

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
Том 18 • Номер 22 • ноябрь 2017
ISSN 1994-6937
Russian Journal of Entrepreneurship
издательство Креативная экономика

Концептуальные основы и тенденции трансформаций реляционных отношений современных предприятий на различных этапах развития

Крымов С.М.[1], *Левенцов В.А.*[1]
[1] Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

АННОТАЦИЯ:
В статье анализируются взаимодействия предприятия с другими системными субъектами рынка, с которыми фирма вступает во взаимодействия на различных этапах своего развития. В качестве разновидностей взаимоотношений выделены (по Г.Б. Клейнеру) контактирование, копродукция, кооперация, координация, коэволюция, консолидация, исследованы перспективы использования взаимодействий на различных стадиях. За основу развития взята модель жизненного цикла И. Адизеса. На начальных стадиях роста (зарождение, младенчество, бурные годы) интенсивность взаимодействий носит несистемный характер и включает контактирование, копродукцию, кооперацию. На срединных стадиях (юность, ранний расцвет, поздний расцвет/спад) взаимодействия возрастают, охватывая все виды взаимоотношений. На стадиях упадка (аристократизм, ранняя бюрократизация, бюрократизация, смерть) они постепенно снижаются, в обратном порядке. Дополнительно исследовано развитие по модели Л. Грейнера, в рамках которой организация стремится не допустить стадии упадка, что может обеспечиваться за счет координации, консолидации взаимодействий с партнером.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: предприятие, жизненный цикл, реляционные отношения, рост.

Conceptual foundations and trends in transformations of relational interactions of modern enterprises at various stages of development

Krymov S.M.[1], *Leventsov V.A.*[1]
[1] Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University (SPbPU), Russia

Введение

В настоящее время на смену традиционной (ортодоксальной) экономической теории, ориентированной на конкурентные взаимодействия участников рынка, приходит ресурсная теория экономических систем [1–4] *(Vernerfelt, 2006; Kleyner, 2008; Katkalo, 2002; Katkalo, 2008)*. Источники преимуществ предприятия в рамках данной теории связаны с ключевым понятием процесса межфирменных взаимодействий – реляции (отношения). Реляционное пространство предприятия представляет сеть двухсторонних отношений с другими хозяйст-

венными и властными структурами-партнерами [5] *(Kleyner, 2006)*. Взаимодействия экономических субъектов рынка связаны с действием следующих сил [6] *(Krymov, Rogacheva, 2013)*: отталкивания (конкуренции, соперничества), притяжения (кооперации, сотрудничества), инерции (традиций, привычек), аттракции (видения будущего совместного состояния). В данной работе основное внимание уделяется сотрудничеству предприятий. Это обеспечивает фирме формирование пространства безопасности за счет совместного создания ценностей [7] *(Kleyner, 2011)*.

Все многообразие реляционных отношений (РО) между предприятиями-партнерами связано со следующими видами организации взаимодействий [8] *(Krymov, 2014)*: контактированием (периодическим обменом информацией); копродукцией (участием в совместном производстве и др. видах общих действий); кооперацией (долгосрочным сотрудничеством, совместными возобновляемыми действиями нефиксированной длительности); координацией (согласованием действий субъектов); коэволюцией (координацией долгосрочного развития); консолидацией (взаимным увязыванием планов, действий, намерений).

Научно-практический интерес представляет выявление особенностей, содержания РО между предприятиями-партнерами в зависимости от стадии жизненного цикла [9, 10] *(Krymov, Rogacheva, 2015; Grebeshkova, 2013)*.

ABSTRACT:

The article analyzes enterprise's interaction with other system market entities with which the firm collaborates at various stages of its development. We mark contacting, co-production, cooperation, coordination, co-evolution, consolidation as types of interaction (by G.B. Kleiner). We study prospects of application of interactions at various stages. We take Adizes' Corporate Lifecycle model as a basis for the development. At early growth stages (origin, infancy, stormy years), the intensity of interactions is non-systemic and includes contacting, co-production, cooperation. At mid-term stages (youth, early heyday, late heyday / recession), interactions increase, covering all types of relationships. At the decline stages (aristocratism, early bureaucratization, bureaucratization, death) interactions gradually decrease, in the reverse order. We also study Greiner's Growth Model (development patterns), within which the organization seeks to prevent the stage of decline, which can be ensured through coordination, consolidation of interactions with the partner.

