

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В АНГЛОЯЗЫЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ: ОБЗОР ПУБЛИКАЦИЙ

О. А. Сиденко

Воронежский государственный университет

Поступила в редакцию 1 марта 2012 г.

Аннотация: в статье представлен обзор англоязычной научной литературы по институциональному предпринимательству с акцентом на институциональную теорию. Рассмотрены подходы, ключевые вопросы, базовые идеи институционального предпринимательства, общее состояние проблемного поля с перспективой формирования согласованной теории и более комплексного взгляда на новый институционализм.

Ключевые слова: институциональное предпринимательство, институциональные изменения, институциональные предприниматели, лидерство на основании сотрудничества, институциональная теория, парадокс «агент-структура», дилемма коллективного действия.

Abstract: *this article provides a review of institutional entrepreneurship researches with a focus on the development of theoretical frame. Research on institutional entrepreneurs has been instrumental in bringing agency back into institutional theory and imparting some theoretical and empirical understanding of how embedded actors can shape institutions. Further insight into institutional entrepreneurship could help to articulate a more complex view of the new institutionalism.*

Key words: *institutional entrepreneurship, institutional change, institutional entrepreneurs, collaborative leadership, institutional theory, «agency-structure» paradox, collective action dilemma.*

Концепт институционального предпринимательства привлек растущее внимание в рамках нескольких дискурсов: новой институциональной теории, теории социального капитала, организационных исследований, эволюционной экономики и стратегического менеджмента. Именно экономическое направление исследований является наиболее многочисленным и интенсивно развивающимся. Предпринимаются попытки рассмотреть феномен институционального предпринимательства с использованием наработок в рамках систем инноваций и информационного общества. В частности, Койн и Лисон анализируют, каким образом СМК могут служить в качестве механизма для производства общего знания относительно новых идей и восприятий, являющегося частью изменения институциональной структуры. Медиа – один из механизмов, облегчающих институциональное предпринимательство посредством расширения координации вокруг институциональных изменений [1].

В данной статье основное внимание уделено публикациям в рамках организационных исследований и неоинституционализма. Высказывается мнение о том, что в анализе организаций институциональная теория показывает значительную эффективность [2]. Акцент обычно делается на агентах институциональных из-

менений [3]. Устоявшейся в рассмотрении роли акторов в процессе институциональных изменений для этой линии исследований со времени появления работы ДиМаггио в 1988 году [4] является апелляция к концепту институционального предпринимательства. Сам ДиМаггио задействовал понятие для характеристики организованных акторов со значимыми ресурсами, использующих их для создания новых институтов, в которых они видят возможность реализовать свои интересы. Если традиционно в качестве причины новаций указывались экзогенные вызовы, трансформирующие институты в некое поле активности, то концепт институционального предпринимательства позволил снова вернуться к анализу эндогенных факторов институциональных изменений.

Во введении к своей широко известной работе «Новый институционализм в организационном анализе» ДиМаггио и Пауэлл призвали к развитию теории действия, способной объяснить изменения, раскрыть роль акторов и действий в создании, изменении и стабилизации институтов [5]. Нельзя сказать, что данная задача научным сообществом в полной мере решена, однако количество публикаций ежегодно увеличивается. Только за последнюю декаду в ведущих журналах Северной Америки и Европы были опубликованы десятки статей по проблемам институционального предпринимательства, не говоря о

многочисленных работах, имеющих статус *working paper*. На сегодняшний день соответствующая литература научно-теоретического и прикладного характера может с полным основанием рассматриваться как значительный поток исследований.

В теоретическом плане значительную сложность представляет разрешение парадокса «агент-структура»: как организации и индивиды производят инновации, если их верования и действия определяются институциональным окружением, которое желательно изменить [6]. Исследования с использованием концепта институционального предпринимательства нередко критикуются за игнорирование воздействия институционального давления на поведение акторов [7]. В соответствии с критическим восприятием институциональный предприниматель предстает в образе некоего героя, вырывающегося из институционального окружения.

