

**Радченко Н. Б., Кизиль Е. В.**  
**N. B. Radchenko, E. V. Kizil'**

**РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ГЛЭМПИНГА В РАМКАХ РАЗВИТИЯ  
ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В ХАБАРОВСКОМ  
КРАЕ**

**DEVELOPMENT OF A GLAMPING INVESTMENT PROJECT WITHIN THE FRAMEWORK  
DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM OF ECOLOGICAL DIRECTION  
IN THE KHABAROVSK REGION**

**Радченко Никита Баирович** – студент бакалавриата кафедры «Лингвистика и межкультурная коммуникация» Комсомольского-на-Амуре государственного университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре); тел. 8(924)410-52-48. E-mail: nikitradchenko10@gmail.com.

**Nikita B. Radchenko** – Student, Linguistics and Cross-culture Communication Department, Komsomolsk-na-Amure State University (Russia, Komsomolsk-on-Amur); tel. 8(924)410-52-48. E-mail: nikitradchenko10@gmail.com.

**Кизиль Елена Витальевна** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учёта Комсомольского-на-Амуре государственного университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре); тел. 8(914)179-42-20. E-mail: kizil\_ev@mail.ru.

**Elena V. Kizil'** – Doctor of Economics Sciences, Professor, Economics, Finance and Accounting Department, Komsomolsk-na-Amure State University (Russia, Komsomolsk-on-Amur); tel. 8(914)179-42-20. E-mail: kizil\_ev@mail.ru.

**Аннотация.** Спецификой туристской отрасли является её развитие независимо от санкций и экономической турбулентности. Снижение спроса на отдельные турпродукты может быть скомпенсировано ростом активности по другим направлениям. В этой связи актуальные инвестиционные планы открытия новых туристских услуг являются востребованными бизнес-разработками как со стороны туристических агентств и фирм, так и со стороны потенциальных инвесторов. В работе представлены результаты разработки бизнес-плана нового турпродукта в области экотуризма в одном из регионов страны. Представлен анализ рынка глэмпинга. Отражены результаты маркетингового, продуктового и организационного планирования услуги, реализацию которой предполагается осуществить на основе индивидуального предпринимательства. Рассчитаны единовременные, текущие затраты, точка безубыточности, таблица денежных потоков. Особое внимание уделено определению финансовых показателей проекта, обоснованию его эффективности. Отмечается, что данный вид турпродукта может стать удачной бизнес-идеей, реализуемой в рамках проектов государственно-частного партнёрства.

**Summary.** The specificity of the tourism industry is its development regardless of sanctions and economic turbulence. A decrease in demand for certain tourist products can be offset by an increase in activity in other areas. In this regard, current investment plans for the opening of new tourist services are in demand business developments both on the part of travel agencies and firms, and on the part of potential investors. The paper presents the results of the development of a business plan for a new tourism product in the field of ecotourism in one of the regions of the country. The analysis of the glamping market is presented. The article reflects the results of marketing, product and organizational planning of the service, the implementation of which is supposed to be carried out based on individual entrepreneurship. One-time, current costs, break-even point, and cash flow table are calculated. Particular attention is paid to determining the financial indicators of the project and substantiating its effectiveness. It is noted that this type of tourist product can become a successful business idea implemented within the framework of public-private partnership projects.

**Ключевые слова:** турпродукт, планирование, бизнес-план.

**Key words:** tourism product, planning, business plan.

Стратегией развития российской туристической отрасли является увеличение въездного туристического потока в страну и расширение охвата населения внутренним туризмом [11; 13]. Экономический потенциал туристической индустрии в Российской Федерации достаточно велик, однако для его более прочного становления и развития потребуются значительные капиталовложения и затраты. Инвестиционные проекты в туристическом бизнесе осуществляются как в виде коммерческого предпринимательства, так и в форме государственно-частного партнёрства (ГЧП) [7; 16; 17]. Так, в рамках механизмов государственной поддержки, реализуемых Минвостокразвития России, до четвёртого квартала 2024 г. предусмотрен целый комплекс мер по приоритетной поддержке инвестиционных проектов в Дальневосточном федеральном округе, в том числе в сфере туризма [2; 13].