KEYWORDS: enterprise, life cycle, relational interactions, growth

JEL Classification: L20, L21, L22, L26 **Received: 02.11.2017 / Published: 30.11.2017**

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Krymov S.M. (SKrymov@yandex.ru)

CITATION:

Krymov S.M., Leventsov V.A. (2017) Kontseptualnye osnovy i tendentsii transformatsiy relyatsionnyh otnosheniy sovremennyh predpriyatiy na razlichnyh etapakh razvitiya [Conceptual foundations and trends in transformations of relational interactions of modern enterprises at various stages of development]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 18. (22). – 3593-3604. doi: 10.18334/rp.18.22.38499

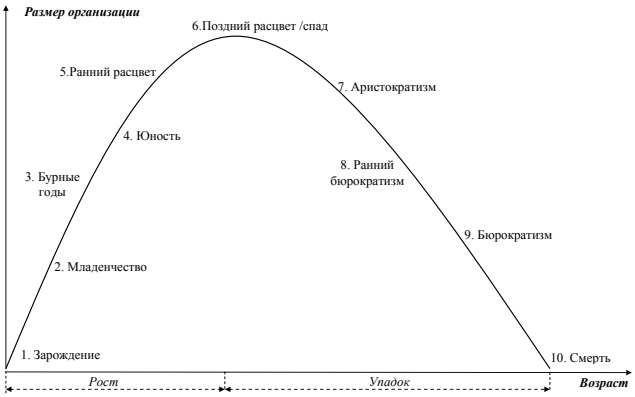


Рисунок 1. Жизненный цикл предприятия по И. Адизесу
Источник: [14] (Adizes, 2011).

Существует большое количество моделей жизненного цикла организации. Большинство из них детально и подробно исследованы во многих источниках, посвященных теории организации. В частности, в обзоре [11] *(Shirokova, Serova, 2006)* проведен анализ как теоретических, так и эмпирических концепций жизненного цикла, их сравнительный анализ. Можно также выделить представления [12, 13] *(Daft, 2006; Prigozhin, 2003)*.

За основу исследования в данной работе взята получившая широкое признание, модель жизненного цикла И. Адизеса, работа автора над которой многократно дополнялась, уточнялась. Ицхака Адизеса называют также «Ч. Дарвином корпоративной эволюции» (*рис. 1*). Как представляется, модель позволяет достаточно полно и релевантно описать эволюцию предприятий, а также всесторонне исследовать трансформацию реляционных отношений между субъектами рынка, возникающих в процессе данного развития.

Анализ проведен по схеме: стадия жизненного цикла (сквозная нумерация), существенные параметры – сущность РО – проблемы РО.

ОБ АВТОРАХ:

Крымов Сергей Михайлович, доктор экономических наук, профессор, профессор высшей торгово-экономической школы (SKrymov@yandex.ru)

Левенцов Валерий Александрович, кандидат экономических наук, доцент, доцент высшей школы промышленного менеджмента и экономики, (vleventsov@spbstu.ru)

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Крымов С.М., Левенцов В.А. Концептуальные основы и тенденции трансформаций реляционных отношений современных предприятий на различных этапах развития // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – № 22. – С. 3593-3604. doi: 10.18334/rp.18.22.38499

Результаты исследований могут быть использованы специалистами в области организации производства, теории организации. Могут быть полезными менеджменту, руководству предприятий, исследователям-практикам для выявления перспектив развития на основе формирования партнерских отношений с субъектами рынка, позволят принять меры к минимизации дезинтеграционных потерь в процессе эволюционных организационных изменений.

