

ОСОБЛИВОСТІ МІЖОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Уточнюються пізнавальні можливості соціологічних теорій в аналізі міжорганізаційних відносин у сучасному суспільстві. Акцентується увага на перевагах, що пов'язані з залученням практик кооперації, та тих факторах, що обумовлюють особливості форм взаємодії між організаціями за умов інституційної невизначеності.

Ключові слова: міжорганізаційні зв'язки, транзакційні витрати, ресурси, невизначеності ситуацій.

The article is devoted to analysis of interorganizational relationships in modern society through sociological theory. The article calls attention to benefits of cooperation's practice and factors which stipulate the specificity of interaction between organizations under institutional uncertainty.

Keywords: interorganizational ties, transaction costs, uncertainty of situation

Характер стосунків між окремими організаціями на ринку завжди перебував під пильною увагою економістів. Тим не менше, вже доволі довгий період продукуються різноманітні концепції, що намагаються пояснити загальні принципи функціонування ринків в цілому та особливості організаційної поведінки зокрема. Слід відзначити, що організації та принципи їх взаємодії спочатку вивчалися в рамках виключно економічної теорії. В рамках неокласичних економічних підходів організації розглядалися переважно як незалежні та раціональні учасники ринкової взаємодії, а ринок, в свою чергу, сприймався як певний ціновий механізм регулювання попиту та пропозиції, що координується вільною конкуренцією. Однак, із зародженням наукового інтересу до організацій як соціально обумовленого феномену в рамках соціологічного знання та поступовим формуванням теорії організацій в окрему галузь, змінюється розуміння того, що є сутністю організацій та ринків. І якщо класичні економічні погляди наполягають на тому, що діяльність організації за своїм характером є конкурентною та незалежною, то соціологія пропонує розглядати їх поведінку як орієнтовану на інших учасників ринку. Вона передбачає, що навіть між прямими конкурентами, яких не пов'язують жодні економічні угоди, виникає складний комплекс соціальних зв'язків, що до певної міри стабілізує ринкове середовище. Більш того, поняття організацій починає охоплювати не лише «фірми», тобто ті «штучно створені соціальні групи інституційного характеру», що в якості мети своєї діяльності вбачають отримання прибутку і його максимізацію. У фокус досліджень потрапляє низка соціальних об'єднань, які, маючи взаємопов'язані специфічні цілі, виконують і певну суспільну функцію. В рамках таких поглядів розширюється розуміння ринку до сприйняття його саме як організаційного поля.

Отож, **метою** даної статті є аналіз основних теоретичних напрацювань з проблематики міжорганізаційних відносин та виокремлення в їх рамках саме соціального підґрунтя. Крім того, передбачається розглянути вплив інституційної невизначеності українського суспільства на особливості стосунків між окремими організаціями.

Прийнято вважати, що визначальною характеристикою будь-якого ринку є конкуренція. Не зважаючи на доволі різноманітні визначення подібного явища, зазвичай воно протиставляється соціальним зв'язкам. Так, у відповідності до концепції «ворожих світів» В.Зелізер, на яку спираються не лише економісти, а і соціологи, конкуренція та соціальні відносини являють собою діаметрально протилежні механізми, більш того, їх поєднання призводить до негативних наслідків. Тобто посилення конкурентної боротьби має призводити до руйнування соціальних зв'язків, а їх встановлення - підживити вільну конкуренцію [1]. Однак, з нашої точки зору, необхідно зробити акцент на тому, що функціонування ринку, і навіть конкурентний характер відносин між окремими організаціями, не позбавляє їх від складного комплексу соціальних інтеракцій. Соціальні відносини між окремими організаціями

поступово починають розглядатися як невід'ємний елемент функціонування на ринку, більш того, як механізм отримання додаткових конкурентних переваг. Так, італійські дослідники міжорганізаційних зв'язків А.Градові та Дж.Сода пропонують численні теорії з механізмів кооперації між фірмами та їх внесок у розуміння даного феномену узагальнити таким чином: [2]

Концепції, що відносяться до інституційної економіки, почали розглядати міжорганізаційні зв'язки та міжорганізаційні мережі як ефективний механізм зі зниження витрат у контексті управлінської діяльності. Більш того, якщо доволі довгий період часу панувала традиція щодо пояснення моделей економічної діяльності організацій лише за допомогою тільки двох координаційних логік, запропонованих О.Вільмсоном, а саме ринків та ієрархій [3], то низка теорій в рамках інституційної економіки визнають подібні міжорганізаційні відносини певною гібридною формою, що займає серед них проміжну позицію.

