

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК СРЕДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**Александр Геннадьевич ХАРИН**

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита,
Калининградский государственный технический университет (КГТУ), Калининград, Российская Федерация
agkharin@yandex.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4375-7666>
SPIN-код: отсутствует

История статьи:

Получена 21.05.2019
Получена в доработанном
виде 03.06.2019
Одобрена 21.06.2019
Доступна онлайн
30.09.2019

УДК 336.6

JEL: C51, E66, O11, Z13

Аннотация

Предмет. Направления, механизмы и формы влияния социального капитала на предпринимательскую деятельность.

Цели. Поиск и оценка связей между уровнем развития ключевых компонентов социального капитала и условиями ведения предпринимательской деятельности как составной части экономического анализа на микро-, мезо- и макроуровнях.

Методология. Теоретической основой работы выступает зонтичная концепция социального капитала, нацеленная на выявление значимых причинно-следственных связей между социальным капиталом и экономическими факторами. Социальный капитал рассматривается в качестве особой экономической среды, создающей условия для эффективного функционирования и обеспечивающей синергетическое взаимодействие различных факторов предпринимательства. Мы полагаем, что источником социального капитала являются люди. Поэтому в фокусе исследования находится то, как индивидуальные оценки состояния социального капитала коррелируют с характеристиками предпринимательского климата. Эмпирическая часть работы представляет собой метаанализ данных глобальных исследований социального капитала и условий ведения предпринимательской деятельности.

Результаты. Систематизированы подходы к изучению причинно-следственных связей между социальным капиталом и другими экономическими факторами. Выполнена идентификация важнейших составляющих социального капитала, способных оказывать влияние на предпринимательскую деятельность. С помощью данных других исследований измерена сила воздействия этих составляющих на предпринимательский климат. Установлено наличие значимых связей между такими компонентами социального капитала, как уровень доверия к власти, а также уровень ассоциативной активности, и показателями качества деловой среды.

Выводы. Важнейшими компонентами предпринимательского климата, обусловленными социальным капиталом, являются качество государственных институтов и ассоциативная активность. Улучшение и развитие этих компонентов социального капитала требуют особого внимания.

Ключевые слова:

социальный капитал,
предпринимательство,
экономический анализ,
причинно-следственные
связи

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2019

Для цитирования: Харин А.Г. Анализ социального капитала как среды предпринимательской деятельности // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2019. – Т. 18, № 9. – С. 1700 – 1716.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.9.1700>

Введение

Предпринимательство является частью сложной системы общественных отношений. Существует тесная связь между социальными ценностями, определяющими поведение людей и их предпринимательской деятельностью, которая во многом основана

на сочетании способностей индивида с его восприятием условий социально-экономической среды. В свою очередь предпринимательская деятельность влияет на состояние среды индивида, трансформируя социальные нормы и ценности. Поскольку суть социального капитала – общественные отношения, а его источником являются люди,

выяснение того, как индивидуальные оценки состояния социального капитала связаны с характеристиками предпринимательского климата, позволит лучше понять мотивы и движущие силы современной экономики. Такое понимание улучшит качество анализа деятельности экономических субъектов.

Социальный капитал и предпринимательство: теоретический аспект

Традиционные взгляды. Социальный капитал, в широком смысле трактуемый как экономическая составляющая общественных отношений, является неотъемлемой частью современного экономического анализа. Методы его исследования прочно вошли в арсенал экономической науки, став ее обязательным элементом. Но, несмотря на общепризнанную значимость, социальный капитал обычно не выступает в качестве самостоятельной экономической концепции, а лишь встраивается в имеющиеся аналитические конструкции, дополняя и расширяя их. Такой взгляд на социальный капитал определяет подходы к его анализу и интерпретации. Поскольку в современной экономической науке доминирует идеология рационализма, социальный капитал, как и другие экономические факторы, рассматривается с позиций максимизации полезности. Этот общетеоретический подход обуславливает примат концепта рационального выбора при оценке влияния социального капитала на индивидуальные и коллективные экономические решения.

Существуют три распространенных способа включения социального капитала в методологию экономического анализа: посредством построения системы предпочтений в функциях полезности, как экономического ресурса и в качестве инструмента минимизации неопределенности и рисков.

Социальный капитал как фактор максимизации полезности рассматривается через предпочтение индивидами определенных социальных ценностей. Руководствуясь этими ценностями, люди

комбинируют использование социального капитала так, чтобы максимизировать ожидаемую полезность. В предложенной Г. Беккером модели социальный капитал интегрирован в экономическую среду индивида с помощью функции вида

$$U = u(x, z, P, S),$$

где U – полезность;

x, z – товары, купленные на рынке и произведенные в домашнем хозяйстве;

P, S – запасы личного и социального капиталов соответственно, являющиеся эндогенными переменными [1, с. 5].

Эндогенность социального капитала означает, что люди могут выбирать определенную комбинацию доступных им социальных отношений и связей. Таким образом, с позиций теории рационального выбора ожидаемая полезность максимизируется посредством вхождения индивида в оптимальную для него социальную структуру [2, с. 191].

Включение социального капитала в функции полезности является попыткой отразить в характеристике отношений предпочтения индивида параметры окружающего его социума. Однако такой подход не дает убедительного объяснения ситуаций, когда увеличение социального капитала не приводит к росту благосостояния или даже становится причиной его снижения.

Социальный капитал как обособленный фактор производства отражает стремление охватить все разнообразие экономических ресурсов, «невидимых» стандартными методами анализа. Интерпретация социального капитала как экономического ресурса, фактора производства позволяет довольно просто интегрировать его в состав производственной функции

$$Y = f(K, T, L, H, SC), \quad (1)$$

где Y – выпуск (доход);

K – производственный капитал;

T – технологии;

L – труд;

H – человеческий капитал;

SC – социальный капитал как фактор производства [3, с. 237].

Сторонники ресурсной концепции видят прямую связь между социальным капиталом и экономическими выгодами. В этом смысле социальный капитал способен заменять собой рынок и государство, предлагая социальные санкции против оппортунизма, способствуя распределению ресурсов и общественных благ и в конечном счете повышая эффективность бизнеса.

