

DOI: 10.37930/1990-9780-2022-4-74-121-131

*Е. В. Бирюков*¹

ТЕОРИИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Рассматриваются вопросы формирования новых направлений развития теории современного предприятия как сложной системы в контексте складывающегося процесса становления социально-экономической модели, основанной на ноопринципах. Показаны ключевые особенности разработки альтернативных направлений исследования экономической деятельности предприятия, связанные с конкуренцией ценностно-нейтрального и ценностно ориентированного подходов, а также присущие этим подходам системные изъяны, которые порождаются экзогенной интерпретацией коллективных феноменов (организационных ценностей, институтов и др.). Для адекватного описания бизнес-деятельности предприятия, основными факторами развития которого становятся знания и знаниеёмкое производство, предлагается использовать подход, учитывающий интересубъективную природу экономических процессов, многообразие экономических мотивов субъектов и важность согласования ценностно-экономических ориентаций всех заинтересованных сторон. Данный подход ориентирован на расширение проблемного поля исследований современного предприятия и изучение эндогенных механизмов повышения конкурентоспособности на основе анализа особенностей сложившегося на предприятии ценностно-экономического компромисса, который выступает системообразующим основанием создания неформальных норм и формальных правил, формирующих побудительные и принудительные мотивации экономической деятельности. В связи с этим становится возможным конструирование институциональных связей внутренней и внешней среды, соответствующих вызовам меняющейся технико-экономической парадигмы, на основе поддержания баланса интересов всех заинтересованных сторон.

Ключевые слова: теории предприятия, институты, конкурентоспособность производителей, бизнес-процессы, инновации, знаниеёмкое производство.

УДК 330. 352

Радикальные перемены в экономике, связанные со сменой технологического уклада, как показывает С. Д. Бодрунов, обуславливаются необходимостью перехода от сложившейся социально-экономической модели к НИО.2, основанной на ноопринципах. Данные перемены меняют источники и способы формирования конкурентных преимуществ предприятий, поскольку ключевым фактором экономического развития становятся знания, знаниеёмкое производство [1].

¹ *Евгений Витальевич Бирюков*, доцент кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (450064, РФ, Уфа, ул. Космонавтов, д. 8), канд. экон. наук, e-mail: ebiruykov@yandex.ru

Попытки конструирования более эффективных методов ведения бизнеса в рамках традиционной парадигмы часто не дают желательных результатов, порождая потребность концептуального переосмысления сложившегося видения экономической деятельности предприятия. Разработка теории предприятия предусматривает адекватное описание механизмов конструирования институциональных связей, которые складываются в его внутренней и внешней среде и характеризуют относительно устойчивые формы взаимодействий участников экономических процессов. Однако существующие теоретические подходы, как отмечает Г. Б. Клейнер, не позволяют получить удовлетворительное описание поведения предприятия (фирмы) как экономического института. В связи с этим обратим внимание на особую значимость для современного экономического мировоззрения институциональной парадигмы; она способствует познанию экономической деятельности предприятия как организационно-имущественного комплекса, в рамках которого регулируются конфликты разных экономических интересов [2, с. 8].

Поиск подхода, позволяющего сформировать обобщающую теорию на основе адекватного видения предприятия, нередко сопровождается признанием того, что его изучение с трудом укладывается в традиционные аналитические схемы. Возникающие трудности прежде всего обусловлены тем, что выход институциональных исследований на ведущие позиции в экономической науке, происходящий в последние десятилетия, сопровождается созданием эклектичных институциональных теорий, имеющих фундаментальные изъяны и скромную практическую ценность [3]. Кроме того, в принимаемых попытках анализа и обобщения исследовательских подходов обычно не уделяется достаточного внимания рассмотрению особенностей конструирования теорий предприятия мейнстрима и неортодоксальных теорий [4]. В связи с этим на периферии оказываются вопросы прояснения перспектив развития теории в рамках конкурирующих подходов, что осложняет поиск соответствующего реальным подхода к изучению предприятия.

