. Учитывая все сказанное выше, цель данной статьи авторы видят в описании таких эго-сетей фрилансеров, которые позволяют им достичь успеха. Под успехом мы понимаем комплексный показатель, складывающийся из субъективной удовлетворенности жизнью и работой самим фрилансером и объективной, куда включены количество рабочих часов за последнюю непростую неделю и соотношение имеющегося дохода от деятельности посредством платформ с доходом за аналогичные задачи, которые получал бы человек, если бы работал по найму.

В исследовании ставилась задача описать связи между характеристиками эго-сетей, помогающих находить заказы и поддерживать жизнедеятельность «бизнеса», построенных фрилансерами и их накопленным капиталом. Объектом выступали фрилансеры, использующие две интернет-биржи — Workspace и Freelancehunt, организованные по принципу маркетплейса, то есть как витрины исполнителей, предлагающих услуги в сфере дизайна, разработки и продвижения

сайтов, консалтинга, интернет-рекламы. Предметом стало влияние характеристик эго-сетей на уровень накопленного капитала фрилансера. Мы предполагаем, что в поддерживающих сетях капитал фрилансера зависит от частоты общения участников эго-сети.

Для сбора данных использовался онлайн-опрос, так как довольно трудно локализовать фрилансеров в одном физическом месте. Доступ к анкете осуществлялся через кликабельный баннер на указанных трудовых платформах.

Накопленный капитал фрилансера

Вводя понятие накопленного капитала фрилансера, мы будем оперировать комплексной величиной, объединяющей два капитала: человеческий и социальный, поскольку они дополняют друг друга [Glaeser, Laibson, Sacerdote, 2000] и одинаково необходимы для электронной самозанятости.

Социальный капитал был рассмотрен П. Бурдьё как ресурс, выраженный в репутации и коллективном капитале, получаемый индивидом на основании членства в группе в рамках устойчивой сети [Бурдьё, 2002]. Используя теорию человеческого капитала, зародившуюся в недрах Чикагской школы, В. Радаев предлагает его описание через накапливаемый ресурс, участвующий во взаимной конвертации и приносящий новую добавленную стоимость [Радаев, 2002]. М. Критский — через персонализированный единый конструкт потребностей и способностей [Критский, 2000], а С. Дятлов — через сформированный с помощью инвестиций и накоплений запас, помогающий росту производительности труда и, как следствие, влияющий на доходы владельца [Дятлов, 1996].

Социальный капитал — важный источник деловой активности фрилансеров [Sultana, Im, Im, 2019] и может быть операционализирован через защищенность и членство в группе, объединенной по конкретному признаку, например профессиональному или религиозному [Groot, Van Den Brink, Van Praag, 2007]. С одной стороны, информация об успехах других фрилансеров может служить следствием членства в группе. Так, М. Зервел с соавторами приводит пример сообществ, где люди, состоящие в группе в соответствии со своими сексуальными предпочтениями, более восприимчивы к распространению информации о возможных заболеваниях и их лечению [Zarwell et al., 2019]. Другой пример затрагивает однородные связанные группы, организованные по профессиональному признаку [Coffé, Geys, 2007], где также снижен порог для воспроизведения опыта членов группы. С другой стороны, представители этих групп будут учитывать чужие примеры в своей практике, только если они активно взаимодействуют с остальными членами группы, доверяя им [Nichols, 2021]. Еще одним следствием членства в группе может быть усвоение *навыков, облегчающих и автоматизирующих работу*. Эта категория состоит из трех уровней. Первый представлен практическими примерами, накопленными ранее и объединенными в некие базы данных или сайты — «желтые страницы», где профессиональное сообщество может найти ответ на конкретный вопрос или «коллегу по цеху», способного ответить на него. Это не прямая передача ноу-хау, а скорее актуальные оперативные данные для большого количества людей [Ferdows, 2006]. Сюда относятся библиотеки или профессиональные форумы. Второй уровень включает в себя научное знание, которое объясняет причинно-

следственные связи происходящих событий. И, наконец, последним, третьим уровнем, или уровнем более высокого порядка, является передача производственных ноу-хау или процедурных знаний [Kogut, Zander, 1993]. Этот уровень отличает опыт, который приходит через практику и хорошо известен в этом профессиональном сообществе, но тяжело вербализуется без потери своей полезности или, напротив, сосредоточен в руках нескольких признанных профессионалов [Szulanski, Winter, 2002]. Он может тщательно скрываться ввиду противоречия формальным практикам или отраслевым стандартам [там же]. Кроме того, данный уровень может характеризоваться научением без четкого осознания, что лежит в основе тех или иных процессов, то есть представляет так называемое профессиональное чутье или интуицию [Sicora et al., 2021]. Наличие всех трех упомянутых элементов значительно облегчает трансферт знаний, но существование последнего не обязательно [Dhanaraj et al., 2004].

Второй составляющей накопленного капитала служит человеческий капитал. В отличие от социального, он использует ресурсы конкретного индивида. Его ключевыми компонентами, увеличивающими востребованность специалиста на рынке, управляемом алгоритмами, выступают *постоянное саморазвитие и обучение, а также навыки общения и работы с клиентами* [Aletdinova, Вакаев, 2017]. Концепция непрерывного обучения и саморазвития — ответ на изменения, происходящие на рынке труда, — его глобализацию за счет быстрого развития ИТ-инфраструктуры и ее проникновения в повседневные практики. Непрерывное обучение успешно работает как на зрелых рынках (отраслях, где требуется исполнение четко регламентированных операций, например, в медицинском уходе [Ongena et al., 2014]), так и на рынках, где правила только начинают институционализироваться (например, в электронном фрилансе). В то же время для реализации концепции непрерывного обучения современный работник должен обладать развитыми компетенциями для самоанализа и отбора именно тех навыков, которые в дальнейшем обеспечат его востребованность на рынке [Акмапова, Kurzaeva, Копылова, 2019]. Однако только знаний и развитых компетенций для успешной самозанятости недостаточно. И так как фрилансер, работающий посредством электронных платформ, оказывает услуги, то важной составляющей его выживаемости становится еще и умение общаться с клиентами. Этот навык можно представить как совокупность нескольких: создание собственной репутации, решение возникающих проблем, осуществление вербального и невербального общения (в зависимости от канала взаимодействия с клиентом) и поддержание культуры обслуживания клиентов, принятой в данной сфере [Akroush et al., 2010]. Как следствие, фрилансер также должен обладать развитым навыком управления собственными эмоциями [Mirchandani, 2012], чтобы не только достигать высокой удовлетворенности заказчика, но и поддерживать баланс работы и личной жизни. Мотивом перехода к удаленной работе в интернете может быть наличие *предыдущего опыта в выбранной сфере* [Gonzalez-del Rio et al., 2017; Afolabi et al., 2019], который в условиях алгоритмически регулируемого рынка подтверждается, например, собранным портфолио или другими документами (дипломами или рекомендациями значимых в этой области специалистов). Последним необходимым элементом, который раскрывает человеческий капитал, в нашем исследовании