Планирование инвестиционного проекта, предназначенного к реализации в туристической отрасли, является сложным процессом моделирования различных экономических ситуаций с учётом внутренних и внешних рисков [8]. По мнению большинства исследователей, наиболее совершенной формой планирования в условиях рынка является бизнес-планирование [3; 6]. Следует отметить, что в процессе планирования инвестиционных проектов обычно придерживаются классической схемы, учитывая специфику конкретного субъекта хозяйственной деятельности, на базе которого будет реализовываться данный инвестиционный проект. Рассмотрим более подробно этапы создания бизнес-плана внедрения нового вида туристического продукта «Глэмпинг», реализуемого на основе индивидуальной трудовой деятельности в рамках продвижения экотуризма на территории Хабаровского края.

*Характеристика бизнес-идеи и анализ рыночной ситуации.* Экологический туризм – это путешествие с ответственностью перед окружающей средой по отношению к природным территориям с целью изучения и наслаждения природой и культурными достопримечательностями, которое содействует охране природы, оказывает «мягкое» воздействие на окружающую среду, обеспечивает активное социально-экономическое участие местных жителей и получение ими преимуществ от этой деятельности. Социально-экономическое влияние инвестиционных проектов экологической направленности заключается в ожидании позитивных изменений, как то: возрождение народных промыслов, создание рабочих мест для сельских жителей, оживление обезлюдивших посёлков, рост престижности региона и т. д. [1].

*Целью проекта,* как и любой предпринимательской и инвестиционной деятельности, является получение прибыли от потраченных на реализацию проекта материальных ресурсов. Главным отличием глэмпинга от конкурентов будет его расположение в городской черте в посёлке Пивань, который находится в 15 километрах от города.

На рис. 1 представлен прогноз мирового рынка глэмпингов, объём которого по оценкам специалистов достигнет 4,80 млрд долларов к 2025 г. Прогнозируется, что растущая популярность глэмпинга среди жителей городов, ищущих место отдыха подальше от городской суеты в местах с необычными пейзажами, будет стимулировать рынок глэмпинга. Переход к нетрадиционным, экзотическим условиям проживания и тенденции обмена фотографиями в социальных сетях увеличивают спрос на глэмпинг. Организаторы различных музыкальных фестивалей также начинают рассматривать размещение своих площадок в глэмпинг-парках, тем самым расширяя его коммерческие возможности. Растущее влияние социальных сетей и Интернета повышает осведомлённость потребителей о доступности услуг и предложений компаний, и глэмпинг не исключение. Большинство владельцев глэмпинг-парков выбирают маркетинг в социальных сетях и рекламный маркетинг через онлайн-статьи, блоги и платформы социальных сетей. Они также предлагают индивидуальные планы глэмпинга в экзотических местах с захватывающими пейзажами и роскошными удобствами, чтобы удовлетворить особый потребительский спрос.

Важным элементом при организации глэмпинг-парка является понимание необходимого минимума пакета предлагаемых услуг на территории парка и близлежащих окрестностей. На посетителей в возрасте 18-50 лет приходится 75 % доли рынка глэмпинг-парков.

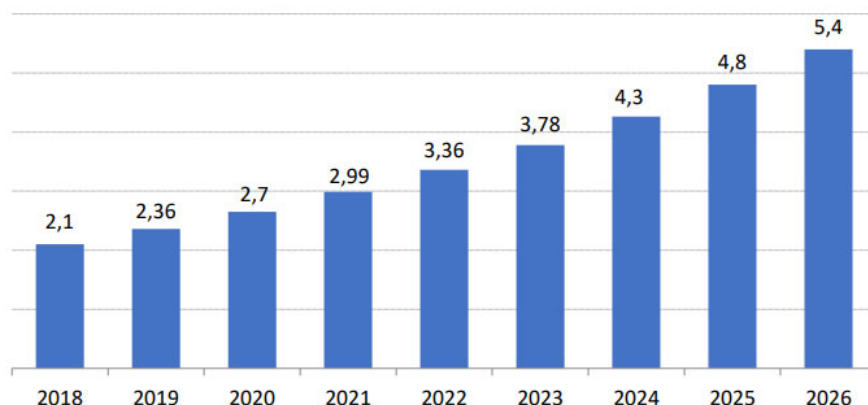


Рис. 1. Прогноз глобального рынка глэмпингов [4]

Потенциальными потребителями услуги являются мужчины, занимающиеся активными видами спорта, имеющие доход от 50 тыс. р. и выше, молодые женщины и семейные пары, не первый год состоящие в браке, с детьми.

