

УДК 338.2

D.M. Kasatkin

**INNOVATIVE INVESTMENT PARTNER-  
SHIP AS A WAY OF IMPLEMENTING  
PROJECTS BY LARGE COMPANIES**

Modern competitive struggle makes it impossible to implement projects by even one large company. In the conditions of both domestic and international competition, it is necessary to talk about joint projects, which imply both the attraction of financial investments and organizational and technical contribution in the form of joint innovative developments and common projects. On the one hand, a partnership between two large companies from the same sphere seems unprofitable; however, often a company engaged in third-party activities shows interest and thus does not provide even partial, assistance to a competitor through a partnership.

**Keywords:** intercompany cooperation, open innovation, innovation partnership, investment partnership, innovation-investment partnership.

Д.М. Касаткин<sup>1</sup>

**ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ  
ПАРТНЁРСТВО КАК СПОСОБ  
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КРУПНЫМИ  
КОМПАНИЯМИ**

Современная конкурентная борьба делает во многом невозможным реализацию тех или иных проектов усилиями одной даже крупной компании. В условиях как внутри-российской, так и международной конкуренции необходимо говорить о совместных проектах, подразумевающих как привлечение финансовых вложений, так и организационно-технического вклада в виде совместных инновационных разработок и общих проектов. С одной стороны, партнёрство между двумя крупными компаниями из одной сферы представляется невыгодным, однако, часто интерес проявляет компания, занимающаяся сторонней деятельностью и таким образом не оказывающая через партнёрство хоть и частичную, но помощь конкуренту.

**Ключевые слова:** межфирменная кооперация, открытые инновации, инновационное партнёрство, инвестиционное партнёрство, инновационно-инвестиционное партнёрство.

DOI: 10.36807/2411-7269-2025-2-41-101-107

**Введение**

В современных условиях стремительного развития науки и техники такие проекты, которые ранее могли доминировать на рынке в течение нескольких десятилетий, стремительно устаревают. Многие продукты, особенно в потребительском секторе, нуждаются в обновлении год от года, что предполагает начало нового инновационного проекта ещё в тот момент, когда предыдущий находится даже не на стадии коммерциализации, а на завершающем этапе разработки.

Инновационное развитие, которое ранее могло осуществляться целиком внутри крупных компаний, постепенно выходит за их пределы. Конкуренция вынуждает обращаться за сотрудничеством к крупным компаниям из смежных сфер, к малому и среднему бизнесу, к государству и даже частным лицам в поисках тех или иных форм взаимодействия, направленных на улучшение работы бизнеса. Для успешной реализации новых проектов компаниям необходимы финансовые средства и интеллектуально-технические ресурсы. Таким образом, выделяются две ключевые сферы: инновационное и инвестиционное партнёрство.

Выделяются также иные формы партнёрства: гражданское, социальное, государственно-частное, некоммерческое партнёрство. Большинство этих форм направлено прежде всего на реализацию проектов, не связанных с получением прибыли, в связи с этим инновационно-инвестиционное партнёрство представляется уникальным по своему

<sup>1</sup> Касаткин Д.М., аспирант; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина)", Институт инновационного проектирования и технологического предпринимательства, кафедра прикладной экономики, г. Санкт-Петербург

Kasatkin D.M., Postgraduate; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint Petersburg Electrotechnical University "LETI", Institute of Innovative Design and Technological Entrepreneurship, Saint Petersburg  
E-mail: kasatkin.1997@gmail.com

основному целевому назначению. Рассматриваемая форма может пересекаться с коммерческим партнёрством, которое является более всеобъемлющим.

Также выделяется такая форма партнёрства как конкурентное сотрудничество (coopetition) от английских слов – cooperation и competition (сотрудничество и конкуренция). Она используется для объединения двух и более конкурентов, имеющих свои уникальные сильные стороны, для соперничества с более крупным и сильным игроком. В результате формируется более сильная структура, при грамотной организации обладающая большей эффективностью [1, с. 12-14]. Подобное явление также часто называется соконкуренцией, которая подразумевает взаимообмен информационными и иными ресурсами и акцент на формировании конкурентного преимущества не для конкретной компании, а для сетей компаний [2, с. 148-149].

Особое внимание инновационно-инвестиционному партнёрству стоит уделить в связи с тем, что оно формируется вокруг наиболее важных для организаций ресурсов – финансов и новых технологий, а также оно не затрагивает конкурентные отношения. Как правило, сотрудничают компании из смежных отраслей, которые заинтересованы в межотраслевых проектах, дополняющих желания конечного адресата его реализации.