выступает *техническая грамотность*. Это базовый навык, он не увеличивает стоимость услуг фрилансеров, но делает возможной саму подобную работу [Matos et al., 2017].

Фрилансер и его сеть

По мнению Маркса, общество не состоит из индивидов, но выражается через сумму взаимосвязей, созданных ими [Marx, 1939: 839]. Эти взаимосвязи преобразуются в отношения между акторами, составляющими сеть [Wasserman, Faust, 1994]. Здесь мы говорим об эго-сетях — сетях, которые принадлежат нашим респондентам и являются для них эгоцентричными. Характер социальных сетей фрилансера может быть конкурентным преимуществом сам по себе, потому как указывает, с одной стороны, на доступ к информации, необходимой для реализации предпринимательских возможностей, а с другой — на ограничения в виде структурных дыр по ее передаче [Burt, 1992]. Впрочем, определенные характеристики эго-сети можно предсказать заранее, зная аспекты личности эго [Burt, Kilduff, Tasselli, 2013]. Так, невротизм оказывает влияние на центральность сети и дружбу [Klein et. al., 2004], а склонность к экстраверсии определяет размер сети [Ishiguro, 2016]. Ю. Келиш и Г. Робинс пришли к выводу, что люди, стремящиеся реализовать свое предпринимательское преимущество, то есть преодолеть структурные дыры, склонны быть индивидуалистами. Кроме того, они привыкли брать ответственность за происходящее в их жизни на себя, имеют более высокий уровень невротизма, и не стремятся занимать центральное положение в организационных сетях ввиду повышенного недоверия к окружающим и слабой сетевой поддержки [Kalish, Robins, 2006]. К. Рэп и соавторы [Rapp, Ingold, Freitag, 2019] изучали влияние большой пятерки качеств (открытие новому опыту, доброжелательность, экстраверсия, невротизм и добросовестность) на характеристики эго-сетей. Согласно результатам их исследования, *открытость новому опыту* проявляется в получении информации и удовлетворении любопытства с помощью сети, а также в восприятии новаторского опыта, позволяющего снискать уважение эго. Однако для проявления этого качества не подходят сети с высокой плотностью и без структурных дыр. Такие люди состоят в малочисленных сетях, являясь мостами, замыкающими несколько социальных миров. *Добросовестным* людям присущи рациональность и контроль над своей жизнью. Их сети ориентированы на сильные связи и носят поддерживающий характер, позволяющий сохранить лицо и статус. Результаты в отношении *экстраверсии* и *невротизма* аналогичны предыдущим работам. За одним исключением: в сети экстравертов существуют слабые связи между альтерами ввиду их многочисленности, сами эго стремятся устанавливать разобщенные слабые связи. *Доброжелательность* объединяет людей, сглаживая межгрупповые конфликты. Сети такого эго обладают сильными связями, ориентированы на поддержку и хорошие отношения. Таким образом, личные качества самого эго влияют на тип общения внутри пары «эго — альтер» и также «альтер — альтер».

Наравне с личными качествами эго, частоту общения внутри сети определяют географическая удаленность участников и каналы передачи капитала. Частота взаимодействий членов социальной сети тем выше, чем ближе они проживают

друг к другу [Carrasco, Miller, 2009] и чем чаще используют голосовые звонки, что нельзя сказать, напротив, об электронной почте [Larsen, Urry, Axhausen, 2006]. Выбор канала коммуникации для разделения значимого и второстепенного круга может отражать страновую специфику, подчеркивая кросс-культурные различия. Например, для Японии по сравнению с Францией характерна более частая текстовая передача информации вне зависимости от значимости альтера для эго [Rivière, Licorpe, 2005]. Таким образом, частоту взаимодействий внутри выбранной эго-сети определяют социо-демографические характеристики эго, эмоциональная близость (возможность легко разделить жизненные повседневные проблемы) и географическое расстояние между участниками коммуникации.

Методология исследования

Для решения поставленных целей и задач мы обратились к фрилансерам, работающим посредством электронных платформ Freelancehunt и Workspace, и использовали онлайн-опрос [Singh, Taneja, Mangalaraj, 2009]. Метод был выбран из-за невозможности личного взаимодействия с участниками исследования. Онлайн-анкета была реализована с помощью опросного сервиса SurveyMonkey, и состояла из трех основных блоков, описывающих удовлетворенность карьерой, социально-демографические характеристики фрилансеров и значимых людей, составляющих их эго-сети. Для заполнения анкеты респондентам предлагалось перейти с кликабельного баннера на главной странице указанных платформ.

При сборе информации о сетях респондентов мы использовали несколько подходов, помогающих получить информацию об интересующих нас характеристиках. Первым был аффективный подход, где мы попросили указывать людей, способствующих облегчению повседневной работы фрилансера. Интересующие нас альтеры могли помогать эго непосредственно с нахождением заказов или с обеспечением обслуживающей деятельности, например ведением бухгалтерии. Вторым стал подход ролевых отношений, учитывающий эмоциональную близость эго и альтеров. Подход обмена позволил сконцентрироваться на людях в эго-сети, с которыми происходил обмен социальным капиталом посредством помощи, социальной деятельности или разговоров о повседневных заботах и тревогах [Van den Berg, Arentze, Timmermans, 2012]. Кроме того, учитывая технические ограничения в реализации электронной анкеты, которые влияли на процент отказа от полного заполнения, мы использовали заведомо ограниченное количество людей (не более пяти альтеров), кого респондент мог указать как важных для своей сети [Berg et al., 2018].