В Хабаровском крае на данный момент проживает около 1,3 млн чел., из которых 83 % городское население. По данным федеральной службы статистики, средняя зарплата по Хабаровскому краю составляет 53 113 р. Доля жителей в возрасте от 20 до 50 лет составляет 45,5 %, то есть около 590 000 чел. [15]. Из вышеперечисленных данных можно сделать вывод, что, с большой долей вероятности, развитие глэмпинга на территории Хабаровского края является перспективным.

Сегодня в крае существуют три действующих глэмпинга: «Эвен», «Заповедные места» и «Дё Морин». Территориально они расположены в Солнечном и Нанайском районах. Данный вид размещения стал развиваться в крае лишь в конце 2018 г. Потенциальными для развития могут стать южные (Хабаровский, Бикинский, Вяземский) районы, где сосредоточена большая часть населения Хабаровского края. Территория Хабаровского края достаточно благоприятна для организации глэмпинг-парков. На территории края протекают красивые горные реки, а также расположены горные массивы. Это способствует организации дополнительных видов деятельности для туристов, таких как спортивная рыбалка, сплавы по рекам, пешие тропы, туры на квадроциклах и снегоходах [5].

Организация глэмпингов на территории Хабаровского края позволит:

- гарантировать качественный отдых для жителей и гостей края;
- продвигать туристический бренд Хабаровского края;
- создавать туристические места для местного населения (на организацию одного глэмпинг парка с номерным фондом на 25 человек необходимо создание 3-5 рабочих мест).

*Сущность идеи и план по предоставлению услуг.* Основной целью проекта является получение прибыли от деятельности глэмпинга в Комсомольском районе (население 287 000 чел.). Для достижения данной цели необходимо выполнение следующих задач: подобрать подходящее место для организации глэмпинга; определить перечень необходимого оборудования для ведения деятельности; составить штатное расписание; разработать маркетинговый план.

Планируемый объём предоставления услуг рассчитан на четыре года (2022-2025 гг.). Предполагается, что глэмпинг будет осуществлять свою деятельность в период с мая по сентябрь включительно. В табл. 1 представлен прогноз доходов по годам, исходя из количества будних, выходных и праздничных дней в году, а также заполняемости глэмпинга.

Данные о динамике выручки за первые 4 года проиллюстрированы на рис. 2.

*План оперативного маркетинга.* В настоящее время в Хабаровском крае основными конкурентами данного проекта являются 3 уже действующих глэмпинга: «Эвен», «Заповедные места» и «Дё Морин». В Комсомольском районе на данный момент конкурентов нет. Для

успешного старта деятельности нужно осведомить потенциальных клиентов глэмпинга о начале функционирования его деятельности.

Таблица 1

Выручка глэмпинга за период 2022-2025 гг.

Периоды функционирования глэмпинга	Общее количество клиентов за год	Выручка, р.
Первый год работы глэмпинга <sup>1</sup> (2022 г.)	728	3 381 210 <sup>2</sup>
Второй год работы глэмпинга (2023 г.)	763	3 746 736
Третий год работы глэмпинга (2024 г.)	764	3 943 152
Четвёртый год работы глэмпинга (2025 г.)	764	4 137 184
Итого		15 208 282

Примечания: 1. Заполняемость глэмпинга в первый год 80 %. 2. Стоимость услуги принята равной 4635 р.