Реляционные отношения на начальных стадиях

1. ЗАРОЖДЕНИЕ. Формализация коммерческой идеи организации бизнеса. Необходимость стартового капитала. Оценка риска.

Сущность РО. Контактирование. Установление партнерских отношений с потенциальными участниками бизнеса. Формируется интерпретация предпринимательских идей для достижения перспектив будущего развития. Осуществляется обучение ключевых фигур (основателя компании) в создании дизайна будущей организации.

Проблемы РО. При малом числе партнеров основателя компании (инвесторов и др.) организация не рождается. Чрезмерное вмешательство партнеров (венчурных капиталистов и др.) может заставить основателя отказаться от создания бизнеса.

2. МЛАДЕНЧЕСТВО. Создание предприятия.

Ориентация на продукт. Выход на рынок. Попытка стабилизации продаж и сбытовой политики. Высокий объем продаж больше требует и оборотного капитала. Основное направление деятельности во многом связано с рыночными возможностями, преодолением кризисных ситуаций, обусловленных отсутствием схем действий, норм поведения.

Сущность РО: контактирование, копродукция, частично кооперация.

Выбор субъекта реляции часто осуществляется спонтанно. Ориентация на партнерские отношения носит тактический характер. Реляционные взаимодействия по многим направлениям не являются существенными. Портфель реляций отсутствует. Необходимость кооперации с венчурным и банковским капиталом для привлечения кредитов требует осторожности: оценить риск сложно.

Проблемы РО. Несформировавшаяся организационная структура затрудняет взаимодействие. Потеря гибкости при формировании последовательности действий по достижению стратегических целей не привлекает субъекты рынка к взаимодействию.

3. БУРНЫЕ ГОДЫ. Бизнес заработал: появляются устойчивые финансовые потоки. Ориентация на сбыт. Компания процветает, но часто распыляет ресурсы, диверсифицируя свою деятельность. Велико влияние основателя компании на бизнес. По мере развития компании возникает потребность в делегировании полномочий, что реально не обеспечивается.

Сущность РО: контактирование, копродукция, кооперация.

Начинают формироваться альянсы [15] *(Leventsov, 2017)*, мягкие формы взаимодействия с участниками рынка. Для активизации участия партнеров в деятельности

фирмы используется стимуляция в виде дополнительных выплат из прибыли компании. Подобная мотивация часто носит отложенный характер: премии участвуют в обороте, расширении производства и пр., а также как возможность получения акций или доли в уставном капитале фирмы.

Проблемы РО. Высокая роль основателя компании приводит к высокому уровню контроля в обеспечении развития компании: трудности в установлении и реализации РО. Процесс интеграции требует деперсонизации стратегических решений, появления новой управленческой функции – координации. Скидки дистрибьютерам, комиссионные торговле и пр. издержки, применяемые для быстрого роста оборота, могут быть экономически неоправданными, провоцируя партнеров на постоянный поиск преференций. Это обеспечивает устойчивый характер развития РО с партнерами лишь по отдельным направлениям, и часто в краткосрочной перспективе.

Реляционные отношения на срединных стадиях

4. ЮНОСТЬ. Перерождение компании.

Замедление роста продаж, которые становятся более взвешенными, систематизация деятельности. Ориентация на прибыль, масштаб производства. Делегирование полномочий: появляется новое поколение управленцев. Место основателя компании занимает профессиональный менеджмент. Появляются системы управленческого учета, информатизации, элементы организационной культуры, обновляется стиль руководства. Конфликтность и непоследовательность в развитии. Потеря гибкости, политизация управления, снижение предпринимательских возможностей. Появление коллективных органов управления.

Сущность РО. Контактирование, копродукция, кооперация, частично координация и коэволюция. Формализация организационной структуры управления способствует созданию альянсов по различным направлениям деятельности. Новые возможности развития. Организация только начинает выступать единым целым во внешней рыночной среде: активы компании при формировании РО подвергаются опасности снижения ценности и даже потерь. Система контроля производственной и иной деятельности в широком смысле отсутствует: возможны разрывы в реализации РО. Создание внутрифирменных РО, стимулирующих участие менеджмента, работников компании в прибыли.

