

СОВРЕМЕННАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ: НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Карачев Игорь Андреевич

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,
кафедра «Мировая экономика и статистика»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: karachev2011@yandex.ru

Шварц Даниил Сергеевич

магистрант,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»,
кафедра «Мировая экономика и статистика»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: schwarzies@yandex.ru

Аннотация: Статья посвящена проблеме выявления сущности и основных признаков процесса производственной кооперации. Авторами выделены три модели кооперационных отношений между предприятиями: научно-техническая, производственная и научно-производственная. Определены цели развития субконтракции с точки зрения крупных фирм, малого бизнеса и социально-экономических условий. В статье на основе использования методов анализа и обобщения было установлено, что углублению кооперационных связей способствуют информационная и консультационная среда для бизнеса и государственные программы поддержки проектов с кооперационным эффектом. В результате изучения опыта становления сети промышленной кооперации на пространстве ЕАЭС и на российском сегменте (на примере Ярославской области) авторами выявлены причины, препятствующие развитию субконтракции, а также определены вопросы, совместное решение которых способно устранить барьеры, замедляющие создание сложных межфирменных технологических цепочек.

Ключевые слова: производственная кооперация; субконтракция; кластер; цепочка стоимости; кооперационный эффект; совместное предприятие.

JEL: O14;

MODERN PRODUCTION COOPERATION: NEW PHENOMENA IN THE EURASIAN SPACE

Karachev Igor Andreevich

Candidate of Economics

Associate professor of the Department of World Economy and Statistics of the P.G. Demidov Yaroslavl State University
Yaroslavl, Russian Federation

Shvarts Daniil Sergeevich,

Postgraduate student of the P.G. Demidov Yaroslavl State University

Yaroslavl, Russian Federation

Abstract: The article is devoted to the problem of revealing the essence and main features of the production cooperation process. The authors singled out three models of cooperative relations between enterprises: scientific and technical, production and research and production. The goals of subcontracting development from the point of view of large firms, small business and social and economic conditions were defined. In the article, on the basis of the use of methods of analysis and generalization, it was established that the information and consulting environment for business and government support programs for projects with a cooperative effect contribute to deepening cooperation ties. As a

result of studying the experience of establishing the network of industrial cooperation in the EEU and the Russian segment (by the example of the Yaroslavl region), the authors identified the reasons that hamper the development of subcontracting, and also identified issues whose joint solution is capable of eliminating barriers that slow the creation of complex inter-firm technological chains.

Keywords: production cooperation; subcontracting; cluster; value chain; cooperative effect; joint venture.

Современная производственная кооперация выступает основой социально-экономического и научно-технического прогресса общества, глобализации мирохозяйственных связей, региональной экономической интеграции, международного промышленного сотрудничества отдельных стран [1, с. 58]. Отношения производственной кооперации, хозяйственного взаимодействия экономических агентов формируются и реализуются на различных уровнях экономики: международном, национальном, межрегиональном и внутрирегиональном.

В экономической литературе термин «промышленная (производственная) кооперация» используется в двух смыслах. В узком смысле речь идет о кооперации и взаимодействии исключительно в сфере материального производства (собственно производственная кооперация), в широком – о сотрудничестве в сферах научных исследований, информационного и материально-технического обеспечения, обмена, распределения и потребления продукции, развития человеческого капитала, управления предприятиями и др.

Исследователи выделяют основные цели развития собственно производственной кооперации, соответствующие экономическим интересам ее участников.

Во-первых, в развитии производственной кооперации активно заинтересованы крупные предприятия, так как в этом случае они:

- приобретают надежных поставщиков и могут отказаться от затратного перевода производств на аутсорсинг;
- получают полноценный контроль над всем производственным циклом;
- обеспечивают снижение логистических издержек;
- «доращивают» малые компании до уровня эксклюзивных поставщиков качественной высокотехнологичной продукции под свои нужды.

Во-вторых, в не меньшей степени в развитии производственной кооперации заинтересованы малые и средние предприятия, так как они:

- приобретают стабильного потребителя продукции в лице крупной компании на долгосрочную перспективу;
- получают возможность приобретения у крупного предприятия технологий и оборудования на льготных условиях;
- решают серьезную экономическую проблему оптимальной «дозагрузки мощностей» и снижения простоев оборудования.