Утвердившиеся в экономическом мейнстриме теории предприятия (фирмы) создаются на основе попыток ценностно-нейтрального описания его экономической деятельности в рамках неоклассической традиции. Данная традиция была заложена неоклассическим подходом, который господствовал при рассмотрении микроэкономических процессов на протяжении большей части XX в., когда предприятие рассматривалось как «черный ящик». Неоклассический подход не объясняет происходящие в реальной экономике процессы создания конкурентных преимуществ предприятий, зависящих от сознательного изменения институциональных связей внутренней и внешней бизнес-среды. В связи с этим в результате методологического поворота в экономической науке, возникшего в конце прошлого века, доминирующие позиции в мейнстриме стали принадлежать неоинституциональному и эволюционному подходам. В настоящее время они активно привлекаются для построения концептуальных описаний современного предприятия на основе модификации неоклассической модели поведения субъекта с учётом специфики интеллектуальных способностей, ограниченности знаний, асимметрии информации, неопределённости будущего и др.

Представители неоинституционального и эволюционного подходов к анализу предприятия обычно резко критикуют неоклассическую модель, однако разрабатываемые ими теории сохраняют неоклассическое ядро, опираются на неоклассическую традицию и явно (или неявно) продолжают ей следовать, выступая дополнением и расширением неоклассики [5]. В связи с этим возникают общие методологические изъяны при попытках предложить экономические теории предприятия, адекватные современной трансформирующейся реальности.

Для сторонников неинституциональных теорий предприятие выступает как совокупность контрактов, которые формируют нормы и правила поведения агентов, ориентирующихся на максимизацию личных выгод. Своё развитие неинституциональный подход получил в работах Р. Коуза, О. Уильямсона, А. Алчиана, Г. Демсетца и др. [6–8]. С позиции неинституционального подхода выбор форм институциональных связей происходит на основе рассмотрения влияния правил, сформулированных в контрактах, на формирование модели оппортунистического поведения агента, а затем сопоставляются результаты моделирования [9, с. 49]. Складывается моноказуальная логика объяснения процессов конструирования институциональных связей внутренней и внешней среды предприятия: структура – поведение – результат.

В настоящее время неинституциональный подход используется при интерпретации процессов формирования институциональных связей бизнес-среды предприятия с помощью контрактных соглашений, способствующих разрешению конфликтов интересов менеджеров и сотрудников, менеджеров и акционеров, акционеров и держателей долгов. В рамках данного подхода рациональными признаются решения, обеспечивающие минимизацию агентских (транзакционных) расходов, включая расходы на мониторинг и контроль. Неинституциональный подход широко привлекается при анализе современных процессов разделения организаций, слияния и поглощения с учётом особенностей влияния эффекта масштаба производства и специфических активов. При этом в ходе анализа устанавливаются расходы, обусловленные интеграционными преобразованиями, а также убытки оппортунистического пересмотра рыночных контрактов, связанных с применением в производстве специфических активов.

Активное использование зарубежными и российскими экономистами неинституционального подхода в значительной степени связано с тем, что фундаментальные изъяны данного подхода не принимаются во внимание. Неинституциональное видение предприятия, как отмечает Д. Тис, не позволяет понять природу процессов развития предприятия, механизмы наращивания потенциала и формирования конкурентных преимуществ. Логика неинституционального выбора не учитывает возможные доходы и выгоды при проведении институциональных изменений, поскольку данный выбор предлагается осуществлять путём сравнения лишь ожидаемых издержек [10].

Потребность в создании теории предприятия, позволяющей реалистично описывать механизмы повышения конкурентоспособности на основе проведения институциональных трансформаций, способствует всё большему распространению эволюционного подхода, разработанного Р. Нельсоном и С. Уинтером [11]. Поиски причин, порождающих различия в производительности фирм, вызвали широкое распространение в конце прошлого века ресурсной концепции во многом благодаря работам Дж. Барни, К. Коннера и К. Прохалада, Р. Рамелта и Д. Тиса [12–14]. В этой концепции внутриотраслевые различия объясняются тем, что фирмы обладают уникальными ресурсами, однако умалчивается, каким образом фирмам удаётся оставаться конкурентоспособными на различных этапах технологического цикла. В связи с этим в настоящее время создаются другие концепции: концепция динамических способностей, управления интеллектуальным капиталом, предпринимательской фирмы и основанной на знаниях компании. В них подчёркивается важность формирования уникальных организационных способностей, которые позволяют осуществлять структурно-инновационные изменения.