Государство также может быть участником подобного рода отношений, имея интерес в успехе крупных компаний, формирующих основные налоговые поступления в бюджеты разных уровней [3, с. 80]. Инновационно-инвестиционное партнёрство часто выходит даже на межгосударственный уровень, что позволяет формировать совместные проекты компаниям из разных стран при посредничестве государств, которые они представляют. Подобные процессы чаще всего возникают в рамках союзных экономических блоков [4, с. 109].

Цель настоящего исследования – изучить различные формы сотрудничества в сфере развития инновационных проектов, определить их взаимосвязь и содержание, предложить авторское понятие инновационно-инвестиционного партнёрства как специальной формы инновационного развития внутри компаний.

Задачами исследования являются: классификация форм сотрудничества в инновационной деятельности (межфирменная кооперация, открытые инновации, инновационное партнёрство); определение их достоинств и недостатков; раскрытие сущности инвестиционного партнёрства между компаниями.

Объектом исследования являются крупные компании, осуществляющие инновационное и инвестиционное партнёрство. Предмет исследования – отношения, которые формируются между крупными компаниями в рамках инновационного и инвестиционного сотрудничества.

#### Методы

Теоретической и методологической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных специалистов в области инновационной экономики, инвестиций и построения бизнес-процессов.

В качестве методов исследования использовались общенаучные и частные методы, позволяющие с разных сторон исследовать проблему построения сотрудничества при реализации инновационных проектов крупными компаниями, в том числе процессы привлечения финансирования; систематизировать и классифицировать сотрудничество в инновационной сфере; выделить и сравнить разные научные подходы к инновационному и инвестиционному сотрудничеству.

#### Сотрудничество в сфере инновационных проектов

Относительно сотрудничества в научно-технической сфере нет чёткого определения, данный вопрос остаётся дискуссионным. Для его детального рассмотрения необходимо выделить классификации сотрудничества в инновационной сфере:

1. Межфирменная кооперация достаточно часто выделяется применительно к инновационной деятельности.

Между авторами в научной литературе идёт дискуссия о том, какое явление наиболее применимо к данному явлению, а также относится ли это более к управленческой или экономической деятельности.

С.Г. Хомич рассматривает такое сотрудничество как совместную деятельность компаний в сфере различных научных исследований и разработок для формирования, реализации и дальнейшей коммерциализации инновационных продуктов. Выделяются формальная и неформальная кооперация в виде слияний и поглощений, франшизы, лицензирования, функциональная кооперация. Решения по кооперации принимаются как в

зависимости от потребности в ресурсах, так и относительно потребности в доступе на новые рынки сбыта [5, с. 169-170].

Н.Е. Бондаренко при рассмотрении межфирменной кооперации особое внимание акцентирует на том, что это прежде всего отношения независимых компаний, опосредованные договором, регулирующим непрерывную совместную деятельность по объединению ресурсов фирм в одной или нескольких сферах для достижения синергетического эффекта. Из данной сферы стоит исключить краткосрочные отношения [6, с. 33-34].

Неверным предположением в контексте определения кооперации является возможность управления ей на внешнем уровне (федеральном или региональном) [7, с. 19]. На внешнем уровне возможно только создание условий для сотрудничества различных организаций как на уровне внутри региона, так и на уровне внутри страны или экономического блока. Окончательное решение о кооперации должны принимать только сами компании, исходя из той выгоды, которую они могут приобрести в результате взаимодействия. Только так межфирменная кооперация сможет быть экономически эффективной.

Особенной эффективностью также отличается кооперация в межотраслевой сфере благодаря синергетическому эффекту, что достигается посредством объединения материальных, технических, финансовых ресурсов; человеческого капитала; результатов интеллектуальной деятельности. Подобное взаимодействие повлечёт за собой создание качественно нового продукта, имеющего индивидуальные качества и конкурентные преимущества [8, с. 164].