Также в аспекте макроэкономического регулирования производственная кооперация может рассматриваться как эффективное средство увеличения объемов валового продукта за счет оставления добавленной стоимости в пределах местоположения предприятия, а в социально-экономическом отношении – как инструмент создания новых рабочих мест.

С точки зрения механизма реализации производственной кооперации, по нашему мнению, можно говорить о двух наиболее распространенных организационных ее формах:

1. Кооперация, реализуемая через договор о хозяйственном сотрудничестве / взаимодействии предприятий-партнеров и не предполагающая создания ими каких-либо новых организационных структур. Наиболее распространенной формой данного типа кооперации является субконтрактация, применяемая промышленными предприятиями для долгосрочной оптимизации производственной деятельности. Она предполагает передачу одним юридическим лицом (контрактором) другому

юридическому лицу (субконтрактору) работ или услуг и принятие их к выполнению субконтрактором на основании договора.

К примеру, в соответствии с программными документами [2] увеличение темпов роста и объемов промышленного производства в государствах – членах Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) в немалой степени будет зависеть от создания Евразийской сети промышленной кооперации и субконтрактации – механизма построения кооперационных связей между предприятиями промышленности государств-членов ЕАЭС, вовлечения малых и средних предприятий в производственные цепочки. Евразийская сеть субконтрактации как сетевая структура объединяет Евразийскую экономическую комиссию (далее – ЕЭК), уполномоченные органы, центры субконтрактации, подрядчиков, субподрядчиков государств-членов.

В экономической литературе представлены различные классификации субконтрактных отношений. Авторами предлагается к применению следующая классификация (табл. 1):

Таблица 1 – Классификация субконтрактных отношений

Классификационные признаки субконтрактных отношений	Виды субконтрактных отношений
Экономический интерес подрядчика	<p>Отношения общеэкономического характера:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Подрядчик не увеличивает собственные производственные мощности, а расширяет объемы выпуска продукции по субконтрактным договорам за счет мощностей субподрядчиков. – Подрядчик расширяет модельный ряд за счет новых видов продукции, изготавливаемой по субконтрактным договорам на мощностях других предприятий. – Подрядчик, планирующий выпуск новой продукции, сталкивается с необходимостью применения более совершенных технологий, но вместо «собственной» модернизации использует уже имеющееся более совершенное оборудование и технологию Субподрядчика. <p>Специализированные отношения. Подрядчик не располагает необходимым для изготовления продукции специализированным оборудованием и организует выполнение определенных технологических процессов по Субконтрактам.</p> <p>Отношения локализации. Подрядчик, действующий в стране с высокими производственными издержками, принимает решение о перемещении производства продукции или ее компонентов в страну (регион) с более низкими издержками, как правило, за счет использования более дешевой рабочей силы</p>
Длительность отношений	<p>Временные. Субконтрактные отношения носят непостоянный характер и возникают в связи с заключением разовых договоров</p> <p>Долгосрочные. В ходе производства сложной промышленной продукции зачастую возникает необходимость в привлечении Субподрядчиков для изготовления отдельных компонентов на длительный период времени.</p>

Классификационные признаки субконтрактных отношений	Виды субконтрактных отношений
Предмет отношений	<p>Субконтрактация на основе использования сырья, поставляемого Контрактором.</p> <p>Субконтрактация на основе использования специальных инструментов, поставляемых Контрактором.</p> <p>Субконтрактация на основе выполнения научно-исследовательских работ или оказания услуг.</p>
Уровневая структура отношений	<p>Прямые договорные отношения между контрактором и субконтракторами (характерны для производств с малым количеством переделов, напр., пошив готовой одежды)</p> <p>Иерархическая (ярусная) структура отношений (характерна для производств со многими переделами и повышенным уровнем требований к качеству, напр., автосборочные предприятия)</p>

2. Кооперация, реализуемая в особых организационных формах – через создание хозяйственных объединений и совместных предприятий в целях повышения эффективности совместной производственной деятельности.