Проблемы РО. Недостаток опыта, компетенций, направленных на оптимизацию РО, снижает эффективность взаимодействия, ставит под сомнение выбор реляций. Поведение предприятия с позиции планирования совместных действий, разграничения зон ответственности, формирования общих стратегических ориентиров между участниками союза может быть экономически нерациональным. Разница подходов в верификации системы координации реляций в деятельности: возможно снижение доверия между партнерами.

5. РАННИЙ РАСЦВЕТ. Компания достигает оптимального состояния.

Рост продаж и прибыли. Ориентация на организационные системы, их активизацию, упорядочение собственной деятельности. Предприимчивость работников высока: этому способствует общее видение стратегических ориентиров. Создаются общие ценности, включающие ответственность перед обществом, этический кодекс. Контроль затрат. Деперсонизация решений. Регламентация управления, бизнес-процессов, в том числе системы стимулирования труда, реакций на запросы потребителей. Контролируемая, поощряемая креативность. Диверсификация деятельности, появление новых продуктов, бизнес-единиц.

Сущность РО. Контактирование, копродукция, кооперация, координация, коэволюция, возможна консолидация. РО с субъектами рынка обеспечивают новый функционал в развитии предприятия либо помогают отказаться от участия в ряде обеспечивающих, непрофильных процессов. Для промышленных предприятий это передача вспомогательных, дополнительных производственных процессов предприятиям-партнерам. Высокая внутренняя связанность позволяет организации эффективно интегрировать и внешнюю связанность, координировать воздействие субъектов РО. Могут создаваться новые центры прибыли за счет создания общих с партнерами целеполагания и ценностей [16] *(Leventsov, 2017).*

Проблемы РО. Основная дилемма – удержать РО на заданном высоком уровне. Высокий уровень порядка может постепенно привести к излишней регламентации, потребности отбросить творческую компоненту, интуицию в совместных проектах. Это снижает как собственный уровень развития, так и РО. Возможны проблемы с консолидацией усилий партнеров, финансовым контролем, распределением полномочий при разработке сложных, инновационных проектов.

6. ПОЗДНИЙ РАСЦВЕТ/СПАД. Переход от позднего расцвета к спаду трудно различим. Характерная черта – нежелание организации изменяться. Менеджмент становится движущей силой развития, пытается организовать бизнес так, чтобы можно было получать высокие преференции даже без достижения высоких результатов.

Сущность РО. Контактирование, копродукция, кооперация, координация, коэволюция, элементы консолидации. В РО снижается эластичность, партнеры стремятся отказаться от риска.

Проблемы РО. Преобладает инерция. Стремление в ущерб функции, необходимой для достижения поставленных целей, обладать живучестью (оставаться в области устойчивости) заставляет менеджмент фирмы делать акцент на административные решения. Все жестко согласовывается с планово-экономическим, финансовым, юридическим отделами.

Реляционные отношения на стадиях упадка

7. АРИСТОКРАТИЗМ. Стадия старения. Остановка в росте.

Полномочия без ответственности: комиссии, комитеты, процедуры усложняют процессы взаимодействия. Конфликты как генераторы изменений, исключаются.

Новые результаты, перемены невозможны. Следование лишь краткосрочным ориентирам. Возможно развитие за счет поглощения других компаний. Попытка увеличить доходы за счет роста цен на выпускаемые товары. Но рыночная доля, доходы сокращаются.

Сущность РО. Контактирование, копродукция, кооперация, частично координация. Жизнеспособность организации падает – сокращается не только количество типов взаимодействий, но и качество РО.

Проблемы РО. Отсутствие изменений, а на поздних этапах стадии – и любых проявлений модернизации порождает крушение экспектаций в поведении организаций. Партнеры могут раньше это осознать и начать указывать на бесперспективность выпуска устаревших товарных линеек. Это постепенно делает РО неопределенными.