Очевидно, что в одиночку никому не под силу изменить существующие институты и обеспечить легитимность новых институциональных соглашений. Дорадо ставит вопрос о координации между субъектами [8]. Он подчеркивает, что институциональные изменения – это комплексный социальный процесс, вовлекающий различные, даже конфликтные интересы и перспективы. Такого рода новации требуют коллективного действия – объединенной активности широких групп акторов на основе множественных интересов [9]. Получил распространение термин «коллективное институциональное предпринимательство», под которым понимается процесс преодоления коллективной инертности (бездействия) и достижения длительного сотрудничества среди многочисленных разрозненных акторов для создания новых институтов или трансформации имеющихся [10]. Важной представляется мысль, что институциональное предпринимательство предполагает лидерство, основанное на сотрудничестве с использованием СМК [11, 12]. Это требует «институциональной работы», практик, выходящих за рамки деятельности непосредственно институциональных предпринимателей [13]. Такие практики должны производить целенаправленную активность многочисленных индивидов и организаций, как предпринимательского, так и поддерживающего характера, ориентированная на создание, изменение или разрушение институтов. Поскольку общие цели не всегда приводят к общим действиям, необходима не только мобилизация ресурсов кооперированных акторов, но и обеспечение мотивации индивидуальных участников, не заинтересованных в кооперации [14]. Индивидуальные интересы, ожидание акторов того, что другие возьмут на себя функцию лидерства, неверие в успех и осознание незначительности своего собственного вклада в общее дело могут препятствовать кооперации, порождая коллективное бездействие [9, 15].

В качестве ключевых вопросов в работах по институциональному предпринимательству выступают следующие: при каких условиях актор может стать институциональным предпринимателем и как разворачивается сам процесс? То, как субъекты становятся институциональными предпринимателями, объясняется предположением о ведущей роли условий, порождающих возможности [16]. Таковых два рода. Первые – условия поля, сферы деятельности. Это, прежде всего, нестабильность, кризисные явления [17, 18, 19, 20], а также позиции акторов в рамках организованных форм. В частности, Гринвуд предположил, что глубокие социальные изменения, технологические разрывы, противоречивые тенденции, изменения регуляции могут способствовать институциональному предпринимательству вследствие эрозии установившегося консенсуса и повышения восприимчивости новых идей. Крайне важны такие характеристики поля (*organizational field*), как степень гетерогенности и институционализации [21], обуславливающие институциональные противоречия. Сео и Грид попытались выявить механизм, посредством которого эти противоречия превращают ограниченных институтов агентов в институциональных предпринимателей [6]. Они предположили, что опыт деятельности в рамках противоречивых институциональных соглашений выступает основой изменений коллективного сознания, что может превратить акторов из пассивных участников воспроизводства существующих институциональных соглашений в институциональных предпринимателей. Относительно характера влияния степени институционализации на институциональное предпринимательство мнения исследователей расходятся [22, 23], однако большинство эмпирических исследований связано с формируемыми полями, характеризующимися достаточно высоким уровнем неопределенности [24, 25, 26, 27]. Эвристически ценной представляется типология, предложенная Дорадо, принявшей во внимание как степень гетерогенности, так и институционализации. Она предположила, что институциональные поля с позиций оценки возможностей действия и, как следствие, институционального предпринимательства могут принять одну из трех основных форм: поля с высокой степенью институционализации и/или изолированные от потенциального влияния других полей (поля закрытых возможностей); поля со значительным уровнем институционализации и сосуществованием гетерогенных институциональных соглашений (поля «открытых возможностей»); поля с минимальным уровнем институционализации и множеством гетерогенных моделей практик (поля «неясных возможностей»). В последнем случае институциональное предпринимательство затруднено ввиду значительной непредсказуемости окружения [8].

Наряду с характеристиками поля важную роль в институциональном предпринимательстве играют социальные позиции акторов [4, 8, 26, 28, 29, 30, 31]. Социальные позиции – ключевой фактор, определяющий как восприятие акторами поля [8], так и их доступ к необходимым для институционального предпринимательства ресурсам. Хотя здесь жесткой заданности нет: институциональные предприниматели могут обнаружиться не только на периферии, но и в центре полей. Восприятие последних во многом определяется позицией в структуре социальных сетей.

В числе свойств, присущих институциональным предпринимателям, отмечаются: способность к автономной рефлексии и социальные навыки (нахождения и укрепления коллективной идентичности, выражения групповых интересов, своего рода социальная эмпатия и способность обосновать необходимость кооперации и предложить рациональные основания для нее, что позволяет предлагать достаточно амбициозные проекты). Вполне оправданно ДиМаггио, Флигстейн, Рао представляют институциональное предпринимательство как комплексный политический и культурный процесс, в котором институциональные предприниматели должны использовать социальные навыки, необходимые для реализации предлагаемого проекта [4, 23, 32].