Чаще всего промышленная кооперация включает как непосредственно производственный процесс, так и обмен между кооператорами производимой ими продукцией (услугами), необходимыми для осуществления производственного процесса (информацией, опытом в сфере маркетинга и управления). Исходя из этого, считаем возможным выделить три модели кооперационного взаимодействия, различающиеся собственно предметом кооперационного сотрудничества: научно-техническая кооперация – предполагает сотрудничество в области проведения опытно-конструкторских работ на основе разделения труда между компаниями; производственная кооперация – предполагает длительные связи между предприятиями при производстве массовой или серийной продукции; научно-производственная кооперация – предполагает устойчивое сотрудничество по всему циклу «наука – техника – производство» [3, с. 32-33].

Примером модели научно-производственной кооперации на международном уровне может выступать Евразийская сеть промышленной кооперации и субконтрактации, основу которой должны составить эффективно функционирующие национальные сегменты (национальные сети) промышленной кооперации и субконтрактации стран-членов ЕАЭС.

Построение национальных сетей кооперации должно происходить поэтапно в результате проведения комплекса мероприятий:

- создание общей информационной системы поиска и организации заказов в промышленности (базы данных о предприятиях промышленности и выпускаемой продукции, производственных мощностях и имеющихся ресурсах);
- организация бирж субконтрактации – площадок для поиска партнеров, ведения переговоров и заключения предварительных договоров;
- организация консультативной поддержки предприятий промышленности по поиску партнеров в кооперации;
- развитие инструментов финансирования совместных программ и проектов с кооперационным эффектом.

Наибольшей значимостью в становлении кооперационных связей между предприятиями обладают государственные программы поддержки проектов с кооперационным эффектом. Ведущая роль в финансировании проектов с кооперационным эффектом в рамках промышленного

сотрудничества государств – членов ЕАЭС отводится Евразийскому банку развития (далее – ЕАБР). Источниками финансирования совместных проектов, находящихся на стадии генерации, развития и коммерциализации технологий также могут также являться совместные венчурные и инвестиционные компании (фонды).

По мнению Совета ЕЭК проект можно назвать кооперационным, если он соответствует одному из следующих критериев [4]:

1. В реализации проекта участвуют организации 2-х и более государств – членов ЕАЭС на протяжении всего жизненного цикла производимой продукции.

2. При реализации проекта формируется кооперационная цепочка (цепочка добавленной стоимости) в рамках ЕАЭС. Формирование кооперационной цепочки может осуществляться в форме поставки комплектующих отраслевого и межотраслевого назначения (сырья, материалов, узлов, деталей, запасных частей, заготовок, полуфабрикатов) и оборудования, произведенных в государствах – членах ЕАЭС, технологически взаимосвязанных и необходимых для совместного изготовления конечной продукции, а также в форме выполнения работ и услуг промышленного характера [5].

3. Проект предусматривает реализацию одного из следующих направлений: а) увеличение объемов взаимной торговли; б) увеличение объемов взаимных инвестиций; в) выполнение совместных опытно-конструкторских работ; г) создание совместного производства (производственной линии); д) развитие новых видов технологий и трансфер технологий; е) иное углубление промышленного сотрудничества в рамках приоритетных видов экономической деятельности стран ЕАЭС в соответствии с Основными направлениями промышленного сотрудничества [2].

Исходя из определения кооперационного проекта, такой проект может реализоваться на территории одного из государств ЕАЭС национальными предприятиями, то есть создание международных сетей не является обязательным условием.

Следует отметить, что кооперационный эффект может носить:

- краткосрочный характер, при котором осуществляется поставка технологического оборудования для реализации инвестиционных проектов, в том числе, с использованием лизинговых схем;

- долгосрочный характер, при котором реализуется инвестиционный проект, формирующий устойчивые связи между предприятиями государств-членов ЕАЭС.

ЕАБР заинтересован в первую очередь в финансировании проектов, создающих или несущих интеграционный эффект в межстрановом торговом обороте и кооперации между странами-участниками. Такие проекты предусматривают:

- углубление промышленной кооперации в целях стимулирования роста промышленного производства и выпуска совместно произведенной продукции;

- увеличение доли продукции государств-членов на общем рынке и повышение уровня ее локализации;

- развитие производств новой конкурентоспособной продукции, имеющей потенциал для промышленной кооперации;

- развитие межстрановой инфраструктуры.

