УДК 005.3
DOI: 10.28995/2073-6304-2025-1-21-32

Современные методы управления социальным капиталом в контексте развития стартапов

Ольга Ю. Мясникова

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Москва, Россия, o_myasnikova@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются начинающие предприниматели, чья деятельность связана с инновационным развитием и научно-техническими разработками. В числе наиболее острых проблем стоит нехватка финансов и трудности привлечения инвесторов на ранних стадиях разработки и запуска проекта. В контексте развития стартапов именно такой нематериальный актив, как социальный капитал, играет ключевую роль, зачастую выступая в качестве основы, на которой строятся и поддерживаются отношения с инвесторами. Такой многогранный ресурс является не просто побочным продуктом сетевого взаимодействия, он подобен клею, который скрепляет сложную сеть межличностных и межорганизационных связей и отношений. Кроме того, он охватывает общие ценности, нормы и взаимопонимание, которые облегчают сотрудничество внутри групп или между ними, тем самым становясь решающим фактором в обеспечении финансирования и развитии отношений с инвесторами. Уровень социального капитала и доверия выступает может быть стержнем, который влияет на принятие решений инвесторов на ранней стадии. При этом он культивируется не просто за счет представления многообещающих финансовых прогнозов или надежной бизнес-модели, а за счет установления взаимопонимания, выходящего за рамки транзакционных взаимодействий. Именно способность предпринимателя развивать и управлять социальным капиталом стартапа может повлиять на приверженность инвестора, когда материальных активов мало, а будущий успех является достаточно спекулятивным.

Ключевые слова: социальный капитал, управление социальным капиталом, стартап, инновационное развитие, измерение социального капитала

Для цитирования: Мясникова О.Ю. Современные методы управления социальным капиталом в контексте развития стартапов // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2025. № 1. С. 21–32. DOI: 10.28995/2073-6304-2025-1-21-32

© Мясникова О.Ю., 2025

Modern methods of social capital management in startups development

Olga Yu. Myasnikova

Moscow University for Industry and Finance "Synergy"
Moscow, Russia, o_myasnikova@mail.ru

Abstract. The paper considers issues faced by novice entrepreneurs whose activities are related to innovative development and scientific and technological studiesAmong the most pressing concerns is the lack of finance and the difficulty of attracting investors in the early stages of project development and launch. In the context of startup development, there is the intangible asset of social capital that plays a key role, often acting as the basis on which investor relations are built and maintained. Such a many-sided resource is not just a byproduct of networking, it is like the glue that holds together a complex network of interpersonal and interorganizational connections and relationships. In addition, it embraces shared values, norms and mutual understanding that facilitate cooperation within or between groups, thereby becoming a decisive factor in securing funding and developing investor relations. The level of social capital and trust may be the core that influences investors' decisions at an early stage. So, it is cultivated not simply by presenting promising financial projections or a sound business model, but by establishing rapport that goes beyond transactional interactions. It is the entrepreneur's ability to develop and manage the social capital of a start-up that can influence investor commitment when tangible assets are scarce and future success is quite speculative.

Keywords: social capital, social capital management, startup, innovative development, measuring social capital

For citation: Myasnikova, O.Yu. (2025), "Modern methods of social capital management in startups development", *RSUH/RGGU Bulletin. "Economics. Management. Law" Series*, no. 1, pp. 21-32, DOI: 10.28995/2073-6304-2025-1-21-32

Введение

В истории новой России на протяжении всего периода с 1991 г. и по настоящее время отказ от сырьевой модели экономики и переход на инновационную модель «экономики знаний» является приоритетной задачей для дальнейшего развития. С этой целью проводилось активное изучение иностранного опыта, как западных, так и азиатских стран, постепенная цифровая трансформация экономики, развитие инфраструктуры и создание благоприятных условий для развития инновационной активности, а также принятия ряда нормативных актов, в том числе

программы комплексного инновационного развития на период до 2030 г. [Согачева, Девятилова 2023; Яковлева, Бузгалин 2024].

