

УДК 338.486

Н. А. Березина

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»,
Симферополь, e-mail: natasha1978stp@yandex.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА КОНЦЕССИЙ В РАЗВИТИИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Ключевые слова: сфера рекреации и туризма, концессионные соглашения, опережающее развитие, республика Крым.

Статья выявляет отраслевые и региональные особенности Крыма при развитии сферы рекреации и гостеприимства. На основе выявленных особенностей выделяются преимущества государственного частного партнерства в форме концессионных соглашений для активизации инвестиционных процессов в регионе. Анализируются взаимодействия действующих сил и интересов при применении концессионных соглашений. Выполняется структурирование рисков по уровням возникновения: риски, присущие инвестиционным проектам, риски, вытекающие из концессионных соглашений, а также риски, вытекающие из одновременной реализации множества соглашений. Риски концессионных соглашений и одновременной реализации множества соглашений рассматриваются с позиции обоих участников партнерства: государства и частного инвестора. По каждому из выявленных рисков предлагаются пути их снижения. Выполняется анализ статистики выездного туризма граждан Российской Федерации в доковидный 2019 год. Выполняется несколько сценариев потенциального переключения выездных туристических потоков на отдых в Республике Крым: консервативный, умеренный и оптимистичный. Делаются выводы о дополнительных туристических потоках, которые могут появиться в регионе в случае успешного применения государственно-частного партнерства в форме концессионных соглашений для ускорения темпов реконструкции и расширения туристической инфраструктуры полуострова.

N. A. Berezina

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, e-mail: natasha1978stp@yandex.ru

ANALYSIS OF CONCESSIONS POTENTIAL IN THE TOURISM INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF CRIMEA

Keywords: tourism and recreation, concession agreements, accelerated growth, Crimea.

The article defined industrial and regional peculiarities of Crimea in development of recreation and hospitality sphere. Based on those peculiarities it defines advantages of public-private partnership in the form of concession agreements for acceleration of investment processes in the region. Interdependence of acting forces and interests involved in concession agreements are analyzed. The article structure different level of risks arising in any given investment project, in projects structures as concession agreements and in the circumstances of conducting multiple projects at once. The latter two types of risks are researched from the point of view of both parties involved into partnership: the state and the private investor. Countermeasures are suggested to control each risk. The article also analyzes the outbound tourists flow in 2019 pre Covid year. It runs several scenarios of potential switch of outbound tourists flow to domestic travels in the Republic of Crimea: conservative, moderate and optimistic. The conclusion is made about additional tourists numbers that concession agreements can generate in case of accelerating peninsula tourists infrastructure construction and reconstruction.

Введение

К интенсификации процессов инвестирования в сферу рекреации и туризма Крыма подталкивает целый ряд макроэкономических и политических факторов. На протяжении многих лет стоит перед экономикой нашей страны стоит задача устойчивого экономического роста опережающими темпами.

При этом тем очевидно, что опережающий экономический рост всей страны не возможен без опережающего экономического роста, по крайней мере, большинства ее регионов, а значит каждый из 85 субъектов Российской Федерации должен искать свои «локомотивы» развития экономики региона теми самыми прорывными темпами. Для Крыма

одним из таких локомотивов, безусловно, выступает туризм. Одновременно развитие внутреннего туризма ускоренными темпами также признано государством одной из стратегических задач. В соответствии со Стратегией развития туризма в РФ [1], в соответствии с которой к 2035 году валовая добавленная стоимость туристской индустрии должна вырасти в 5 раз. То есть региональные задачи Крыма органично вписываются в федеральную стратегическую повестку. Кроме этого нельзя не учитывать и новые вызовы последних лет: в условиях закрытия границ и иных ограничений внутренний туризм остается, по сути, единственной возможностью для наших сограждан реализовать свое право на отдых. А 7 млн. наших соотечественников, предпочитавших до пандемии отдыхать в Турции, представляют собой уже готовый, реально существующий, платежеспособный спрос. Вернутся ли эти туристы в Крым после снятия всех ограничений зависит, во многом, от того, сумеет ли полуостров модернизировать и развить свою туристическую инфраструктуру и предложить нашим согражданам качественный туристический продукт по адекватным ценам.