Если же говорить про характеристики сетей, исходя из изучаемого контекста нами были выбраны: средний возраст альтеров и их стандартное отклонение по возрасту (для оценки размаха возрастов в рассмотренных сетях); плотность сети (как показатель закрытости по отношению к новому опыту [Rapp, Ingold, Freitag, 2019]); состав сети по полу и характеру связей, а также по количеству указанных альтеров [Ishiguro, 2016]; средняя сила связи между альтерами (по мнению эго) и ее стандартное отклонение (как показатель экстраверсии и невротизма эго [Kalish, Robins, 2006]). Таблица 1 содержит соотношение выбранных характеристик с вопросами сетевого блока анкеты.

Таблица 1. Вопросы анкеты, используемые для измерения характеристик эго-сети

| Вопросы сетевого блока | Операционализируемые характеристики |
|---|---|
| 28. Укажите пол N человека* | Состав сети по полу |
| 29. Укажите возраст N человека. Запишите число полных лет | Средний возраст альтеров и стандартное отклонение по возрасту |
| 31. Укажите какую помощь оказывал/ оказывает Вам N человек | Плотность сети |
| 32. Укажите кем приходится Вам N человек | Характер связи |
| 33. Укажите как часто Вы общаетесь с N человеком 34. Получали ли Вы в течение последнего года от N человека заказы | Средняя сила связи эго-альтер |
| 44. N человек и N + 1 человек кто они друг другу | Плотность сети между альтерами, характер связи альтер-альтер |
| 45. По Вашему мнению, как часто взаимодействуют между собой N человек и N + 1 человек | Средняя сила связи альтер-альтер и ее стандартное отклонение |

* Эти вопросы задавались респонденту про каждого из пяти альтеров.

Характеристики собранных сетей рассчитывались в программной среде R. Мы использовали множественную линейную регрессию для установления связи между важностью накопленного капитала и выделенными характеристиками [Su, Yan, Tsai, 2012], рассчитанную с помощью IBM SPSS.

Анализ данных и результаты

Было собрано 158 анкет. После очистки данных (отсутствовал заполненный блок сетевых характеристик) осталось 136 анкет, где был заполнен этот блок вопросов минимум по двум альтерам. В таблице 2 представлены основные частотные распределения по полу, возрасту и выполняемым проектам. Для возраста данные измерялись по интервальной шкале, позднее для удобства они были перекодированы в три группы в соответствии с их наполняемостью. Отношение к 10% среднего возраста в группе самых старших возрастов к самым молодым (децильный коэффициент фондов) 2,2 указывает на низкое разнообразие присутствующих возрастов, работающих посредством платформ. Под разнообразием мы понимаем степень однородности выборки по возрасту. Децильный размах равен 26 годам (разница между 10% самых взрослых и самых молодых). Если сравнить его с общим размахом вариации, что составляет 44 года (разница между максимальным и минимальным возрастом респондентов), то также видим, что децильный размах больше. В целом, электронная платформенная занятость остается инновационной практикой, которая используется далеко не всеми возрастными группами. Так, мы не смогли набрать респондентов от 50 лет и старше. Этот вывод подкрепляется отсутствием возрастных квот при распространении анкеты. С другой стороны, возможно, искажение получено ввиду небольшой выборки.

Как видно из таблицы 2, наиболее востребованы проекты в области дизайна, разработки сайтов, программирования и работы с текстами. Эти направления име-

ют четкую гендерную и возрастную специфику: чем моложе мужчина-фрилансер, тем больше вероятность того, что он выполняет заказы по программированию и разработке, а исполнитель для работы с текстом и дизайном с большей вероятностью окажется женщиной в возрасте от 28 до 37 лет.

Таблица 2. *Характеристики опрошенных фрилансеров (выборочной совокупности)*

| Выполняемые проекты | Всего | Возраст + пол | | | | | |
|-------------------------|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | Муж. 16—27 | Муж. 28—37 | Муж. 38—60 | Жен. 16—27 | Жен. 28—37 | Жен. 38—60 |
| Число опрошенных | 137 | 27 | 39 | 26 | 14 | 21 | 10 |
| Разработка сайтов* | 40 | 15 | 10 | 11 | 2 | 1 | 1 |
| Программирование | 36 | 13 | 13 | 9 | 0 | 1 | 0 |
| Работа с текстами | 30 | 1 | 5 | 4 | 6 | 10 | 4 |
| Дизайн и арт | 29 | 4 | 6 | 4 | 6 | 8 | 1 |
| Реклама и маркетинг | 17 | 2 | 6 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| Фотография | 16 | 1 | 5 | 3 | 0 | 5 | 2 |
| SEO | 15 | 4 | 5 | 4 | 1 | 1 | 0 |
| Аутсорсинг и консалтинг | 13 | 3 | 3 | 5 | 0 | 2 | 0 |
| 3D графика | 12 | 1 | 5 | 1 | 1 | 4 | 0 |
| Обучение и консультации | 9 | 1 | 0 | 4 | 1 | 1 | 2 |
| Анимация и флеш | 8 | 2 | 2 | 1 | 0 | 3 | 0 |
| Аудио/видео | 8 | 1 | 4 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| Разработка игр | 7 | 5 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| Переводы | 7 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| Полиграфия | 7 | 0 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| Мобильные приложения | 6 | 4 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Другое | 6 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 |
| Менеджмент | 5 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| Сети и инфосистемы | 3 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Инжиниринг | 3 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |

* Респонденты могли выбирать несколько видов проектов.

Перед регрессионным анализом нам следовало измерить меру важности накопленного капитала, так как в нашей анкете отсутствовал вопрос об оценке фрилансером степени владения необходимыми навыками, составляющими капитал. Индекс меры важности накопленного капитала — это суммарный индекс, рассчитанный по восьми пятибалльным шкалам от «совсем не важно» (1) до «очень

важно» (5). При этом каждый респондент должен был ответить на все восемь вопросов. Минимальное значение индекса составило 8, а максимальное — 40. Таблица 3 содержит частотные распределения по вопросам анкеты, что стали составными элементами в индексе меры важности накопленного капитала.

