

Индивидуальный социальный капитал как фактор успеха при открытии нового бизнеса

Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ-ВШЭ в 2011-2013 гг. (проект - "Ценности и экономическое поведение: тестирование объяснительных моделей в экспериментах и полевых исследованиях").

- Социальный капитал является одним из наиболее важных неэкономических факторов, способствующих экономическому прогрессу (Helliwell & Putnam, 1995; Knack & Keefer, 1997; Putnam, 2001, Fukuyama, 2002; Woolcock, 1998; Westlund & Adam, 2010).
- Предпринимательство является другой ключевой силой экономического развития (Raposo, M., Smallbone, D., Balaton, K., & Hortovanyi, L., 2011; Sanyang & Huang, 2010). Во многих исследованиях подтверждается положительная связь между предпринимательской активностью отдельной части населения и экономическим развитием государства, а также развитием малого бизнеса (Wennekers, S., van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R., 2010; Naude, 2010; Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J., 2008).

- Оба эти фактора связаны с социальным капиталом на уровне страны и предпринимательской активностью (Kwon & Arenius, 2010; Smallbone & Welter, 2001). Социальный капитал на уровне страны в форме доверия обеспечивает более благоприятные условия для предпринимательства.
- Данное влияние является косвенным, и может проявляться через посредство политического и психологического климата в обществе.

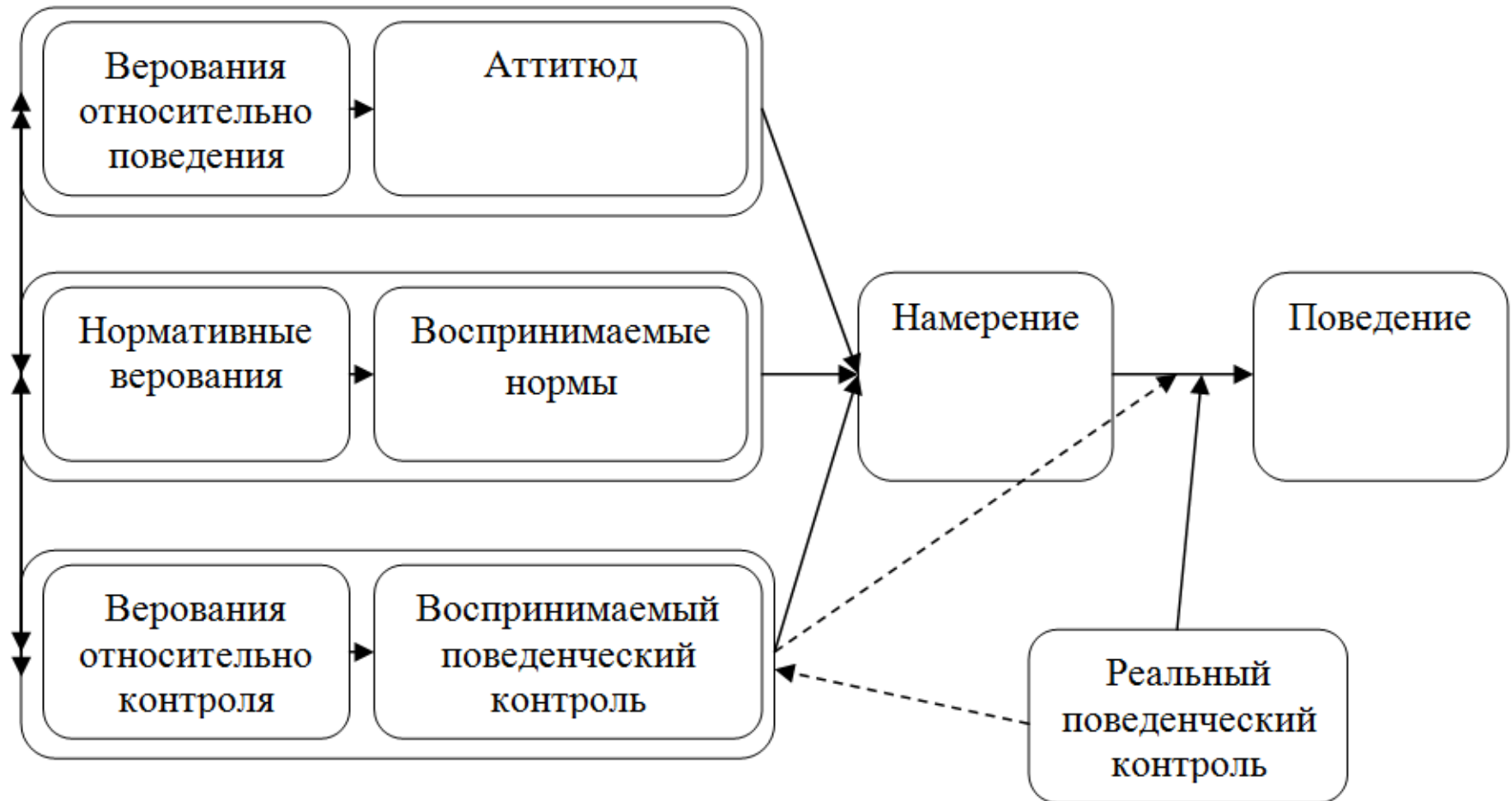
- Индивидуальный социальный капитал представляет собой «набор ресурсов, которыми обладают члены персональной социальной сети индивида и которые могут становиться доступными для него» (Van Der Gaag, 2005, p. 20).

