## Оценка социальных ресурсов организации: социальный капитал как ресурс нематериальной природы

### Игумнов Олег Александрович,

к.п.н., доцент ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»

Аннотация. Статья представляет обзор подходов к оценке социальных ресурсов организации. Авторская позиция исходит из понимания социального капитала как организационного ресурса нематериальной природы. Сделан вывод об отсутствии сформировавшегося подхода к оценке социальных ресурсов. В большинстве исследований идёт речь о нематериальных ресурсах, в состав которых не включается социальный капитал организации. Указанным обстоятельством обусловлено преобладание «бухгалтерского» подхода к оценке ресурсов организации, не отражающего специфику социального капитала как ресурса социального управления. В статье приведены результаты сравнительного анализа нематериальных ресурсов и социального капитала, на основании которых сделан вывод о принципиальном отличии концепта «социальный капитал» от нематериальных ресурсов.

**Ключевые слова:** социальный капитал, нематериальные ресурсы, социоресурсный подход, методы оценки социальных ресурсов, операционализация социального капитала, социальный ресурс (актив), структурный компонент социального капитала, когнитивный компонент социального капитала, реляционный компонент социального капитала.

# The organization's social resources evaluation: social capital as an immaterial nature resource

### **Igumnov Oleg Alexandrovich**

**Abstract.** The article presents an overview of approaches to assessing the social resources of an organization. The author's position is based on the understanding of social capital as an organizational resource of an immaterial nature. It is concluded that there is no established approach to the assessment of social resources. In most studies we are talking about intangible resources, which do not include the organization social capital. This circumstance is due to the predominance of the «accounting» approach to the organization resources assessing which does not reflect the specifics of social capital as a social management resource. The article presents the results of intangible resources and social capital comparative analysis on the basis of which a conclusion is made about the fundamental difference between the concept of "social capital" and intangible resources.

**Keywords:** social capital, intangible resources, socio-resource approach, methods of social resources assessing, social capital operationalization, social resource (asset), social capital structural component, social capital cognitive component, social capital relational component.

Анализ теории и практики оценки социальных ресурсов организации показал, что организации проводят оценку именно нематериальных ресурсов (патентов, интеллектуальной собственности и т.п.) для представления

результатов во внешнюю среду и использования субъектами управления. При этом большинство методов оценки ресурсного потенциала организаций (в части его нематериальной составляющей) основаны на совокупности связанных финансовых нефинансовых индикаторов для материальных и нематериальных, в числе которых не указывается социальный капитал, поскольку организациях В ОН В качестве pecypca, как правило, не рассматривается.

Общим недостатком исследованных методов является ИХ слабая детерминированность, которая не позволяет определить, как изменение значений показателей влияет изменение конечных результатов, а также обратное влияние. Иными словами, связь между показателями эксплицитный характер, то есть не имеет фактического обоснования. Вместе тем, исходя из необходимости совместного применения финансовых И нефинансовых показателей при оценке ресурсов организации, оценка необходима обоснованных количественная принятия ИХ ДЛЯ управленческих решений, прежде всего, стратегических.

Вопросу оценки нематериальных структуре активов, которых традиционно ведущее интеллектуальному место отводится исследований зарубежных капиталу, посвящено много специалистов (Н. Бонтис, Д. Нортон, Р. Каплан, А. Пулик, Дж. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём, К. Свейби, Т. Стюарт, и др.) [2; 4; 7; 10; 14; 15], а также работы российских (Л.И. Лукичёва, Т.А. Гилёва, К.Р. Терегулова, О.Н. Колодина, Т.Б. Саматова, В.В. Защепина) [5; 6; 8; 11].

Типологизация методик оценки нематериальных ресурсов, в целом, основана на их методологической сущности. В частности, Д. Люты предложены 2 подхода к оценке нематериальных ресурсов: 1) структурный подход как основа нефинансовых моделей, использующих разные единицы измерения для каждого компонента ресурсов; 2) стоимостный подход, предполагающий агрегированную оценку интеллектуальных ресурсов без оценки стоимости структурных элементов [13].

