

Сичова Анастасія Олександрівна

Крос-секторальні колаборації: категорійний дизайн і перспективи досліджень

УДК 372.57

DOI <https://doi.org/10.24195/2414-9616.2021-3.14>

Сичова Анастасія Олександрівна
кандидат політичних наук,
доцент кафедри туризму,
готельної і ресторанної справи
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка
пл. Гоголя, 1, Старобільськ,
Луганська область, Україна

Стаття присвячена розгляду крос-секторальних колаборацій у контексті становлення альтернативних варіантів інституцій довготривалого міжнародного партнерства. Незважаючи на зростання уваги до міжсекторальної взаємодії, більшість матеріалів мають фрагментарний і спорадичний характер, що позначається на глибині та якості вивчення окресленого питання. Авторка дослідження робить спробу ідентифікувати ключові особливості та чинники орієнтації на спільні колабораційні практики через системний мета-аналітичний огляд наявних академічних публікацій з означеної тематики. У статті наводиться схема фрейму крос-секторальної колаборації з детальним прописуванням кожного із виокремлених елементів, зокрема, йдеться про моделювання початкових умов, процесу, структури, форс-мажорних обставин і потенційних результатів спільного вирішення конкретної проблеми. Серед додаткових факторів ініціювання міжгалузевої співпраці називаються присутність так званої «брокерської» організації, ступінь структурної вкоріненості, історія партнерських відносин, рівень довіри і легітимності. Особлива увага сфокусована на проектуванні спільних платформ для ухвалення колективних рішень, таких як форуми, дискусійні аргументи і суди. Дослідниця звертається до потенційної конфліктності у відносинах, яка може бути спричинена відмінностями в очікуваннях партнерів стосовно співпраці, та відзначає конфліктні фази безпосередньо під час колаборації. Окремий акцент зроблено на форс-мажорних обставинах на кшталт дисбалансу сил у колаборації та суперечностях інституційної логіки як патерних символічного і матеріального порядку, що дозволяють встановлювати формальні і неформальні правила гри задля уніфікованої інтерпретації проблемного питання. Заключні ремарки стосуються колабораційних ефектів і критеріїв підзвітності зацікавлених сторін. Авторка також звертає увагу на перспективи подальшого вивчення міжсекторального співробітництва, у тому числі у контексті досягнення системних змін і неформального лідерства. Майбутні дослідницькі завдання мають зосередитися на розробленні чітких конструкцій для концептуалізації та практичного застосування системних трансформацій у контексті крос-секторальних колаборацій.

Ключові слова: крос-секторальна колаборація, міжсекторальне партнерство, колаборація, співпраця, колабораційні практики.

Вступ. Крос-секторальна колаборація як довгострокова взаємодія між структурами принаймні двох суб'єктних рівнів (бізнес, уряд і/або громадянське суспільство) постає невід'ємною частиною досліджень у галузі політології та розглядається багатьма експертами як бажана стратегія вирішення комплексних проблем [1; 3; 6; 10]. Дійсно, складно уявити успішне вирішення глобальних завдань на кшталт пандемії або тероризму, поряд із внутрішніми трансформаціями, без відповідного міжсекторального консенсусу.

Метою статті є спроба ідентифікувати ключові особливості та чинники орієнтації на спільні колабораційні практики через системний мета-аналітичний огляд наявних академічних публікацій із цієї тематики.

Результати. У національному масштабі колабораційні практики досить різноманітні і містять програми розширення економічних прав та можливостей у Південній Африці [10], винний сектор в Аргентині [13], водний форум у Китаї, регулювання ринків у США, систему охорони здоров'я в Саудівській Аравії [12], системи вищої освіти у Великій Британії, телекомунікаційну політику в Південній Кореї, електронний уряд у Канаді [16] тощо. У контексті місцевої політики крос-секторальні партнер-

ства зачіпали системи обслуговування бездомних, громадської охорони здоров'я, водопостачання [2], міського розвитку [3] і землеустрою.

