



УДК 334.027.8

DOI: 10.24412/2312-6647-2025-143-8-18

КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В РАЗВИТИИ КРАУДФАНДИНГА

Шор Инна Михайловна

Волгоградский государственный университет,
Волгоград, Россия,
shorim@volsu.ru

Шелестова Дилдарахон Абдисамадовна

Волгоградский государственный университет,
Волгоград, Россия,
shelestovada@volsu.ru

Аннотация. В статье рассматриваются концессионные соглашения. Цель исследования — определить и раскрыть перспективы развития российского рынка краудфандинга с использованием концессионных соглашений. Методологическую базу работы составляют методы анализа, наблюдения, синтеза и экспертных оценок, а также логический метод. С их помощью изучено современное состояние российского рынка краудфандинга и сделан вывод о целесообразности применения концессионных соглашений для увеличения количества операторов инвестиционных платформ и активных реципиентов инвестиций. Выделены их преимущества, недостатки, риски и особенности, даны практические рекомендации по реализации концессионных проектов, способствующих поступательному развитию рынка краудфандинга. Теоретическая значимость исследования обусловлена развитием научных принципов применения концессионных соглашений на рынке краудфандинга, а практическая — возможностью воплощения полученных результатов в жизнь.

Ключевые слова: краудфандинг, концессионное соглашение, проект, партнер, инвестиционная платформа, оператор, реципиент инвестиций.

UDC 334.027.8

DOI: 10.24412/2312-6647-2025-143-8-18

CONCESSION AGREEMENTS IN THE DEVELOPMENT OF CROWDFUNDING

Shor Inna Mikhailovna

Volgograd State University,
Volgograd, Russia,
shorim@volsu.ru

Shelestova Dildarakhon Abdisamadovna

Volgograd State University,
Volgograd, Russia,
shelestovada@volsu.ru

Abstract. The purpose of the study is to identify and disclose the prospects for the development of the Russian crowdfunding market using concession agreements. The methodological basis of the study was the methods of analysis, observation, synthesis and expert assessments, as well as the logical method. The use of these methods allowed us to study the current state of the Russian crowdfunding market, on the basis of which we can conclude that it is advisable to apply concession agreements from the point of view of achieving an increase in the number of investment platform operators and active investment recipients. This conclusion is supported by the advantages, disadvantages, risks and peculiarities of using concession agreements in the crowdfunding market, on the basis of which the authors proposed practical recommendations for the implementation of concession projects that contribute to the progressive development of the Russian crowdfunding market in the future. The theoretical significance of the research lies in the development of scientific foundations for the application of concession agreements in the crowdfunding market. The practical significance of the study is related to the possibility of using the results obtained when making decisions to ensure the effective development of the crowdfunding market using concession agreements.

Keywords: crowdfunding, concession agreement, project, partner, investment platform, operator, recipient of investments.

Введение

Рынок краудфандинга, основанный на коллективном финансировании проектов через инвестиционные платформы, относится к одному из наиболее перспективных сегментов финансового рынка России. Несмотря на современную нестабильную ситуацию, этот рынок демонстрирует устойчивость. Так, по итогам 2022 г. его объем составил 20,4 млрд руб., что на 191,4 и 47,8 % выше, чем общий объем денежных средств, привлеченных на инвестиционных платформах за 2020 и 2021 гг. соответственно. За 2023 г. данный показатель был равен 33,4 млрд руб., что на 62 % выше в сравнении

