

УДК 330.162

СЕТЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Королев О. Л.

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского, Симферополь, Российская Федерация

E-mail: alekking@gmail.com

В статье рассмотрены вопросы взаимозависимости и взаимосвязи сетевого управления и социального капитала. Рассматриваются факторы формирования социального капитала. Дается определение коллективного социального капитала, рассматривается его связь с сетевым управлением.

Ключевые слова: сетевое управление, социальный капитал, институционализм.

ВВЕДЕНИЕ

Вопросы исследования условий формирования, механизмов и особенностей использования социального капитала в настоящее время являются актуальными как с точки зрения экономической теории, так и с точки зрения практической реализации. Развитие информационных технологий позволило раскрыть новый пласт, новый аспект взаимодействия экономических агентов, вскрывая социальный аспект неструктурированных связей. При этом существуют определенные условия эффективного взаимодействия агентов, анализ которых привлекает внимание многих исследователей и ученых.

Сетевое управление как новая форма, возникшая на основе информационных технологий, и особенности методов и механизмов которой подлежат исследованиям, позволяет выявить новые условия формирования и использования социального капитала. Научная проблема в этой области состоит в том, чтобы выделить специфику влияния сетевого управления на социальный капитал.

Целью данной статьи является выявление особенностей формирования социального капитала на различных уровнях сетевого управления.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Социальный капитал в широком смысле определяется как переплетение доверия, общих ценностей и понимания, что позволяет разнообразным участникам работать вместе для достижения коллективных результатов и общих целей [1]. Это определение является общим и его придерживаются такие ученые, как Фукуяма, который использует понятие социального капитала, чтобы представлять «общие нормы или ценности, которые способствуют социальному сотрудничеству, реализованных в реальных социальных отношениях» [2], и Коэн и Прусак, которые описывают его как «запас активных связей между людьми: доверие, взаимопонимание и общие ценности и поведение, которые связывают пользователей человеческих сетей и сообществ и делают совместные действия возможными» [3]. В этом смысле понятие социального капитала для оценки

способности сети для достижения общих целей и совместных результатов более точно описано как коллективный социальный капитал, в отличие от индивидуального социального капитала, который относится к преимуществам человека, вытекающим из его собственных сетей социальных отношений [1].

Коллективный социальный капитал является средством для достижения положительных результатов сетевого управления [1]. Наиболее известный и показательный пример в области инновационной экономики, в которой университеты, промышленность и правительственные актеры признают определенные взаимозависимости и согласовывают свои усилия, чтобы создать общую стоимость. Такие модели инновации зависят от определенного уровня социального капитала, чтобы гарантировать обмен и способствовать возможностям группы к творческим инновациям, сотрудничеству и комплексным решениям, и в то же время снижать риск деструктивного оппортунистического поведения (Хуппе и др.) [4].

Силиконовая долина является идеальным примером возможностей социального капитала в обеспечении отношений сотрудничества. Исследования показали, что экономический успех региона в значительной степени определяется производственными взаимодействиями между различными взаимозависимыми институтами, инструментами и структурами, такими, как ведущие научно-исследовательские университеты (например, Стэнфордский университет, Калифорнийский университет в Беркли, Сан-Франциско), политикой правительства Соединенных Штатов, капиталами предприятий, юридических фирм и других бизнес-сетей (Коэн и Филдс) [5]. Точно так же Патнэм описывает успех региональных правительств в Италии, который зависит от сетей гражданского участия в сообществах, что укрепило доверительные отношения, общие ценности и понимание [6]. И. Далцелл описывает, как группа инвесторов в конце 1700-х годов, которые имели общее видение своей роли в обществе и репутацию для поддержания его инвестиций в свои предприятия, за длительный период времени смогли создать отношения между хозяйствующими субъектами в хлопковой отрасли, которые исторически были фрагментированы, и тем самым создали процветающую американскую промышленность, которая интегрировала весь путь от хлопка-сырца до производства ткани [7].

Эти три примера (Силиконовой долины, Италии и хлопковой промышленности Соединенных Штатов) представляют три формы социального капитала. Первая форма, соединение социального капитала, наиболее ярко выражена в примере Италии. Другие формы – преодоление и закрепление. Преодоление занимает ключевую позицию в примере американской хлопковой промышленности. В свою очередь, закрепление представляет собой сочетание соединения и преодоления.

Наряду с этими случаями есть достаточно доказательств, позволяющих предположить, что социальный капитал является критическим компонентом в самых динамичных бизнес-кластерах и инновационных парках (Хентон, Мелвилл и Волеш; Монтана, Ример, Хентон, Мелвилл и Волеш) [8,9]. Поскольку процесс глобализации продолжается, социальный капитал, который встроен на местном уровне и необходим для обеспечения обмена между распределенными мощностями

на региональном или даже международном уровне, станет важным компонентом для обеспечения региональной конкурентоспособности (Гертлер и Вольф) [10]. Социальный капитал играет аналогичную роль в сетях управления и эффективности сетевых подходов к управлению.