В академічних публікаціях, присвячених міжгалузевим взаємодіям, розглядається низка концептуальних, емпіричних, практичних і методологічних питань. Чимало з них знайшли відображення в серії систематичних оглядів, наприклад, М. Брайсона [5], Б. Грей [8], Дж. Остіна і М. Сейтаніді [15], Дж. Селскі і Б. Паркера [16]. З огляду на те, що одним із ключових чинників крос-секторального партнерства постає необхідність вирішення складних соціальних та екологічних проблем, масштабних або ресурснообтяжливих для однієї організації/сектору, особлива увага була акцентована на ефективності макрорівневої колаборації, тобто в контексті системних змін. Наприклад, М. Сендж пише про «зростаючу серйозність системних проблем» [17, с. 421] і стверджує, що «викорінення системних причин бідності неможливе лише за рахунок дій НУО та уряду» [17, с. 422] як ключових суб'єктів відносин реформування. Аналогічним чином Дж. Остін і М. Сейтаніді заявляють, що «на більш широкому соціальному рівні співпраця здатна стимулювати системні зміни в інституційних механізмах, галузевих і соціальних взаємодіях» [2, с. 952].

У своєму огляді Р. Ван Тулдер і Н. Кін [20] концептуалізують твердження, згідно з яким партнерства, орієнтовані на складні системні завдання, повинні бути налаштовані інакше, ніж їхні аналоги, спрямовані на вирішення більш простих питань. Вони пропонують дорожню карту для розроблення колабораційних практик на основі теорії змін, чутливої до рівня складності проблеми.

Д. Дентоні, В. Бітцер і Дж. Шутен [7] розглядають міжгалузеве партнерство крізь призму «спільного управління», особливо в контексті багатосторонніх ініціатив. Їхній аналіз процесів виробництва пальмового масла фокусується на двох системних вимірах: (1) глибина трансформацій, яку вони прирівнюють до змін у владних структурах; і (2) масштаб, який вони пов'язують зі змінами у практиці різних галузей і сфер діяльності. Означена різниця пропонує новий кут зору в літературі з міжгалузевих партнерств і забезпечує корисну платформу для більш детального вивчення крос-секторальних колаборацій.

М. Шумейт [18] задається питанням, чи дійсно міжгалузеве партнерство дозволяє некомерційній структурі робити внесок у системні зміни. Результати досліджень 452 некомерційних організацій показали, що участь в більшій кількості міжгалузевих партнерств не сприяє збільшенню потенціалу суб'єкта. Проте деякі види стабільних міжсекторальних партнерств покращують можливості для стратегічного планування у межах самої інституції.

У своїй статті Дж. Клітсі [13] основну увагу приділяє партнерству і ролі рамкових механізмів для забезпечення успішного співробітництва. Автор аналізує 8 років масштабного міжгалузевого партнерства (за участю більше 30 партнерів), створеного для ринку вторинного фосфору і вирішення проблем продовольчої безпеки. За час існування Nutrient Platform домоглася проведення реформи регулювання і стабілізації колаборації через конструювання оптимальної кількості фреймів щодо представлення пріоритетів різних партнерів.

Д. Трухільо [19] фокусується на впливі партнерських відносин відносно бенефіціарів та, зокрема, їхній здатності до колективних дій. Вона досліджує регіональні міжсекторальні партнерства в Колумбії, спрямовані на боротьбу з бідністю і насильством, а саме: за яких умов подібні колаборації призводять до трансформації систем учасників, що займаються їхнім вирішенням. Ґрунтуючись на детальному аналізі низки випадків, дослідниця визначає процеси, за допомогою яких бенефіціари можуть розвинути здатність до колективних дій із метою проведення подальших перетворень.