8. РАННЯЯ БЮРОКРАТИЗАЦИЯ. Упадок.

Появление признаков дезинтеграции, неуправляемости компании. Функции компании, звенья цепочки создания ценностей постепенно изолируются от внешней среды.

Сущность РО. Контактирование, частично копродукция и кооперация. Часть ранее установленных отношений ослабевают, другие разрушаются.

Проблемы РО. Бюрократия окончательно побеждает потребности в изменениях, модернизации, даже если партнер настойчиво и последовательно указывает на необходимость обновления продукции. Альянс движется к неизбежному распаду.

9. БЮРОКРАТИЗАЦИЯ. Предтеча банкротства, ликвидации компании.

Попытка привлечь государственные субсидии для спасения компании. Стремление реорганизовать бизнес за счет сокращения масштабов деятельности, продаж или передачи в аренду отдельных элементов структуры организации. Появление дезинтеграции, неуправляемости компании.

Сущность РО. Частично контактирование и копродукция.

Проблемы РО. Компания окончательно теряет возможности взаимодействия. Отношения быстро прекращаются.

10. СМЕРТЬ. Прекращение жизненного цикла компании. Одна из компаний-партнеров может приобрести часть ресурсов организации, либо поглотить, присоединить компанию полностью.

Особенности реляционных отношений в модели Л. Грейнера

Данная модель пяти стадий жизненного цикла [17] *(Grainer, 1998)* описывает рост компаний на основе пяти стадий (креативности, директивного руководства, делегирования полномочий, координации, сотрудничества). Их анализ представляет интерес не с точки зрения отличий от этапов И. Адизеса, а в контексте интенциональности: в намерения организации, по замыслу автора концепции, должно быть положено поведение, направленное на элиминацию упадка, старения. Современные предприятия, по Л. Грейнеру, часто в состоянии преодолеть упадок *(рис. 2)*. Они постоянно ищут

возможности возрождения предприятия, неограниченно увеличивая период развития, либо возвращения на предыдущую стадию жизненного цикла. В одном и другом случае это осуществляется за счет применения тех или иных организационных изменений [18, 19] *(Glukhov, Fedorov, 2010; Meskhi, Krasyuk, Ivanov, 2013).*

РО должны оказывать компании существенную поддержку в поиске возможностей обновления. В частности, на стадии координации – в осуществлении технологических прорывов, привлечении свободных средств, мотивации персонала, в том числе фирмы-партнера, за счет стимулирования из прибыли компании (с отложенным премированием). На стадии сотрудничества – в расширении границ бизнеса, выходе на новые рынки, расширении инфраструктуры. Указанные новации возможны за счет синергетического эффекта от взаимодействия с партнером, консолидации совместных усилий. Использование РО позволит компании рассчитывать на рост, долгосрочное развитие.

Заключение

1. Реляционное пространство предприятия представляет сеть двухсторонних отношений с другими хозяйственными и властными структурами – партнерами. Многообразие РО между предприятиями – партнерами связано со следующими видами организации взаимодействий: контактированием, копродукцией, кооперацией, координацией, консолидацией.

