

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кнашас А. Б.

Клайпедский университет, Литва

Аннотация

По Шумпетеру, предпринимательство – это первичный двигатель в развитии экономики. Гаек и Кирунер подчеркивали роль предпринимателей в получении и обработке информации. Друкер углубился в классификацию возможностей предпринимателей и дал им практические советы. Герберт Линкс определили три четкие интеллектуальные традиции в развитии литературы о предпринимательстве: 1) немецкая традиция, основана на трудах Туена и Шумпетера; 2) чикагская традиция, основанная на трудах Найта и Шульца; 3) австрийская традиция основанная на трудах Миза, Кирунера и Шакля. Первые модели измерения и оценки деятельности организаций включая в себя финансовое параметры. Эдвинсон утверждает, что интеллектуальный капитал состоит из человеческого капитала и структурного капитала. МакЭлрой добавляет и социальный капитал.

В современной научной литературе социальный капитал рассматривается, в двух связанных между собой направлениях. Первый, который прежде всего ассоциируется с такими социологами, как Брут, Лин, Портес, относится к ресурсам, которые люди могут добывать благодаря своим взаимосвязям с другими людьми. Второй подход к интерпретации сущности социального капитала, который наиболее тесно ассоциируется с Путнемом, относится к характеру и степени вовлечению в различные неформальные схемы официальных общественных организаций. В последующие годы некоторые ученые предложили третью концептуальную классификацию. Будучи так называемым «связующим» социальным капиталом, это измерение относится к людям, которые занимают важные посты в государственных и частных учреждениях.

Ключевые слова: предпринимательство, финансовые показатели, интеллектуальный капитал, социальный капитал, измерение социального капитала.

Введение

Глобализация, влияние мировых рынков, потребность повышения сельскохозяйственной производительности, коренным образом воздействовали на социальную жизнь сельских жителей. Некоторые фермы укрупняются, происходит миграция сельскохозяйственных рабочих в города. Чтобы разрешить эту социальную проблему целесообразно всесторонне развивать предпринимательство в сельском хозяйстве для развития ферм и увеличения их доходов. В условиях рыночной конкуренции создание новых продуктов (товаров и услуг) и процессов должно быть организовано как непрерывный процесс.

В настоящее время предпринимательство находится в центре большого теоретического, практического и политического интереса. Это проявляется в формировании новых организаций во многих странах, развитии предпринимательства в существующих организациях, создании новых отделов, увеличении гибкости производственных условий. Фермеры создают и вводят новшества, позволяющие им быть конкурентоспособными и остаться на рынке. Исследования бизнеса до начала 1980-х годов в значительной степени касались анализа больших организаций. После глобальных кризисов увеличился интерес к анализу деятельности малых и средних организаций.

Создание предпринимательских навыков фермеров – одна из задач в 6-ой Программе Структуры Исследования Европейского союза (Приоритет 8, задача 1.1.17): “идентифицировать и анализировать социальные, экономические и культурные факторы, сдерживающие фермеров от развития предпринимательских навыков, необходимых для успешного роста их сельскохозяйственных фирм” (Puusäinen, 2006).

Методология

Цель этой статьи – осуществить анализ развития тенденции предпринимательства и показать новые элементы предпринимательских навыков для решения проблем в сельском хозяйстве. *Дизайн/методология/подход* – задача выполнена на основе анализа концепции предпринимательства и проблем, стоящих перед предпринимателями. Основные понятия и измерения социального капитала можно представить как инструмент, позволяющий фермеру приобрести предпринимательские навыки, необходимые для создания конкурентоспособных фирм. *Полученные данные* – теоретические исследования – показывают, что предпринимательство подчеркивает роль информации, знания и новшеств в условиях неопределенностей рынка и технологии. Наметилось изменение показателей оценки результатов деятельности организации: от финансовых показателей до показателей интеллектуального капитала. Из-за разнородности самого определения социального капитала для его измерения используются разные методики.

Новизна/значение – эта статья иллюстрирует, как изменяются показатели для оценки деятельности организации и какими методами можно пользоваться для измерения социального капитала, позволяющего фермерам лучше сотрудничать, координировать свои действия, улучшать отношения с клиентами и поставщиками и более эффективно использовать другие типы капитала.

Результаты исследования

Развитие предпринимательства. Самая ранняя ссылка на термин “предприниматель” датируется 1734 г., в работе Cantillon в области экономики. Само слово восходит к французскому “*entreprendre*”, что значит “чтобы предпринять”. Cantillon полагал, что предприниматель был мостом между капиталом и возможностями предпринимательства, чтобы, рискуя, увеличить

капитал. Концепция предпринимательства означала самостоятельную предпринимательскую деятельность с известными затратами и сомнительным возвратом денег. Позже концепция была расширена и стала включать планирование, наблюдение, организацию и даже обладание факторами производства. Cantillon и Say исследовали организаторские аспекты предприятий, коммерческого развития и делового управления. Концепция предпринимателя, введенная Cantillon и позже популяризованная Mill в 1948 г., первоначально означали торговца, авантюриста или предпринимателя (Rasila, 2004; Sadler, 2001; Devi, 2006).