Незважаючи на зростаючу увагу до ролі міжсекторального партнерства, більшість досліджень дотепер були частковими і фрагментарними. По-перше, сама ідея системних змін залишається недостатньо розвинутою в контексті формулю-

вання якісної концептуальної основи. По-друге, критики крос-секторальної колаборації вказують на можливу корпоратизацію активізму [9] і соціальний дисбаланс на рівні політичної системи загалом. Тому відкритим залишається питання формування ефективних партнерських відносин для досягнення системних змін, або, що більш важливо, за яких умов вони можуть досягти подібних результатів.

Мета статті полягає в ідентифікації умов, що ініціюють звернення до міжсекторальних колабораційних практик на основі детального огляду наявних джерел, а також розробленні рекомендацій для ефективної реалізації міжгалузевих співробітництва.

Під крос-секторальною колаборацією розуміємо партнерство за участі державних інституцій, бізнесу, некомерційних організацій і громадськості загалом. Такий формат взаємодії займає «середнє положення в континуумі суспільних відносин» [5, с. 179]. На одному кінці спектру знаходяться суб'єкти зі спільними контактами з позиції конкретної проблематики, проте дефіцитом ресурсів для їх одностороннього вирішення. З протилежного боку розташовані організації, що об'єдналися в уніфіковану структуру для розв'язання певної ситуації за допомогою генералізованих повноважень і можливостей. На середньому рівні ми спостерігаємо суб'єкти, готові обмінюватися інформацією, реалізовувати скоординовані ініціативи або розробляти механізми поділу влади для спільного досягнення результату, який неможливо отримати за окремої політики.

Відправною точкою нашого дослідження постає структура міжсекторального співробітництва, розроблена М. Брайсоном, Дж. Кросбі і М. Стоуном [6, с. 46]. Вона містить п'ять елементів, а саме: початкові умови, процес, структуру, непередбачені обставини і результати. Розглянемо кожен з аспектів докладніше.

1. Початкові умови. Колаборація підпадає під вплив як конкурентного, так і інституційного тиску. Інституційне середовище охоплює нормативні, правові та регулюючі елементи, яким повинні відповідати суб'єкти взаємодії задля отримання зовнішньої легітимності. Наприклад, у своєму дослідженні державно-приватного партнерства у швейцарській промисловості дослідники виявили, що «інституційні сили, порівняно з факторами конкуренції, є більш стійкими» [4, с. 87]. Так, скорочення бюджетних коштів і зміни у політиці соціальних виплат створили серйозні перешкоди для продовження партнерства. Зважаючи на викладене вище, варто припустити, що крос-секторальна колаборація з більшою ймовірністю формується саме за нестабільних умов. На додаток до названих факторів на вірогідність звернення до колаборації впливають такі умови:



Рис. 1. Фрейм крос-секторальної колаборації

* Створено автором на основі [6]

– Наявність так званого «брокера» як стимулу до співпраці. Сильні партнери здатні привернути увагу до важливої суспільної проблематики, мобілізувати початковий склад зацікавлених сторін і «надати завданню легітимності серед учасників взаємодії» [5, с. 182]. Такими лідерами можуть виступати як окремі особи (мер, виконавчий директор компанії), так і організації (наприклад, United Way чи приватний фонд).

– Досягнення початкової згоди щодо формулювання завдання. Подібний консенсус ідентифікує особисту зацікавленість суб'єктів, а також дозволить усвідомити коло осіб, яких варто залучити додатково для розв'язання ситуації. Так, К. Хаксмен виявив, що «усвідомлений персональний інтерес і визнана взаємозалежність слугують необхідними передумовами для становлення співробітництва» [10, с. 72].

– Оцінка ступеня структурної вкоріненості дозволяє судити про надійність інших партнерів і легітимність ключових зацікавлених сторін. Чим щільніше партнери взаємодіяли у позитивному ключі в минулому, тим «більше соціальних механізмів сприятимуть взаємній координації та захисту обмінів» [9, с. 334]. Якщо відносини не були сформовані, то партнерські зв'язки виникатимуть поступово, з епізодичних неформальних угод, що не потребують особливої довіри.

