
Grynberg R. Some Like Them Rough: The Future of Diamond Benefication in Botswana. European Centre for Development Policy Management. Discussion Paper, 2013. № 142. March. P. 1–13.

Haufler V. Transnational Business Governance and the Management of Natural Resources // Comparative Research in Law & Political Economy. Osgoode CLPE Research Paper Series, 2012. Vol. 08. № 5. Research Paper № 18. P. 1–25.

KPCS – Kimberley Process Certification Scheme. Annual Global Summary: 2004 Production, Import, Export and KPC Counts. Annual Global Summary: 2013 Production, Import, Export and KPC Counts.

OECD. Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas OECD Publishing, 2010.

Smillie I., Gberie L., Hazleton R. The Heart of the Matter: Sierra Leone, Diamonds and Human Security (Complete Report). Partnership Africa Canada, Ottawa, 2000. January.

Smillie I. Fire in the Ice: Benefits, Protection and Regulation in the Canadian Diamond Industry. Occasional Paper № 2. The Diamond and Human Security Project PAC, 2002. January.

Smillie I. Blood on the Stone: Greed, Corruption and War in the Global Diamond Trade. Anthem Press, 2010.

Southward F. Kimberley Process: Observations from the Sidelines. Part I // IPIS Insights, 2013. 20 November.

The Global Diamond Report 2013. Journey through the Value Chain. Bain & Company. AWDC, 2013.

Рукопись поступила в редакцию 11.10.2014 г.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСПЕШНОМ ОТКРЫТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (экономический аспект)¹

Н.А. Трофимова

В работе исследуется влияние индивидуального социального капитала на успешное открытие малого бизнеса. Понятие индивидуального социального капитала складывается из ряда факторов. Для определения влияния каждого фактора на шансы успешного открытия собственного бизнеса были сформулированы соответствующие гипотезы. Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе на основе логит-модели установлены факторы, существенно влияющие на успешное открытие бизнеса индивидом. На втором этапе сформулированные гипотезы проверялись с помощью логит-моделей с учетом гендерного признака. Полученные модели могут быть использованы для оценки вероятности успешного открытия бизнеса начинающим предпринимателем.

Ключевые слова: социальный капитал, малый бизнес, логит-модели.

ВВЕДЕНИЕ

Социальный капитал – одно из наиболее сложных понятий современной науки. До сих пор не только не существует единого подхода к определению этого понятия, но нет и единого мнения, когда оно появилось. Упо-

© Трофимова Н.А., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00151).

минание о социальном капитале в неявном виде можно встретить в работах зарубежных экономистов и социологов, таких как А. Смит, К. Маркс, Э. Дюркгейм, К. Менгер, а также в работах русских ученых – П.И. Георгиевского, Г.П. Федотова и др. (Корицкий и др., 2000).

Наиболее часто появление понятия «социальный капитал» связывают с работой П. Бурдьё (Bourdieu, 1983), опубликованной в 1983 г. Хотя этот термин встречается в его более ранних работах. Достаточно упомянуть работу «Le capital social», опубликованную в 1980 г.

Впервые термин «социальный капитал» появился в 1916 г. в работе американского исследователя Л.Д. Хэнифена (Hanifan, 1916), который доказал, что социальное взаимодействие людей в рамках семьи или общины приводит к аккумуляции социального капитала, который способствует как удовлетворению социальных потребностей членов общины, так и улучшению жизни всей общины. Исследование Л.Д. Хэнифена было продолжено канадскими учеными-социологами Д.Р. Сили, А.Р. Симом и Э.В. Лузли, изучавшими культуру и субкультуру городов (Seeley, Sim, Loosley, 1956).

В настоящее время можно выделить четыре основных подхода к исследованию сущности социального капитала: сетевой, институциональный, синергетический и общинный (Woolcock, Narayan, 2000). Все эти подходы характеризуют социальный капитал через ресурсы, источники формирования, отношения между индивидами как внутри одной социальной группы, так и между социальными группами. Общинный подход, как следует из названия, анализирует социальные связи индивида с коллегами внутри общины (клуба, ассоциации) как внешнее взаимодействие, по отношению ко всей общине эта связь считается внутренней. При сетевом подходе (М.Н. Астон, М. Грановеттер, Р. Берг, А. Портес) основное внимание уделено важности вертикальных и горизонтальных связей между индивидами. По мнению М. Грановеттера внешние и внутренние связи изменя-

ются с изменением уровня благосостояния. По мере роста благосостояния (расширения бизнеса) происходит переход от внутренних связей к внешним. Институциональный подход (Т. Скокпол, С. Нэк, П. Колиэ) предполагает исследование социального капитала с учетом влияния формальных институтов. Так Т. Скокпол отмечает, что работоспособность институтов гражданского общества зависит от действия государства, поэтому уход государства из социально-экономической сферы не всегда способствует повышению благосостояния общества и бизнеса. Синергетический подход (П. Эванс, Д. Ишам, Д. Нараян, М. Вулкок) представляет собой синтез сетевого и институционального подходов. В его основе лежит предположение, что государство не только создает общественные блага, но может также содействовать длительному союзу между различными социальными группами.

Описанные подходы обладают существенным недостатком: они исследуют социальный капитал только как социальное явление, не выявляя его экономического аспекта, что приводит к отсутствию четкого определения понятия «социальный капитал», его количественной оценки, возможности генерации и накопления.