- В России социальный капитал может являться заменой слабых официальных институтов (компенсация), которые должны обеспечивать успешное функционирование предпринимательства (Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008). С другой стороны стремление решать проблемы посредством неформальных институтов (связей) препятствует формированию официальных институтов (Puffer et.al., 2009).
- В настоящее время в России роль основных структур поддержки развития малого бизнеса по сути выполняют социальные сети. Именно от своего ближайшего окружения начинающий предприниматель получает и импульс к ведению бизнеса, и необходимые ресурсы, и требующиеся ему знания и связи (Тихонова, Чепуренко, 2004).

- Основной вопрос исследования: действительно ли на индивидуальном уровне социальный капитал оказывает поддержку при открытии нового бизнеса?
- Если да, то какими могут быть психологические механизмы этой поддержки?
- Какие элементы индивидуального социального капитала вносят наибольший вклад в осуществление предпринимательских намерений?

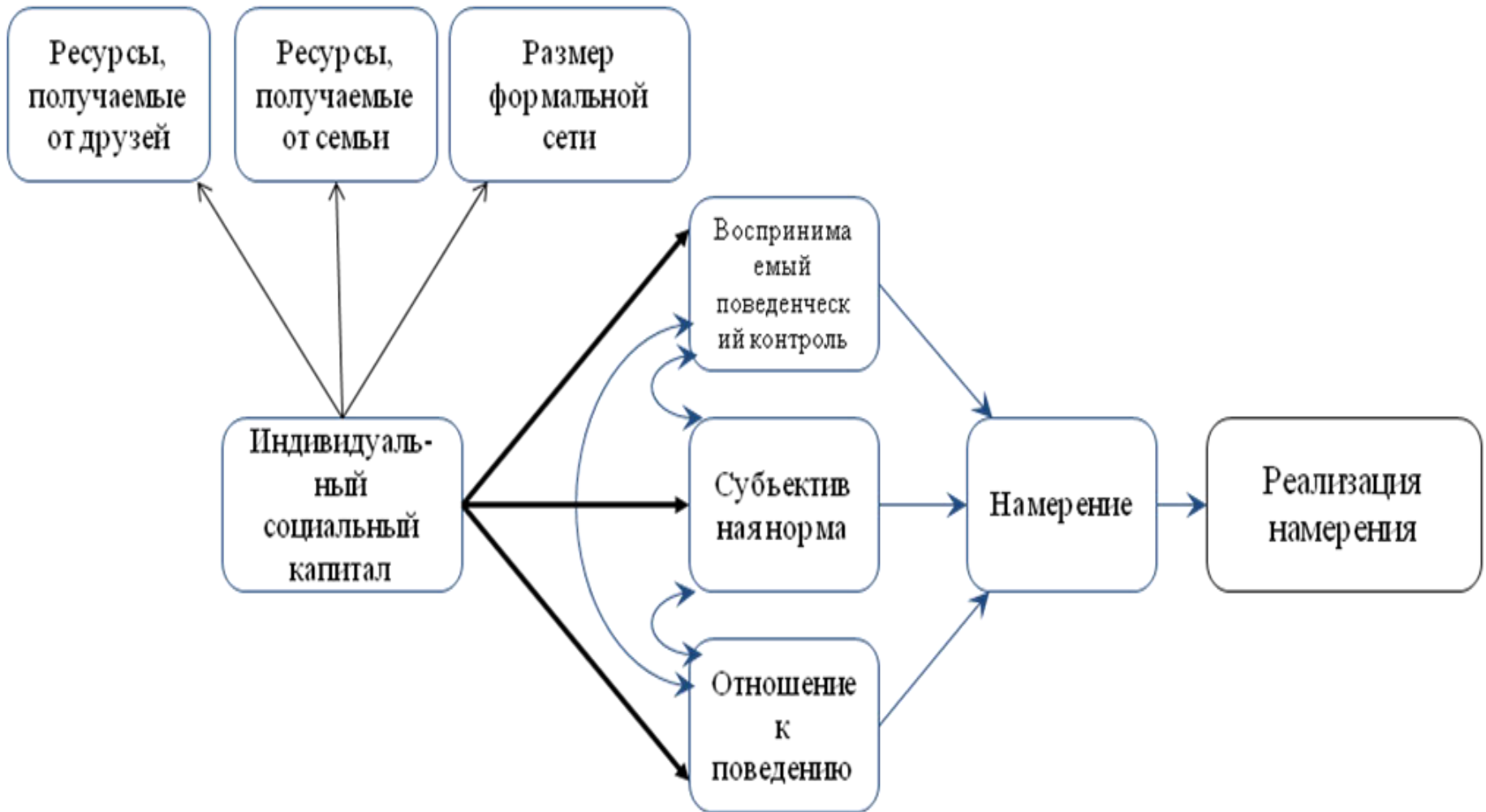
- Существует теория, объясняющая и позволяющая прогнозировать, при каких условиях намерение будет осуществлено – Теория планируемого поведения (А. Айзен)