II. Процес. Потреба у різних типах первинних угод зростатиме з «розширенням співпраці і залученням географічно і секторально розрізнених партнерів» [12, с. 854]. Елементи формальних угод можуть включати формулювання широкої мети, розподіл повноважень, виділення ресурсів, призначення офіційного керівництва, «профайли членів, опис структури прийняття рішень та алгоритм співпраці з місцевими органами влади і співтовариством» [6, с. 48]. Менш впливовим партнерам доведеться відстоювати власні позиції під час перемовин; у цьому разі зусилля

медіаторів варто спрямувати на збалансування статусів учасників.

З метою досягнення ефективної взаємодії потенційні лідери повинні володіти формальним і неформальним авторитетом, стратегічним баченням, довгостроковою прихильністю тактиці співпраці, а також політичною компетентністю і навичками комунікації. Дж. Кросбі і М. Брайсон [5, с. 184] виокремлюють дві ключові лідерські позиції в колаборації:

– **Спонсори** мають значний престиж, авторитет і доступ до ресурсів, які вони можуть використовувати від імені співробітництва, навіть якщо не беруть безпосередньої участі в повсякденній спільній роботі.

– **Чемпіони** зосереджені на підтримці співпраці і використовують свої навички для досягнення запланованих результатів.

У разі отримання впливовими партнерами кращих посад менш впливовим учасникам потрібні гарантії захисту їхніх інтересів. Розвиток неформального лідерства протягом співпраці особливо важливий, оскільки учасники часто не можуть покладатися на централізоване керівництво. Наприклад, провідні суб'єкти можуть виявитися недостатньо впливовими для забезпечення управління або ж формальний лідер партнерської структури не здатен відіграти керівну роль під час співпраці.

Серед пріоритетних інтеграційних практик варто назвати розумне проектування форумів, арен і судів, включаючи створення ефективних транскордонних груп; нарощування лідерського потенціалу; укладання відповідних домовленостей; формування довіри і зміцнення легітимності. Якщо звернутися до дизайну процесу співпраці, то «форуми, арені і суди слугують характерними майданчиками для створення і передачі сенсу, ухвалення та реалізації рішень, а також забезпечення дотримання принципів, законів і норм у ситуаціях

розподілу влади» [4, с. 91]. Незважаючи на колективну відповідальність, такі платформи мають величезний вплив на подальший розвиток подій, оскільки виявляють прийнятні для конкретної ситуації ідеї. Наприклад, якщо питання не включене до порядку денного формальної арени, воно перестає бути проблемою, принаймні на даний момент. Фактично зазначений інструментарій дозволяє суб'єктам використовувати колективні, структурно затверджені правила і ресурси для створення алгоритму дій, часто в адаптивній формі.

III. Структура колаборації складається з вертикальних і горизонтальних компонентів, інтеграція і диференціація яких може призвести до структурної напруги. Дослідники відзначають вплив «рівня стабільності системи і ступеня ресурсозабезпечення» [9, с. 340]. Так, зміни політичного курсу часто дестабілізують галузеві системи, а отже, змінюють конфігурацію зв'язків серед її членів.

Крім того, динамічна природа колаборації додає неоднозначності взаємодії з огляду на потенційну плинність кадрів або зміну лідерства. Коли впливові гравці залишають, приєднуються або змінюють рівень власної залученості до спільної діяльності, такі дислокації позначаються на стабільності структури [12, с. 854]. Варто згадати про ієрархію співпраці, за якої окремі суб'єкти та організації часто є членами співпадаючих партнерств, що загрожує розмиванням структурних кордонів і обов'язків.

