Операционализация социального капитала в контексте социоресурсного подхода в управлении организацией: постановка проблемы

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

Аннотация. Статья представляет авторский подход к операционализации социального капитала как ресурса управления организациями. Обзор подходов к операционализации социальных ресурсов, представляемых как нематериальные ресурсы, позволил автору сделать вывод об отсутствии методологически обоснованной теории операционализации социального капитала как ресурса нематериальной природы. На основании проведённого анализа автором предложены теоретические принципы операционализации социальнго капитала в рамках социоресурного подхода к управлению организацией.

Ключевые слова: социальный капитал, социоресурсный подход, операционализация, социальный ресурс (актив), структурный компонент социального капитала, когнитивный компонент социального капитала, реляционный компонент социального капитала.

Social capital operationalization in the socio-resource approach in the organization management context: problem statement

Igumnov Oleg Alexandrovich

Abstract. The article presents the author's approach to social capital operationalization as a resource for organizations managing. A review of social resources presented as intangible resources operationalization approaches allowed the author to conclude that there is no methodologically based theory of social capital as a resource of an intangible nature operationalization. Based on the analysis the author proposes the theoretical principles of social capital operationalization within the socio-resource approach to the management of the organization framework.

Keywords: social capital, socio-resource approach, operationalization, social resource (asset), structural component of social capital, cognitive component of social capital, relational component of social capital.

В соответствии с предлагаемым нами социоресурсным подходом в управлении социальными организациями особое место в формировании и развитии социального капитала занимает проблема измерения структуры и состава социальных ресурсов, вовлечённых в этот процесс. Актуальность данной проблемы обусловлена также и тем обстоятельством, что в рамках предложенного подхода они рассматриваются как ресурсы-активы, то есть ресурсы, приносящие конкретную пользу в процессе своего использования.

По аналогии с материальными ресурсами, нам представляется логичным и обоснованным проведение систематического мониторинга и анализа своеобразной «ресурсоотдачи» от социальных активов организации для их рационального и результативного использования в процессе формирования и развития социального капитала организации.

Отметим, что термин «ресурсоотдача» рассматривается нами не в экономическом смысле (как объём продукции на единицу потреблённых ресурсов), а в социальном аспекте – как эффект влияния социальных ресурсов на результативность деятельности коллектива организации. Очевидно, что осуществление мониторинга и анализа предполагает наличие соответствующего измерительного инструментария.

Один из фундаментальных принципов науки предполагает, что предмет изучения может быть понят в той мере, в которой он может быть измерен. Концептуальная и теоретическая сложность социального капитала организации как самостоятельной категории научного анализа, а также ряд теоретических проблем, не решённых к настоящему времени в рамках теории социального капитала, неизбежно выражаются и в пролиферации подходов к разработке инструментов его измерения.

Сложность в трактовке концепта социального капитала, обусловленная его многоаспектностью, порождает и методологические трудности в вопросе его операционализации, измерения и оценки. Проблема заключается в отсутствии устоявшихся методик, либо их несовершенстве, что определяет и недостаточно высокий уровень качества данных. Отметим также и отсутствие консенсусного представления о критериях и показателях диагностики и измерения социального капитала, что приводит к отождествлению источников и эффектов социального капитала в процессе его оценки.

Кроме того, в структуре социального капитала присутствуют компоненты, существующие в неявной форме, не проявляясь непосредственно, что не всегда позволяет применять традиционные, общепринятые методы элементарных измерений или кодификации.

Решение задачи операционализации и измерения социального капитала в значительной степени определяется выбранной теоретической моделью. Сравнительный анализ используемых индикаторов, предложенных в различных исследованиях, показывает как наличие общих показателей, так и определённые отличия, обусловленные особенностями теоретических позиций авторов исследований по проблеме (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительные характеристики моделей операционализации и измерения социального капитала организаций в зависимости от концептуальной модели

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
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, И.Н. Воробъёва	включённость; доверие; солидарность; готовность объединяться; информация и коммуникация
Вологодский НЦ РАН, Т.А. Гужавина	доверие; ответственность; согласие; сплочённость; готовность объединяться; включённость

Всемирный банк, реализовавший в 1996-2000 гг. масштабный проект «Инициатива по определению, мониторингу и измерению социального капитала» (SCI), разработал в его рамках ряд методик измерения социального капитала: инструмент оценки социального капитала (*Social Capital Assessment Tool, SOCAT*[1]) и интегрированный опросник по социальному капиталу (*Social*

