

Денежное обращение и кредит

УДК 336.63

JEL: E44, G 24, G38

*ЮДИНЦЕВА Лариса Анатольевна*

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, проспект Ленина, д.90, Абакан, 655017, Россия.

<https://orcid.org/0000-0001-8597-4928>

Юдинцева Лариса Анатольевна, Доцент кафедры экономики Института экономики и управления Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова, кандидат экономических наук, Абакан, Россия  
E-mail: yl2009@mail.ru

**ФИНАНСОВЫЕ ИСТОЧНИКИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

**Аннотация**

**Предмет.** В данной статье представлена систематизация финансовых источников развития бизнеса в рамках рыночных инструментов и ведущих институтов государственной поддержки.

**Цель.** Авторское исследование механизмов финансирования бизнеса в России на современном этапе развития финансовой системы, источников финансирования в зависимости от стадии существования бизнеса, выявление особенностей отдельных финансовых инструментов.

**Методология.** В процессе исследования использовались методы логического, статистического анализа.

**Результаты.** На стадии возникновения и становления бизнеса основными источниками финансирования могут быть собственные средства, краудфандинг, венчурное финансирование, а также микрофинансирование. На стадии развития и зрелости такими источниками выступают банковское кредитование, лизинг, факторинг и выпуск ценных бумаг. Государственная поддержка бизнеса представлена в основном такими организациями, как Российская венчурная компания, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд «Сколково», Российский фонд прямых инвестиций, Фонд «Роснано», Фонд развития промышленности, Корпорация МСП, АО «МСП Банк».

**Выводы.** Несмотря на многообразие существующих мер государственной поддержки, многие из них недоступны для представителей бизнеса ввиду специфики условий оказания поддержки, что выражается в узком региональном охвате субъектов предпринимательства, что показано на примере деятельности Российской венчурной компании и АО «МСП Банк».

**Ключевые слова:** *бизнес, малое и среднее предпринимательство, финансирование, рыночные инструменты, государственная поддержка, институты развития.*

## Money circulation and credit

**Larisa A. Yuditseva**, Associate Professor, Department of Economics, Institute of Economics and Management, Katanov Khakass State University, CANDIDATE OF SCIENCES IN ECONOMICS Abakan, Russia.  
E-mail: yl2009@mail.ru

### FINANCIAL SOURCES FOR BUSINESS DEVELOPMENT

#### Abstract

**Subject/Topic** This article presents a systematization of financial sources of business development within the framework of market instruments and leading institutions of state support.

**Goals/Objectives.** The author's research of business financing mechanisms in Russia at the present stage of the financial system development, sources of financing depending on the stage of business existence, identification of the features of individual financial instruments.

**Methodology.** In the course of the study, the methods of logical and statistical analysis were used.

**Results.** At the stage of the emergence and formation of a business, the main sources of financing can be own funds, crowdfunding, venture financing, as well as microfinance. At the stage of development and maturity, such sources are bank lending, leasing, factoring and securities issuance. State support of business mainly represented by organizations such as the Russian venture company, the Fund of assistance to development of small forms of enterprises in scientific-technical sphere, the SKOLKOVO Foundation, the Russian direct investment Fund, the Fund RUSNANO and the Fund for development of industry, SME Corporation, JSC "SME Bank".

**Conclusions.** Despite the variety of existing measures of state support, many of them unavailable for businesses due to the nature of the conditions of support, resulting in a narrow regional scope of business entities that are shown on the example of the Russian venture company and JSC "SME Bank".

**Keywords:** *business, small and medium-sized enterprises, financing, market instruments, state support, development institutions.*

Любой бизнес, как правило, неизбежно проходит пять стадий существования: возникновение, становление, развитие, зрелость и упадок. При этом в зависимости от текущей стадии «жизни» компании можно классифицировать различные рыночные инструменты финансирования и институты государственной поддержки бизнеса федерального уровня (таблица 1). При этом, несомненно, нужно учитывать специфику деятельности каждого отдельного предприятия.

