

DOI: 10.17747/2618-947X-2026-2-211-220
УДК 005.591.6:334.012.6(045)
JEL: L26, M13, O32, P31

Периодизация исследований внутрифирменного предпринимательства

К.В. Наниева¹¹ Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (Москва, Россия)

Аннотация

Концепция внутрифирменного предпринимательства прошла путь от периферийной организационной темы до самостоятельной исследовательской области, интегрирующей подходы стратегического менеджмента, предпринимательства и теории организаций. Несмотря на накопленные за пять десятилетий исследования, область остается терминологически фрагментированной, а теоретически обоснованная периодизация в ней отсутствует. Цель статьи – восполнить этот пробел. С опорой на методологию научных исследовательских программ Лакатоса и концепцию интеллектуальной организации наук Уитли предложена четырехэтапная периодизация: зарождение и концептуальное оформление (1970-е – начало 1980-х); терминологические дискуссии и операционализация (середина 1980-х – 1990-е); стратегическая консолидация (2000-е); институционализация и контекстуализация (2010-е – настоящее время). Каждая фаза описана через ее жесткое ядро допущений, центральный исследовательский вопрос, ключевые работы и причины перехода к следующему этапу. Периодизация позволяет объяснить не только хронологию, но и логику смены исследовательских программ: почему область долго спорила об определениях, почему концепция стратегического предпринимательства распространилась быстро и почему нынешний этап сосредоточен на вопросах контекста. Статья выдвигает три тезиса: переходы между этапами не были постепенными и сопровождалась сменой базовых допущений; область систематически заимствует теории из смежных дисциплин, но редко проверяет их пригодность за пределами исходного контекста; главная задача текущего этапа – не расширение географии исследований, а пересмотр самих теоретических конструктов, встроенные допущения которых сформированы преимущественно в американском институциональном контексте и не являются универсальными. Статья завершается определением направлений дальнейших исследований внутрифирменного предпринимательства в государственных компаниях и ресурсодобывающих отраслях с учетом институциональной и отраслевой специфики.

Ключевые слова: интрапренерство, стратегическое предпринимательство, корпоративный венчур, институциональный контекст

Для цитирования:

Наниева К.В. (2026). Периодизация исследований внутрифирменного предпринимательства. *Стратегические решения и риск-менеджмент*, 17(2): 211–220. DOI: 10.17747/2618-947X-2026-2-211-220.

Periodization of Corporate Entrepreneurship Research

K.V. Nanieva¹¹ Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University), Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (Moscow, Russia)

Abstract

Corporate entrepreneurship (CE) has evolved from a peripheral topic in organization studies into a distinct research field that integrates perspectives from strategic management, entrepreneurship, and organization theory. Despite five decades of research, the field remains terminologically fragmented and lacks a theoretically grounded periodization. This article addresses this gap. Drawing on Lakatos's methodology of scientific research programs and Whitley's concept of the intellectual organization of the sciences, it proposes a four-phase periodization: emergence and conceptual formation (1970s–early 1980s); terminological debates and operationalization (mid-1980s–1990s); strategic consolidation (2000s); and institutionalization and contextualization (2010s–present). Each phase is characterized by its hard core of assumptions, central research question, key studies, and the factors that prompted the transition to the next phase. The periodization explains not only the chronology but also the logic of successive research programs: why the field debated definitions for so long, why strategic entrepreneurship gained traction rapidly, and why the current phase focuses on context. The article advances three arguments: transitions between phases were not gradual but involved shifts in the field's basic assumptions; the field systematically borrows theories from adjacent disciplines while rarely tests their applicability beyond their original contexts; and the central task of the current phase is not to broaden the geographic scope of research but to reconsider the theoretical constructs themselves, whose embedded assumptions were shaped primarily by the American institutional context and are not universally applicable. The article concludes by outlining directions for future research on corporate entrepreneurship in state-owned enterprises and extractive industries, taking institutional and industry-specific characteristics into account.

Keywords: intrapreneurship, strategic entrepreneurship, corporate venturing, institutional context

For citation:

Nanieva K.V. (2026). Periodization of Corporate Entrepreneurship Research. *Strategic Decisions and Risk Management*, 17(2): 211–220. DOI: 10.17747/2618-947X-2026-2-211-220. (In Russ.)

公司创业研究的阶段划分

K.V. Nanieva¹¹ 俄罗斯外交部莫斯科国立国际关系学院 (大学) (莫斯科, 俄罗斯)

摘要

公司创业概念已从组织研究中的边缘议题发展为一个独立的研究领域, 并整合了战略管理、创业研究和组织理论的相关视角。尽管该领域已积累了五十年的研究成果, 其术语体系仍呈碎片化状态, 且尚缺乏具有理论基础的阶段划分。本文旨在弥补这一研究空白。基于拉卡托斯的科学研究纲领方法论和惠特利的科学领域智力组织理论, 本文提出公司创业研究发展的四阶段划分: 萌芽与概念形成 (20世纪70年代至80年代初); 术语争论与操作化 (20世纪80年代中期至90年代); 战略整合 (2000年代); 制度化与情境化 (2010年代至今)。每一阶段均从其“硬核”假设、核心研究问题、代表性文献以及向下一阶段转变的原因加以描述。该阶段划分不仅有助于解释公司创业研究的演进历程, 也有助于揭示研究纲领转换的内在逻辑: 为什么该领域长期围绕定义展开争论, 为什么战略创业概念迅速得到广泛接受, 以及为什么当前阶段的研究重点转向情境问题。本文提出三项核心观点: 第一, 各阶段之间的转换并非渐进发生, 而是伴随着基本假设的变化; 第二, 该领域系统性地借鉴相邻学科的理论, 却很少检验这些理论在原始情境之外的适用性; 第三, 当前阶段的主要任务不是扩大研究的地域范围, 而是重新审视理论构念本身, 因为这些构念中所嵌入的假设主要形成于美国的制度情境, 并不具有普遍适用性。最后, 本文在考虑制度情境和行业特点的基础上, 提出了国有企业和资源开采行业中公司创业的未来研究方向。

