

УДК 338.2

О.О. Резанова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,
email: kam_rez@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРАУДФАНДИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОЕКТОВ

Ключевые слова: краудфандинг, лесопромышленный комплекс, государственная поддержка экспорта, высокотехнологичная продукция.

В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с применением краудфандинга в России и зарубежных странах, имеющих наиболее успешный опыт применения инструментов альтернативного финансирования, положительные примеры мер государственной поддержки данного финансового инструмента. Описаны основные проблемы развития краудфандинга в России, к которым относятся: низкий уровень доверия инвесторов, отсутствие полноценной правовой базы регулирования краудфандинга, риски мошенничества и принятия необоснованных решений, и перспективы его развития в лесопромышленном комплексе для развития экспортоориентированных проектов. В качестве предложения описано внедрение краудфандинговой инвестиционной платформы для поддержки экспортоориентированных проектов на базе предприятия акционерного общества «Сеgezский ЦБК», описаны положительные эффекты для экономики и основных стейкхолдеров при внедрении данного инструмента, такие как увеличение рабочих мест, экспорта высокотехнологичной продукции, прирост ВВП, повышение конкурентоспособности региона.

О.О. Rezanova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
email: kam_rez@mail.ru

USING CROUDFUNDING PLATFORMS FOR FINANCING HIGH-TECH EXPORT-ORIENTED PROJECTS

Keywords: crowdfunding, forest industries, government support for exports, high-tech products.

This article discusses issues related to the use of crowdfunding in Russia and foreign countries that have the most successful experience in using alternative financing instruments, positive examples of government support measures for this financial instrument. The main problems of the development of crowdfunding in Russia are a low level of investor confidence, the lack of a full-fledged legal framework for regulating crowdfunding, the risks of fraud and making unreasonable decisions, and the prospects for its development in the timber industry for the development of export-oriented projects. As a proposal, the introduction of a crowdfunding investment platform to support export-oriented projects of the corporation «Segezha complex», described are positive effects for the economy and key stakeholders when implementing this tool, such as an increase in jobs, exports of high-tech products, GDP growth, and an increase in the competitiveness of the region.

Инструменты государственной поддержки экспорта во многом зависят от процессов формирования и наращивания экспортного потенциала страны, тенденций развития отраслей экономики и динамики структурных преобразований. Международный опыт указывает на то, что поддержка экспортоориентированных отраслей, которые потенциально могут стать базой для экономического роста, является одним из ключевых направлений в политике структурных преобразований и изменений. В текущей ситуации необходимо уделять осо-

бое внимание инструментам поддержки высокотехнологичной продукции и продукции с новой добавленной стоимостью. Стимулирование таких отраслей позволит увеличить конкурентоспособность российской продукции, избежать зависимости от импорта, снизить последствия санкционного давления в отношении России.

Для проведения комплексного исследования в качестве объекта была выбрана лесная промышленность, обладающая наиболее привлекательным и нереализованным экспортным потен-

циалом. По данным журнала «Эксперт» среди 400 крупнейших компаний России только 5 относятся к лесопромышленному комплексу, их чистая прибыль по данным 2020 года составила около 20 млрд. руб. По данным Росстата в совокупном экспорте товаров из России доля лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий составила только 3,6%. Большинство проектов крупных компаний, связанных с созданием мощностей по глубокой переработке древесины заморожены из-за недостаточного финансирования. Строительство относительно небольших производств высокотехнологичной продукции могут позволить себе только крупные отечественные корпорации. Инвестиции в основной капитал отрасли в 2020 году по видам деятельности увеличивались к прошлому году: лесоводство и лесозаготовка, а также производство мебели – на 17%, производство обработанной древесины, изделий из дерева и пробки и т.д. – на 32%, производство бумаги и бумажных изделий – на 45%. При этом темп роста привлеченных инвестиций по всем видам деятельности в среднем увеличился на 31% [7]. В настоящее время ожидается снижение инвестиций в лесопромышленный комплекс, что связано с санкционным давлением, ограничением импортных машин и оборудования, эмбарго на отечественные лесоматериалы. Данная статистика свидетельствует об острой необходимости привлечения дополнительных инвестиций в данный сектор экономики. До 2024 года в Российской Федерации планируется реализация более чем 80 проектов по глубокой переработке древесины на сумму 1,1 – 1,3 трлн [9].