Схематичное изображение теории планируемого поведения А. Айзена



- Индивидуальный социальный капитал выступает в качестве катализатора, повышая воспринимаемый поведенческий контроль, который в Теории Планируемого Поведения Фишбейна и Айзена (Fishbein, M., & Ajzen, I., 2010) является одним из факторов (наряду с установками и субъективными нормами), влияющих на поведенческое намерение и его осуществление.
- Возможно также, что ИСК будет связан с Аттитюдами и Воспринимаемыми нормами, однако эта связь будет слабой.

П. Голвитцер (1999; Gollwitzer & Sheeran, 2006) утверждал, что шаг, отделяющий намерение от его реализации, должен быть тщательно проанализирован. Он предложил новую концепцию под названием «реализация намерения» (Gollwitzer & Brandstätter, 1997). В рамках данной концепции речь идёт о конкретных шагах людей, которые планируют предпринять достижение определённой цели. *Соответственно, чтобы построить более полную модель, мы включили вопросы, измеряющие общее представление человека о «реализации его намерения».*



МЕТОДИКА

Намерение открыть бизнес :

- 1) *«Насколько вероятно, что Вы откроете собственный бизнес в ближайшие два года?»* варианты ответов от «Совершенно невероятно» (-3) до «Очень вероятно» (3);
- 2) *«Я хотел(а) бы начать бизнес в течение ближайших двух лет»* варианты ответов от «Абсолютно не согласен» (-3) до «Абсолютно согласен» (+3).

МЕТОДИКА

Действия по реализации намерений:

- 1) *«Есть ли у Вас идея, которая может служить основой для открытия Вашего бизнеса?»* (1 - Нет, пока совсем нет никаких идей, 2 - Определенных идей нет, только общие задумки, 3 - Есть какие-то идеи, но пока не очень четкие, 4 - Есть идея, но ее еще нужно додумать, разработать, 5 - Да, есть уже хорошо продуманная идея),
- 2) *«Разработка продукта или услуги»* варианты ответов от «Я не собираюсь это делать» (1) до «Я уже активно это делаю/уже сделал» (5);
- 3) *«Накопление денег для открытия нового бизнеса»* варианты ответов от «Нет, я не собираюсь этим заниматься» (1) до «Я уже активно это делаю/уже сделал» (5).

МЕТОДИКА

Поведенческие аттитюды:

- 1) *«Идея о том, чтобы начать собственный бизнес для меня...»*
варианты ответов - «совсем неуместна» (-3) до «очень уместна» (3);
- 2) *«Идея о том, чтобы начать собственный бизнес для меня...»*
варианты ответов - «очень плохая» (-3) до «очень хорошая» (3).

