

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УСПЕХА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Роман Михайлович МЕЛЬНИКОВ

доктор экономических наук, профессор кафедры
государственного регулирования экономики,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС),
Москва, Российская Федерация
rmmel@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0001-6335-2458>
SPIN-код: 3472-1666

История статьи:

Рег. № 239/2022
Получена 16.05.2022
Получена в
доработанном виде
27.05.2022
Одобрена 15.06.2022
Доступна онлайн
28.07.2022

УДК 330.142

JEL: J24, M12, Z13

Аннотация

Предмет. Изучение роли человеческого и социального капитала как факторов успеха российских предпринимателей.

Цели. Оценка влияния обеспеченности человеческим, социальным и религиозным капиталом на выбор занятия предпринимательской деятельностью и достигаемых в ее рамках результатов в российских условиях.

Методология. Для изучения факторов, определяющих выбор предпринимательской деятельности, а также уровень доходов и удовлетворенности работой и жизнью российских предпринимателей, проводился регрессионный анализ данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения. Для характеристики человеческого капитала использовались переменные уровня полученного формального образования, социального капитала – показателей самооценки доверия к окружающим и сотрудникам и активности в социальных сетях, религиозного капитала – самооценки отношения к религии. Для учета эффекта самоотбора в группу предпринимателей использовалась модель Хекмана.

Результаты. В российских условиях предпринимательская деятельность обеспечивает повышенный уровень не только личных доходов, но и удовлетворенности работой, несмотря на более высокую рабочую нагрузку. Получение высшего образования и высокая активность в социальных сетях, свидетельствующая о развитых коммуникативных навыках и готовности использовать новые возможности, предоставляемые современными технологиями, повышают вероятность стать предпринимателем. Российские верующие активнее занимаются предпринимательством по сравнению с агностиками и атеистами и получают повышенные предпринимательские доходы.

Выводы. Индивиды, склонные доверять окружающим, чаще становятся предпринимателями, а необходимым условием получения высоких предпринимательских доходов является формирование команды, которой можно доверять. Поскольку для России характерен существенно более низкий уровень доверия к людям по сравнению с большинством экономически развитых стран, это ограничивает уровень предпринимательской активности.

Ключевые слова:

человеческий капитал,
социальный капитал,
религиозный капитал,
предпринимательство,
доверие

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2022

Для цитирования: Мельников Р.М. Человеческий и социальный капитал как факторы предпринимательского успеха в российских условиях // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2022. – Т. 21, № 7. – С. 1240 – 1264.
<https://doi.org/10.24891/ea.21.7.1240>

Предпринимательская активность выступает не только движущей силой инноваций и экономического роста [1], но и способом обеспечения высокого личного дохода и материального благополучия [2]. Однако большинство людей никогда не рассматривают возможность запуска своего собственного бизнеса и ограничивают свой выбор занятий ролью наемного работника [3]. В США и большинстве стран Европы, характеризующихся развитым сектором малого и среднего бизнеса, доля предпринимателей в составе занятого населения составляет порядка 10% [4].

В качестве одного из значимых факторов предпринимательского успеха в литературе по предпринимательству рассматривается человеческий капитал [5, 6], под которым, следуя Г. Беккеру [7], мы понимаем навыки и знания, которые люди приобретают в результате инвестиций в образование, обучения на рабочем месте и получения профессионального опыта.

Большинство зарубежных авторов считают, что хорошая обеспеченность человеческим капиталом способствует предпринимательскому успеху.

Во-первых, человеческий капитал повышает способность его обладателей решать общие предпринимательские задачи выявления и использования перспективных деловых возможностей [8, 9].

Во-вторых, человеческий капитал способствует более качественному планированию и разработке стратегии, что повышает вероятность предпринимательского успеха [10].

В-третьих, человеческий капитал облегчает доступ к другим ресурсам, включая финансовый капитал, который выступает серьезным ограничением для многих предпринимателей [11].

В-четвертых, человеческий капитал расширяет возможности дальнейшего самообразования и содействует в накоплении новых знаний и навыков, которые могут быть полезными при создании и развитии собственного бизнеса [12].

Таким образом, предприниматели с более высокой обеспеченностью человеческим капиталом могут быть более эффективными и результативными в управлении бизнесом, чем предприниматели с более низкой обеспеченностью человеческим капиталом.

Однако в экономически развитых странах с эффективными инновационными системами доля исследователей, организующих собственный бизнес, ниже средней по всему экономически активному населению, даже несмотря на то, что

предприниматели с хорошей академической подготовкой в целом более успешны [13]. А в развивающихся странах часто наблюдается «вынужденное» предпринимательство, поскольку люди, испытывающие дефицит человеческого капитала, вынуждены становиться самозанятыми или запускать собственный малый бизнес, так как для них недоступны альтернативы занятию хорошей позиции наемного работника.

Оценки взаимосвязи между обеспеченностью человеческим капиталом и предпринимательским успехом серьезно варьируют между эмпирическими исследованиями. Хотя некоторые зарубежные исследования демонстрируют умеренную или даже сильную взаимосвязь человеческого капитала и предпринимательского успеха [14], другие исследования показывают, что эта связь достаточно слаба [5, 15].

Предпринимательская деятельность предполагает комбинирование разнообразных ролей, каждая из которых требует различных навыков, знаний и способностей [16]. Согласно теории мастера на все руки (*jack-of-all-trades*) [17] именно наличие хорошо сбалансированного набора навыков, а не наличие одного или нескольких сильных профессиональных качеств, определяет возможность предпринимательского успеха. Для развития бизнеса предприниматели должны обладать компетенциями в широком спектре предметных областей – от технологии производства до производственного менеджмента, учета, маркетинга и многих других. Отсутствие хотя бы одной из этих компетенций существенно снижает шансы на успех создаваемого бизнеса. С этой точки зрения высококвалифицированным специалистам с ограниченным набором продвинутых компетенций не следует становиться предпринимателями, поскольку их доходы при выборе предпринимательской траектории развития будут определяться не наиболее сильными, а наиболее слабыми компетенциями, и уровень ожидаемых доходов при выборе статуса наемного работника, позволяющего комбинировать свои сильные стороны с компетенциями других специалистов, будет выше.

Другим важным ресурсом, определяющим возможность предпринимательского успеха, является социальный капитал, поскольку предпринимательство во многих аспектах является социальным процессом, зависящим от людей и их сетевых объединений, с которыми необходимо взаимодействовать. Социальный капитал предпринимателей, рассматриваемый как ресурсная поддержка, обеспечиваемая социальными сетевыми структурами [18–20], признается значимым для успеха в создании и развитии новых бизнесов многими исследователями [21, 22].

Деятельность по запуску нового бизнеса требует поддержки социальной сети, в которую входят друзья и родители, потенциальные заказчики и поставщики, кредиторы и наемные работники, бывшие коллеги и руководители [23]. В экономически развитых странах более успешные предприниматели, как правило, располагают доступом к ресурсам социальных сетей, характеризующимся высокой

обеспеченностью человеческим капиталом и способным оказывать существенную бизнес-поддержку, прежде всего за счет снижения транзакционных издержек. Такие сети обеспечивают платформу, позволяющую лучше распознавать и реализовывать возникающие бизнес-возможности [24].