Выделяют следующие этапы межфирменного сотрудничества. Во-первых, это выявление проблем, которые могут быть решены, и возможностей, которые предоставляются в результате взаимодействия. Второй этап подразумевает выбор конкретного партнёра. Затем определяются возможные выгоды, способные его заинтересовать. Четвёртым этапом является установление взаимоотношений. После этого определяется тип сотрудничества (постоянное или формальное). Шестым этапом согласуют требования и вклад каждого партнёра. Затем определяется способ принятия решений (совместное, выборным органом). Восьмым этапом устанавливаются формальные процедуры, после чего выделяют кадры для межфирменного взаимодействия. Десятым этапом является выбор каналов коммуникации, а завершающим – установление обратной связи [9, с. 10]. Таким образом, одиннадцать шагов позволяют создать эффективную длящуюся систему межфирменной кооперации. Межорганизационное взаимодействие осуществляется не только в инновационной сфере, но также в любых других. В связи с этим при решении о потребности во взаимодействии в первую очередь будут рассматриваться два факта: экономическая обоснованность и возможность грамотной и эффективной реализации проекта [10, с. 102]. Выделяют несколько уровней межорганизационного взаимодействия: с другими компаниями внутри своей группы, с клиентами, с поставщиками, с консалтинговыми компаниями и с университетами. Данные направления оказывают наибольшее влияние именно на продуктовые инновации [11, с. 64]. Полноценные инновационные проекты, как правило, реализуются только при партнёрстве с компаниями своей или смежной группы. В связи с этим межфирменную кооперацию можно рассматривать как общее понятие в сфере организационного взаимодействия, из которого в итоге выделяется инновационное. Необходимо также учитывать, что межфирменное партнёрство является уникальным экономическим институтом, который стоит выделять отдельно, а не рассматривать в составе более широких концепций. Так, например, государственная поддержка не относится к межфирменной кооперации, поскольку государство является участником экономических отношений, у которого иные цели при поддержке инноваций. Это не получение прибыли, а экономический рост в стране, улучшение уровня жизни при внедрении новых решений, стимулирование развития смежных отраслей жизни [12, с. 81]. Государство не является субъектом межфирменной кооперации, а только внешним субъектом, оказывающим поддержку развитию бизнеса. Межфирменную кооперацию можно определить как экономическое взаимодействие двух и более компаний при работе с длящимися проектами в различных сферах. В зависимости от специфики такого рода взаимодействия может быть как с потребителями, так и с поставщиками или смежными компаниями. Инновационное партнёрство в данном случае будет только видом подобной кооперации.

2. Открытые инновации являются более специализированной кооперацией, основанной на научно-техническом взаимодействии, связанном с реализацией крупных проектов.

Относительно данного экономического института также есть разные позиции. Открытые инновации понимают как элемент экономики знаний, построенный на генерации

идей взаимодействия при осуществлении НИОКР, коммерциализации инноваций и управлении проектами. Подобный подход противопоставляется пассивному неразвивающемуся знанию внутри отдельно взятых компаний [13, с. 124].

Открытые инновации понимаются также и в более широком контексте как взаимодействие корпоративного сектора, научных и образовательных учреждений, венчурных компаний, малого и среднего бизнеса, построенное на обмене собственными неиспользуемыми инновационными идеями [14, с. 116]. В данном случае подразумевается, что при росте компании начинают появляться лишние знания, которые не соответствуют профилю фирмы, а, следовательно, не востребованы и являются активами, которые можно продать [15, с. 133]. Подобный подход несколько ограничивает открытость инновационных процессов, поскольку закидывает обмен лишь на результатах интеллектуальной деятельности без организационного взаимодействия.