**Таблица 1 - Соответствие рыночных источников финансирования и институтов государственной поддержки стадиям существования бизнеса / Table 1 - Correspondence of market sources of financing and institutions of state support to the stages of business existence**

<b>Стадия</b>	<b>Рыночные инструменты</b>	<b>Ведущие государственные институты поддержки</b>
Возникновение и становление	Собственные средства, краудфандинг, венчурное финансирование; микрофинансирование	Российская венчурная компания, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд «Сколково»
Развитие и зрелость	Банковское кредитование, лизинг, факторинг; выпуск ценных бумаг	Российский фонд прямых инвестиций, Фонд «Роснано», Фонд развития промышленности, Корпорация МСП, АО «МСП Банк»

Источник: составлено автором

Как правило, любое предприятие стартует с собственных средств, под которыми подразумеваются не только денежные средства, но также движимое и недвижимое имущество. Финансирование за счет собственных средств является самым доступным и безрисковым источником, однако, в большинстве случаев, и самым ограниченным по объему средств. Привлечение заемных средств на стадии возникновения бизнеса возможно через такие рыночные инструменты, как краудфандинг и венчурное финансирование.

Краудфандинг – механизм привлечения коллективного финансирования для реализации идеи или проекта. Реализуется, как правило, через интернет-площадки, которые позволяют собрать и привлечь денежные средства множества участников для реализации конкретного проекта. В настоящее время в России существует порядка 25 таких площадок, из них 5 крупных, общий годовой оборот которых составляет 11 млрд рублей<sup>1</sup>.

Преимуществом данного механизма привлечения инвестирования является пригодность для стартапов, короткий срок поиска инвесторов. Однако нужно учитывать особенности данного инструмента, например, необходимость привлечения фиксированной суммы. Если заемщиком не удалось привлечь денежных средств на заявленную сумму (например, 20 млн.руб.), то нельзя воспользоваться средствами на меньшую привлеченную сумму (например, 19 млн.руб.), то есть невозможен частичный механизм финансирования. При этом интернет-платформа (площадка) возьмет свою комиссию за посреднические услуги (до 20% от суммы привлечения). Издержки данного инструмента финансирования для инвесторов связаны с тем, что краудфандинг не регламентирован

<sup>1</sup> 5 международных краудфандинговых платформ. Зарубежные краудфандинговые площадки <https://dengodel.com/internet-biznes/332-zarubezhnye-kraudfandingovye-platformy.html>

государством, существует большая вероятность попасть на мошенников, которые создают интернет-площадки, то есть всю полноту риска несет сам инвестор.

Краудфандинг имеет несколько видов:

- **Благотворительность.** Подходит для привлечения средств для реализации социальных некоммерческих проектов (например, открытие столовой для бездомных).

- **Нефинансовое вознаграждение.** Организация-заемщик может предложить присоединиться к проекту на условиях возврата заимствованных денежных средств готовой продукцией (товарами, услугами). Таким образом, заемщик решает одновременно две задачи: привлечение финансирования и расширение рынка сбыта готовой продукции.

- **Краудлендинг.** Это классическое привлечение денег под проценты (20-25% годовых).

- **Краудинвестинг.** Привлеченные средства не требуют возврата, они идут в счет уставного капитала организации. В этом случае заемщику придется делиться своими правами на организацию с инвесторами.

Для российского финансового рынка краудфандинг является достаточно «экзотическим» финансовым инструментом, чего нельзя сказать о венчурном инвестировании. Венчурные инвесторы занимаются поиском молодых высокотехнологичных компаний с перспективой быстрого роста, которые могут «выстрелить» на горизонте 5-7 лет. Риски для инвесторов в данном сегменте рынка достаточно высоки: они теряют до 70% своих инвестиций, однако от остальных 30% инвестиций имеют прибыль, которая перекрывает суммарные потери. Венчурные инвесторы могут не только достаточно глубоко проанализировать потенциальный рынок товаров (услуг) стартапа, но и помочь в организации бизнеса