В последние годы ведущие позиции в изучении процессов устойчивого развития современного предприятия переходят к теории динамических возможностей, возникшей во многом в результате развития идей концепции динамических способностей.

Господствующая микроэкономика, как отмечает Д. Тисс, не отвечает на многие фундаментальные вопросы о фирмах, связанные с формированием конкурентных преимуществ. Он утверждает, что создаваемая сегодня теория динамических возможностей объединяет трансакционные издержки Уильямса, ресурсы Пенроуза, неопределённость Найта и комбинации (знания) Шумпетера таким образом, что может объяснить не только, почему существуют фирмы, но и их масштабы, а также потенциал роста устойчивой прибыльности на современных рынках [10].

Современные теоретические разработки, опирающиеся на эволюционный подход, сохраняя неоклассический взгляд на экономическое поведение субъектов как максимизаторов личной выгоды, не позволяют интерпретировать механизм изменений институциональных форм связей, складывающийся в ходе конкурентных и кооперационных взаимодействий предприятий. В рамках эволюционного подхода Нельсон, Уинтер и их сторонники не могут объяснить, почему в организации действия субъектов превращаются в упорядоченную и повторяющуюся последовательность [15]. В связи с этим институциональные переменные выступают как экзогенные феномены, что обуславливает использование структуралистской логики, порождающей одностороннее понимание процессов формирования конкурентных преимуществ.

В отличие от мейнстримовских теорий предприятия, связанных с попытками создания ценностно-нейтральной версии его описания, в последние десятилетия наблюдается значительный рост исследований в рамках альтернативного направления, основанного на признании особой роли ценностных ориентаций людей в организации бизнес-деятельности предприятий. Современная волна переосмысления традиционных методов управления, вызванная усложнением механизмов управления, возрастанием значимости инноваций и нематериальных активов в достижении коммерческого успеха, сопровождается отказом от ценностно-нейтральных технологий управления и переходом к гибким моделям развития предприятия на основе применения децентрализованных структур [16]. Проведённые исследования показывают, что формирование баланса индивидуальных и организационных ценностей способствует успешному осуществлению стратегических изменений и устойчивому росту конкурентных преимуществ предприятия [17].

Важное направление теоретической разработки проблем развития современного предприятия – исследование роли ценностных ориентаций субъектов экономики в конструировании циклопричинных процессов социально-экономической трансформации. Эти исследования часто основываются на идеях теории циклических уровней К. Грейва, в которой развитие социально-экономической системы интерпретируется как процесс смены в обществе и на предприятии системы ценностей, связанных с изменениями в организационной культуре и бизнес-процессах [18]. Так, Д. Бек и его коллеги на основе разработанного ценностно-спирального подхода предлагают рассматривать каждую систему ценностей в качестве ценностного мема, который формирует мировоззренческие, целевые и поведенческие установки членов организации, ориентированные на создание новой экономической модели предприятия [19].

Ценностно-ориентированный подход к построению теории предприятия как сложной системы (в отличие от ценностно-нейтрального) способствует рассмотрению более широкого круга вопросов и разработке других методов их решения. Однако данные подходы не приспособлены к изучению эндогенных механизмов конструирования институциональных связей, обеспечивающих повышение производительности и развитие стратегических преимуществ предприятий, и нуждаются в переосмыслении. Сложившиеся подходы опираются на утилитаристскую версию интерпретации эконо-

мических мотивов поведения субъектов, поэтому в них ценностные и институциональные феномены предстают в виде факторов внешней среды, оказывающих экзогенное воздействие на экономическую деятельность людей [20]. В связи с этим создаваемые теоретические построения порождают фрагментальные представления о бизнес-деятельности предприятий.

Разработка методологических основ и инструментария анализа системной природы и институциональной роли современного предприятия, выявление механизмов институционализации форм коллективной деятельности людей на уровне предприятия предполагают пересмотр традиционных представлений о месте и роли человека в развитии экономики с учётом интерсубъективной природы экономической реальности. Как подчёркивает С. Д. Бодрунов, в современном экономическом мейнстриме возникла ставшая привычной подмена: сведение понятия «полезность» к категории «деньги». Однако, человек как носитель культуры всегда (и в рыночной экономике тоже) считает для себя полезным не только деньги или иные блага, обладающие стоимостью. В современных условиях развивается новый социальный тип человека, меняются круг и содержание его потребностей, всё большую значимость приобретают ценности личностного развития [21, с. 39].