МЕТОДИКА

Субъективные нормы:

- 1) *«Большинство людей, которые важны для меня, считают, что я должен начать собственный бизнес в течение ближайших двух лет»;*
- 2) *«Многие люди, которых я знаю, хотели бы начать свой бизнес в течение ближайших двух лет». Для обоих утверждений предлагались варианты ответов, которые варьировались по 7-балльной шкале от «категорически не согласен» (-3) до «полностью согласен» (3).*

МЕТОДИКА

- **Воспринимаемый поведенческий контроль:** используя два утверждения:
 - 1) «Для меня начать бизнес в течение ближайших двух лет...» варианты ответов от «очень трудно» (-3) до «очень легко» (3);
 - 2) «Начать бизнес в течение ближайших двух лет – это не в моих силах» варианты ответов от «категорически не согласен» (-3) до «полностью согласен» (3) (обратная кодировка).

Три показателя индивидуального социального капитала (Nauberer , 2011; Gaag, 2005):

- 1) ресурсы помощи, доступные благодаря дружеским связям;
- 2) ресурсы, помощи, доступные благодаря родственникам;

Данный метод позволяет установить, сколько членов семьи и сколько друзей респондента готовы «дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем», «имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников» и «могут дать респонденту совет в финансовых вопросах» и т.д.;

- 3) Размер и плотность сети формальных связей респондента: членство в различных клубах, организациях и объединениях и частота участия в их деятельности (Yang, 2007; Beilmann & Realo, 2012; Näuberer, 2011).

Распределение респондентов по полу, возрасту и уровню образования в обеих подвыборках «намеревающихся» (n=269) и «ненамеревающихся» (n=270)

Демографические характеристики	«Намеревающиеся»	«Ненамеревающиеся»
Женщины (%)	42.4	44.4
Возраст (Медиана)	30	30
Образование (%)		
Базовое среднее образование	1.5	1.9
Законченное среднее образование	13.5	15.2
Профессиональное с незаконченным общим образованием	1.1	1.1
Профессиональное с законченным общим образованием	4.9	3.0
Среднее специальное образование	27.7	27.2
Незаконченное высшее образование (3 курса и больше)	10.9	11.2
Высшее образование (бакалавр)	4.1	4.5
Высшее образование (специалист)	34.1	33.9
Высшее образование (магистр)	0.7	0.4
Послевузовское образование (кандидат, доктор наук)	1.5	1.5
Основные занятия (%)		
Работающий по найму	57.7	54.4
Самозанятый/ предприниматель / работающий на семейном предприятии	12.0	8.7
Стажёр (не оплачивается работодателем)	8.2	11
Домохозяйка / домохозяин	10.1	8.7
Военнослужащий	0.4	0.8
Пенсионер	1.5	2.3
Безработный	10.1	14.1