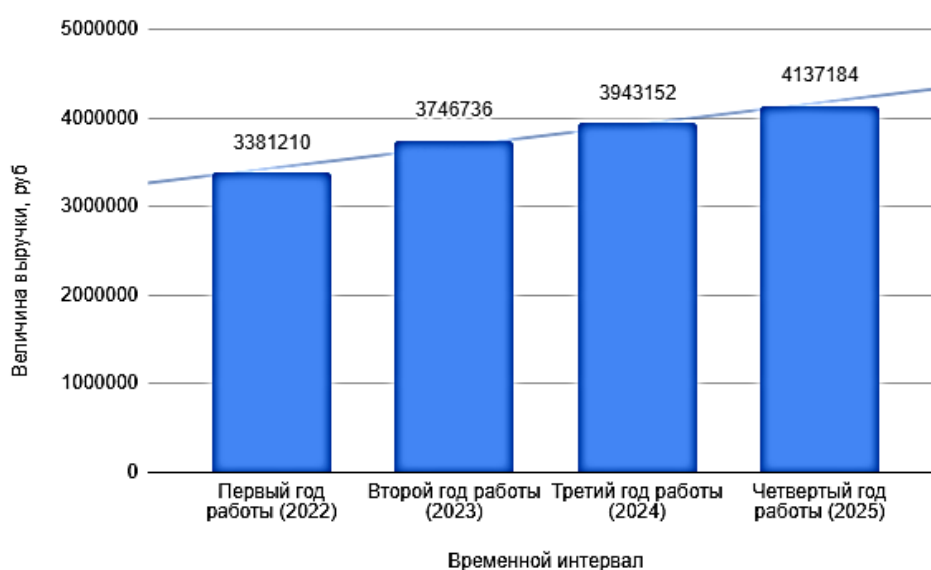


Рис. 2. Динамика показателя выручки за первые 4 года функционирования глэмпинга

Рекламные мероприятия в социальной сети ВКонтакте на сегодняшний день являются наиболее эффективным способом доведения информации до целевой аудитории по соотношению цены размещения материалов и объёма охвата. Предполагается размещение рекламной информации в местных новостных изданиях, таких как Komcity и Komsagram, имеющих достаточно большой охват аудитории (59 и 104 тысячи подписчиков соответственно) [14].

В табл. 2 представлены планируемые мероприятия и их бюджет.

Таблица 2

Бюджет маркетинга проекта

Планируемые маркетинговые мероприятия	Затраты на проведение, р.	Период проведения
Размещение 5 рекламных постов в Komcity	8500	Апрель 2022 г.
Размещение 5 рекламных постов в Komsagram	11 500	Апрель 2022 г.
Итого	20 000	1 месяц

Организационный план и формирование организационной структуры управления. Для иллюстрации плана реализации проекта воспользуемся диаграммой Ганта, которая является общепризнанным действенным инструментом. Среди списка заданий предполагаем следующие мероприятия:

- регистрация собственности;
- поиск земельного участка для аренды;
- заключение договора аренды;
- закупка оборудования, материалов и мебели;
- заключение договора аутсорсинга;
- подбор и наём персонала;
- реклама глэмпинга, открытие глэмпинга.

Предположительно общая продолжительность реализации проекта составит не более 8 недель, или 2 месяцев.

Для организации работы глэмпинга необходимо будет привлечь двух администраторов и двух охранников, остальные услуги будут обеспечиваться за счёт привлечения сторонних профильных организаций. Индивидуальный предприниматель будет осуществлять бухгалтерский и налоговый учёт самостоятельно. Должностные обязанности сотрудников глэмпинга представлены в табл. 3. Таким образом, фонд оплаты труда в месяц составит 98 952 р.

Таблица 3

Расчёт фонда оплаты труда

Фонд оплаты труда, р.			Страховые взносы, р. (30,20 %)	Итого, р.
Администратор	2	20 000,00	40 000,00	52 080,00
Охранник	1	36 000,00	36 000,00	46 872,00
Итого				98 952,00

*Финансовый план.* В табл. 4 представлен перечень единовременных затрат капитального характера, необходимых для организации глэмпинга.

Таблица 4

Единовременные затраты для организации глэмпинга

Предмет затрат	Удельная цена, р.	Количество, шт.	Стоимость, р.
1	2	3	4
<b>Закупка основных средств:</b>			
Глэмпинг шатер 19 м <sup>2</sup>	135 600,00	6,00	813 600,00
Пати Тент 6×6 м	240 000,00	1,00	240 000,00
Блок-контейнер сантехнический 5,9×2,45 м	126 700,00	1,00	126 700,00
Бензиновый генератор	169 300,00	1,00	169 300,00
Блок-контейнер баня 7,0×2,40 м	170 000,00	1,00	170 000,00
Итого на покупку основных средств:			1 519 600,00
Оплата пошлины за регистрацию ИП	800,00	1,00	800,00
<b>Затраты на ремонт и строительство:</b>			
Настил на винтовых сваях	25 000,00	6,00	150 000,00
Настил для пати тента	30 000,00	1,00	30 000,00
Монтаж и установка	50 000,00	1,00	50 000,00
Итого на ремонт и строительство:			230 000,00
<b>Затраты на оснащение:</b>			
Мебель	60 000,00	1,00	60 000,00
Септик	24 730,00	1,00	24 730,00
Мусорный контейнер	14 378,00	1,00	14 378,00

