АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ

Трофимова Н.А. (Москва)ⁱ

Актуальность данной работы обусловлена тем, что тема представлена в небольшом количестве исследовательских работ, кроме того, сама категория социального капитала трактуется неоднозначно. Гипотезой исследования является предположение, что социальный капитал представляется возможным измерить в количественных показателях. Социальный капитал влияет на эффективность деятельности фирмы за счет снижения транзакционных издержек, получения дополнительной прибыли, доступу к особым недоступным благам.

Целью работы является ответ на вопрос как можно измерить влияние социального капитала фирмы, и каких результатов с его помощью можно достичь.

Для достижения поставленной цели в работе использовались методы многомерного статистического анализа, в частности, методы кластерного и регрессионного анализа.

Необходимо отметить, что на практике для оценки социального капитала чаще всего используются методы, отличные от методов многомерного статистического анализа. К ним относятся метод Ф. Фокуямы и метод, предложенный Всемирным банком. Метод Ф. Фокуямы основан на измерении радиусов доверия и недоверия в социальных группах. Как доказано последними исследованиями, такой подход дает неоднозначные оценки, которые носят субъективный характер. Несмотря на это, метод и его модификации часто применяются в социологических исследованиях. Метод, предложенный Всемирным банком, основан на использовании данных европейских рейтинговых агентств. Для оценки социального капитала Всемирный Банк использует различные критерии, например, доверие, уровень политической вовлеченности, уровень восприятия коррупции и т.д. Эти факторы и индикаторы не свидетельствуют напрямую об уровне социального капитала, поэтому используется косвенная оценка и рейтинговый подход. Это и является главным проблемным местом. Как не трудно заметить, перечисленные методы позволяют оценить уровень доверия, который лежит в основе социологической оценки социального капитала, но не позволяет исследовать его экономический аспект.

Применение методов МСА для исследования экономического характера социального капитала является эффективным инструментом для его анализа. Кластерный анализ позволяет исследовать большой объем данных и выявить структуру изучаемого объекта. Эта особенность делает его эффективным при анализе социального капитала. В зависимости от того какой тип социального капитала рассматривается и какой метод используется в качестве результативной переменной могут выступать различные факторы. Обычно исполь-

зуется доход фирмы, индивида, региона или страны. Для определения факторов, существенно влияющих на динамику социального капитала, наиболее эффективным методом является регрессионный анализ, особенно это касается работы со статистическими данными, полученными в ходе опросов. Так как социальный капитал является особой структурой, которой может владеть только индивидум, то опросы являются одним из главных источников получения первичной информации для его оценки.

В работе использовались открытые данные «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ». Изначально в выборке было более 15000 респондентов. Для выявления необходимой группы был применен кластерный анализ. Выбор обусловлен относительной простотой и высокой точностью метода. В качестве метрики было выбрано евклидово расстояние. В качестве метода объединения был выбран метод Варда. В силу особенности исходных данных кластеризация проводилась в два этапа. На первом этапе были выявлены владельцы или совладельцы фирм. На втором этапе были отсеяны индивидуальные предприниматели и самозанятые. Таким образом, был получен кластер, состоящий из респондентов, которые являются владельцами фирм, не являются индивидуальными предпринимателями, самозанятыми, акционерами без участия в управлении компании. Расчеты проводились в пакете STATISTICA. Выбор обусловлен простотой использования пакета и точностью итоговых данных.

Для проведения регрессионного анализа (пакет STATA) в качестве результативного фактора был выбран доход владельца фирмы, т.к. он напрямую зависит от дохода фирмы, следовательно, можно ориентироваться на него как на показатель эффективности фирмы. В качестве факторов, характеризующих доверие внутри фирмы, использовались уровень доверия руководству и уровень доверия среди коллег внутри фирмы. Эти факторы важны, так как доверие является одной из важнейших структурных составляющих социального капитала. Еще одним фактором, который использовался в модели, был фактор образования (шкала отражает наличие от начального школьного образования до получения степени доктора наук). Кроме того, при моделировании использовались такие факторы, как семейное положение респондента, частота посещения религиозных учреждений индивидом, а также наличие аккаунтов в социальных сетях у респондентов (Одноклассники, Вконтакте, Фейсбук, Твиттер).

Были выдвинуты две гипотезы. H1: Факторы, характеризующие индивидуальный социальный капитал владельца фирмы, положительно влияют на эффективность деятельности фирмы. H2: Факторы, характеризующие социальный капитал фирмы, положительно влияют на эффективность деятельности фирмы. Проверка гипотез проводилась на основе регрессионного анализа. Наилучшие результаты были получены с помощью применения сквозной регрессии. В табл. 1 представлены результаты моделирования (в скобках - p-уровень).