Одной из приоритетных задач, стоящих перед государством, по-прежнему остается популяризация деятельности, связанной с развитием научно-технического прогресса и инновационное развитие, в том числе за счет успешной реализации стартапов [Езангина и др. 2023]. На различных стадиях жизненного цикла начинающей компании требуется не только финансовая, но и нематериальная поддержка. Отсутствие возможности получения стартовых инвестиций все же остается наиболее актуальной проблемой для многих стартапов и начинающих предпринимателей в России, нехватка финансовых средств препятствует росту инновационной активности. Государственные инициативы должны быть направлены на гармоничное развитие и поддержку экосистемы инновационного бизнеса, представлять собой комплексную систему специализированных организаций, государственных институтов, технологических сообществ, а также представителей бизнеса.

В динамичном ландшафте стартапов именно социальный капитал, который сплетает сети взаимоотношений людей в единую систему, является значимой силой и выступает важным нематериальным активом начинающего предпринимателя. По мнению отечественных и зарубежных исследователей этого феномена, именно структура социальных связей, часто называемая «валютой взаимодействий», играет порой решающую роль в формировании траектории развития новых предприятий [Кузнецов 2023; Zhang, Shih 2023; Колганов 2024].

Не просто накопление контактов, а качество связей формирует основу доверия, способную увеличивать скорость потоков информации, ресурсов и влияния. Специалисты в области человеческих ресурсов утверждают, что совокупность нематериальных активов в виде социального капитала играет важную роль при привлечении финансирования и формировании системы управления взаимоотношениями с потенциальными инвесторами инновационных стартапов [Кравченко и др. 2023; Горбачева, Сопилко 2021].

На рис. 1 представлена схема влияния различных факторов и компонентов на уровень социального капитала начинающих компаний.

Так как концепция социального капитала в первую очередь основана на доверии, то, соответственно, основатели стартапов, имеющие широкую сеть надежных партнеров, с большей вероятностью получат доступ к критически важным ресурсам [Куни-

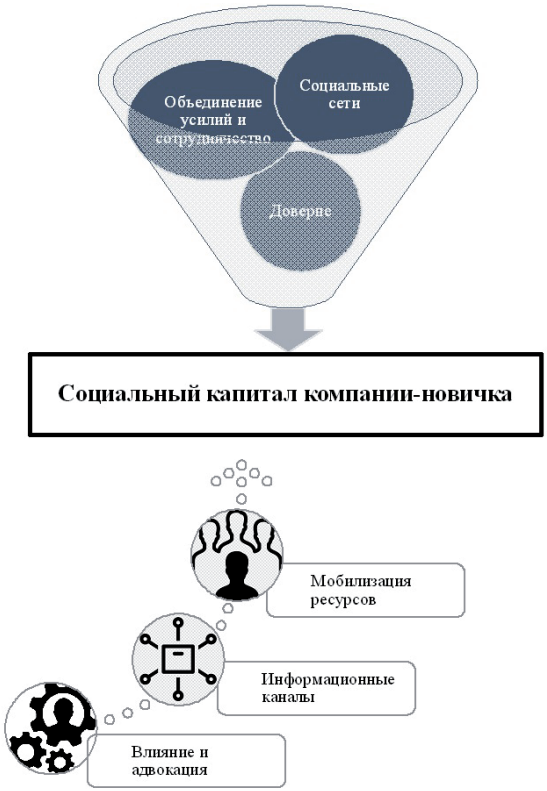

Рис. 1. Интеграция социального капитала в бизнес-стратегию управления стартапом

на 2021; Маричев 2022]. Сильная социальная сеть может оказать значительную помощь в отстаивании интересов молодой компании, влияя на восприятие и решения в его пользу. Например, рекомендация авторитетного эксперта в какой-то отрасли может открыть двери для потенциальных инвесторов.

Следует обратить внимание на тот факт, что социальный капитал в экосистеме стартапов – это канал передачи информации, благодаря которому молодые технологичные компании, работающие в разветвленных сетях, могут быть осведомлены о состоянии рынка и интересах инвесторов. Эта информация используется новичками для разработки питчей и бизнес-стратегий, которые соответствуют ожиданиям инвесторов [Попов и др. 2020].

Начинающие предприниматели часто сталкиваются с проблемами нехватки ресурсов. Способность мобилизовывать ресурсы через свои социальные сети и связи также является свидетельством устойчивости и силы социального капитала и потенциала. На практике нередко случается так, что стартапы находят свою первоначальное применение благодаря поддержке ресурсов своей сети, которые могут проявляться в форме экспертных знаний, финансовой поддержки или наставничества.