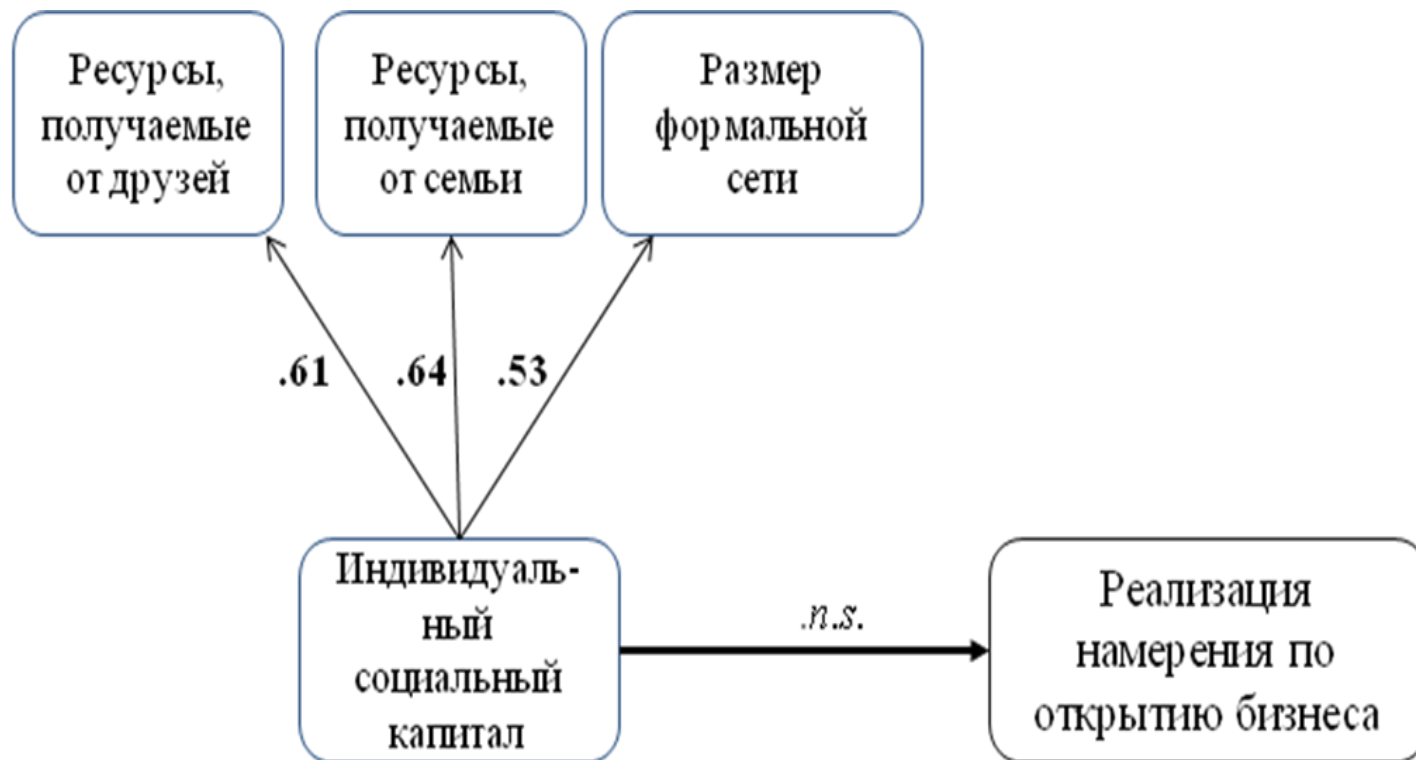
- Один год спустя мы повторно провели телефонное интервью среди группы «намеревающихся».
- Цель ретеста заключалась в том, чтобы:
 - а) установить, реализовали ли респонденты своё намерение по открытию бизнеса;
 - б) установить препятствия в открытии бизнеса у тех, кто этого не сделал.
- Нам удалось найти и повторно опросить 163 респондента (из первоначальных 269) от «намеревающихся». Из них 38 (23%) открыли свой бизнес. Оставшиеся 106 респондентов - от «намеревающихся» – либо изменили свои контактные данные, либо отказались от повторного участия в исследовании.

Различия между «намеревающимися» и «не намеревающимися» в различных аспектах индивидуального социального капитала