Особенности венчурного инвестирования в России связаны с тем, что, в условиях сохраняющейся неопределенности на финансовых рынках, инвестиции чаще всего могут быть предоставлены в виде покупки доли компании, а не предоставления займа. При этом российские венчурные инвесторы, как правило, претендуют на большую долю в компании и в дальнейшем имеют определенный контроль над компанией и могут влиять на происходящие в ней бизнес-процессы. С другой стороны, так как инвестор становится акционером, он несет риски потери вложений наравне с учредителями. В данной ситуации для компания-стартапа венчурное финансирование интересно не только самой возможностью привлечения средств, но и отсутствием выплат по процентам и обеспечения ликвидного залога и гарантий третьих лиц. Основные критерии привлечения венчурных инвесторов: качественный бизнес-план и наличие квалифицированных специалистов.

В нашей стране число частных венчурных фондов незначительно. Исследование Российской ассоциации венчурного инвестирования показало следующие особенности отечественного венчурного рынка в 2017-2020 г.<sup>2</sup> Во-первых, наблюдается рост числа сделок. Однако этот рост объясняется увеличением доли инвестиций в зарубежные организации, и, как следствие, снижением части сделок с российскими компаниями. Во-вторых, венчурные инвестиции мало затрагивают промышленное производство, доля инвестиций в био- и промышленные технологии составляет менее 10% от совокупного объема инвестиций.

Для стартапов предназначена и поддержка Российской венчурной компании (РВК), которая так же, как и ВЭБ, является институтом развития государственно-частного партнерства и создана Правительством РФ с целью развития венчурного рынка. РВК финансирует компании не напрямую, а посредством венчурных фондов-партнеров, которые берут на себя издержки по юридической, финансовой, маркетинговой и технической экспертизе проекта. Размер инвестиций РВК в отдельный венчурный фонд составляет не более 1,5 млрд.руб.

При активном участии Российской венчурной компании на настоящий момент учреждено 29 венчурных фондов с участием частных инвесторов с совокупными активами на сумму 37,3 млрд руб. При этом РВК выступает основным учредителем данных венчурных фондов (более 63% активов), что свидетельствует о государственном характере российских венчурных инвестиций. Темпы роста венчурных инвестиций показывают существенную динамику.

Так, в 2019 г. Российской венчурной компанией было осуществлено инвестиций на сумму 28,9 млрд руб. в 325 компании, что в 1,7 раза превышает аналогичные показатели в 2017 г. (17,1 млрд руб. и 217 компании)<sup>3</sup>. Однако, с учетом размера частного сектора экономики РФ, нуждающегося в том числе в венчурном финансировании, успехи РВК в стоимостном выражении, на наш взгляд, являются более чем скромными. Структура инвестиций Российской венчурной компании в разрезе секторов экономики представлена на Рисунке 1.

---

<sup>2</sup> Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России. Российская ассоциация венчурного инвестирования. <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/#download> (дата обращения: 24.02.2021).

<sup>3</sup> Официальный сайт РВК. URL: <http://www.rvc.ru/about/> (дата обращения: 25.02.2021).



**Рисунок 1 – Структура инвестиций Российской венчурной компании в разрезе секторов экономики в 2019 г.<sup>4</sup> / Figure 1 - Structure of investments of the Russian Venture Company in the context of economic sectors in 2019**

Данные диаграммы свидетельствуют о том, что большая часть инвестиций осуществлялась в информационный и медицинский сектора экономики. Доля инвестиций в промышленное оборудование составляет лишь 7,1%, а в промышленное производство мизерные 0,4%, что позволяет говорить о том, что инвестиции РВК не носят промышленный характер.

Региональный анализ инвестиций РВК позволяет сделать вывод об их фрагментарном характере, так как более 50 % средств РВК было инвестировано в компании Центрального федерального округа (в основном в г. Москва). Подавляющее большинство остальных регионов получили менее 1% инвестиций фондов, что суммарно значительно меньше, чем доля инвестиций в зарубежные компании (Таблица 2).