В работах Л.И. Лукичёвой также выделено два подхода к оценке: 1) затратный основан на учёте всех инвестиций в формирование ресурсов, что, в целом, соответствует и принципам бухгалтерского учёта; 2) доходный, основанный на учёте отдачи от инвестированного капитала в нематериальные ресурсы организации [6]. Отметим, что на практике указанные методы сложны в дифференциации, что проблематизирует их применение. Проблемной также является необходимость мониторинга инвестиций в структурные элементы нематериальных ресурсов, как и оценка выгод, получаемых организацией от инвестиций.

В работах Н. Бонтиса описана типология методов оценки нематериальных ресурсов, включающая следующие группы методов:

- 1) методы, основанные на непосредственной денежной оценке различных составляющих нематериальных ресурсов;
- 2) методы рыночной капитализации, определяющие разницу между рыночной капитализацией активов и собственным капиталом организации;
- 3) методы рентабельности активов, основанные на расчёте разницы между среднеотраслевой рентабельностью активов и рентабельностью организации. Полученный результат рассматривается как дополнительная эффективность, в процессе генерирования которой участвуют, в том числе, и нематериальные активы. Вместе с тем, увеличение размера «дополнительной» прибыли не обязательно является прямым результатом эффективного использования нематериальных ресурсов. Кроме того, сложность составляет и получение достоверной информации, как правило, закрытой, о состоянии основных фондов, ресурсном потенциале и результатах деятельности организаций-конкурентов;
- 4) индикаторные методы, направленные на оценку различных индексов с учётом индикаторов, которые, как предполагается, могут влиять на величину и уровень развития нематериальных ресурсов. Применение данной группы методов не предполагает оценки нематериальных ресурсов в денежном эквиваленте. Как правило, в качестве индикаторов предлагается рассматривать

чисто экономические показатели (производительность труда, доля вклада ресурса в конечную продукцию и общий объём производства и реализации), которые нельзя отнести к социальному аспекту управления [2].

Шведский исследователь К.-Е. Свейби описал около 30 моделей оценки состояния нематериальных ресурсов, предполагающих, в частности, возможность измерения и рационального комбинирования нематериальных ресурсов с финансовыми ресурсами на основе объективного измерения всех ресурсов организации [15]. Однако результатом применения методов данной группы являются индикаторы, а не их надёжные значения.

Методы рыночной капитализации базируются на принципах бухгалтерского учёта и непригодны для оценки некоммерческих организаций Так, Т. государственных учреждений. Стюарт предложил метод экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA), демонстрирующий, кроме того, качество управленческих решений: постоянная положительная величина показателя свидетельствует об увеличении стоимости организации, тогда как отрицательная – о её снижении. К этой же группе также метод расчётной стоимости нематериальных относится предложенный Т. Стюартом и Д. Люты [10; 13] в конце 90-х годов ХХ века, и основанный на расчёте избыточной доходности материальных активов, которая образует базу для определения доли дохода, приходящегося на нематериальные активы.

В практике российских организаций стоимостная оценка нематериальных активов проводится в соответствии с разделом «Учёт нематериальных активов» Положения по бухгалтерскому учёту ПБУ 14/2007, которое устанавливает правила формирования в бухгалтерском учёте и бухгалтерской отчётности информации о нематериальных активах организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству РФ (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений).

Согласно указанному Положению, к нематериальным активам относятся: произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных

вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. В состав нематериальных активов включается также деловая репутация.

Вместе тем, согласно указанному Положению, к нематериальным активам не относятся интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду, что не соответствует предлагаемому нами социоресурсному подходу, основанному на учёте указанных показателей в качестве социальных ресурсов в рамках концепции социального капитала организации и её структурной композиции. Кроме того, указанное Положение содержит характеристики нематериальных активов, которые не могут быть применены к социальному капиталу как социальному активу в силу разности природы сравниваемых феноменов (табл. 1).