Анализ и понимание особенностей в отношениях с инвесторами и их запросов является неотъемлемой частью успеха в системе управления начинающегося бизнес-проекта. Социальный капитал предоставляет карту для навигации в этом ландшафте, оказывает помощь в определении союзников и выстраивании отношений во всех необходимых сферах деятельности [Paramba et al. 2023]. Например, стартап может использовать свои социальные связи и отношения для наилучшего понимания инвестиционной философии венчурной компании, тем самым повышая шансы на получение финансирования.

Таким образом, суть социального капитала заключается в том, что это не просто круг знакомых или сообщество людей, а это именно те люди, которые построили доверительные отношения, те, кто будет отстаивать и защищать интересы друг друга. Это многогранный актив, который при эффективном развитии и использовании может существенно повлиять на путь стартапа от зарождения до успеха.

В сфере финансирования стартапов уровень доверия может иметь особую значимость, выступая неким стержнем для инвесторов при принятии решений на ранней стадии. Этот актив доверия и его объем культивируются не просто за счет представления многообещающих финансовых прогнозов или предложения просчитанной бизнес-модели, но и за счет установления взаимопонимания, выходящего за рамки транзакционных взаимодействий. Именно способность предпринимателя вызывать ощущения надежности и порядочности за счет различных аспектов своего социального капитала позволяет влиять на приверженность инвестора, особенно на нестабильной стадии раннего финансирования, когда материальных активов мало, а будущий успех является спекулятивным. Многогранное доверие и прочные связи не только открывают двери для первоначального финансирования, но и закладывают основу для дальнейших устойчивых отношений с инвесторами и будущих вливаний.

Современные подходы к управлению социальным капиталом стартапов

В области управления экосистемой стартапов межличностные отношения и сети, которые связывают предпринимателей, инвесторов и отраслевых экспертов, безусловно, являются очень важным звеном и заключаются не в простых транзакциях, а в различных типах и видах официальных и неофициальных взаимосвязей и взаимодействий. Такие сети, зачастую невидимые, но ощутимые, служат каналом для потока идей [Алексина и др. 2019], ресурсов и возможностей, фактически становятся ключевым активом для начинающих предприятий, стремящихся закрепиться на конкурентных рынках.

Таблица 1

Современный инструментарий управления социальным капиталом стартапов

Инструмент	Описание
Формирование надежных межличностных связей	Способность налаживать и поддерживать прочные межличностные связи.
Укрепление доверия с помощью общих сетей взаимоотношений	Доверие выступает краеугольным камнем любого инвестиционного решения. Инвесторы в значительной степени полагаются на рекомендации и мнения надежных партнеров в своей сети.
Использование профессиональных платформ	Профессиональные сетевые платформы позволяют создать инфографику, продемонстрировать свое видение в нужном ракурсе и привлечь финансирование за счет проявления своих лидерских качеств.
Создание эффекта взаимности	В социальных сетях работает принцип социальной взаимности, основанный на обмене, взаимной выгоде от взаимодействий.
Навигация по неформальным каналам	Использование неформальных каналов для общения (группы одноклассников или выпускников, члены клубов по интересам или участники общественных мероприятий) может служить благоприятной платформой для расширения сети стартапа.

Источник: составлено автором.

Спектр инструментов для развития социального капитала стартапов постоянно увеличивается, в том числе благодаря развитию цифровизации и инновационных диджитал-технологий, меняющих бизнес-процессы.

Участие в профессиональных цифровых сообществах позволяет молодым предпринимателям продемонстрировать лидерский тип мышления и привлечь внимание более широкой аудитории потенциальных спонсоров. Менее формальные условия, к которым располагает онлайн-формат, зачастую способствуют быстрому установлению более тесных связей, что может привести к потенциальному росту инвестиционного интереса.

В реальной практике предпринимателей, занимающихся стартапами, есть множество примеров, когда случайный разговор на конференции, выставке, встреча на семинаре привели к важному знакомству с потенциальным инвестором.

Взаимодействие стартаперов с бизнес-инкубаторами или бизнес-акселераторами может значительно повысить доверие к ним, поскольку такие организации часто имеют разветвленные сети и выступают своеобразными агентами по проверке надежности инвесторов. Стартапы, которые активно участвуют в развитии своего сообщества за счет услуг наставничества или делятся опытом с новичками, не только наращивают социальный капитал, но и формируют репутацию взаимности, которая может служить привлекательным фактором для инвесторов.