З позиції інституціональної теорії, структура, у прагненні отримати відповідні ресурси, повинна зміцнювати легітимність, використовуючи процеси і стратегії, відповідно до існуючого інституційного середовища. Колаборація не розглядається автоматично інсайдерами як легітимна інституція, оскільки вона є менш зрозумілою і впізнаваною, ніж традиційні бюрократичні форми. К. Хьюман і К. Прован виявили, що для колабораційних мереж критично важливими постають три аспекти [9, с. 347]: (1) легітимність колаборації як форми, здатної привернути внутрішню і зовнішню підтримку; (2) легітимність колаборації як об'єкта, знайомого інсайдерам та іншим зацікавленим сторонам; (3) легітимність колаборації як взаємодії, що зміцнює довіру серед членів мережі.

IV. До форс-мажорних обставин, що можуть вплинути на крос-секторальну колаборацію, відносяться напрям співпраці, дисбаланс сил, а також «конкуруюча інституційна логіка» [5, с. 183]. Як правило, взаємодія ініціюється згори вниз (наприклад, у результаті офіційного урядового мандата або в якості умови фінансування фонду) або знизу вгору (наприклад, як масова ініціатива некомерційних організацій чи громадських груп). Структури і механізми управління з більшою ймовірністю ідентифікують заздалегідь у разі першого варіанта,

тоді як другий шлях призведе до появи механізмів управління в процесі самої колаборації.

На думку К. Хаксхем і С. Ванген, «дисбаланс сил між партнерами може перетворитися на додаткове джерело недовіри» [10, с. 101], а отже, загрозу ефективної співпраці. Конфлікт у процесі взаємодії також може бути спричинений відмінностями в очікуваннях і поглядах партнерів на співпрацю. Наприклад, якщо колаборація формується переважно для планування зміни системи, а не задля узгодження певних реформ, рівень конфліктності може виявитися вищим. Більше того, Б. Грей [8] запропонувала так звані конфліктні фази. Так, на стадії переговорів щодо природи проблеми сумніви обертаються навколо складу колаборації та необхідності залучення інших учасників. Під час обговорення напрямів вирішення питання стосуватимуться формування порядку денного і обміну відповідною інформацією. На етапі реалізації суперечності виникнуть щодо розподілу повноважень, авторизації дій і контролю ресурсів. Конфлікт може загостритися, якщо партнери різняться за статусом, фінансуванням або репутаційним капіталом.

Зміцнення легітимності, лідерства та довіри разом із розумним управлінням конфліктами ускладнюється у межах багатосекторної співпраці через імовірність застосування учасниками конкуруючої інституційної логіки. Інституційна логіка представляє собою «історичні патерни макрорівня символічного і матеріального порядку, які встановлюють формальні і неформальні правила гри, забезпечуючи інтерпретацію дії» [3, с. 307]. Наприклад, логіка ринку охоплює матеріальні практики накопичення та володіння, де конкуренція і ефективність є частиною його символічної системи. Логіка бюрократичної держави стосується правових і бюрократичних ієрархій, правил і стандартних робочих процедур. Логіка демократії підкреслює громадський контроль і участь громадян за допомогою символічних систем. Логіки конкурують, оскільки дії, процеси, норми і структури, які розглядаються як законні з погляду однієї інституційної логіки, можуть виявитися менш легітимними або навіть нелегальними з погляду іншої логіки.

V. Результати. Е. Іннес і Е. Бухер стверджують, що колаборація приводить до «позитивних ефектів першого, другого і третього порядку» [11, с. 416]. Ефекти першого порядку помітні як безпосередній результат процесу співпраці. До них відносяться створення соціального, інтелектуального і політичного капіталу; якісні договори та інноваційні стратегії. Ефекти другого порядку виникають, коли співпраця йде повним ходом, або ж мають місце за межами формальної діяльності. До цієї категорії входять нові партнерські відносини, спільна координація і навчання, виконання угод, зміни практик і сприйняття. Нарешті, ефекти

третього порядку можуть проявитися лише через деякий час і охоплюють нову співпрацю; спільну еволюцію; результати на місцях, такі як адаптація послуг, ресурсів, міст і регіонів; нові інститути, норми і соціальну евристику для вирішення суспільних проблем, нові способи дискурсу.