Теорії галузевих ринків, що зосереджують свою увагу на закономірностях формування ринкової структури, а особливо на залежностях стратегічної поведінки організації та результатів її діяльності від особливостей ринків, одними з перших почали досліджувати альтернативні форми «квазі-інтеграції» між окремими організаціями, що пояснювалися недосконалістю ринкового механізму. Включення до міжорганізаційної кооперації, на думку прихильників даного напрямку, дозволяло оптимізувати видатки виробництва шляхом економії від масштабів та різноманіття, спеціалізації та досвіду [4].

Теорія трансакційних витрат, що поставила за мету пояснення проблем ефективності тих чи інших економічних трансакцій в певних інституційних рамках, надала особливого значення організаційним формам. В рамках даного підходу трансакційні витрати є тим вирішальним показником, що визначає ефективність ринкового механізму. У ситуації, коли ринкові принципи координації є малоефективними, то вони мають заміщуватися альтернативними формами, в якості яких і розглядаються міжорганізаційні зв'язки [5].

Спроба пояснити механізми взаємодії на ринку були також запропоновані теорією ігор. Так, передбачається, що за умов повторення стратегічних взаємодій і покарання опортуністів, вірогідність співпраці між учасниками ринку підвищується і з'являється можливість для формування соціальних норм. Проте теорією ігор, як правило, передбачається, що учасники ринку реагують лише на результати вже здійснених дій або на можливі дії. У результаті в моделях теорії ігор актори дійсно беруть до уваги стратегії інших учасників ринку, але кожен з них продовжує поводитися як автономний суб'єкт [1].

Паралельно з розробками ідей міжорганізаційних відносин в економічній теорії свій внесок зробила і низка соціологічних концепцій. Так, у фокусі досліджень теорії ресурсної залежності перебувають практики колективного виживання та досягнення стабільності функціонування, а не ефективність окремих одиниць. Частково такий підхід сформувався під впливом дослідження відкритих систем, в рамках яких організації вступають у відносини обміну із зовнішнім середовищем задля отримання необхідних ресурсів, що, в свою чергу, закладає фундамент комплексу взаємопов'язаних інтеракцій з іншими суб'єктами на ринку [4].

Прихильники інституціоналізму так само беруть до уваги вплив зовнішнього середовища на діяльність організацій. Однак, такий вплив головним чином виявляється у необхідності розробляти легітимні правила, що відповідають домінуючим соціальним нормам [6]. Власне, цей підхід акцентує увагу на тому, що інституційний тиск мотивує організації вибудовувати свою діяльність таким чином, щоб підвищувати легітимність фірми, пристосовуючись до вимог та норм оточення. І одним із найдієвіших шляхів є саме залучення до міжорганізаційних відносин.

Соціологія організацій вивчає зв'язки між окремими організаціями крізь призму соціальної та культурної «включеності». Вперше подібні ідеї були запропоновані М.Грановеттером. Він підкреслював, що економічні відносини між організаціями вибудовуються, спираючись на вже існуючу мережу соціальних відносин, що визначають основні напрямки та форми, в яких можуть розвиватися економічні відносини. Соціальна включеність розглядається як наявність двох типів соціальних мереж – міжособових та міжорганізаційних, - які перетинають кордони окремої організації і сприяють уніфікації організаційних практик, складаючи «локальні культури», які потім регулюють ринкові взаємодії [7].

Ще одним підходом, що використовує мережеву модель для міжорганізаційних відносин, є еволюційна теорія. Її особливостями в поясненні подібних форм кооперації є акцент на більш детальному аналізі процесу навчання та динамічного характеру впливу зовнішнього середовища, який і визначає поведінку організацій, що є учасниками мережі, та зумовлює їх конфігурацію[4].

Знаннєвий підхід багато в чому перейняв низку положень як з ресурсного підходу, так і з еволюційної теорії, однак дещо змістив акцент досліджень, підкреслюючи особливу роль технологій і знань. Цей підхід надає особливого значення знанням як ресурсам і розглядає організацію як джерело технологічних знань. Організація сприймається як цілісна одиниця, що здатна здобувати знання та розвиватися за їх допомогою [8].