В сущности, социальный капитал стартапа можно сравнить и представить в виде денежного запаса, который также обладает определенными свойствами: имеет ценность, ликвидность и потенциал возврата [Ким 2024]. Именно за счет социальных связей строятся доверительные отношения, формируется репутация и в конечном счете открываются возможности, которые могли бы оставаться недоступными для использования. Таким образом, стратегическое развитие социального капитала стартапа является не просто вспомогательной задачей, а фундаментальным компонентом на пути к развитию и успешной деятельности.

Измерение социального капитала стартапа

Социальный капитал начинающей компании представляет собой совокупность социальных связей и коллективной ценности отношений, доверия со стороны заинтересованных сторон, которыми являются не только клиенты, инвесторы и партнеры, но также сотрудники и общество в целом. Этот нематериальный

Рис. 2. Алгоритм оценки
социального капитала начинающей компании

актив помогает формировать конкурентные преимущества, развивать инновации, привлекать и удерживать таланты, а также укрепить положительный имидж на рынке. Однако оценка социального капитала – непростая задача, поскольку она включает в себя как количественные, так и качественные аспекты, которые трудно измерить (рис. 2).

Первым шагом в измерении социального капитала является оценка надежности и масштабов сети начинающего предпринимателя. Уровень доверия поддается количественной оценке через коэффициенты, рассчитанные с учетом статистических данных и опросов о качестве взаимодействий и выполнении начинающим предпринимателем обязательств с течением времени [Ерошин 2011]. Например, стартап, который последовательно взаимодействует со своими заинтересованными сторонами и выполняет свои обещания, скорее всего, получит более высокие баллы по показателям индексов доверия [Таханова и др. 2017].

На втором этапе анализируют взаимоотношения, ценность которых заключается не только в размере сети, но и в глубине связей внутри нее. Так, начинающая компания с меньшей, но более вовлеченной сетью может обладать более высоким социальным капиталом, чем новичок с обширной сетью, в которой связи имеют поверхностный характер. На практике, стартап, основатели которого имеют глубокие связи с несколькими венчурны-

ми инвесторами, может получить более объемные, но при этом целенаправленные инвестиции.

Важно также заручиться поддержкой со стороны влиятельных людей или успешных организаций, которая может послужить социальным доказательством перспективности проекта и повысить авторитет компании-новичка. Такая поддержка стартапов в бизнес-среде позволяет привлечь ранние инвестиции от известного инвестора-ангела, что зачастую способствует развитию «эффекта домино» и привлечению дополнительного финансирования.

Следует учитывать, что частота и качество социальных взаимодействий с потенциальными инвесторами могут напрямую коррелировать с возможностями финансирования. Начинающий бизнес, который регулярно ведет содержательный диалог с потенциальными инвесторами на отраслевых мероприятиях, выставках, конференциях, с большей вероятностью получит финансирование в сравнении с теми, кто взаимодействует с потенциальными инвесторами беспорядочно или не взаимодействует вовсе.

Заключение

В контексте развития стартапов социальный капитал играет одну из ключевых ролей, зачастую выступая в качестве основы, на которой строятся и поддерживаются отношения с инвесторами. Этот многогранный нематериальный ресурс является не просто побочным продуктом сетевого взаимодействия, это клей, который скрепляет сложную сеть межличностных и межорганизационных связей. Он охватывает общие ценности, нормы и взаимопонимание, которые облегчают сотрудничество внутри групп или между ними, тем самым становясь решающим фактором в обеспечении финансирования и развития долгосрочных отношений с инвесторами.

Несмотря на то что показатели для измерения социального капитала менее понятны, чем финансовые коэффициенты, их влияние на эффективность работы начинающего бизнеса нельзя недооценивать. Организации, которые правильно используют этот ресурс, часто являются лидерами в своей отрасли не только по прибыльности, но и по инновационной активности, эффективности и самореализации человеческих ресурсов.

Комплексный подход, учитывающий количественные и качественные индикаторы различных компонентов, позволяет оценить

и измерить социальный капитал начинающего предприятия, а также разработать и внедрить мероприятия для его увеличения. Стартапы, которые понимают ценность своего социального капитала, развивают и наращивают ее, за счет чего имеют больше возможностей для привлечения и поддержания прочных отношений с инвесторами, что в конечном итоге приводит к более надежной и устойчивой траектории роста.