Однако взгляд на социальный капитал как на обычный экономический ресурс имеет серьезные недостатки. Например, критики указывают на сильную неоднородность и эфемерность многих компонентов социального капитала [4]. Ответом на эту критику стали попытки подробнее описать данный фактор, выделяя и детализируя его разновидности. Однако в рамках ресурсной концепции нерешенной остается проблема размытости границ социального капитала. Наличие в его составе множества компонентов, сложность формализации их связей с другими факторами производства и между собой сильно затрудняют понимание механизма влияния на экономическую деятельность.

Социальный капитал как фактор минимизации неопределенности и рисков представляется в виде переменной, отражающей риски бизнеса, обусловленные несовершенством информации о его социальном окружении. Литературные источники, содержащие данный взгляд, можно разделить на две группы. В одних внимание акцентируется на способности социального капитала снижать риски бизнеса. Другие видят главную роль социального капитала в минимизации транзакционных издержек. В этом случае влияние социального капитала отображается с помощью коэффициента, связывающего количество совершенных транзакций с масштабами экономической деятельности:

$$Y = sc \cdot f(K, T, L, H) \quad (2),$$

где sc – коэффициент масштабирования факторов производства, имеющий социальное происхождение [3, с. 237].

Отметим, что и взгляд на социальный капитал как на инструмент снижения рисков, и ресурсный подход рассматривают доверие как основную характеристику социального капитала. В них доверие выступает в роли инструментальной ценности, максимизирующей функцию индивидуальной полезности. Однако данная интерпретация небесспорна. Например, О. Вильямсон приходит к выводу, что инструментальная концепция доверия ошибочна, поскольку в некоторых случаях расчетливость индивидов может приводить не к укреплению, а к разрушению доверия [5].

Таким образом, хотя интеграционные подходы и позволили добиться существенного прогресса во включении социального капитала в экономический анализ, они не дали удовлетворительного решения проблемы его концептуализации, позволяющего в полном объеме учитывать как экономические, так и социальные аспекты.

Альтернативный подход. Альтернативой концепции индивидуализма является подход, сфокусированный на таких уникальных и самодостаточных свойствах социального капитала, как солидарность и сплоченность, меценатство и покровительство, престижность и авторитет, репутация и доверие, коммуникабельность и самоорганизованность. По мнению сторонников этого подхода, проявление перечисленных отличительных признаков социального капитала прежде всего выражается в их встроенности в базовые социальные структуры гражданского общества, такие как семья, соседство и местные сообщества, общественные объединения и др. Эти структуры выступают основой формирования и воспроизводства у людей общего представления о принципах мироустройства, служат им жизненными ориентирами и в том числе предопределяют экономическое поведение, воздействуя таким образом на все производственные факторы.

Альтернативный подход исходит из того, что социальный капитал порождает не только положительные, но и отрицательные эффекты в силу присущей ему асимметрии [6]. Так, с одной стороны, социальный капитал снижает транзакционные издержки, улучшает согласованность действий, способствует обмену знаниями, опытом и информацией, а также создает множество других положительных эффектов. Однако, с другой стороны, он может быть причиной консервативности и отсутствия диалектичности, неоправданной приверженности принципам группового мышления и предпочтений, создаваемых группами влияния для своих членов в ущерб другим [7]. Альтернативный подход строится на учете всей сложности социального капитала, имеющего как позитивные, так и негативные экономические последствия.

В рамках этого подхода социальный капитал рассматривается как многоаспектная зонтичная концепция. В отличие от интеграционного подхода, трактующего социальный капитал либо как обособленный фактор производства – функция (1), либо учитывающего его в виде общего, одинаково воздействующего на все факторы коэффициента – функция (2), альтернативный подход базируется на выявлении специфических причинно-следственных связей между социальным капиталом и экономическими факторами. В результате учет социального капитала в составе производственной функции приобретает следующий вид:

$$Y = f(\alpha K, \beta T, \gamma L, \varepsilon H), \quad (3)$$

где α , β , γ , ε – коэффициенты, отражающие силу влияния социального капитала на производительность каждого из факторов.

Альтернативный подход к концептуализации социального капитала исходит из того, что он не может быть оценен (измерен) как самостоятельная величина. Его следует рассматривать как набор неосознаваемых, часто эфемерных факторов, которые, воздействуя на основные экономические факторы, лишь улучшают или, напротив, ухудшают

результаты их использования. Указанная особенность социального капитала, некоторыми авторами обозначаемая терминами «смазка» (lubricant) [6, с. 63] или «социальный цемент» (social cement) [8], влияет на эффективность экономических взаимодействий и, следовательно, на многие экономические результаты. Несмотря на логичность и кажущуюся простоту, данный способ операционализации понятия «социальный капитал» довольно сложен, поскольку метрики многих факторов производства так или иначе уже учитывают социальные эффекты. Это означает, что помимо нахождения значений масштабирующих социальных коэффициентов необходима «очистка» всех факторов от влияния социальных эффектов. Кроме того, при определении величины масштабирующих индексов следует учитывать, что влияние социального капитала на экономику может быть не только различным, но и разнонаправленным.

С точки зрения характера воздействия на общественные отношения и, в том числе, на предпринимательскую деятельность принято выделять два типа социального капитала. Во-первых, это открытый социальный капитал (bridging social capital), благодаря которому создаются широкие общественные коалиции, возникают многочисленные горизонтальные предпринимательские связи. И, во-вторых, закрытый социальный капитал (bonding social capital), базирующийся на узком радиусе доверия (либо на недоверии к «чужим»). В этом случае социальные связи предпринимателя охватывают только его близкое окружение, возникают вертикальные бизнес-структуры, замкнутые и склонные к нерыночным формам конкуренции.