Эмпирические исследования на данных развитых стран подтверждают, что обеспеченность предпринимателей социальным капиталом существенно влияет на успех создаваемых ими стартапов и их последующее развитие [23, 25].

Важным аспектом социального капитала является доверие между участниками социальной сети. Зарубежные исследования показывают, что более доверчивые люди имеют большую склонность к организации собственного дела, чем подозрительные [26]. Однако высокий уровень доверия к окружающим повышает риск оказаться обманутым. В то же время при низком уровне доверия возрастают риски упущенных возможностей¹. Поэтому влияние доверия коллегам и партнерам на результаты предпринимательской деятельности может быть неоднозначным.

Существенное влияние на склонность к ведению предпринимательской деятельности и ее результаты может оказывать и религиозный фактор. Согласно М. Веберу, успешному развитию предпринимательской деятельности способствует протестантское вероисповедание, для приверженцев которого характерны склонность к напряженной работе, выполнению взятых обязательств, бережливость и стремление к активным самостоятельным действиям по достижению личного благополучия [27]. Согласно точке зрения Н. Томса, моральные нормы и правила поведения, формируемые под влиянием религиозных убеждений и содействующие развитию таких деловых качеств, как ответственность и честность, позволяют рассматривать религиозный капитал как одну из форм капитала, который наряду с образовательным человеческим капиталом расширяет возможности получения личных доходов [28]. Вместе с тем атеисты и представители малочисленных религиозных конфессий могут подвергаться дискриминации в обществе, большинство представителей которого исповедуют одну и ту же религию [29].

Эмпирические исследования с использованием российских данных показали положительное влияние религиозности на доходы и занятость [30]. Однако исследования влияния религиозности на склонность к ведению предпринимательской деятельности и ее результаты, насколько нам известно, не проводились.

Целью нашего исследования является оценка влияния обеспеченности человеческим, социальным и религиозным капиталом на выбор занятия предпринимательской деятельностью и достигаемые в ее рамках результаты в российских условиях. Источником данных выступает 25 волна Российского

¹ Butler J., Guiliano P., Guiso L. The right amount of trust. *NBER working papers*, 2009, no.15344. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w15344/w15344.pdf

мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), опрос в рамках которой проводился в 2020 г.

В этой волне, как и в предшествующих волнах РМЭЗ, имеется несколько переменных, позволяющих судить о вовлеченности респондента в предпринимательскую деятельность.

Одним из вариантов ответа на вопрос $ij90$ «Какой ответ лучше всего описывает ваше основное занятие в настоящее время?» является 11 – предприниматель. Такой ответ дали 206 респондентов из 17 701 опрошенного, и этих респондентов мы отнесли к предпринимателям первой категории. Это люди, которые в настоящее время управляют собственным бизнесом.

При ответе на вопрос $ij29$ респондент сообщает, занимается ли он на своей работе предпринимательской деятельностью или нет. Ответ «да» на этот вопрос дали 423 респондента. Среди респондентов, считающих, что на своей работе они занимаются предпринимательской деятельностью, есть как владельцы и совладельцы собственного бизнеса, для которых этот бизнес является основным местом работы, так и наемные менеджеры. Тем не менее исходя из выполняемых в настоящее время предпринимательских функций согласно самооценке респондентов мы отнесли их к предпринимателям второй категории.

При ответе на вопрос $ij60.1$ респондент сообщает, пытался ли он организовать свое собственное предприятие и удалось ли ему это осуществить. О факте успешной организации своего собственного дела проинформировали 724 респондента. Среди них согласно ответу на вопрос об основном занятии ($ij90$) есть как действующие предприниматели, так и работающие на предприятиях и работающие не на предприятиях (предположительно – самозанятые). Однако факт успешной реализации проекта по созданию собственного дела свидетельствует о продемонстрированном наличии предпринимательских способностей, которые затем могут быть использованы для решения ответственных задач в статусе руководителя на государственной службе или в крупных компаниях, куда бывший предприниматель переходит работать в статусе наемного менеджера. Всех респондентов, заявивших об успешном опыте организации собственного дела, мы рассматривали как предпринимателей третьей категории.

Распределение предпринимателей трех выделенных категорий, а также всех занятых респондентов выборки по отраслям экономики представлено в *табл. 1*, из которой следует, что подавляющее большинство российских предпринимателей специализируются на торговле, а не на промышленном производстве или оказании прочих услуг. Поэтому при интерпретации последующих результатов расчетов следует учитывать, что они во многом характеризуют особенности предпринимательства в торговой сфере. Другими отраслями, в которых занято достаточно много российских предпринимателей из выборки РМЭЗ, являются

строительство и транспорт, но здесь доля предпринимателей лишь немного больше по сравнению с долей всех занятых респондентов. Безусловно, российские предприниматели создают стартапы и в более высокотехнологичных отраслях, прежде всего в сфере информационных технологий, однако более привлекательной для них оказывается не российская, а другая юрисдикция (прежде всего США) [31]. Данные о создателях таких компаний в РМЭЗ отражения не находят и поэтому в дальнейшем не анализировались.

В рамках дальнейшего эмпирического анализа мы сначала исследуем влияние вовлеченности в предпринимательскую деятельность на доходы, уровень рабочей нагрузки (продолжительность рабочей недели) и удовлетворенность работой и жизнью, а затем оценим, как обеспеченность человеческим, социальным и религиозным капиталом влияет на вовлеченность в предпринимательскую деятельность и ее финансовые результаты в российских условиях.

В табл. 2 приведены средние значения доходов по основному месту работы, количества подчиненных, продолжительности рабочей недели, а также удовлетворенности работой и жизнью (измеряемых по пятибалльной шкале) для выборки в целом, а также предпринимателей трех выделенных категорий. Результаты предварительного дескриптивного анализа свидетельствуют, что предприниматели получают премию за реализацию своих предпринимательских способностей, имеют более высокую продолжительность рабочей недели, большее количество подчиненных и более высокую удовлетворенность работой и жизнью, чем наемные работники. То есть в целом при наличии предпринимательских способностей организация собственного дела в российских условиях позволяет обеспечивать повышение уровня личного благосостояния. Однако более корректные оценки премии за реализацию предпринимательских функций можно построить при контроле пола, возраста, региона проживания и уровня образования. В связи с этим мы оценили следующие уравнения регрессии:

$$\begin{aligned} \log(y_{mi} / wweek_i / 4) = & b_0 + b_1 fe_i + b_{21} age_i + b_{22} age_i^2 / 1000 + \\ & + b_{31} ed_mid_i + b_{32} ed_high_i + b_{35} ed_asp_i + \\ & + \sum_{j=1}^5 b_{4j} reg_{ji} + b_{51} ind_trade_i + b_{52} ind_cons_i + b_{55} ind_trans_i + b_{6k} ent_{ki} + e_i; \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \log(wweek_i) = & b_0 + b_1 fe_i + b_{21} age_i + b_{22} age_i^2 / 1000 + \\ & + b_{31} ed_mid_i + b_{32} ed_high_i + b_{35} ed_asp_i + \\ & + \sum_{j=1}^5 b_{4j} reg_{ji} + b_{51} ind_trade_i + b_{52} ind_cons_i + b_{55} ind_trans_i + \\ & + b_6 \log(wm_i / wweek_i / 4) + b_{7k} ent_{ki} + e_i; \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned}
sat_{1i}^* &= b_0 + b_1 fe_i + b_{21} age_i + b_{22} age_i^2 / 1000 + \\
&+ b_{31} ed_mid_i + b_{32} ed_high_i + b_{33} ed_asp_i + \\
&+ \sum_{j=1}^5 b_{4j} reg_{ji} + b_{51} ind_trade_i + b_{52} ind_cons_i + b_{53} ind_trans_i + \\
&+ b_6 \log(wm_i / wweek_i / 4) + b_{7k} ent_{ki} + e_i;
\end{aligned} \tag{3}$$