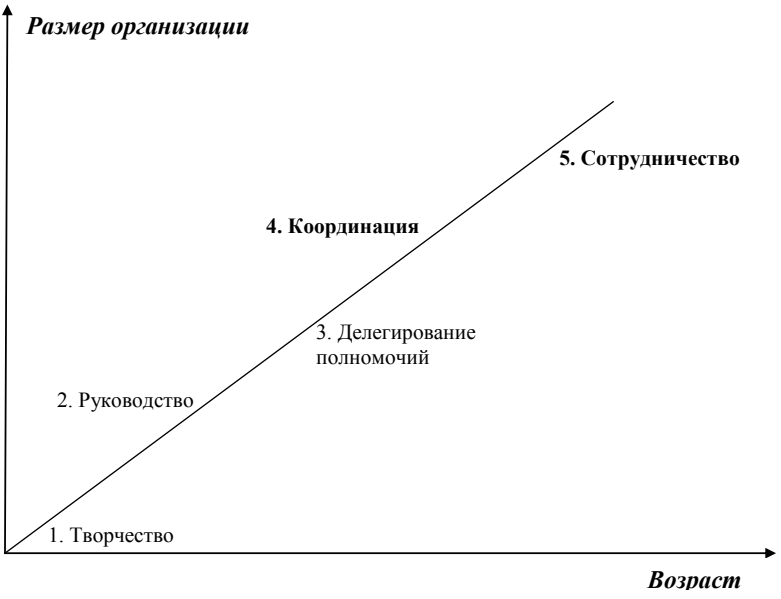


Рисунок 2. Развитие предприятия по модели Л. Грейнера
Источник: [17] *(Grainer, 1998).*

2. Использование модели жизненного цикла организации по И. Адизесу позволяет достаточно глубоко и адекватно раскрыть содержание роста компании и эксплицировать особенности реализации РО на каждой стадии развития.

3. По мере развития предприятия, от стадии зарождения до раннего расцвета, РО с партнерами совершенствуются, становятся все более полными. На поздних стадиях в рамках выбранной модели (после прохождения пика колоколообразной кривой жизненного цикла как функции эффективности и времени существования) уровень РО постепенно падает.

4. Модель жизненного цикла Л. Грейнера связана с предположением о том, что большинство организаций стремятся не допустить упадка. Это удается за счет перманентных организационных изменений. В том числе, на основе синергетического эффекта от организации взаимодействий с партнером, РО с которым позволяют рассчитывать на рост.

ИСТОЧНИКИ:

1. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 8 Менеджмент. – 2006. – № 1. – с. 103–118.
2. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 568 с.
3. Катькало В.С. Ресурсная теория организаций: генезис основных идей и понятий // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2002. – № 4(32). – с. 20–42.
4. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления, 2008. – 548 с.
5. Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний и мифы современной теории // Высшее образование в России. – 2006. – № 9. – с. 32–37.
6. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Инструменты и методы менеджмента предприятий промышленности и сферы услуг при формировании реляционных стратегий // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-4(41-4). – с. 422–428.
7. Клейнер Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. – 2011. – № 3. – с. 3–28.
8. Крымов С.М. Формирование организационной структуры предприятия на основе учета реляционных взаимодействий // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – № 6(36). – с. 88–92.
9. Крымов С.М., Рогачева Ж.С. Формирование реляционных стратегий на предприятиях промышленности. – Волгодонск: Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», 2015. – 141 с.
10. Гребешкова Е.Н. Источники устойчивых преимуществ предприятия постиндустриальной эпохи: взгляд сквозь призму ресурсной теории // Экономика и управление. – 2013. – № 2(34). – с. 94–97.

11. Широкова Г.В., Серова О.Ю. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования // Вестник санкт-петербургского университета. серия 8. Менеджмент. – 2006. – № 1. – с. 3–27.
12. Дафт Р.Л. Теория организации. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 685 с.
13. Пригожин А.И. Методы развития организаций. – М: МЦФЭР, 2003. – 379 с.
14. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб.: Питер, 2011. – 384 с.
15. Левенцов В.А. Стратегические альянсы как форма институционализации реляционных отношений // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 5(23). – с. 80–84.
16. Левенцов В.А. Анализ современных форм и особенностей развития стратегических альянсов // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 5(23). – с. 85–92.
17. Grainer L. Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. – 1998.
18. Глухов В.В., Федоров Е.А. Промышленная политика как механизм стимулирования инновационной деятельности. – СПб.: Изд-во СПбПУ, 2010. – 190 с.
19. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. – 133 с.

REFERENCES:

Adizes I. (2011). Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii [Corporation life cycle management] SPb.: Piter. (in Russian).

Daft R.L. (2006). Teoriya organizatsii [Organization theory] M.: YuNITI. (in Russian).