**Таблица 2 – Структура инвестиций РВК в территориальном разрезе, первых 10 позиций<sup>5</sup>. / Table 2 - Structure of investments of RVC in the territorial context, the first 10 positions**

№ п/п	Наименование региона	Доля, %
1	Москва	46,93
2	Иностранные инвестиции	30,65
3	Санкт-Петербург	5,78
4	Пермский край	2,52
5	Республика Татарстан	2,28

<sup>4</sup> Годовой отчет РВК за 2019 год. URL: [https://www.rvc.ru/upload/iblock/980/Report\\_RVC\\_2019.pdf](https://www.rvc.ru/upload/iblock/980/Report_RVC_2019.pdf) (дата обращения: 25.02.2021).

<sup>5</sup> Там же.

№ п/п	Наименование региона	Доля, %
6	Московская область	2,02
7	Нижегородская область	1,76
8	Брянская область	1,10
9	Челябинская область	0,89
10	Свердловская область	0,76

Таким образом, венчурное финансирование является доступным источником заемных средств для очень ограниченного числа субъектов предпринимательства.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника) реализует программы инновационного развития, направленные на создание и развитие действующих высокотехнологичных компаний, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности по следующим направлениям: информационные технологии, медицина будущего, современные материалы и технологии их создания, новые приборы и аппаратные комплексы, биотехнологии. Предприятия могут получить от Фонда гранты до 25 млн.руб. на основе софинансирования других инвесторов<sup>6</sup>. При этом финансирование могут получить стартапы на нулевой стадии развития.

Фонд «Сколково» направлен на развитие научно-исследовательской деятельности НИОКР (ядерные технологии, IT, энергетика, биомедицинские технологии). Деятельность фонда нацелена на «выращивание» бизнеса с нулевой точки до стадии коммерциализации с возможным выходом на зарубежные рынки. Объем финансирования варьируется от 1 млн.руб. до 30 млн.руб. в зависимости от масштаба проекта. Участником проекта под эгидой «Сколково» могут стать как стартапы, так и уже работающие компании<sup>7</sup>.

Выдает гранты, а не займы, которые идут на выращивание идеи до стадии коммерциализации. Далее фонд помогает найти инвесторов для дальнейшего развития проекта. Помимо непосредственно грантовой поддержки предприятия могут воспользоваться следующими услугами Технопарка «Сколково»: помощь в реализации кадрового и бухгалтерского учета, подбора кадров, юридическое консультирование, повышение финансовой грамотности.

На стадии **становления** бизнеса одним из наиболее возможных инструментов привлечения заемных средств может стать микрофинансирование. Неоспоримыми преимуществами получения займов у микрофинансовых организаций (МФО) являются более лояльные требования к заемщикам в части предоставляемого обеспечения, количества предоставляемой информации о бизнесе, наличия безупречной

<sup>6</sup> Программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере <https://fasie.ru/programs/programma-razvitiye/>

<sup>7</sup> Условия участия в финансировании Фонда «Сколково» <https://sk.ru/applicants-actions/>

кредитной истории. Обратной стороной медали являются более высокие, по сравнению с банковскими, процентные ставки.

Данный инструмент подходит начинающим представителям МСП, так как является достаточно эффективным средством доступа к источникам финансирования. Если организация находится уже на стадии активного **развития**, то можно воспользоваться «классическим» банковским кредитованием, которое является наиболее распространенным инструментом привлечения средства на российском финансовом рынке, а также финансовым лизингом, как видом долгосрочной аренды с правом последующего выкупа имущества и факторингом, который интересен компаниям, заключающим договоры на поставку товаров (услуг) с отсроченным платежом.

Последний рассматриваемый инструмент финансирования бизнеса – выпуск ценных бумаг. Данный инструмент подходит для стадии зрелости (активного развития) компании. С целью развития данного сегмента финансового рынка с июля 2017 года на московской Бирже действует новая площадка – Сектор Роста, который специально предназначен для эмиссии и дальнейшего обращения на биржевом рынке ценных бумаг компаний малого и среднего бизнеса<sup>8</sup>.