Исследования показывают, что открытый социальный капитал содействует росту общего благосостояния и позитивно влияет на деловой климат, в то время как закрытый социальный капитал оказывает положительное влияние только на членов той социальной группы или сети, к которой он относится [9]. Его преобладание, обеспечивая индивидуальную или узкогрупповую эффективность, ведет к общей

неэффективности, которая выражается в сегментации рынка, входных барьерах, погоне за рентой, в монополистических тенденциях и прочих негативных эффектах. Тем не менее обе формы социального капитала представляют собой необходимые элементы социального и экономического развития. Важным является их оптимальное сочетание, соответствующее условиям, интересам и устремлениям общества.

Методология экономического анализа социального капитала

Сложность выявления причинно-следственных связей между социальным капиталом и другими факторами производства в сочетании с трудностями его идентификации и измерения определяют нетривиальность задачи интеграции социального капитала в экономический анализ, который в этом случае должен опираться на понимание действия таких «неуловимых» обычными методами экономических измерений причинных механизмов, как мотивация, ценности, культура, доверие и репутация [10]. В настоящее время отсутствует общепризнанная методология экономического анализа социального капитала, имеющиеся теоретические знания позволяют решать такую задачу только на основе индивидуального подхода [11]. Поэтому важным является выявление и описание закономерностей влияния социального капитала на экономическую деятельность.

Принято выделять три уровня анализа экономических особенностей и проблем использования социального капитала в предпринимательской деятельности: микро-, мезо- и макроуровни. Каждый из этих уровней охватывает специфические аспекты взаимодействия социальной и предпринимательской сфер, имеет свои способы наполнения абстрактно-теоретического понятия «социальный капитал» практическим содержанием, несущим экономический смысл.

Микроуровень: капитал межличностных и межфирменных отношений. Операционализация социального капитала на

микроуровне основывается на предположении его концентрации в рамках деловых сетей, которые в общем случае определяются как объединение взаимодействующих акторов, преследующих совпадающие экономические цели и признающих формальные структурные условия. Деловые сети, будучи частным случаем социальной сети, имеют ряд особенностей, обусловленных прежде всего нацеленностью на экономический результат. Их ключевой характеристикой, посредством которой реализуются многие экономические функции социального капитала, выступает доверие – общее и институциональное. Обычно под доверием понимается ожидание того, что другие агенты – люди, организации, общественные институты – будут вести себя определенным образом [12]. Несмотря на абстрактность, данное понятие имеет большое значение. Во многом благодаря доверию формируется благоприятная экономическая среда, снижаются транзакционные издержки и неопределенность, возникают синергетические эффекты, в том числе, ведущие к самовоспроизводству, возрастанию или трансформации социального капитала.

Исследуя феномен доверия как ключевого параметра социальных сетей, Р. Берт ввел понятие структурных дыр, возникающих благодаря доверию коммуникационных каналов, используя которые экономические субъекты устраняют информационную и институциональную ограниченность и тем самым открываются новые возможности для развития [13]. С позиций альтернативного подхода к анализу социального капитала, структурные дыры интерпретируются как совокупность условий, влияющих на величину масштабных коэффициентов, которые в свою очередь определяют производительность экономических факторов в производственной функции (3). Это означает, что успех предпринимателя во многом зависит от его умения конфигурировать социальный капитал на микроуровне, то есть строить свои межличностные, коллективные и институциональные связи так, чтобы они охватывали наиболее важные структурные дыры. Управляя связями, предприниматель может добиваться нужного результата.

Сделанный вывод выявляет важную особенность бизнес-сетей. В отличие от большинства других социальных сетей, имеющих иерархический и эгоцентрический тип, характеризующихся однородностью и тяготеющих к самоизоляции, бизнес-сети, построенные вокруг ключевого актора – предпринимателя, охватывающие множество структурных дыр, связывающих их с другими сетями, носят экспансивный характер [14]. Это свойство обуславливает недостатки бизнес-сетей – неустойчивость, перманентную предрасположенность к внутренним и внешним конфликтам, что следует учитывать при анализе социального капитала как микросреды предпринимательской деятельности.

Мезоуровень: интеграционные бизнес-эффекты. Мезоуровень социального капитала охватывает секторальный и географический контексты функционирования цепочек создания стоимости. При анализе социального капитала на этом уровне обычно выделяются два аспекта его влияния. Это, во-первых, инициирование и поддержка процессов экономической кластеризации и, во-вторых, эффекты от деятельности формальных и неформальных деловых ассоциаций.

Экономические кластеры представляют собой разновидность межфирменного взаимодействия, ведущую к новому, более высокому уровню интеграции бизнес-сетей их отдельных участников. Авторы, исследующие процессы кластеризации в экономике, отмечают феномен, когда развитие горизонтальных связей (наращивание открытого социального капитала) приводит к образованию вертикальных бизнес-структур (социальный капитал закрытого типа). При этом особое значение имеют трудноуловимые и неформализуемые факторы. В частности, кластерные инициативы успешны лишь тогда, когда географическая близость фирм обеспечивает некоторый минимальный уровень плотности социально-деловых отношений между ними [15]. Есть также мнение, что стремление агентов к повышению индивидуальной конкурентоспособности требует от них более тесного взаимодействия, что иницирует процесс кластеризации [16].

Оценивая эффекты, порождаемые кластерным социальным капиталом, исследователи отмечают его способность стимулировать процессы технологического развития и поддерживать локальный экономический рост, эффективно мобилизовывать экономические ресурсы путем пространственно-временного рассредоточения спроса на них и рисков, связанных с их привлечением и использованием [17]. Данные свойства возникают благодаря оптимальному сочетанию в экономических структурах кластерного типа закрытого и открытого социального капитала.

Бизнес-ассоциации. Литература, посвященная бизнес-ассоциациям, акцентирует внимание на исследовании причин их создания, обычно обозначаемых термином «логика ассоциации». Существуют два подхода к интерпретации этого термина.

Первый – так называемая логика членства видит главную причину образования бизнес-ассоциаций в потребности их участников в солидаризации. Такие ассоциации, как правило, носят многоотраслевой характер, их члены могут объединяться в деловые сети, охватывающие разные, порой мало связанные между собой виды деятельности, порождая новые кросс-секторальные бизнесы и способствуя накоплению открытого социального капитала.