$$\begin{aligned}
sat_{2i}^* &= b_0 + b_1 fe_i + b_{21} age_i + b_{22} age_i^2 / 1000 + \\
&+ b_{31} ed_mid_i + b_{32} ed_high_i + b_{33} ed_asp_i + \\
&+ \sum_{j=1}^5 b_{4j} reg_{ji} + b_{51} ind_trade_i + b_{52} ind_cons_i + b_{53} ind_trans_i + \\
&+ b_6 \log(wm_i / wweek_i / 4) + b_{7k} ent_{ki} + e_i;
\end{aligned} \tag{4}$$

$$\begin{cases}
sat_{ni} = 1, & \text{если } sat_{ni}^* \leq g_{n1}, \\
sat_{ni} = h, & \text{если } g_{n,h-1} < sat_{ni}^* \leq g_{n,h}, \quad h = 2, 3, 4, \\
sat_{ni} = 5, & \text{если } sat_{ni}^* > g_{n4},
\end{cases} \tag{5}$$

где wm – месячный доход по основному месту работы;

$wweek$ – продолжительность рабочей недели в часах;

age – возраст;

ed_mid – индикатор наличия среднего профессионального образования;

ed_high – индикатор наличия высшего образования;

ed_asp – индикатор окончания аспирантуры или получения ученой степени;

reg_j – индикатор места проживания, базовая категория – административный центр субъекта Федерации, $reg_1 = 1$ для Москвы, $reg_2 = 1$ для Санкт-Петербурга, $reg_3 = 1$ для жителей городов, не являющихся административными центрами субъектов Федерации, $reg_4 = 1$ для жителей поселков городского типа, $reg_5 = 1$ для сельской местности;

ind_trade – индикатор занятости в торговле;

ind_cons – индикатор занятости в строительстве;

ind_trans – индикатор занятости на транспорте;

ent_k – индикатор принадлежности к предпринимателям категории k ;

sat_1 – уровень удовлетворенности работой;

sat_2 – уровень удовлетворенности жизнью;

sat^*_n – ненаблюдаемая (латентная) переменная удовлетворенности.

Результаты оценки уравнения (1), представленные в столбцах M11–M13 *табл. 3*, показывают, что при контроле на пол, возраст, уровень образования, место проживания и отрасль занятости предприниматели всех категорий получают существенную премию к уровню доходов по основному месту работы. В то же время эта премия применительно к предпринимателям категории 1 и отчасти категории 3 включает доход на капитал, а не только вознаграждение за использованное рабочее время. Премия предпринимателей категории 2 ниже, так как большинство из них осуществляют предпринимательские функции, выступая в качестве наемных менеджеров, а не владельцев собственного бизнеса.

В соответствии с ожиданиями и результатами предыдущих исследований доход по основному месту работы выше для мужчин, лиц с более высоким уровнем образования, жителей Москвы и Санкт-Петербурга. Уровень доходов в торговле ниже, а в строительстве – выше по сравнению со среднеотраслевым.

Результаты оценки уравнения (2), представленные в столбцах M21–M23 *табл. 3*, показывают, что при контроле на пол, возраст, уровень образования, место проживания, отрасль занятости и доход по основному месту работы в расчете на час рабочего времени предприниматели работают с большей нагрузкой, что вполне соответствует ожиданиям – разноплановая деятельность по формированию эффективных комбинаций различных ресурсов и организации их взаимодействия для удовлетворения потребностей покупателей и заказчиков требует значительных затрат времени. Меньшая продолжительность рабочей недели характерна для женщин и лиц с высшим образованием и учеными степенями. Для всех отраслей, где сконцентрированы российские предприниматели, продолжительность рабочей недели выше средней по стране, что также влияет на уровень их нагрузки. Интересно, что в целом взаимосвязь между часовым доходом и объемом рабочей нагрузки обратная – при контроле на прочие факторы хуже всего оплачиваемые работники вынуждены работать больше. Однако на предпринимателей этот эффект не распространяется – они вынуждены работать больше своих подчиненных, получая более высокие по сравнению с ними доходы. Самую большую нагрузку несут предприниматели базовой первой категории, все из которых управляют собственным бизнесом.

Результаты оценки уравнения (3), представленные в столбцах M31–M33 *табл. 4*, показывают, что даже несмотря на повышенную рабочую нагрузку и при контроле эффекта более высоких доходов предпринимательская деятельность обеспечивает более высокий уровень удовлетворенности работой, чем работа по найму. Причем

прежде всего это касается предпринимателей первой категории, все из которых в данный момент управляют созданным бизнесом. Таким образом, в российских условиях успешная самореализация в качестве предпринимателя обеспечивает не только материальное, но и моральное удовлетворение. В целом удовлетворенность работой выше у женщин, лиц с высшим образованием (но не учеными степенями) и жителей Санкт-Петербурга. Отрасли, где сконцентрировано большинство российских предпринимателей, характеризуются пониженным по сравнению с прочими отраслями уровнем удовлетворенности работой.

Результаты оценки уравнения (4), представленные в столбцах М41–М43 табл. 4, показывают, что в отличие от удовлетворенности работой выполнение предпринимательских функций не способствует существенному повышению удовлетворенности жизнью. Возможно, это обусловлено тем, что предприниматели, сконцентрированные на своей профессиональной деятельности и работающие с более высокой нагрузкой, испытывают дефицит свободного времени и имеют более ограниченные возможности по сравнению с наемными работниками в сфере общения с семьей и друзьями, хобби. В то же время предприниматели первой категории, управляющие собственным бизнесом, испытывают повышенный уровень удовлетворенности не только работой, но и жизнью, хотя этот эффект значим только на уровне 10%.

Тремя основными факторами, определяющими уровень удовлетворенности жизнью, выступают доход, уровень образования и возраст. Уровень удовлетворенности жизнью существенно выше у лиц с более высокими доходами и высшим образованием (но не ученой степенью) и снижается до 55 лет, а затем снова возрастает.