Литература

Алексина и др. 2019 – *Алексина А.С., Хабирова А.В., Глухих П.Л.* Молодежное стартап-движение: анализ зарубежных теоретических подходов // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16. № 2. С. 234–248.

Горбачева, Сопилко 2021 – *Горбачева В.В., Сопилко Н.Ю.* Человеческий ресурс как основной фактор внедрения и развития систем бизнес-аналитики на промышленном предприятии // Наука и искусство управления / Вестник Института экономики, управления и права Российского государственного гуманитарного университета. 2021. № 4. С. 22–30. DOI: 10.28995/2782-2222-2021-4-22-30.

Езангина и др. 2023 – *Езангина И.А., Маловичко А.Е., Хрысева А.А.* Инновационная экосистема как новая форма организационной целостности и механизм финансирования и воспроизводства инноваций // Финансы: теория и практика. 2023. Т. 27. № 3. С. 17–32.

Ерошин 2011 – *Ерошин Д.А.* Количественная оценка уровня доверия: проблемы и перспективы // Вестник Костромского государственного университета. 2011. Т. 17. № 4. С. 108–110.

Колганов 2024 – *Колганов А.И.* Взаимное влияние технологического развития и человеческого потенциала // Российский экономический журнал. 2024. № 4. С. 4–25. https://doi.org/10.52210/0130-9757_2024_4_4.

Ким 2024 – *Ким Д.Г.* Экосистема стартапов: взаимодействие и влияние на инновационное развитие // Актуальные исследования. 2024. №. 4. С. 9–19.

Кравченко и др. 2023 – *Кравченко Л.А., Троян И.А., Горячих М.В.* Развитие человеческого капитала в условиях креативной и цифровой экономики // Информационное общество. 2023. № 6. С. 13–26.

Кузнецов 2023 – *Кузнецов П.М.* Уровни социального капитала при получении инвестиций в стартап-проекты // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы: Сб. трудов VIII Всерос. научно-практич. конф. Симферополь, 13–14 апреля 2023 г. / Науч. ред. В.М. Ячменевой; редкол.: М.В. Высочина, А.А. Антонова, Р.А. Тимаев. Симферополь, 2023. С. 116–120.

Кунина 2021 – *Кунина Е.В.* Влияние цифровых технологий на организационное развитие предприятия // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2021. № 3. С. 8–20. DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-8-20.

Маричев 2022 – *Маричев С.* Оценка роли социального доверия на этапах инновационного трансфера в России // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2022. № 6. С. 68–75.

Попов и др. 2020 – *Попов Е.В., Симонова В.Л., Комарова О.В., Кайгородова С.С.* Влияние социальных сетей на развитие бизнес-процессов // Экономический анализ: теория и практика. 2020. Т. 19. № 12. С. 2225–2252.

Согачева, Девятилова 2023 – *Согачева О.В., Девятилова А.И.* Развитие региональной экосистемы стартапов в современной бизнес-среде // Регион: системы, экономика, управление. 2023. № 4 (63). С. 72–77.

Таханова и др. 2017 – *Таханова О.В., Цыбикдоржиева Ж.Д., Алексеева Г.Е., Цыренов А.Р.* Международные и отечественные методики определения индексов доверия к экономике // Интернет-журнал «Науковедение». 2017. Т. 9. № 6. URL: https://naukovedenie.ru/PDF/136EVN617.pdf (дата обращения 15 сентября 2024).

Яковлева, Бузгалин 2024 – *Яковлева Н.Г., Бузгалин А.В.* Социальная сфера в эпоху позднего капитализма: про/регресс человеческого потенциала // Российский экономический журнал. 2024. № 1. С. 4–22. https://doi.org/10.52210/0130-9757_2024_1_4.

Paramba, J.N. et al. 2023 – *Paramba, J.N. et al.* Intellectual capital and sustainable startup performance: A bibliometric analysis // Heritage and Sustainable Development. 2023. Vol. 5. № 1. P. 19–32.

Zhang, Shih 2023 – *Zhang L., Shih T.* Collective and individual social capital and the impact on incubator tenants' graduation // Journal of the Knowledge Economy. 2023. Vol. 14. № 3. P. 2692–2722.

References

Aleksina, A.S., Khabirova, A.V., and Glukhikh, P.L. (2019), "Youth startup movement: analysis of foreign theoretical approaches", *Journal of Economic Theory*, vol. 16, no. 2, pp. 234–248.