1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

П. Бурдьё одним из первых обратил внимание на тот факт, что социальные связи могут выступать ресурсом для получения выгод (Бурдьё, 2002). Он считал, что индивид живет в нескольких пространствах, одним из которых является экономическое пространство. Положение индивида в обществе определяется объемом и структурой накопленного им капитала. Этот капитал выступает в разных формах, одной из которых является социальный капитал. Под социальным капиталом П. Бурдьё понимал совокупность норм,

правил и связей, которые формируются при взаимодействии индивидов и основаны на доверии. В результате социальный капитал не только является средством групповой солидарности, но и позволяет снизить транзакционные издержки. П. Бурдье считал, что социальный капитал является групповым ресурсом и не может быть измерен на индивидуальном уровне.

Другой подход к определению социального капитала был предложен Дж. Коулманом (Коулман, 2001). По мнению Дж. Коулмана, социальный капитал является общественным благом, но его создают свободные и рациональные индивиды для получения собственных выгод. На ряде примеров он показал, что рыночный агент, действуя рационально, может рассчитывать на услугу, аналогичную той, которую он оказал своему деловому партнеру. Таким образом, социальный капитал не только предполагает набор социальных норм, социальных обменов и базовый уровень доверия, но он также является важным экономическим ресурсом.

Последователи Дж. Коулмана рассматривают социальный капитал в качестве атрибута индивида, обеспечивающего ему преимущества в достижении поставленных целей. Экономическое значение социального капитала, по их мнению, состоит в том, что он уменьшает издержки на формальные правила и бюрократические процедуры, заменяя их неформальными нормами, которые передаются традициями и образованием. Социальный капитал приносит выгоду только тогда, когда активизированы горизонтальные и вертикальные социальные связи. Для индивидов выгода от социального капитала заключается в повышении уровня жизни (улучшение медицинского обслуживания, повышение качества образования и квалификации), расширении возможностей трудоустройства, использовании различных видов услуг и т.д. На уровне групп, представляющих разные виды организаций индивидов и общества в целом, выгоды от социального капитала выражаются в виде снижения текучести кадров, кол-

лективного прироста знаний, накопления и передача социального опыта, повышения солидарности, удешевления бюрократической машины и т.д.

Ученые до сих пор не пришли к единому мнению относительно определения социального капитала как однозначного блага для общества. Высокий уровень доверия в группе, может вылиться в создание преступной группировки. Одним из самых ярких примеров тому могут послужить мафиозные группировки в Америке.

Каждая страна имеет свои социально-экономические показатели, и рост социального капитала может создавать абсолютно разные эффекты в каждой из них. Например, глубокая дифференциация общества по экономическим показателям может отрицательно влиять на эффект от роста социального капитала.

Анализируя основные концепции социального капитала, можно сделать вывод, что существуют различные определения социального капитала, которые зависят от решаемых исследователем задач. По нашему мнению, *понятие социального капитала в экономическом аспекте* предполагает наличие социальных связей, которые служат ресурсом для получения прибыли в результате снижения транзакционных издержек. Основой для построения социального капитала является установление взаимовыгодных отношений между элементами различных групп. В качестве элемента может выступать группа организаций (фирм), одна организация (фирма), отдельный индивид и т.д. Если исследуется социальный капитал группы организаций, организации или группы индивидов, мы будем говорить об *общественном социальном капитале*. Если анализируется социальный капитал отдельного индивида, то – об *индивидуальном социальном капитале*. В настоящей работе предметом исследования является открытие индивидом предприятия малого бизнеса, т.е. исследуется влияние индивидуального социального капитала на успешное открытие бизнеса.

2. ПРОБЛЕМА ИЗМЕРЕНИЯ ОТДАЧИ ОТ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Впервые проблему измерения отдачи от социального капитала попытался исследовать американский политолог Р. Патнем, который сравнил социальный капитал северных и южных провинций Италии. Он предложил измерять социальный капитал с помощью таких индивидуальных показателей, как членство в общественных организациях, доверие соседям, соблюдение норм взаимности, интенсивность контактов и т.д. По Р. Патнему эти индивидуальные показатели лежат в основе групповых показателей социального капитала, которые получаются путем агрегирования индивидуальных (Putnam, 1993).

Измерение социального капитала до настоящего времени основано на индивидуальных показателях. Эти показатели включаются в опросные листы большинства исследовательских программ, например исследовательских программ Всемирного банка, они также используются при разработке экономических и социологических моделей. К индивидуальным показателям относят ответы на вопросы, связанные с отношениями индивида с коллегами, соседями, доверием к власти, принадлежностью к группам, уровнем и интенсивностью контактов и т.д. В дальнейшем на основе агрегирования индивидуальных показателей получают усредненные и уже на их основе судят о социальном капитале группы. Таким образом, социальный капитал создается в межличностных и межгрупповых отношениях.

Для оценки экономической отдачи от социального капитала необходимо иметь его количественные и качественные показатели. В общем случае они являются нематериальными и имеют характеристики, не всегда доступные прямому наблюдению, например уровень доверия власти. Для количественных оценок социального капитала используются такие показатели, как число волонтеров и безвозмездных доноров, число участвующих в

выборах и т.д. Все эти показатели в той или иной степени характеризуют *общественный социальный капитал* и иллюстрируют просоциальное поведение людей, не связанное с их социально-экономическим положением. В результате использование перечисленных показателей для оценки социального капитала в экономическом плане нельзя признать вполне корректным.