Фундаментальные перемены, связанные со становлением НИО.2, усиливают потребность в изучении процессов формирования внутренних и внешних отношений и институциональных связей деловой среды предприятия как результата совместной деятельности людей, являющихся носителями экономической культуры и ценностно-экономических ориентаций. Субъекты с помощью экономических ценностей, составляющих ядро их экономической культуры, осмысливают деловую среду и конструируют предпочтительную модель экономического поведения, определяют издержки и выгоды внедрения альтернативных вариантов инновационных проектов, направленных на повышение эффективности предприятия и его структурных подразделений.

Для реалистичного описания процессов создания коллективных форм экономической деятельности субъектов следует отказаться от эгоистической интерпретации их экономических мотивов и ценностно-экономических ориентаций в русле утилитаристской этики. Пересмотр традиционного понимания бизнес-деятельности предприятия предполагает учёт того, что в реальной экономике субъекты в ходе экономико-коммуникативных практик создают совместные знания и конструируют на основе компромисса общие экономические ценности, в соответствии с которыми формируются эндогенные по своей природе институциональные формы экономических связей. Поэтому функционирование институциональных связей деловой среды предприятия опосредовано процессом легитимации, включающим оценку доверия к ним как справедливым, целесообразным и эффективным.

Предлагаемый подход к изучению предприятия опирается на этическую традицию институционального анализа развития социально-экономических систем, заложенную античной философией, классической школой и неортодоксальным институционализмом. Как писал нобелевский лауреат Д. Норт, К. Маркс был одним из первых, кто стремился объяснить взаимосвязь технологических и институциональных изменений [22, с. 168]. Маркс раскрыл особенности институциональной эволюции капиталистического предприятия и создания инновационной ренты в результате роста производительности совместного труда на предприятии и снижения стоимости продукта. Фактически его идеи получают развитие в работах, которые описывают процессы, связанные с появлением инновационной ренты Й. Шумпетера и И. Кирцнера при проведении радикальных и имитационных инноваций.

Пересмотр нелиберальных подходов к формированию вертикальных и горизонтальных связей внутренней и внешней среды предприятия, основанных на абсолютизации частных интересов, усиливает значимость положения Маркса о том, что национальный капитал и потоки финансово-экономических ресурсов создаются совокупным трудом занятых в национальной экономике. С данным положением согласен Г. Форд, который писал, что капитал – это своеобразный ресурс, доверенный обществом данному лицу и идущий на пользу общества. Никто не имеет права считать его личной собственностью, ибо не он один его создал [23, с. 155]. В связи с этим актуализируется значимость идей подхода, разработанного сторонниками неортодоксального институционализма, которые в соответствии с заложенной К. Марксом и М. Вебленом традицией исходят из сложности системы институциональных связей макро- и микроуровней. При этом подчёркивается противоречивость изменений власти, институтов и технологий, а также конфликтность властных отношений в связи с борьбой акторов за распределение результатов совместной деятельности, но указывается важность сотрудничества. Основное микроэкономическое положение неортодоксального подхода состоит в том, что распределение ресурсов и доходов на уровне предприятия представляет собой преимущественно проявление не рыночного механизма, а системы властных отношений; на этой основе изучается специфика взаимосвязи разных групп экономических интересов при организации бизнес-деятельности предприятий [24].

Предприятие выступает структурной единицей экономики, которая включена в сложную динамичную систему институциональных связей, отражающих преобладающие в обществе представления об институциональном регулировании поведения индивидуальных и коллективных субъектов и их взаимодействии на разных уровнях экономики. Для разработки адекватного реалиям подхода важно критически переосмыслить сложившиеся представления о предприятии как особом институциональном феномене исходя из того, что данный подход должен быть системным и многоуровневым. При этом следует учитывать, что в соответствии с возникшим на предприятии ценностно-экономическим компромиссом складывается своеобразная ценностно-нормативная матрица, выполняющая интегрирующую роль в формировании экономических механизмов развития предприятия; на её основе создаётся матрица институциональных связей предприятия как целостного образования; происходит институциональное конструирование экономических связей внутренней и внешней среды предприятия. В связи с этим для понимания механизмов развития предприятия как саморазвивающейся и неравновесной системы важно различать иерархически зависимые и относительно самостоятельные структурные уровни системы экономических отношений, связанные с существованием:

- ценностно-нормативной матрицы, выступающей системообразующим основанием построения организации экономической деятельности предприятия;
- институциональной матрицы, характеризующей стратегические целевые ориентиры и способ их достижения на основе конструирования экономических связей предприятия как целостного образования;
- подсистемы институциональных связей внутренней среды предприятия, выражающихся в своеобразии его бизнес-процессов;
- подсистемы институциональных связей внешней среды предприятия, складывающихся под влиянием взаимодействий с внешними акторами.

Многочисленные эмпирические исследования свидетельствуют, что в современной экономике внутриотраслевое неравенство в производительности и доходах компаний становится всё более значительным и устойчивым [25]. Это в существенной степе-

ни определяется тем, что показатели интегрального результата взаимодействия участников экономических процессов, обладающих различными специфическими ресурсами, определяются не только квалификацией участников, но и качеством сотрудничества. Данное качество зависит от понимания желательности и взаимовыгодности использования выбранной модели коллективных действий. Без достижения согласия, удовлетворяющего всех участников, невозможно получение значимого и устойчивого коммерческого успеха. Особенности компромисса определяют своеобразие баланса интересов различных групп сторон (работников, менеджеров, инвесторов, поставщиков, покупателей и др.) и противоречивое влияние институциональных регуляторов на конструирование механизмов повышения производительности и конкурентоспособности предприятия.

Сегодня на многих российских предприятиях используется неадекватная реалиям бизнес-модель, не позволяющая успешно интегрировать процессы генерирования знаний и трансформации институциональных связей бизнес-среды; в рамках данной модели применяются устаревшие методы принятия управленческих решений, оценки эффективности бизнес-деятельности и финансово-экономического анализа. Создание успешной модели развития предприятия требует конструирования легитимных механизмов управления процессами создания добавленной стоимости на основе понимания особой роли ценностно-нормативных факторов, поскольку этика не является лишь одной из возможных составляющих в цепочке производства добавленной стоимости, напротив, она должна составлять фундамент построения всей экономической деятельности на всех её уровнях [26]. Переосмысление значимости ценностей в формировании логики создания стоимости (от оптимизации отдельных бизнес-процессов к оптимизации бизнес-процессов компании в целом) предполагает проведение постоянного мониторинга профессиональных компетенций сотрудников с учётом происходящих перемен. Анализ различных элементов системы управления предприятием на основе ценностно-ориентированного подхода помогает обнаруживать ключевые факторы, способствующие (и препятствующие) созданию эффективной системы с учётом изменений внешней и внутренней среды, отраслевых особенностей, размера, стадии жизненного цикла и др.

Парадигмальные изменения в бизнес-среде отечественных производителей сопровождаются значительным усложнением финансово-экономических условий их деятельности, порождая необходимость анализа более широкого спектра возможных моделей развития с учётом освободившихся рынков после ухода зарубежных фирм и возрастания потребности в производстве продукции для нужд оборонно-промышленного комплекса. При этом внутренняя и внешняя бизнес-среда выступают пространством поиска и создания новых форм экономических процессов, в конструировании которых особую значимость приобретают когнитивные и коммуникативные способности. Усложнение требований к участию акторов в кооперационных и конкурентных взаимодействиях предполагает их приобщение к новым ценностям и знаниям, к новым нормам и правилам поведения. Радикальные трансформации вертикальных и горизонтальных связей деловой среды обуславливают необходимость поддержания рационального соотношения элементов централизации и децентрализации в управлении предприятием с помощью корректировки формальных правил и неформальных норм, регулирующих экономическое поведение работников и их экономические взаимодействия. В связи с этим важной становится динамическая оценка результативности разрабатываемых инновационных мероприятий, а не статическая оценка, с учётом различий эффектов при формировании специфических организационных способностей взаимодействовать с заинтересованными сторонами.