Eroshin, D.A. (2011), "Quantitative assessment of the level of trust. Challenges and prospects", *Vestnik of Kostroma State University*, vol. 17, no. 4, pp. 108–110.

Ezangina, I.A., Malovichko, A.E., and Khryseva, A.A. (2023), "Innovation ecosystem as a new form of organizational integrity and a mechanism for financing and reproducing innovations", *Finance: Theory and Practice*, vol. 27, no. 3, pp. 17–32.

Gorbachova, V.V. and Sopilko, N.Yu. (2021), "Human resource as the main factor in the implementation and development of business intelligence systems in an industrial enterprise", *Science and Art of Management / Bulletin of the Institute of Economics, Management and Law of the Russian State University for the Humanities*, no. 4, pp. 22–30, DOI: 10.28995/2782-2222-2021-4-22-30.

Kim, D.G. (2024), "Startup ecosystem. Interaction and influence on innovative development", *Current Research*, no. 4, pp. 9–19.

Kolganov, A.I. (2024), "Mutual influence of technological development and human potential", *Russian Economic Journal,* no. 4, pp. 4–25. https://doi. org/10.52210/0130-9757_2024_4_4.

Kravchenko, L.A., Troyan, I.A. and Goryachikh, M.V. (2023), "Development of human capital in the conditions of a creative and digital economy", *Information Society*, no. 6, pp. 13–26.

Kunina, E.V. (2021), "The impact of digital technologies on the organizational development of the enterprise", *RSUH/RGGU Bulletin "Economics. Management. Law" Series*, no. 3, pp. 8–20, DOI: 10.28995/2073-6304-2021-3-8-20.

Kuznetsov, P. M. (2023), "Levels of social capital in getting the start-up projects' investments", Yachmeneva, V.M. (ed.), *Effektivnoe upravlenie ekonomikoi: problemy i perspektivy: Sb. trudov VIII Vseros. nauchno-praktich. konf. Simferopol', 13–14 aprelya 2023 g.* [Effective economic management. Challenges and prospects: Collection of proceedings of the VIII All-Russian Scientific and Practical Conference, Simferopol, April 13–14, 2023], Simferopol, Russia, pp. 116–120.

Marichev, S. (2022), "Assessment of the role of social trust at the stages of innovation transfer in Russia", *Economics and management: scientific and practical journal*, no. 6, pp. 68–75.

Paramba, J.N. et al. (2023), "Intellectual capital and sustainable startup performance: A bibliometric analysis", *Heritage and Sustainable Development*, vol. 5, no. 1, pp. 19–32.

Popov, E.V., Simonova, V.L., Komarova, O.V. and Kaigorodova, S.S. (2020), "Influence of social networks on business processes' development", *Economic Analysis: Theory and Practice*, vol. 19, no. 12, pp. 2225–2252.

Sogacheva, O.V. and Devyatilova, A.I. (2023), "Development of a regional startup ecosystem in a modern business environment", *Region: systems, economics, management,* no. 4 (63), pp. 72–77.

Takhanova, O.V., Tsybikdorzhieva, Zh.D., Alekseeva, G.E., and Tsyrenov, A.R. (2017), "International and domestic methods of determinftion indixes in the economy", *Internet journal "Naukovedenie",* vol. 9, no. 6, available at: https://naukovedenie.ru/PDF/136EVN617.pdf (Accessed 15 September 2024).

Yakovleva, N.G. and Buzgalin, A.V. (2024), "The social sphere in the era of late capitalism: progress/regression of human potential", *Russian Economic Journal*, no. 1, pp. 4–22. https://doi.org/10.52210/0130-9757_2024_1_4.

Zhang, L. and Shih, T. (2023), "Collective and individual social capital and the impact on incubator tenants' graduation", *Journal of the Knowledge Economy*, vol. 14, no. 3, pp. 2692–2722.

Информация об авторе

Ольга Ю. Мясникова, кандидат экономических наук, доцент, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия; 129090, Россия, Москва, Мещанская ул., д. 9/14, стр. 1; o_myasnikova@mail.ru

Information about author

Olga Yu. Myasnikova, Cand. of Sci. (Economics), associate professor, Moscow University for Industry and Finance "Synergy", Moscow, Russia; bldg. 1, bld. 9/14, Meshchanskaya Street, Moscow, Russia, 129090; o_myasnikova@mail.ru