Усовершенствование терминов началось, когда Schumpeter в начале XX века начал современное исследование предпринимательства. В 1911 г. в книге “Теория экономического развития” Schumpeter описывает предпринимателей как силу дестабилизации и основу динамического процесса творческого разрушения. В 1934 г. Schumpeter определил предпринимателя как “человека, который создает новые комбинации, которые могут принять форму новых продуктов, процессов, рынков, организационной формы или источников поставки” (Schram, 2005; Rasila, 2004; Devi, 2006). Knight в 1921 г. в книге “Риск, неуверенность и прибыль” использует концепции риска и неуверенности, чтобы объяснить процесс приобретения предпринимателями ресурсов (Schram, 2005). Knight вводит суждение, чтобы связать прибыль фирмы с неопределенностью. Согласно Knight, предприниматель без средств производства не является предпринимателем (Klein, 2006). Hayek в 1945 г. в книге “Использование знания в обществе” сосредотачивается на ограниченной информации, доступной для отдельных умов, как источнике отличительной реализации предпринимательских возможностей (Schram, 2005).

Kirzner в 1973 г. в книге “Конкуренция и предпринимательство” подчеркивает, что предприниматели всегда готовы получить прибыль от возможностей и таким образом помогают восстанавливать экономическое равновесие вместо того, чтобы нарушать его (Schram, 2005). Hayek и Kirzner подчеркнули роль приобретения и обработки информации. Настороженность предпринимателя относительно возможности получения прибыли – ключевой элемент в рыночном процессе. Hayek и Kirzner полагают, что предприниматель – лицо, принимающее решение, но вводить новшество ему не всегда целесообразно (Devi, 2006). Drucker в 1985 г. в книге “Новшество и предпринимательство” анализирует предпринимательские возможности и советует предпринимателям, учреждениям в предпринимательской экономике (Schram, 2005). Herbert и Link в 1989 г. идентифицировали три традиции в развитии литературы предпринимательства (Audretch, 2002). Эти три традиции могут быть характеризованы как: 1. Немецкая традиция, основанная на Von Thüne и Schumpeter. 2. Чикагская традиция, основанная на Knight и Schultz. 3. Австрийская традиция, основанная на von Mises, Kirzner и Shackle.

Оценка результатов деятельности организаций: от финансовых показателей до социального капитала. В традиционной экономике первые модели измерения и оценки результатов деятельности организаций появились в 1920-годы: модель Дюпона (англ. *Du Pon Model*); рентабельность инвестиций

(англ. *ROI*); в 1970-х годах – чистая прибыль на одну акцию (англ. *EPS*); коэффициент отношения акции и чистой прибыли (англ. *P/E*); в 1980-х годах: коэффициент отношения рыночной и балансовой стоимости акции (англ. *M/B*); рентабельность акционерного капитала (англ. *ROE*); денежный поток (англ. *Cash Flow*); в 1990-х годах: экономическая добавленная стоимость (англ. *EVA*); прибыль до выплаты процентов, налогов и дивидендов (англ. *EBIDA*); рыночная добавленная стоимость (англ. *MVA*); сбалансированная система показателей (англ. *Balanced Scorecard – BSC*); показатель акционерной доходности (англ. *TSR*); денежный поток отдачи на инвестированный капитал (англ. *CFROI*). Каждый из перечисленных показателей имеет свои преимущества, но они не лишены и недостатков (Кна́шас, 2004). Система BSC предназначена ответить на следующие вопросы (Epstein, 1998; Martinsons, 1999): 1) как организацию оценивают клиенты; 2) какие процессы могут обеспечить организации исключительные конкурентные преимущества; 3) каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния организации; 4) как акционеры оценивают организацию.

В 1980-е годы развитие получил тезис о том, что нематериальные активы организации играют все большую роль в получении прибыли. Согласно Edvinsson (Edvinsson, 1998) интеллектуальный капитал принимает две формы: 1. Человеческий капитал – объединенные знания, навыки, инновационность и способность служащих организации выполнить задачи для достижения целей организации. 2. Структурный капитал – аппаратные средства, программное обеспечение, базы данных, организационная структура, патенты и торговые марки, все остальные возможности, которые поддерживает производительность. Структурный капитал также включает капитал клиента, отношения с клиентами. McElroy изменил схему Edvinsson и добавил социальный капитал (социальный инновационный капитал; внутрисоциальный капитал; межсоциальный капитал). Капитал клиента становится элементом межсоциального капитала (McElroy, 2001).