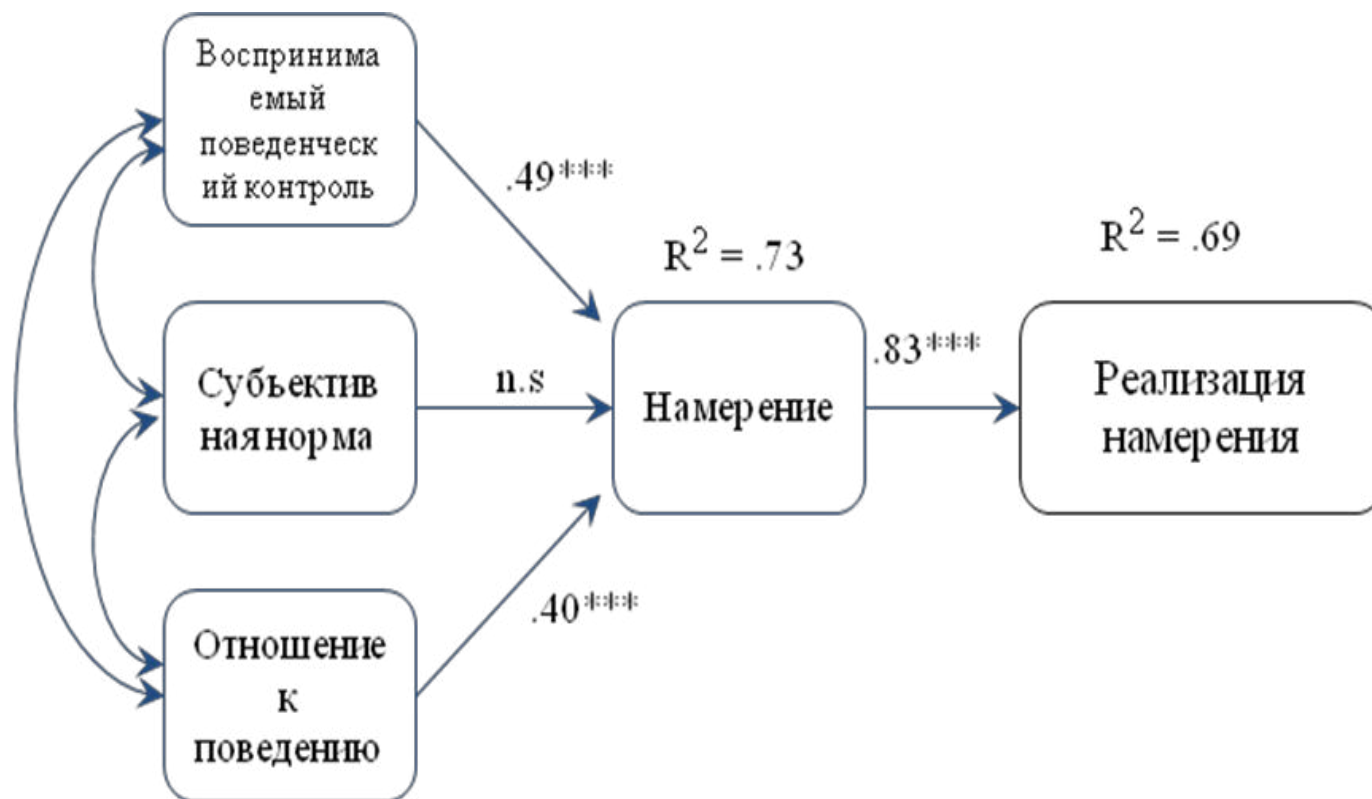
Вопрос относительно индивидуального Социального капитала	Me (намер. / не намер.)	Z- статистика
Социальные ресурсы доступные благодаря семье:		
<i>Сколько членов Вашей семьи...</i>		
Могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	1.03 / 0.90	1.069
Могут помочь Вам или другому члену Вашей семьи найти работу?	1.04 / 0.72	1.524*
Имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	0.44 / 0.32	.999
Могу дать Вам совет в финансовых вопросах?	0.80 / 0.58	1.313*
Социальные ресурсы доступные благодаря друзьям:		
<i>Сколько человек из числа Ваших друзей...</i>		
Могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	1.6 / 1.0	1.888**
Могут помочь Вам или другому члену Вашей семьи найти работу?	1.6 / .8	1.918***
Имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	0.8 / 0.5	1.778**
Могу дать Вам совет в финансовых вопросах?	1.2 / 0.7	1.989***
Размер формальных сетей и число контактов с организациями внутри сети (5-балльная шкала):		
<i>Как часто Вы участвуете в деятельности:</i>		
Политических партий, профсоюзов, профессиональных ассоциаций?	1.2 / 1.1	1.090
Спортивных или других организаций по интересам?	1.6 / 1.3	2.157***
Гражданских ассоциаций, неправительственных организаций (NGOs)?	1.2 / 1.1	1.487*

Медианные значения и компоненты индивидуального социального капитала, которые влияют на реализацию предпринимательских намерений и значимость их различий среди двух групп

Вопрос относительно индивидуального социального капитала	Медиана (начавшие/ не начавшие)	Манн - Уитн и U
<hr/>		
Социальные ресурсы доступные благодаря семье: <i>Сколько членов Вашей семьи...</i>		
Могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	0.73 / 0.97	2115.5
Могут помочь Вам или другому члену Вашей семьи найти работу?	1.26 / 1.03	2189.0
Имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	0.57 / 0.42	2121.0
Могу дать Вам совет в финансовых вопросах?	0.85 / 0.75	2129.0
<hr/>		
Социальные ресурсы доступные благодаря друзьям: <i>Сколько человек из числа Ваших друзей...</i>		
Могут дать совет при возникновении каких-либо юридических или бюрократических проблем?	2.17 / 1.42	1770.5**
Могут помочь Вам или другому члену Вашей семьи найти работу?	2.30 / 1.74	1863.0*
Имеют возможность нанимать людей, заключать контракты, брать на работу сотрудников?	1.38 / 0.77	1734.0*
Могу дать Вам совет в финансовых вопросах?	1.83 / 1.14	1640.0**
<hr/>		
Размер формальных сетей и число контактов с организациями внутри сети (5-балльная шкала): <i>Как часто Вы участвуете в деятельности:</i>		
Политических партий, профсоюзов, профессиональных ассоциаций?	1.28 / 1.15	2090.5*
Спортивных или других организаций по интересам?	1.68 / 1.46	2083.5*
Гражданских ассоциаций, неправительственных организаций (NGOs)?	1.29 / 1.12	2019.5*