Продолжение табл. 4

1	2	3	4
Сплит система DEXP AC-R09OMA/W с установкой	18 649,00	6,00	111 894,00
Уличный светильник De Markt	5900,00	10,00	59 000,00
Хозяйственный блок Keter Manor Pent 6×4 м	46 815,00	1,00	46 815,00
Итого на оснащение:			316 817,00
Реклама в местных пабликах	20 000,00	1,00	20 000,00

Исходя из данных табл. 4, суммарное значение единовременных затрат составит 2 087 217 р. Постоянные затраты включают заработную плату, стоимость электроэнергии, откачку септика, вывоз мусора, аренду земельного участка и амортизационные отчисления (см. табл. 5).

Таблица 5

Постоянные затраты проекта в месяц

Постоянные затраты, р.		Пояснения
ФОТ	98 952,00	См. табл. 3
Электроэнергия	127 008,00	Глэмпинг будет работать полностью автономно, питание осуществляется от бензинового генератора с расходом 3,6 л бензина в час (при работе оборудования 24 часа в сутки расход бензина составит 2592 л при цене бензина 49 р. за литр)
Откачка септика, вывоз мусора, аренда	46 500,00	Стоимость определена исходя из цен, сложившихся на рынке на ассенизаторские услуги, а также стоимости аренды земельного участка под глэмпинг
Амортизация ОС	42 211,11	Амортизационные отчисления определены по известной рыночной стоимости и сроку полезного использования следующего оборудования: глэмпинг шатер 19 м <sup>2</sup> , пати тент 6×6 м, блок-контейнер сантехнический 5,9×2,45 м, дизельный генератор, блок-контейнер, баня 7,0×2,40 м
Итого	314 671,11	

Постоянные затраты составят 314 671,11 р. в месяц, или 1 573 356 р. за сезон. Переменными затратами для данного вида деятельности будут являться трансфер клиентов, уборка глэмпов и питание (табл. 6).

Таблица 6

Удельные переменные затраты проекта

Услуга	Стоимость, р.
Доставка клиентов	300,00
Уборка глэмпов (ООО «Амур клининг»)	560,00
Питание ООО «Укроп»	860,00
Итого	1720,00

Уборку глэмпов и питание планируется передать на аутсорсинг, т. е. заключить договоры с профильными компаниями, предоставляющими данные виды услуг. Делегирование полномочий другим компаниям позволит привлекать временную рабочую силу не оформляя сотрудников в штат на постоянной основе.

Бюджет доходов и расходов проекта за первый год его реализации представлен в табл. 7.

## Бюджет доходов и расходов за первый год реализации проекта

Показатель	Сумма, р.
Выручка	3 381 210,00
Себестоимость	2 825 516,00
Прибыль до налогообложения	555 694,00
Налог (УСН «Доходы минус расходы»)	44 455,52
Чистая прибыль	511 238,48

Для индивидуальных предпринимателей, находящихся на упрощённой системе налогообложения, в Хабаровском крае предусмотрена ставка налога для данного вида деятельности 8 % [12]. Сумма налога, уплачиваемого в бюджет по УСН (Доходы минус расходы), составит 44 455,52 р. (см. табл. 7). При выборе в качестве объекта налогообложения доходов сумма налога, уплачиваемого в бюджет, составит 3 % от выручки, или 101 436,30 р. Следовательно, предпринимателю целесообразно выбрать УСН (Доходы минус расходы).

Точка безубыточности определится по следующей формуле [9]:

$$Q_0 = \frac{FC}{P - VC},$$

где  $Q_0$  – безубыточный объём производства;  $FC$  – постоянные издержки;  $P$  – удельная цена;  $VC$  – удельные переменные издержки.

$$Q_0 = \frac{1\,573\,356}{4\,635 - 1\,720} = 540.$$

Таким образом, для достижения безубыточности необходимо реализовать 540 путёвок. Запас финансовой прочности определится по формуле [6]

$$\text{ЗФП} = \frac{\text{Плановый объём продаж} - \text{безубыточные объём продаж}}{\text{Плановый объём продаж}},$$

$$\text{ЗФП} = \frac{728 - 540}{728} = 25,86 \text{ \%}.$$

*Расчёт показателей эффективности проекта.* Среди экономических методов расчёта и оценки эффективности инвестиционных проектов, определяемых законодателем, выберем следующие: NetPresentValue, NPV (чистый приведённый эффект), ProfitabilityIndex, PI (индекс рентабельности инвестиций), Internalrateofreturn, IRR (внутренняя ставка доходности инвестиций), PP (срок окупаемости инвестиций) [9; 10]. Базой для расчёта показателей эффективности являются так называемые чистые денежные потоки (см. табл. 8).