В связи с текущей политической обстановкой и распространением новой коронавирусной инфекции, оказавшей колоссальное влияние на развитие данной сферы производства, основным трендом развития ЛПК в ближайшие 5 лет по мнению экспертов станет госполитика, направленная на увеличение внутренней переработки древесины и введение новых перерабатывающих мощностей, что впоследствии может стать базисом для развития собственного производства конкурентоспособной продукции.

Цель работы – предложить новый для данной отрасли инструмент финансовой

поддержки экспортеров конкурентоспособной, высокотехнологичной продукции с новой добавленной стоимостью.

Материал и методы исследования

Теоретико-методологической основой исследования послужили труды российских и зарубежных ученых в области стимулирования производства продукции с новой добавленной стоимостью, таких как: Р. Каплинского и М. Морриса, М. Портера, Г. Джереффи, С.Е. Арнольда, П. Ковальски, А.А. Быкова, Н.А. Волгиной, В.Б. Кондратьева С.А. Толкачева и др., а также исследователей, изучающих вопрос развития лесопромышленного комплекса – Морозовой О.Н., Поконовой А.А., Кныш М.И., Мякшина В.Н., Шишелова М.А. Методологическая основа исследования охватывается как общенаучными, так и специальными методами познания: анализа, синтеза, сравнения, обобщения.

Результаты исследования и их обсуждение

Современное развитие международной торговли определяется не только инициативностью и конкурентоспособностью предпринимателей различных секторов, но также качеством национальных стратегий по поддержке экспорта и реализуемых мер поддержки. В международной практике сформировался широкий набор торгово-политических, регуляторных инструментов стимулирования и поддержки экспорта. Национальные системы поддержки экспорта постоянно развиваются с принятием новаторских решений, отвечающих тенденциям международного и региональных рынков товаров и услуг, таких как повышение спроса на зелёные, устойчивые товары и услуги, увеличение объёмов инвестиций в устойчивые сектора экономики и инновационные проекты. Динамично меняющаяся обстановка провоцирует всех участников производства быть гибкими и своевременно адаптироваться к изменениям, происходящим в технологиях и обществах для сохранения конкурентоспособности, поэтому государства постоянно совершенствуют существующие меры, меняя условия применения и расширяя их охват.

Краудфинансирование		
краудфандинг	кравдлендинг	кравдинвестинг
совместное финансирование физических, юридических лиц на безвозмездной основе, нематериальных ожиданиях или получении отсроченного результата от покупки продукта или услуги	коллективное кредитование физических или юридических лиц на определенный срок с возвратом вложенных средств с процентами	коллективное финансирование физических, юридических лиц путем приобретения акций для получения дивидендов, или покупки роялти с получением доли от будущей прибыли проекта

Рис. 1. Элементы краудного финансирования

В настоящее время существуют различные инструменты, используемые в рамках действующего механизма поддержки экспорта. Укрупненно данные инструменты поддержки экспорта можно разделить на две обширные группы: 1) традиционные информационные инструменты поддержки экспортеров, к которым относятся: исследование международного рынка, составление руководств по экспорту, промоутерская и выставочная деятельность, обучение экспортеров и т.п., а также 2) финансовые инструменты поддержки экспорта, среди которых: экспортные кредиты, гарантии, страхование, факторинг, лизинг и др. Данные инструменты носят комплексный характер и активно применяются как в России, так и в зарубежных странах. Государство заинтересовано в развитии программ поддержки экспортеров, поскольку увеличение экспорта приводит к увеличению торгового оборота страны, а в последствии и к увеличению ВВП.