[1]Social Capital Assessment Tool – средство оценки социального капитала (*пер. с англ.*)

Capital Integrated Questionnaire[1]*, SOCAP IQ*). Методика *SOCAP IQ* была разработана для трёх, как минимум, целей: 1) инвентаризация уровней социального капитала в обществе; 2) объяснения специфики распределения социального капитала между социально-экономическими группами; 3) измерение потенциала участия сообщества во взаимовыгодных коллективных целях. Очевидно, что 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», 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 могут быть измерены для оценки потенциала общества «организоваться для взаимовыгодных целей» [13, p. 17-40]. Подход Всемирного банка к измерению социального капитала поддерживает в целом и Организация экономического сотрудничества и развития (OECD) [17].

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.

Отметим ряд попыток интеграции различных подходов в одном инструменте измерения. Так, в работах российского учёного А.А. Стебакова предложено три основных метода измерения социального капитала: метод, основанный на радиусе доверия; индексно-рейтинговый метод; метод

[1]Social Capital Integrated Questionnaire – интегрированный опросник для оценки социального капитала (*пер. с англ.*)

Всемирного банка (*SOCAT*). При этом отмечено, что недостаток методики, основанной на расчёте радиуса доверия, заключается в необходимости проведения масштабных исследований, а также в достаточно быстром устаревании данных [9], что обусловливает широкое распространение индексных методов измерения социального капитала.

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. Большинство разработанных методов оценки ресурсного потенциала организаций представляют собой набор связанных финансовых и нефинансовых индикаторов для материальных и нематериальных, в числе которых не указывается социальный капитал, поскольку в организациях он в качестве ресурса не рассматривается.

Общим недостатком исследованных методов является их слабая детерминированность, которая не позволяет определить, как изменение значений показателей приводит к изменениям конечных результатов, и наоборот. Иными словами, в подобных методах связь между используемыми показателями оценки задаётся эксплицитно, то есть без фактического обоснования.

Вместе с тем, признавая необходимость совместного использования финансовых и нефинансовых показателей в оценке ресурсов организации, прежде всего, для решения стратегических задач управления организацией их количественная оценка необходима для принятия обоснованных управленческих решений.

Вопросу оценки нематериальных активов, в структуре которых ведущее место занимает интеллектуальный капитал, посвящено множество работ. Обзоры различных подходов к оценке данного вида активов представлены в трудах зарубежных специалистов в этой области (Н. Бонтис, Д. Нортон, Р. Каплан, А. Пулик, Дж. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём, К. Свейби, Т. Стюарт

и др.) [1; 4; 7; 10; 14; 21], а также в работах российских авторов, раскрывающих эту проблему на материалах отечественных организаций (Л.И. Лукичёва, Т.А. Гилёва, К.Р. Терегулова, О.Н. Колодина, Т.Б. Саматова, В.В. Защепина) [5; 6; 8; 11].

Типологизация значительного количества методик оценки интеллектуальных ресурсов, в целом, основана на критерии их методологической сущности. В частности, в работах Д. Люты предложена типология методов оценки нематериальных ресурсов, основанная на выделении двух ключевых подходов. Структурный подход положен в основу нефинансовых моделей, предполагающих использование разных единиц измерения для каждого из компонентов ресурсов. Стоимостный подход, предполагает агрегированную оценку интеллектуальных ресурсов, без оценки стоимости структурных элементов [15, p. 115-133].

В работах Л.И. Лукичёвой [6, с. 122-130] выделено два подхода к оценке: затратный и доходный. В основе затратного подхода лежит учёт всех инвестиций в формирование ресурсов, что соответствует и принципам бухгалтерского учёта. Отметим, что и доходный, и затратный методы оценки стоимости нематериальных ресурсов на практике трудно дифференцировать, что делает их применение проблематичным. Кроме того, проблему составляет как необходимость отслеживать инвестиции в структурные элементы нематериальных ресурсов, так и оценка выгод, получаемых организацией от вложенных инвестиций в социальном измерении.