Таблица 1 Отличия характеристик нематериальных активов от социального капитала

Характеристики нематериальных активов	Характеристики социального капитала	
в соответствии с п. 3 ПБУ 14/2007	организации	
Объект способен приносить организации	Не используется в производстве	
экономические выгоды в будущем, в	продукции, при выполнении работ или	
частности, объект предназначен для	оказании услуг непосредственно.	
использования в производстве продукции, при	Применяется в управлении организацией	
выполнении работ или оказании услуг, для	как социальной системой в качестве	
управленческих нужд организации либо для	ресурса (актива) для достижения целей	
использования в деятельности, направленной	организации, её устойчивого	
на достижение целей создания	инновационного развития	
некоммерческой организации (в том числе в		
предпринимательской деятельности,		
осуществляемой в соответствии с		
законодательством Российской Федерации)		
Организация имеет право на получение	Обеспечивает получение не только	
экономических выгод, которые данный объект	экономических выгод, но и социальную	
способен приносить в будущем (в том числе	эффективность организации, формирует	
организация имеет надлежаще оформленные	атмосферу доверия, способствует	
документы, подтверждающие существование	повышению удовлетворённости трудом,	
самого актива и права данной организации на	уровня лояльности, вовлечённости.	
результат интеллектуальной деятельности или	Доступ к социальному капиталу	
средство индивидуализации – патенты,	непосредственно имеют субъекты	
свидетельства, другие охранные документы,	управления, опосредованно –	
<>, а также имеются ограничения доступа	представители (агенты) внешней	
иных лиц к таким экономическим выгодам	влияющей среды	

Возможность выделения или отделения	Сложно идентифицируется в		
(идентификации) объекта от других активов	непосредственно «вещной» форме; может		
	проявляться в организационных		
	эффектах, детерминируя их		
Объект предназначен для использования в	Использование в качестве социального		
течение длительного времени, т. е. срока	актива не ограничено временными		
полезного использования,	рамками и длительностью полезного		
продолжительностью свыше 12 месяцев или	использования или операционного цикла		
обычного операционного цикла, если он			
превышает 12 месяцев			
Организацией не предполагается продажа	Неотчуждаем в течение периода		
объекта в течение 12 месяцев или обычного			
операционного цикла, если он превышает 12	если он превышает 12		
месяцев			
Фактическая (первоначальная) стоимость	Не обладает стоимостью, выраженной в		
объекта может быть достоверно определена	денежном эквиваленте		
Отсутствие у объекта материально-	Не имеет материально-вещественной		
вещественной формы	формы		
Учитывается деловая репутация, возникшая в Является одним из факто			
связи с приобретением предприятия как	формирования деловой репутации как		
имущественного комплекса (в целом или его	нематериального блага, представляющего		
части)	собой оценку деятельности организации с		
	точки зрения её деловых качеств (уровень		
	доверия организации)		
Нематериальными активами не являются:	Интеллектуальные качества персонала		
<> интеллектуальные и деловые качества	участвуют в формировании когнитивного		
персонала организации, их квалификация и	компонента социального капитала,		
способность к труду	квалификация и способность к труду – в		
	развитии структурного и реляционного		
	компонентов социального капиталов		

На практике широко применяется метод сбалансированных показателей, предложенный Д. Нортоном и Р. Капланом [4], предполагающий оценку финансовой составляющей (повышение стоимости организации для собственников, рост сбыта, производительность капитала и др.); клиентов, определяющих ценность предложений организации; бизнес-процессов как средства реализации ключевых компетенций; обучения и развитие персонала как факторов, определяющих роль персонала и инновационного вектора развития организации.

На основе предложенных структурных компонентов разрабатывается стратегическая карта системы сбалансированных показателей в качестве информационной базы для определения комплекса мер по повышению

социальной эффективности организации. Практическая значимость выводов авторов метода заключается в установлении взаимозависимости между компонентами ресурсов организации, а также обосновании прямой связи между уровнем развития ресурсного потенциала и результатами деятельности организации.