Обычно анализ оценки экономической отдачи на социальный капитал проводят на микро-, мезо- и макроуровнях. На микроуровне измеряется вклад социального капитала в успешность деятельности индивидов и домашних хозяйств. В этом случае в качестве показателей социального капитала используются индивидуальные характеристики, например наличие личных связей, имеющиеся вакансии, доступ к необходимой информации и т.д. Получаемые индивидуальные выгоды могут не всегда способствовать приросту общественного богатства, но они являются источником перераспределения выгод. Необходимо отметить, что этот уровень оценки экономической отдачи социального капитала оказался наименее изученным по сравнению с другими уровнями. На мезоуровне были проведены многочисленные эмпирические исследования, позволившие сделать вывод о существенном вкладе социального капитала в самоорганизацию местных сообществ для совместного управления различными видами ресурсов, поддержания общественного порядка и т.д. В данном случае используются показатели стабильности и компактности групп, регулярности общения друг с другом, возможности принятия коллективных решений и пр. Было доказано, что социальный капитал повышает эффективность коллективного управления. В частности, в работе (Полищук, 2010) показано, что социальный капитал играет существенную роль в успешной работе ТСЖ.

На макроуровне основы анализа экономической отдачи на социальный капитал заложил Р. Патнем, который, используя такие показатели, как членство в ассоциациях, политическая культура и т.д., проанализиро-

вал ситуацию в провинциях Италии. В более поздних работах экономическую отдачу социального капитала исследовали на уровне стран (Knack, Keefer, 1997; La Porta et al., 1997; Vjornskov, 2006); причем в качестве показателей социального капитала исследователи использовали показатели доверия, интенсивности неформального общения, членства в клубах и ассоциациях, уровня прозрачности и подотчетности правительства и т.д. Исследования показали, что на макро- и мезоуровнях социальный капитал играет существенную роль в социально-экономическом развитии. Однако такие показатели социального капитала, как доверие, гражданская активность, толерантность, членство в ассоциациях в разных странах и сообществах во многом зависят от свойств индивида: возраст, образование, профессия, религиозная принадлежность и пр. На этом основании можно сделать вывод, что наиболее существенным для анализа экономической отдачи на социальный капитал является микроуровень. Это подтверждается и тем фактом, что все исследования экономической отдачи на социальный капитал проводятся на основе опросов индивидов.

Социологические опросы для определения показателей социального капитала проводятся на разных уровнях. В международном масштабе больше всех известно Всемирное исследование ценностей (World Values Survey), которое проводится с 1981 г. и охватывает более 50 стран. На уровне стран регулярно проводят измерение социального капитала статистические органы Великобритании и стран Содружества. Координацию национальных программ измерения социального капитала осуществляют Всемирный банк, ЮНЕСКО и ОЭСР. В России опросы, связанные с измерением социального капитала, периодически проводит Фонд «Общественное мнение». Результаты этих опросов позволяют судить об уровне доверия, нормах и ценностях россиян.

Кроме традиционных методов, опирающихся на различного рода и вида опросы, в настоящее время для анализа отдачи и уровня социального капитала применяются

современные экономико-математические методы – эконометрическое моделирование, которое применили в своих работах С. Нэк и Ф. Кифер (Knack, Keefer, 1997). На основе регрессионной модели, отражающей связь экономического роста государства с уровнем доверия, членством в ассоциациях и этическими нормами, авторы установили, что социальный капитал не является однородной субстанцией и его составляющие не одинаково влияют на экономику и общество. В более поздних работах для измерения влияния социального капитала стали применять методы анализа панельных данных и анализ разного рода инструментальных переменных (La Porta et al., 2002). Х. Бьёрнскоф для измерения отдачи социального капитала использовал факторный анализ (Vjornskov, 2006).

3. ФАКТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ МОТИВАЦИИ УСПЕШНОГО ОТКРЫТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предпринимательство является одним из основных двигателей инноваций, конкурентоспособности и экономического роста. Особое место в сфере предпринимательства занимают малые предприятия, которые в отличие от крупных могут работать на небольших рынках одновременно и, следовательно, способствовать сбалансированному развитию экономики. Неслучайно в литературе появилось мнение, что малые предприятия служат инкубаторами для предпринимательских навыков и идей, которые создают почву для появления предпринимателей в крупных фирмах. Малый бизнес является ведущим фактором в развитии предпринимательства (Birch, 1987), так как он позволяет создавать новые рабочие места и может быстрее приспособиться к новым условиям на рынке, чем крупные и средние компании, но при этом его деятельность сопровождается высокой вероятностью банкротства.

Открывая собственный бизнес, каждый предприниматель нацелен прежде всего на успех. Открытие предприятия малого бизнеса будем считать успешным, если после этого оно проработало год. При следовании одной и той же стратегии одни фирмы становятся успешными и преуспевающими, а другие разоряются. После проведения многочисленных исследований было установлено, что для открытия успешного предприятия существенную роль играют три вида показателей: индивидуальные свойства владельца, характеристика фирмы, а также стратегические инструменты, используемые при ведении бизнеса.