В финансовой сфере помимо традиционных экспортных кредитов и гарантий, стали применяться инструменты лизинга, аккредитива, секьюритизации, участия в капитале. В сфере нефинансовых видов поддержки можно наблюдать развитие большого ассортимента мер, которые адресованы более широкому кругу участников внешнеэкономической деятельности, включая потенциальных экспортёров,

которые ещё не вовлечены в национальный экспорт.

Еще один тренд связан с фокусом на мерах информационно-промоутерской поддержки экспорта. В условиях информационного общества качественная и достоверная информация стала новым ресурсом, который также может быть инвестирован в развитие национального экспорта, поскольку информация о зарубежных рынках позволяет сформировать прогнозы об их экспортной перспективности по секторам, позволяет привести товары и услуги в соответствие с лучшими практиками и национальными стандартами, позволяет выявлять и учитывать при планировании экспорта страновые риски и торговые барьеры; наконец, всесторонняя информация о состоянии рынка в стране позволяет предпринимателю принять решение об экспорте. Поэтому информационная поддержка пользуется не меньшим спросом, чем финансовая.

В условиях ограниченности государственных ресурсов необходимо применять и развивать новые инновационные высокотехнологичные финансовые инструменты, одним из которых может стать краудфандинг. Часто под понятием краудфандинга понимают – механизм привлечения финансирования от широких масс с целью реализации проекта. Например, И.А. Калинина и К.С. Бармашов понимают под краудфандингом взаимодействие людей,

осуществляющих добровольное финансирование для поддержки реализации проектов [1]. Интересное предложение определение краудфандинга в цифровой экономике было предложено Гамбеевой Ю.Н. и Медведевой С.Н. [4]. Они под краудфандингом понимают взаимоотношения экономических субъектов в цифровом пространстве для привлечения денежных средств для реализации проектов различной экономической и социальной направленности.

Последнее время многие экономисты отмечают формирование новой системы альтернативного инвестирования, которая получила название краудного финансирования, она включает в себя краудфандинг, краудлендинг и краудинвестинг (рис.1) [1].

Процесс привлечения инвестиций с помощью данных инструментов является технологичным и автоматизированным. Все операции проводятся через специальные инвестиционные платформы, доступ к которым открывается в момент регистрации из любой точки мира, управляет инвестиционной платформой оператор инвестиционной платформы.

Для российских инвесторов краудфандинг является относительно новым и малоизученным явлением, индустрия под данный инструмент только начинает развиваться.

С 1 января 2020 г. вступил в силу Федеральный закон от 02.08.2019 № 259 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», который закрепил новые правовые полномочия взаимодействия инвесторов и заемщиков и стал первым шагом к становлению свободной деловой финансово-привлекательной площадки. Наиболее популярными в России выступают следующие краудфандинговые платформы: Boomstarter.ru, Planeta.ru, StartTrack. В основном проекты на данных инвестиционных площадках небольшие, креативные, локальные, помогают конкретному предпринимателю вывести экспериментальный проект на рынок.

В декабре 2019 г. было принято постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета на государственную под-

держку российских организаций в целях компенсации части затрат на обеспечение доступа к платформе для коллективного инвестирования». В рамках данного постановления предусматривается государственная поддержка российских организаций – операторов инвестиционных платформ для компенсации затрат в связи с оказанием ими услуг по содействию в привлечении инвестиций субъектам малого или среднего предпринимательства. По данным Минэкономразвития России по состоянию на 2022 г. предварительная одобренная сумма субсидии составила 75 млн. руб. (табл.1)

Следует отметить, что среди зарегистрированных инвестиционных платформ кроме Москвы присутствуют также региональные платформы, что подтверждает развитие данного инструмента, заинтересованность в нем региональных властей, а также его распространения на территории других субъектов Российской Федерации

Объем рынка краудфандинга России на начало 2021 года превысил 7 млрд. рублей, что примерно равно объему заключенных сделок с использованием инвестиционных платформ. В профильном реестре Банка России число инвестиционных платформ увеличилось до 50. Средние параметры сделок на рынке краудфандинга: средний срок привлечения средств – 6 месяцев; средний «чек» – 1,2–1,4 млн. рублей; средняя ставка – 18% годовых. Общее количество сделок за 2020 год – 3300, в том числе в сегменте МСП – 2700 сделок.