Таким чином, можна спостерігати, що останні тенденції теоретичних досліджень економічної соціології із залученням численної емпіричної бази, з одного боку, полягають у відмові від класичних поглядів на ринок як сукупність автономних агентів, що конкурують між собою. За влучним зауваженням М.Кастельса, «ринкова логіка так глибоко опосередкована організаціями, культурою і інститутами, що економічні агенти, які наважилися дотримуватися абстрактної ринкової логіки, що диктується неокласичною економічною ортодоксією, зазнають краху» [9, 175]. На практиці можна спостерігати як класична модель «транзакційної орієнтації», за термінологією Бейкера, у взаємодіях між організаціями, що передбачає «вільний і легкий» вихід із відносин, так само як і входження в них, поступово заміщується «орієнтацією на стосунки», яка відрізняється, насамперед, правилами лояльності та ексклюзивності [10]. Більш того, численні прояви різноманітних форм зв'язків між окремими організаціями породжують появу нових теорій, що намагаються пояснити їх «раціональність» крізь призму орієнтації на інших учасників ринку, показати яким чином працює механізм конкуренції, коли залучаються формальні чи неформальні зв'язки між ними.

Звісно, що вибір тієї чи іншої теорії для пояснення конкретної форми міжорганізаційної співпраці обумовлюється низкою факторів, які варіюються від специфічних характеристик організації до комплексу факторів зовнішнього середовища. Власне, саме це обумовлює, що діапазон розуміння зв'язків між організаціями може бути представлений, починаючи від накопичення та аналізу інформації щодо інших організацій на ринку до залучення у міцні мережеві відносини, які, в свою чергу, можуть бути опосередковані як за допомогою особистих взаємодій, так і шляхом укладання неформальних угод чи формальних договорів.

Звертаючись до українських реалій можемо говорити, що одним з вирішальних екзогенних факторів виникнення міжорганізаційної співпраці є інституційна невизначеність. Численні інституційні перетворення, що в тому числі мали трансформувати ієрархічні транзакції, притаманні адміністративній формі управління, у ринкові деперсонізовані контакти з метою максимізації ефективності зумовили появу достатньо цікавих альтернативних форм взаємодії. І якщо погляди на передумови виникнення зв'язків між окремими організаціями можна умовно поділити на ті, що пов'язуються з новими принципами функціонування ринку в умовах інформаційного суспільства та ті, які вбачаються як наслідок провалу бюрократичної системи, то доволі нескладно помітити, що український простір зазнає впливу обох факторів. Відсутність чітких інституційних правил, які б формували засади взаємодії, поступово заміщуються саме соціально контрольованими транзакціями.

Ми схильні поділяти точку зору Д.Старка про те, що в даному контексті варто зміщувати акценти і переходити від аналізу інститутів до вивчення невизначених ситуацій [11]. При цьому «невизначеність ситуації» найбільш вдало відображає як причини, так і механізми функціонування міжорганізаційних відносин.

З одного боку, невизначеність є наслідком інституційної нестабільності та доволі жорсткого впливу основних засад діяльності в умовах інформаційного суспільства. При цьому, дотримуючись логіки Ф.Найта, є сенс розрізнати поняття ризиків та невизначеностей. Вони виникають через те, що майбутнє невідоме. Тим не менше, це зовсім нетотожні поняття. В умовах ризиків можливості прораховуються, тобто розподіл потенційних результатів може бути вираженим у термінах вірогідності. Невизначеність не має на увазі калькуляції [11]. Девід Лейн коротко описав ситуацію невизначеності так: «Питання не в тому, що ми не знаємо, а в тому, що ми не можемо знати» [12].

Однак, поняття невизначеності доволі вдало характеризує і етап створення та розвитку міжорганізаційних відносин. Так, міжорганізаційні відносини варто розглядати не лише як партнерство, що підвищує ефективність конкурентноздатних стратегій для організацій-учасників за допомогою забезпечення ресурсного обміну (технологіями, навичками чи знанням). Успішні спільні міжорганізаційні операції потребують величезних вкладень матеріальних та нематеріальних ресурсів: управлінських навичок, виробничих технологій, вмотивованих працівників, адаптивності та інноваційності, а також здатності партнерів частково відкладати переслідування безпосередньо індивідуальних цілей, беручи на себе відповідальність як за переваги, так і за ризики співробітництва, які тим не менш не підлягають калькуляції. До певної