关键词: 内部创业, 战略创业, 公司创业活动, 制度情境

引用格式:

Nanieva K.V. (2026). 公司创业研究的阶段划分. 战略决策与风险管理, 17(2): 211–220. DOI: 10.17747/2618-947X-2026-2-211-220. (俄文)

Введение

Исследования предпринимательства внутри действующих организаций развивались неравномерно. В начале 1970-х годов они носили фрагментарный характер: первые эмпирические исследования фиксировали, как компании вырабатывают специальные организационные механизмы для управления предпринимательской активностью [Peterson, Berger, 1971]. К 2020-м годам тема оформилась в самостоятельную область с профильными журналами по всему миру [Kuratko, 2017; Glinyanova et al., 2021; Urbano et al., 2022].

Вместе с ростом числа публикаций накапливалась терминологическая путаница. Одно и то же явление обозначалось по-разному: внутрифирменное предпринимательство, корпоративное предпринимательство, стратегическое предпринимательство, корпоративный венчур. Эти термины не являются полными синонимами: каждый из них отражает отдельный исследовательский подход и задает собственный акцент в понимании ВП. Библиометрические работы фиксируют, что область остается широкой, сложной, фрагментированной и непоследовательно определенной [Glinyanova et al., 2021]. Русскоязычное исследовательское поле во многом наследует эту фрагментацию: наиболее заметный кластер работ сосредоточен вокруг группы Высшей школы менеджмента СПбГУ под руководством Г. В. Широковой [Широкова и др., 2009; Широкова, Соколова, 2013], а собственная систематическая периодизация области в русскоязычной литературе до сих пор не предложена.

Существующие обзоры систематизировали накопленные результаты [Corbett et al., 2013; Kuratko, 2017; Glinyanova et al., 2021; Urbano et al., 2022]. Однако у них есть общее ограничение: периодизация в них либо отсутствует, либо строится по календарным десятилетиям, а не по содержательным сдвигам в логике исследований. Настоящая работа ставит иную задачу: предложить теоретически обоснованную периодизацию на основе методологии научных исследовательских программ И. Лакатоса [Lakatos, 1970] и концепции развития научных областей Р. Уитли [Whitley, 2000].

Центральный тезис статьи: исследования внутрифирменного предпринимательства (далее – ВП) прошли четыре этапа, каждый из которых был сосредоточен вокруг своего главного вопроса, – от доказательства самого существования явления к его определению, затем к объяснению стратегической роли и, наконец, к анализу условий, при которых оно работает. Переходы между этапами не были постепенными: каждый сопровождался пересмотром базовых допущений области под влиянием как внутренних противоречий, так и изменений в экономике.

Статья построена следующим образом. Вначале излагаются теоретические основания периодизации; потом анализируется каждый из четырех этапов; далее представлена обобщающая схема, сформулированы направления дальнейших исследований; последний раздел является заключением.

1. Теоретические основания периодизации

Наиболее распространенный способ обобщить исследование ВП – систематический или библиометрический обзор [Corbett et al., 2013; Glinyanova et al., 2021; Urbano et al., 2022]. Такие обзоры выявляют влиятельные работы, прослеживают связи между публикациями и группируют исследования по темам, но не отвечают на вопрос, почему область развивалась именно так. Д. Куратко ближе всех подходит к решению этой задачи, связывая развитие идей с историческим контекстом [Kuratko, 2017]. Однако хронологические обзоры, как правило, группируют работы по календарным периодам, а не по сдвигам в логике исследований. Тематические кластеры, выявляемые в библиометрических обзорах (см., например, [Glinyanova et al., 2021]), отражают интеллектуальные сообщества, а не исторические периоды.

В основе настоящего анализа лежит методология научных исследовательских программ Лакатоса [Lakatos, 1970], согласно которой любая исследовательская программа строится на трех элементах. Жесткое ядро – базовые допущения, которые научное сообщество негласно принимает

как данность: без них невозможно строить теории. Защитный пояс – вспомогательные гипотезы, инструменты измерения и приложения, которые можно пересматривать, не затрагивая ядро. Исследовательская логика – неявные ориентиры относительно того, какие вопросы считать важными. Программа развивается, пока ставит новые вопросы; когда она начинает лишь объяснять уже известное, наступает время смены этапа – как правило, когда накопившиеся противоречия требуют пересмотра исходных допущений. Этот подход объясняет то, что описательные обзоры оставляют без ответа. Почему область так долго спорила об определениях? Потому что исходное допущение – «предпринимательство возможно в крупных компаниях» – было слишком широким и допускало множество несовместимых трактовок. Почему концепция стратегического предпринимательства распространилась быстро? Потому что она предложила связную логику, соединившую поиск возможностей с задачей удержания преимуществ. Почему область сейчас обратилась к вопросам контекста? Потому что предыдущая логика хорошо объясняла результаты задним числом, но плохо отвечала на вопрос, при каких условиях описанные механизмы работают.

Лакатос объясняет внутреннюю логику развития науки, но научные области – это еще и социальные структуры. Для анализа этого измерения статья опирается на концепцию Уитли [Whitley, 2000], различающего научные области по двум параметрам: насколько стандартизированы исследовательские процедуры (методы, данные, протоколы) и насколько исследователи вынуждены учитывать работы друг друга. Области, где оба параметра слабо выражены, Уитли называет «фрагментированные адхократии»: каждый работает в своем углу, накопление общего знания идет медленно. Исследования ВП точно соответствуют этому описанию: единого метода изучения явления не существует, стандартных данных нет, а небольшая группа ученых формирует ядро области, тогда как многие исследователи публикуют работы, практически не вступая в диалог с этим ядром. Объединяя подходы Лакатоса и Уитли, предлагаемая в настоящей работе периодизация опирается на три критерия: смену базовых допущений, смену доминирующих исследовательских вопросов и методов и изменение институциональной среды (журналов, конференций, сообществ). Возражение против такой периодизации должно работать с самими критериями, а не предлагать альтернативную хронологию.