Целью работы является анализ влияния индивидуального социального капитала на успешное открытие бизнеса, поэтому мы рассмотрим не просто факторы, определяющие индивидуальные свойства, но и то, каким образом эти факторы связаны с *индивидуальным социальным капиталом*. Будем считать, следуя за нашим определением социального капитала, что факторы, характеризующие фирму и стратегические инструменты, принадлежат к сфере *общественного социального капитала*, и в этой статье мы их рассматривать не будем.

По мнению многих ученых, индивидуальные свойства предпринимателя являются главным условием успешного открытия бизнеса. Еще А. Купер, рассматривая предпосылки, ведущие к успеху в открытии и развитии собственного бизнеса, отмечал роль таких демографических факторов, как возраст, образование, пол, расовая принадлежность (Cooper, Gimeno-Gascon, Woo, 1994).

Ученые неоднозначно оценивают влияние возраста на успешность открытия и развития бизнеса. Так, в работах (Reynolds et al., 2003; Sinha, 1996) авторы эмпирически доказывают, что молодые предприниматели более склонны к успешному открытию бизнеса, чем предприниматели старшего возраста. В (Kristiansen et al., 2003) показано совершенно противоположное: предприниматели старшего возраста оказываются более успешными, чем более молодые предприниматели.

Относительно гендерных различий также не существует однозначного мнения. Так, например, авторы в своей работе (Langowitz, Minniti, 2007) показывают, что разделение по гендерному признаку не влияет на предпринимательскую деятельность. Однако согласно другому исследованию (Mazzarol et al., 1999) мужчины более успешны в открытии нового бизнеса, чем женщины. В работе (Carter, Anderson, 2001) утверждается, что большинство женщин, владеющих собственным бизнесом, более осторожны и менее амбициозны, чем мужчины. Это отрицательно сказывается на успешном открытии бизнеса, который требует от предпринимателя оптимистично следовать инновациям для развития дела. В работе (Kristiansen et al., 2003) авторы показали, что фирмы, основанные мужчинами, более успешно развивались и выживали на экономическом рынке. В работе также утверждается, что мужчины среднего возраста с четырьмя или более годами обучения в высшем учебном заведении, как правило, связаны с успешной предпринимательской деятельностью.

В научной литературе считается, что образование является одним из основных показателей успешности предпринимательства. Однако существуют противоречивые мнения и по этому вопросу. В работах (Leazar, 2002; Murphy et al., 1991) утверждается, что часто предприниматели достигают успеха благодаря таланту, а не образованию, которое они ранее получили. В работе (Cooper et al., 1994) доказывается, что возможность открытия бизнеса, а также выживания и развития малых и средних предприятий тесно связана с более высоким уровнем образования предпринимателя. Кроме того, в работе отмечается, что по статистике средний уровень образования предпринимателей выше, чем средний уровень образования по популяции, образование помогает предпринимателям в принятии решений, получении информации, общении с конкурентами и партнерами.

К индивидуальной характеристике предпринимателя можно отнести и такой фактор, как деловой опыт предпринимателя

(Beckman, Marks, 1996), который, как правило, положительно влияет на предпринимательский успех в открытии бизнеса. Опыт работы в предпринимательской деятельности является источником предпринимательских навыков, сочетающих технические, организационные, деловые и социальные навыки, необходимые при открытии малых предприятий. Успех предпринимателей также зависит от помощи со стороны других людей, которая может быть оказана в виде формальной и неформальной поддержки (доверия). Формальная поддержка выражается в виде финансовых, технологических и стратегических партнерств или промышленных контактов (Carrier et al., 2004). Неформальная поддержка может исходить от личных и социальных сетей (Levent et al., 2003).

В настоящее время существует достаточное число работ, где изучаются взаимосвязи между доверием и способностью открыть новый бизнес. Так, в работах (Vazquez et al., 2010; Bauernschuster et al., 2010) на основе анализа предпринимательских сетей был сделан вывод, что принадлежность к малым социальным общностям повышает склонность индивида начать новый бизнес по сравнению с тем, если бы он был членом крупных социальных сообществ. Кроме того, люди, у которых есть значительные социальные ресурсы (друзья, родственники, членство в организациях), имеют более активную предпринимательскую деятельность.

В работах (Трофимова, 2012; Трофимова, Крапивина, 2013) доказано, что к факторам, являющимся индивидуальными свойствами предпринимателей, открывающих свое дело, кроме пола, возраста, образования, социальных связей и опыта работы в предпринимательстве, необходимо добавить такие факторы, как материальное положение, состояние в браке, наличие и число детей, уровень здоровья предпринимателя.

Все перечисленные факторы связаны с определением *индивидуального социального капитала*. Одни непосредственно характеризуют индивидуальный социальный капитал,

например наличие социальных связей. Другие являются косвенными характеристиками индивидуального социального капитала, например возраст, опыт работы в сфере предпринимательской деятельности.

4. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, НА УСПЕШНОСТЬ ОТКРЫТИЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Для определения влияния каждого из рассмотренных ранее факторов на шансы успешного открытия собственного бизнеса были сформулированы гипотезы, представленные в табл. 1.