Несмотря на наличие, с одной стороны, значительного неудовлетворенного спроса наших сограждан на пляжный отдых, а с другой стороны, больших участков незастроенного побережья на западном берегу Крыма и на крымском побережье Азовского моря, темпы модернизации и расширения туристической инфраструктуры на полуострове кажутся недостаточными. Одной из перспективных форм взаимодействия государства и бизнеса в процессе интенсификации инвестиционных процессов в сфере рекреации и туризма в Крыму являются концессионные соглашения. В статье рассматриваются предпосылки к использованию данной формы, изучаются риски, которые могут помешать и методы их снижения, а также показывается тот потенциал развития, который могут помочь реализовать концессионные соглашения.

Материал и методы исследования

В ходе выполнения работы были изучены работы российских и зарубежных ученых, занимающихся вопросами туризма, инвестиций, государственного частного партнерства, в том числе материалы, размещенные на интернет ресурсах. Использовались мировые аналитические и справочные данные,

проводилось изучение законодательных материалов. При изучении указанных материалов, а также проводимом анализе происходящих процессов и в ходе подготовки выводов использовались методы наблюдения, сравнения, экономико-статистического анализа, системный и комплексный подходы. Это позволило выделить ключевые риски, предложить методы их снижения, а также определить целевые показатели, которых может достичь индустрия туризма в Крыму. Подбор данных для проводимого анализа, проведение формальных процедур, а также последовательная, комплексная и логическая трактовка выявляемых закономерностей и полученных результатов помогли сформировать информационное наполнение и обоснованность выводов. Для визуализированного, агрегированного и целостного представления данных использовались схемы и таблицы. При определении перспектив развития отрасли на полуострове, а также выработке авторских рекомендаций применялся комплексный подход.

Результаты исследования и их обсуждение

Интенсификация процессов инвестирования в развитие сферы рекреации и туризма представляет собой комплексный, довольно сложный и сплетающийся со многими смежными сферами механизм. При этом при выборе подходов к развитию туристической отрасли Крыма необходимо учитывать отраслевую специфику и потребности региона. Так, например, туризм традиционно является не совсем той отраслью, которая может рассчитывать на бюджетное финансирование. Государство занимается такими вопросами, как здравоохранение, оборона, наука, медицина и т.п. А вот строительство за бюджетные средства отелей вряд ли найдет понимание у налогоплательщиков какой бы то ни было страны. При этом надо не забывать, что туризм является высоко конкурентной отраслью. Как правило, у туристов есть возможность выбрать не только среди десятков или сотен отелей какого-то региона, но и среди предложений других регионов, а то и стран. А это значит, что успешное развитие туристической отрасли и привлечение дополнительных туристических потоков возможно только в условиях эффективного функционирования отрасли, ее гибкой и быстрой реакции на появляющиеся вызовы и тенденции, отсутствия излишней бю-

рокрации, внедрения инновационных подходов. Все это традиционно ассоциируется именно с частным бизнесом. То есть сам характер сферы рекреации и туризма обуславливает частный характер привлекаемых инвестиций.

Вместе с тем специфика и задачи конкретно Крыма формируют собственные требования к инвесторам. Так одной из ключевых задач полуострова в этой отрасли является продление туристического сезона. Это можно реализовать за счет развития тех видов туризма, что не привязаны жестко к пляжному сезону, например, лечебного или нишевого. Или же за счет возведения на территории гостиничных комплексов объектов дополнительной инфраструктуры, таких как открытых подогреваемых бассейнов с морской водой и т.д. Еще одним механизмом привлечения туристов в межсезонье может стать гибкая политика ценообразования и предоставления скидок. Однако, как развитие лечебного туризма, так и возведение вспомогательной отельной инфраструктуры по плечу только крупным объектам размещения. Аналогично только крупные объекты могут иметь запас финансовой прочности для предоставления скидочной программы в межсезон. Таким образом специфика потребностей Крыма в развитии туризма диктует необходимость привлечения инвесторов среднего и крупного размера.