Сложным вопросом является финансирование открытых инноваций. Выделяют открытый и закрытый контур получения финансовых средств. Открытый контур состоит из направлений, которые не имеют каких-либо ограничений, а закрытый контур имеет определённые ограничения для интеграций. Так, в рамках открытого контура можно взаимодействовать с любыми субъектами инновационной деятельности, имеющими возможности для коммерциализации инноваций. В рамках закрытого контура, например, субъекты малого и среднего бизнеса вынуждены осуществлять деятельность только в приоритетных видах экономической деятельности, где предусмотрена государственная поддержка, также примером будет кредитование под залог результатов интеллектуальной деятельности [16, с. 203]. Уровень развития открытых инноваций в России в целом оценивают как низкий, поскольку наблюдается лишь небольшая доля организаций, осуществляющих кооперационное взаимодействие. Концепция открытых инноваций намного чаще применяется крупными компаниями, имеющими большое количество ресурсов, а субъекты малого и среднего предпринимательства опасаются рисков, связанных с возможным неравным взаимодействием. Выделяют следующие направления развития открытых инноваций. Во-первых, создание государством интереса для субъектов хозяйственной деятельности к такому сотрудничеству через налоговые, финансовые и социальные льготы или стимулирующие выплаты. Во-вторых, совершенствование правовых институтов, ответственных за охрану результатов интеллектуальной деятельности и безопасности финансовых расчётов. В-третьих, улучшение существующих инструментов взаимодействия (например, цифровые платформы) для обеспечения свободного доступа субъектам взаимодействия. В-четвёртых, создание региональных центров поддержки инновационных инициатив, осуществляющих консалтинговые услуги [17, с. 308-309]. В результате обобщения исследований в рамках открытых инноваций выделяют следующие положительные признаки: высокая скорость и непредсказуемость (для конкурентов) изменений; неформальность взаимодействия; ценность интеллектуальных ресурсов; применение и устойчивое развитие информационно-коммуникационных технологий; специализация в конкретной сфере инновационного проекта [18, с. 47]. Открытые инновации можно представить промежуточным звеном между межфирменной кооперацией и сотрудничеством компаний в сфере инноваций. С одной стороны, данный экономический институт специализируется на взаимодействии организаций, государства и людей относительно технического развития. Открытые инновации являются специализированной формой развития, но не имеют достаточной организационной структуры, чтобы, основываясь на концепции строить долгосрочное партнёрство между двумя и более крупными компаниями. Скорее крупные компании используют доступные инноваторам платформы для привлечения и поглощения перспективных идей и проектов.

3. Инновационное партнёрство в научной литературе выделяется как отдельный экономический институт. Однако, исследований в российской научной литературе по данной теме незначительное количество. Основной всплеск интереса к подобному явлению наблюдался в 2012 г. Первый подход к определению инновационного партнёрства сформировался на основе объединения инноваций и делового партнёрства на том основании, что вложения в инновации посредством подобного взаимодействия способны принести намного большую отдачу. Инновации являются сложным процессом, что делает обязательным корреспондирование при их реализации определённых функций профилирующим партнёрам [19, с. 45-46]. Второй подход определяет инновационное партнёрство уже как отдельный целостный экономический институт, а именно сотрудничество двух и более компаний из разных секторов экономики, представляющих интересы различных лиц и согласившихся разделить ответственность, ресурсы и риски в процессе разработки инно-

вационного продукта. Достижение следующих задач возможно при инновационном партнёрстве: обеспечение сбалансированности конкуренции; коммуникативный обмен; получение конкурентных преимуществ каждым участником; использовать взаимоотношения также и для реализации собственных целей; разделить риски между участниками партнёрства [20, с. 86-87].

Современные исследования расширяют концепцию инновационного партнёрства. Под термином подразумевают совокупность отношений и трудом, и капиталом различных участников взаимодействия, существующих независимо от юридического оформления, для достижения поставленных целей в интересах каждого из партнёров [21, с. 73].

Результатом инновационного партнёрства являются межорганизационные инновации, которые создаются при взаимодействии двух и более компаний, вовлечённых в совместный инновационный процесс [22, с. 11]. В результате от совместно созданного продукта обе компании должны быть способны получить выгоду от коммерциализации. Также компании совместно принимают решения о дальнейшем развитии подобных инноваций в связи с тем, что являются равноправными партнёрами. Подобный процесс отличает инновационное партнёрство, например, от более широкого института открытых инноваций, где с площадки акселератора небольшие стартапы могут быть поглощены по результатам совместной разработки проектов.

Таким образом, инновационное партнёрство можно определить как равноправное взаимовыгодное сотрудничество финансовыми, интеллектуальными и техническими ресурсами двух и более компаний из одной или разных сфер с целью получения выгоды от создания и последующей коммерциализации совместных новаторских продуктов. В подобном контексте обязательно будет оформление партнёрских отношений в виде договоров о сотрудничестве, либо иных предусмотренных гражданским законодательством соглашений. Инновационное партнёрство является наиболее эффективной формой для сотрудничества крупных компаний для реализации совместных проектов. Межфирменная кооперация является более общим понятием относительно партнёрской стороны, а открытые инновации – более общее понятие для инновационной стороны рассматриваемого института.

Привлечение финансирования для совместных инновационных проектов

Существует множество источников привлечения финансирования: кредитование, венчурные инвестиции, фондовый рынок и т.д. Взаимоотношения между компаниями могут выражаться не только в инновационном, но и в финансовом партнёрстве.