Приложением к Рекомендации Совета ЕЭК № 2 [6] утвержден перечень взаимовыгодных направлений кооперационного сотрудничества государств – членов евразийского экономического союза с учетом целесообразности финансирования соответствующих проектов ЕАБР. В число приоритетных отраслей интеграционных проектов входят:

- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий;

- химическая промышленность;

- производство бумаги, бумажной продукции и издательская деятельность;

- обработка древесины и производство изделий из дерева;

- производство машин и оборудования;
- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования;
- производство резиновых и пластмассовых изделий;
- легкая промышленность.

ЕАБР определяет свой перечень приоритетных отраслей для финансирования, в него входят: энергетика, машиностроение, химическая промышленность, горнодобывающая промышленность, нефтегазовая промышленность и инфраструктура.

Основной фокус работы ЕАБР сосредоточен на финансировании таких типов проектов, как: а) проекты с интеграционным эффектом; б) национальные проекты развития; в) проекты с инновационной составляющей; г) проекты по созданию новых производств; д) региональные и муниципальные проекты; е) реплицируемые (или возобновляемые) проекты; ж) концессии и государственно-частное партнерство [3].

Для финансирования инвестиционных проектов ЕАБР предоставляет комплекс финансовых инструментов (табл. 2). Территорией реализации проекта могут быть: Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Центральная Азия. Сроки кредитования – до 25 лет. Объемы кредитов – от 1 000 000 до 200 000 000 долл. США.

Таблица 2 – Формы финансирования ЕАБР инвестиционных проектов (составлено авторами на основе [7])

Наименование формы финансирования	Описание
Проектное финансирование с ограниченным регрессом (Limited Recourse Project Financing), как самостоятельно, так и в синдикации с другими финансовыми институтами	Форма финансирования проекта, при которой основные риски принимаются на проект, но предусматривающая частичное (ограниченное) распределение рисков между участниками проекта (проектной компанией, инвесторами/спонсорами), иными с тем, чтобы каждый из участников принимал зависящий от него риск.
Инвестиционное кредитование (Investment Loans)	Целевое долгосрочное кредитование, направленное на модернизацию и (или) расширение существующего производства, создание нового, характеризующееся длительными сроками, льготным периодом по выплате основного долга, возможностью предоставления обеспечения из числа приобретаемого в кредит оборудования.
Участие в капитале (Equity)	Финансирование проекта посредством приобретения доли в проектной компании или предоставления субординированного финансирования.
Структурированное торговое финансирование (Structured Trade Finance)	Финансирование импорта основных средств (в том числе промышленное оборудование, машины, механизмы, сопутствующие услуги по инжинирингу, наладке и шефмонтажу), реконструкция и строительство производственных объектов с использованием инструментов торгового финансирования и привлечением кредитов иностранных финансовых организаций под покрытие национальных институтов поддержки экспорта.

Предэкспортное финансирование (Pre-Export Financing)	Средства, предоставляемые под обеспечение в виде подтвержденных заказов от иностранных покупателей и используемые экспортером для финансирования производства и поставки товаров в рамках внешнеторгового контракта, с возможностью перечисления средств покупателем-импортером Банку напрямую.
Кредитование корпоративных приобретений (Leveraged Acquisition Financing, Leveraged/Management Buy-out)	
Финансовый и операционный лизинг (Financial and Operating Lease)	

На 1 февраля 2018 года текущий инвестиционный портфель Евразийского банка развития составил 2,453 млрд долларов США и включает 69 проектов в шести государствах-участниках ЕАБР (Армения, Беларусь (наиболее значимые – 2 проекта), Казахстан (наиболее значимые – 16 проектов), Россия (наиболее значимые – 14 проектов), Кыргызстан, Таджикистан). Общая сумма инвестиций ЕАБР в экономики государств-участников достигла 6,308 млрд долларов США.

В настоящее время ЕАБР уделяет преимущественное внимание финансированию проектов по развитию энергетики, транспорта и инфраструктуры. На начало января проекты в данных отраслях составили 17,6% (энергетика) и 18,2% (транспорт и инфраструктура) от объема текущего инвестиционного портфеля.