Использование институционального подхода (например, Остром) предполагает, что производительность сети управления возможно определить в большинстве случаев двумя ключевыми понятиями, а именно понятиями институционального потенциала и социального капитала [11]. В более ранней работе Хуппе др. добавил еще одно понятие – сложность проблемы [4]. Предполагается, что чем сложнее проблема регламентов, тем более широко будет распространен институциональный потенциал, и что сеть управления, которая стремится к интеграции этих мощностей, будет по необходимости более неоднородной. Предполагается также, что чем выше уровень социального капитала внутри сети управления для данной проблемы регламентов, тем больше самоорганизации и автономии, что способствует достижению решения проблем, положительным результатам управления и решению задачи повышенной сложности. В работах Давуди и Эванса и другие (Хили и др; Иннес, Грубер, Нейман и Томпсон) институциональный потенциал делится на четыре категории [12, 13, 14, 15] и в рамках данного исследования не рассматривается.

Сети управления являются структурами, через которые распределенные мощности интегрируются, и запас коллективного социального капитала, который позволяет этим мощностям обмениваться в сети и через различных участников, ведет к положительным коллективным результатам. При отсутствии достаточного социального капитала вероятно, что инициирование совместных процессов будет тщетным, контрпродуктивным, расточительным по отношению к ресурсам и может даже способствовать разрушительному оппортунизму, который мог бы подорвать социальный капитал.

Проведенный анализ предполагает, что сети управления помогают извлечь выгоду из социального капитала и что некий минимальный объем этого капитала необходим в каждом из четырех последовательных этапов процесса сетевого управления, каждый этап требует больший уровень социального капитала, чем предыдущий [1]. Этими этапами являются архитектура сети, подготовка основания, совместное предвидение и рефлексивное управление. Основываясь на трех ключевых понятиях сетевого управления (сложности проблемы, социального капитала и институционального потенциала), представляется ряд рекомендаций и связанных с ними инструментов, которые могут быть полезны для анализа таких процессов. Результатом является подход пошагового анализа социального капитала [1], который учитывает требования социального капитала на каждой стадии и методы, с помощью которых социальный капитал может быть достаточно усовершенствован во время каждого из них для того, чтобы сеть управления была способна к решению задач и функций большей сложности на следующем этапе. Эта концепция учитывает посреднический эффект когнитивных элементов.

Под социальным капиталом понимается коллективный социальный капитал, включающий членство, нормы, деятельность и структуру сети управления. Как

отмечает Ридин, социальный капитал понимается как основанный на доверии, взаимности и взаимной выгоде, состоящей из тесных сетей отношений между субъектами. Доверие определяется как положительные ожидания того, что другие актеры (или участники) будут воздерживаться от оппортунистического поведения, даже если у них есть возможность сделать это (Эделенбос и Клиин) [16], и считается, что это особенно важно при работе со сложностью, потому что вертикальные средства контроля с трудом учитывают взаимозависимость между субъектами (Клиин, Штейн и Эделенбос; Лейн и Бахман) [17, 18]. Взаимность является признанием взаимозависимости и общих интересов между субъектами. Взаимовыгода относится к отношениям, в результате которых поведение одного актера происходит в обоснованной вере, что другой актер ведет себя определенным образом (например, положительные действия одной актера взаимовыгодны положительным действия другой). Растущее чувство доверия между участниками укрепляет общие нормы взаимности и взаимовыгодности, и наоборот. Актер, обладающий доверием, принимает интересы всех соответствующих актеров во внимание в процессе взаимодействия (Руссо, Ситкин, Берт и Камерер; Нотебум) [19, 20], и, скорее всего, будет инвестировать свои ресурсы в совместные процессы, в том числе инвестиционные ресурсы в формирование и поддержание отношений (Агранов и МакГвайер) [21]. Кроме того, доверие стимулирует обучение актеров друг другом, дает чувство стабильности в отношениях и обеспечивает актеров более сильной основой для сотрудничества; это, в свою очередь, способствует становлению норм взаимности и взаимовыгоды.

Взаимозависимость создает сильный мотив для сотрудничества и рассматривается в качестве отправной точки для любого сетевого процесса управления (Бринкерхофф; Империял; Шорт и Винтер) [22, 23]. Даже когда есть предыстория антагонизма или отсутствие доверия между заинтересованными сторонами, их признание взаимозависимости может служить в качестве общей основы для построения доверия (Андранович; Футрелл; Маргерум) [24, 25, 26]. Доверие, взаимная зависимость и взаимодействие построены на сотрудничестве, имеющем определенную историю, в том, что часто понимается как положительная связь, доверие, приверженность, понимание и результаты (Хуксхам; Империял) [27, 28] – итеративный процесс, который важен на всех этапах сетевого управления.