В отношениях по инновационному сотрудничеству большинство компаний предоставляют различные ресурсы, необходимые партнёрам: результаты интеллектуальной деятельности, технологические ресурсы, человеческий капитал и финансы. Однако, в некоторых случаях в отношениях партнёрства находится более двух компаний, где некоторые предоставляют лишь финансовые ресурсы. В таком случае можно говорить о наличии элементов инвестиционного партнёрства в отношениях вокруг инновационного проекта. Инвестиционное партнёрство рассматривают как отдельный способ взаимодействия существенно реже, чем инновационное. Так, в российской научной литературе об этом явлении говорят лишь в международном контексте как о тесном финансово-экономическом объединении нескольких стран [23, с. 148]. В иностранной литературе инвестиционное партнёрство называют чаще партнёрскими инвестициями, под которыми понимают небольшую группу инвесторов, распределяющую прибыль и обязательства. В качестве преимущества подобной формы финансирования выделяют эффективную коммуникацию между партнёрами, что помогает координировать информацию, избегая принятия неэффективных решений [24, с. 1].

Партнёрские инвестиции возможны как физическими лицами, так и профессиональными инвесторами, так и юридическими лицами. Рассмотрение инвестиционного партнёрства в контексте сотрудничества с другими компаниями в работе над проектами не встречается в научной литературе.

Инвестиционное сотрудничество между компаниями насчёт вложения в какой-либо совместный проект должно быть дополнением к инновационному партнёрству. Инвесторы должны являться его полноправными участниками, поскольку лишь предоставляют недостающий ресурс для проекта, являясь при этом равными компаниями, которые не имеют цели поглощения или полного завладения проектом.

Сотрудничество в инновационном партнёрстве через привлечение инвесторов является более эффективным, чем, например, инвестиции от государственно-частного партнёрства. В инновационно-инвестиционном партнёрстве проект или проекты для со-

трудничества разрабатываются с учётом мнения, пожеланий и возможностей каждой компании. Изначальная концепция проекта привлекает инвесторов прежде всего тем, что её также можно совместно доработать.

Инвестиционное партнёрство между крупными компаниями можно определить как совместные вложения в один и более потенциально прибыльный проект, посредством координации информации для получения прибыли или возможности самостоятельного применения проекта в своих сферах деятельности.

Участие инвесторов (в том числе совместных) в инновационном партнёрстве позволяет говорить о возникновении инновационно-инвестиционного партнёрства, где вкладчики финансовых ресурсов будут специальными субъектами, которые осуществляют деятельность только в экономическом взаимодействии, исключая техническое, ресурсное или интеллектуальное.

#### Выводы

Основные итоги проведённого исследования заключаются в следующем:

1. В сфере инновационного взаимодействия крупных компаний можно выделить три уровня: межфирменная кооперация, открытые инновации, инновационное партнёрство.

1.1. Межфирменная кооперация является общим понятием для сотрудничества компаний, поскольку позволяет говорить о сотрудничестве как в различных сферах (инновационной, инвестиционной, социальной, организационной и т.д.), так и на различном уровне (с клиентами, поставщиками, консалтингами, университетами, компаниями своего уровня).

1.2. Открытые инновации являются более общим понятием для самого инновационного процесса, поскольку далеко не всегда представляют собой равноценное партнёрство. Часто открытые инновации представляют собой систему финансирования перспективных компаний малого бизнеса крупными игроками для дальнейшего поглощения и интеграции во внутреннюю структуру.

1.3. Инновационное партнёрство является совокупностью вышеприведённых экономических институтов, представляя собой равноправное взаимодействие компаний организационными, техническими, трудовыми, финансовыми и иными ресурсами для реализации проектов с целью совместного извлечения выгоды. Преимущества такого сотрудничества могут быть как в получении прибыли, так и в получении нового продукта, который позволит получить конкурентное преимущество всем партнёрам за счёт интеграции его в свою работу.

2. Инвестиционное партнёрство компаний представляет собой совместные вложения финансовых ресурсов двумя и более участниками в перспективные проекты различной направленности, как правило, с целью получения финансовой прибыли.

3. Инновационно-инвестиционное партнёрство является более сложной относительно инновационного партнёрства системой сотрудничества, в которой определённые участники лишь финансируют проект в целях получения финансовой прибыли или дальнейшей интеграции проекта в свою структуру. Такое взаимодействие позволяет избежать как государственного капитала, который принесёт с собой необходимость согласований и отчётностей, так и возникновения зависимости от финансовых партнёров вплоть до поглощения ими, если инвестиции скрепляются не договором, а, например, передачей части акций компаний.