То есть внешняя среда формирует сегодня в Крыму потребность в резкой интенсификации процессов инвестирования за счет привлечения частного капитала для одновременного строительства большого количества крупных, якорных объектов современной и качественной туристической инфраструктуры. Вместе с тем, одновременная реализация многих инвестиционных проектов ставит вопрос контроля. У государства должны быть рычаги воздействия, если что-то пойдет не так. Необходимы полномочия на применение штрафных санкций, а в крайнем случае – и расторжения контракта с частным инвестором, если в реализации инвестиционных проектов будут возникать серьезные отклонения от согласованных параметров. Очевидно, что обеспечить такие широкие полномочия может только государственно-частное партнерство в форме концессионных соглашений.

Таким образом взаимодействие действующих сил, интересов и задач в ходе интенсификации инвестиционных процессов

в сфере рекреации и туризма крымского полуострова на базе государственно-частного партнерства в сфере рекреации и туризма можно представить в виде комплексной схемы, как это показано на рисунке 1.

Очевидно, что реализация такого комплексного подхода к интенсификации инвестиционных процессов в сфере рекреации и туризма несет в себе целый ряд рисков для всех участников. В связи с высокой сложностью организации всей экосистемы данные риски структурируются в несколько уровней, как это представлено на рисунке 2.

Первый уровень рисков связан с тем, что в основе исследуемого подхода лежат отдельные инвестиционные проекты, а значит, всем им присущи риски, обычно связываемые с такими проектами. В связи с массовостью процессов инвестирования в экономике к настоящему времени эти риски достаточно хорошо изучены и освещены в исследованиях. Среди зарубежных авторов можно отметить уже ставшего классиком Асвата Дамодарана [2], а также работы П. Бернстайна [3], Д. Милошевича [4], В.П. Савчука [5] и др.

Среди российских ученых данной проблематике посвящены работы таких исследователей, как П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк [6], И.Т. Балабанов [7], Т.Г. Касьяненко [8], Ж.А. Франкевич и А.Ю. Гагарина [9], А.М. Кушнер [10], Е.Ю. Хрусталева, И.А. Стрельникова [11], Ф.М. Шелопаева [12], А.И. Долгодуш [13], О.М. Шепелева, С.С. Самойловой [14], и других. Среди наиболее часто звучащих рисков инвестиционных проектов звучат риски увеличения стоимости строительства, задержки сроков, наличие скрытых строительных дефектов, недофинансирования инвестиционного проекта, колебаний процентных ставок и курса рубля, роста операционных расходов, снижения спроса. В качестве мер снижения этих рисков выступают такие инструменты, как заключение договоров строительства «под ключ», включение в договоры строительного подряда штрафных санкций за задержку сроков, включение в договор гарантийных удержаний и банковских гарантий, привлечение строительных сюрвейеров, заключения кредитного договора до начала строительства, фиксирование ставок по кредиту, а в случае, если банк настаивает на плавающей, – заключение договоров хеджирования, расчет стресс-сценариев, наличие плана снижения операционных затрат при снижении объемов и другие.