При расчёте финансово-экономической модели проекта (горизонт планирования – 4 года) на основании прогнозируемых денежных потоков были получены следующие показатели финансово-экономической эффективности:

- индекс рентабельности (PI) проекта составил 1,32;
- чистая приведённая стоимость денежных потоков по проекту (NPV) – 680 988,17 р.;
- внутренняя норма доходности (IRR) – 20,12 %;
- дисконтированный срок окупаемости проекта – 3 года 3 месяца.

*Риски проекта.* В будущем существует возможность повышения поставщиками услуг цен на предоставляемые услуги и продукцию. Данное событие влечёт за собой увеличение переменных расходов глэмпинга. В свою очередь рост постоянных расходов может быть вызван, например, повышением арендодателем величины арендной платы или увеличением затрат на обслуживание глэмпинга. В табл. 9 представлен расчёт показателей проекта при росте постоянных затрат на 20 % и увеличении переменных затрат на 30 % с учётом постоянного спроса на услугу и неизменной удельной цене.

Таблица 8

## Денежные потоки от реализации проекта, р.

Параметр	Период реализации (год)				
	0	1	2	3	4
1. Приток		3 381 210,00	3 746 736,00	3 943 151,89	4 137 183,89
2. Отток	2 087 217,00	2 825 516,00	2 885 028,00	2 888 124,00	2 888 124,00
2.1. Капитальные вложения	2 087 217,00				
2.2. Текущие затраты		2 825 516,00	2 885 028,00	2 888 124,00	2 888 124,00
Чистый денежный поток	-2 087 217,00	511 238,48	792 771,36	970 625,66	1 149 135,10
Кумулятивный чистый денежный поток	-2 087 217,00	-1 575 978,52	-783 207,16	187 418,50	1 336 553,60
Дисконтированный чистый денежный поток <sup>1</sup>	-2 087 217,00	473 368,96	679 673,66	770 513,94	844 648,61
Чистая текущая стоимость (NPV)	-2 087 217,00	-1 613 848,04	-934 174,37	-163 660,43	680 988,17

Примечание: 1. Расчёт приведён для ставки дисконтирования 8 %.

Таблица 9

## Влияние финансовых рисков на финансово-экономические характеристики проекта

Показатель	Базовый вариант	Постоянные затраты увеличились на 20 %	Переменные затраты увеличились на 30 %
Постоянные затраты, р.	1 573 356,00	1 888 027,20	1 573 356,00
Удельные переменные, р.	1720,00	1720,00	2236,00
Удельная цена, р.	4635,00	4635,00	4635,00
Переменные затраты, р.	1 252 848,00	1 252 848,00	1 628 702,40
Выручка, р.	3 374 280,00	3 374 280,00	3 374 280,00
Совокупные затраты, р.	2 826 204,00	3 140 875,20	3 202 058,40
Финансовый результат, р.	548 076,00	233 404,80	172 221,60
Безубыточный объём производства, чел.	540	648	656
ЗФП, %	25,86	11,03	9,91

В результате влияния рисков увеличивается безубыточный объём продаж, падает запас финансовой прочности, уменьшается финансовый результат. Таким образом, благодаря контролю возникновения рисков можно выявить необходимость в перерасчёте объёма требуемых финансовых, трудовых и материальных ресурсов, а также с той или иной долей вероятности предвосхитить появление других рисков, контролировать и минимизировать их в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В результате работы над бизнес-планом инвестиционного проекта нового вида туристического продукта в рамках продвижения экотуризма в крае определена бизнес-идея, проведён анализ рынка глэмпинга, разработаны элементы плана предоставления услуги, организационного плана и плана маркетинга. Представлен финансовый план реализации услуги. Был определён ряд важнейших показателей проекта, среди которых чистая текущая стоимость, свидетельствующая о достаточно высоком уровне финансовой отдачи. Рассчитанные индекс рентабельности и уровень внутренней нормы доходности подтверждают, что проект имеет достаточную рентабельность и сравнительно большой запас финансовой прочности. Таким



образом, разработку можно позиционировать как инвестиционно привлекательную. Продемонстрировано влияние инфляционных рисков на финансовые показатели проекта.