с предыдущим годом. Во многом такая динамика связана с ростом количества не только операторов инвестиционных платформ, но и, во-первых, зарегистрированных инвесторов (по итогам 2022 г. по сравнению с 2021 г. рост составил 73 %, а за 2023 г. в сравнении с 2022 г. — более чем в 2 раза), из которых более 90 % приходится на неквалифицированных инвесторов — физических лиц, проявляющих интерес к краудлендингу; а во-вторых, активных реципиентов инвестиций (в 2022 г. по сравнению с 2021 г. рост составил 56 %, а в 2023 г. в сравнении с 2022 г. — почти в 2 раза) с преобладающей долей субъектов малого и среднего бизнеса, зарегистрированных в Центральном федеральном округе нашей страны. Наибольшая часть операторов инвестиционных платформ предлагает краудлендинг как способ инвестирования. Результатом этого являются его лидирующие позиции на российском рынке краудфандинга (более 70 % в среднем за 2021–2023 гг.). При этом свыше 70 % рынка краудлендинга приходится на три крупнейших оператора инвестиционных платформ. За краудлендингом следует краудинвестинг (около 20 % в среднем за 2021–2023 гг.), интерес к которому в большей степени проявляют юридические лица и обеспеченные физические лица, имеющие средний чек значительно выше, чем у физического лица — инвестора в рамках краудлендинга. Незначительной частью операторов инвестиционных платформ в качестве способов инвестирования предлагается в совокупности краудлендинг и краудинвестинг либо краудлендинг, краудинвестинг и приобретение утилитарных цифровых прав¹.

На ближайшие годы ожидается рост российского рынка краудфандинга в силу повышения интереса населения к самостоятельному инвестированию в инвестиционные проекты и бизнеса к привлечению частного финансирования как альтернативы банковского финансирования и финансирования на основе выпуска ценных бумаг. При этом краудфандинг, по сравнению с высокозатратным и сложным процессом осуществления первичного публичного размещения акций компании на фондовой бирже (Initial Public Offering (IPO)), позволяет значительно расширить пул потенциальных инвесторов за пределы традиционного частного размещения. Наряду с этим прогнозируется расширение территориальных границ инвестирования, приводящее не только к росту объемов

¹ Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг: доклад для общественных консультаций. Август 2020 г. // Банк России. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/112055/Consultation_Paper_200811.pdf (дата обращения: 01.07.2024); Обзор рынка краудфандинга в России: информационно-аналитический материал. 2021 г. и I квартал 2022 г. // Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/42097/crowdfunding_market_01_2022.pdf (дата обращения: 01.07.2024); Обзор платформенных сервисов в России (операторы инвестиционных платформ, операторы информационных систем и операторы финансовых систем): информационно-аналитический материал. 2023 г. // Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49242/platform_services_20230515.pdf (дата обращения: 01.07.2024); Обзор платформенных сервисов в России (операторы инвестиционных платформ, операторы информационных систем и операторы финансовых систем): информационно-аналитический материал. 2023 г. – I квартал 2024 г. // Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49243/platform_services_2024-1.pdf (дата обращения: 01.07.2024).

предпринимательской деятельности в регионах / муниципальных образованиях, но и к улучшению качества ведения бизнеса, реализующего инвестиционные проекты.

Одним из эффективных инструментов обеспечения в перспективе качественного развития российского рынка краудфандинга является концессионное соглашение, с помощью которого становится возможным, с одной стороны, реализация проектов по созданию инвестиционных платформ, а с другой — привлечение финансирования посредством размещения проектов на инвестиционных платформах с отраслевой и проектной специализацией.

Анализ современной литературы подтверждает наличие множества научных работ, посвященных российскому рынку краудфандинга. В числе их авторов выделим: В. Б. Булатову [1]; К. И. Галынис [2]; И. А. Езангину, А. В. Евстратова [3]; Е. С. Матерову, М. А. Юбкина, Л. Н. Сафиуллина, Р. Р. Гайзатуллина [4]. Наряду с этим отметим работы ученых, в частности Т. П. Ахрема [5]; Т. Б. Замотаевой [6]; Н. А. Исаевой, Д. Г. Пономаревой [7]; Г. Е. Каратаевой, С. В. Черновой [8] и Н. Л. Платоновой [9], посвященные концессионному соглашению. Однако о развитии рынка краудфандинга посредством концессионных соглашений специального исследования нет.

Вышесказанное в целом предопределило постановку цели настоящего исследования: определить и раскрыть перспективы развития российского рынка краудфандинга с использованием концессионных соглашений.

Методологическая база исследования включает в себя: метод анализа, используемый для обоснования целесообразности развития российского рынка краудфандинга посредством концессионных соглашений; метод наблюдения — для определения условий, содействующих развитию обозначенного рынка; метод синтеза — для объединения в единое целое преимуществ, недостатков и рисков концессионных соглашений; логический метод — для выделения и раскрытия особенностей реализации концессионных проектов на рынке краудфандинга; метод экспертных оценок — для характеристики перспектив развития рынка краудфандинга в России. В результате сформировано комплексное представление о концессионном соглашении как об инструменте развития российского рынка краудфандинга.