Теперь проанализируем факторы, определяющие вовлеченность в предпринимательскую деятельность, сделав акцент на содержащихся в базе РМЭЗ переменных, характеризующих человеческий, социальный и религиозный капитал респондентов. Для этого оценим пробит-регрессию вида

$$P(ent_{ki} = 1) = N(b_0 + b_1 fe + b_{21} age + b_{22} age^2 / 1000 + b_{31} ed_mid_i + b_{32} ed_high_i + b_{33} ed_asp_i + \sum_{j=1}^5 b_{4j} reg_{ji} + b_{51} tr_{10i} + b_{52} tr_{12i} + b_{53} inet_i + b_{41} bel_i + b_{42} vis_i), \quad (6)$$

где N – функция распределения нормального закона;

tr_{10} – индикаторная переменная, указывающая, что по мнению респондента в отношениях с людьми всегда нужно быть осторожным;

tr_{12} – индикаторная переменная, указывающая, что по мнению респондента большинству людей можно доверять (ответы на вопрос уj206 анкеты РМЭЗ);

$inet$ – количество социальных сетей, которые посещает респондент (включая «Одноклассники», «ВКонтакте», «Фейсбук» и «Твиттер»);

bel – индикатор того, что респондент позиционирует себя как верующий человек (согласно ответу на вопрос уj72.18 анкеты РМЭЗ);

vis – индикатор того, что респондент посещает храм раз в месяц или чаще (согласно ответу на вопрос уj131.1 анкеты РМЭЗ).

Результаты расчетов, представленные в *табл. 5*, показывают, что характеристики обеспеченности человеческим, социальным и религиозным капиталом оказывают существенное позитивное влияние на вовлеченность в предпринимательскую деятельность и выполнение предпринимательских функций.

Получение высшего образования и высокая активность в социальных сетях в Интернете, свидетельствующая о развитых коммуникативных навыках и готовности использовать новые возможности, предоставляемые современными информационно-коммуникационными технологиями, повышает вероятность стать предпринимателем всех рассматриваемых категорий. В то же время эта вероятность снижается при низком уровне доверия к людям, характеризующем слабую обеспеченность социальным капиталом.

Поскольку для России характерен существенно более низкий уровень доверия к людям по сравнению с такими странами, как США, Япония, Швеция и Китай [32], это ограничивает уровень предпринимательской активности. Повышенная предпринимательская активность характерна для верующих и воцерковленных, что подтверждает предположения о существовании отдачи от религиозного капитала в российских условиях.

Женщины характеризуются меньшей склонностью к предпринимательству, чем мужчины, а с возрастом предпринимательская активность сначала возрастает, а затем начинает убывать, что согласуется с результатами зарубежных исследований [24, 33]. Наиболее благоприятствует выполнению предпринимательских функций возраст 43 года.

Предпринимательская активность выше в Москве и административных центрах субъектов Российской Федерации и ниже в сельской местности.

Далее оценим отдачу от человеческого и социального капитала для предпринимателей различных категорий, воспользовавшись методами наименьших квадратов и Хекмана. Базовое уравнение регрессии при этом имеет следующую спецификацию:

$$\begin{aligned}
\log(y_{mi} / wweek_i / 4) = & b_0 + b_1 fe_i + b_{21} age_i + b_{22} age_i^2 / 1000 + \\
& + b_{31} ed_mid_i + b_{32} ed_high_i + b_{33} ed_asp_i + \\
& + \sum_{j=1}^5 b_{4j} reg_{ji} + b_{51} ind_trade_i + b_{52} ind_cons_i + b_{53} ind_trans_i + \\
& + b_{61} tr_{21i} + b_{62} tr_{22i} + b_{71} bel_i + b_{72} vis_i + e_i,
\end{aligned} \tag{7}$$

где tr_{21} – индикатор того, что респондент скорее доверяет тем людям, вместе с которыми работает;

tr_{22} – индикатор того, что респондент полностью доверяет тем людям, вместе с которыми работает, согласно ответу на вопрос уj29с.2 анкеты РМЭЗ.

В качестве уравнения отбора при оценке уравнения (7) методом Хекмана использовалось уравнение (6).

Результаты оценки уравнения (7) методами наименьших квадратов (столбцы М61–М63) и Хекмана (столбцы М71–М73), представленные в *табл. 6*, показывают, что более высокими являются доходы предпринимателей, полностью доверяющих своим сотрудникам, то есть сумевших обеспечить накопление социального капитала, позволяющего рассчитывать на свое окружение. Наличие высшего образования не коррелирует с доходами предпринимателей базовой первой категории, но положительно коррелирует с доходами лиц, выполняющих предпринимательские функции и имеющих результативный опыт организации собственного дела. В то же время завершение аспирантуры или получение ученой степени значимого влияния на уровень доходов предпринимателей не оказывает, что неудивительно, поскольку большинство российских предпринимателей, представленных в выборке РМЭЗ, ведут свою деятельность в низкотехнологичных отраслях экономики (прежде всего в торговле).

Предприниматели, управляющие собственным бизнесом и определяющие себя как верующие, получают значимо более высокие доходы по сравнению с предпринимателями, позиционирующими себя в качестве агностиков и атеистов, что дает некоторые свидетельства в поддержку гипотезы о положительном влиянии обеспеченности религиозным капиталом на успешность ведения предпринимательской деятельности. Однако для лиц, выполняющих предпринимательские функции исходя из характера занимаемой должности и имеющих позитивный опыт организации собственного дела, влияние религиозных факторов на доход выражено слабее. Воцерковленность, измеряемая активным посещением храмов, с уровнем доходов предпринимателей не коррелирует.

В соответствии с ожиданиями уровень доходов предпринимателей выше в Москве и ниже в сельской местности и у предпринимателей женского пола. В торговле доходы предпринимателей ниже, чем в других отраслях.

В целом результаты проведенных расчетов свидетельствуют, что получение высшего образования повышает вероятность стать предпринимателем, но оказывает лишь ограниченное влияние на уровень получаемых предпринимательских доходов. Индивиды, склонные доверять окружающим, чаще становятся предпринимателями, а необходимым условием получения высоких предпринимательских доходов является формирование команды, которой можно доверять. Верующие активнее занимаются предпринимательством и получают более высокие доходы по сравнению с агностиками и атеистами, что позволяет предположить, что вера способствует формированию деловых качеств, благоприятствующих предпринимательскому успеху.

Таблица 1

Доля занятых в различных отраслях экономики, %

Table 1

Share of people employed in sectors of the economy, percentage

Отрасль	Вся выборка	Категория предпринимателей		
		1	2	3
Торговля	21,6	54	43,3	39,5
Строительство	6,9	12,5	7,8	11,4
Транспорт	9,3	10	10,4	9
Прочие	62,2	23,5	38,5	40,1

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Таблица 2

Средние значения показателей результатов деятельности и удовлетворенности для предпринимателей и выборки в целом

Table 2

Average values of performance and satisfaction indicators for entrepreneurs and the sampling as a whole

Показатель	Вся выборка	Категория предпринимателей		
		1	2	3
Доход по основному месту работы в месяц, руб.	31 042	43 450	40 334	43 729
Количество подчиненных	2,8	3,7	5,2	4,5
Рабочая неделя, ч	43,4	48,4	46	45,8
Удовлетворенность работой	3,8	4,09	3,95	4,03
Удовлетворенность жизнью	3,33	3,54	3,51	3,44

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Таблица 3**Оценка влияния занятия предпринимательской деятельностью на уровень доходов и продолжительность рабочей недели****Table 3****Estimation of the impact of doing business on income and duration of working week**