Исследования, включающие анализ формирующихся институциональными предпринимателями дискурсивных стратегий, составляют своего рода сердцевину литературы по процессу институционального предпринимательства [6, 8, 23, 24, 29, 33–36]. Для сравнения: проблематика заключения институциональных соглашений в поддержку проектов является более новой и менее проработанной. Дискурсивные фреймы включают два основных измерения: спецификацию проблемы, включая формирование «институционального словаря», выявляющего противоречия, содержащиеся в существующих институциональных соглашениях, а также подкрепление проекта посредством делегитимации имеющихся институциональных соглашений и легитимации предлагаемых [27, 33, 34, 37]. При этом институциональные предприниматели должны добиться не только формирования идентичности, но и найти такие формы, которые обладают наибольшим мобилизационным потенциалом, способны вызвать широкий резонанс. Максимизация резонанса достигается путем комбинирования фреймов [33, 34].

Указывается, что успех институционального предпринимательства во многом определяется имеющимися ресурсами, такими как финансовые активы [18, 37], социальный капитал, легитимность, официальная власть. Флигстейн [23] предположил, что успешный институциональный предприниматель – субъект с высоким уровнем социального капитала

(позицией в сети социальных связей, обеспечивающей информационную и политическую поддержку, позволяющей влиять на других акторов). Институциональные предприниматели могут использовать данную позицию для налаживания связи с разными сегментами поля, создания альянсов с более изолированными агентами, не способными действовать самостоятельно, но заинтересованными в проекте. Центральная позиция в рамках поля способствует признанию и принятию текстов, создаваемых институциональным предпринимателем [38]. Магвайер считает, что для осуществления организации и руководства коллективным действием институциональные предприниматели также должны достичь необходимых позиций [24]. Большое значение исследователи придают ранее достигнутой легитимности, приводящей к тому, что действия и ценности институционального предпринимателя воспринимаются как конгруэнтные ценностям и ожиданиям широкого окружения, что придает дополнительный вес и значение проектам институциональных предпринимателей в глазах адресата. Как существенный ресурс институционального предпринимателя трактуется официальная власть, дающая право легитимного принятия решений [39].

В плане рассмотрения динамики процесса институционального предпринимательства любопытна многоуровневая модель, предложенная Траси, Филлипсом и Джарвисом и показывающая логику создания новой организации. Они выделили шесть последовательных стадий, содержательно раскрываемых как специфический тип институциональной работы. Последняя ведется на трех уровнях. На микроуровне осуществляется идентификация возможностей. При этом отмечается, что крайне важна способность институциональных предпринимателей представлять себе альтернативу. Именно конструктивное воображение позволяет визуализировать новую институциональную конфигурацию. Определение проблемы тесно связано с интересами и опытом институционального предпринимателя, однако оно, как и предлагаемый проект, должно быть созвучным интересам других акторов. На мезоуровне происходит создание организационных форм, а на макроуровне – их легитимация [40].

На сегодняшний день многие исследователи признают существенную роль институционального предпринимательства в создании институтов и их обновлении. Рассматриваемый феномен является важным элементом изменений, способствующим утверждению новых стандартов в среде разрозненных акторов [22]. Высказывается плодотворная идея о целесообразности концептуальной интеграции в рамках двух ключевых направлений: социологической институциональной теории и институциональной экономики [41]. В дальнейшем, видимо, следует