2. Периодизация исследований ВП

2.1. Фаза I: зарождение и концептуальное оформление (1970-е – начало 1980-х)

Исследования внутрифирменного предпринимательства возникли в ответ на конкретные изменения в экономике. Крупные американские компании послевоенного периода были устроены как менеджерские иерархии [Chandler, 1977]. Эта модель предполагала стабильный рост в предсказуемой среде. К началу 1970-х годов эта модель столкнулась с серьезными вызовами: нефтяной шок 1973 года подорвал основы планирования, японские конкуренты теснили американских производителей, технологические изменения в электронике и вычислительной технике ускорились.

Существующие теоретические подходы плохо объясняли, как крупные организации могут гибко реагировать на такие вызовы и запускать новые направления бизнеса.

Первые систематические исследования были посвящены тому, как крупные компании организационно справляются с предпринимательской активностью. Р. Петерсон и Д. Бергер показали, что в условиях нестабильного рынка компании вырабатывают специальные механизмы управления предпринимательской функцией, изолируя ее в отдельные роли и структуры [Peterson, Berger, 1971]. Ранние работы фиксировали явление и описывали его формы, но не объясняли, как именно предпринимательские инициативы возникают и что с ними происходит внутри организации.

Этот вопрос наиболее четко впервые поставил Р. Бургельман [Burgelman, 1983]. На основе полевого исследования одной крупной компании он построил процессную модель и ввел различие, сохраняющее значение до сих пор: индуцированное стратегическое поведение задается сверху и согласуется с существующей стратегией компании, тогда как автономное – возникает снизу, когда сотрудники самостоятельно распознают возможности и действуют за пределами определенного компанией стратегического направления. Именно автономные инициативы, по Бургельману, являются главным источником обновления крупных компаний. Это сместило центральный вопрос области: не «существует ли предпринимательство в крупных компаниях», а «как оно работает и через какие механизмы получает или теряет поддержку». Г. Пинчот подошел к тому же явлению с другой стороны: его книга *Intrapreneuring* была адресована практикам и отвечала на вопрос, как конкретный человек может продвигать новую идею внутри бюрократической структуры [Pinchot, 1985]. Работа не претендовала на теоретическую строгость, зато ввела термин «интрапренерство», который прижился. Эти два подхода описывали разные стороны одного процесса и опирались на разные единицы анализа: Бургельман – на организацию, Пинчот – на человека. Они не противоречат друг другу, но и не образуют единой логики; во многом дальнейшее развитие области можно рассматривать как попытку их совместить.

В терминах Лакатоса первый этап сформировал минимальное жесткое ядро: предпринимательство внутри крупных компаний существует, оно наблюдаемо и заслуживает систематического изучения. Исследовательская логика этапа была поисковой – выявить случаи, описать процессы, построить типологии. Защитный пояс при этом оставался слабым: не было общих инструментов измерения, единого понимания того, что измерять, и явление не имело согласованного определения. Изучаемое явление обозначалось по-разному: корпоративное предпринимательство, создание новых бизнесов внутри компании, инновация, интрапренерство. Как отмечают Э. Корбетт и соавторы, ранние исследования опирались на достаточно размытые представления о предметной области [Corbett et al., 2013]. К середине 1980-х накопление несовместимых определений усилило внутреннюю потребность в прояснении понятий: в лакатосианских терминах программа первой фазы начала терять продуктивность – количество вводимых терминов росло быстрее, чем содержательные результаты. Переход ко второй фазе был вызван именно этим внутренним напряжением.

2.2. Фаза II: терминологические дискуссии и операционализация (середина 1980-х – 1990-е)

Условия для перехода ко второй фазе сложились под влиянием двух процессов. С одной стороны, внутри области нарастал объем исследований с несовместимыми определениями; с другой – появились специализированные журналы (*Journal of Business Venturing*, первый номер вышел в 1986 году; *Entrepreneurship Theory and Practice*), которые стали площадками для обсуждения и сопоставления конкурирующих подходов и задали более жесткие редакционные требования к теоретической проработке. Корпоративные сокращения, рост Кремниевой долины и усиление глобальной конкуренции формировали устойчивый практический спрос на знания об организационных инновациях.

Определяющим событием второй фазы стала статья У. Гута и А. Гинзберга в *Strategic Management Journal* [Guth, Ginsberg, 1990]. Авторы предложили рассматривать ВП как совокупность двух явлений: корпоративного венчура – создания новых бизнесов внутри существующих организаций – и стратегического обновления, то есть трансформации компании через пересмотр принципов, на которых она построена. Это разграничение задавало общий язык описания и оставалось одной из наиболее цитируемых рамок [Glinyanova et al., 2021]. Вместе с тем у схемы есть ограничение, которому уделяется недостаточно внимания: реальные практики нередко не укладываются ни в одну из категорий, предполагая одновременно и создание новых направлений бизнеса, и глубокую перестройку существующих процессов. 1990-е годы характеризуются усилением эмпирических исследований. Ш. Зара показал положительную связь между предпринимательской активностью компаний и их финансовыми показателями [Zahra, 1991].