Нефинансовая поддержка Сектора Роста заключается в предъявлении упрощенных требования по free float (доли акций, которые должны быть в свободном обращении на бирже), независимой аналитике по компаниям Сектора Роста, реализации маркет-мейкерских программ поддержки спроса на акции, создании положительного образа компании с помощью СМИ и помощи в поиске инвесторов. На рассматриваемых стадиях развития и зрелости субъекты предпринимательства могут также воспользоваться мерами государственной поддержки преимущественно через финансовые институты, приведенные в таблице 1.

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) обеспечивает информирование инвесторов, в первую очередь иностранных, о существующих проектах и предприятиях, которые нуждаются в финансировании и привлекает прямые инвестиции из-за рубежа<sup>9</sup>. РФПИ оказывает финансовую поддержку в форме приобретения миноритарной доли в капитале (т.е. до 50% от всех привлеченных финансовых ресурсов) и мезонинного финансирования. Данный инструмент более подходит для компаний крупного частного бизнеса без участия государства, которые удовлетворяли бы следующим требованиям:

1. Оборот организации составляет от 0,5 млрд.руб. до 5 млрд.руб.
2. Стоимость инвестиционного проекта от 0,5 млрд.руб. до 20 млрд.руб.

---

<sup>8</sup> Московская Биржа. Сектор Роста. <https://www.moex.com/s2151>

<sup>9</sup> Проекты Российского фонда прямых инвестиций <https://rdif.ru/Portfolio/>



Нефинансовая поддержка РФПИ выражается в методологическом и информационном содействии в организации бизнеса, в выходе на международные рынки с использованием контактов РФПИ.

Фонд «Роснано» ориентирован прежде всего на развитие высокотехнологичного, наукоемкого производства в сфере нанотехнологий, в том числе электроники, здравоохранения, биотехнологий. Данный Фонд использует следующие формы инвестирования: выдача займов, участие в собственном капитале, предоставление гарантийной поддержки, заключение сделок финансового лизинга<sup>10</sup>. При этом поддержка Фонда также ориентирована на крупный бизнес, который должен достичь годовой выручки не менее 250 млн.руб. через пять лет после получения инвестиций.

Основное направления деятельности Фонда развития промышленности (ФРП) это финансирование технического перевооружения действующих предприятий, направленного, прежде всего на импортозамещение<sup>11</sup>. В основном это проекты в сфере электроники, электрического оборудования. ФРП субсидирует процентные ставки по кредитам или выплаты по купонным облигациям до 70%. Основные условия предоставления займа: совокупная стоимость проекта более 25 млн.руб., период действия проекта – до 7 лет. Параметры займа ограничены суммой от 20 до 100 млн.руб. при льготной ставке 5% годовых. При этом необходимо уже со второго года работы нового производства выполнять условие реализации продукции в объеме 30% и более от суммы, инвестированной ФРП.

Национальная гарантийная система представляет собой трехуровневую систему оказания поддержки субъектов МСП, которая состоит из восьмидесяти четырех региональных гарантирующих организаций, МСП Банка и Корпорации МСП. Корпорация МСП оказывает поддержку в форме предоставления гарантий в размере 50 процентов по отношению к объему выдаваемого кредита<sup>12</sup>; рефинансирования коммерческих банков по ставке 8,5% в рамках так называемой Программы 8,5, призванной содействовать развитию малого и среднего предпринимательства в России. Программа 8.5 предусматривает следующие условия кредитования:

1. Сумма – 3 млн.руб. - 1 млрд.руб.
2. Максимальный срок кредита – 3 года
3. совокупный лимит на одного заемщика – 4 млрд.руб.).

В приоритете поддержка следующих отраслей: сельское хозяйство, обрабатывающее производство, строительство, транспорт и связь.