ожидать, помимо расширения диапазона применимости концепта, разработки согласованной и обладающей высокой эвристической ценностью теории институционального предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Coyne C. J.* Media as a Mechanism of Institutional Change and Reinforcement / C. J. Coyne, P. T. Leeson // *Kuklos*. – 2009. – Vol. 62, № 1. – P.1–14.
2. *Walsh J.* A future for organization theory : living in and living with changing organizations / J. Walsh, A. D. Meyer, C. B. Shoonhoven // *Organization Science*. – 2006. – Vol. 17, № 5. – P. 657–671.
3. *Dacin T. M.* Institutional theory and institutional change : Introduction to the special research forum / T. M. Dacin, J. Goodstein, W. R. Scott // *Academy of Management Journal*. – 2002. – Vol. 45, №1. – P. 45–56.
4. *DiMaggio P.* «Interest and Agency in Institutional Theory» / ed. by P. DiMaggio, L. Zucker // *Institutional Patterns and Organizations* / Cambridge, MA: Ballinger. P. 3–22.
5. *DiMaggio P. J.* Introduction / ed. by P. J. DiMaggio, W.W. Powell // *The new institutionalism in organizational analysis*. – Chicago: Chicago University Press, 1991. – P. 1–38.
6. *Seo M.* Institutional contradictions, praxis and institutional change : a dialectical perspective / M. Seo, W. E. Douglas Creed // *Academy of Management Review*. – 2002. – Vol. 27, № 2. – P. 222–247.
7. *Cooper D. J.* Taking Social Construction Seriously : extending the discursive approach in institutional theory / D. J. Cooper, M. Ezzamel, H. Willmott // *Handbook of Organizational Institutionalism* / ed. by R. Greenwood C. Oliver, R. Suddaby, K. Shalin-Anderson. – Thousand Oaks, CA : Sage, 2008.
8. *Dorado S.* Institutional entrepreneurship, partaking, and convening / S. Dorado // *Organization Studies*. – 2005. – Vol. 26, № 3. – P. 385–414.
9. *Demil B.* Process of legitimation and pressure toward regulation / B. Demil, J. Bensūdine // *International Studies of Management and Organization*. – 2005. – Vol. 35, № 2. – P. 58–79.
9. *Marwell G.* The critical mass in collective action : a micro-social theory / G. Marwell, P. Oliver. – New York : Cambridge University Press, 1993.
10. *Möllering G.* Collective institutional entrepreneurship? The recursive interplay of action, networks and institutions in market constitution. Paper presented at the Conference «The institutional embeddedness of markets». Max Planck Institute. Cologne. February, 2007.
11. *Chrislip D.* Collaborative leadership : how citizens and civic leaders can make a difference / D. Chrislip, C. Larson. – San Francisco : Jossey-Bass, 1994.
12. *Huxham C.* Managing to collaborate : the theory and practice of collaborative advantage / C. Huxham, S. Vangen. – London : Routledge, 2005.
13. *Lawrence T.* Institutions and institutional work / T. Lawrence, R. Suddaby // *Handbook of Organization Studies* / ed. by S. Clegg et al. – London : Sage, 2006.
14. *Westley F.* Interorganizational collaboration and the preservation of biodiversity / F. Westley, H. Vredenburg // *Organization Science*. – 1997. – Vol. 8, № 4. – P. 381–403.
15. *Heckathorn D.* The dynamics and dilemmas of collective action / D. Heckathorn // *American Sociological Review*. – 1996. – Vol. 61, № 2. – P. 250–277.
16. *Strang D.* Interorganizational institutions / D. Strang, W. D. Sine // *Companion to organizations* / ed. by J. Baum. – Oxford : Blackwell, 2002. – P. 497–519.
17. *Child J.* Institutional Entrepreneurship in Building an Environmental Protection System for the People’s Republic of China / J. Child, Y. Lua, T. Terence // *Organization Studies*. – 2007. – Vol. 28, № 7. – P. 1013–1034.
18. *Greenwood R.* Theorizing change : the role of professional associations in the transformation of institutionalized fields / R. Greenwood, R. Suddaby, C. R. Hinings // *Academy of Management Journal*. – 2002. – Vol. 45, № 1. – P. 58–80.
19. *Holm P.* The dynamics of institutionalization : transformation processes in Norwegian fisheries / P. Holm // *Administrative Science Quarterly*. – 1995. – Vol. 40, № 3. – P. 398–422.
20. *Fligstein N.* Social skills and the theory of fields / N. Fligstein // *Sociological Theory*. – 2001. – Vol. 19, № 2. – P. 105–125.
21. *Clemens E. S.* Politics and institutionalism : Explaining durability and change / E. S. Clemens, J. M. Cook // *Annual Review of Sociology*. – 1999. – Vol. 25, № 1. – P. 441–466.
22. *Beckert J.* Agency, entrepreneurs, and institutional change : the role of strategic choice and institutionalized practices in organizations // *Organization Studies*. – 1999. – Vol. 20, № 5. – P. 777–799.
23. *Fligstein N.* Social skill and institutional theory / N. Fligstein // *American Behavioral Scientist*. – 1997. – Vol. 40, № 4. – P. 397–405.
24. *Maguire S.* Institutional entrepreneurship in emerging fields : HIV/AIDS treatment advocacy in Canada / S. Maguire, C. Hardy, T. Lawrence // *Academy of Management Journal*. – 2004. – Vol. 47, № 5. – P. 657–679.
25. *Lawrence T. B.* From Moby Dick to Free Willy : macro-cultural discourse and institutional entrepreneurship in emerging institutional fields / T. B. Lawrence, N. Phillips // *Organization*. – 2004. – Vol. 11, № 5. – P. 689–711.
26. *Garud R.* Institutional entrepreneurship in the sponsorship of common technological standards : the case of Sun Microsystems and Java / R. Garud, S. Jain, A. Kumaraswamy // *Academy of Management Journal*. – 2002. – Vol. 45, № 1. – P. 196–214.
27. *Déjean F.* Measuring the unmeasured : an institutional entrepreneur’s strategy in an emerging industry / F. Déjean, J. P. Gond, B. Leca // *Human Relations*. – 2004. – Vol. 57, № 6. – P. 741–764.
28. *Leblebici H.* Institutional change and the transformation of interorganizational fields : an organizational history