На втором этапе жесткое ядро области получило более содержательное наполнение. ВП стало пониматься как организационный феномен, поддающийся определению и измерению, включающий два основных типа практики (венчур и обновление) и систематически связываемый с характеристиками фирмы и ее результатами. Защитный пояс заметно расширился: в него вошли инструменты диагностики корпоративной предпринимательской среды, шкалы предпринимательской ориентации и обширный массив эмпирических исследований на опросных данных. Основным ограничением оставался выраженный американоцентризм: на американских авторов приходится 336 из 674 публикаций в выборке [Glinyanova et al., 2021]. Второе ограничение – постепенный уход от процессных исследований: классическая работа [Burgelman, 1983] опиралась на длительные наблюдения, тогда как на втором этапе основным методом стали кросс-секционные опросы, фиксирующие состояние организации в один момент и почти ничего не говорящие о самом процессе. Переход к третьему этапу был связан с вопросом, на который второй этап не давал ответа: было показано, что ВП коррелирует с финансовыми результатами, но эти корреляции не объясняли, как и почему ВП формирует конкурентные преимущества.

2.3. Фаза III: стратегическая консолидация (2000-е)

В начале 2000-х годов внешняя среда изменилась так, что ВП приобрело новое значение. Интернет-бум конца

1990-х показал масштаб возможностей, открытых новыми технологиями, а крах доткомов 2000–2001 годов – цену ошибок в этой сфере. Технологии стали обновляться быстрее, распространялись платформенные бизнес-модели, жизненные циклы продуктов сокращались; то, что раньше обеспечивало компаниям устойчивое положение на рынке (масштаб, бренд, дистрибуция), стало работать хуже [Corbett et al., 2013]. Если раньше ВП рассматривалось как дополнительная возможность, то теперь – как условие выживания.

Ключевым теоретическим событием третьего этапа стало оформление стратегического предпринимательства как самостоятельного направления, отправной точкой которого принято считать статью Р. Ирлэнда, М. Хитта и Д. Сирмона в *Journal of Management* [Ireland et al., 2003]. Исходная идея авторов проста: у успешной компании есть две задачи, которые приходится решать одновременно – искать новое (рынки, продукты, способы создавать ценность) и удерживать то, чем компания уже располагает (технологии, бренд, отлаженные процессы). Первой традиционно занимались исследования предпринимательства, второй – стратегический менеджмент. До работы [Ireland et al., 2003] два направления развивались параллельно и почти не пересекались, тогда как на практике компании сталкиваются с обеими задачами одновременно. Стратегическое предпринимательство было предложено как концепция, объединяющая оба направления в единой теоретической рамке. В статье [Ireland et al., 2009] этот подход был развит до обобщающей модели стратегии корпоративного предпринимательства, которая отвечала на реальный запрос (к концу 2000-х в области накопилось множество эмпирических результатов, но они существовали разрозненно). Модель быстро стала широко цитируемой; у ее масштаба, однако, оказалась и обратная сторона – охватив почти все поле сразу, она оставила меньше пространства для более узких теорий.

Третий этап сопровождался институциональным оформлением направления, в частности запуском журнала *Strategic Entrepreneurship Journal* в 2007 году. В этот период ведущую роль заняли ресурсная теория фирмы [Barney, 1991] и ее расширение – концепция динамических способностей [Teece et al., 1997]. По данным библиометрических обзоров [Glinyanova et al., 2021], именно ресурсная теория остается основной теоретической базой исследований ВП. Вместе с тем у ее господствующего положения тоже есть обратная сторона, которую редко обсуждают: этот подход разрабатывался на конкретном материале – на данных крупных публичных корпораций США, где акции распылены между множеством акционеров, а менеджмент располагает широкой свободой действий. Это не нейтральный контекст, а определенная институциональная среда. Когда исследователи берут ресурсную теорию как универсальный инструмент, они вместе с ним переносят и эти негласные допущения. В результате возникают теоретические рамки, которые хорошо описывают поведение крупных американских промышленных компаний, но плохо работают применительно к государственным предприятиям, семейному бизнесу или компаниям, действующим в странах со слабыми рыночными институтами. Дж. Биркиншоу показал, что внутри крупных организаций нет единой формы предпринимательства – оно

проявляется по-разному в зависимости от организационного и институционального контекста [Birkinshaw, 1997].

Жесткое ядро третьего этапа: ВП рассматривается как стратегическая способность, обеспечивающая устойчивое конкурентное преимущество за счет одновременного поиска новых возможностей и использования имеющихся; механизмы этой способности описываются с опорой на ресурсную теорию и концепцию динамических способностей. Переход к четвертому этапу был обусловлен рядом ограничений: сохраняющимся американоцентризмом и зависимостью доминирующих подходов от институциональных предпосылок США [Bruton et al., 2010]; недостаточным учетом неформальной предпринимательской активности – именно того типа, который изначально анализировал Бургельман [Burgelman, 1983]; и, что наиболее принципиально, сохраняющимся допущением о неизменно положительном эффекте ВП. Корбетт и соавторы указали на пробел: в области почти нет исследований о том, когда ВП не работает или оказывается нецелесообразным [Corbett et al., 2013]. По Лакатосу, это признак того, что исследовательская программа теряет продуктивность.

2.4. Фаза IV: институционализация и контекстуализация (2010-е – настоящее время)

Текущий этап складывается под влиянием трех взаимосвязанных факторов: (1) накопленный объем эмпирических данных делает возможной их критическую переоценку [Corbett et al., 2013; Glinyanova et al., 2021; Urbano et al., 2022]; (2) географическая и институциональная диверсификация исследований выявила ограничения подходов, сформированных в американском контексте [Bruton et al., 2010; Welter, 2011]; (3) технологические изменения: цифровая трансформация, развитие искусственного интеллекта, распространение платформенных моделей, появление корпоративных акселераторов и венчурных студий – поставили перед организациями задачи, не укладывающиеся в прежние рамки [Weiblen, Chesbrough, 2015; Nambisan, 2017]. Обзорная работа [Kuratko, 2017] представляет собой одну из наиболее полных попыток обобщить накопленные результаты; расширение тематики – эмоциональные аспекты ВП, механизмы управления, проявления в малом бизнесе и государственном секторе – отражает рост предметной области. В области измерения инструмент диагностики корпоративной предпринимательской среды был доработан [Kuratko et al., 2014]; конструкт предпринимательской ориентации продолжает развиваться, при этом эмпирические данные показывают существенную неоднородность результатов в разных контекстах, что указывает на более значимую роль контекстуальных факторов, чем предполагали ранние исследования прямых эффектов [Glinyanova et al., 2021].