На думку С. Пейдж, «відповідальна крос-секторальна колаборація передбачає систему вимірювання та еволюцію результатів з плином часу. При цьому, варто замислитися про механізми зв'язку вимірюваних даних з конкретними учасниками і заходами з метою забезпечення критично важливої інформації про результати діяльності для зацікавлених сторін» [14, с. 592]. Для впровадження подібної системи партнерам необхідні «міцні відносини з ключовими політичними і професійними колами, а також здатність оцінювати результати і стратегічно використовувати інформацію для підвищення рівня ефективності» [14, с. 593].

Висновки. Як бачимо, зазначені вище змінні представляються взаємопов'язаними, модернованими або опосередкованими іншими елементами у контексті становлення міжсекторального партнерства. При цьому вони вбудовані в досить складні контури зворотного зв'язку і змінюються з плином часом. Тому завдання вивчення міжсекторального співробітництва полягає в поєднанні теоретичних та емпіричних перспектив. Теоретичний базис переважно сфокусований на структурних змінних, але ігнорує три найважливіших компонента крос-секторальної взаємодії: (1) розуміння унікальності, сильних і слабких сторін державних, некомерційних і бізнес-структур; (2) поточні параметри процесу, включаючи лідерство в широкому сенсі; і (3) динамічний характер спільного розроблення. З іншого боку, вчені, які фокусуються на співпраці як колективному вирішенні суспільних проблем, пропонують менш теоретично обґрунтовані дослідження, але багатий емпіричний матеріал щодо аспектів колаборації.

Варто зазначити, що підтримка з боку інституційного середовища також має вирішальне значення для легітимації міжгалузевого співробітництва, проте її нелегко контролювати менеджерам взаємодії. З іншого боку, вибір механізму управління, зацікавлених сторін, процесів планування та методів управління конфліктами, наприклад, швидше за все знаходиться у сфері менеджменту. Очевидно, що дослідницькі завдання, пов'язані з вивченням системних змін у контексті міжгалузевого партнерства, повинні зосереджуватися на визначенні дефініцій і розробленні чітких конструкцій для концептуалізації та практичного застосування системних трансформацій. Відсутність конструктивної ясності потенційно підриває роботу, яка проводиться з вивчення широких змін, пов'язаних із крос-секторальними колабораціями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Agranoff, R., & McGuire M. (1998). Multinetwork Management: Collaboration and the Hollow State in Local Economic Development. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 8 (1): 67–91
2. Austin, J., & Seitanidi, M. (2012a). Collaborative Value Creation: A Review of Partnering between Nonprofits and Businesses. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41, 929–968
3. Clarke, A. & Crane, A. (2018). Cross-Sector Partnerships for Systemic Change: Systemized Literature Review and Agenda for Further Research. *Journal of Business Ethics*, 150:303-313
4. Clarke, A., & Fuller, M. (2010). Collaborative strategic management: Strategy Formulation and Implementation by Multi-Organizational Cross-Sector Social Partnerships. *Journal of Business Ethics*, 94: 85–101
5. Crosby, B., & Bryson M. (2005b). A Leadership Framework for Cross-Sector Collaboration. *Public Management Review*, 7:177–201
6. Crosby J., Barbara C., & Stone M. (2006) The Design and Implementation of Cross-Sector Collaborations: Propositions from the Literature. *Public Administration Review*, 66: 44–55
7. Dentoni, D., Bitzer, V., & Schouten, G. (2018). Harnessing Wicked Problems in Multi-Stakeholder Partnerships. *Journal of Business Ethics*, 150:125–139
8. Gray, B., & Stites, J. (2013). Sustainability through Partnerships: Capitalizing on Collaboration. *Network for business sustainability*, 52:34–53
9. Human C., Sherrie E., & Provan K. (2000). Legitimacy Building in the Evolution of Small-Firm Multilateral Networks: A Comparative Study of Success and Demise. *Administrative Science Quarterly*, 45: 327–365
10. Huxham, C., & Vangen, S. (2005). Managing to Collaborate: The Theory and Practice of Collaborative Advantage. New York: Routledge, 321 p.
11. Innes, E., & Booher E. (1999). Consensus Building and Complex Adaptive Systems: A Framework for Evaluating Collaborative Planning. *Journal of the American Planning Association*, 65: 412–423.
12. Kastan, J. (2000). School-Based Mental Health Program Development: A Case Study of Interorganizational Collaboration. *Journal of Health Politics, Policy and Law* 25: 845–862
13. Klitsie, J., Ansari, S., & Volberda, H. (2018). Maintenance of Cross-Sector Partnerships: The Role of Frames in Sustained Collaboration. *Journal of Business Ethics*, 161:141–167
14. Page, S. (2004). Measuring Accountability for Results in Interagency Collaboratives. *Public Administration Review*, 64:591–606
15. Seitanidi, M., & Crane, A. (2009). Implementing CSR through Partnerships: Understanding the Selection, Design and Institutionalisation of Nonprofit-Business Partnerships. *Journal of Business Ethics*, 85:942–1021
16. Selsky, J., & Parker, B. (2005). Cross-Sector Partnerships to Address Social Issues: Challenges to Theory and Practice. *Journal of Management*, 31:101-125.
17. Senge, M. (2006). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*. Rev. ed. New York: Doubleday, 543 p.
18. Shumate, M., Fu, J., & Cooper, K. (2018). Does Cross-Sector Collaboration Lead to Higher Nonprofit Capacity? *Journal of Business Ethics*, 75:154–167