of the U.S. radio broadcasting industry / H. Leblebici, G. R. Salancik, A. Copay, T. King // *Administrative Science Quarterly*. – 1991. – Vol. 36, № 3. – P. 333–363.

29. Rao H. Power plays : how social movements and collective action create new organizational forms / ed. by H. Rao, C. Morrill, M. N. Zald, B. M. Staw, R. I. Sutton // *Research in Organizational Behavior : an Annual Series of Analytical Essays and Critical Reviews*. – New York : JAI Press, 2000. – Vol. 22. – P. 239–282.

30. Levy D. L. A neo-Gramscian approach to corporate political strategy : conflict and accommodation in the climate change negotiations / D. L. Levy, D. Egan // *Journal of Management Studies*. – 2003. – Vol. 40, № 4. – P. 803–829.

31. Battilana J. Agency and institutions : the enabling role of individuals' social position // *Organization*. – 2006. – Vol. 13, № 5. – P. 653–676.

32. Rao H. Caveat emptor : the construction of nonprofit consumer watchdog organizations / H. Rao // *American Journal of Sociology*. – 1998. – Vol. 103, № 4. – P. 912–961.

33. Creed W. E. D. Clothes make the person? : the tailoring of legitimating accounts and the social construction of identity / W. E. D. Creed, M. A. Scully, J. R. Austin // *Organization Science*. – 2002. – Vol. 13, № 5. – P. 475–496.

34. Suddaby R. Rhetorical strategies of legitimacy / R. Suddaby, R. Greenwood // *Administrative Science Quarterly*. – 2005. – Vol. 50, № 1. – P. 35–67.

35. Munir K. The birth of the «Kodak Moment» : institutional entrepreneurship and the adoption of new technologies / K. Munir, N. Phillips // *Organization Studies*. – 2005. – Vol. 26, № 11. – P. 1665–1687.

36. Lawrence T. B. Institutional effects of interorganizational collaboration : the emergence of proto-institutions / T. B. Lawrence, C. Hardy, N. Phillips // *Academy of Management Journal*. – 2002. – Vol. 45, №1. – P. 281–290.

37. Demil B. Process of legitimation and pressure toward regulation / B. Demil, J. Bensedrine // *International Studies of Management and Organization*. – 2005. – Vol. 35, № 2. – P. 58–79.

38. Phillips N. Discourse and institutions / N. Phillips, T. B. Lawrence, C. Hardy // *Academy of Management Review*. – 2004. – Vol. 29, № 4. – P. 635–652.

39. Phillips N. Inter-organizational collaboration and the dynamics of institutional fields / N. Phillips, T. B. Lawrence, C. Hardy // *Journal of Management Studies*. – 2000. – Vol. 37, № 1. – P. 23–44.

40. Tracey P. Bringing Institutional Entrepreneurship and the Creation of New Organizational Forms. A Multi-level Model / P. Tracey, N. Phillips, O. Jarvis // *Organizational Science*. – 2011. – Vol. 22, № 1. – P. 60–80.

41. York J. G. The Coevolution of Institutional Entrepreneurship : a Tale of Two Theories / J. G. York, D. F. Pacheco, T. J. Dean, S. D. Sarasvathy // *Journal of Management*. – 2010. – Vol. 36, № 4. – P. 974–1010.

Воронежский государственный университет

Сиденко О. А., кандидат политических наук, преподаватель кафедры социологии и политологии

E-mail: soc@hist.vsu.ru

Тел.: 8-920-468-83-89

Voronezh State University

Sidenko O. A., Candidate of Political Science, Lecturer of the Sociology and Political Studies Department

E-mail: soc@hist.vsu.ru

Tel.: 8-920-468-83-89