Научная новизна исследования состоит в выявлении и систематизации направлений применения концессионных соглашений на рынке краудфандинга России, а также в разработке практических рекомендаций, нацеленных на обеспечение их эффективной реализации.

Основное исследование

Заключение концессионных соглашений позволяет на долгосрочной основе и взаимовыгодных условиях осуществить партнерство государства и бизнеса с соблюдением требований специального законодательства. В контексте

реализации проектов по созданию инвестиционных платформ эти требования связаны с передачей частным партнерам прав владения и пользования инвестиционными платформами, которые они разработали и запустили, а также обеспечили их дальнейшее функционирование. При этом права собственности на такие инвестиционные платформы сохраняются за публичными партнерами. Главные преимущества использования концессионных соглашений для реализации проектов по созданию инвестиционных платформ связаны, во-первых, с разделением между публичным и частным партнерами рисков (в частности, риска возвратности инвестиций) и ответственности; во-вторых, с простотой и понятностью взаимодействия между публичным и частным партнерами; в-третьих, с наличием специального законодательства, сложившейся правоприменительной и судебной практики применения концессионных соглашений. Обладание всеми этими преимуществами обуславливает лидирующие позиции концессионных соглашений на российском рынке государственно-частного партнерства (ГЧП). К примеру, за 2016–2023 гг. по отношению ко всему российскому рынку ГЧП доля общего количества концессионных проектов составила более 80 %, а доля объема вложенных в такие проекты инвестиций — более 50 %².

Вместе с тем необходимо учитывать, с одной стороны, недостатки концессионных соглашений (достаточно продолжительный и ресурсозатратный подготовительный этап, требующий специальной квалификации разработчиков проектов; сложность оценки рисков проектов и проведения проектных финансово-экономических расчетов), а с другой — сопряженность этих соглашений с множеством рисков, в первую очередь связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением партнерами взятых на себя обязательств. Соответственно, это обуславливает необходимость построения эффективной системы риск-менеджмента концессионных проектов по созданию инвестиционных платформ, позволяющей сгладить недостатки и минимизировать/исключить неблагоприятные риски концессионных соглашений. В итоге это положительно отразится на результатах, во-первых, принятия публичными партнерами прямого участия в контроле реализации таких проектов и развитии рынка коллективного финансирования в целом; во-вторых, получения частными партнерами — операторами инвестиционных платформ доходов от их функционирования в течение срока действия концессионных соглашений.

Также важно подчеркнуть, что при решении вопросов, связанных с созданием инвестиционных платформ на основе концессионных соглашений, необходимо учитывать возможность их трансформации в квазиконцессии, в которых в качестве организатора, бенефициара и концессионера выступает государство. Участие публичной стороны как концессионера осуществляется через подконтрольное ей юридическое лицо. При этом проектные риски берет

² Аналитические материалы // Росинфра. URL: <https://rosinfra.ru/library> (дата обращения: 01.07.2024).

на себя государство. Таким образом, отсутствие у таких концессий базовых признаков ГЧП — независимость друг от друга партнеров и распределение между ними рисков — является ключевой причиной их отнесения к неклассическому партнерству государства и бизнеса. Так как, несмотря на достаточно устойчивое финансовое положение проектной компании и наличие возможностей обеспечить проектную стабильность, ограничиваются роль и масштабы участия бизнеса в привлечении инвестиций в экономику и, как следствие, ухудшается конкурентная среда и инвестиционный климат, концессионное соглашение сближается с государственными закупками и тем самым утрачивает свое основное предназначение, заключающееся в финансировании реализации общественно важных проектов на условиях оптимизации расходов государства и привлечения частных инвестиций.

Подытоживая сущностные характеристики концессионного соглашения, представим результаты его SWOT-анализа с позиции создания инвестиционной платформы (табл. 1).