Широко распространена типология методов оценки нематериальных ресурсов, описанная в работах Н. Бонтиса. Он выделяет следующие группы методов:

1) *непосредственные методы*, основанные на непосредственной денежной оценке различных составляющих нематериальных ресурсов, то есть все методы, предполагающие оценку отдельных активов или структурных компонентов нематериальных ресурсов в денежном выражении;

2) *методы рыночной капитализации***,** отражающие разницу между рыночной капитализацией активов и собственным капиталом акционеров. С целью привлечения инвестиций рыночная капитализация и учётная стоимость активов могут становиться объектами манипулирования, что делает их малопригодными для оценки реального состояния ресурсов нематериальной природы;

3) *методы рентабельности активов* основаны на подсчете разницы между среднеотраслевой рентабельностью активов и рентабельностью предприятия. Полученный результат рассматривается как дополнительная эффективность, которую генерируют, в том числе, и нематериальные активы;

4) *индикаторные методы*, направленные на оценку различных индексов и индикаторы, которые, как предполагается, могут влиять на величину и уровень развития нематериальных ресурсов. Применение этой группы методов не предполагает оценки нематериальных ресурсов, выраженной 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.

Данная группа представлена также методом *расчётной стоимости нематериальных активов,* предложенным Т. Стюартом и Д. Люты в конце 90-х годов XX века. В его основе – расчёт избыточной доходности материальных активов, которая становится базой для определения доли дохода, приходящегося на нематериальные активы.

Метод расчета *добавленной стоимости от интеллектуального капитала (Value Added Intellectual Coefficient, VAIC),* разработанный А. Пуликом, заключается в определении, насколько эффективно нематериальные ресурсы и бухгалтерский капитал создают стоимость, опираясь на соотношение трёх структурных компонентов: бухгалтерский капитал, человеческий капитал и структурный капитал. Данный метод обладает рядом недостатков, основным

среди которых выступает, в частности, сложность различения и независимости выявленных ресурсов.

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

Согласно настоящему 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 составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Однако, согласно указанному Положению, к нематериальным активам не относятся интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, что не соответствует предложенной в диссертации концепции социального капитала организации и её структурной композиции. Кроме того, указанное Положение содержит характеристики нематериальных активов, которые не могут быть применимы к социальному капиталу как социальному активу (табл. 2).

Индексные методы при измерении социального капитала предполагают определение индекса доверия, коррупции, процветания стран мира и т.д. На первый взгляд данный подход позволяет оценивать социальный капитал как многомерное явление, учитывая многообразие его характеристик. Однако применение исследователями различных наборов показателей не даёт оснований рассматривать их результаты как сопоставимые.

Таблица 2

Отличия характеристик нематериальных активов от социального капитала

Характеристики нематериальных активов в соответствии с п. 3 ПБУ 14/2007	Характеристики социального капитала организации
Объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации)	Не используется в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг непосредственно. Применяется в управлении организацией как социальной системой в качестве ресурса (актива) для достижения целей организации, её устойчивого инновационного развития
Организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации – патенты, свидетельства, другие охранные документы, <…>, а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам	Обеспечивает получение не только экономических выгод, но и социальную эффективность организации, формирует атмосферу доверия, способствует повышению удовлетворённости трудом, уровня лояльности, вовлечённости. Доступ к социальному капиталу непосредственно имеют субъекты управления, опосредованно – представители (агенты) внешней влияющей среды
Возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов	Сложно идентифицируется в непосредственно «вещной» форме; может проявляться в организационных эффектах, детерминируя их
Объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев	Использование в качестве социального актива не ограничено временными рамками и длительностью полезного использования или операционного цикла
Организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев	Неотчуждаем в течение периода существования организации
Фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена	Не обладает стоимостью, выраженной в денежном эквиваленте
Отсутствие у объекта материально-вещественной формы	Не имеет материально-вещественной формы
Учитывается деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части)	Является одним из факторов формирования деловой репутации как нематериального блага, представляющего собой оценку деятельности организации с точки зрения её деловых качеств (уровень доверия организации)
Нематериальными активами не являются: <…> интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду	Интеллектуальные качества персонала участвуют в формировании когнитивного компонента социального капитала, квалификация и способность к труду – в развитии структурного и реляционного компонентов социального капиталов

Представленный обзор методов оценки нематериальных ресурсов организаций позволяет сделать вывод о том, что все описанные методы направлены на оценку лишь экономической составляющей нематериальных ресурсов, не рассчитаны на оценку их социального потенциала и не учитывают специфики социального капитала как актива управления организацией и не рассматривают его как объект оценки. В ряде случаев методы оценки нематериальных активов предлагают контекстнозависимые индикаторы, значение которых не даёт оснований для их использования в качестве объективных показателей уровня развития указанного вида ресурсов.