Первая гипотеза отражает роль гендерного признака в открытии и ведении бизнеса. Предполагается, что мужчинам легче открыть бизнес, чем женщинам, потому что мужчины более склонны к риску и быстрому принятию решений в стрессовых ситуациях. Кроме того, мужчины и женщины различаются кругом общения, уровнем доверия и другими факторами, характеризующими индивидуальный социальный капитал (Srinivasan, Woo, Cooper, 1994).

Вторая гипотеза позволяет непосредственно установить влияние индивидуального социального капитала на успешное открытие бизнеса. Предполагается, что социальные связи дают предпринимателю положительный результат при открытии бизнеса. Если у предпринимателя, открывающего свой бизнес, есть знакомые, друзья, родственники, имеющие собственное малое предприятие, то ему будет проще достичь успеха в открытии и дальнейшем развитии своего бизнеса.

Третья, шестая и седьмая гипотезы позволяют установить влияние индивидуального социального капитала косвенным путем. Очевидно, что добиться успеха в бизнесе легче тем, кто был связан с предпринимательской деятельностью раньше, так как ему знакомы

Таблица 1
Основные гипотезы

Гипотеза 1	Мужчины более склонны к успешному открытию и развитию малого бизнеса, чем женщины (Kristiansen et al., 2003; Sinha, 1996)
Гипотеза 2	Социальные связи и отношения позволяют добиться успешного результата в предпринимательской деятельности (Vazquez et al., 2010; Bauernschuster et al., 2010)
Гипотеза 3	Опыт работы в предпринимательской сфере дает большие шансы на успешность открытия своего дела (Beckman, Marks, 1996)
Гипотеза 4	Уверенность предпринимателя в своем материальном положении способствует успеху при открытии бизнеса (Трофимова, 2012)
Гипотеза 5	Молодые начинающие предприниматели добиваются большего успеха в открытии собственного дела, чем предприниматели среднего и пожилого возраста (Langowitz, Minniti, 1999; Cooper et al., 1994)
Гипотеза 6	Высшее образование предпринимателя повышает шансы успешного открытия бизнеса (Langowitz, Minniti, 1999; Cooper et al., 1994; Leazar, 2002; Murphy et al., 2002)
Гипотеза 7	Состояние в браке предпринимателя может способствовать успешному открытию, а также продвижению бизнеса (Трофимова, 2012)
Гипотеза 8	Наличие детей в семье предпринимателя может негативно сказаться на успешности открытия и ведения бизнеса (проверка этой гипотезы особенно важна для женщин) (Трофимова, 2012)
Гипотеза 9	Высокий уровень здоровья предпринимателя повышает шансы на успешное открытие собственного бизнеса (Трофимова, Крапивина, 2013)

основные проблемы ведения бизнеса, он может спланировать успешную стратегию и добиться положительных результатов в предпринимательской деятельности, а также обладает необходимыми связями и уровнем доверия (гипотеза 3). Логично предположить, что образование положительно влияет на успех в предпринимательской деятельности (гипотеза 6). Проведенные исследования свидетельствуют, что дополнительный год получения образования увеличивает предпринимательскую прибыль и соответственно способствует успешности бизнеса. Кроме того, процесс обучения позволяет увеличить индивидуальный социальный капитал посредством установления дружеских связей с соратниками (Трофимова, 2012; Трофимова, Крапивина, 2013). Гипотеза 7 отражает влияние, как *индивидуального* социального капитала, так и *общественного* социального капитала. После вступления в брак предприниматель увеличивает число и качество своих социальных связей и повышает свой уровень доверия, а также открывает семейный бизнес. В результате в достижении успеха участвуют члены семьи

предпринимателя, что способствует формированию общественного социального капитала.

Из всех гипотез наиболее неоднозначной является гипотеза 5. Как отмечалось ранее, возраст может влиять на успешность открытия бизнеса в двух аспектах. Первый заключается в том, что предприниматели среднего возраста могут иметь больший опыт работы и ведения бизнеса, чем молодые люди за счет большего накопления индивидуального социального капитала. Второй аспект предполагает, что молодые предприниматели могут добиться большего успеха, чем люди остальных возрастных категорий, так как люди среднего и пожилого возраста менее склонны к риску и авантюрам, чем молодежь.

Четвертая, восьмая и девятая гипотезы были сформулированы с учетом основных тенденций в современной литературе, посвященной исследованию проблемы социального капитала. Наличие стартового капитала, а также уверенность в своем материальном положении очевидным образом связаны с формированием *индивидуального социального капитала* (гипотеза 4). Наличие детей у предпринимате-

ля может способствовать успешности бизнеса благодаря расширению социальных связей родителей, которые могут увеличить круг своего общения, вступая в различные общества и комитеты, связанные с воспитанием детей. Если же рассматривать в качестве предпринимателей женщин, то наличие детей может негативно отразиться на их бизнесе из-за необходимости воспитывать детей (гипотеза 8). Девятая гипотеза отражает тот факт, что предприниматели при открытии собственного бизнеса часто сталкиваются с разного вида стрессами, но высокий уровень здоровья не только позволяет преодолеть стресс, но и способствует успешному открытию и дальнейшему развитию собственного бизнеса.

Для определения влияния каждого из факторов на шансы успешного открытия собственного бизнеса, сформулированные ранее, гипотезы были проверены с помощью эконометрических моделей, в частности с помощью логит-модели (*logit model*) (Магнус и др., 2004; Judge et al., 1988). В логит-модели в качестве зависимой переменной используется бинарная переменная, т.е. переменная, которая принимает значение 1, если малое предприятие было открыто успешно, и -1 в противоположном случае. Это соответствует постановке задачи успешного открытия собственного бизнеса.