Таблица 1

**SWOT-анализ концессионного соглашения
с позиции создания инвестиционной платформы**

Характеристика	Для публичного партнера	Для частного партнера
Сильные стороны	– Обладание правами собственности на инвестиционную платформу; – снижение финансовой нагрузки на бюджет посредством привлечения частных инвестиций для создания инвестиционной платформы; – задействование опыта, ресурсов и компетенций частного партнера при выполнении работ, связанных с созданием инвестиционной платформы	– Долгосрочный рост финансовых результатов за счет реализации проекта, связанного с созданием инвестиционной платформы; – получение преференций от государства
Слабые стороны	– Недостаточные опыт и компетенции частного партнера для эффективной реализации проекта по созданию инвестиционной платформы; – дефицит инвесторов, готовых вкладывать средства в реализацию проекта по созданию инвестиционной платформы	– Непрозрачность процедуры заключения концессионного соглашения; – наличие при заключении и исполнении концессионного соглашения барьеров бюрократического, нормативного, правоприменительного и иного характера

Характеристика	Для публичного партнера	Для частного партнера
Возможности	– Решение стратегических и тактических задач, связанных с инвестиционным развитием;	– Рост доходов от иной коммерческой деятельности, не связанной с инвестиционной платформой;
	– Рост рабочих мест и налоговых поступлений, обусловленных результатами функционирования инвестиционной платформы; – улучшение инвестиционного климата	– Повышение конкурентоспособности и выход на новые рынки; – формирование и укрепление в глазах государства и общества положительной деловой репутации
Угрозы	– Оказание частным партнером услуг, связанных с функционированием инвестиционной платформы ненадлежащего качества	– Возникновение непредвиденных расходов и рисков при реализации проекта по созданию инвестиционной платформы, связанных с внутренними и внешними обстоятельствами

Источник: составлено автором.

Разрабатывая и реализуя проекты по созданию инвестиционных платформ на основе концессионных соглашений, необходимо принимать во внимание ряд важных моментов:

1. Главными объектами инвестирования выступают: программное обеспечение; технические средства для получения, хранения, обработки, передачи информации; помещения для размещения таких технических средств.

2. Капитальные вложения, связанные с функционированием инвестиционных платформ, имеют многократный характер осуществления, во многом связанный с модификацией и расширением функциональности платформ с учетом развития потребностей ее участников.

3. При определении источников и объемов финансирования необходимо руководствоваться требованиями к недопущению блокировки работы информационных платформ.

4. Основным источником возврата инвестиций служит плата участников инвестиционных платформ³.

В отношении привлечения финансирования посредством размещения концессионных проектов на инвестиционных платформах с отраслевой и проектной специализацией отметим, что успешности реализации этого процесса способствует расширение масштабов использования инвестиционных платформ, играющих важную роль в заключении договоров инвестирования на основе

³ Трансформация рынка частных инвестиций в России // VEGAS LEX. URL: http://www.vegaslex.ru/upload/medialibrary/a53/VEGAS_LEX_Трансформация_рынка_частных_инвестиций_в_России.pdf (дата обращения: 01.07.2024).

информационных технологий и технических средств. Такая информационная система обладает множеством преимуществ, к ним относятся:

- наличие надежного источника информации о легальности ее функционирования;
- доступность, простота и удобство участия в роли инвестора и реципиента инвестиций;
- возможность получения инвестиционного дохода в размере выше среднерыночного уровня.

Благодаря таким преимуществам создаются условия, необходимые для стимулирования инвестиционной активности в стране, крайне важные для развития бизнеса и ускорения роста экономики. Однако у инвестиционной платформы есть недостатки, главный из которых — высокий уровень инвестиционного риска в условиях отсутствия системы обязательного страхования инвестиций и единой системы оценки реципиентов инвестиций, закрепленных в специальных законодательных нормах. При этом уточним: инвестирование через инвестиционные платформы предполагает, что инвесторы должны самостоятельно оценивать возможность его осуществления в рамках договоров об оказании услуг по содействию в инвестировании, заключенных с операторами этих платформ. Несмотря на отмеченные недостатки, ежегодно состав операторов инвестиционных платформ, вошедших в соответствующий реестр, пополняется новыми операторами. Так, в 2020 г. в него было внесено 17 операторов. С 2021 г. по конец 2023 г. их ежегодный рост составил в среднем 25 %⁴.