Становление национальной сети кооперации в Российской Федерации осуществляется посредством работы Межрегионального Центра промышленной субконтрактации и партнерства (МЦС), созданного в 1998 году при поддержке Организации объединенных наций по промышленному развитию.

Инфраструктурную поддержку развитию субконтрактинга в России осуществляют 35 региональных центров субконтрактации, расположенные, в том числе 21 в регионах (край, область), 8 в республиках (Татарстан, Чувашия, Бурятия, Дагестан, Крым, Якутия, Мордовия, Башкортостан) и 6 в городах России.

Региональные центры субконтрактации действуют при поддержке региональных органов власти, осуществляют взаимодействие с общественными объединениями предпринимателей, системой торгово-промышленных палат и предоставляют промышленным предприятиям услуги по направлениям:

- поиск партнеров по производственной кооперации: привлечение и размещение кооперационных заказов, поиск и квалификационный отбор партнеров по кооперации;
- повышение конкурентоспособности на рынке субконтрактных поставок: маркетинг, формирование баз данных, конкурентный анализ, организационные улучшения субконтрактного предприятия;
- разработка, внедрение и сертификация систем менеджмента в соответствии с требованиями международных и российских стандартов ISO;
- консультирование по формам и механизмам государственной поддержки малых и средних производственных предприятий.

Региональные центры субконтрактации объединяют усилия для совместного проведения межрегиональных «Бирж субконтрактов» – целевых мероприятий по поиску и квалификационному отбору партнеров по производственной кооперации для выполнения конкретных заказов.

Интересен в этом отношении опыт Ярославской области. В регионе в целях поиска новых потенциальных участников кластеров, углубления производственной кооперации создается единая информационная и консультационная среда для предприятий и организаций.

В частности, департаментом инвестиций и промышленности Ярославской области в июне 2017 года создана площадка для диалога крупных промышленных предприятий региона и представителей малого и среднего предпринимательства – Координационный совет по производственной кооперации [8]. В состав Совета входят представители Правительства области и 14 крупных промышленных предприятий. По результатам работы Совета на конец 1 квартала 2018 года заключено контрактов на общую сумму порядка 300 млн рублей, подписан ряд рамочных контрактов и соглашений о перспективном сотрудничестве. По итогам 2017 года количество малых и средних предприятий области увеличилось на 31,8% и составило 2697 компаний, объем закупок крупнейшими заказчиками у поставщиков из числа субъектов малого и среднего предпринимательства вырос на 28% до 10 миллиардов рублей, оборот малых и средних предприятий региона увеличился на 11% и достиг показателя в 184,1 миллиарда рублей.

В заседаниях Координационного совета принимают участие как представители предприятий Ярославской области, так и крупных российских компаний, и государственных корпораций.

Следует отметить методическую работу Совета по расширению инструментов активизации работы в регионе, поиску резервов развития кооперации, приданию этой работе регулярного характера.

В регионе можно найти примеры как внутрирегиональной, межрегиональной, так и международной кооперации разных типов: а) поставка продукции (товаров и услуг); б) локализация производства (контрактное производство, или субконтрактация); в) создание совместного предприятия (табл. 3).

Таблица 3 – Реализация кооперационных проектов разных типов в Ярославской области (составлено авторами)

Тип кооперации	Описание кооперационного проекта
Международная – создание совместного предприятия	<p>В регионе совместными усилиями ПАО «ТГК-2» и китайской корпорации «Хуадянь» реализован проект по строительству Хуадянь-Тенинской ТЭЦ. Объем инвестиций по проекту около 20 млрд. рублей.</p> <p>Двигателестроительное предприятие ПАО «ОДК – Сатурн» создало совместное предприятие с французским авиационным холдингом SAFRAN по выпуску двигателей для самолетов Sukhoi Super Jet. Объем инвестиций по проекту – более 1 млрд. евро.</p> <p>General Electric, ПАО «ИнтерРАО» и АО «ОДК» создана компания ООО «Русские газовые машины» в городе Рыбинске, специализирующаяся на выпуске высокоэффективных газотурбинных установок. Объем инвестиций – 5 млрд. рублей.</p> <p>Ярославской компанией АО «Русские краски» были созданы совместные предприятия с тремя крупными зарубежными фирмами, в числе которых – ведущая американская компания в сегменте автомобильных покрытий – Axalta.</p>
Межрегиональная – поставка продукции (товаров и услуг)	<p>Предприятия региона активно взаимодействуют с крупнейшими российскими компаниями - ПАО «Татнефть», ПАО «Северсталь», ПАО «РусГидро», ПАО «Транснефть», ПАО «Газпром», ОАО «РЖД». В настоящее время Правительством Ярославской области готовится к подписанию ряд соглашений о стратегическом сотрудничестве с крупнейшими российскими компаниями.</p>