Вторая логика – логика влияния, фокусируется на политике акторов – правительства, профсоюзов, ключевых клиентов и других стейкхолдеров. Бизнес-ассоциации, построенные на этой логике, обычно служат созданию общественных благ. При этом главным мотивом, побуждающим участников к коллективным действиям, является понимание ими необходимости обеспечения долгосрочной конкурентоспособности.

Логика создания бизнес-ассоциаций определяет их результаты. Так, ассоциации, в основе которых лежит логика влияния, оказываются более эффективными в коллективных действиях, в то время как ассоциативная деятельность, базирующаяся на логике участия, как правило, дает

узконаправленные, прагматичные эффекты, например, снижение транзакционных издержек и устранение информационной асимметрии для своих членов.

Макроуровень: социальный капитал как компонент деловой среды. В данном контексте ключевым вопросом исследований является то, как общие социальные установки задают параметры деловой среды, с одной стороны, определяя пределы оппортунистического поведения индивидов и фирм, а с другой, предлагая общественно приемлемые способы защиты от оппортунизма, воплощающиеся в институциональных ограничениях, в формальных и неформальных, но общеизвестных «правилах игры» [18]. Поэтому главной проблемой анализа социального капитала на макроуровне является выяснение того, как общепризнанные социальные нормы влияют на экономические отношения.

Социальный капитал, который не является ни государственным, ни частным, однако заполняет собой разрыв между этими двумя сферами, позволяет избегать чрезмерной коррупции и рентоориентированного поведения [19, с. 1122], выступает одним из важнейших условий экономического развития. В контексте нашего исследования важен вывод, что ключевой проблемой стран, отстающих в социально-экономическом развитии, является не дефицит социального капитала, а его непропорциональность, выражающаяся в избыточности социального капитала на микроуровне и его недостатке на других уровнях [19, с. 1123]. С этой точки зрения важным является правильное структурирование социального капитала, его трансферт с микроуровня на мезоуровень и особенно – на макроуровень.

Оценка влияния социального капитала: практический аспект

Наше исследование представляет собой метаанализ данных, полученных в ходе исследований состояния социального капитала и деловой активности на уровне отдельных стран, выполненных такими

авторитетными организациями, как World Values Survey Association (WVS), Global Entrepreneurship Monitor (GEM), World Economic Forum (WEF).

Обычно условия для ведения предпринимательской деятельности, также обозначаемые как конкурентоспособность страны, определяются совокупностью институтов, политик и факторов, влияющих на уровень производительности, на темпы экономического роста и на благосостояние людей. Конкурентоспособность зависит от многих факторов, в том числе связываемых с понятием «социальный капитал».

Существуют конкурентоспособности стран. В методике WEF для этого используется сводный индекс GCI, включающий несколько составляющих, каждая из которых измеряет отдельный аспект конкурентоспособности. В фокусе нашего внимания находятся только составляющие индекса GCI, которые, как мы полагаем, зависят от того, что традиционно обозначается термином «социальный капитал».

В качестве источника информации о состоянии социального капитала использованы данные глобального опроса WVS о ценностях, убеждениях и мотивации людей в разных странах мира. Последнее такое исследование, имеющееся в открытом доступе – «Шестая волна WVS (2010–2014)» [20]¹, содержит информацию о мнениях респондентов из 60 стран. База данных этого опроса, помимо прочего, включает сведения о важнейших компонентах социального капитала – доверии, ассоциативной активности и социальных нормах. Под оценкой доверия в нашем случае понимается среднее значение оценок общего и институционального доверия участников опроса WVS в каждой стране. Уровень ассоциативной активности рассчитывается как среднее значение оценок пассивного и активного членства, которые основаны на ответах респондентов о характере их участия в различных профессиональных и непрофессиональных добровольных

¹ Результаты Седьмой волны WVS будут опубликованы в конце 2019 – начале 2020 г.

организациях. Склонность людей к следованию социальным нормам оценивается на основании приемлемости для респондентов поведения, обычно признаваемого асоциальным, такого как неправомерное получение государственных пособий, неоплата общественных благ, уклонение от уплаты налогов, а также терпимость коррупции.

Поскольку выбор объективного способа взвешивания компонентов социального капитала пока остается недостатком всех подходов, использующих сводные индексы оценки, мы рассматриваем компоненты социального капитала отдельно, имея в виду их способность оказывать самостоятельное воздействие на экономические факторы. Аргументами в пользу такого решения помимо отсутствия общепризнанных методик расчета интегрального индекса социального капитала также служат значительная разнородность его компонентов и не до конца ясные характер их взаимосвязей и механизмы влияния на предпринимательскую деятельность. Учитывая это, на нынешнем уровне развития методологии анализа социального капитала изучение закономерностей социально-экономической среды предпринимательства представляется более продуктивным, чем конструирование некоего сводного показателя, спорного с теоретической точки зрения, избыточного для решения большинства прикладных задач.

Для оценки влияния социального капитала на экономическую среду по каждому из его компонентов строятся парные регрессии вида

$$\hat{y}(x) = f(x),$$

где $\hat{y}$ – зависимая переменная (признак состояния экономической среды);

x – объясняющая переменная, отражающая один из аспектов социального капитала.

Поскольку в социально-экономических отношениях, как правило, отсутствует строгая функциональная зависимость между переменными, в каждом отдельном случае величина $\hat{y}$ складывается из двух

составляющих: $\hat{y} = y_x + \varepsilon$, где $\hat{y}$ – фактическое значение результативного признака; y_x – теоретически определенное значение результативного признака; ε – случайная величина, характеризующая отклонения фактического значения результативного признака от теоретического.

Сильная подверженность параметров социального капитала флуктуациям субъективного рода, неизбежным в опросах и экспертных суждениях, обуславливает необходимость статистической обработки информации. Для этого применяется процедура нормировки путем введения функции преобразования $x = f(z)$, обладающей следующими свойствами:

$$x(z_{\min}) = 0; x(z_{\max}) = 1; dx/dz > 0,$$

где $z_{\min}$ и $z_{\max}$ – минимальное (наихудшее) и максимальное (наилучшее) значения соответственно каждого из показателей социального капитала на множестве его значений.