міри міжорганізаційні альянси погоджуються на комбінацію потенційних активів з невизначеностями та зобов'язаннями усіх партнерів. Згідно з логікою трансакційних витрат, можна говорити, що подібні форми кооперації намагаються поєднати ці компоненти у колективній та кооперативній формі, оскільки такий вид співпраці передбачає вирішення індивідуальних проблем організації колективним шляхом, однак залишаючи організаціям контроль над власними окремими організаційними ресурсами. Тобто, таким чином встановлюється механізм спільного вирішення проблем, що забезпечує більш швидку реакцію, ніж ринкові механізми. Тим не менш, рішення співпрацювати не завжди можна пояснити лише згідно з оцінкою поточних обставин. Фактично, раціональність подібних дій, що опосередковані соціальними нормами, варто оцінювати у контексті стратегічних рішень, а не лише тактичних. Власне, рішення про співпрацю не може бути визначеним на основі раціонального підходу виключно до мети співпраці, чи відповідно до чинного тиску навколишнього середовища, що змусило вдатися до міжорганізаційних зв'язків. Навпаки, ці фактори здебільшого допомагають організаціям пострафактум виправдати та раціоналізувати їх рішення про співробітництво. Рішення співпрацювати є не лише відповіддю на вплив внутрішнього та зовнішнього тиску, цей вплив насамперед виявляється в формах міжорганізаційних відносин, фактично, це стратегічні наміри, що спрямовані на поліпшення умов для майбутнього кожної окремої організації і їх партнерства в цілому.

Фундаментальна різниця між стратегічними та «оперативними» рішеннями полягає у тому, що останні ґрунтуються саме на оцінці трансакційних витрат, тоді як стратегічні вибори опосередковані передбачуваними перевагами від майбутньої діяльності. Стратегічні рішення щодо «орієнтації на стосунки» включають як управлінські вибори, так і інвестиції ресурсів, що необхідні для їх виконання, з урахуванням перспективи отримання привілеїв як результату подібних інвестицій. Саме цим фактом міжорганізаційні зв'язки кидають виклик неокласичним економічним припущенням щодо конкуренції між організаціями, оскільки вони керуються не лише очікуваним прямим впливом витрат, переваг та інших матеріальних вигод, а ще й опосередкованими позитивними результатами від накопичених нематеріальних активів.

Крім того, «невизначеності» подібних форм взаємодії містяться у двозначності практик міжорганізаційної співпраці, що еволюціонують від спорадичних взаємодій та трансакцій між фірмами та їх робітниками. Структурна подвійність, у даному випадку, представлена у динаміці: 1) міжорганізаційних зв'язків, що є наслідками практик взаємодії; 2) узвичаєних практик, що є наслідками міжорганізаційних відносин [13]. Подібна двозначність є головним джерелом численних невизначеностей та недовіри серед потенційних організацій-партнерів, які повинні залучитися до відносин без встановлених правил, одночасно намагаючись інституціоналізувати ці самі правила в якості одного з завдань ефективної міжорганізаційної взаємодії. Безпосередньо у таких ситуаціях найбільш виразно виявляється соціально обумовлений характер міжорганізаційних стосунків.

Фактично головним механізмом, що контролює партнерські зобов'язання, є взаємна довіра, що заснована на загальній приналежності до певного організаційного поля. Залученість до міжорганізаційних відносин зміщує мотивацію від спрямованості на миттєві економічні вигоди у бік збагачення зв'язків стосунками довіри і реципрокності [14;15]. Особливість цих трансакцій полягає в тому, що їх складно виразити в грошових одиницях або формалізувати за допомогою контрактів: тут заздалегідь не визначені ні майбутні винагороди, ні можливі санкції. Така ситуація створює відкриту архітектуру обміну: підтримується обмін ресурсами, які не можуть бути попередньо підраховані чи конкретизовані в тексті контракту [16]. У ситуації міжорганізаційних відносин довіра породжується як загальної ідентичністю та схожими установками, так і припущенням, що недотримання зобов'язань буде покарано шляхом виключення з ключових соціальних зв'язків, які опосередковують відносини в контексті того чи іншого ринку. Крім того, можна говорити і про інший бік цього соціального механізму, який координує стосунки організацій, що називають підтримуваною довірою, оскільки взаємні переконання щодо дотримання домовленостей підкріплюються не лише моральними переконаннями. Караюча влада спільноти, її здатність наділяти тим чи іншим статусом чи, навпаки, позбавляти статусу, до певної міри здатна стримувати прояви опортунізму.