Программа 8,5 реализуется через партнерскую сеть Корпорации МСП, состоящую из более 60 коммерческих банков. При этом Корпорация МСП

---

<sup>10</sup> Условия финансирования группы Роснано <https://www.rusnano.com/applicants/rules>

<sup>11</sup> Проекты развития Фонда развития промышленности <https://frprf.ru/zaumy/proekty-razvitiya/>

<sup>12</sup> Гарантийная поддержка Корпорации МСП <https://corpmsp.ru/finansovaya-podderzhka/garantiynaya-podderzhka-subektov-msp-ngs/>

предоставляет и нефинансовую поддержку МСП (правовая, маркетинговая, информационная, имущественная, участие в государственных и муниципальных закупках и т.д.).

Особого внимания заслуживает размещенный на сайте Корпорации МСП Бизнес-навигатор, который позволяет рассчитать бизнес-план, подобрать недвижимость для бизнеса, найти и проверить контрагента, разместить информацию о продукции, продвинуть бизнес в интернете, узнать о закупках крупных компаний и многое другое. АО «МСП Банк» является дочерней организацией Корпорации МСП и, по сути, является государственным институтом поддержки малого и среднего бизнеса в России. Несмотря на особый статус АО «МСП Банк», его доля в объеме кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках банковской системы страны по итогам 2019 г. составляет лишь 1,1%.<sup>13</sup> Структура портфеля данного банка в региональном разрезе представлена на Рисунке 2.



**Рисунок 2 – Структура кредитного портфеля АО «МСП банк» в разрезе федеральных округов в 2019 г., в %<sup>14</sup> / Figure 2 - Structure of the loan portfolio of JSC "SME Bank" in the context of federal districts in 2019, in%**

На основании представленных данных можно сделать вывод о том, что клиентами АО «МСП Банк» смогли стать в основном предприниматели Центрального федерального округа, в то время как представители малого и среднего бизнеса четырех из восьми федеральных округов в подавляющем большинстве не смогли воспользоваться кредитными услугами данного банка (их доля составляет 1-8% в структуре портфеля). Данная структура распределения инвестиций АО «МСП Банк» характерна и для предшествующих лет.

<sup>13</sup> Годовой отчет АО «МСП Банк» за 2019 год. <https://www.mspsbank.ru/upload/iblock/75a/75a3d774a1643bc3fb8f743a726cf129.pdf>

<sup>14</sup> Там же.

Примечательно, что рассмотренные институты поддержки бизнеса финансируются преимущественно из федерального бюджета, лишь в незначительной степени привлекая средства частных инвесторов, что лишний раз свидетельствует о государственном характере экономики России, слабо развитой системе государственно-частного партнерства.

Таким образом, в России формально решен вопрос создания инфраструктуры поддержки предпринимательства. При этом основная доля федеральных институтов поддержки функционирует не в полной мере и нацелена на поддержку крупного бизнеса.

**Список источников:**

1. Львова (2019) – *Иванов В.В., Львова Н.А., Покровская Н.В., Андрианов А.Ю. Исследование жизненного цикла инвестиционной активности предприятий: опыт России // Финансы и кредит. 2019. – Т. 25. – № 3 (783). – С. 677-690.*

2. Борисова (2018) – *Борисова Л.Г., Сеферян А.Г. Исследование эволюции организационного дизайна малых предприятий в России // Экономика и предпринимательство. 2018. – № 11 (100). – С. 683-688.*

3. Иванов (2020) – *Иванов В.В., Львова Н.А., Покровская Н.В. К вопросу о драйверах инвестиционной активности российских компаний // Финансы. 2020. – № 2. – С. 8-15.*

4. Сергеева (2020) – *Сергеева А.В., Воскресенская Л.Н. Краудфандинг как инновационный метод финансирования бизнес-проектов // Научные исследования и разработки. Экономика. 2020. – Т. 8. – № 1. – С. 44-50.*

5. Ляхова (2020) – *Ляхова Н.И. Направления и перспективы развития краудфандинга в России // Экономические и гуманитарные науки. 2020. – № 6 (341). – С. 64-69.*