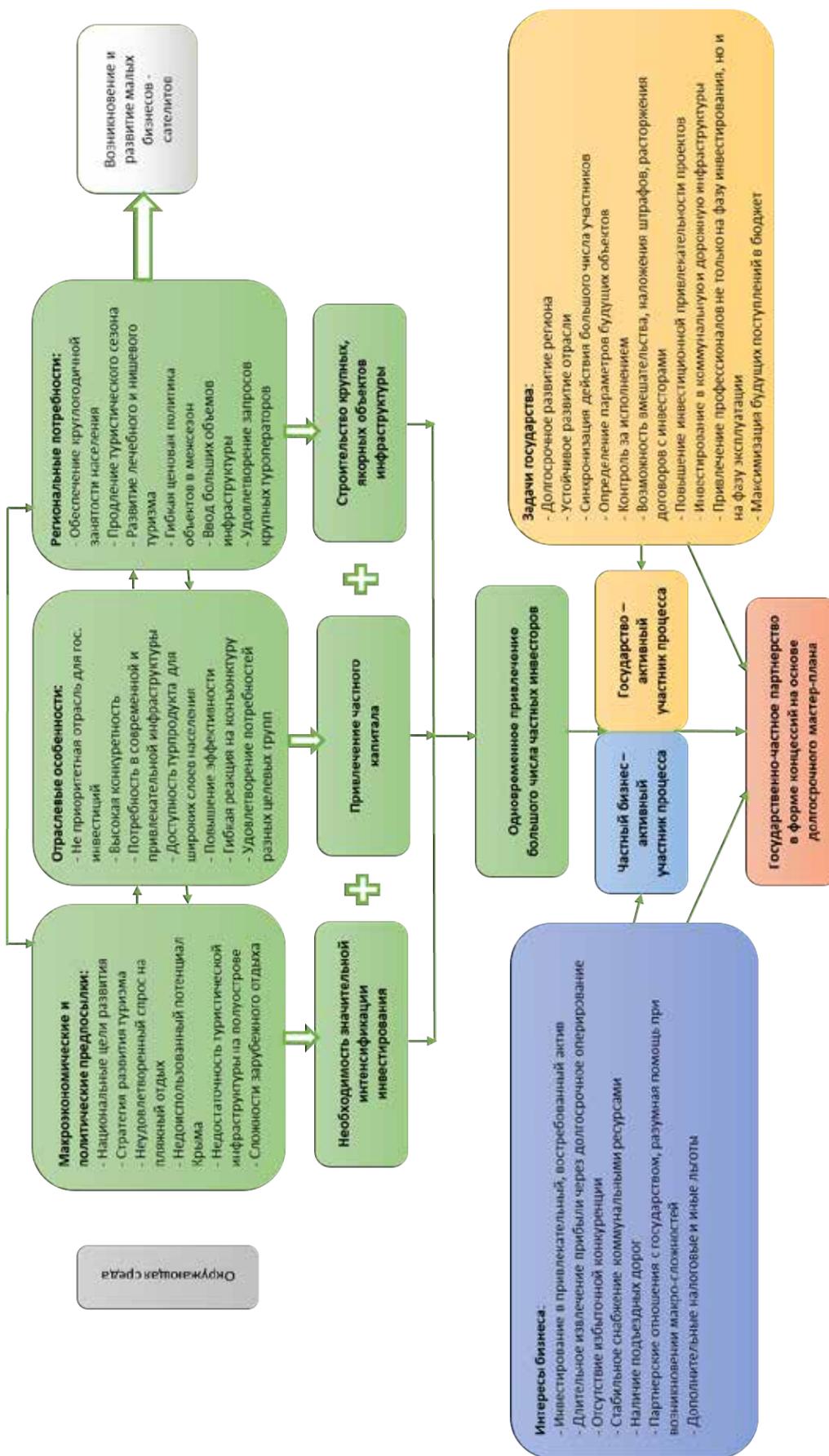


Рис. 1. Комплексная схема взаимодействия при интенсификации инвестиционных процессов в сфере рекреации и туризма Крыма на базе государственно-частного партнерства в форме концессионных соглашений.

Вместе с тем, поскольку речь идет не просто об инвестировании, а об инвестировании через механизм государственно-частного партнерства в форме концессий, то на втором уровне возникает ряд новых специфических рисков, присущих именно концессионным соглашениям. При этом если инвестиционный проект частного бизнеса по расширению существующих и созданию новых активов – это мероприятие, в котором есть, по сути, один глобальный участник (а именно сам частный бизнес), то в рамках концессионного соглашения возникают уже два стратегических партнера: государство и частный бизнес. А значит, риски могут возникать уже у двух сторон. Исследованию рисков концессионных соглашений посвящены работы В.Г. Варнавского [15], И.В. Косяковой, И.В. Ларионова, О.М. Артамоновой [16], С.Б. Сиваева, Э. Маркварт [17], У.Д. Кондратьевой [18], и др.