Необходимой предпосылкой перехода российских предприятий на траекторию успешного устойчивого развития является смена неолиберально-монетарной модели национальной экономики, которая утвердилась под влиянием доминирования неолиберального проекта и неоколониальных методов конструирования институционального устройства мировой экономики. Смена эксклюзивной модели, порождающей распространение стагнационных процессов в российской экономике, предполагает формирование благоприятной для отечественных производителей научно-технической и финансово-экономической среды в результате преобразования дисфункциональной системы властных отношений и институциональных связей и достижения баланса частных и общественных интересов. При этом важно создание особого макроэкономического института – аналога Госплана, позволяющего получать дополнительный эффект от повышения качества институционального регулирования национальной экономики на основе учёта исторического опыта Госплана и секторальных особенностей развития экономического потенциала производственной деятельности.

Таким образом, в условиях смены технико-экономической парадигмы и перехода к новой модели индустриального развития экономики усиливается потребность в построении удовлетворительной концептуальной схемы описания современного предприятия. В связи с этим целесообразно изменить исследовательскую оптику с учётом интересубъективной природы экономических процессов, многообразия экономических мотивов субъектов и особой роли ценностно-нормативных ориентаций в формировании бизнес-деятельности предприятия как сложной системы. На этой основе появляется возможность изучения эндогенных механизмов развития стратегических преимуществ предприятия и преодоления трудностей, которые возникают при построении институциональных связей во внутренней и внешней среде, соответствующих современным вызовам.

Список литературы

1. Бодрунов, С. Д. Ноономика / С. Д. Бодрунов. – М.: Культурная революция, 2018. – 432 с.
2. Клейнер, Г. Б. Поведение предприятия в моделях теории фирмы: Ч. 1 / Г. Б. Клейнер, В. Ф. Пресняков, В. А. Карпинская // Экономическая наука современной России. – 2018. – № 2 (81). – С. 7–23.
3. Сухарев, О. С. Институционализм: расцвет или упадок? / О. С. Сухарев // Общество и экономика. – 2021. – № 11. – С. 18–43. DOI: <https://doi.org/10.31857/S023620070017484-9>.
4. Бирюков, Е. В. Неортодоксальные теории современного предприятия: особенности разработки / Е. В. Бирюков // Современные задачи и перспективные направления инновационного развития науки: сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. – Уфа: Omega science, 2022. – С. 55–60.
5. Кирдина, С. Методологический индивидуализм и методологический институционализм / С. Кирдина // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 66–89. DOI: [10.32609/0042-8736-2013-10-66-89](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-10-66-89).
6. Coase R. (1937). The nature of the firm. *Economica*. – 1937. 4: 386–405.
7. Williamson O. (1975). *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: Free Press. 288 p.
8. Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*. 62(5): 777 – 795.

9. *Сторчевой, М.* Экономическая теория фирмы: систематизация / М. Сторчевой // Вопросы экономики. – 2012. – № 9. – С. 41–63. DOI: 10.32609/0042-8736-2012-9-41-63.
10. Teece D. J. (2019). A capability theory of the firm: an economics and (Strategic) management perspective. *New Zealand Economic Papers*. 53(1): 1 – 43. DOI: 10.1080/00779954.2017.1371208.
11. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
12. Barney J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*. 17 (1): 99–120.
13. Conner K. R., Prahalad C. K. (1996). A resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism. *Organization Science*. 7 (5): 477–501.
14. Rumelt R. P., Schendel D., Teece D. J. (1991). Strategic management and economics. *Strategic Management Journal*. 12 (Winter Special Issue): 5–29.
15. Felin T., Foss N. J. (2005). Strategic organization: A field in search of micro-foundations. *Strategic Organization*. 3 (4): 441–455.
16. *Кабалина, В. И.* Ценности российских менеджеров и корпоративные ценности / В. И. Кабалина, К. В. Решетникова // Российский журнал менеджмента. – 2014. – № 2(12). – С. 37–66.
17. *Долан, С.* Управление на основе ценностей: Корпоративное руководство по выживанию, успешной жизнедеятельности и умению зарабатывать деньги в XXI веке / С. Долан, С. Гарсия. – М.: Претекст, 2008. – 320 с.
18. *Лебедева, Н. Ю.* Критический обзор зарубежных исследований роли ценностей в организационных изменениях / Н. Ю. Лебедева, Л. М. Широнина // Вестник университета. – 2019. – № 5. – С. 27–33. DOI: 10.26425/1816-4277-2019-5-27-33.
19. *Бек, Д.* Спиральная динамика на практике. Модель развития личности, организации и человечества / Д. Бек, Т. Ларсен, С. Солонин, Р. Вильезн, Т. Джонс. – М.: ООО «Альпина Паблишер», 2019. – 410 с.
20. Boyer P., Petersen M. B. (2012). The naturalness of (many) social institutions: Evolved cognition as their foundation. *Journal of Institutional Economics*. 8 (1): 1-25.
21. *Бодрунов, С. Д.* Современный технологический переход и его социально-экономические последствия / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2022. – № 2 (72). – С. 35–43. DOI: 10.37930/1990-9780-2022-2-72-35-43.
22. *Норт, Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Изд-во Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.
23. *Форд, Г.* Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 206 с.
24. *Сэмюэлс, У.* Институциональная экономическая теория / У. Сэмюэлс // Панорама экономической мысли в конце 20 века: Т. 1. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – С. 125–141.
25. Barth E., Bryson A., Davis J. C., Freeman R. (2016). It's where you work: Increases in the dispersion of earnings across establishments and individuals in the United States. *Journal of Labor Economics*. 34(2): 67–97.
26. Seadlacer T. (2011). *Economics of Good and Evil: The Quest for Economic Meaning from Gilgamesh to Wall Street*. N. Y.: Oxford University Press. 386 p.