Обращает на себя внимание и тот факт, что в основном под нематериальными ресурсами авторы описанных выше методов оценки понимают, прежде всего, интеллектуальные ресурсы (интеллектуальный капитал) либо человеческий капитал, интерпретируемые как интегрированные знания, навыки, возможности отдельных сотрудников, а также ценности, культуру и философию организации. В частности, в исследованиях Г. Ахонен и А. Мэйо утверждается, что основу нематериальных активов организации составляет человеческий капитал, представленный единой командой, которая работает над достижением общей цели [12; 16].

Подобный подход к пониманию нематериальных ресурсов является, по сути, чрезмерно узким, редуцирующим социальные ресурсы организации к их отдельным компонентам, либо к ресурсам, обладающим материальными свойствами, либо подменяющим понятие «социальный ресурс» понятием «отношенческий капитал», трактуемый как часть социального капитала, совокупность существующих и потенциальных ресурсов, встроенных во взаимоотношения фирм с другими агентами [17], которые доступны участвующим сторонам и могут быть извлечены в любое время [14].

Согласно другому подходу, отношенческий капитал представляет собой определённую структуру отношений, любого рода связи организации с внешней средой, включая сотрудничество между организациями [20], либо

совокупность косвенных связей фирмы с агентами внешней среды (репутация или имидж в рыночной среде) [23].

Очевидно из данных определений, что понятия «отношенческий капитал» и «социальный капитал» не являются тождественными в силу различной природы их оснований, поскольку социальный капитал базируется на социальных отношениях индивидов как социальных акторов, в то время как отношенческий капитал – феномен, обусловленный взаимодействием организаций как социальных объектов иного порядка. Иными словами, указанные понятия «роднит» только аттрибутив «отношенческий», который для социального капитала достаточно узок по определению и в представленных коннотациях не раскрывает его сущности, выполняя роль прокси-индикатора социального капитала.

Кроме того, отношенческий капитал, представляемый в отдельных исследованиях как «клиентский», в отличие от социального капитала, обращён во внешнюю среду организации. Социальный же капитал организации ориентирован на внутреннюю её среду, образованную пространством социальных отношений и взаимодействий. На основании изложенного выше применение методов оценки отношенческого капитала к оценке социального капитала представляется нам некорректным по принципиальным соображениям.

Другой вывод заключается в том, что авторы предлагаемых методик не используют понятия «социальный ресурс» и «социальный актив» как компоненты нематериальных ресурсов, полагая, что главным отличительным признаком нематериальных ресурсов является их способность трансформироваться, прежде всего, в экономическую ценность.

Группа исследователей из Вологодского научного центра РАН под руководством Т.А. Гужавиной рассматривает социальный капитал как «социальный индикатор интегрального типа, дающий возможность оценить состояние общественных отношений» [2, 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». В качестве операциональных понятий при измерении социального капитала предложены «доверие, сети, ценности и нормы, солидарность, возможность влиять на положение дел» [2, с. 105].

Расширительное толкование социального капитала, предложенное учёными из Вологды, ограничивает, по нашему мнению, 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 создавалась (диагностика уровня социального капитала региона), представляется нам проблематичным для диагностики и измерений социального капитала организаций.

Вместе с тем отметим, что как когнитивная модель, «сформированная на определённом концептуальном основании, позволяющая получить в систематизированном виде информацию об изучаемых социальных отношениях, выявить взаимосвязи между составляющими элементами», предложенный исследователями из Вологды подход, несомненно, обладает теоретическим потенциалом.

В рамках предлагаемого нами социоресурсного подхода выделим расхождения и в теоретических позициях по неоднозначности трактовки структуры социального капитала. Так, Т.А. Гужавина с коллегами, обобщая результаты исследований структуры социального капитала, прежде всего, работы Дж. Нахапьет и С. Гошал, предложивших трёхкомпонентную структуру социального капитала (структурное, реляционное и когнитивное измерения) [17], для построения системы индикаторов предлагают использовать только структурный и когнитивный (в их подходе – «культуральный») компоненты, утверждая, что «это не различные формы, а выделяемые аналитически два измерения или два аспекта социального капитала: структурный аспект и аспект установок» [2, с. 106].