Тобто соціально покарання шляхом виключення може виявитися більш серйозним і, отже, більш ефективним, ніж всі інші види санкцій, особливо в залежності від значущості тих ресурсів, які циркулюють в межах організаційних відносин [17].

Отож, цілком виправдано зробити **висновок** відносно можливості спостерігати, яким чином еволюціонували погляди на відносини між окремими організаціями: від заперечення їх наявності на практиці, через сприйняття таких відносин як носія дестабілізуючих тенденцій на ринку і, нарешті, до визнання переваг такої співпраці. І якщо економічні погляди на міжорганізаційні зв'язки, насамперед, акцентують увагу на їх доцільності для підвищення ефективності окремих організацій, соціологічні концепції прагнуть охопити ті механізми їх виникнення та координації, що принципово відмінні від простої калькуляції переваг та витрат, виявити соціально обумовлений контекст міжорганізаційного партнерства. Крім того, слід зазначити, що подібний феномен на українських теренах починає здобувати свою власну специфіку. З одного боку, реалії виживання організацій в інформаційному світі зумовлюють звертання до практик міжорганізаційних відносин. Тим не менше, інституційна невизначеність українського суспільства породжує форми подібної кооперації, що в якості головної своєї особливості характеризуються «невизначеностями ситуацій» навіть у випадку вже встановлених зв'язків. Таким чином, особливої уваги заслуговує вивчення того спектру міжорганізаційних практик, які є найбільш ефективними в умовах несформованої інституційної структури, вивчення шляхів подолання «невизначеностей ситуацій», особливо з урахуванням специфіки конкретних організаційних полів.

Література: 1. Радаев В.В. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле [Текст] // Экономическая социология. - 2009. - Т.10, № 1. - С. 19-56. - Библиогр.: с.53-56. - ISSN 1726-3247. 2. Grandori A. Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms [Text] / A. Grandori, G. Soda // Organization Studies. - 1995. - Vol. 16, №2. - P. 183-214. - ISSN 0170-8406. 3. Williamson O. The economics of organization: The transaction cost approach [Text] / O. Williamson // American Journal of Sociology. - 1981. - Vol. 87, Is.3. - P. 548-577. - ISSN 0002-9600. 4. Третьяк О. А. Сетевые

формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена [Текст] / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. - 2003. - Т.1, № 2. - С. 25-50. - Библиогр.: с.43-50. - ISSN 1729-7427. 5. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization [Text] / O. Williamson. - New York: Free Press, - 1975. - P. 288. - ISBN 0-02-935360-2 6. DiMaggio P. J. The iron cage revisited: Industrial isomorphism and collective rationality in organizational fields [Text] / P. J. DiMaggio, W. Powell // American Sociological Review. - 1983. - Vol. 48. - P. 147-160. - ISSN 0003-1224. 7. Бейкер У. Риски рынка: продолжение и разрыв межорганизационных рыночных связей [Текст] / У. Бейкер, Р. Фолкнер, Д. Фишер; пер. с англ. З.В. Котельниковой // Экономическая социология. - 2006. - Т.7, № 3. - С. 27-52. - Библиогр.: с.47. - ISSN 1726-3247.

8. . Dosi G. Tard and a theory of corporate coherence. In Technology and Enterprise in Historical

Perspective [Text] / G. Dosi, R. Giannetti, P.A. Toninelli - Oxford: Clarendon Press, - 1992. - P. 211. - ISBN 0-19-828327-x. 9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / М. Кастельс. - М.: ГУ ВШЭ, - 2000. - С. 608. - ISBN 5-7598-0069-8 10. Baker W.E. Networks and Corporate Behavior [Text] / W.E. Baker // American Journal of Sociology. - 1990. - Vol. 96, Is.3. - P. 589-625. - ISSN 0002-9600. 11. Старк Д. Гетерархия: организация диссонанса [Текст] /

- Р. 264. - ISBN 0-23-107282-1. 16. Уцци Б. Источники и последствия для экономической эффективности организаций: влияние сетей [Текст] / Б.Уцци ; пер. с англ. Ю.Р. Муратовой // Экономическая социология. – 2007. -Т.8, № 3. - С. 44-60. . - Библиогр.: с.59. - ISSN 1726-324.
- Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы [Текст] / А. Портес; пер. с англ.