В качестве независимых переменных исследовались факторы, характеризующие влияние *индивидуального социального капитала*. В работе использовалась пространственная выборка, содержащая 959 наблюдений, полученных в результате анализа анкет российских респондентов. Анкеты представлены на сайте <http://www.hse.ru/rlms/spss> (Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS – HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН). Описание переменных представлено в табл. 2.

Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе была построена логит-модель, позволившая определить факторы *индивидуального социального капитала*, существенно влияющие на успешное открытие предприятия малого бизнеса, а также вероятность успешного открытия собственного бизнеса с учетом выявленных факторов. Результаты моделирования приведены в табл. 3.

Как следует из табл. 3, все выбранные переменные являются значимыми. Соответственно успешное открытие предприятия малого бизнеса существенно зависит от таких

Таблица 2
Описание переменных

Переменная	Описание
Открытие бизнеса	Зависимая переменная Успешное открытие собственного дела: 1 – да, 0 – нет
Пол	Независимая переменная Гендерный признак: 1 – мужчина, 0 – женщина
Социальные сети	Независимая переменная Открытие малого предприятия с помощью социальных сетей: 1 – да, 0 – нет
Опыт работы	Независимая переменная Наличие опыта работы в предпринимательстве: 1 – да, 0 – нет
Материальное положение	Независимая переменная Удовлетворенность в материальном положении: 1 – да, 0 – нет
Возраст	Независимая переменная Возраст респондента (годы): 1 – 21–39 лет, 2 – 40–55 лет, 3 – 56 лет и выше
Образование	Независимая переменная Наличие высшего образования: 1 – да, 0 – нет
Брак	Независимая переменная Состояние в браке: 1 – состоит в браке, 0 – не состоит в браке
Дети	Независимая переменная Наличие детей: 1 – да, 0 – нет
Здоровье	Независимая переменная Оценка респондентом своего здоровья: 1 – удовлетворительное, 0 – неудовлетворительное

Таблица 3
Логит-модель. Оценки параметров общего уравнения

Независимые переменные	Оценка коэффициента	Стандартная ошибка	z	$P > z $	95%-й доверительный интервал для коэффициентов	
Пол	0,4507	0,1891	2,38	0,001	0,0800	0,8215
Социальные сети	0,7584	0,2269	3,34	0,001	0,3136	1,2033
Опыт работы	3,6780	0,2521	14,59	0,000	3,1838	4,1723
Материальное положение	0,9223	0,1964	4,70	0,000	0,5373	1,3073
Образование	0,8068	0,1939	4,16	0,000	0,4267	1,1870
Здоровье	0,5312	0,1871	2,84	0,005	0,1644	0,8981
Константа	-2,8934	0,2695	-10,73	0,000	-3,4218	-2,3650

Log likelihood = -372,7077, Число наблюдений = 959, LR chi2(6) = 583,29, Prob > chi2 0,0000, Pseudo R-squared = 0,455

факторов, как гендерный признак, опыт работы, наличие социальных связей, материальное положение, образование, а также уровень здоровья. Все перечисленные переменные положительно влияют на успешное открытие предприятия малого бизнеса.

С помощью полученной логит-модели были проверены сформулированные гипотезы, из которых подтвердились гипотезы 1, 2, 3, 4, 6 и 9. Было установлено, что мужчинам легче добиться успеха в предпринимательской деятельности, чем женщинам (гипотеза 1). На успешность открытия малого бизнеса положительно влияют наличие социальных связей (гипотеза 2), а также опыт предпринимательской деятельности (гипотеза 3). Подтвердились также гипотезы о положительном влиянии на открытие собственного бизнеса таких факторов, как обладание начальным капиталом для открытия и дальнейших вложений в бизнес (гипотеза 4), а также наличие образования (гипотеза 6). Кроме того, подтвердилась гипотеза о положительном влиянии на успешное открытие собственного бизнеса такой черты предпринимателя, как уверенность в собственном здоровье (гипотеза 9). Не подтвердились гипотезы о возрасте (гипотеза 5), состоянии в браке (гипотеза 7) и наличии детей (гипотеза 8), т.е. однозначно ответить на вопрос о влиянии этих факторов на успешность открытия собственного бизнеса нельзя.

На основе полученной логит-модели с вероятностью 0,98 можно утверждать, что для успешного открытия собственного бизнеса в современных условиях предприниматель должен быть мужчиной, обладающим социальными связями, опытом предпринимательской деятельности, высоким уровнем материального положения, высшим образованием, а также высоким уровнем здоровья.

На втором этапе сформулированные гипотезы проверялись с помощью логит-моделей с учетом гендерного признака. Отмечалось, что такой социальный фактор, как гендерный признак, вызывает много споров, особенно это касается его роли в успешности открытия и дальнейшего развития собственного бизнеса. Однако на первом этапе было доказано, что гендерный признак является одним из значимых факторов, оказывающих существенное влияние на успешность открытия собственного бизнеса.