Операционализация и измерение социального капитала в качестве ресурса управления, как нам представляется, в значительной степени основывается концептуальной моделью, представляющей капитал в указанном качестве. Сравнительный анализ индикаторов, предложенных в работах разных исследователей, показывает, как попытки определить общие показатели, так и отличия в подходах к операционализации, обусловленные разностью теоретических позиций исследователей по проблеме (табл. 2).

Так, в 1996-2000 гг. Всемирным банком был реализован масштабный проект «Инициатива по определению, мониторингу и измерению социального капитала» (SCI), по итогам которого разработаны методики измерения социального капитала, в частности, инструмент оценки социального капитала (Social Capital Assessment Tool,  $SOCAT^1$ ) и интегрированный опросник по социальному капиталу (Social Capital Integrated Questionnaire,  $SOCAP IQ^2$ ).

Таблица 2 Сравнительные характеристики моделей операционализации и измерения социального капитала организаций в зависимости от концептуальной модели [1, с. 134]

Исследователь	Предложенные индикаторы		
У. Бейкер	включённость в сети		
Дж. Коулман	доверие; членство в общественных организациях; норма; социальный обмен		
А.Н. Татарко	гражданская идентичность; этническая толерантность; доверие; социальная сплочённость		
Л.И. Полищук	социальное согласие; солидарность; готовность к совместным действиям; доверие		
Р. Лаппорт	уровень коррупции; участие в политических и общественных организациях; качество инфраструктуры		

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Social Capital Assessment Tool – средство оценки социального капитала (пер. с англ.)

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup>Social Capital Integrated Questionnaire – интегрированный опросник для оценки социального капитала (*пер. с англ.*)

Всемирный банк	группа; сети; доверие; участие в коллективных действиях;				
	социальная включённость; информация и коммуникация; институты				
О. Демкив	первичные параметры: сети, нормы, доверие; вторичные параметры:				
	девиантное поведение, социальная интегрированность, социальная				
	поддержка				
В. Нилов	проксимальные индикаторы: сети, доверие, взаимность; дистальные				
	индикаторы: влияние на различные стороны жизни				
А.А. Мехова,	включённость; доверие; солидарность; готовность объединяться;				
И.Н. Воробъёва	информация и коммуникация				
Вологодский НЦ	доверие; ответственность; согласие; сплочённость; готовность				
РАН, Т.А. Гужавина	объединяться; включённость				

Поскольку разработчики методики *SOCAP* IQ исходили из потребностей инвентаризации уровней социального капитала в обществе, объяснения специфики «распределения» социального капитала между социально-экономическими группами и измерения потенциала участия сообщества во взаимовыгодных коллективных целях, применение данной методики для диагностики уровня социального капитала на мезоуровне проблематично.

По мнению А. Кришны и Е. Шрейдер, интерпретировавших социальный капитал в рамках подхода Всемирного банка на макроуровне как «институты, нормы, ценности и убеждения, которые регулируют взаимодействие между людьми и способствуют экономическому и социальному развитию» [12], данный концепт образован несколькими социальными и культурными феноменами. Указанные феномены (ценности, доверие, реципрокность, институциональные формы) предрасполагают людей к сотрудничеству, и способствуют его развитию. По мнению учёных, данные показатели позволят оценить потенциал общества для организации и достижения взаимовыгодных целей.

По нашему мнению, в предлагаемой международными организациями интерпретации социального капитала и методов его диагностики и оценки явно проявляется макроуровневый подход, который, можно признать имеющим право на существование в рамках международных исследований уровня социального капитала в различных странах и анализа межстрановых различий,

но имеющим слабую эмпирическую перспективу при исследовании социального капитала организаций, т.е. на мезоуровне.

Отдельные исследования содержат, в частности, в работах А.А. Стебакова, попытки интеграции различных подходов в каком-либо одном инструменте измерения, что обусловливает широкое распространение индексных методов измерения социального капитала [9].