Поскольку значения исследуемых переменных социального капитала равномерно заполняют интервал, определенный эмпирическим размахом исходных данных, применяется линейное преобразование

$$x(z) = (z - z_{\min}) / (z_{\max} - z_{\min}).$$

После нормировки значений показателей социального капитала на диапазон от 0 до 1 они не только приобретают функциональный безразмерный вид, но и становятся понятийно легко воспринимаемыми, что упрощает последующий анализ.

Результаты оценки

Институциональные условия, в которых ведется предпринимательская деятельность – одна из важнейших составляющих делового климата, оказывающая несомненное влияние на конкурентоспособность экономики. Качество институтов влияет на инвестиционные решения и на организацию производства, играет ключевую роль в определении приоритетов развития на международном, национальном и

корпоративном уровнях. При этом роль институтов в современной экономике выходит за пределы правовых рамок. Приверженность правительства рыночным принципам, эффективность его деятельности также сильно влияют на конкурентоспособность фирм. Бюрократизм, чрезмерное регулирование, коррупция, непрозрачность в действиях, неисполнение органами власти обязательств, политическая зависимость судебной системы – все это создает экономические издержки и препятствует экономическому росту.

Обобщенной характеристикой благоприятности институционально-деловой среды в составе индекса GCI выступает показатель «институты», который измеряет качество государственного управления, поэтому он определяется уровнем доверия к органам власти, которое в свою очередь складывается как минимум из трех компонентов: доверия к органам государственной, судебной власти и к государственным службам. Численные оценки указанных компонентов можно найти в исследованиях WVS.

На *рис. 1* представлено распределение индекса институциональной среды в зависимости от показателя уровня общего доверия к институтам. Хотя, строго говоря, корреляционные связи не могут рассматриваться как свидетельство причинно-следственной зависимости, довольно высокая теснота связи между показателями указывает на значимость влияния доверия на индекс качества институциональной среды.

Другим показателем качества деловой среды в методике WEF выступает индикатор степени развития финансового рынка. Роль финансового сектора в предпринимательской деятельности трудно переоценить. Банковские продукты, фондовые инструменты, венчурный капитал и другие финансовые активы являются необходимыми атрибутами, без которых невозможно эффективное функционирование современного бизнеса. Ресурсы финансового рынка во многом формируются за его пределами, их первичными владельцами выступают домохозяйства. Поэтому чтобы выполнять свои функции, финансовый сектор должен

пользоваться доверием у населения. Таким образом, доверие к финансовым организациям может рассматриваться как фактор, без которого нельзя говорить о развитом финансовом рынке.

Однако выдвинутое нами предположение о связи между уровнем доверия к банкам по версии WVS и индексом развития финансового рынка в методике WEF не нашло практического подтверждения. Верификация наилучшего варианта модели, описывающей эту связь, указывает на очень слабую зависимость показателей – только 17% дисперсии индекса развития финансового рынка может быть объяснено влиянием доверия к банковской системе. Причина, по-видимому, кроется в существенной роли, которую в некоторых странах играют альтернативные поставщики финансовых продуктов и услуг, в то время как банки утрачивают свое значение.

Еще одной характеристикой качества деловой среды, обусловленной социальным капиталом, выступает организационная и инструментальная сложность этой среды. Данная характеристика в рейтинге WEF отражена показателем Business sophistication.

Нет сомнений в том, что разнообразие форм и сложные методы ведения бизнеса способствуют росту эффективности производства товаров и услуг и поэтому могут рассматриваться в качестве ключевых параметров деловой среды. Хотя сложность бизнеса – многоаспектная и трудно формализуемая характеристика, являющаяся результатом действия многих факторов, она укрупненно может быть оценена общим уровнем развития деловых сетей. В методике WVS данная характеристика измеряется рядом показателей ассоциативной активности, в частности, степени вовлеченности людей в деятельность профессиональных, профсоюзных, потребительских и других коллективных организаций. Резонно предположить, что высокий уровень ассоциативной активности положительно отражается на развитости и сложности бизнес-сетей, что в свою очередь повышает конкурентоспособность предпринимательства.

На рис. 2 представлена статистическая зависимость индекса сложности деловой среды, рассчитываемого в рейтинге глобальной конкурентоспособности WEF от обобщенного уровня ассоциативной активности по версии WVS, указывающая на довольно сильную связь между этими показателями. Нетрудно заметить, что страны с высоким уровнем ассоциативной активности населения, как правило, имеют сложную деловую среду, благоприятствующую предпринимательской деятельности.

Наконец, мы предполагали, что еще одной составляющей социального капитала, непосредственным образом влияющей на предпринимательство, выступает отношение граждан к нарушению общепринятых социальных норм и правил. Для измерения влияния этой составляющей социального капитала использован обобщенный показатель, складывающийся из отношения людей к неправоначальному получению государственных пособий, неоплате услуг общественного транспорта, уклонению от уплаты налогов и их толерантности к коррупции. В качестве зависимого параметра выбран индекс базовых условий конкурентоспособности WEF (Basic requirements).

Поиск корреляционной зависимости между социальными нормами и конкурентоспособностью экономики на основе имеющихся статистических данных не дал положительного результата. Это означает, что условия ведения предпринимательской деятельности слабо связаны с принятыми в обществе нормами социального поведения. Данный вывод не согласуется с результатами ряда предыдущих исследований, в которых гражданские нормы признаются важными факторами предпринимательства (см. например, работы [21–23]). Возможной причиной расхождения может быть то, что в отличие от других исследований, в центре нашего внимания находится не вероятность создания или выживаемости предпринимательских структур, а более общая характеристика качества деловой среды. Кроме того, данные WVS об общепринятых нормах поведения, вероятно, несопоставимы

для разных стран из-за существенных различий в «базовом уровне» правил. В некоторых странах (например, Азербайджан, Турция, Грузия и др.) высокий уровень нетерпимости к проявлениям асоциального поведения скорее отражает остроту проблемы соблюдения законности, чем действительное отношение людей к такому поведению. В то же время страны с относительно однородным обществом и устоявшимися традициями социального поведения (большинство стран ЕС, США, Новая Зеландия) демонстрируют толерантное отношение к допустимости асоциальных поступков отдельных членов общества. Таким образом, нормы социального поведения в основном отражают строгость законодательства, традиции и особенности менталитета, а также многие другие факторы, мало связанные с экономической деятельностью.