Заключение

Итак, благодаря формированию и развитию практики использования концессионных соглашений на финансовых рынках в перспективе может быть обеспечен рост операторов инвестиционных платформ и количества активных реципиентов инвестиций, содействующий поступательному развитию российского рынка краудфандинга. Вместе с тем данный процесс находится под влиянием различных общих и специальных рисков. В качестве примера рисков общего характера, возникающих при реализации концессионных соглашений в отношении создания инвестиционных платформ и размещении концессионных проектов на таких платформах, приведем следующие (см. рис. 1).

⁴ Обзор рынка краудфандинга в России: информационно-аналитический материал. 2021 г. и I квартал 2022 г. // Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/42097/crowdfunding_market_01_2022.pdf (дата обращения: 01.07.2024); Обзор платформенных сервисов в России (операторы инвестиционных платформ, операторы информационных систем и операторы финансовых систем): информационно-аналитический материал. 2023 г. // Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49242/platform_services_20230515.pdf (дата обращения: 01.07.2024); Обзор платформенных сервисов в России (операторы инвестиционных платформ, операторы информационных систем и операторы финансовых систем): информационно-аналитический материал. 2023 г. – I квартал 2024 г. // Банк России. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49243/platform_services_2024-1.pdf (дата обращения: 01.07.2024).

Технические риски

- Разрушение технических устройств

Коммерческие риски

- Снижение объемов планируемых поступлений от реализации проекта

Финансовые риски

- Неблагоприятная динамика инфляции, процентных ставок, валютных курсов

Правовые риски

- Изменения действующего законодательства, ухудшающие процесс и результаты реализации проекта

Политические риски

- Изменения государственной политики, неблагоприятно влияющие на проект

Информационно-коммуникационные риски

- Усиление общественного внимания к проектам

Источник: составлено автором.

Рис. 1. Риски, связанные с применением концессионных соглашений на рынке краудфандинга

Соответственно, рисками специального характера могут выступать:

– при реализации концессионных соглашений в отношении создания инвестиционных платформ — риск неисполнения инвестиционными платформами своих обязательств в связи с приостановкой/прекращением их работы; риск несоблюдения правила «Знай своего клиента»; риск ошибочности, чрезмерной сложности/упрощенности алгоритмов, применяемых в процессе оказания услуг по организации привлечения инвестиций;

– при размещении концессионных проектов на инвестиционных платформах — риски отказа со стороны операторов инвестиционных платформ выдать разрешения на размещение инвестиционных предложений и получения финансирования в недостаточном объеме и на невыгодных условиях.

Ключевое место в управлении общими и специальными рисками занимает их всесторонняя оценка, которая не может быть проведена в отрыве от концессионных проектов и в ряде случаев предполагает использование имитационного моделирования, дерева решений и анализа чувствительности проектов. Наряду с этим отметим, что для эффективного управления специальными рисками, возникающими при реализации концессионных соглашений в отношении разработки, запуска и дальнейшего функционирования инвестиционных платформ, целесообразно использовать передовые автоматизированные процессы профилирования, позволяющие в полной мере учесть индивидуальность каждого клиента и не допускать предоставления фальсифицированной информации. Также следует обеспечить высокое качество алгоритмизации посредством соблюдения основополагающих требований к применяемым

алгоритмам (однозначность, понятность, детерминированность, согласованность, эффективность, результативность и др.).

В свою очередь, учет специальных рисков, связанных с размещением концессионных проектов на инвестиционных платформах, предполагает обязательность обращения повышенного внимания не только на качество таких проектов, но и на деловую репутацию, финансовое положение и другие характеристики деятельности самих концессионеров. Обусловлено это тем, что при выдаче разрешений на размещение инвестиционных предложений операторы инвестиционных платформ проводят комплексную проверку потенциальных реципиентов инвестиций и их проектов, по результатам которой им присваиваются категории риска, позволяющие установить ограничения на объемы инвестиций и их ключевые параметры (срок, процентная ставка, обеспечение).

В целом вышесказанное позволяет сделать вывод о необходимости применения широкого инструментария риск-менеджмента при использовании концессионных соглашений на рынке краудфандинга как неотъемлемого условия достижения его устойчивого развития в современной цифровой реальности.