Независимая переменная	Зависимая переменная – месячный доход по основному месту работы			Зависимая переменная – продолжительность рабочей недели		
	M11	M12	M13	M21	M22	M23
Постоянная	4,578*** (0,083)	4,565*** (0,083)	4,584*** (0,083)	4,157*** (0,046)	4,155*** (0,046)	4,157*** (0,046)
Женский пол	-0,237*** (0,015)	-0,237*** (0,015)	-0,232*** (0,015)	-0,14*** (0,007)	-0,139*** (0,007)	-0,139*** (0,007)
Возраст	0,026*** (0,004)	0,027*** (0,004)	0,026*** (0,004)	0,017*** (0,002)	0,017*** (0,002)	0,017*** (0,002)
Возраст ² /1 000	-0,35*** (0,044)	-0,352*** (0,044)	-0,343*** (0,044)	-0,213*** (0,02)	-0,213*** (0,02)	-0,213*** (0,02)
Среднее образование	0,081*** (0,019)	0,083*** (0,019)	0,081*** (0,019)	-0,001 (0,009)	-0 (0,009)	-0,001 (0,009)
Высшее образование	0,358*** (0,02)	0,357*** (0,02)	0,353*** (0,02)	-0,017* (0,009)	-0,017* (0,009)	-0,017* (0,01)
Аспирантура и докторантура	0,477*** (0,107)	0,475*** (0,107)	0,46*** (0,107)	-0,105** (0,049)	-0,106** (0,049)	-0,108** (0,049)
Москва	0,556*** (0,029)	0,556*** (0,029)	0,555*** (0,029)	0,026* (0,014)	0,026* (0,014)	0,026* (0,014)
Санкт-Петербург	0,229*** (0,039)	0,222*** (0,039)	0,237*** (0,038)	0,026 (0,018)	0,024 (0,018)	0,027 (0,018)
Город	-0,102*** (0,018)	-0,102*** (0,018)	-0,097*** (0,029)	-0,003 (0,008)	-0,003 (0,008)	-0,002 (0,008)
Поселок	-0,025 (0,03)	-0,017 (0,03)	-0,019 (0,038)	0,013 (0,014)	0,016 (0,014)	0,015 (0,014)
Село	-0,209*** (0,02)	-0,21*** (0,02)	-0,2*** (0,02)	-0,016* (0,009)	-0,016 (0,009)	-0,014 (0,009)
Торговля	-0,092*** (0,019)	-0,088*** (0,019)	-0,096*** (0,019)	0,028*** (0,008)	0,027*** (0,008)	0,029*** (0,008)
Строительство	0,052* (0,03)	0,056* (0,03)	0,048 (0,03)	0,081*** (0,014)	0,082*** (0,013)	0,081*** (0,014)
Транспорт	0,012 (0,026)	0,012 (0,026)	0,013 (0,026)	0,022* (0,012)	0,022* (0,012)	0,023* (0,012)
Доход по основному месту работы в час, лог.	-	-	-	-0,134* (0,006)	-0,134*** (0,006)	-0,134*** (0,006)
Предприниматели категории 1	0,277*** (0,048)	-	-	0,078*** (0,022)	-	-
Предприниматели категории 2	-	0,154*** (0,033)	-	-	0,066*** (0,015)	-
Предприниматели категории 3	-	-	0,249*** (0,03)	-	-	0,04*** (0,014)
R ²	0,204	0,203	0,208	0,152	0,153	0,151
Количество наблюдений	6 622	6 622	6 622	6 622	6 622	6 622

Примечание. В скобках приведены стандартные ошибки. ***, **, * – статистическая значимость на уровне 1%, 5% и 10% соответственно.

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Таблица 4**Оценка влияния занятия предпринимательской деятельностью на удовлетворенность работой и жизнью****Table 4****Estimation of the impact of doing business on work and life satisfaction**

Независимая переменная	Зависимая переменная – удовлетворенность работой			Зависимая переменная – удовлетворенность жизнью		
	M31	M32	M33	M41	M42	M43
Женский пол	0,127*** (0,029)	0,126*** (0,029)	0,131*** (0,029)	-0,01 (0,028)	-0,011 (0,028)	-0,009 (0,029)
Возраст	-0,038*** (0,007)	-0,038*** (0,007)	-0,039*** (0,008)	-0,026*** (0,007)	-0,026*** (0,007)	-0,026*** (0,007)
Возраст ² /1 000	0,435*** (0,085)	0,429*** (0,085)	0,438*** (0,085)	0,236*** (0,083)	0,233*** (0,083)	0,236*** (0,083)
Среднее образование	0,013 (0,036)	0,015 (0,036)	0,014 (0,036)	0,032 (0,035)	0,032 (0,035)	0,032 (0,035)
Высшее образование	0,171*** (0,04)	0,170*** (0,04)	0,167*** (0,04)	0,134*** (0,039)	0,134*** (0,039)	0,133*** (0,039)
Аспирантура и докторантура	-0,086 (0,206)	-0,091 (0,206)	-0,105 (0,206)	-0,194 (0,2)	-0,196 (0,2)	-0,2 (0,2)
Москва	-0,138** (0,058)	-0,14** (0,058)	-0,137** (0,058)	0,11* (0,057)	0,109* (0,057)	0,11* (0,057)
Санкт-Петербург	0,354*** (0,075)	0,342*** (0,075)	0,364*** (0,075)	0,081 (0,072)	0,077 (0,072)	0,083 (0,072)
Город	-0,039 (0,035)	-0,037 (0,035)	-0,032 (0,035)	-0,023 (0,034)	-0,023 (0,034)	-0,021 (0,034)
Поселок	0,004 (0,058)	0,018 (0,058)	0,015 (0,058)	0,259*** (0,057)	0,263*** (0,057)	0,263*** (0,057)
Село	0,013 (0,039)	0,013 (0,039)	0,024 (0,039)	0,064* (0,038)	0,065* (0,038)	0,067* (0,038)
Торговля	-0,101*** (0,035)	-0,091** (0,035)	-0,101*** (0,035)	-0,163*** (0,035)	-0,157*** (0,035)	-0,161*** (0,035)
Строительство	-0,176*** (0,056)	-0,168*** (0,056)	-0,179*** (0,056)	-0,135** (0,055)	-0,132** (0,055)	-0,135** (0,055)
Транспорт	-0,124*** (0,049)	-0,121** (0,049)	-0,121** (0,049)	-0,117** (0,048)	-0,115** (0,048)	-0,115** (0,048)
Доход в час, лог,	0,322*** (0,024)	0,325*** (0,024)	0,317*** (0,024)	0,24*** (0,023)	0,242*** (0,023)	0,239*** (0,023)
Предприниматели категории 1	0,479*** (0,094)	-	-	0,166* (0,09)	-	-
Предприниматели категории 2	-	0,212*** (0,063)	-	-	0,043 (0,061)	-
Предприниматели категории 3	-	-	0,334*** (0,06)	-	-	0,083 (0,057)
Псевдо-R ²	0,027	0,025	0,027	0,017	0,017	0,017
Количество наблюдений	6 606	6 606	6 606	6 603	6 603	6 603

Примечание. В скобках приведены стандартные ошибки. ***, **, * – статистическая значимость на уровне 1%, 5% и 10% соответственно.