В современной академической литературе социальный капитал обсуждается в двух направлениях. Первое направление, прежде всего, связано с социологами Burt, Lin, Portes. Второе направление началось с Putnam и отражает характер и степень вовлечения в различные неофициальные и формальные общественные организации. В последние годы предложенная третья классификация “соединение социального капитала” относится к связям людей во властных структурах, общественных представителей и частных организаций (Grootaert, 2004).

Согласно Florin, J. и др. (Florin, 2003), Jacobs в 1961 г. разработал теорию социального капитала, чтобы объяснить роль семьи в развитии соседства. Позже теория была расширена, чтобы объяснить разнообразие результатов, включая создание промышленности и фирменный рост.

По мнению Seibert, S. E. и др. (Seibert, 2001), социальный капитал влияет на успех карьеры. Социальный капитал состоит из внедренных доверий, взаимных соглашений и разделенных норм и значений, которые позволяют членам организации сотрудничать и координировать их действия для

достижения целей организации. Когда отношения в пределах организации и с клиентами, поставщиками, партнерами основаны на честности, доверии и уважении, существует дух доброжелательности, люди охотно сотрудничают для достижения взаимных выгод (Daft, 2004).

Oh и др. утверждает, что главная идея социального капитала состоит в том, что люди или группы с “правильными” типами социальных подключений могут более эффективно использовать другие типы капитала, которыми они обладают (финансовые ресурсы, знания, навыки и способности) (Oh, 2004).

Liao и Welsh предполагают, что социальный капитал является больше, чем только структура или сеть. Социальный капитал включает много аспектов социального контекста – социальное взаимодействие, социальные связи, доверительные отношения и системы значений, облегчающие действия людей. Социальный капитал играет важную роль в создании организации, и предприниматели могут продемонстрировать образец ассоциаций среди различных измерений социального капитала (Liao, 2005).

Измерение социального капитала. Из-за разнообразия в подходах к определению социального капитала не существует единого показателя для его измерения. Vjornskov и Swendsen после эмпирического исследования предполагают, что социальные меры капитала на трех уровнях (англ. *micro, meso, macro*) могут быть сжаты в четыре доминирующие операционные особенности (Vjornskov, 2004).

Международный банк использует Интегрированный анкетный опрос для измерения социального капитала (англ. *SC – IQ*). Опрос позволяет получить количественные данные относительно различных измерений социального капитала и может быть использован в обзоре домашнего хозяйства (Обзор измерения жизненного уровня (англ. – *LSMS*), или обзор дохода/расходов домашнего хозяйства). В анкетном опросе, проведенном Grootaert, С. и др., рассматривались шесть измерений (Grootaert, 2004): 1) группы и сети; 2) доверие и солидарность; 3) коллективное действие и сотрудничество; 4) информация и коммуникация; 5) социальное единство и включение; 6) полномочие и политическое действие.

Выводы

1. Кроме финансовых моделей измерения и оценки результатов деятельности организаций в сельском хозяйстве, используются и данные интеллектуального капитала. Для измерения социального капитала используются разные методы (напр., интегрированный анкетный опрос).

2. Для эффективного использования социального капитала в сельском хозяйстве нужно формировать следующие элементы предпринимательских навыков: а) участие в различных организациях и неофициальных сетях; б) формирование различных путей взаимодействия и взаимных соглашений; в) установление доверительных отношений с соседями, поставщиками, незнакомцами; г) получение информации относительно состояния рынка; д) способность идентифицировать характер отношений внутри хозяйства;

е) способность влиять на местные события и на более широкие политические результаты.