Несмотря на положительную динамику развития краудфандинга в России, на сегодняшний день она все еще отстает от других развитых стран по данному показателю. Например, в рамках альянса БРИКС она занимает положение в одном диапазоне с Индией по количеству данных платформ, что свидетельствует о небольших объемах привлекаемых средства и слабом уровне поддержки и регулирования данного инструмента финансирования со стороны государства.

Россия на данном этапе не попадает даже в топ 30 стран по объему краудфандинга. Ниже представлены страны с наибольшим объемом краудфандинга (табл.2).

Таблица 1

Операторы инвестиционных платформ, которым была одобрена субсидия на компенсацию затрат в 2022 году

№	Наименование оператора инвестиционной платформы	Регион	Предварительная одобренная сумма субсидии, руб.
1	ООО «Поток.Диджитал»	г. Москва	24 165 290,59
2	ООО «Джетленд»	г. Москва	20 137 742,16
3	ООО «ВДело»	Свердловская обл.	9 061 983,97
4	ООО «ТНЕДЕНЬГИ.РУ»	г. Москва	5 034 435,54
5	ООО «СмартИнвест»	г. Москва	2 819 283,90
6	ООО «Платформа №1»	г. Москва	2 718 595,19
7	ООО «Мани Френдс»	Ростовская обл.	2 416 529,06
8	ООО «Город Денег»	г. Москва	2 013 774,22
9	ООО «Инвестиционная платформа «Опора»	Ульяновская обл.	2 013 774,22
10	ООО «Ко-Фи»	г. Москва	1 006 887,11
11	ООО «Пирс. Оператор прямых инвестиций»	г. Москва	1 006 887,11
12	ООО «Симпл Эстейт»	г. Москва	1 006 887,11
13	ООО «Крауд Инвест»	г. Москва	402 754,84
14	ООО «Инкрауд»	г. Москва	402 754,84
15	ООО «Фэир Финанс»	г. Москва	402 754,84
16	ООО «Терраса»	г. Санкт-Петербург	253 735,55
17	АО «Специализированный Регистратор «Компас»	Кемеровская обл.	80 550,97
18	ООО «Национальная инвестиционная платформа»	г. Москва	55 378,79
Итого			75 000 000

Источник: составлено автором по данным Минэкономразвития России [8].

Таблица 2

Топ стран по объему краудфандинга в 2020 году

Страна	Ранг	Объем (млн долл)	Доля рынка (%)	Годовой темп роста (%)
Китай	1	215 396	70,73	- 39,88
США	2	61 134	20,07	42,93
Великобритания	3	10 368	3,4	32,04
Нидерланды	4	1 806	0,59	480,72
Индонезия	5	1 451	0,48	1711,43
Германия	6	1 276	0,42	92,90
Австралия	7	1 167	0,38	1,57
Япония	8	1 075	0,35	208,26
Франция	9	933	0,31	26,98
Швеция	20	298	0,10	36,58
Весь мир	-	304 532	-	-27,32

Источник: составлено автором по данным [11].