Там, где есть высокая степень взаимозависимости между участниками, вполне вероятно, что доверие, которое приводит к взаимному положительному поведению, приведет к взаимовыгодным результатам, которые впоследствии генерируют более высокий уровень доверия среди соответствующих субъектов (Остром) [29]. В этом смысле надежность актера вытекает из его стремления к сохранению репутации; взаимозависимый, заинтересованный актер ведет себя таким образом, чтобы способствовать взаимности других субъектов с целью максимизации его собственного роста (Фуденберг и Маскин; Кандори) [30, 31]. Таким образом, взаимодействие способствует формированию норм в сети. Различные формы и степени связности между субъектами и репутация определяют вытекающие из них результаты совместного поведения (Анен) [32]. Оценка актером чужого доверия происходит, как правило, на основе опыта прошлых лет и будущих стимулов.

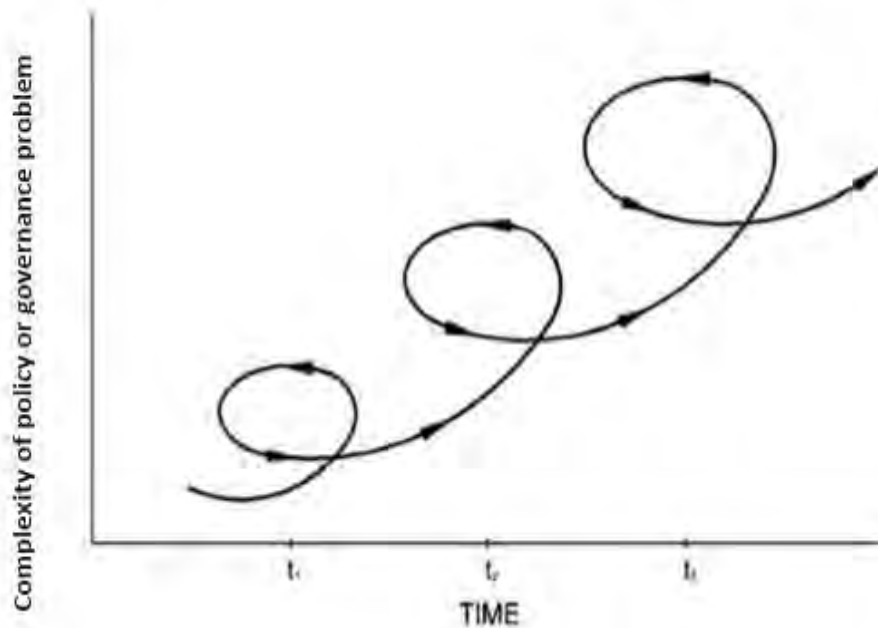


Рис 1. Развитие доверия сетевого управления и способность решать более сложные проблемы. Источник: [1].

Поскольку актеры учатся посредством участия в процессах сетевого управления, они формируют возрастающие уровни доверия и способность решать более сложные проблемы. Каждая петля на рисунке проходит через фазы наблюдения, планирования, действия и результатов с последующим периодом анализа.

ВЫВОДЫ

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Во-первых, существует большое количество различных определений понятия «социальный капитал» и различные его виды. Наиболее адекватной с точки зрения роли сетевого управления в процессах формирования социального капитала является концепция коллективного социального капитала.

Во-вторых, можно выделить три формы социального капитала: соединение, преодоление и закрепление. Эти формы находят свое отражение в реальных ситуациях, в которых можно выделить участие социального капитала в социально-экономических процессах.

В-третьих, можно выделить факторы, определяющие производительность сети управления с позиций институционального подхода. К таким факторам относятся институциональный потенциал, социальный капитал и сложность проблемы.

В-четвертых, сетевое управление позволяет извлекать выгоду из социального капитала с одной стороны, а с другой стороны на каждом уровне сетевого

управления необходим определенный объем социального капитала, чтобы сетевое управление стало возможным.

В-пятых, основой социального капитала выступают понятия доверия, взаимности и взаимной выгоды. Каждый из этих элементов играет важную роль в реализации эффективного сетевого управления.