Наиболее важное теоретическое изменение четвертого этапа – переосмысление роли контекста. Прежде контекст рассматривался как фон: явление одно и то же, просто в разных условиях оно проявляется сильнее или слабее. Все более распространяется другая точка зрения: контекст не просто влияет на силу эффектов, но определяет сами формы и механизмы явления. Систематические обзоры подтверждают, что роли контекста в исследованиях ВП уделялось недоста-

точно внимания [Girma Aragaw et al., 2025]. Г. Брутон с соавторами и Ф. Вельтер показывают, что конструкты и инструменты, разработанные в западных рыночных условиях, могут не работать в других институциональных условиях – не потому, что там «все иначе», а потому, что само явление там устроено иначе [Bruton et al., 2010; Welter, 2011]. Так, диагностические инструменты, созданные и проверенные на материале американских организаций, опираются на предпосылки о менеджерской автономии, системе стимулирования и наличии избыточных ресурсов, которые могут не выполняться в государственных компаниях, семейном бизнесе или экономиках переходного типа [Kuratko et al., 2014; Kuratko, 2017]. С. Флойд и Б. Вулдридж обратили внимание на роль менеджеров среднего звена в процессах стратегического обновления – аспект, приобретающий особое значение в организациях со сложной иерархией [Floyd, Wooldridge, 1992]. Российское исследовательское поле – характерный пример этой проблемы: работы группы ВШМ СПбГУ [Широкова и др., 2009; Широкова, Соколова 2013] применили западные конструкты предпринимательской ориентации к российским компаниям, показав статистически значимые связи, однако сами конструкты при этом, как правило, переносятся без критической ревизии, то есть без проверки того, насколько встроенные в них допущения о менеджерской автономии и характере собственности соответствуют российской институциональной среде.

Жесткое ядро четвертого этапа еще не оформилось окончательно, но его можно предварительно обозначить так: ВП понимается как явление, встроенное в институциональную среду; его формы, механизмы и результаты зависят от организации, отрасли, страны и структуры собственности, а теоретические подходы, разработанные в одних условиях, требуют систематической проверки и переработки при применении в других.

2.5. Синтез: четыре фазы и три структурные особенности области

Сравнительная характеристика четырех фаз исследований внутрифирменного предпринимательства представлена в таблице. Каждая фаза описана по семи параметрам: главный исследовательский вопрос, жесткое ядро допущений, ключевые работы, доминирующие методы, заимствуемые теории, институциональная среда и ключевое ограничение. Такая структура позволяет увидеть не только хронологию смены фаз, но и внутреннюю логику каждой из них: что считалось само собой разумеющимся, какие вопросы ставились и почему накопленные противоречия делали переход к следующей фазе неизбежным.

Из проведенного анализа следуют три наблюдения, которые существующие обзоры не артикулируют. Во-первых, область живет в основном за счет заимствованных теорий. ВП устойчиво выступает потребителем теоретических рамок, разработанных в смежных дисциплинах, но сама порождает сравнительно мало оригинальных теорий. Заметные исключения – процессная модель Бургельмана [Burgelman, 1983] и конструкт предпринимательской ориентации Дж. Ковина и Д. Слевина [Covin, Slevin, 1989]. В остальном теоретическая работа состоит главным образом в приложении к ВП

Таблица
Четыре фазы исследований ВП: сравнительная сводка
Table
Four Phases of CE Research: A Comparative Overview

Параметр	Фаза I (1970-е – начало 1980-х)	Фаза II (середина 1980-х – 1990-е)	Фаза III (2000-е)	Фаза IV (с 2010-х)
Главный вопрос	Существует ли предпринимательство в крупных компаниях?	Как определить и измерить ВП?	Как ВП создает конкурентное преимущество?	При каких институциональных условиях ВП работает?
Жесткое ядро	Предпринимательство возможно в крупных компаниях	ВП определимо и измеримо; включает венчур и обновление	ВП – стратегическая способность; объясняется через RBV и динамические способности	ВП институционально обусловлено; конструкторы требуют контекстной валидации
Ключевые работы	[Peterson, Berger, 1971; Burgelman, 1983; Pinchot, 1985]	[Covin, Slevin, 1989; Guth, Ginsberg, 1990; Zahra, 1991]	[Teece et al., 1997; Ireland et al., 2003; 2009]	[Bruton et al., 2010; Welter, 2011; Corbett et al., 2013; Kuratko, 2017]
Доминирующие методы	Кейс-стади, концептуальные работы	Опросы, шкалы, кросс-секционные исследования	Концептуальные интегрирующие модели, обобщающие модели	Библиометрические обзоры, качественные исследования
Заимствуемые теории	Теория организаций, эволюционная экономика	Теория предпринимательства	RBV, динамические способности, ресурсный подход к знаниям	Институциональная теория, рамки контекстуализации
Институциональная среда	Дожурнальная эпоха; разрозненные площадки	<i>Journal of Business Venturing</i> (1986), <i>Entrepreneurship: Theory and Practice</i> (1988), специализированные журналы	<i>Strategic Entrepreneurship Journal</i> (2007); стратегическая легитимность области	Глобальная диверсификация сообществ; цифровые сдвиги
Ключевое ограничение	Концептуальная неточность, отсутствие общего языка	Американоцентризм; уход от процессных методов	Допущение об универсальности выгод; слабые граничные условия	Конструкторы нуждаются в кросс-контекстной валидации

Источник: составлено автором.