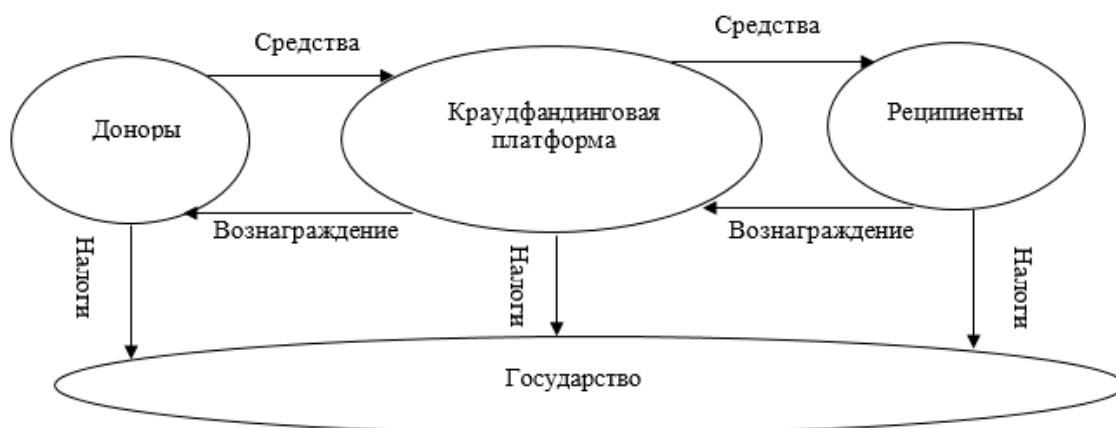


Рис. 2. Участники процесса краудфандинга

Падение активности краудфандинга в Китае можно в значительной степени объяснить более строгим регулированием инвестиционных платформ в Китае и крупномасштабными мошенническими операциями на данном рынке. Остальные страны показывают стабильный рост, некоторые из стран достигли колоссального роста на рынке краудфандинга благодаря принятию соответствующих мер регулирования.

Проанализировав представленную информацию, можно отметить, что Россия на данный момент отстает по объемам рынка краудфандинга от других развитых стран.

Данная негативная тенденция связана с невысоким уровнем доверия и информационной прозрачности рынка альтернативного инвестирования, отсутствием необходимой законодательной базы для регулирования использования инструментов краудфинансирования на протяжении продолжительного периода времени, соответствующей цифровой институциональной инфраструктуре и высокие риски правоприменения, низким уровнем инвестирования в связи с отсутствием специальных знаний у инвесторов для анализа размещенных на краудинвестиционных платформах проектов; их недостаточная информированность о механизмах работы данных платформ, возможностях и рисках для принятия обоснованных инвестиционных решений и др. [6].

Краудфандинговые платформы успешно зарекомендовали себя за рубе-

жом, где применяется активная государственная финансовая поддержка. Например, в Австралии реализуется партнерская программа государственной структуры Arts Tasmania и краудфандинговой платформы Pozible, в рамках которой проекты, которые успешно собрали средства на краудплатформе, получают дополнительное финансирование в размере до 2 тыс. австралийских долларов от государства.

Еще одним лидером на рынке краудфандинга является Великобритания. В рамках программы Start Up Loans компании, которые привлекают займы на краудфандинговых платформах в последствии могут получить до 20% недостающей суммы финансирования от государства. При этом процентная ставка будет ниже, чем на краудплатформе. Также применяется комплексная поддержка в виде особых налоговых вычетов (The Enterprise Investment Scheme Tax Shelter) для инвесторов, которые финансируют молодые компании в области высокотехнологичных проектов.

Правительство Швеции одной из главных задач в данной сфере видит помощь при распределении региональных бюджетов для проектов, которые получили широкую общественную поддержку и являются общественно значимыми для конкретного региона. С этой целью они используют совместную платформу The Foundation of Innovative Culture (финансируется из бюджета Стокгольма) и государственное агентство Vinnova. – Crowdculture.

С точки зрения автора для развития российской лесной промышленности и привлечения дополнительного финансирования краудфандинг можно успешно использовать при модернизации отрасли. Поскольку в середине XX века цикл разработки и внедрения новых продуктов в ЛПК составляет в среднем 10-15 лет, но количество инноваций и новых технологий возрастает быстрыми темпами. Однако жизненный цикл многих новинок заканчивается уже на стадии «роста»: они не выдерживают конкуренции с представленными ранее в этом сегменте товарами и с их недревесными заменителями.