Glukhov V.V., Fedorov E.A. (2010). Promyshlennaya politika kak mekhanizm stimulirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti [Industrial policy as a mechanism for stimulating innovation activity] SPb.: Izd-vo SPbPU. (in Russian).

Grainer L. (1998). Evolution and Revolution as Organizations Grow Harvard Business Review.

Grebeshkova E.N. (2013). Istochniki ustoychivyh preimuschestv predpriyatiya postindustrialnoy epokhi: vzglyad skvoz prizmu resursnoy teorii [Sources of sustainable advantages of enterptises of post-industrial epoch: a view through the prism of resource theory]. Economics and management. (2(34)). 94–97. (in Russian).

Katkalo V.S. (2002). Resursnaya teoriya organizatsiy: genezis osnovnyh idey i ponyatiy [The resource theory of organizations: genesis of basic ideas and concepts]. Vestnik of Saint Petersburg University. Series 8. Management. (4(32)). 20–42. (in Russian).

Katkalo V.S. (2008). Evolyutsiya teorii strategicheskogo upravleniya [Evolution of strategic management theory] (in Russian).
Kleyner G.B. (2006). Mikroekonomika znaniy i mify sovremennoy teorii [Microeconomics of knowledge and myths of modern theory]. Higher education in Russia. (9). 32–37. (in Russian).
Kleyner G.B. (2008). Strategiya predpriyatiya [Enterprise's strategy] M.: Delo. (in Russian).
Kleyner G.B. (2011). Resursnaya teoriya sistemnoy organizatsii ekonomiki [Resource theory of the organizational economics system]. Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. 9 (3). 3–28. (in Russian).
Krymov S.M. (2014). Formirovanie organizatsionnoy struktury predpriyatiya na osnove ucheta relyatsionnyh vzaimodeystviy [Development of enterprise's organizational structure considering relational interactions]. Central Russian Journal of Social Sciences. (6(36)). 88-92. (in Russian).
Krymov S.M., Rogacheva Zh.S. (2013). Instrumenty i metody menedzhmenta predpriyatiy promyshlennosti i sfery uslug pri formirovanii relyatsionnyh strategiy [Tools and methods of management of enterprises in industry and service sectors during development of relational strategies]. Journal of Economy and Entrepreneurship. (12–4(41–4)). 422–428. (in Russian).
Krymov S.M., Rogacheva Zh.S. (2015). Formirovanie relyatsionnyh strategiy na predpriyatiyakh promyshlennosti [Development of relational strategies at industrial enterprises] Volgodonsk: Natsionalnyy issledovatelskiy yadernyy universitet «MIFI». (in Russian).
Leventsov V.A. (2017). Analiz sovremennyh form i osobennostey razvitiya strategicheskikh alyansov [Analysis of modern forms and features of the development of strategic alliances]. Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya. (5(23)). 85–92. (in Russian).
Leventsov V.A. (2017). Strategicheskie alyansy kak forma institutsionalizatsii relyatsionnyh otnosheniy [Strategic alliances as a form of institutionalization of relational interactions]. Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya. (5(23)). 80–84. (in Russian).
Meskhi B.Ch., Krasyuk I.A., Ivanov V.Yu. (2013). Kontrolling kak instrument razvitiya i upravleniya proizvodstvennymi protsessami predpriyatiy sfery uslug i promyshlennosti [Controlling as a tool for development and management of production processes in services and industry] Rostov n/D: Izdatelskiy tsentr DGTU. (in Russian).
Prigozhin A.I. (2003). Metody razvitiya organizatsiy [Methods for organizational development] M.: MTsFER. (in Russian).

Shirokova G.V., Serova O.Yu. (2006). Modeli zhiznennyh tsiklov organizatsiy: teoreticheskiy analiz i empiricheskie issledovaniya [Models of organizational life cycles: theoretical analysis and empirical research]. Vestnik of Saint Petersburg University. Series 8. Management. (1). 3–27. (in Russian).

Vernerfelt B. (2006). Resursnaya traktovka firmy [Resource interpretation of a firm]. Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ser. 8 Menedzhment. (1). 103–118. (in Russian).