Наиболее значимыми специфическими рисками, проистекающими из концессионной природы соглашений, являются: для государственного партнера – риски, связанные с невыполнением концессионером условий соглашения в части строительства и с чрезмерным оборотом (извлечением сверхприбылей) концессионера. А для частного партнера – риск снижения спроса и следующей из него некупаемости проекта в рамках временной ограниченности концессий.

Минимизировать риски невыполнения концессионером условий можно через тщательные процедуры отбора, помогающие привлечь надежных партнеров, а также через вдумчивую подготовку концессионных соглашений. Например, можно включать в договоры обязательное наличие строительного сюрвейера, ежеквартальные отчеты которого, фиксирующий реальные объемы и надлежащее качество выполненных работ, помогут публичному партнеру «держать руку на пульсе» процесса и понимать реальные объемы и качество выполненных работ. В качестве мер по снижению рисков могут также выступать и банковские гарантии, обязательное страхование строительных рисков, наличие аккредитивов. Кроме этого в концессионных договорах можно предусмотреть и целый ряд штрафов, например, за задержку этапов строительства, а также (на самый негативный

вариант развития событий) прописать порядок одностороннего расторжения договора по инициативе концедента в связи с невыполнением концессионером договорных обязательств.

Вторым специфическим риском, как правило, имеющим для публичного партнера существенное значение, является чрезмерный оборот или извлечение сверхприбылей частным партнером. Этот риск является очень чувствительным для концессий в сфере ЖКХ или других отраслей, где доминируют естественные монополии и осуществляется государственное регулирование тарифов. Вместе с тем при достаточном развитии туристической инфраструктуры каждый из отелей будет конкурировать за потребителя со многими аналогичными объектами. А вопросы ценообразования в значительной мере решаться равновесными силами спроса и предложения.

В свою очередь, для частного партнера специфические риски концессионных соглашений проистекают из ограниченности концессий во времени и связанным с этим риском недостижения предусмотренных на этапе заключения соглашения показателей прибыльности или же вообще убыточностью проекта. Любой инвестиционный проект подвержен, как уже рассматривалось, ряду рисков, который могут снизить его конечную прибыльность или же помешать его окупаемости. В случае с независимым функционированием частного инвестора, эти негативные факторы могут быть до определенной степени скомпенсированы упрощением функционала (построить меньше вспомогательной инфраструктуры, если строительные работы непрогнозируемо подорожали, или же упростить отделку), повышением цены на свои услуги или более длительным периодом окупаемости. В целом, единственным реальным инструментом в части снижения этих рисков для частного партнера в рамках концессионных соглашений является заключение концессий на достаточно длительный срок с правом преимущественного продления на дополнительный срок на тех же условиях, если концессионер изъявит такое желание. Если принять во внимание уровень инфляции, привычку частного бизнеса в нашей стране к ориентации на, максимум, среднесрочную окупаемость, проект,

который не окупил себя на протяжении 30 и более лет, нуждается в глобальной перезагрузке концепции, нежели в отдельных помогающих мерах.

Однако уровень рисков концессионных соглашений представляет собой еще не самый глубинный уровень рисков предлагаемой концепции. В основе предлагаемого подхода лежит одновременная реализация множества концессионных проектов с активным участием государства в роли инвестора в коммунальную, дорожную, и при необходимости, иную вспомогательную инфраструктуру. То есть успех одной стороны жестко привязан к выполнению своих обязательств другой. При этом одна из сторон является публичным партнером, подверженным бюрократии и, до определенной степени, неэффективности, а другая представлена целым конгломератом частных инвесторов, ведущих свою деятельность не зависимо друг от друга. Вместе с тем ситуация, когда, например, частный инвестор построит гостиничный комплекс, а публичный партнер не успеет подвести к нему дороги или, хуже того, не подключит новый объект к электричеству или водоснабжению, может стать сильным ударом не только по тому конкретному частному инвестору, но и по доверию к государственному партнеру и по самим амбициозным целям прорыва в инвестировании в туристическую инфраструктуру в целом.