Выводы

Обзор литературы, в которой социальный капитал трактуется как экономический феномен, обусловленный социальными отношениями, позволяет выделить ряд теоретических аспектов операционализации этого вида капитала. Прежде всего высокий уровень социального капитала не гарантирует экономического процветания, гораздо более важными являются его межуровневая пропорциональность и оптимальное сочетание социального капитала открытого и закрытого типов. Названные аспекты должны находиться в центре экономического анализа социального капитала, поскольку их оценка даст наиболее полное представление о характере и силе влияния этого капитала на предпринимательскую деятельность.

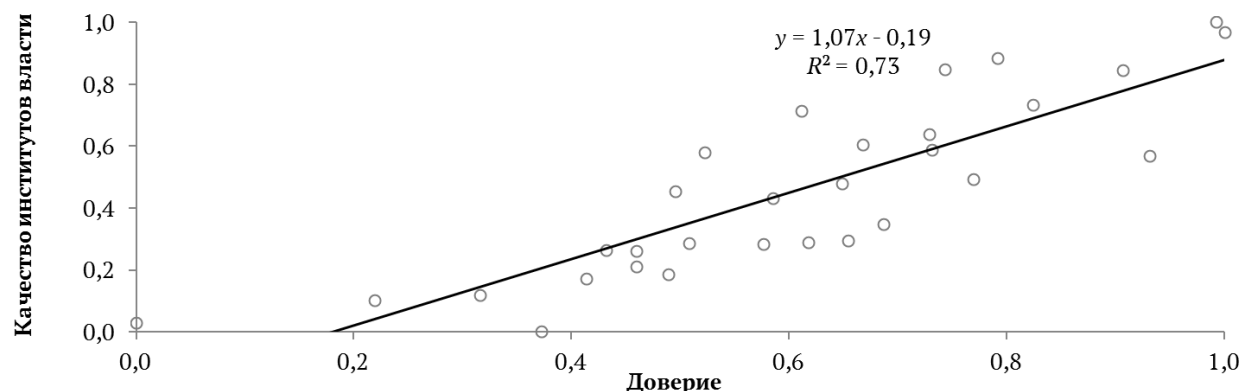
Наша работа основывается на результатах других исследований. Используя их, удалось выявить наличие значимых связей между такими компонентами социального капитала, как уровень доверия к власти, а также уровень ассоциативной активности и компонентами качества деловой среды. В то же время качество этой среды слабо зависит от доверия к банкам и от принятых в обществе социальных норм.

Возможность межстранового сравнения компонентов социального капитала дает представление о конкретных областях, которые нуждаются в улучшении. В частности, в то время как показатели общего доверия и доверия к органам власти в России примерно соответствуют общемировым значениям, доверие к судам – на четверть ниже среднего в мире. Столь же неоднозначно состояние компонента социального капитала, характеризующего нормы социального поведения. Так, если отношение граждан к краже собственности и к коррупции находится на уровне примерно аналогичном мировому, то допустимость таких проявлений асоциального поведения, как неуплата налогов и общественных услуг, почти в два раза выше общемировых значений. Еще более удручающей выглядит готовность россиян к совместной работе и коллективным действиям – уровень ассоциативной активности в России ниже среднемирового более чем в два раза. В целом же состояние всех анализируемых компонентов социального капитала в нашей стране находится на уровне ниже среднемировых значений, что негативно отражается на характеристиках предпринимательской среды, затрудняя развитие и снижая эффективность предпринимательской деятельности. Отметим, что эти сравнения относятся к периоду почти пятилетней давности и должны быть пересмотрены после опубликования новых данных о глобальном состоянии социального капитала.

Хотя наращивание социального капитала – довольно сложный процесс, особенно когда он не поддерживается макроэкономическим и

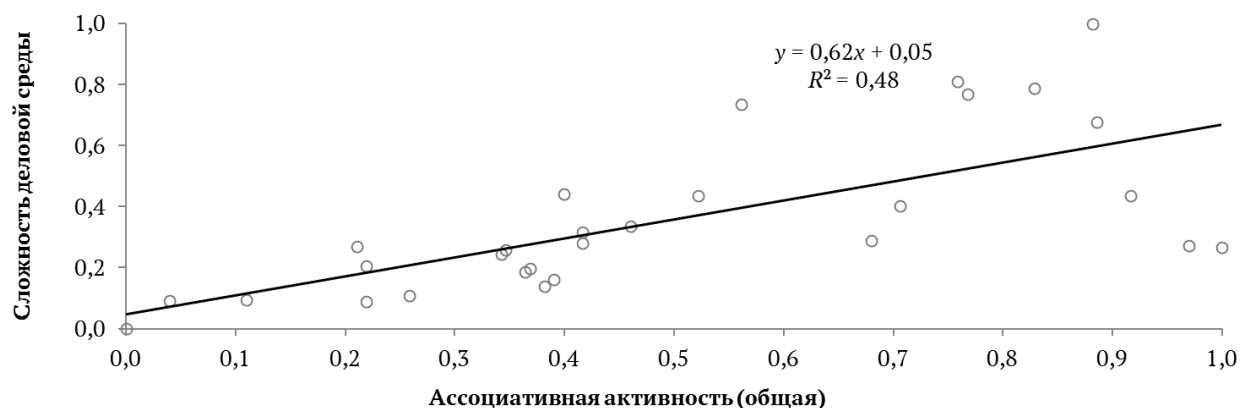
политическим контекстами, опыт некоторых стран свидетельствует, что его развитие возможно и в неблагоприятной среде. Результаты нашего исследования показывают, что если государство (общество) желает улучшения делового климата за счет социального капитала, первоочередное внимание должно уделяться улучшению качества государственных институтов и развитию ассоциативной активности.