На первый взгляд, «индексный» подход позволяет оценить социальный капитал как многомерный концепт, обладающий многообразными характеристиками. Однако применение исследователями различных наборов показателей не даёт оснований рассматривать их результаты как сопоставимые.

Группа исследователей под руководством Т.А. Гужавиной предлагает рассматривать социальный капитал как «социальный индикатор интегрального типа, дающий возможность оценить состояние общественных отношений» [3, с. 105], предлагая интерпретацию данного индикатора в широком — социетальном — смысле как «обобщающее понятие, включающее в себя совокупность операциональных понятий, позволяющих соединить его теоретическую и эмпирическую составляющие» [3, с. 105]. В качестве параметров операционализации социального капитала предложены «доверие, сети, ценности и нормы, солидарность, возможность влиять на положение дел» [3, с. 105].

Расширительное толкование социального предложенное капитала, учёными из Вологды, ограничивает его теоретическую и практическую значимость в исследовании социального капитала на организационном уровне, а применение разработанной ими индикаторной модели, при всей её оригинальности и нетривиальности задач, для решений которых она (диагностика социального региона), создавалась уровня капитала представляется нам проблематичным ДЛЯ диагностики измерений социального капитала организаций. Вместе с тем отметим, что как когнитивная модель, базирующаяся на определённой концепции, предложенный исследователями под руководством Т.А. Гужавиной подход, несомненно, обладает теоретическим потенциалом.

предлагаемого нами социоресурсного подхода выделим В рамках теоретических расхождения позишиях относительно неоднозначности интерпретации структуры социального капитала. В частности, Т.А. Гужавина с коллегами, обобщая результаты исследований структуры социального капитала, прежде всего, работы Дж. Нахапьет предложивших трёхкомпонентную структуру социального Гошал, капитала (структурное, реляционное и когнитивное измерения), для построения системы индикаторов предлагают использовать только два - структурный и когнитивный (в подходе авторов – «культуральный») компоненты, исходя из того, что «это не различные формы, а выделяемые аналитически два измерения или два аспекта социального капитала: структурный аспект и аспект установок» [3, c. 106].

Полагаем, что, в трёхкомпонентной структуре реляционный компонент занимает ведущее место, поскольку подчёркивает фундаментальную основу социального капитала - социальные отношения, на основе которых он формируется развивается. Реляционная И составляющая выступает структурообразующим компонентом социального капитала, поэтому отказ от её учёта в разработке критериев, в нашем понимании, означает неполноту интерпретации социального капитала и как теоретического концепта, и как своеобразного ноумена, сущность которого постигается в результате изучения реальной социальной практики. Более того, подобный подход теоретически «подвешивает» саму концепцию социального капитала, лишая её сущностной основы.

Обратим внимание и на не вполне обоснованную, на наш взгляд, трактовку когнитивного компонента как «культурального», объединяющего «когнитивный и аттитюдный аспекты» [3, с. 106]. Когнитивный компонент основан на «чувстве доверия людей к другим, на ощущении готовности объединяться с другими людьми» [3, с. 106], что, в определённой степени,

является подменой понятия «реляционный» понятием «аттитюдный» (предрасположенный к определённому социальному поведению в соответствии со сложившейся оценкой социального объекта, а не само отношение к другому).

Несомненно, социальное отношение предполагает оценочный компонент, но не может быть, по нашему убеждению, редуцировано к указанному компоненту. Кроме того, готовность к объединению без наличия определённых условий (структурных, организационных и т.п.) не тождественна реальному взаимодействию и может рассматриваться лишь как индивидуальная интенция, которая может остаться и нереализованной.

Основываясь на изложенных выше соображениях, нами предложен дополненный вариант таблицы с описанием трёх уровней проявления социального капитала (табл. 3).