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Таблица 5**Оценка влияния человеческого, социального и религиозного капитала на вовлеченность в предпринимательскую деятельность****Table 5****Estimation of the impact of human, social, and religious capital on involvement in entrepreneurship**

Независимая переменная	Зависимая переменная		
	ent_1	ent_2	ent_3
Постоянная	-4,775*** (0,334)	-4,132*** (0,21)	-3,676*** (0,156)
Женский пол	-0,295*** (0,06)	-0,238** (0,046)	-0,291*** (0,038)
Возраст	0,129*** (0,015)	0,121*** (0,01)	0,088*** (0,007)
Возраст ² /1 000	-1,441*** (0,171)	-1,429*** (0,119)	-0,861*** (0,07)
Среднее образование	0,048 (0,076)	0,048 (0,059)	0,105** (0,05)
Высшее образование	0,141* (0,081)	0,197*** (0,062)	0,326** (0,051)
Аспирантура и докторантура	0,257 (0,414)	0,413 (0,286)	0,543** (0,216)
Москва	-0,153 (0,126)	-0,11 (0,093)	0,064 (0,064)
Санкт-Петербург	-0,36 (0,221)	0,061 (0,118)	-0,329*** (0,119)
Город	0,083 (0,072)	0,052 (0,057)	-0,099** (0,047)
Поселок	0,138 (0,107)	-0,102 (0,099)	-0,063 (0,074)
Село	-0,164* (0,087)	-0,077 (0,064)	-0,345*** (0,056)
Недоверие к людям	-0,156*** (0,067)	-0,081 (0,051)	-0,008 (0,041)
Доверие к людям	0,097 (0,074)	0,077 (0,058)	0,107* (0,055)
Соцсети в Интернете	0,081*** (0,03)	0,07*** (0,023)	0,101*** (0,019)
Верующий	0,142** (0,068)	0,072 (0,057)	0,068 (0,044)
Воцерковленный	0,023 (0,138)	0,019 (0,116)	0,195** (0,079)
R^2 Макфаддена	0,123	0,122	0,117
Количество наблюдений	17 701	17 701	17 701

Примечание. В скобках приведены стандартные ошибки. ***, **, * – статистическая значимость на уровне 1%, 5% и 10% соответственно.

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Таблица 6**Оценка влияния обеспеченности человеческим, социальным и религиозным капиталом на доходы российских предпринимателей****Table 6****Estimation of the impact of human, social, and religious capital on the incomes of Russian entrepreneurs**

Независимая переменная	Метод наименьших квадратов			Метод Хекита		
	Категория предпринимателей			Категория предпринимателей		
	1	2	3	1	2	3
	M61	M62	M63	M71	M72	M73
Постоянная	4,948*** (0,731)	4,026*** (0,467)	4,573*** (0,455)	-0,022 (1,481)	7,032*** (0,967)	0,552 (0,848)
Женский пол	-0,26** (0,11)	-0,215*** (0,068)	-0,159** (0,068)	-0,442*** (0,125)	-0,138* (0,076)	-0,362*** (0,082)
Возраст	0,042 (0,033)	0,066*** (0,022)	0,042** (0,02)	0,161*** (0,045)	0,01 (0,031)	0,148*** (0,028)
Возраст ² /1 000	-0,63* (0,364)	-0,824*** (0,249)	-0,552** (0,22)	-1,946*** (0,501)	-0,086 (0,363)	-1,732*** (0,31)
Среднее образование	-0,093 (0,135)	-0,026 (0,088)	-0,037 (0,089)	0,019 (0,149)	-0,065 (0,094)	0,037 (0,099)
Высшее образование	0,133 (0,142)	0,287*** (0,091)	0,245*** (0,091)	0,263* (0,157)	0,147 (0,104)	0,43*** (0,105)
Аспирантура и докторантура	-	0,462 (0,603)	0,362 (0,382)	-	0,391 (0,628)	0,674 (0,427)
Москва	0,382 (0,24)	0,595*** (0,143)	0,644*** (0,116)	0,25 (0,254)	0,678*** (0,151)	0,576*** (0,129)
Санкт-Петербург	0,009 (0,632)	0,187 (0,164)	0,004 (0,287)	-0,511 (0,632)	0,113 (0,177)	-0,432 (0,307)
Город	-0,403*** (0,126)	-0,135 (0,083)	-0,269*** (0,077)	-0,395*** (0,134)	-0,177* (0,089)	-0,372*** (0,088)
Поселок	-0,349** (0,171)	-0,129 (0,157)	0,026 (0,125)	-0,133 (0,195)	-0,061 (0,165)	-0,03 (0,138)
Село	-0,635*** (0,156)	-0,455*** (0,096)	-0,358*** (0,109)	-0,738*** (0,164)	-0,415*** (0,102)	-0,692*** (0,131)
Строительство	-0,054 (0,193)	0,21 (0,132)	0,161 (0,112)	-0,071 (0,177)	0,208 (0,128)	0,154 (0,107)
Торговля	-0,089 (0,128)	-0,144** (0,073)	-0,042 (0,073)	-0,118 (0,115)	-0,164** (0,07)	-0,053 (0,07)
Транспорт	0,071 (0,196)	-0,065 (0,12)	-0,038 (0,122)	0,011 (0,182)	-0,073 (0,115)	-0,064 (0,117)
Скорее доверяет сотрудникам	0,214 (0,14)	0,041 (0,085)	0,033 (0,071)	0,258** (0,128)	0,045 (0,082)	0,047 (0,068)
Полностью доверяет сотрудникам	0,312** (0,135)	0,173* (0,102)	0,256*** (0,091)	0,313*** (0,122)	0,195** (0,099)	0,266*** (0,087)
Верующий	0,244** (0,113)	0,124 (0,084)	0,081 (0,075)	0,443*** (0,131)	0,148* (0,089)	0,14* (0,084)
Воцерковленный	0,099 (0,252)	-0,107 (0,177)	-0,14 (0,128)	-0,222 (0,313)	-0,3 (0,187)	-0,056 (0,146)
ρ	-	-	-	0,903*** (0,058)	0,801*** (0,096)	0,863*** (0,05)
R^2	0,376	0,323	0,282	-	-	-
Количество наблюдений	153	342	398	17 648	17 620	17 375

Примечание. В скобках приведены стандартные ошибки. ***, **, * – статистическая значимость на уровне 1%, 5% и 10% соответственно.

Источник: авторская разработка по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения

Source: Authoring, based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey data

Список литературы

1. *Blanchflower D.G.* Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 2000, vol. 7, iss. 5, pp. 471–505. URL: [https://doi.org/10.1016/S0927-5371\(00\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(00)00011-7)
2. *Hamilton B.* Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 2000, vol. 108, iss. 3, pp. 605–631. URL: <https://doi.org/10.1086/262131>
3. *Глухих П.Л.* Региональные факторы предпринимательского поведения домохозяйств // Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16. Вып. 8. С. 1576–1590. URL: <https://doi.org/10.24891/re.16.8.1576>
4. *Thurik A.R.* Entrepreneurship and unemployment in the UK. *Scottish Journal of Political Economy*, 2003, vol. 50, iss. 3, pp. 264–290. URL: <https://doi.org/10.1111/1467-9485.5003001>
5. *Davidsson P., Honig B.* The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 2003, vol. 18, iss. 3, pp. 301–331. URL: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)
6. *Клещева Ю.С.* О взаимосвязи ценностных ориентаций общества с качеством жизни, человеческим капиталом и мотивацией к высокопроизводительному труду предпринимателей России // Финансы и кредит. 2019. Т. 25. Вып. 5. С. 1033–1042. URL: <https://doi.org/10.24891/fc.25.5.1033>
7. *Becker G.S.* Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Chicago, University of Chicago Press, 1964.
8. *Shane S., Venkatraman S.* The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 2000, vol. 25, iss. 1, pp. 217–226. URL: <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
9. *Unger J.M., Rauch A., Frese M., Rosenbusch N.* Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 2011, vol. 26, iss. 3, pp. 341–358. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.004>
10. *Baum J.A.C., Silverman B.S.* Picking winners or building them? Alliance, intellectual and human capital as selection criteria in venture financing and performance of biotechnology startups. *Journal of business venturing*, 2004, vol. 19, iss. 3, pp. 411–436. URL: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00038-7)
11. *Brush C.G., Greene P.C., Hart M.M.* From Initial Idea to Unique Advantage: The Entrepreneurial Challenge of Constructing a Resource Base. *IEEE Engineering Management Review*, 2002, vol. 30, iss. 1. URL: <https://doi.org/10.1109/EMR.2002.1022409>