Продукция лесопромышленного комплекса отстает по конкурентоспособности от продукции других стран в связи с нарастанием технического отставания отрасли. На производстве используются физически и морально устаревшие технологии и оборудование, во многих регионах на лесопромышленных предприятиях преобладает доля ручного труда и производительность остается низкой. В то время как мировые производители активно внедряют новые технологии, которые позволяют оптимизировать производство и снизить издержки.

Поиск и обеспечение предприятия необходимым финансовыми активами является определяющим условием его устойчивого развития. Данные производственные функции являются непростыми для стабильно функционирующих предприятий, при возникновении кризисных явлений они становятся практически недостижимыми. Использование традиционных способов привлечения финансирования в виде инвестиций и кредитования для предприятий с низкими показателями ликвидности и финансовой устойчивости обходятся дорого, поскольку кредитные организации рассматривают их в качестве высокорисковых. Поэтому поиск новых, альтернативных источников финансирования является одним из важнейшим направлением антикризисной политики, современных инновационные цифровые технологии помогают сгенерировать нестандартные решения

для преодоления кризисной ситуации, которые были не реализуемы в доцифровую эпоху.

В целях реализации антикризисной программы Правительства Российской Федерации можно применять модели краудфандинга при поддержке проектов МСП, особое внимание при этом следует уделить проектам в сфере импортозамещения, а также экспорта лесопромышленного комплекса. Онлайн-платформы также можно применять для перекрестного финансирования субъектов Российской Федерации и муниципалитетов хозяйствующих субъектов инвестиционных проектов на взаимовыгодных условиях. В качестве примера можно привести – использование краудфандинговой платформы для инвестирования в небольшое производство целлюлозно-бумажного комплекса в Карелии – АО «Сегежский ЦБК».

АО «Сегежский ЦБК» является крупнейшим старейшим комбинатом целлюлозно-бумажного комплекса, инфраструктурным предприятием для Республики Карелия. Комбинат способен производить может производить до 375 тыс. тонн крафт-бумаги мешочной, в том числе высокопрочной микрокрепированной бумаги и является единственным в России производителем крафтовой высокопористой бумаги повышенной прочности. Для поддержания высокого качества произведенной продукции необходима постоянная модернизация и обновление производственных мощностей. Для того чтобы осуществить переориентацию на новые рынки сбыта и соответствовать международным стандартам качества необходимо внедрять современные технологии в области охраны экологии и защиты труда. На сегодняшний день АО «Сегежский ЦБК» оказывается финансовая поддержка как на региональном, так и на федеральном уровнях. Однако в сложившихся экономических условиях этих мер может быть недостаточно. Поэтому необходимо искать новые источники финансирования. Одним из которых может стать краудинвестинг.

Заинтересованные инвесторы смогут осуществить пожертвования для

производства нового вида качественной бумаги или закупку энергоемкого и экологически чистого оборудования для производственного цикла. В последствии инвесторы смогут получать прибыль от продажи данного инновационного продукта в виде вознаграждения в зависимости от суммы вложенных инвестиций. Поскольку инвестиции в лесную промышленность окупаются только в долгосрочной перспективе, использование краудфандинговых платформ с фиксированной выплатой инвестору поможет решить данную проблему. Другой вариантощерения может быть выражен в продаже продукции по себестоимости.

Используя зарубежный опыт, можно предложить использовать субсидирование государством проектов, набравших наибольшую спонсорскую помощь, тем самым определяя наиболее востребованные и необходимые сферы производства. Краудфандинг может выступать предварительной стадией инициативного бюджетирования: после выявления потребностей данной территории и сбора части средств на их реализацию через краудфандинговую платформу их финансирование может дополнить региональный или местный бюджет.