Литература

1. Audretsch, D. B. (2002). Entrepreneurship: A Survey of the Literature. Institute for Development Strategies, Indiana University & Centre for Economic Policy research (CERP), London. – http://europa.eu.int/comm/entrepreneurship/green_paper/literature_survey_2002.pdf
2. Bjornskov, C., Swendsen, G. T. (2004). Measuring social capital – Is there a single underlying explanation? Department of Economics Aarhus School of Business. http://www.hha.dk/nat/WPER/03-5_gts.pdf
3. Daft, R. L. (2004). Organization Theory and Design. Vanderbilt University.
4. Devi, S., Thangamuthu, C. A. (2006). New Paradigm of Entrepreneurship vis-à-vis Liberalization and Globalization. Global Business Review, 7:2. <http://gbr.sagepub.com/cgi/reprint/7/2/259.pdf>
5. Edvinsson, L. (2004). The Intellectual Capital of Nations. Handbook on Knowledge management 1: Knowledge Matters, Chapter 8, c.153–163.
6. Eliasson, G., Henrekson, M. (2004). William J. Baumol: An Entrepreneurial Economist on the Economics of Entrepreneurship. Small Business Economics 23: c.1 – 7.
7. Epstein, M., Manzoni, J-F. (1998). Implementing Corporate strategy: from Tableaux de Bord to Balanced Scorecards. European Management Journal, vol.16, No.2, c.190–203.
8. Florin, J., Lubatkin, M., Schultze, W. (2003). A social capital Model of High-Growth ventures. Academy of Management Journal, vol. 46, No.3, c. 374–384.
9. Grootaert, C., Narayan, D., Jones, V.N., Woolcock, M. (2004). Measuring Social capital. The World Bank. http://poverty2.forumone.com/files/11998_WP18-Web.pdf
10. Klein, P. G., Cook, M. L. (2004). T.W.Schultz and the Human Capital Approach to Entrepreneurship. Review of Agricultural Economics, vol.28, No.3, c. 344 – 350. <http://www.ssu.missouri.edu/faculty/mcook/CV/RevAgEcon06.pdf>
11. Кнашас А. В. (2004). Organizacijų inovacinių strategijų kūrimo problemos. Valdymo teorija: teorija ir tendencijos. psl. 134–172. Klaipėda.
12. Liao, J., Welsch, H. (2005). Roles of Social Capital in Venture Creation: Key Dimensions and research Implications. Journal of Small Business management, vol. 43, No.4, c. 345–362.
13. Martinsons, M., Davison R., Tse, D. (1999). The balanced scorecard: a foundation for the strategic management of information systems. Decision Support Systems, No.25, c. 71–88.
14. McElroy, M. W. (2001). Social innovation capital. http://www.macrinnovation.com/images/Social-Innovation_Capital.pdf
15. Oh, H., Chung, M-H., Labianca, G. (2004). Group Social capital and Group Effectiveness: the Role of Informal Socializing Ties. Academy of Management Journal, vol.47, No.6, c. 860–875.

16. Pyysiainen, J., Anderson, A., McElwee, G., Vesala, K. (2006). Developing the entrepreneurial skills of farmers: some myth explored. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 12, No.1, c. 21–39.
17. Rasila, T. (2004). A new framework for growth venturing and professional ownership. Tampere University of Technology (TUT) and University of Tampere (UTA).
18. Sadler, R. J. (2001). A framework for the emergence of entrepreneurship and innovation in education. CEET, 2001. <http://www.education.monash.edu.au/centres/ceet/docs/Conferencepapers/2001confpapersadler.pdf>
19. Schram, C. J. Research: (2005). Key to Our Entrepreneurial Future. В статье: Understanding Entrepreneurship. A research and policy report, c. 4–8. <http://research.kauffman.org/cwp/ShowProperty/webCacheRepository/Documents/Research_Policy_Singles.pdf>
20. Seibert, S. E., Kraimer, M. L., Liden, R. C. (2001). A social capital theory of career success. *Academy of Management Journal*, vol. 44, No.2, c. 219–237.

SOCIAL CAPITAL WITHIN THE CONTEXT OF BUSINESS THEORY EVOLUTION

Arimantas Bronislavas Knasas
Klaipeda University, Lithuania

Abstract

Schumpeter approves that the entrepreneurship the primary engine in economic development. Hayek and Kirzner emphasized the role of entrepreneurs acquiring and processing information. Drucker goes deep into classification of entrepreneurial opportunities and provides practical advice to entrepreneurs. Herbert and Link have identified three distinct intellectual traditions in the development of the entrepreneurship literature: 1) The German Tradition, based on von Thuenen and Schumpeter; 2) The Chicago Tradition, based on Knight and Schultz; 3) The Austrian Tradition, based on von Mises, Kirzner and Shackle. The first models of measurement and an estimation of activity of the organizations concerned financial parameters. Edvinsson argues intellectual capital consist from human capital and structural capital. McElroy adds the social capital.

In the contemporary academic literature, social capital is discussed in two related ways. The first, primarily associated with sociologists Burt, Lin, and Fortes, refers to the resources that individuals are able to procure by virtue of their relationships with other people. The second approach to social capital, one most closely associated with Putnam, refers to the nature and extent of one's involvement in various informal networks and formal civic organizations. In recent years, some scholars have suggested a third conceptual classification. Called "linking" social capital, this dimension refers to one's ties to people in positions of authority, such as representatives of public and private institutions.

Key words: entrepreneurship, financial indicis, intellectual capital, social capital, social capital measurement.

Copyright of Proceedings of the *Management Theory & Studies for Rural Business & Infrastructure Development Conference* is the property of *Management Theory & Studies for Rural Business & Infrastructure Development* and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.

Copyright of *Management Theory & Studies for Rural Business & Infrastructure Development* is the property of *Management Theory & Studies for Rural Business & Infrastructure Development* and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.