12. Hunter J.E. Cognitive ability, cognitive aptitudes, job knowledge, and job performance. *Journal of Vocational Behavior*, 1986, vol. 29, iss. 3, pp. 340–362. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0001-8791\(86\)90013-8](http://dx.doi.org/10.1016/0001-8791(86)90013-8)
13. Acs Z.J. A Formulation of Entrepreneurship Policy. In: Link A.N., Audretsch D.B. (Eds.) *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. Now Publishers Inc., 2006, pp. 223–232.
14. Duchesneau D.A., Gartner W.B. A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 1990, vol. 5, iss. 5, pp. 297–312. URL: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(90\)90007-G](https://doi.org/10.1016/0883-9026(90)90007-G)
15. Gimeno J., Folta T., Cooper A., Woo C. Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 1997, vol. 42, iss. 4, pp. 750–783. URL: <https://doi.org/10.2307/2393656>
16. Anderson A.R., Jack S.L. Role typologies for enterprising education: the professional artisan? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2008, vol. 15, iss. 2, pp. 259–273. URL: <https://doi.org/10.1108/14626000810871664>
17. Lazear E.P. Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 2005, vol. 23, iss. 4, pp. 649–680. URL: <https://doi.org/10.1086/491605>
18. Hartog J., van Praag M., van der Sluis J. If you are so smart, why aren't you an entrepreneur? Returns to cognitive and social ability: Entrepreneurs versus employees. *Journal of Economics and Management Strategy*, 2010, vol. 19, iss. 4, pp. 947–989. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2010.00274.x>
19. Batjargal B. Internet entrepreneurship: Social capital, human capital, and performance of Internet ventures in China. *Research Policy*, 2007, vol. 36, iss. 5, pp. 605–618. URL: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.09.029>
20. Klyver K., Schenkel M.T. From resource access to use: Exploring the impact of resource combinations on nascent entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 2013, vol. 51, iss. 4, pp. 539–556. URL: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12030>
21. Bhagavatula S., Elfring T., van Tilburg A., van de Bunt G.G. How social and human capital influence opportunity recognition and resource mobilization in India's handloom industry. *Journal of Business Venturing*, 2010, vol. 25, iss. 3, pp. 245–260. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.10.006>
22. Stam W., Arzlanian S., Elfring T. Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of Business Venturing*, 2014, vol. 29, iss. 1, pp. 152–173. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.002>

23. Anderson A.R., Miller C.J. “Class matters”: human and social capital in the entrepreneurial process. *Journal of Socio-Economics*, 2003, vol. 32, no. 1, pp. 17–36. URL: [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(03\)00009-X](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(03)00009-X)
24. Backes-Gellner U., Moog P. The disposition to become an entrepreneur and the jacks-of-all-trades in social and human capital. *The Journal of Socio-Economics*, 2013, vol. 47, pp. 55–72. URL: <https://doi.org/10.1016/j.socec.2013.08.008>
25. Stuart T.E., Hoang H., Hybels R. Interorganizational endorsements and the performance of new ventures. *Administrative Science Quarterly*, 1999, vol. 44, iss. 2, pp. 315–349. URL: <https://doi.org/10.2307/2666998>
26. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 2006, vol. 20, iss. 2, pp. 23–48. URL: <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.23>
27. Weber M. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London & Boston, Unwin Hyman, 1930.
28. Tomes N. Religion and the Rate of Return on Human Capital: Evidence from Canada. *The Canadian Journal of Economics*, 1983, vol. 16, iss. 1, pp. 122–138. URL: <https://doi.org/10.2307/134981>
29. Kaushal N., Kaestner R., Reimers C. Labor Market Effects of September 11th on Arab and Muslim Residents of the United States. *Journal of Human Resources*, 2007, vol. 42, iss. 2, pp. 275–308. URL: <http://jhr.uwpress.org/cgi/reprint/XLII/2/275>
30. Мельников Р.М. Оценка отдачи от религиозного капитала на российском рынке труда // *Экономический анализ: теория и практика*. 2020. Т. 19. Вып. 9. С. 1671–1694. URL: <https://doi.org/10.24891/ea.19.9.1671>
31. Толмачев Д.Е., Чукавина К.В., Игошина Е.Д. Технологические предприниматели российского происхождения: образование, география, отрасли // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2022. № 1. С. 231–240. URL: <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2022-53-1-13>
32. Бахтигараева А.И., Ставинская А.А. Сможет ли доверие стать фактором роста экономики? Динамика уровня доверия у российской молодежи // *Вопросы экономики*. 2020. № 7. С. 92–107. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-7-92-107>
33. Boden R.J., Nucci A. On the survival prospects of men’s and women’s new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 2000, vol. 15, no. 4, pp. 347–362. URL: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00004-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00004-4)

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.

HUMAN AND SOCIAL CAPITAL AS FACTORS OF ENTREPRENEURIAL SUCCESS IN RUSSIAN CONDITIONS

Roman M. MEL'NIKOV

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA),
Moscow, Russian Federation
rmmel@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0001-6335-2458>

Article history:

Article No. 239/2022
Received 16 May 2022
Received in revised form
27 May 2022
Accepted 15 June 2022
Available online
28 July 2022

JEL classification: J24,
M12, Z13

Keywords: human
capital, social capital,
religious capital,
entrepreneurship, trust

Abstract

Subject. The article investigates the role of human and social capital as success factors of Russian entrepreneurs.

Objectives. The focus is on the estimation of the impact of human, social, and religious capital on the choice of entrepreneurial career and its results in Russian conditions.

Methods. The study employs regression analysis of the Russian Longitudinal monitoring survey data to review factors determining the choice of business activities, the level of income and work and life satisfaction of Russian entrepreneurs. The Heckman model is used to consider the effect of self-selection into the group of entrepreneurs.

Results. Entrepreneurial career provides both an increased personal income and higher level of work satisfaction, despite a higher workload. Higher education and high activity in social networks, indicating developed communication skills and readiness to use new opportunities provided by modern technologies, increase the likelihood of becoming an entrepreneur. Russian religious believers are more actively engaged in entrepreneurship compared to agnostics and atheists, and gain increased entrepreneurial income.