Таблица 3. Частотные распределения степени важности навыков для успеха в самозанятости (N = 136)

| В какой мере важно для Вашего успеха в самозанятости... | Совсем не важно | Неважно | Важно и неважно в равной степени | Важно | Очень важно |
|--|------------------------|----------------|---|--------------|--------------------|
| ...знание примеров успеха других самозанятых? | 22,6 | 11,7 | 29,2 | 19 | 17,5 |
| ...регулярное самообразование и повышение квалификации? | | ,7 | 5,1 | 15,2 | 79 |
| ...накопленный личный опыт работы по нынешней специализации? | | | 6,5 | 27,5 | 65,9 |
| ...личный опыт в общении с клиентами? | 4,4 | 3,6 | 18,2 | 33,6 | 40,1 |
| ...владение приемами практической деятельности, составляющими скрытые хитрости данной работы, накопленные «коллегами по цеху»? | 2,2 | 8,7 | 18,1 | 28,3 | 42,8 |
| ...овладение нужными для профессии компьютерными программами? | 3,6 | 10,1 | 19,6 | 25,4 | 41,3 |
| ...усвоение основных правил взаимоотношений с «коллегами по цеху», принятыми в конкретной культуре? | 10,9 | 13,8 | 42,8 | 20,3 | 12,2 |
| ...навыки работы с самими платформами, знание механизмов оценки исполнителей? | 5,1 | 15,3 | 31,4 | 32,8 | 15,3 |

Полученная шкала показала коэффициент согласованности альфа-Кронбаха в допустимом для работы интервале (0,723). Рисунок 1 показывает частотные распределения сконструированного индекса меры важности накопленного капитала.

Рис. 1. Частотные распределение уровня меры важности накопленного капитала



В качестве независимых переменных в нашей регрессионной модели выступают характеристики сетей. Если говорить о портрете сетей наших респондентов на основе частотных распределений характеристик, децильные коэффициенты указывают на большие отклонения среди возраста альтеров (11,1), что согласуется с разными возрастными группами самих эго. Относительно низкий показатель проявленности силы связи (3,7) говорит о выраженном невротизме эго. Кроме того, нашим эго присуща высокая открытость новому опыту (так как децильный коэффициент по плотности стремится к бесконечности). Дополнительно сказать что-то об экстравертности наших респондентов невозможно, так как мы заведомо ограничивали их в количестве указываемых альтеров.

По итогам проверки на мультиколлинеарность мы получили 4 независимые регрессионные модели. Таблица 4 содержит матрицу корреляций для пояснения принципа разделения по моделям и находится в приложении.

Модель 1 в таблице 5 в качестве независимых переменных содержала: средний возраст альтеров, квадратичное отклонение по возрасту альтеров, квадратичное отклонение силы связи между альтерами и среднюю силу связи между альтерами. В результате построения регрессионной модели были получены коэффициенты значимости из таблицы 5, указывающие на то, что каждая дополнительная единица в средней силе связи между альтерами добавляет 1,385 пункта индексу накопленного капитала, что свидетельствует о положительной прямой линейной связи. Другими словами, стремящиеся осуществлять контроль над своей жизнью фрилансеры будут обладать преимуществом в единицах накопленного капитала, сумев построить малые сети поддержки с тесными взаимодействиями альтеров между собой.

Качество модели R^2 составило 0,112, что указывает на малую объяснительную силу. Несмотря на низкое значение коэффициента детерминации, вывод о наличии связи между средней силой связи между альтерами и индексом меры

важности накопленного капитала корректен, так как модель отвечает условиям проверки на мультиколлинеарность и не используется для прогноза уровня накопленного капитала.

Таблица 5. Результаты регрессионного анализа по модели 1

| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | t | Знач. | Статистика коллинеарности | |
|---|----------------------------------|------------|--------------------------------|--------|-------|---------------------------|-------|
| | B | Ст. ошибка | Beta | | | Допуск | VIF |
| 1(Константа) | 28,944 | 3,022 | | 9,578 | ,000 | | |
| Средний возраст альтеров | -,051 | ,069 | -,077 | -,742 | ,460 | ,797 | 1,254 |
| Ст. отклонение по возрасту альтеров | ,027 | ,086 | ,033 | ,317 | ,752 | ,781 | 1,281 |
| Ст. отклонение силы связи между альтерами | -1,166 | ,803 | -,136 | -1,453 | ,149 | ,983 | 1,018 |
| Ср. сила связи между альтерами | 1,385 | ,478 | ,276 | 2,897 | ,005 | ,951 | 1,051 |
| R adj. | 0,077 | | | | | | |
| N | 108 | | | | | | |

Примечание. Зависимая переменная — индекс меры важности накопленного капитала.

Модель 2 в качестве независимых содержала следующие переменные: композиция сети по полу (мужчины) и плотность сети. Она не обнаружила линейной связи между выбранными переменными, о чем можно сделать вывод из коэффициентов значимости таблицы 6.

Таблица 6. Результаты регрессионного анализа по модели 2

| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | t | Знач. | Статистика коллинеарности | |
|-------------------------------|----------------------------------|------------|--------------------------------|--------|-------|---------------------------|-------|
| | B | Ст. ошибка | Beta | | | Допуск | VIF |
| 1 (Константа) | 29,009 | 1,236 | | 23,474 | ,000 | | |
| Плотность сети | ,517 | ,978 | ,052 | ,529 | ,598 | 1,000 | 1,000 |
| Состав сети по полу (мужчины) | ,542 | ,399 | ,135 | 1,360 | ,177 | 1,000 | 1,000 |
| R adj. | 0,001 | | | | | | |
| N | 103 | | | | | | |

Примечание. Зависимая переменная — индекс меры важности накопленного капитала.

Модель 3 в качестве независимых переменных содержала: число указанных альтеров, плотность сети с учетом силы связи альтер — альтер и энтропию по типу связи, посчитанную по основанию 2 (меру готовности к установлению взаимодействия связи альтер — альтер). Она не обнаружила линейной связи между выбранными переменными, о чем можно сделать вывод из коэффициентов значимости таблицы 7.