Список литературы

1. Gabriel A. Huppé and Heather Creech. Developing Social Capital in Networked Governance Initiatives: A lock-step approach / International institute of sustainable development. June 2012.
2. Fukuyama, F. (2002). Social capital and development: The coming agenda. SAIS Review, 22(1), 23–37.
3. Cohen, D. & Prusak, L. (2001). In good company: How social capital makes organizations work. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
4. Huppé, G., Creech, H. & Knoblauch, D. (2012). The frontiers of networked governance. URL: http://www.iisd.org/pdf/2012/frontiers_networked_gov.pdf
5. Cohen, S. & Fields, G. (1999). Social capital and capital gains in Silicon Valley. California Management Review, 41(2), 108–130.
6. Putnam, R.D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. American Prospect, 13, 35–42.
7. Dalzell, R.F. (1987). Enterprising elite. New York: W.W. Norton.
8. Henton, D., Melville, J. & Walesh, K. (1997). Grassroots leaders for a new economy: How civic entrepreneurs are building prosperous communities. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
9. Montana, J., Reamer, A., Henton, D., Melville, J. & Walesh, K. (2001). Strategic planning in the technology-driven world: A guidebook for innovation-led development. Collaborative Economics and the Economic Development Administration, US Department of Commerce, Washington, D.C. URL: www.eric.ed.gov/PDFS/ED465123.pdf
10. Gertler, M.S., & Wolfe, D.A. (2004). Local social knowledge management: Community actors, institutions and multilevel governance in regional foresight exercises. Futures, 36(1), 45–65.
11. Rydin, Y. & Falleth, E. (2006). Networks and institutions in natural resource management. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing.
12. Davoudi, S. & Evans, N. (2004, July 1–4). The challenge of governance in regional waste planning. Paper presented at the AESOP Conference, University of Grenoble, France.
13. Healey, P., de Magalães, D. & Madanipour, A. (2002). Transforming governance, institutional analysis and institutional capacity. In P. Healey, G. Cars, A. Madanipour, & C. de Magalães (Eds.). Urban governance, institutional capacity and social milieux. Surry, U.K.: Ashgate.
14. Healey, P., Madanipour, A. & de Magalães, C. (1999). Institutional capacity-building, urban planning and urban regeneration projects. Futura, 18(3), 117–137.
15. Innes, J., Gruber, J., Neuman, M. & Thompson, R. (1994). Co-ordinating growth and environmental management through consensus building. California Policy Seminar Paper. Berkeley, CA: University of California.
16. Edelenbos, J. & Klijn, E.H. (2007). Trust in complex decision-making networks: A theoretical and empirical exploration. Administration and Society, 39(1), 25–50.
17. Klijn, E.H., Steijn, B. & Edelenbos, J. (2010, June 28–30). Steering for broad social outcomes in governance networks: The effects of participation and network management. Paper presented at the International Public Network Conference, Department of Public Administration, Erasmus University Rotterdam.
18. Lane, C. & Bachman, R. (Eds.), (1998). Trust within and between organizations: Conceptual issues and empirical applications. Oxford: Oxford University Press.
19. Rousseau, D., Sitkin, S.B., Burt, R.S. & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross discipline view of trust. Academy of Management Review, 23(3), 393–404.
20. Nooteboom, B. (2002). Trust: Forms, foundations, functions, failures and figures. Cheltenham: Edgar Elgar.
21. Agranoff, R. & McGuire, M. (2003). Collaborative public management: New strategies for local governments. Washington, D.C.: Georgetown University Press.

22. Brinkerhoff, D.W. (1999). Exploring state-civil society collaboration: Policy partnerships in developing countries. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28 (Suppl. 1), 59–86.
23. Short, C., & Winter, M. (1999). The problem of common land: Towards stakeholder governance. *Journal of Environmental Planning and Management*, 42, 613–30.
24. Andranovich, G. (1995). Achieving consensus in public decision making: Applying interest based problem-solving to the challenges of intergovernmental collaboration. *Journal of Applied Behavioral Research*, 31, 429–45.
25. Futrell, R. (2003). Technical adversarialism and participatory collaboration in the U.S. chemical weapons disposal program. *Science, Technology, & Human Values*, 28, 451–82.
26. Margerum, R.D. (2001). Organizational commitment to integrated and collaborative management: Matching strategies to constraints. *Environmental Management*, 28, 421–31.
27. Huxham, C. (2003). Theorizing collaboration practice. *Public Management Review*, 5, 401–23.
28. Imperial, M. (2005). Using collaboration as a governance strategy: Lessons from six watershed management programs. *Administration & Society*, 37, 281–320.
29. Ostrom, E. (2000). Collective action and the evolution of social norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14, 137–158.
30. Fudenberg, D. & Maskin, E. (1986). A folk-theorem in repeated games with discounting and with incomplete information. *Econometrica*, 54, 533–554.
31. Kandori, M. (1992). Social norms and community enforcement. *Review of Economic Studies*, 5(January), 63–80.
32. Annen, K. (2003). Social capital, inclusive networks, and economic performance. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 50(4), 449–463.

Статья поступила в редакцию 26.10.2015