Таблица 1

Факторы	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5
Константа	7.837 (0.000)	8.535 (0.000)	8.073 (0.000)	8.880 (0.000)	9.379 (0.000)
Количество законченных классов	0.192 (0.044)				
Дополнительное образование	0.770 (0.006)				
Состояние в браке		0.910 (0.000)			
Посещение мест религиозного культа			0.900 (0.000)		
Социальные сети (Twitter)				0.528 (0.004)	
Доверие к руководству					0.430 (0.020)
Доверие между сотрудниками внутри фирмы					0.477 (0.010)
	$R^2=0.724$; $F(2, 71) = 28.009$	$R^2=0.581$; $F(1, 78) = 105.230$	$R^2=0.549$; $F(1, 78) = 92.545$	$R^2=0.483$; $F(1, 75) = 68.206$	$R^2=0.497$; $F(2, 77) = 36.562$

Источник: расчеты автора

Гипотеза H1 подтвердилась, так как большинство факторов оказались значимыми и существенно влияют на социальный капитал фирмы. Дополнительное профессиональное образование способствует накоплению индивидуального социального капитала через расширение круга лиц, которые работают в такой же сфере деятельности. Это может привести к снижению транзакционных издержек за счет получения через бывших однокурсников дополнительных заказов или помощи в выполнении собственных крупных проектов. Что касается школьного образования то, существенное влияние оказывает количество проведенных лет в учебном заведении, а не его уровень.

Брак открывает новые пути развития для индивида. В первую очередь расширяется круг доверенных лиц за счет приобретения новых родственных связей. Также брак зачастую расценивается как социальный лифт, это тоже может сыграть немаловажную роль в наращивании индивидуального социального капитала. Кроме того, человек семейный обычно вызывает большее доверие в глазах окружающих. А наличие детей может только дополнительно способствовать укреплению доверия в глазах окружающих.

Религиозность владельцев фирмы также положительно влияет на индивидуальный социальный капитал, позволяя фирме использовать клубные ресурсы или получать дополнительный доход за счет дополнительных заказов, поступающих от членов этой группы.

Что касается социальных сетей, то ситуация с ними гораздо сложнее. Самая непопулярная социальная сеть оказывает самое большое влияние на индивидуальный социальный капитал. Этой социальной сетью является Твиттер, который в меньшей степени используется для получения развлекательного контента. Твиттер используется многими официальными лицами как личный официальный источник. И один из ключевых факторов – Твиттер сообщество достаточно целостная и прозрачная структура.

Гипотеза H2 подтвердилась. Доверие к руководству или другим совладельцам фирмы оказывает положительное влияние на эффективность деятельности фирмы. В фирме с высоким уровнем социального капитала можно достичь слаженного руководства всеми процессами. Кроме того это позволяет снижать транзакционные издержки средствами отсутствия необходимости в высокой степени формализации отношений.

Со стороны работников фирмы доверительные отношения также положительно влияют на эффективность работы фирмы. Доброжелательная атмосфера в коллективе в свою очередь может положительно влиять на мотивацию сотрудников. Дополнительно фирма не нуждается в лишних кадрах, занимающихся управлением и координацией. Коллектив самостоятельно, при высоком уровне доверия, способен организовывать эффективный рабочий процесс без внешнего арбитра. Надо отметить, что в таких коллективах осуществляется внешнее неформальное давление, что способствует тому, что сотрудники стараются максимизировать свою полезность. Например, в сплочённом коллективе с доверительными отношениями сотрудники стараются работать эффективнее, чтобы не быть причиной негативного результата командной работы. Это может вызвать порицание со стороны коллег.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что индивидуальный социальный капитал предпринимателя оказывает существенное влияние на доходность фирмы. Кроме того индивидуальный социальный капитал владельца фирмы можно отнести к социальному капиталу самой фирмы. Так как руководитель является частью коллектива и способен принимать решения, которые могут отразиться на итоговых показателях деятельности организации. Дополнительно руководитель фирмы зачастую является одной из главных движущих сил при развитии и продвижении фирмы. Что касается анализа ситуации внутри фирмы, то можно заключить, что высокий социальный капитал самой фирмы также положительно сказывается на эффективности работы фирмы.

ⁱ Трофимова Наталия Аристарховна – ЦЭМИ РАН, nataly_trofimova@mail.ru