Таблица 7. Результаты регрессионного анализа по модели 3

| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | t | Знач. | Статистика коллинеарности | |
|--|----------------------------------|------------|--------------------------------|--------|-------|---------------------------|--------|
| | B | Ст. ошибка | | | | Beta | Допуск |
| 1(Константа) | 32,184 | 1,236 | | 26,041 | ,000 | | |
| Плотность сети с учетом силы связи между альтерами | 3,065 | 3,486 | ,087 | ,879 | ,381 | ,790 | 1,265 |
| Энтропия по типу связи по основанию 2 | -,646 | ,794 | -,091 | -,814 | ,417 | ,626 | 1,598 |
| Число альтеров | -,264 | ,374 | -,085 | -,707 | ,481 | ,532 | 1,880 |
| R adj. | -0,002 | | | | | | |
| N | 130 | | | | | | |

Примечание. Зависимая переменная — индекс меры важности накопленного капитала.

Модель 4 в качестве независимых переменных содержала: композиция по полу сети (женщины) и разнообразие по типу связей. Она также не обнаружила линейной связи между выбранными переменными, о чем можно сделать вывод из коэффициентов значимости таблицы 8.

Таблица 8. Результаты регрессионного анализа по модели 4

| Модель | Нестандартизованные коэффициенты | | Стандартизованные коэффициенты | t | Знач. | Статистика коллинеарности | |
|----------------------------------|----------------------------------|------------|--------------------------------|--------|-------|---------------------------|--------|
| | B | Ст. ошибка | | | | Beta | Допуск |
| 1(Константа) | 33,575 | 1,678 | | 20,006 | ,000 | | |
| Разнообразие сети по типу связей | -,683 | ,492 | -,147 | -1,388 | ,169 | ,995 | 1,005 |
| Состав сети по полу (женщины) | -,627 | ,530 | -,125 | -1,182 | ,240 | ,995 | 1,005 |
| R adj. | 0,018 | | | | | | |
| N | 89 | | | | | | |

Примечание. Зависимая переменная — индекс меры важности накопленного капитала.

Построенные линейные регрессии в данных четырех моделях выявили значимую прямую линейную связь только между мерой важности накопленного капитала эго и средней силой связи между альтерами, что подтверждает выдвинутую нами гипотезу о том, что в поддерживающих сетях капитал фрилансера зависит от частоты общения участников эго-сети.

Заключение

Трансформация трудовых практик под действием бурного развития IT-технологий, биологических угроз и переосмысления места труда в повседневной жизни делает занятость посредством цифровых платформ все более популярной, в том числе и в России. Поиск новых разовых работ, оценка их качества и расчеты с заказчиками жестко регламентируются алгоритмами электронных маркетплейсов (трудовых платформ, где в «витрине» заказчик может выбрать исполнителя в соответствии с опытом и рейтингом последнего). Как следствие, платформы не направлены на построение устойчивых длительных коммуникаций между исполнителем и заказчиком, а также между группой исполнителей или группой заказчиков. Однако именно повторяющиеся коммуникации облегчают получение новых заказов, дают фрилансеру уверенность в завтрашнем дне, выступая гарантией заработка [Картузова, 2022]. Поэтому фрилансеру так важно строить не разовую коммуникацию, а долгосрочные связи. Для их построения нужны личные сети, способные не только поддерживать и облегчать поиск и исполнение заказа, но и наделять своих участников легко монетизируемыми конкурентными преимуществами. Одним из видов такой монетизации становится доступ к капиталу, передаваемому внутри эго-сети, который обеспечивает уникальность предложения фрилансера на электронном рынке и в конечном счете его «выживание» при такой форме занятости. Являясь квинтэссенцией социального и человеческого капиталов, накопленный капитал связан с характеристиками той эго-сети, которую строит фрилансер, отражая в том числе и его личные качества.

На примере фрагментов 136 эго-сетей, составленных из значимых людей для получения заказов и обеспечения операционной деятельности фриланса. Удалось выявить прямую линейную связь между накопленным капиталом фрилансера и средней силой связи между его альтерами. Однако регрессионная модель, показавшая это, имела низкую объясняющую способность, что стало ограничением исследования вкупе с количеством собранных альтеров. Это позволяет сделать вывод, что стремящиеся к осуществлению контроля над своей жизнью фрилансеры будут обладать более выраженным накопленным капиталом при построении малых сетей поддержки с тесными взаимодействиями альтеров.

Возможно, существуют другие, например, нелинейные, связи между накопленным капиталом и характеристиками эго-сетей, которые могут быть проверены в дальнейшем. Если же говорить о плотности сети, что служит показателем неготовности воспринимать новое, то здесь наш результат, полученный на фрагментах сетей фрилансеров, соотносится с результатом, ранее полученным другими исследователями на сетях предпринимателей [D’Cruz, Noronha, 2016]. Влияние же состава сети по полу (по наличию женщин и мужчин) также оказалось для нас малозначимым — возможно, от того, что мы не концентрировались на конкрет-

ных возрастах это или ввиду малой и скошенной выборки. А искусственно ограниченное число альтернов из-за технических проблем инструмента сбора данных не позволило нам оценить склонность к экстраверсии [Kalish, Robins, 2006].

Список литературы (References)

Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60—74.
Bourdieu P. (2002) The Forms of Capital. *Journal of Economic Sociology*. Vol. 3. No. 5. (In Russ.)

Дятлов С. А. Теория человеческого капитала. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 1996.
Dyatlov S. A. (1996) *Theory of Human Capital*. Saint Petersburg: SPGUEF Press (In Russ.)

Картузова М. В. Конкурентные стратегии фрилансеров старшего возраста на электронных трудовых платформах // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2022. № 2. С. 135—150. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.2.2068>.

Kartuzova M. V. (2022) Competitive Strategies of Older Age Freelancers at the Digital Labor Platforms. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 2. P. 207—222. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.2.2068>. (In Russ.)

Критский М. М. Человеческий капитал в информационной рыночной экономике // Человеческий капитал в условиях современной трансформации экономики / под ред. М. М. Критского. СПб.: Издательство Государственного инженерно-экономического университета в Санкт-Петербурге, 2000. С. 6—46.

Kritskiy M. M. (2000) Human Capital at Digital Market Economy. In: Kritskiy M. M. (eds.) *Human Capital at Digital Market Economy*. Saint Peterburg: ENGECON Press. P. 6—46. (In Russ.)

Ляшок, В. Ю., Назаров, В. С., Дормидонтова, Ю. А. Анализ факторов, влияющих на принятие решения о выходе на пенсию // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. Т. 24. № 4. С. 66—86.