Conclusions. Individuals who tend to trust others are more likely to become entrepreneurs, and a necessary condition for obtaining high entrepreneurial income is the formation of a team that can be trusted. Since Russia is characterized by a significantly lower level of trust in people compared to most economically developed countries, this fact limits the level of entrepreneurial activity.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2022

Please cite this article as: Mel'nikov R.M. Human and Social Capital as Factors of Entrepreneurial Success in Russian Conditions. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2022, vol. 21, iss. 7, pp. 1240–1264.
<https://doi.org/10.24891/ea.21.7.1240>

References

1. Blanchflower D.G. Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 2000, vol. 7, iss. 5, pp. 471–505. URL: [https://doi.org/10.1016/S0927-5371\(00\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(00)00011-7)

2. Hamilton B. Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 2000, vol. 108, iss. 3, pp. 605–631.
URL: <https://doi.org/10.1086/262131>
3. Glukhikh P.L. [Regional factors of entrepreneurial behavior of households]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika = Regional Economics: Theory and Practice*, 2018, vol. 16, iss. 8, pp. 1576–1590. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/re.16.8.1576>
4. Thurik A.R. Entrepreneurship and unemployment in the UK. *Scottish Journal of Political Economy*, 2003, vol. 50, iss. 3, pp. 264–290.
URL: <https://doi.org/10.1111/1467-9485.5003001>
5. Davidsson P., Honig B. The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 2003, vol. 18, iss. 3, pp. 301–331.
URL: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)
6. Kleshcheva Yu.S. [To a trade-off between social values and the quality of living, human capital and motivation to highly productive performance of entrepreneurs in Russia]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2019, vol. 25, iss. 5, pp. 1033–1042. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/fc.25.5.1033>
7. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. Chicago, University of Chicago Press, 1964.
8. Shane S., Venkatraman S. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 2000, vol. 25, iss. 1, pp. 217–226.
URL: <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>
9. Unger J.M., Rauch A., Frese M., Rosenbusch N. Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 2011, vol. 26, iss. 3, pp. 341–358.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.004>
10. Baum J.A.C., Silverman B.S. Picking winners or building them? Alliance, intellectual, and human capital as selection criteria in venture financing and performance of biotechnology startups. *Journal of Business Venturing*, 2004, vol. 19, iss. 3, pp. 411–436.
URL: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00038-7)
11. Brush C.G., Greene P.C., Hart M.M. From Initial Idea to Unique Advantage: The Entrepreneurial Challenge of Constructing a Resource Base. *IEEE Engineering Management Review*, 2002, vol. 30, iss. 1.
URL: <https://doi.org/10.1109/EMR.2002.1022409>

12. Hunter J.E. Cognitive ability, cognitive aptitudes, job knowledge, and job performance. *Journal of Vocational Behavior*, 1986, vol. 29, iss. 3, pp. 340–362.
URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0001-8791\(86\)90013-8](http://dx.doi.org/10.1016/0001-8791(86)90013-8)
13. Acs Z.J. A Formulation of Entrepreneurship Policy. In: Link A.N., Audretsch D.B. (Eds.) *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. Now Publishers Inc., 2006, pp. 223–232.
14. Duchesneau D.A., Gartner W.B. A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 1990, vol. 5, iss. 5, pp. 297–312.
URL: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(90\)90007-G](https://doi.org/10.1016/0883-9026(90)90007-G)
15. Gimeno J., Folta T., Cooper A., Woo C. Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 1997, vol. 42, iss. 4, pp. 750–783.
URL: <https://doi.org/10.2307/2393656>
16. Anderson A.R., Jack S.L. Role typologies for enterprising education: The professional artisan? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2008, vol. 15, iss. 2, pp. 259–273.
URL: <https://doi.org/10.1108/14626000810871664>
17. Lazear E.P. Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 2005, vol. 23, iss. 4, pp. 649–680. URL: <https://doi.org/10.1086/491605>
18. Hartog J., van Praag M., van der Sluis J. If you are so smart, why aren't you an entrepreneur? Returns to cognitive and social ability: Entrepreneurs versus employees. *Journal of Economics and Management Strategy*, 2010, vol. 19, iss. 4, pp. 947–989.
URL: <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2010.00274.x>
19. Batjargal B. Internet entrepreneurship: Social capital, human capital, and performance of Internet ventures in China. *Research Policy*, 2007, vol. 36, iss. 5, pp. 605–618.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.09.029>
20. Klyver K., Schenkel M.T. From resource access to use: Exploring the impact of resource combinations on nascent entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 2013, vol. 51, iss. 4, pp. 539–556.
URL: <https://doi.org/10.1111/jsbm.12030>
21. Bhagavatula S., Elfring T., van Tilburg A., van de Bunt G.G. How social and human capital influence opportunity recognition and resource mobilization in India's handloom industry. *Journal of Business Venturing*, 2010, vol. 25, iss. 3, pp. 245–260.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.10.006>
22. Stam W., Arzlanian S., Elfring T. Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal*

- of Business Venturing*, 2014, vol. 29, iss. 1, pp. 152–173.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.01.002>
23. Anderson A.R., Miller C.J. “Class matters”: human and social capital in the entrepreneurial process. *Journal of Socio-Economics*, 2003, vol. 32, no. 1, pp. 17–36.
URL: [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(03\)00009-X](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(03)00009-X)
24. Backes-Gellner U., Moog P. The disposition to become an entrepreneur and the jacks-of-all-trades in social and human capital. *The Journal of Socio-Economics*, 2013, vol. 47, pp. 55–72.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.socec.2013.08.008>
25. Stuart T.E., Hoang H., Hybels R. Interorganizational endorsements and the performance of new ventures. *Administrative Science Quarterly*, 1999, vol. 44, iss. 2, pp. 315–349.
URL: <https://doi.org/10.2307/2666998>
26. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 2006, vol. 20, iss. 2, pp. 23–48.
URL: <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.23>
27. Weber M. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London & Boston, Unwin Hyman, 1930.
28. Tomes N. Religion and the Rate of Return on Human Capital: Evidence from Canada. *The Canadian Journal of Economics*, 1983, vol. 16, iss. 1, pp. 122–138.
URL: <https://doi.org/10.2307/134981>
29. Kaushal N., Kaestner R., Reimers C. Labor Market Effects of September 11th on Arab and Muslim Residents of the United States. *Journal of Human Resources*, 2007, vol. 42, iss. 2, pp. 275–308.
URL: <http://jhr.uwpress.org/cgi/reprint/XLII/2/275>
30. Mel'nikov R.M. [Evaluating the return on religious capital in the Russian labor market]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2020, vol. 19, iss. 9, pp. 1671–1694. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.24891/ea.19.9.1671>
31. Tolmachev D.E., Chukavina K.V., Igoshina E.D. [Technological entrepreneurs of the Russian origin: Education, geography, industries]. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii = Journal of the New Economic Association*, 2022, no. 1, pp. 231–240. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2022-53-1-13>
32. Bakhtigaraeva A.I., Stavinskaya A.A. [Can trust become a factor of economic growth? Dynamic changes in the level of trust of Russian youth]. *Voprosy Ekonomiki*, 2020, no. 7, pp. 92–107. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-7-92-107>

33. Boden R.J., Nucci A. On the survival prospects of men's and women's new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 2000, vol. 15, no. 4, pp. 347–362.
URL: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00004-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00004-4)

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.