References

1. Bodrunov S. D. (2018) *Noonomika [Noonomy]*. Moscow: Cultural Revolution. – 432 p.
2. Kleiner G. B., Presnyakov V. F., Karpinskaya V. A. (2018) *Povedeniye predpriyatiya v modelyakh teorii firmy. Chast' 1 [Behavior of the Enterprise in the Models of the Theory of Firm. Part 1]*. *Economics of Contemporary Russia*, 2(81), pp. 7–23.
3. Sukharev O. S. (2021) *Institutsionalizm: rastsvet ili upadok? [Institutionalism: Rise or Decline?]*. *Society and Economy*, 11, pp. 18–43. DOI: <https://doi.org/10.31857/S023620070017484-9>.
4. Biryukov E. V. (2022) *Neortodoksal'nyye teorii sovremennogo predpriyatiya: osobennosti razrabotki [Unorthodox Theories of Modern Enterprise: Features of Development]*. In *Modern tasks and promising directions of innovative development of science: Collection of articles from International scientific-practical conference (November 02, 2022 Volgograd) – Ufa: Omega Science Publ.*, pp. 55–60.
5. Kirdina, P. (2013) *Metodologicheskiy individualizm i metodologicheskiy institutsionalizm [Methodological Individualism and Methodological Institutionalism]*. *Voprosy Ekonomiki*, 10, pp. 66–89. - DOI: 10.32609/0042-8736-2013-10-66-89.
6. Coase R. (1937) *The Nature of the Firm*. *Economica*, 4, pp. 386–405.
7. Williamson O. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press. 288 p.
8. Alchian A., Demsetz H. (1972) *Production, Information Costs, and Economic Organization*. *The American Economic Review*, 62(5), pp. 777–795.
9. Storchevoy M. (2012) *Ekonomicheskaya teoriya firmy: sistematizatsiya [Economic Theory of the Firm: Systematization]*. *Voprosy Ekonomiki*, 9, pp. 41–63. DOI: 10.32609/0042-8736-2012-9-41-63.
10. Teece D. J. (2019) *A Capability Theory of the Firm: An Economics and (Strategic) Management Perspective*. *New Zealand Economic Papers*. 53(1), pp. 1–43. DOI: 10.1080/00779954.2017.1371208.
11. Nelson, R., Winter, S. (2002) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. M.: Delo Publ. 536 p.
12. Barney J. B. (1991) *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*. *Journal of Management*, 17 (1), pp. 99–120.
13. Conner K. R., Prahalad C. K. (1996) *A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge Versus Opportunism*. *Organization Science*, 7(5), pp. 477–501.
14. Rumelt R. P., Schendel D., Teece D. J. (1991) *Strategic Management and Economics*. *Strategic Management Journal*, 12 (Winter Special Issue), pp. 5–29.
15. Felin T., Foss N. J. (2005) *Strategic Organization: A Field in Search of Micro-Foundations*. *Strategic Organization*, 3 (4): 441–455.
16. Kabalina, V. I., Reshetnikova, K. V. (2014) *Tsennosti rossiyskikh menedzherov i korporativnyye tsennosti [Values of Russian Managers and Corporate Values]*. *Russian Management Journal*, 2(12), pp. 37–66.
17. Dolan, S., Garcia, S. (2008) *Managing by Values: A Corporate Guide to Living, Being Alive, and Making a Living in the 21st Century*. M.: Pretext Publ. 320 p.
18. Lebedeva, N. Y., Shironina, L. M. (2019) *Kriticheskiy obzor zarubezhnykh issledovaniy roli tsennostey v organizatsionnykh izmeneniyakh [Critical Review of Foreign Studies of the Role of*