Lyashok V. Y., Nazarov V. S., Dormidontova Y. A. (2014) Analysis of Factors that Influence Workers' decision to Retire. *Journal of the New Economic Association*. Vol. 24. No. 4. P. 66—86. (In Russ.)

Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4. С. 20—32.

Radaev V. V. (2002) The Concept of Capital, Forms of Capitals and Their Convertation. *Journal of Economic Sociology*. Vol. 3. No. 4. P. 20—32. (In Russ.)

Седых А. Б. Карьерная мобильность личности в контексте современных воззрений на карьеру // Южно-российский журнал социальных наук. 2012. № 2. С. 54—66.
Sedix A. B. (2012) Career Mobility in the Field of Modern Views on the Environment. *South-Russian Journal of Social Sciences*. No. 2. P. 54—66. (In Russ.)

Тагаров Б. Ж. Информационные причины дискриминации на рынке труда // Экономика труда. 2019. Т. 6. № 1. С. 145—156. <https://doi.org/10.18334/et.6.1.39701>.

Tagarov B. Zh. (2019). Information Causes of Labour Market Discrimination. *Russian Journal of Labor Economics (Ekonomika Truda)*. Vol. 6. No. 1. P. 145—156. <https://doi.org/10.18334/et.6.1.39701>. (In Russ.)

Стребков Д. О., Шевчук А. В. Фрилансеры на электронных рынках: роль социальных связей // *Экономическая социология*. 2009. Т. 10. № 5. С. 11—32.

Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2009) Freelancers at the Digital Markets: Role of Social Networks. *Journal of Economic Sociology*. Vol. 10. No. 5. P. 11—32. (In Russ.)

Титова Н. Ю., Зиглина В. Е. Проблемы обеспечения социальными гарантиями самозанятых граждан // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2020. Т. 9. № 3. С. 159—162. <https://doi.org/10.26140/anie-2020-0903-0034>.

Titova N. Yu., Ziglina V. E. (2020) Problems of Social Guarantees for Self-Employed Citizens. *Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration*. Vol. 9. No. 3. P. 159—162. <https://doi.org/10.26140/anie-2020-0903-0034>. (In Russ.)

Шевчук А. В., Чижова Д. А., Демина Д. Е., Чугункова В. А. Труд водителей такси в условиях алгоритмического управления // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2021. No 3. С. 356—381. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.3.1934>.

Shevchuk A. V., Chizhova D. A., Demina D. E., Chugunkova V. A. (2021) The Work of Taxi Drivers Under Algorithmic Control. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. No. 3. P. 356—381. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.3.1934>. (In Russ.)

Afolabi A., Afolabi I., Eshofonie E., Akinbo F. (2019) Improving Employability Skills Through a Web-Based Work Integrated Learning Database for Construction Students. In: Misra S. et al. (eds.) *Computational Science and Its Applications — ICCSA 2019*. ICCSA 2019. Lecture Notes in Computer Science, vol 11623. P. 372—382. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-24308-1_31.

Akmanova S. V., Kurzaeva L. V., Kopylova N. A. (2019) The Factor Model of the Media Educational Concept of Developing Lifelong Self-learning Individual Readiness. *Media Education*. No. 2. P. 185—193.

Akroush M. N., Abu-ElSamen A. A., Al-Shibly M. S., Al-Khawaldeh F. M. (2010) Conceptualisation and Development of Customer Service Skills Scale: an Investigation of Jordanian Customers. *International Journal of Mobile Communications*. Vol. 8. No. 6. P. 625—653.

Aletdinova A., Bakaev M. (2017) Psychometric Factors in Human Capital Research: Identification and Modeling of Employee Groups. In: *IV International Research Conference "Information technologies in Science, Management, Social sphere and Medicine" (ITSMSSM 2017)*. Atlantis Press. P. 275—282.

Berg J., Furrer, M., Harmon, E., Rani, U., Silberman, M. S. (2018) Digital Labour Platforms and the Future of Work: Towards Decent Work in the Online World. Geneva: ILO.

Burt R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.

Burt R. S., Kilduff M., Tasselli S. (2013) Social Network Analysis: Foundations and Frontiers on Advantage. *Annual Review Psychology*. Vol. 64. P. 527—547. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143828>.

Carrasco J., Miller E. (2009) The Social Dimension in Action. A Multilevel, Personal Networks Model of Social Activity Frequency Between Individuals. *Transportation Research Part A-policy and Practice*. Vol. 43. No. 1. P. 90—104.

Coffé H., Geys B. (2007) Toward an Empirical Characterization of Bridging and Bonding Social Capital. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. Vol. 36. No. 1. P. 121—139. <https://doi.org/10.1177%2F0899764006293181>.

Dhanaraj C., M. A. Lyles, H. K. Steensma, L. Tihanyi. (2004) Managing Tacit and Explicit Knowledge Transfer in IJVs: The Role of Relationship Embeddedness and the Impact on Performance. *Journal of International Business Studies*. Vol. 35. P. 428—442. <https://doi.org/10.1057/PALGRAVE.JIBS.8400098>

D’Cruz P., Noronha E. (2016) Positives Outweighing Negatives: The Experiences of Indian Crowdsourced Workers. *Work Organisation, Labour and Globalisation*. Vol. 10. No. 1. P. 44—63. <https://doi.org/10.13169/workorgalaboglob.10.1.0044>.

Ferdows K. (2006) POM Forum: Transfer of Changing Production Know-How. *Production and Operations Management*. Vol. 15. No. 1. P. 1—9. <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2006.tb00031.x>.

Fisher G. G., Chaffee D. S., Sonnega A. (2016) Retirement Timing: A Review and Recommendations for Future Research. *Work, Aging and Retirement*. Vol. 2. No. 2. P. 230—261. <https://doi.org/10.1093/workar/waw001>.

Glaeser E., Laibson D., Sacerdote B. (2000) The Economic Approach to Social Capital. NBER Working Paper 7728.

Glavin P., Bierman A., Schieman S. (2021) Über-Alienated: Powerless and Alone in the Gig Economy. *Work and Occupations*. Vol. 48. No. 4. C. 399—431.