Таким образом, каждый стейкхолдер данного процесса получит соответствующие преференции: доноры (инвесторы) – фиксированный доход или скидку на произведенный товар, реципиенты (представители МСП, акционеры) – обновленную инфраструктуру и производственные мощности, за счет финансирования проекта, государство – дополнительные налоговые поступления (рис.2).

Положительным эффектом от применения данного инструмента также может стать увеличение рабочих мест, экспорта высокотехнологичной и продукции, прирост ВВП, а в последствии повышение конкурентоспособности как отдельного региона, так и страны в целом.

Выводы

Проведенный анализ показал, что перечисленные инструменты поддержки экспорта существуют относительно

давно. Экономика развитых стран динамично развивается, поэтому очень важно внедрять и адаптировать новые инструменты поддержки экспорта. Относительно новым инструментом для России является использование краудфандинга. Данный высокотехнологичный финансовый инструмент может позволить аккумулировать дополнительные ресурсы в долгосрочной перспективе. Использование механизма краудфандинга благоприятно скажется на развитии и финансировании экспортноориентированных проектов в лесопромышленном комплексе. При этом сами по себе альтернативные механизмы инвестирования можно рассматривать как инструмент финансового обеспечения научно-технологического и инновационного развития государства. На современном этапе развития инвесторы не проявляют заинтересованность в отношении альтернативных инвестиций, основные причины заключаются в низком уровне доверия и информационной прозрачности рынка альтернативного инвестирования, высоких рисках правоприменения. При успешном краудфинансировании проектов повышается инвестиционная привлекательность региона и увеличиваются возможности для привлечения дополнительного финансирования из традиционных источников финансирования. Например, использование краудфандинга для привлечения дополнительного финансирования АО «Сегежский ЦБК» позволит улучшить качество производимой продукции одного из крупнейших в мире производителей бумаги повышенной прочности. Привлеченные инвесторы позволят модернизировать имеющиеся мощности предприятия и повысить экологичность производимой продукции, взамен они смогут получить финансовое вознаграждение либо качественный продукт по более низкой стоимости, что в последствии приведет к кумулятивному эффекту: повысится конкурентоспособность продукции на международной арене, новые инвесторы заинтересуются в качественном продукте, дополнительные инвестиции поступят в экономику региона.

Библиографический список

1. Плюсница Л.К. Краудфандинг как социальный феномен информационного общества // Теория и практика общественного развития. 2017. № 6. С. 51-56.
2. Шубцова Л.В. Проблемы реализации инновационной политики в РФ // Самоуправление. 2021. № 3 (125). С. 372-375.
3. Шубцова Л.В. Совершенствование институтов развития инноваций в Российской Федерации // Управленческий учет. 2021. № 8-3. С. 680-690.
4. Гамбеева Ю.Н., Медведева С.Н., Готовцев Д.П. Сравнительный анализ развития краудфандинга в России и за рубежом // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9. № 3 (32). С. 106-110.
5. Государственная инновационная политика в Российской Федерации: монография / под ред. С.Е. Прокофьева, О.В. Паниной. М.: Издательство Спутник +, 2018. 234с.
6. Инвестиции в России. 2021: Стат.сб./ Росстат. М., 2021. 273 с.
7. Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг: Доклад для общественных консультаций. М.: Банк России, 2020. С. 23.
8. Минэкономразвития России: официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru/?ysclid=1305mz4n21> (дата обращения: 03.05.2022).
9. Меры государственной поддержки лесопромышленного комплекса // Лесопромышленный комплекс России. [Электронный ресурс]. URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/1202030738/?pageDZmMGJhNCZrZXlubz0wIn0%3D&lang=ru>. (дата обращения: 25.04.2022).
10. Mironova M.N., Mizerovskaya U.V., Shubtsova L.V. The Influence of the Russian Economic Crisis on the Regional Peculiarities of Investment Activity. Springer Proceedings in Business and Economics. 2020. P. 53–65.
11. Cambridge Centre for Alternative Finance. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance> (дата обращения: 30.04.2022).