С другой стороны, и обратная ситуация, когда публичный партнер инвестирует бюджетные деньги в то, чтобы провести в чистое поле сети и коммуникации, а частный партнер не выполнит своих обязательств, и чистое поле так и останется таковым, не лучше. Подобные риски взаимного невыполнения обязательств представляют собой для нашей страны, в целом, новое явление. В новейшей истории у нас была, по сути, одна масштабная, глобальная стройка, где возводились одновременно и объекты гостиничной, и коммунальной, и транспортной и иной инфраструктуры – это подготовка к Зимним Олимпийским Играм 2014. Вместе с тем подобный пример наглядно показывает, что такое экономическое чудо нам по плечу. При этом, безусловно, целесообразно принять целый ряд мер, которые могли бы снизить указанные риски.

В частности, для обеспечения своевременного выполнения обязательств на стороне государственного партнера кажется целесообразным взвешено и осторожно планировать объем одновременно выполняемых проектов по развитию коммунальной и дорожной инфраструктуры, а также внимательно подходить к выбору подрядчиков. Важно не брать на себя неподъемных, избыточных обязательств. Лучше сделать на первом этапе меньше, но запланировать несколько очередей развития, чем начать много всего одновременно, но задержать сроки сдачи объектов. В качестве мер по снижению подобного риска в части невыполнения своих обязательств частным партнером могут выступать многокритериальный подход к выбору инвестора и включение в концессионные договора штрафных санкций, банковских гарантий, обязательных отчетов строительного сюрвейера, и иных аналогичных мер.

Что же может дать региону подобный комплексный подход, которому сопутствует целый ряд рисков? Если представить, что Крым успешно преодолет все сдерживающие факторы, сумеет прорывными темпами активизировать инвестиционные процессы в сфере рекреации и туризма и создать достаточный объем новой, современной инфраструктуры, сохранив при этом разумность ценовой политики, дополнительный поток туристов на полуостров только от развития пляжного направления может составлять очень внушительные цифры. Для моделирования этого влияния в таблице приведены три сценария переключения выездных поток пляжного туризма на внутренние: консервативный, умеренный и оптимистичный.

И даже если рассматривать только консервативный вариант, то есть считать, что новая, современная отельная инфраструктура переманит в Крым лишь 30% тех россиян, кто сейчас отдыхает в Турции, 10% тех, кто едет на Кипр, и только по 5% туристов, предпочитающих Испанию и Грецию, то это уже приведет к 2.28 миллионов дополнительных туристов на полуострове. Или к росту в 31% по отношению к базе 2019 года. Если же брать оптимистичные предпосылки, то дополнительный поток может составить уже почти 5 млн. туристов или рост почти в 70% к базе 2019 года.

Сценарии перевода выездных пляжных турпотоков на Крым

| № п/п | Страна | Туристический поток 2019, млн поездок | Сценарии переориентации туристов на Крым | | | Количество дополнительных поездок в Крым, млн ед. | | |
|---------------------|----------|---------------------------------------|--|-----------|---------------|---|-------------|---------------|
| | | | Консервативный | Умеренный | Оптимистичный | Консервативный | Умеренный | Оптимистичный |
| 1 | Турция | 6,99 | 30% | 45% | 60% | 2,10 | 3,15 | 4,19 |
| 2 | Италия | 1,43 | - | 5% | 10% | - | 0,07 | 0,14 |
| 3 | Германия | 1,36 | - | - | - | - | - | - |
| 4 | Таиланд | 1,23 | - | - | - | - | - | - |
| 5 | Испания | 1,06 | 5% | 10% | 15% | 0,05 | 0,11 | 0,16 |
| 6 | ОАЭ | 1,00 | - | - | - | - | - | - |
| 7 | Кипр | 0,90 | 10% | 20% | 30% | 0,09 | 0,18 | 0,27 |
| 8 | Греция | 0,78 | 5% | 10% | 15% | 0,04 | 0,08 | 0,12 |
| 9 | Тунис | 0,67 | - | - | 5% | - | - | 0,03 |
| 10 | Вьетнам | 0,60 | - | - | 5% | - | - | 0,03 |
| Итого ТОП-10 | | 16,02 | - | - | - | 2,28 | 3,58 | 4,95 |

Составлено автором по материалам [19].