Как и большинство других исследований экономических аспектов социального капитала, наша работа имеет ряд ограничений, обусловленных сложностью данного феномена. Во-первых, нами рассмотрена лишь часть параметров, характеризующих социальный капитал, что не позволило охватить все аспекты его влияния на экономику. Преодоление данного недостатка требует расширения области исследования. Во-вторых, нужно помнить, что компоненты социального капитала взаимосвязаны. Например, не следует ожидать высокого уровня ассоциативной активности в стране с низким уровнем доверия и ослабленными нормами общественного поведения. С другой стороны, интуитивно понятно, что расширение коммуникационных связей, в том числе деловых контактов, положительно влияет на доверие и на нормы поведения людей. Поэтому по-прежнему актуальной является разработка универсальной методики измерения социального капитала. Использование иной, более совершенной методики, несомненно, даст интересные как с теоретической, так и с практической точки зрения результаты.

Рисунок 1**Зависимость индекса институциональной среды от уровня общего доверия к институтам власти****Figure 1****Dependence of the Institutional Environment Index on the level of general confidence in government institutions**

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2**Зависимость индекса сложности деловой среды от обобщенного уровня ассоциативной активности****Figure 2****Dependence of the Global Business Complexity Index on the summary level of associative activity**

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Khalil E.L. Accounting for Tastes: By Gary Becker. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1996, 258 p.
2. Swain N. Social Capital and Its Uses. *European Journal of Sociology*, 2003, vol. 44, iss. 2, pp. 185–212. URL: <https://doi.org/10.1017/S0003975603001243>
3. Paldam M., Svendsen G. Social Capital and Economics. In: Creation and Returns of Social Capital. Ed. by H. Flap, B. Völker. London, Routledge, 2004, pp. 231–253. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/e/9780203643648>

4. *Fine B.* Social Capital versus Social History. *Social History*, 2008, vol. 33, iss. 4, pp. 442–467.
URL: <https://doi.org/10.1080/03071020802410445>
5. *Williamson O.* Calculativeness, Trust, and Economic Organization. *The Journal of Law and Economics*, 1993, no. 36, no. 1, part 2, pp. 453–486.
URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/467284>
6. *Field J.* Social Capital (Key Ideas). London, Routledge, 2008, 208 p.
7. *Pillai K., Hodgkinson G., Kalyanaram G., Nair S.* The Negative Effects of Social Capital in Organizations: A Review and Extension. *International Journal of Management Reviews*, 2017, vol. 19, iss. 1, pp. 97–124. URL: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12085>
8. *Repetti M.* Social Relations in Lieu of Capital. *Research in Economic Anthropology*, 2002, no. 21, pp. 43–59. URL: [https://doi.org/10.1016/S0190-1281\(02\)21003-3](https://doi.org/10.1016/S0190-1281(02)21003-3)
9. *Полищук Л., Меняшев Р.* Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12. С. 46–65. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2011-12-46-65>
10. *Когденко В.Г.* Анализ интегрированной отчетности: социально-репутационный капитал // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 6. С. 100–114.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-integrirovannoy-otchetnosti-sotsialno-reputatsionnyy-kapital>
11. *Харин А.Г.* Социальный капитал организации: понятие и методы оценки // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. Вып. 4. С. 711–725.
URL: <https://doi.org/10.24891/ea.16.4.711>
12. *Welter F., Smallbone D.* Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. *Journal of Small Business Management*, 2011, vol. 49, iss. 1, pp. 107–125.
URL: <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00317.x>
13. *Burt R.* The Network Structure of Social Capital. *Research in Organizational Behavior*, 2000, vol. 22, pp. 345–423. URL: [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(00\)22009-1](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(00)22009-1)
14. *Baker W., Faulkner R.R.* Social Capital, Double Embeddedness, and Mechanisms of Stability and Change. *American Behavioral Scientist*, 2009, vol. 52, iss. 11, pp. 1531–1555.
URL: <https://doi.org/10.1177/0002764209331525>
15. *Taylor M., Leonard S.* Embedded Enterprise and Social Capital: International Perspectives. Aldershot, Ashgate Publishing Limited, 2002, 300 p.
16. *Nadvi K.* Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of the Sialkot Surgical Instrument Cluster to Global Quality Pressures. *World Development*, 1999, vol. 27, iss. 9, pp. 1605–1626. URL: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00078-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00078-9)
17. *Heanue K.P., Jacobson D.* Embeddedness and Innovation in Low and Medium Technology Rural Enterprises. *Irish Geography*, 2008, vol. 41, iss. 1, pp. 113–137.
URL: <https://doi.org/10.1080/00750770801915612>
18. *North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Development. Cambridge, Cambridge University Press, 1990, 164 p.
19. *Evans P.* Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy. *World Development*, 1996, vol. 24, iss. 6, pp. 1119–1132.
URL: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(96\)00021-6](https://doi.org/10.1016/0305-750X(96)00021-6)

20. Inglehart R., Haerpfer C., Moreno A. et al. World Values Survey: Round Six – Country-Pooled Datafile. Madrid, JD Systems Institute, 2014.
URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>
21. Meek W., Pacheco D., York J. The Impact of Social Norms on Entrepreneurial Action: Evidence from the Environmental Entrepreneurship Context. *Journal of Business Venturing*, 2010, vol. 25, iss. 5, pp. 493–509. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.007>
22. Thornton P., Ribeiro-Soriano D., Urbano D. Socio-Cultural Factors and Entrepreneurial Activity: An Overview. *International Small Business Journal*, 2011, vol. 29, iss. 2, pp. 105–118.
URL: <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
23. Urban B., Kujinga L. The Institutional Environment and Social Entrepreneurship Intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2017, vol. 23, iss. 4, pp. 638–655.
URL: <https://doi.org/10.1108/IJEER-07-2016-0218>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

SOCIAL CAPITAL AS AN ENVIRONMENT FOR ENTREPRENEURSHIP

Aleksandr G. KHARIN

Kaliningrad State Technical University (KSTU), Kaliningrad, Russian Federation
agkharin@yandex.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4375-7666>

Article history:

Received 21 May 2019
Received in revised form
3 June 2019
Accepted 21 June 2019
Available online
30 September 2019

JEL classification: C51, E66,
O11, Z13

Keywords: social capital,
entrepreneurship, economic
analysis, cause-and-effect
relation

Abstract

Subject The article addresses mechanisms and forms of influence of social capital on business.