Gonzalez-Del Rio J., Ampuero-Canellas O., Jorda-Albiñana B., Tarazona-Belenguer N. (2017) Improving Employability of Design Students. *10th International Conference of Education, Research and Innovation (ICERI2017) — IATED-Int Assoc Technology Education & Development, Valenica*. P. 5202—5205. <https://doi.org/10.21125/iceri.2017>.

Groot W., Van Den Brink H. M., Van Praag B. (2007) The Compensating Income Variation of Social Capital. *Social Indicators Research*. Vol. 82. No. 2. P. 189—207. <https://doi.org/10.1007/s11205-006-9035-9>.

Hofäcker, D., Unt, M. (2013) Exploring the ‘New Worlds’ of (Late?) Retirement in Europe. *Journal of International and Comparative Social Policy*. Vol. 29. No. 2. P. 163—183. <https://doi.org/10.1080/21699763.2013.836979>.

Inkson K., Arthur M. B. (2001) How to Be a Successful Career Capitalist. *Organizational Dynamics*. Vol. 30. No. 1. P. 48—61. [https://doi.org/10.1016/S0090-2616\(01\)00040-7](https://doi.org/10.1016/S0090-2616(01)00040-7).

Ishiguro, I. (2016) Extroversion and Neuroticism Affect the Right Side of the Distribution of Network Size. *Social Networks*. Vol. 44. P. 219—225. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2015.10.004>.

Kalish Y., Robins G. (2006) Psychological Predispositions and Network Structure: The Relationship Between Individual Predispositions, Structural Holes and Network Closure. *Social Networks*. Vol. 28. No. 1. P. 56—84. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2005.04.004>.

Klein K., Lim B., Saltz J., Mayer D. (2004) How Do They Get There? An Examination of the Antecedents of Centrality in Team Networks. *Academy of Management Journal*. Vol. 47. No. 6. P. 952—963. <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/20159634>.

Kogut, Zander (1993) Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multi-national Corporation. *Journal of International Business*. Vol. 24. No. 24. P. 625—645.

Larsen J., Urry J., Axhausen K. W. (2006) Social Networks and Future Mobilities. Report to the Horizons Programme of the Department for Transport. University of Lancaster and IVT, ETH Zürich, Lancaster and Zürich.

Matos P., Barbas M., Dias I., Fale I. (2017) UPTAKE ICT — MOOC on Digital Employability. *10th Annual International Conference of Education, Research and Innovation*. Vol. 1. P. 1351—1357.

Marx K. (1939) Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie (Rohentwurf 1857—1858). Moskau: Verlag für fremdsprachige Literatur.

Mirchandani K. (2012) Learning Racial Hierarchies: Communication Skills Training in Transnational Customer Service Work. *Journal of Workplace Learning*. Vol. 24. No. 5. P. 338—350. <https://doi.org/10.1108/13665621211239877>.

Nichols C. (2021) Self-help Groups as Platforms for Development: The Role of Social Capital. *World Development*. Vol. 146. 105575. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105575>.

Sicora A., Taylor B., Alfandari R., Enosh G., Helm D., Killick C., Lyons O., Mullineux J., Przeperski J., Rölver M., Whittake A. (2021) Using Intuition in Social Work Decision Making. *European Journal of Social Work*. Vol. 25. No. 5. P. 772—787. <https://doi.org/10.1080/13691457.2021.1918066>.

Singh A., Taneja A., Mangalaraj G. (2009) Creating Online Surveys: Some Wisdom from the Trenches Tutorial. *IEEE Transactions on Professional Communication*. Vol. 52. No. 2. P. 197—212.

Ongenaes F., Claeys M., Kerckhove W., Dupont T., De Turck F. (2014) A Self-learning Nurse Call System. *Computers in Biology and Medicine*. Vol. 44. P. 110—123. <https://doi.org/10.1016/j.combiomed.2013.10.014>.

Rapp C., Ingold K., Freitag M. (2019) Personalized Networks? How the Big Five Personality Traits Influence the Structure of Egocentric Networks. *Social Science Research*. Vol. 77. P. 148—160. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2018.09.001>.

Rivière C, Licoppe C (2005) From Voice to Text: Continuity and Change in the Use of Mobile Phones in France and Japan. In: Harper R (ed) *The inside Text. The Kluwer International Series on Computer Supported Cooperative Work*. Vol. 4. Dordrecht: Springer. P. 103—126.

Su X., Yan X., Tsai C. L. (2012) Linear Regression. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Computational Statistics*. Vol. 4. No. 3. P. 275—294. <https://doi.org/10.1002/wics.1198>.

Sultana R., Im I., Im K. (2019) Do IT Freelancers Increase Their Entrepreneurial Behavior and Performance by Using IT Self-Efficacy and Social Capital? Evidence from Bangladesh. *Information & Management*. Vol. 56. No. 6. P. 103133.

Szulanski G., S. Winter (2002) Getting It Right the Second Time. *Harvard Business Review*. Vol. 80. No. 1. P. 62—69.

Van den Berg P., Arentze T., Timmermans H. (2012) A Multilevel Path Analysis of Contact Frequency Between Social Network Members. *Journal of Geographical Systems*. Vol. 14. No. 2. P. 125—141. <https://doi.org/10.1007/s10109-010-0138-0>.

Wasserman, S., Faust, K. (1994) *Social Network Analysis: Methods and Applications (Structural Analysis in the Social Sciences)*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CB09780511815478>.

Zarwell M., Ransome Yu., Barak N., Gruber D., Robinson W. T. (2019) PrEP Indicators, Social Capital and Social Group Memberships Among Gay, Bisexual and Other Men Who Have Sex With Men. *Culture, Health & Sexuality*. Vol. 21. No. 12. P. 1349—1366. <https://doi.org/10.1080/13691058.2018.1563912>.