6. Матвеева (2019) – *Матвеева Н.Р. Анализ российского венчурного рынка в современных условиях // Вектор экономики. 2019. – № 12 (42). – С. 89-100.*

7. *Деньги, кредит, банки: Учебник и практикум / Иванов В.В., Соколов Б.И. 1-е изд. – М.: Юрайт, 2020. – 371 с.*

8. *Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / Врублевская О.В., Романовский М.В., Беляева Т.П., Бочаров В.В., Иванова Н.Г. и др.; под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт, 2020 – 523 с.*

9. Юдинцева (2020) – *Юдинцева Л.А. Облигации как инструмент финансирования малого и среднего бизнеса // Экономика.Бизнес.Банки. 2020. – № 12. – С. 8-16.*

10. Левин (2018) – *Левин Ю.А., Павлов А.О. Вектор участия государства в инновационном процессе: федеральные и региональные аспекты // Право и управление. XXI век. 2018. – № 4. – С. 45-51.*

**References:**

Lvova (2019) - Ivanov V. V., Lvova N. A., Pokrovskaya N. V., Andrianov A. Yu. Research of the life cycle of investment activity of enterprises: the experience of Russia. [Issledovanie zhiznennogo cikla investicionnoj aktivnosti predpriyatij: opyt Rossii] // Finansy i kredit. 2019. - Vol. 25. - # 3 (783). - S. 677-690.

Borisova (2018) – Borisova L. G., Seferyan A. G. Investigation of the evolution of organizational design of small enterprises in Russia [Issledovanie

evolyucii organizacionnogo dizajna malyh predpriyatij v Rossii] // *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 2018. – # 11 (100). – S. 683-688

Ivanov (2020) – Ivanov V. V., Lvova N. A., Pokrovskaya N. V. On the question of drivers of investment activity of Russian companies [K voprosu o drajverah investicionnoj aktivnosti rossijskih kompanij] // *Finansy*. 2020. – #. 2. – S. 8-15.

Sergeeva (2020) - Sergeeva A.V., Voskresenskaya L. N. Crowdfunding as an innovative method of financing business projects. [Kraudfanding kak innovacionnyj metod finansirovaniya biznes-proektov] // *Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika* 2020. - Vol. 8. - #. 1. - S. 44-50.

Lyakhova (2020) – Lyakhova N. I. Directions and prospects of crowdfunding development in Russia [Napravleniya i perspektivy razvitiya kraudfandinga v Rossii] // *Ekonomicheskie i gumanitarnye nauki*. 2020. - #. 6 (341). - S. 64-69.

Matveeva (2019) – Matveeva N. R. Analysis of the Russian venture market in modern conditions. [Analiz rossijskogo venchurnogo rynka v sovremennyh usloviyah] // *Vektor ekonomiki* 2019. – #12 (42). – S. 89-100.

Money, credit, banks [Den'gi, kredit, banki]: Textbook and practice / Ivanov V. V., Sokolov B. I. 1st ed. - Moscow: Yurayt, 2020 – - 371 s.

Finance, monetary circulation and credit [Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit]: Textbook / Vrublevskaya O. V., Romanovsky M. V., Belyaeva T. P., Bocharov V. V., Ivanova N. G., etc.; edited by M. V. Romanovsky, O. V. Vrublevskaya. - M.: Yurayt, 2020-523 s.

Yudintseva (2020) – Yudintseva L. A. Bonds as a tool for financing small and medium-sized businesses [Obligacii kak instrument finansirovaniya malogo i srednego biznesa] // *Ekonomika.Biznes.Banki*. 2020. – #. 12. - S. 8-16.

Levin (2018) – Levin Yu. A., Pavlov A. O. Vector of state participation in the innovation process: federal and regional aspects [Vektor uchastiya gosudarstva v innovacionnom processe: federal'nye i regional'nye aspekty] // *Pravo i upravlenie. XXI vek*. 2018. - #. 4. - S. 45-51.