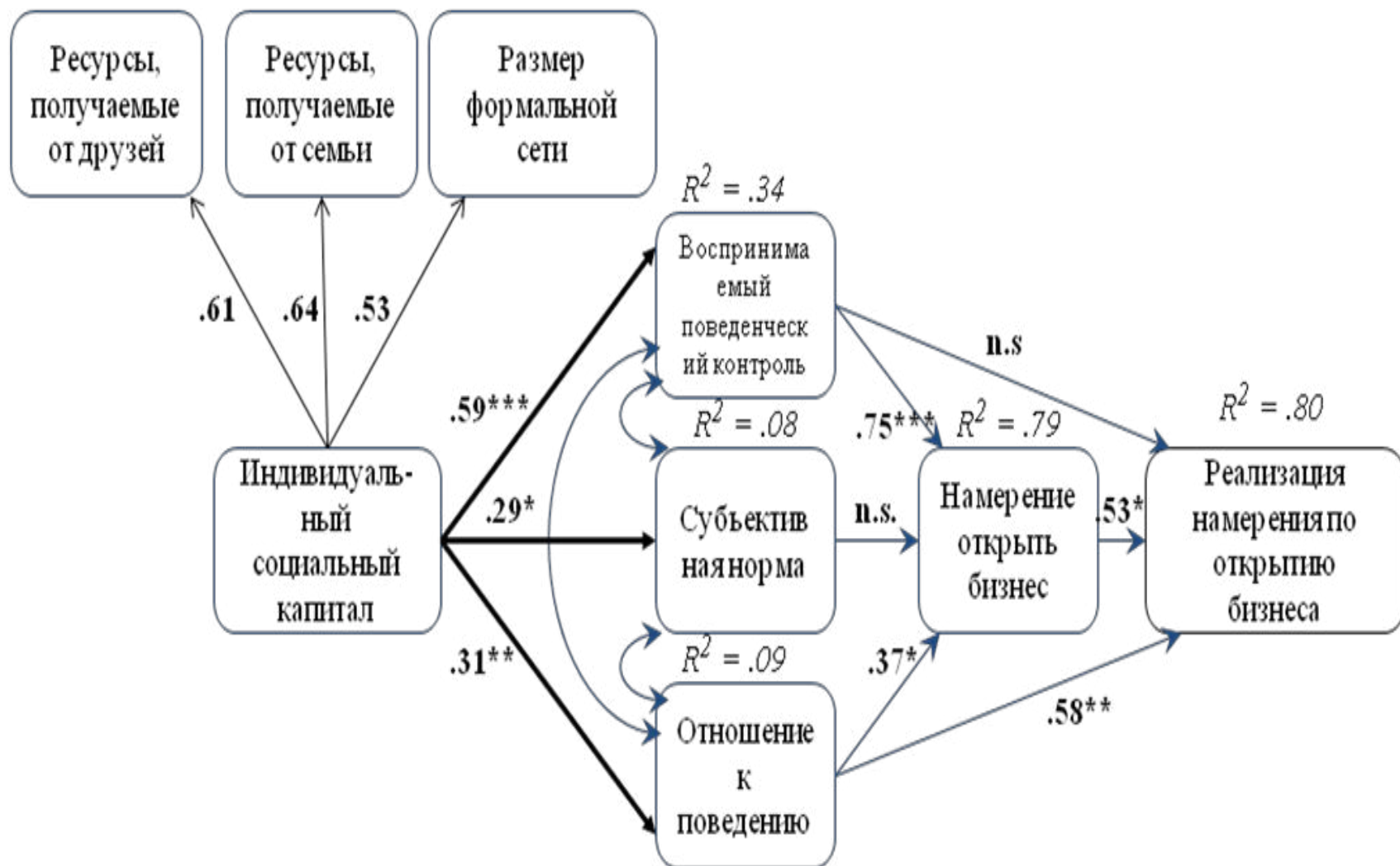


Оценки качества модели являются удовлетворительными ($\chi^2/df = 1.6$; CFI = 0.933; RMSEA = 0.054; PCLOSE = 0.340).



Показатели качества модели являются удовлетворительными ($\chi^2 / df = 2.1$; CFI = .961; RMSEA = 0.064; PCLOSE = 0.117).

Показатели качества модели являются удовлетворительными ($\chi^2 / df = 1,35$; CFI = 0.958; RMSEA = 0.039; PCLOSE = 0.950).