Тип кооперации	Описание кооперационного проекта
Межрегиональная (международная) – локализация производства (контрактное производство или субконтракция)	В Ярославской области локализовано производство более чем 10 крупных зарубежных компаний, в том числе: Komatsu – объем инвестиций – 150 млн. долл. США; Takeda Pharmaceuticals – объем инвестиций – 75 млн. евро; Teva – объем инвестиций – 65 млн. долл. США.

Ярославский опыт становления кооперационных связей выявил причины, препятствующие развитию субконтракции:

- незавершенность и недостаточная активность процессов реструктуризации промышленных предприятий;
- неразвитость рынка субконтрактинговых услуг в целом;
- недостаток специализированных институтов, представляющих информацию для поиска партнеров;
- низкий уровень развития инфраструктуры рынка субподрядчиков, который, в большей мере, определяется недостаточным развитием системы мотивации, преференций и льгот для малого производственного предпринимательства, механизмов его имущественной поддержки.

Анализ теоретических и практических аспектов кооперационного сотрудничества как на пространстве ЕАЭС, так и в российском сегменте позволяет сделать вывод о необходимости проработки совместных решений по следующим вопросам:

- система управления сетью (координация на межгосударственном и национальных уровнях);
- принципы и механизм отбора/включения участников в сеть;
- стандарты и регламенты предоставления услуг и их содержание;
- инструменты работы сети (система мероприятий, информационно-коммуникационная платформа, форматы информационных объектов и т.д.) [9, с. 64-65];
- система мониторинга и оценка результативности и эффективности деятельности сети;
- механизмы финансовой поддержки сети.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гордеев В.А., Гордеев А.А. Методология исследования индустриализации в русле теоретической экономики / В.А. Гордеев, А.А. Гордеев // Теоретическая экономика. – 2015. – № 3 (27). – С. 56-63.
2. Об основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза: [решение Евразийского межправительственного совета от 08.09.2015 № 9]. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://eaeunion.org/>
3. Гордеев В.А. К вопросу о развитии частно-государственного партнерства в инновационной сфере / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. – 2014. – № 5 (23). – С. 29-38.
4. О рассмотрении кооперационных проектов, имеющих интеграционный потенциал, для финансирования Евразийским банком развития: [решение Совета Евразийской экономической комиссии от 13.01.2017 № 5]. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://eaeunion.org/>
5. Об утверждении Положения о порядке применения налога на добавленную стоимость и акцизов по поставкам товаров (услуг) по производственной кооперации при расчетах между хозяйствующими субъектами государств – участников Содружества Независимых Государств: [решение Совета глав правительств СНГ от 17.01.1997 // Российская газета («Экономический союз»). – 1997. – № 22.
6. О перечне взаимовыгодных направлений кооперационного сотрудничества государств - членов Евразийского экономического союза с учетом целесообразности финансирования соответствующих проектов Евразийским банком развития: [рекомендация Совета Евразийской экономической комиссии

от 03.03.2017 № 2] [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://eaeunion.org/>

7. Официальный сайт Евразийского банка развития. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://eabr.org/>

8. Об образовании Координационного совета по производственной кооперации при департаменте инвестиций и промышленности Ярославской области: [приказ Департамента инвестиций и промышленности ЯО от 05.06.2017 № 109-ОД] // Документ-Регион. – 2017. – № 47.

9. Сапир Е.В. Интернационализация знаний и инновационная безопасность (в контексте геоэкономики и глобалистики) / Е.В. Сапир // Безопасность Евразии. – 2007. – № 4. – С. 62-84.