По нашему мнению, в трёхкомпонентной структуре реляционный компонент занимает ведущее место, поскольку подчёркивает фундаментальную основу социального капитала – социальные отношения, на основе которых он формируется и развивается. Реляционная 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», при этом данный компонент основан на «чувстве доверия людей к другим, на ощущении готовности объединяться с другими людьми» [2, 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 (введён и описан реляционный компонент) (табл. 3). Как нам представляется, это позволит учитывать уровни проявления трёхкомпонентной структуры социального капитала, дифференцировать

критерии и индикаторы а также обеспечить корректность его операционализации.

Таблица 3

Уровни проявления социального капитала

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

Таким образом, приведённый выше обзор подходов к измерению социального капитала демонстрирует отсутствие устоявшихся в рамках единого концептуального подхода методов измерения социального капитала организаций. 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».

Полагаем, что множество разнообразных подходов к оценке состояния нематериальных ресурсов организации является следствием ограничений в использовании традиционных методов для оценки ресурсов, не обладающих «вещной» природой, специфический характер которой осложняет разработку универсальных методов оценки. Подобное разнообразие отражает также,

по нашему мнению, разброс мнений авторов о сущности социальных ресурсов, их компонентах и целях оценки их качества и уровня обеспеченности ими организации.

Ключевые теоретико-методологические проблемы, определяющие операционализацию и выбор измерительных процедур, включают в себя: 1) базовую дилемму теории социального капитала, противопоставляющую индивидуальный и коллективный уровни анализа; 2) риски смешения с другими концептами, выражающими социальные отношения и процессы, такими, как нормы, доверие, социальная солидарность, культура и т.п.; 3) содержательные различия в понимании социального капитала и его интерпретации как специфического *ресурса* либо особой формы *участия* в коллективных структурах и движениях; 4) многомерный характер социального капитала, как правило, признаваемый сторонниками различных теоретических подходов; 5) необходимость дифференцирования содержания социального капитала организации от факторов его формирования и последствий его накопления и использования [3, с. 93].

Список литературы

1. 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.
2. 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.
3. Игумнов О.А. Методологические подходы к формированию инструментария эмпирического исследования социального капитала // ОБЩЕСТВО – НАУКА – ИННОВАЦИИ: Сборник статей по итогам

Всероссийской научно-практической конференции (Иркутск, 22 декабря 2019 г.). / в 2 ч. Ч. 2 – Стерлитамак: АМИ, 2019. – 234 с. – С. 93-104.

4. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М: Олимп-Бизнес, 2007. – 493с.
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. Ahonen G. Generative and commercially exploitable intangible assets. Classification of intangibles (Gröjer J., Stolowy H. (Eds)). – Jouyen-Josas: Groupe HEC, 2000. – p. 206-213.

13. 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.
14. Longo M., Mura M. A methodology for measuring intellectual capital. A structural equations modeling approach, Advances in measurement systems. INTECH Publ., 2010. – p. 491-510.
15. Luthy D. Intellectual Capital and its Measurement / D. Luthy // Asian Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference (APIRA). – Osaka, 1998. – P. 115-133.
16. Mayo A. The Value of the Enterprise: Valuing People as Assets – Monitoring, Measuring, Managing. – London: Nicholas Brealey Publishing, 2001. – 307 p.
17. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. – 1998. – V. 23. – P. 242-266.
18. Nahapiet J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. – 1998. – № 23(2). – p. 243-266.
19. Pulic A. Intellectual capital - does it create or destroy value? / A. Pulic //Journal of Business Performance Management. – 2004. – N 8. – p. 62-68.
20. Roos G., Roos J. Measuring your company's intellectual performance // Long range planning. – 1997. – № 3. – p. 413-426.
21. Sveiby K.-E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard // URL: http://www.sveiby.com.
22. The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital. – Paris, France: OECD, 2001. – 118 p.
23. Vasileiadou E.M., Missler-Ber M., Ullrich S. Relational capital management of new ventures through virtual embeddedness and social media // Proceedings of the European conference on intellectual capital. – 2011. – P. 447-461.