Таблица 3 Уровни и формы проявления социального капитала

Компоненты	Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
Структурный	Формальное	Участие в группах	Добровольные (в том
	политическое участие,	интересов (профсоюзы,	числе виртуальные)
	соблюдение правил и	корпоративные	сети; семья, друзья,
	законов	объединения	знакомые
Когнитивный	Институциональное	Готовность	Межличностное
	доверие	объединяться и	(персонифицированно
	Чувство	действовать сообща	е) доверие
	ответственности	(групповая	
		солидарность)	
		Глубина разделяемых	
		ценностей и целей	
		организации;	
Реляционный	Обобщённое доверие	Готовность к	Социальный
	Социальная	взаимодействию и со-	интеллект;
	солидарность	действию в рабочих	удовлетворённость;
		группах; уровень	вовлечённость
		развития	лояльность
		коллаборативных	
		практик	

Таким образом, приведённый выше обзор подходов к измерению социального капитала демонстрирует отсутствие устоявшихся в рамках

единого концептуального подхода методов измерения социального капитала организаций в рамках социоресурсного подхода.

Большинство исследований ориентировано на диагностику и измерение социального капитала макроуровня, что не позволяет использовать их в качестве инструментария на мезоуровне и актуализирует потребность в его разработке на основе операционализации концепта «социальный капитал организации».

### Список литературы

- 1. Афанасьев Д.В., Гужавина Т.А., Мехова А.А. Социальный капитал в регионе: к вопросу измерения и построения индикаторной модели // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. С. 110-125.
- 2. Бонтис Н. Оценка знаниевых активов: обзор моделей, используемых для измерения интеллектуального капитала / Н. Бонтис // Андреева Т.Е. Управление знаниями. Хрестоматия / Т.Е. Андреева, Т.Ю. Гутникова // СПб.: ВШМ. 2009. 376 с.
- 3. Гужавина Т.А. Региональный социальный капитал в условиях кризиса : монография / Т.А. Гужавина, Д.В. Афанасьев, И.Н. Воробьева и др. : Череповец. гос. ун-т. Череповец : ЧГУ, 2018. 220 с.
- 4. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. М: Олимп-Бизнес, 2007. 493 с.
- 5. Колодина О.Н. Анализ ресурсного портфеля предприятия как основа построения взаимоотношений // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 6(58). С. 57-64.
- 6. Лукичёва Л.И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций / Л.И Лукичёва, М.Р. Салихов // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 4. С. 122-130.
- 7. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / Пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова. Высшая школа менеджмента СПбГУ. 3-е изд. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. 436 с.
- 8. Саматова Т.Б., Защепина В.В. Интеллектуальный капитал организации: анализ эффективности управления // Ресурсы Европейского Севера. Технологии и экономика освоения. 2016. № 2. С. 102-112.

- 9. Стебаков А.А. Методы измерения уровня социального капитала в России и за рубежом // Известия Сарат. ун-та. Нов. сер. «Экономика. Управление. Право». 2014. Т. 14. Вып. 2. ч. 2. С. 430-436.
- 10. Стюарт Т. Богатство от ума: Деловой бестселлер [текст] / Т. Стюарт. М.: Парадокс. 1998. 352 с.
- 11. Терегулова К.Р. Стоимостно-ориентированное управление нематериальными ресурсами промышленного предприятия на основе контроллинга. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Уфа, 2013. 25 с.
- 12. Krishna A., Shrader E. The social capital assessment tool: Design and Implementation // Understanding and Measuring Social Capital / Grootaert C., Bastelaer T. (Ed.). 2002. Cpt. 2. P. 17-40.
- Luthy D. Intellectual Capital and its Measurement / D. Luthy // Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference (APIRA). – Osaka, 1998. – P. 115-133.
- 14. Pulic A. Intellectual capital does it create or destroy value? / A. Pulic //Journal of Business Performance Management. 2004. N 8. p. 62-68.
- 15. Sveiby K.-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital An Emerging First Standard // URL: <a href="http://www.sveiby.com">http://www.sveiby.com</a>.