Values in Organizational Changes]. Bulletin of the University, 5, pp. 27–33. DOI: 10.26425/1816-4277-2019-5-27-33.

19. Beck, D., Larsen, T., Solonin, S., Villiesn, R., Jones, T. (2019) *Spiral Dynamics in Action: Humanity's Master Code*. M.: Alpina Publisher. 410 p.

20. Boyer P., Petersen M. B. (2012) The Naturalness of (Many) Social Institutions: Evolved Cognition as Their Foundation. *Journal of Institutional Economics*, 8(1), pp. 1–25.

21. Bodrunov, S. D. (2022) *Sovremennyy tekhnologicheskii perekhod i yego sotsial'no-ekonomicheskiye posledstviya* [Modern Technological Shift and Its Socio-Economic Aftermaths]. *Economic Revival of Russia*, 2(72), pp. 35–43. DOI: 10.37930/1990-9780-2022-2-72-35-43.

22. North, D. (1997) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. M.: Fond ekonomicheskoi knigi Principia Publ. 190 p.

23. Ford, G. (1989) *My Life, My Achievements*. M.: Finance and Statistics. 206 p.

24. Samuels, W. (2002) *Institutional Economic Theory. Panorama of Economic Thought at the End of the 20th Century*. Vol.1. St. Petersburg: Economic School, pp. 125–141.

25. Barth E., Bryson A., Davis J. C., Freeman R. (2016) It's Where You Work: Increases in the Dispersion of Earnings Across Establishments and Individuals in the United States. *Journal of Labor Economics*, 34(2), pp. 67–97.

26. Seadlacer T. (2011) *Economics of Good and Evil: The Quest for Economic Meaning from Gilgamesh to Wall Street*. N. Y.: Oxford University Press. 386 p.

E. V. Biryukov². Modern Enterprise Theories: New Directions for Development. The article is devoted to the formation of new directions of development of the theory of modern enterprise as a complex system in the context of the currently developing process of formation of a socio-economic model based on nooprincipes. The author shows the key features of the development of alternative directions for the study of its economic activity, which are associated with the competition of value-neutral and value-oriented approaches, as well as the systemic flaws inherent in these approaches, which are generated by the exogenous interpretation of collective phenomena (organizational values, institutions, etc.). Based factors in the development of which are knowledge and knowledge-intensive production, it is proposed to use a research approach that takes into account the intersubjective nature of economic processes, the diversity of economic motives of subjects and the importance of coordinating the value and economic orientations of all interested parties. This approach is focused on expanding the problem field of research of modern enterprise and radiation endogenous mechanisms for increasing competitiveness based on the analysis of the features of the value-economic compromise that has developed in the enterprise, which acts as a system-forming basis for the creation of informal norms and formal rules that form incentives and coercive motivations for economic activity. In this regard, it becomes possible construction of institutional links between the internal and external environment, corresponding to the challenges of the changing technical and economic paradigm, based on maintaining a balance of interests of all stakeholders.

Keywords: theories of enterprise, institutions, competitiveness of producers, business processes, innovations, knowledge-intensive production.

² *Evgeniy V. Biryukov*, Associate Professor of the Department «Economics and Management at the Enterprise of the Oil and Gas Industry» of the Institute of Oil and Gas Business of the Ufa State Petroleum Technical University inB UGNTU (8 Kosmonavtov ul., Ufa, Russia, 450064), Candidate of Economic Sciences, e-mail: ebiryukov@yandex.ru