внешних рамок: ресурсной теории, агентской теории, концепции динамических способностей. Заимствование между дисциплинами – обычный способ развития науки; проблема возникает тогда, когда заимствованная рамка несет в себе допущения, не соответствующие контексту применения, а область не развивает собственных теоретических инструментов, чтобы это несоответствие заметить и исправить.

Во-вторых, теоретические амбиции области росли, а методический инструментарий сужался. Со временем область ставила перед собой все более сложные задачи: от описания явления – к его стратегической интерпретации, затем к анализу контекста. Но параллельно ее методический репертуар обеднялся: развернутые качественные исследования, характерные для первой фазы, уступили место опросным методам, доминирующим и по сей день. Это упущенная возможность. Вопросы четвертой фазы: как контекст формирует процессы ВП, как инициативы разворачиваются во времени в разных институциональных условиях – требуют именно тех методов, от которых область фактически отошла со времен Бургельмана: лонгитюдных исследований отдельных организаций, этнографий, сравнительного институционального анализа.

В-третьих, американоцентризм области – это не просто перекос в географии исследований, а теоретическая проблема. Дело не только в том, что исследований на неамерикан-

ском материале мало; дело в том, что сами базовые понятия, инструменты измерения и теоретические рамки разрабатывались в очень конкретных институциональных условиях: конкурентные рынки, расплывчатая собственность, широкая свобода менеджмента, сильная защита прав собственности. Допущения об этих условиях встроены в сами конструкторы. Когда исследователь переносит такую рамку, например, на государственное предприятие в стране с переходной экономикой, это уже не вопрос «проверим, обобщается ли результат», а вопрос о том, имеют ли вообще эти понятия смысл в другой институциональной логике.

3. Направления будущих исследований

Наиболее распространенная рекомендация обзорных статей по ВП – необходимость большего числа исследований в неамериканских контекстах. Это верно, но недостаточно: задача состоит не только в расширении географического охвата, она носит теоретический характер. Доминирующая рамка ВП [Ireland et al., 2009] опирается на ряд встроенных допущений: организации обладают стратегической свободой выбирать между предпринимательскими и непредпринимательскими стратегиями; менеджеры реагируют на системы стимулирования; организационный избыток ресурсов является ключевым условием; релевантные показатели результа-

тивности – финансовые. Каждое из этих допущений зависит от институционального контекста. В государственных предприятиях стратегическая свобода может быть ограничена политическими мандатами и социальными целями [Musacchio, Lazzarini, 2014; Bruton et al., 2015]; в переходных экономиках права собственности слабы, а рыночные институты неразвиты [Bruton et al., 2010]; в ресурсодобывающих отраслях волатильность цен на сырье, длительные горизонты инвестирования и техническая сложность создают конкурентную среду, не похожую на обрабатывающие секторы. Из этого следует не то, что теорию ВП необходимо отбросить, а то, что ее необходимо подвергнуть ревизии: какие элементы существующей рамки действительно универсальны, а какие – институциональные артефакты?

Государственные предприятия (далее – ГП) в ресурсодобывающих отраслях представляют собой особенно важный контекст для исследований ВП, поскольку сочетают характеристики, ставящие под вопрос практически каждое допущение основного корпуса литературы. Во-первых, собственность и управление: ГП сталкиваются с двойным принципом – государство как собственник и граждане как конечные стейкхолдеры. Агентская теория, лежащая в основе значительной части теоретизирования о ВП, предполагает отношения «принципал – агент» между акционерами и менеджерами; в ГП эти отношения опосредованы политическими акторами, цели которых (занятость, региональное развитие, энергетическая безопасность, извлечение ренты) нередко расходятся с максимизацией прибыли [Musacchio, Lazzarini, 2014; Bruton et al., 2015]. Во-вторых, рыночная подверженность: ресурсодобывающие фирмы действуют на рынках, где цена основного продукта определяется глобальной динамикой спроса и предложения, а не инновациями на уровне фирмы; основная доля предпринимательской активности приходится на обновление – операционные и процессные инновации, организационную реструктуризацию, повышение эффективности извлечения, – тогда как продуктовый венчур играет сравнительно меньшую роль. В-третьих, институциональная среда: многие крупные ресурсодобывающие ГП действуют в переходных или развивающихся экономиках, где роль неформальных институтов – личных сетей, политического патронажа, бюрократических переговоров – может быть более существенной, чем формальные структуры [Bruton et al., 2010]. Эти наблюдения задают исследовательскую повестку: как концептуализировать ВП в ГП, применимы ли существующие конструкты к описанию ВП в ГП; через какие механизмы ВП активируется или сдерживается в ГП; какими показателями измерять результативность ВП, если максимизация прибыли не является единственной целью.

Смежная задача – измерение. Существующие диагностические инструменты и шкалы предпринимательской ориентации требуют проверки в разных институциональных контекстах. Это не только статистическая задача, но и теоретическая: когда в опроснике спрашивается, поддерживает ли руководство эксперименты, значения слов «руководство» и «эксперименты» могут существенно различаться в зависимости от того, кто владеет компанией, в какой стране и в какой отрасли она работает. Поэтому исследователи должны

задаваться не только привычным вопросом, воспроизводится ли прежняя факторная структура, но и более глубоким: измеряют ли формулировки опросника то, что действительно имеет значение для организационной жизни в данном контексте. Корбетт и соавторы указывают на процессный пробел: связь ВП с результатами деятельности компаний изучена достаточно подробно, тогда как процесс реализации конкретных инициатив внутри организаций исследован существенно меньше [Corbett et al., 2013]. Классическая работа [Burgelman, 1983] и исследование [Floyd, Wooldridge, 1992] о роли менеджеров среднего звена остаются скорее исключением; основной массив работ – это опросы на больших выборках. Этот пробел особенно заметен в государственных предприятиях и фирмах в переходных экономиках, где решающую роль в продвижении инициатив играют факторы, которые в опросниках плохо улавливаются: политическая конъюнктура, личные связи, неформальные договоренности. Наиболее перспективный путь их изучения – длительное наблюдение за отдельными инициативами от замысла до реализации, то есть процессные кейс-стади.