Список источников

1. Булатова В. Б. Краудфинансы: особенности, тенденции и пути развития в современной России // Вестник университета. 2021. № 4. С. 138–145.
2. Галынис К. И. Тенденции развития инвестиционных платформ в Российской Федерации // Инновации и инвестиции. 2023. № 5. С. 36–38.
3. Езангина И. А., Евстратов А. В. Новые инструменты финансирования малого и среднего предпринимательства в России: краудинвестинг // Финансы: теория и практика. 2019. Т. 23. № 3 (111). С. 122–136.
4. Финансирование субъектов малого и среднего бизнеса посредством крауд-технологий: проблемы и перспективы / Е. С. Матерова [и др.] // Креативная экономика. 2023. Т. 17. № 5. С. 1585–1600.
5. Ахрем Т. П. Объекты концессионных соглашений: правоприменительные проблемы и пути их преодоления // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). 2020. № 7. С. 146–152.
6. Замотаева Т. Б. Проблемы исполнения концессионных соглашений // Юридический вестник Самарского университета. 2018. Т. 4. № 3. С. 53–58.
7. Исаева Н. А., Пономарева Д. Г. Привлечение частных инвестиций в экономику России посредством концессионных соглашений // Вестник НГУЭУ. 2022. № 1. С. 224–237.
8. Каратаева Г. Е., Чернова С. В. Муниципальные концессионные соглашения: коррекция на пандемию // Экономика, предпринимательство и право. 2022. Т. 12. № 2. С. 919–932.
9. Платонова Н. Л. Новое в законодательном регулировании концессионных соглашений в Российской Федерации // Право и экономика. 2019. № 1. С. 16–21.

References

1. Bulatova V. B. Kraudfinansy`: osobennosti, tendencii i puti razvitiya v sovremennoj Rossii // Vestnik universiteta. 2021. № 4. S. 138–145.

2. Galy`nis K. I. Tendencii razvitiya investicionny`x platform v Rossijskoj Federacii // Innovacii i investicii. 2023. № 5. S. 36–38.
3. Ezangina I. A., Evstratov A. V. Novy`e instrumenty` finansirovaniya malogo i srednego predprinimatel`stva v Rossii: kraudinvesting // Finansy`: teoriya i praktika. 2019. T. 23. № 3 (111). S. 122–136.
4. Finansirovanie sub`ektov malogo i srednego biznesa posredstvom kraud-texnologij: problemy` i perspektivy` / E. S. Materova [i dr.] // Kreativnaya e`konomika. 2023. T. 17. № 5. S. 1585–1600.
5. Axrem T. P. Ob`ekty` koncessionny`x soglashenij: pravoprimenitel`ny`e problemy` i puti ix preodoleniya // Vestnik Universiteta imeni O. E. Kutafina (MGYuA). 2020. № 7. S. 146–152.
6. Zamotaeva T. B. Problemy` ispolneniya koncessionny`x soglashenij // Yuridicheskij vestnik Samarskogo universiteta. 2018. T. 4. № 3. S. 53–58.
7. Isaeva N. A., Ponomareva D. G. Privlechenie chastny`x investicij v e`konomiku Rossii posredstvom koncessionny`x soglashenij // Vestnik NGUE`U. 2022. № 1. S. 224–237.
8. Karataeva G. E., Chernova S. V. Municipal`ny`e koncessionny`e soglasheniya: korrekciya na pandemiyu // E`konomika, predprinimatel`stvo i pravo. 2022. T. 12. № 2. S. 919–932.
9. Platonova N. L. Novoe v zakonodatel`nom regulirovanii koncessionny`x soglashenij v Rossijskoj Federacii // Pravo i e`konomika. 2019. № 1. S. 16–21.

Информация об авторах / Information about the authors

Шор Инна Михайловна — кандидат экономических наук, доцент, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия.

Shor Inna Mikhailovna — PhD in Economics, Associate Professor, Volgograd State University, Volgograd, Russia.

shorim@volsu.ru

Шелестова Дилдарахон Абдисамадовна — кандидат экономических наук, доцент, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия.

Shelestova Dildarakhon Abdisamadovna — PhD in Economics, Associate Professor, Volgograd State University, Volgograd, Russia.

shelestovada@volsu.ru