Следует отметить, что у данного вида турпродукта имеется достаточный потенциал для развития и реализации его не только в рамках индивидуальной трудовой деятельности, но и на базе более крупных хозяйствующих субъектов: коммерческих предприятий, структур, участвующих в реализации проектов ГЧП.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Виноградов, В. С. Оценка социальной и экономической эффективности развития экотуризма в регионах / В. С. Виноградов // Актуальные проблемы развития индустрии гостеприимства: материалы XII Междунар. научно-практ. конф., Санкт-Петербург, 27 апреля 2016 г. / под ред. О. Н. Кострюковой, О. А. Никитиной, Е. В. Печерица. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2016. – С. 138-141.
2. Герасимов, Д. С. Реализация проектов государственно-частного партнёрства в Хабаровском крае / Д. С. Герасимов // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. – 2019. – № 1 (99). – С. 67-72.
3. Гордюшина, Е. С. Планирование как инструмент эффективной деятельности туристских предприятий / Е. С. Гордюшина // Территория науки. – 2016. – № 4. – С. 129-134.
4. Инвестиции в глэмпинг // Jewelberry Glamping. – URL: <https://jb.camp/ru/invest> (дата обращения: 27.12.2021). – Текст: электронный.
5. Коротеева, Л. И. Потенциал использования туристских и этнических ресурсов Хабаровского края и методы их систематизации / Л. И. Коротеева // Учёные записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. Науки о человеке, обществе и культуре. – 2021. – № II-2 (50). – С. 114-116.
6. Котлячкова, Н. В. Особенности бизнес-планирования в туристической индустрии / Н. В. Котлячкова, А. Н. Кугушева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12-2. – С. 380-384.
7. Максанова, Л. Б.-Ж. О формировании механизмов управления реализацией укрупнённых инвестиционных проектов в сфере туризма / Л. Б.-Ж. Максанова // Вестник НАТ. – 2016. – № 2 (38). – С. 12-16.
8. Мездриков, Ю. В. Инвестиционные проекты в области туризма в РФ: бизнес-анализ и анализ эффективности их реализации / Ю. В. Мездриков, О. Е. Ваганова, М. А. Ржевская // Вестник СГСЭУ. – 2019. – № 3 (77). – С. 185-188.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21 июня 1999 г. № ВК 477) // Гарант. Информационно-правовое обеспечение. – URL: <https://base.garant.ru/2320803/> (дата обращения: 27.12.2021). – Текст: электронный.
10. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. Рекомендации разработаны авторским коллективом / В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. – М.: Экономика, 2000. – 421 с.
11. Никольская, Е. Ю. Инновационные стратегии развития России как туристического направления / Е. Ю. Никольская // Научный Вестник МГИИТ. – 2015. – № 5 (37). – С. 11-18.
12. О региональных налогах и налоговых льготах в Хабаровском крае: закон Хабаровского края от 10 ноября 2005 г. № 308 (ред. от 30 сентября 2020 г.) // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/995114660> (дата обращения: 04.01.2022). – Текст: электронный.
13. Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года: распоряжение Правительства РФ от 20 сентября 2019 г. № 2129-р // Информационно-правовой портал Гарант.ру. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72661648/> (дата обращения: 27.12.2021). – Текст: электронный.
14. Общая статистика // Телеграм-канал Komcity News. – URL: <https://www.telemetr.me/content/komcitynews> (дата обращения: 27.12.2021). – Текст: электронный.
15. Население // Управление Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю, Магаданской области, Еврейской автономной области и Чукотскому краю. – URL: <https://habstat.gks.ru/folder/25028> (дата обращения: 27.12.2021). – Текст: электронный.
16. Чупраков, Р. Создание туристической инфраструктуры на базе ГЧП: практика, возможности, проблемы, сентябрь 2021 / Р. Чупраков // HERBERT SMITH FREEHILLS. – URL: <https://p3week.ru/images/presenatations/2021/churakov.pdf> (дата обращения: 27.12.2021). – Текст: электронный.
17. Шаралдаева, В. Д. Государственно-частное партнёрство в сфере туризма в России: состояние и особенности / В. Д. Шаралдаева, Л. Б.-Ж. Максанова, Е. Е. Шарафанова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – № 3 (123). – С. 79-86.