Заключение

В статье предложена периодизация исследований внутрифирменного предпринимательства за пять десятилетий, опирающаяся на методологию научных исследовательских программ Лакатоса и концепцию организации науки Уитли. Выделены четыре фазы (зарождение и концептуальное оформление, терминологические дискуссии и операционализация, стратегическая консолидация, институционализация и контекстуализация), каждая описана через ее базовые допущения, доминирующие исследовательские вопросы, основные работы и ограничения, при этом периодизация решает три задачи. Во-первых, она показывает, что исследования в области развивались по связной логике: от доказательства существования явления – к уточнению определений и стратегическим теориям – и далее к вопросу о границах применимости. Во-вторых, она выявляет три проблемы, о которых существующие обзоры молчат: область живет за счет заимствованных теорий, ее методический репертуар сузился, а ее базовые идеи американоцентричны. В-третьих, она намечает повестку для контекстов, остающихся на периферии, – прежде всего для государственных предприятий и ресурсодобывающих отраслей.

У работы есть несколько ограничений. Статья носит концептуальный характер: границы между фазами обоснованы теоретически, но не проверены независимыми библиометрическими методами; в дальнейшем периодизацию стоит дополнить анализом совместного цитирования и другими количественными методами. Статья опирается в основном на англоязычную литературу, полное описание области потребует включения и других научных традиций. Наконец, способность периодизации предсказывать будущее развитие области еще предстоит проверить. Несмотря на эти ограничения, периодизация решает две задачи одновременно: показывает, как область пришла к своему нынешнему состоянию, и дает ориентир тем, кто хочет работать в наиболее актуальных направлениях.

Литература

- Широкова Г.В., Сарычева В.А., Благов Е.Ю., Куликов А.В. (2009). Внутрифирменное предпринимательство: подходы к исследованию феномена. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия: Менеджмент*, (1): 3–31.
- Широкова Г.В., Соколова Л.С. (2013). Формирование предпринимательской ориентации в российских фирмах малого и среднего бизнеса: роль институциональной среды. *Российский журнал менеджмента*, 11(2): 25–50.
- Barney J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1): 99–120.
- Birkinshaw J. (1997). Entrepreneurship in Multinational Corporations: The Characteristics of Subsidiary Initiatives. *Strategic Management Journal*, 18(3): 207–229.
- Bruton G.D., Ahlstrom D., Li H.L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3): 421–440.
- Bruton G.D., Peng M.W., Ahlstrom D., Stan C., Xu K. (2015). State-Owned Enterprises around the World as Hybrid Organizations. *Academy of Management Perspectives*, 29(1): 92–114.
- Burgelman R.A. (1983). A Process Model of Internal Corporate Venturing in the Diversified Major Firm. *Administrative Science Quarterly*, 28(2): 223–244.
- Chandler A.D. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Corbett A., Covin J.G., O'Connor G.C., Tucci C.L. (2013). Corporate Entrepreneurship: State-of-the-Art Research and a Future Research Agenda. *Journal of Product Innovation Management*, 30(5): 812–820.
- Covin J.G., Slevin D.P. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10(1): 75–87.
- Floyd S.W., Wooldridge B. (1992). Middle Management Involvement in Strategy and Its Association with Strategic Type. *Strategic Management Journal*, 13(S1): 153–167.
- Girma Aragaw Z., Haag K., Baù M. (2025). Contextualizing Corporate Entrepreneurship: A Systematic Review and Future Research Agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 37(1–2): 1–37.
- Glinyanova M., Bouncken R.B., Tiberius V., Cuenca Ballester A.C. (2021). Five Decades of Corporate Entrepreneurship Research: Measuring and Mapping the Field. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(4): 1731–1757.
- Guth W.D., Ginsberg A. (1990). Guest Editors' Introduction: Corporate Entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, 11(Summer Special Issue): 5–15.
- Ireland R.D., Covin J.G., Kuratko D.F. (2009). Conceptualizing Corporate Entrepreneurship Strategy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1): 19–46.
- Ireland R.D., Hitt M.A., Sirmon D.G. (2003). A Model of Strategic Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(6): 963–989.
- Kuratko D.F. (2017). Corporate Entrepreneurship 2.0: Research Development and Future Directions. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 13(6): 441–490.
- Kuratko D.F., Hornsby J.S., Covin J.G. (2014). Diagnosing a Firm's Internal Environment for Corporate Entrepreneurship. *Business Horizons*, 57(1): 37–47.
- Lakatos I. (1970). Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes. In: Lakatos I., Musgrave A. (eds.). *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge, Cambridge University Press: 91–196.
- Musacchio A., Lazzarini S.G. (2014). *Reinventing State Capitalism: Leviathan in Business, Brazil and Beyond*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Nambisan S. (2017). Digital Entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6): 1029–1055.
- Peterson R.A., Berger D.G. (1971). Entrepreneurship in Organizations: Evidence from the Popular Music Industry. *Administrative Science Quarterly*, 16(1): 97–106.
- Pinchot G. (1985). *Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur*. New York, Harper & Row.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18(7): 509–533.
- Urbano D., Turro A., Wright M., Zahra S. (2022). Corporate Entrepreneurship: A Systematic Literature Review and Future Research Agenda. *Small Business Economics*, 59(4): 1541–1565.
- Weiblen T., Chesbrough H.W. (2015). Engaging with Startups to Enhance Corporate Innovation. *California Management Review*, 57(2): 66–90.
- Welter F. (2011). Contextualizing Entrepreneurship – Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1): 165–184.
- Whitley R. (2000). *The Intellectual and Social Organization of the Sciences*. Oxford, Oxford University Press.
- Zahra S.A. (1991). Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 6(4): 259–285.