Различия в профессиональной занятости родителей в группах «намеревающихся» и «ненамеревающихся» открыть бизнес

Вопрос (ESS): Когда Вам было 14 лет, Ваш отец (Ваша мать) работал (а) как наемный работник (на кого-то), работал (а) на себя или вообще не работал (а)?

Категории	отец (%)		ϕ	мать (%)		ϕ^*
	Намер.	Ненамер.		Намер.	Ненамер.	
Наемный работник	65.1	54.7	1.564* (н/з)**	58.4	60	.226 (н/з)
Предприниматель	1.0	7.2	.714 (н/з)	4.5	3.8	.225 (н/з)
Не работал(а)	4.8	7.9	.905 (н/з)	24.9	21.1	.636 (н/з)
Родитель умер/ родитель не жил с респондентом, когда ему было 14 лет	15.2	19.6	.820 (н/з)	5.6	6.0	.120 (н/з)
Не знаю	4.8	1.6	1.153 (н/з)	6.7	9.1	.661 (н/з)

* Значение ϕ – критерия

** (н/з) – различия статистически не значимы

- Объяснение результатов:

а) Буферный эффект социальной поддержки

б) Теория самоэффективности

Увеличивается уверенность вследствие ожидания поддержки и повышается самоэффективность

в) слабое влияние семьи – еще не сформированы традиции предпринимательства

С какими проблемами Вам пришлось столкнуться, открывая собственное дело? Какие препятствия были на этом пути?

- Проблем не было – 36,8%
- Бюрократия, бумажная волокита, коррупция – 26,3%
- Финансовые проблемы – 21%
- Налоги – 8,8%
- Другое – 7,1%

Какой именно у Вас тип бизнеса? Чем Вы занимаетесь?

- Торговля – 29,4%
- Строительство – 14,7%
- Транспортные услуги – 10,5%
- Автосервис – 6,3%
- Другое – 39%

ДЕЛАЛ ПОПЫТКИ, НО НЕ ОТКРЫЛ. Что в результате помешало Вам открыть собственное дело?

- Не хватило денежных средств - 45%
- Помешали семейные обстоятельства (например, рождение ребенка) - 18%
- Еще готовлюсь (12%)
- Не смог найти партнеров - 6%
- Помешала коррупция (давит милиция, налоговая) – 6%
- Другое – 13%

ПЛАНИРОВАЛ, НО НЕ ДЕЛАЛ ПОПЫТОК. Почему Вы так и не сделали никаких попыток открыть свое дело? Что Вам помешало?

- Не было денег – 44%
- Передумал – 15,4%
- Семейные обстоятельства – 14,3%
- Не было времени – 9,9%
- Боязнь риска – 4,4%
- Другое - 12%

Выводы

- Индивидуальный социальный капитал является фактором, который вносит свой вклад предпринимательскую активность, что определяется тремя аспектами.
 - Во-первых, респонденты, намеревающиеся открыть свой бизнес, изначально имеют более высокий уровень индивидуального социального капитала, чем соответствующая группа респондентов, у которых нет такого намерения.
 - Во-вторых, мы обнаружили, что показатели индивидуального социального капитала влияют на предпринимательские намерения и их реализацию посредством воспринимаемого поведенческого контроля.
 - В-третьих, среди респондентов, которые намеревались открыть свой бизнес, те, кто обладает более высоким уровнем социального капитала, с большей вероятностью реализовали своё намерение год спустя. Таким образом, индивидуальный социальный капитал выступает в роли катализатора предпринимательских намерений.

Выводы

- Индивидуальный социальный капитал оказывает положительное влияние на воспринимаемый поведенческий контроль и аттитюды, активизирующие реализацию предпринимательских намерений. Т.е. индивидуальный социальный капитал можно рассматривать в качестве катализатора реализации намерения по открытию бизнеса
- Индивидуальный социальный капитал оказывает положительное влияние на субъективные нормы. Однако, в выборке российских респондентов, субъективные нормы не были связаны с предпринимательскими намерениями и с реализацией этих намерений.

Выводы

Препятствия с которыми столкнулись те, кто открыл бизнес: бюрократия, коррупция, финансовые проблемы, трудности с уплатой всех налогов, хотя почти 37 % респондентов этой группы указывают, что проблем не было.

Препятствия, с которыми столкнулись те, кто не смог открыть бизнес: не хватило денежных средств, помешали семейные обстоятельства, изменение целей и приоритетов в жизни, нехватка времени.