#### Список использованных источников

1. Карлик А.Е., Платонов В.В., Кречко С.А. Организационно-управленческие инновации в обеспечении информационно-сетевой экономики. – СПб: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020. – 171 с.

2. Чистова В.А. Интеграция и кооперация хозяйствующих субъектов промышленности при разработке и осуществлении модернизационных проектов // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2015. – № 6. – С. 147-150.

3. Боркова Е.А., Трунин В.И. Развитие механизма государственно-частного партнёрства в инновационной сфере // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2023. – № 1(139). – С. 75-80.

4. Соколов М.С. Межгосударственная интеграция как фактор активизации инновационных процессов (на примере Союзного государства) // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 4(40). – С. 105-110.

5. Хомич С.Г. Межфирменная кооперация в инновационной деятельности: теоретические основы анализа // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2014. – № 3. – С. 135-176.
6. Бондаренко Н.Е. Межфирменная кооперация как фактор инновационного развития // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2016. – № 6(90). – С. 31-40.
7. Алексеева Э.Р. Предпосылки и факторы управления кооперацией в инновационной среде // Инновационная деятельность. – 2021. – № 1(56). – С. 17-21.
8. Дудан М.А. Трансфер инноваций в межотраслевой кооперации: эффект синергии // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. – 2021. – № 1(244). – С. 163-168.
9. Анисимов Ю.П. Полукеева А.В. Организация межфирменного сотрудничества в инновационной деятельности // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – № 1(22). – С. 8-16.
10. Лохонова Г.М. Управленческие аспекты межорганизационных взаимодействий // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2023. – № 4(101). – С. 96-105.
11. Трачук А.В., Линдер Н.В. Инновации и производительность российских промышленных компаний // Инновации. – 2017. – № 4(222). – С. 53-65.
12. Ростиславский А.А. Высокотехнологичные компании – важный структурно-инновационный аспект развития национальной экономики // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 1. – № 6(147). – С. 75-82.
13. Барсегян Н.В. Открытые инновации как ресурс управления высокотехнологичными предприятиями // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – № 5(72). – С. 118-127.
14. Галкин Д.Г. Закрытые и открытые инновации: межфирменное взаимодействие в сфере интеллектуальной собственности // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 5-3. – С. 115-118.
15. Савельев И.И., Кузьмин Д.И. Особенности практической реализации теории открытых инноваций // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 4. – № 4(136). – С. 132-137.
16. Сысоева О.В., Васина А.В., Киселева О.Н. Развитие модели открытых инноваций: фокус на кредитование под залог интеллектуальной собственности // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2023. – № 3. – С. 193-216.
17. Васина А.В., Киселева О.Н., Сысоева О.В. Практика реализации концепции открытых инноваций в России: государственный, региональный и корпоративный уровни // Регионология. – 2023. – Т. 31. – № 2(123). – С. 294-312.
18. Кириллова Е.А. Экосистемный характер трансформации современных промышленных систем на основе открытых инноваций // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2022. – № 3. – С. 42-49.
19. Щетинина Е.Д. Концепция инновационного партнёрства как способ повышения конкурентоспособности экономических систем // Белгородский экономический вестник. – 2012. – № 2(66). – С. 44-47.
20. Кузовлева И.А., Марченко Д.С. Разработка модели повышения конкурентоспособности предприятий инвестиционно-строительного комплекса на основе формирования и развития инновационного партнёрства // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. – № 9-10. – С. 85-92.
21. Мерзликина Г.С., Бабкин А.В. Развитие инновационного партнёрства: от совместной работы к совместным инновациям // IT-Economy. – 2022. – Т. 15. – № 3. – С. 64-80.
22. Иващенко А.А. Генезис межорганизационных инноваций в контексте развития академического индустриального партнёрства // Beneficium. – 2024. – № 1(50). – С. 6-13.
23. Яковлев П.П. Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство в фокусе критики // Современная Европа. – 2017. – № 1(73). – С. 148-152.
24. Jianbiao L., Peikun Ch., Jingjing P., Chengkang Zh. Decision-making power enhances investors' neural processing of persuasive message in partnership investment // Neurolmage. – 2024. – №304. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S105381192400435X>.