Успешность открытия собственного бизнеса на втором этапе, как и ранее, представляет собой бинарную переменную. Для оценивания влияния рассмотренных факторов строились логит-модели отдельно для мужчин и для женщин. Первоначально оценивалась логит-модель, позволяющая исследовать влияние выбранных факторов на успешность открытия собственного бизнеса женщинами. Результаты моделирования приведены в табл. 4.

В результате моделирования было установлено, что на успешность открытия женщи-

нами малого бизнеса влияют такие факторы, как способ нахождения работы, опыт работы в качестве предпринимателя и материальное положение, т.е. подтвердились гипотезы 2, 3 и 4. Объяснить это можно следующим образом. Занимаясь трудоустройством, женщины, как правило, более, чем мужчины, нуждаются в поддержке родственников и друзей. Следовательно, шансы на успешное открытие собственного дела женщинами повышаются при наличии социальных связей (гипотеза 2). Опыт работы в предпринимательской деятельности вообще имеет сильное влияние на успех в бизнесе, в том числе это оказалось важным и для женщин (гипотеза 3). Для успешного открытия бизнеса необходим начальный капитал. Уверенность в своем материальном положении повышает шансы успешного открытия дела женщинами (гипотеза 4).

Проведенный на основе логит-модели анализ показал, что такие факторы, как возраст, наличие высшего образования, состоя-

ние в браке, наличие детей и уровень здоровья, для женщин, стремящихся открыть свое дело, оказались незначимыми, т.е. не подтвердились гипотезы 1, 5, 6, 7, 8 и 9. Таким образом, вероятность открытия собственного малого бизнеса женщиной равна 0,96, если она обладает социальными связями, опытом работы в предпринимательской деятельности, а также высоким уровнем материального состояния. Эти выводы могут показаться парадоксальными, но в достаточной мере соответствуют современному портрету бизнес-леди.

При оценивании логит-модели только для мужчин (табл. 5) было установлено, что с вероятностью 0,99 можно утверждать, что для открытия собственного бизнеса мужчина должен иметь предпринимательский опыт (гипотеза 3), уверенность в материальном положении (гипотеза 4), высшее образование (гипотеза 6), а также уверенность в высоком уровне собственного здоровья (гипотеза 9). Такие факторы, как участие в социальных сетях, возраст предпри-

Таблица 4
Логит-модель. Оценки параметров уравнения (женщины)

Независимые переменные	Оценка коэффициента	Стандартная ошибка	<i>z</i>	<i>P</i> > <i>z</i>	95%-й доверительный интервал	
Социальные сети	1,1691	0,3530	3,31	0,001	0,4772	1,861
Опыт работы	3,5537	0,3460	10,27	0,000	2,8756	4,2319
Материальное положение	1,3746	0,2993	4,59	0,000	0,7879	1,9613
Константа	-2,7537	0,3469	-7,94	0,000	-3,4337	-2,0737

Log likelihood = -165,8471, Число наблюдений = 422, LR chi2(3) = 240,28, Prob > chi2 0,0000, Pseudo R-squared = 0,4201.

Таблица 5
Логит-модель. Оценки параметров уравнения (мужчины)

Независимые переменные	Оценка коэффициента	Стандартная ошибка	<i>z</i>	<i>P</i> > <i>z</i>	95%-й доверительный интервал	
Опыт работы	4,1312	0,3787	10,91	0,000	3,3889	4,8735
Материальное положение	0,7016	0,2620	2,68	0,000	0,1880	1,2152
Образование	1,4186	0,2786	5,09	0,001	0,8725	1,9647
Здоровье	0,8968	0,2538	3,53	0,000	0,3993	1,3943
Константа	-2,4198	0,2933	-8,25	0,000	-2,9948	-1,8448

Log likelihood = -197,9355, Число наблюдений = 537, LR chi2(4) = 330,21, Prob > chi2 0,0000, Pseudo R-squared = 0,455.

нимателя-мужчины, состояние в браке, а также наличие детей, оказались незначимыми.

Делая выводы относительно гендерного признака, можно отметить, что на успешность открытия собственного бизнеса мужчинами и женщинами влияют различные факторы. У женщин существенную роль для открытия собственного бизнеса играет наличие социальных связей, т.е. влияние индивидуального социального капитала, накопленного женщиной, в данном случае определяется непосредственно. Для мужчин влияние данного фактора не столь очевидно, а определяется косвенно с помощью такого фактора, как образование. Многие исследователи отмечают, что во время обучения часто происходит накопление социального капитала за счет установления доверительных отношений между учащимися. Оказалось, что это более справедливо для мужчин, чем для женщин. Кроме того, фактор «состояние здоровья» при открытии собственного бизнеса существен для мужчин, тогда как для женщин он не играет такой важной роли.