19. Trujillo, D. (2018). Multiparty Alliances and Systemic Change: The Role of Beneficiaries and Their Capacity for Collective Action. *Journal of Business Ethics*, 81:130–147

20. Van Tulder, R., & Keen, N. (2018). Capturing Collaborative Challenges: Designing Complexity-Sensitive Theories of Change for Cross-Sector Partnerships. *Journal of Business Ethics*, 81:168–181

Cross-sector collaborations: category design and research prospects

Sychova Anastasiia Oleksandrivna

Candidate of Political Science,
Associate Professor
at the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business
Luhansk Taras Shevchenko
National University
Gogol square, 1, Starobilsk,
Luhansk region, Ukraine

The article is devoted to the consideration of cross-sector collaborations in terms of the formation of alternative institutions of long-term international partnership. Despite the growing attention to intersectoral cooperation, most materials are fragmentary and sporadic, which affects the depth and quality of the outlined issue. The author tries to identify the key features and factors of orientation to joint collaborative practices throughout a systematic meta-analytical review of existing academic publications on this topic. The article provides a scheme of cross-sector collaboration frame with detailed prescribing of the selected elements, in particular, it is about modeling the initial conditions, process, structure, force majeure, and potential results of joint solution regarding a particular problem. Additional factors for initiating intersectoral cooperation include the presence of the so-called «brokerage» organization, the degree of structural basis, the history of partnerships, the level of trust and legitimacy. Particular attention is focused on designing general platforms for collective decision-making, including forums, discussion arenas, and courts. The researcher addresses the potential conflict within the relationship, which may be caused by differences in partners' expectations regarding cooperation, and conflict phases directly during collaboration. Particular emphasis is placed on force majeure circumstances such as the power imbalance during collaboration and the contradictions of institutional logic as patterns of symbolic and material character, allowing to establish formal or informal rules of the game for a unified problem interpretation. The final remarks concern the collaborative effects and stakeholder accountability criteria. The author also draws attention to the prospects for further study of intersectoral cooperation, especially on achieving systemic changes and informal leadership. Future research tasks should focus on developing clear constructions for the conceptualization and practical application of systemic transformations with regard to cross-sector collaborations.

Key words: cross-sector collaboration, intersectoral partnership, collaboration, cooperation, collaborative practices.