Выводы

Сфера рекреации и туризма Крыма имеет большой потенциал для расширения объема, качества и разнообразия предлагаемых услуг. Сдерживающим фактором ее роста является недостаточное развитие инфраструктуры. Специфика региона, наличие значительных пустующих участков побережья диктует необходимость комплексной застройки крупными, знаковыми объектами туристической инфраструктуры, а также значительного участия в процессе государства по созданию вспомогательной коммунальной и дорожной инфраструктуры. Все это

подталкивает к более активному использованию механизма государственно-частного партнерства в виде концессионных соглашений. Однако данная форма взаимодействия государства и бизнеса обладает рядом специфических рисков в дополнение к рискам, которые присущи любым инвестиционным проектам, что требует комплексного подхода и активной вовлеченности со стороны государства при решении возникающих проблем. Вместе с тем успешное преодоление этих рисков может принести полуострову от 30% до 70% дополнительных (по сравнению к базе 2019 года) туристов.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 20 сентября 2019 г. № 2129-р «О Стратегии развития туризма в РФ на период до 2035 г.» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72661648/> (дата обращения: 14.11.21).
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2011. 1324 с.
3. Бернштейн П. Против Богов: Укрощение риска / пер. с англ. А. Марантиди М.: Олимп-бизнес, 2006. 396 с.
4. Милошевич Д. Набор инструментов для управления проектами / пер. с англ. Мамонтова Е.В.; под ред. Неизвестного С.И. М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2008. 729 с.
5. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: учеб. пособие для студентов экон. вузов. Киев: Абсолют-В: Эльга, 1999. 301 с.
6. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учебное пособие. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Поли Принт Сервис, 2015. 1300 с.
7. Балабанов И.Т. Риск менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996. 188 с.

8. Касьяненко Т.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2014. 559 с.
9. Франкевич Ж.А., Гагарина А.Ю. Анализ рисков инвестиционного проекта и методы их оценки // ГИАБ. 2018. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-riskov-investitsionnogo-proekta-i-metody-ih-otsenki> (дата обращения: 11.11.2021).
10. Кушнир А.М. Управление рисками инновационных проектов: системный подход // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2012. № 1 (1). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-innovatsionnyh-proektov-sistemnyu-podhod> (дата обращения: 11.11.2021).
11. Хрусталев Е.Ю., Стрельникова И.А. Методология качественного управления инвестиционными рисками на промышленных предприятиях // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-kachestvennogo-upravleniya-investitsionnymi-riskami-na-promyshlennyh-predpriyatiyah> (дата обращения: 11.11.2021).
12. Шелопаев Ф.М. Инвестиционные риски и методы их определения // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2011. № 2-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnye-riski-i-metody-ih-opredeleniya> (дата обращения: 11.11.2021).
13. Долгодуш А.И. Классификация и пути снижения рисков инвестиционной деятельности предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. № 1 (92). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-i-puti-snizheniya-riskov-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 11.11.2021).
14. Шепелев О.М., Самойлова С.С. Механизмы снижения рисков в инвестиционном проектировании // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 12 (058). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-snizheniya-riskov-v-investitsionnom-proektirovanii> (дата обращения: 11.11.2021).
15. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. 315 с.
16. Косякова И.В., Ларионов И.В., Артамонова О.М. и др. Государственно-частное партнерство как путь инновационного развития экономики России. М.: Перо, 2016. 213 с.
17. Сиваев С.Б., Маркварт Э. Государственно- и муниципально-частное партнерство в России и за рубежом: учебное пособие. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. 404 с.
18. Кондратьева У.Д. Анализ и эффективное распределение рисков при заключении и реализации концессионных соглашений // Управленческое консультирование. 2014. № 12 (72). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-effektivnoe-raspredelenie-riskov-pri-zaklyuchenii-i-realizatsii-kontsessionnyh-soglasheniy> (дата обращения: 11.11.2021).
19. Статистика выезда россиян за рубеж в 2019 году. Официальные данные // Ассоциация туроператоров. URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/50475.html> (дата обращения: 11.04.2021).