Приложение

Таблица 4. Матрица корреляций сетевых характеристик

| | | Плотность сети | Плотность сети с учетом силы связи | Разнообразие по типу связи | Энтропия по типу связи по основанию 2 | Состав сети по полу мужчины | Состав сети по полу женщины | Средний возраст альтеров | Стандартное отклонение по возрасту альтеров | Стандартное отклонение по силе связи между альтерами | Средняя сила связи между альтерами | Число указанных альтеров |
|---------------------------------------|---------------|----------------|------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------|---|--|------------------------------------|--------------------------|
| Плотность сети | коэф. Пирсона | 1 | ,935** | ,177* | ,181* | ,015 | ,103 | ,284** | ,344** | -,068 | ,177 | ,400** |
| | двухст. зн. | | ,000 | ,042 | ,037 | ,883 | ,334 | ,002 | ,000 | ,461 | ,053 | ,000 |
| | кол-во пар | 132 | 132 | 132 | 132 | 105 | 90 | 119 | 122 | 119 | 121 | 132 |
| Плотность сети с учетом силы связи | коэф. Пирсона | ,935** | 1 | ,233** | ,243** | ,016 | ,186 | ,257** | ,314** | -,005 | ,124 | ,449** |
| | двухст. зн. | ,000 | | ,007 | ,005 | ,871 | ,080 | ,005 | ,000 | ,955 | ,174 | ,000 |
| | кол-во пар | 132 | 132 | 132 | 132 | 105 | 90 | 119 | 122 | 119 | 121 | 132 |
| Разнообразие по типу связи | коэф. Пирсона | ,177* | ,233** | 1 | ,968** | ,164 | ,077 | ,307** | ,174 | ,254** | -,031 | ,692** |
| | двухст. зн. | ,042 | ,007 | | ,000 | ,095 | ,466 | ,001 | ,056 | ,005 | ,732 | ,000 |
| | кол-во пар | 132 | 132 | 136 | 136 | 105 | 91 | 120 | 122 | 119 | 125 | 136 |
| Энтропия по типу связи по основанию 2 | коэф. Пирсона | ,181* | ,243** | ,968** | 1 | ,144 | ,072 | ,347** | ,190* | ,280** | -,011 | ,641** |
| | двухст. зн. | ,037 | ,005 | ,000 | | ,144 | ,498 | ,000 | ,036 | ,002 | ,901 | ,000 |
| | кол-во пар | 132 | 132 | 136 | 136 | 105 | 91 | 120 | 122 | 119 | 125 | 136 |

| | | Плотность сети | Плотность сети с учетом силы связи | Разнообразие по типу связи | Энтропия по типу связи по основанию 2 | Состав сети по полу мужчины | Состав сети по полу женщины | Средний возраст альтергов | Стандартное отклонение по возрасту альтергов | Стандартное отклонение по силе связи между альтерами | Средняя сила связи между альтерами | Число указанных альтергов |
|--|---------------|----------------|------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------|--|--|------------------------------------|---------------------------|
| Состав сети по полу мужчины | коэф. Пирсона | ,015 | ,016 | ,164 | ,144 | 1 | -,591** | ,095 | -,092 | -,102 | -,085 | ,506** |
| | двухст. зн. | ,883 | ,871 | ,095 | ,144 | | ,000 | ,347 | ,355 | ,309 | ,397 | ,000 |
| | кол-во пар | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 88 | 101 | 104 | 101 | 101 | 105 |
| Состав сети по полу женщины | коэф. Пирсона | ,103 | ,186 | ,077 | ,072 | -,591** | 1 | ,102 | ,276** | ,068 | ,100 | ,368** |
| | двухст. зн. | ,334 | ,080 | ,466 | ,498 | ,000 | | ,342 | ,009 | ,526 | ,354 | ,000 |
| | кол-во пар | 90 | 90 | 91 | 91 | 88 | 91 | 89 | 90 | 89 | 88 | 91 |
| Средний возраст альтергов | коэф. Пирсона | ,284** | ,257** | ,307** | ,347** | ,095 | ,102 | 1 | ,458** | ,100 | -,146 | ,442** |
| | двухст. зн. | ,002 | ,005 | ,001 | ,000 | ,347 | ,342 | | ,000 | ,290 | ,117 | ,000 |
| | кол-во пар | 119 | 119 | 120 | 120 | 101 | 89 | 120 | 118 | 114 | 116 | 120 |
| Стандартное отклонение по возрасту альтергов | коэф. Пирсона | ,344** | ,314** | ,174 | ,190* | -,092 | ,276** | ,458** | 1 | ,043 | ,072 | ,268** |
| | двухст. зн. | ,000 | ,000 | ,056 | ,036 | ,355 | ,009 | ,000 | | ,646 | ,436 | ,003 |
| | кол-во пар | 122 | 122 | 122 | 122 | 104 | 90 | 118 | 122 | 118 | 118 | 122 |
| Стандартное отклонение по силе связи между альтерами | коэф. Пирсона | -,068 | -,005 | ,254** | ,280** | -,102 | ,068 | ,100 | ,043 | 1 | -,081 | ,091 |
| | двухст. зн. | ,461 | ,955 | ,005 | ,002 | ,309 | ,526 | ,290 | ,646 | | ,390 | ,323 |
| | кол-во пар | 119 | 119 | 119 | 119 | 101 | 89 | 114 | 118 | 119 | 115 | 119 |

| | | Плотность сети | Плотность сети с учетом силы связи | Разнообразие по типу связи | Энтропия по типу связи по основанию 2 | Состав сети по полу мужчины | Состав сети по полу женщины | Средний возраст альтеров | Стандартное отклонение по возрасту альтеров | Стандартное отклонение по силе связи между альтерами | Средняя сила связи между альтерами | Число указанных альтеров |
|------------------------------------|---------------|----------------|------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------|---|--|------------------------------------|--------------------------|
| Средняя сила связи между альтерами | коэф. Пирсона | ,177 | ,124 | -,031 | -,011 | -,085 | ,100 | -,146 | ,072 | -,081 | 1 | -,038 |
| | двухст. зн. | ,053 | ,174 | ,732 | ,901 | ,397 | ,354 | ,117 | ,436 | ,390 | | ,675 |
| | кол-во пар | 121 | 121 | 125 | 125 | 101 | 88 | 116 | 118 | 115 | 125 | 125 |
| Число указанных альтеров | коэф. Пирсона | ,400** | ,449** | ,692** | ,641** | ,506** | ,368** | ,442** | ,268** | ,091 | -,038 | 1 |
| | двухст. зн. | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,003 | ,323 | ,675 | |
| | кол-во пар | 132 | 132 | 136 | 136 | 105 | 91 | 120 | 122 | 119 | 125 | 158 |

Примечание. ** корреляция значима при 0,01, * корреляция значима при 0,05. В обоих случаях двухсторонняя.