(фактор «образование»). Кроме того, факторы, являющиеся косвенными характеристиками индивидуального социального капитала (возраст, состояние в браке, наличие детей) оказались незначимыми как для мужчин, так и для женщин. Полученные результаты могут быть использованы для оценки вероятности успешного открытия малого бизнеса начинающим предпринимателем. Необходимо отметить, что наши результаты имеют ряд ограничений. Прежде всего, в работе рассматривались только факторы, способствующие получению прибыли индивидом с учетом накопленного им индивидуального социального капитала. Набор факторов, способствующих успешному открытию собственного бизнеса, существенно больше. Кроме того, в качестве респондентов рассматривались только жители России. При увеличении числа респондентов из других стран набор факторов, которые могут влиять на успешное открытие бизнеса, может быть расширен, а результаты исследования – уточнены и дополнены.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного анализа и построенных моделей можно сделать следующие выводы. Для успешного открытия собственного бизнеса существенную роль играют факторы, характеризующие *индивидуальный социальный капитал*, при этом необходимо учитывать гендерный признак. Было установлено, что мужчины добиваются большего успеха при открытии бизнеса, чем женщины. Такие факторы, характеризующие *индивидуальный социальный капитал*, как опыт работы в сфере предпринимательства и материальное положение, существенно влияют на открытие бизнеса как женщинами, так и мужчинами. Кроме перечисленных факторов у женщин роль индивидуального социального капитала может быть также определена непосредственно с помощью фактора «социальные связи», а для мужчин эта роль определяется косвенно

Литература

- Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5. С. 60–75.
- Корицкий Э.Б., Нинциева Г.В., Дмитриев А.Л. Экономисты русской эмиграции. М.: Юридический центр Пресс, 2000.
- Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.
- Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. М.: Дело, 2004.
- Полищук Л., Борисова Е., Пересецкий А. Управление коллективной собственностью в российских городах: экономический анализ товариществ собственников жилья // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 115–135.
- Трофимова Н.А. Социальный капитал: анализ определяющих его факторов // Анализ и моделирование экономических процессов. Вып. 9. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 31–46.

- Трофимова Н.А., Крапивина Т.А. Моделирование влияния факторов на динамику социального капитала // Анализ и моделирование экономических процессов. Вып. 10. М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 49–64.
- Bauernschuster S., Falck O., Heblich S. Social capital access and entrepreneurship // Journal of Economic Behavior and Organization. 2010. № 76 (3). P. 821–833.
- Beckman J., Marks N. Entrepreneurial success and previous business experience // Southwestern Small Business Institute Association Proceedings. 1996. March. P. 82–84.
- Birch D.L. Job Creation in America. N.Y.: Free Press, 1987.
- Bjornskov Ch. The Multiple Facets of Social Capital // European Journal of Political Economy. 2006. Vol. 22. № 1. P. 22–40.
- Bourdieu P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital // Kreckel R. (ed.) Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2). Goettingen: Otto Schwartz & Co., 1983. P. 183–198.
- Carrier C., Raymond L., Eltaief A. Cyberentrepreneurship: A multiple case study // International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 2004. № 10 (5). P. 349–363.
- Carter S., Anderson S. On the move: Women and men business owners in the United Kingdom. Washington DC: NFWBO and IBM, 2001.
- Cooper A.C., Gimeno-Gascon J.F., Woo C.Y. Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance // Journal of Business Venturing. 1994. № 9 (5). P. 371–395.
- Hanifan L.J. The rural school community center // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1916. № 67. P. 130–138.
- Judge et al. Introduction to the Theory and Practice of Econometrics. 2nd ed. N.Y.: Wiley, 1988. P. 785–805.
- Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. № 4. P. 1251–1288.
- Kristiansen S., Furoholt B., Wahid F. Internet caf entrepreneurs: pioneers in information dissemination in Indonesia // The International Journal of Entrepreneurship and Innovation. 2003. № 4 (4). P. 251–263.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Investor Protection and Corporate Valuation // Journal of Finance. 2002. Vol. 57. № 3. P. 1147–1170.
- Langowitz N., Minnit M. The Entrepreneurial Propensity of Women // Entrepreneurship Theory and Practice. 2007. № 31 (3). P. 341–364.
- Leazar E.P. Entrepreneurship. NBER Working Paper No. 9109, 2002.
- Levent T.B., Masurel E., Nijkamp P. Diversity in entrepreneurship: Ethnic and female roles in urban economic life // International Journal Social Economic. 2003. № 30 (11). P. 1131–1161.
- Mazzarol T., Volery T., Doss N., Thein V. Factors influencing small business startups // International journal of Entrepreneurial Behavior and Research. 1999. № 5 (2). P. 48–63.
- Murphy K.M., Shleifer A., Vishny R. The Allocation of Talent: Implications for Growth // Quarterly Journal of Economics. 1991. № 106. P. 503–530.
- Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Reynolds P.D., Bygrave B., Hay M. Global Entrepreneurship Monitor Report, Kansas City, MO: E.M. Kauffman Foundation, 2003.
- Seeley J.R., Sim A.R., Loosley E.W. Crestwood Heights: A Study of the Culture. N.Y.: Basic Books: The World Bank, 1999.
- Sinha T.N. Human Factors in Entrepreneurship Effectiveness // The Journal of Entrepreneurship. 1996. № 5 (1). P. 23–29.
- Srinivasan R., Woo C.Y., Cooper A.C. Performance determinants for male and female entrepreneurs // Frontiers of Entrepreneurship Research. Cambridge, MA: Babson College, 1994. P. 43–56.
- Vazquez E., Gomes S., Vieira E. Entrepreneurship and economic growth in Spanish and Portuguese Regions // Regional and Sectoral Economics Studies. 2010. P. 110–126.
- Woolcock M., Narayan D. Social Capital: Implications for Development Theory // The World Bank Research Observer. 2000. № 15. P. 225–251.

Рукопись поступила в редакцию 13.11.2014 г.