References

- Shirokova G.V., Sarycheva V.A., Blagov E.Yu., Kulikov A.V. (2009). Intra-Company Entrepreneurship: Approaches to the Study of the Phenomenon. *Bulletin of St. Petersburg University. Series: Management*, (1): 3–31. (In Russ.)

- Shirokova G.V., Sokolova L.S. (2013). Formation of Entrepreneurial Orientation in Russian Small and Medium-Sized Businesses: The Role of the Institutional Environment. *Russian Journal of Management*, 11(2): 25-50. (In Russ.)
- Barney J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1): 99-120.
- Birkinshaw J. (1997). Entrepreneurship in Multinational Corporations: The Characteristics of Subsidiary Initiatives. *Strategic Management Journal*, 18(3): 207-229.
- Bruton G.D., Ahlstrom D., Li H.L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3): 421-440.
- Bruton G.D., Peng M.W., Ahlstrom D., Stan C., Xu K. (2015). State-Owned Enterprises around the World as Hybrid Organizations. *Academy of Management Perspectives*, 29(1): 92-114.
- Burgelman R.A. (1983). A Process Model of Internal Corporate Venturing in the Diversified Major Firm. *Administrative Science Quarterly*, 28(2): 223-244.
- Chandler A.D. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Corbett A., Covin J.G., O'Connor G.C., Tucci C.L. (2013). Corporate Entrepreneurship: State-of-the-Art Research and a Future Research Agenda. *Journal of Product Innovation Management*, 30(5): 812-820.
- Covin J.G., Slevin D.P. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10(1): 75-87.
- Floyd S.W., Wooldridge B. (1992). Middle Management Involvement in Strategy and Its Association with Strategic Type. *Strategic Management Journal*, 13(S1): 153-167.
- Girma Aragaw Z., Haag K., Baù M. (2025). Contextualizing Corporate Entrepreneurship: A Systematic Review and Future Research Agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 37(1-2): 1-37.
- Glinyanova M., Bouncken R.B., Tiberius V., Cuenca Ballester A.C. (2021). Five Decades of Corporate Entrepreneurship Research: Measuring and Mapping the Field. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(4): 1731-1757.
- Guth W.D., Ginsberg A. (1990). Guest Editors' Introduction: Corporate Entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, 11(Summer Special Issue): 5-15.
- Ireland R.D., Covin J.G., Kuratko D.F. (2009). Conceptualizing Corporate Entrepreneurship Strategy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1): 19-46.
- Ireland R.D., Hitt M.A., Sirmon D.G. (2003). A Model of Strategic Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(6): 963-989.
- Kuratko D.F. (2017). Corporate Entrepreneurship 2.0: Research Development and Future Directions. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 13(6): 441-490.
- Kuratko D.F., Hornsby J.S., Covin J.G. (2014). Diagnosing a Firm's Internal Environment for Corporate Entrepreneurship. *Business Horizons*, 57(1): 37-47.
- Lakatos I. (1970). Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes. In: Lakatos I., Musgrave A. (eds.). *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge, Cambridge University Press: 91-196.
- Musacchio A., Lazzarini S.G. (2014). *Reinventing State Capitalism: Leviathan in Business, Brazil and Beyond*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Nambisan S. (2017). Digital Entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6): 1029-1055.
- Peterson R.A., Berger D.G. (1971). Entrepreneurship in Organizations: Evidence from the Popular Music Industry. *Administrative Science Quarterly*, 16(1): 97-106.
- Pinchot G. (1985). *Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur*. New York, Harper & Row.
- Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18(7): 509-533.
- Urbano D., Turro A., Wright M., Zahra S. (2022). Corporate Entrepreneurship: A Systematic Literature Review and Future Research Agenda. *Small Business Economics*, 59(4): 1541-1565.
- Weiblen T., Chesbrough H.W. (2015). Engaging with Startups to Enhance Corporate Innovation. *California Management Review*, 57(2): 66-90.
- Welter F. (2011). Contextualizing Entrepreneurship - Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1): 165-184.
- Whitley R. (2000). *The Intellectual and Social Organization of the Sciences*. Oxford, Oxford University Press.
- Zahra S.A. (1991). Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 6(4): 259-285.

Об авторе

Кристина Вилямовна Наниева

Аспирант, кафедра менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (Москва, Россия). ORCID: 0009-0001-5874-9773.

Область научных интересов: внутрифирменное предпринимательство, стратегический менеджмент, управление инновациями, институциональные условия развития компаний.

kristinananievav@mail.ru

About the Author

Kristina V. Nanieva

Postgraduate Student, Department of Management, Marketing, and Foreign Economic Activity, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University), Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (Moscow, Russia). ORCID: 0009-0001-5874-9773.

Research interests: corporate entrepreneurship, strategic management, innovation management, institutional conditions of firm development.

kristinananievav@mail.ru

作者简介

Kristina V. Nanieva

博士研究生，俄罗斯外交部莫斯科国立国际关系学院（大学）管理、市场营销与对外经济活动教研室（莫斯科，俄罗斯）。ORCID: 0009-0001-5874-9773。

研究领域：公司创业、战略管理、创新管理、企业发展的制度条件。

kristinananievav@mail.ru

Статья поступила в редакцию 28.04.2026; после рецензирования 14.05.2026 принята к публикации 19.05.2026. Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was submitted on 28.04.2026; revised on 14.05.2026 and accepted for publication on 19.05.2026. The author read and approved the final version of the manuscript.

文章于 28.04.2026 提交给编辑。文章于 14.05.2026 已审稿。之后于 19.05.2026 接受发表。作者已经阅读并批准了手稿的最终版本。