Objectives The study aims at searching for and assessing the links between the key components of social capital and the business environment as part of economic analysis at the micro, meso and macro level.

Methods The study draws on the umbrella concept of social capital. Social capital is considered as a special economic environment that creates conditions for effective functioning and ensures synergetic interaction of various factors of entrepreneurship. People are the source of social capital. Therefore, the paper focuses on correlation between individual assessment of social capital status and characteristics of business climate.

Results The paper systematizes approaches to the study of cause-and-effect relationships between social capital and economic factors. It identifies the most important components of social capital and measures their impact on business climate, establishes significant links between the level of confidence in the government, the level of associative activity on the one hand, and indicators of the quality of business environment on the other hand.

Conclusions The most important components of business climate that are driven by social capital are the quality of State institutions and associative activity. It is crucial to improve and develop them.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2019

Please cite this article as: Kharin A.G. Social Capital as an Environment for Entrepreneurship. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2019, vol. 18, iss. 9, pp. 1700–1716.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.9.1700>

References

1. Khalil E.L. Accounting for Tastes: By Gary Becker. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1996, 258 p.
2. Swain N. Social Capital and Its Uses. *European Journal of Sociology*, 2003, vol. 44, iss. 2, pp. 185–212. URL: <https://doi.org/10.1017/S0003975603001243>
3. Paldam M., Svendsen G. Social Capital and Economics. In: Creation and Returns of Social Capital. Ed. by H. Flap, B. Völker. London, Routledge, 2004, pp. 231–253. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/e/9780203643648>
4. Fine B. Social Capital versus Social History. *Social History*, 2008, vol. 33, iss. 4, pp. 442–467. URL: <https://doi.org/10.1080/03071020802410445>
5. Williamson O. Calculativeness, Trust, and Economic Organization. *The Journal of Law and Economics*, 1993, no. 36, no. 1, part 2, pp. 453–486. URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/467284>
6. Field J. Social Capital (Key Ideas). London, Routledge, 2008, 208 p.

7. Pillai K., Hodgkinson G., Kalyanaram G., Nair S. The Negative Effects of Social Capital in Organizations: A Review and Extension. *International Journal of Management Reviews*, 2017, vol. 19, iss. 1, pp. 97–124. URL: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12085>
8. Repetti M. Social Relations in Lieu of Capital. *Research in Economic Anthropology*, 2002, no. 21, pp. 43–59. URL: [https://doi.org/10.1016/S0190-1281\(02\)21003-3](https://doi.org/10.1016/S0190-1281(02)21003-3)
9. Polishchuk L., Menyashev R. [Economic Significance of Social Capital]. *Voprosy Ekonomiki*, 2011, no. 12, pp. 46–65. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2011-12-46-65>
10. Kogdenko V.G. [Analysis of integrated reporting: Social and reputation capital]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2016, no. 6, pp. 100–114. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-integririrovannoy-otchetnosti-sotsialno-reputatsionnyy-kapital> (In Russ.)
11. Kharin A.G. [Social capital of the organization: A concept and evaluation techniques]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2017, vol. 16, iss. 4, pp. 711–725. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/ea.16.4.711>
12. Welter F., Smallbone D. Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. *Journal of Small Business Management*, 2011, vol. 49, iss. 1, pp. 107–125. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00317.x>
13. Burt R. The Network Structure of Social Capital. *Research in Organizational Behavior*, 2000, vol. 22, pp. 345–423. URL: [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(00\)22009-1](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(00)22009-1)
14. Baker W., Faulkner R.R. Social Capital, Double Embeddedness, and Mechanisms of Stability and Change. *American Behavioral Scientist*, 2009, vol. 52, iss. 11, pp. 1531–1555. URL: <https://doi.org/10.1177/0002764209331525>
15. Taylor M., Leonard S. Embedded Enterprise and Social Capital: International Perspectives. Aldershot, Ashgate Publishing Limited, 2002, 300 p.
16. Nadvi K. Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of the Sialkot Surgical Instrument Cluster to Global Quality Pressures. *World Development*, 1999, vol. 27, iss. 9, pp. 1605–1626. URL: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00078-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00078-9)
17. Heanue K.P., Jacobson D. Embeddedness and Innovation in Low and Medium Technology Rural Enterprises. *Irish Geography*, 2008, vol. 41, iss. 1, pp. 113–137. URL: <https://doi.org/10.1080/00750770801915612>
18. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Development. Cambridge, Cambridge University Press, 1990, 164 p.
19. Evans P. Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy. *World Development*, 1996, vol. 24, iss. 6, pp. 1119–1132. URL: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(96\)00021-6](https://doi.org/10.1016/0305-750X(96)00021-6)
20. Inglehart R., Haerpfer C., Moreno A. et al. World Values Survey: Round Six – Country-Pooled Datafile. Madrid, JD Systems Institute, 2014. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>
21. Meek W., Pacheco D., York J. The Impact of Social Norms on Entrepreneurial Action: Evidence from the Environmental Entrepreneurship Context. *Journal of Business Venturing*, 2010, vol. 25, iss. 5, pp. 493–509. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.007>

22. Thornton P., Ribeiro-Soriano D., Urbano D. Socio-Cultural Factors and Entrepreneurial Activity: An Overview. *International Small Business Journal*, 2011, vol. 29, iss. 2, pp. 105–118.
URL: <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
23. Urban B., Kujinga L. The Institutional Environment and Social Entrepreneurship Intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2017, vol. 23, iss. 4, pp. 638–655.
URL: <https://doi.org/10.1108/IJEBr-07-2016-0218>

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.