

ОСНОВНИ НАПРЯМКИ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Кошарний В.О., Національний транспортний університет, Київ, Україна

THE MAIN DIRECTIONS OF COOPERATION PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TOURISM

Kosharnyi V.O., National Transport University, Kyiv, Ukraine

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Кошарный В.А., Национальный транспортный университет, Киев, Украина

Постановка проблеми. В друкованих джерелах є велика кількість теоретичного матеріалу про державно-приватне партнерство. Але незважаючи на розвиток туристичної галузі, держава все ще мало робить для її розвитку.

В наслідок аналізу стану питання по організації ДПП може бути сформульована можливість вдосконалення і прискорення процесу розробки конкретного проекту ДПП, який виконуватиме чіткі вимоги замовника та буде відповідати вузькій спеціалізації поставлених завдань.

Розглянемо існуючі методи впровадження ДПП в туристичній галузі в провідних країнах світу, що відносяться безпосередньо до стратегічного планування, організації та управління процесом та тісно пов'язані між собою.

Аналіз останніх джерел та публікацій. На даний час концепція державно-приватного партнерства активно розвивається в країнах Європейського союзу та Далекого Сходу (Південна Корея, Таїланд, Японія).

Так розвитком форм ДПП в Азії (Китай, Південна Корея, Таїланд) займалися закордонні вчені Річард Палмер, Майкл Кнотом, Бред Шварц, Шеллі Келлер [1,2,4].

Серед науковців СНД можна виділити Шакірова Т.А., Ураксеєва Д.М., Харисова В.И., Ігнат'єва А.А. та ін. [8].

Виокремлення невіршених раніше частин загальної проблеми. Кожна держава стикається з постійно зростаючою потребою знайти достатнє фінансування для розвитку та підтримки інфраструктури, необхідної для підтримки зростаючого населення.

Уряду необхідно відновлювати застарілу інфраструктуру, розширювати транспортну мережу в зв'язку з зростання чисельності населення і розмірами міст розширенням та побудовою нових мікрорайонів. Крім того, інфраструктурні послуги найчастіше не покривають витрати, і це питання вирішується тільки за допомогою субсидій.

У поєднанні з обмеженим фінансовим потенціалом, це змушує мобілізувати капітал приватного сектора для інвестицій в інфраструктуру. Правильно структуроване ДПП може мобілізувати раніше невикористовувані ресурси з місцевого, регіонального або міжнародного приватного сектора, який прагне інвестиційних можливостей.

Мета приватного сектора при вступі до ДПП є отримання прибутку від його діяльності і в управлінні бізнесом. Приватний сектор прагне компенсацію за свої послуги за рахунок зборів за послуги, що надаються, через прибутковість інвестованого капіталу.

Все частіше контракти стають гібридними, прийнявши риси кількох контрактів, щоб відобразити кращі місцеві вимоги.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизувати форми Державно-приватного партнерства та визначити умови доцільності їх використання в туристичній галузі.

Для досягнення поставленої мети намічається рішення наступних узагальнених задач:

1. Вивчити форми ДПП, які використовуються у туристичній сфері.

2. Визначити умови доцільності використання окремих форм ДПП у туристичній сфері в Україні.

Викладення основного матеріалу. Беручи до уваги аналіз останніх публікацій друкованих джерел на тему ДПП та статистичних даних стану справ ринку ДПП на сьогодні в світі, існують декілька варіантів контрактів в ДПП :

1. Контракти на обслуговування;
2. Контракти на управління;
3. Оренда, лізинг, аффермаж;
4. Договір концесії;
5. Спільні підприємства;
6. Гібридний контракт;

Кожен варіант припускає різні відповідальності і ризики у ДПП.

1. Контракт на обслуговування (Договір обслуговування).

За договором обслуговування, державний орган наймає приватну компанію або особу для здійснення одного або декілька конкретних завдань або послуг, як правило протягом 1-3 років.

Державний орган залишається основним постачальником інфраструктурної послуги, тільки частина роботи по контракту передається на приватного партнера.

Приватний партнер повинен виконати послуги за узгодженою ціною і повинен, виконати роботу у відповідності стандартам якості, встановленим державним сектором. Вибір приватного партнера, як правило відбувається на конкурсній основі, в контракті прописуються премії для заохочення виконувати роботу на високому рівні.

Таким чином, прибуток збільшується у приватного партнера, якщо він може скоротити експлуатаційні витрати, при виконанні необхідних стандартів обслуговування.

Отже, приватний партнер бере участь в системі розподілу прибутку. Однак державний орган несе повну відповідальність за фінансування будь-яких необхідних для розширення або поліпшення системи капітальних вкладень.

Прикладом використання даного виду контракту є контракт державної компанії Halcrow Water Service з приватною компанією Salcon Engineering на зниження витоку води у місті Сандакан Малайзії.

Цей контракт був спрямований на скорочення фізичних втрат води за двома напрямками, вдосконалення та розширення поточної діяльності управління витіканням води, і роботи по відновлюванню водопроводу.

Роботи проводились паралельно з навчальною програмою технічного персоналу.

У ході проекту, близько 2100 недоліків були виявлені і усунені. Наприкінці червня 2005 року, фізичні втрати були скорочені майже на 17,5млн. літрів води в день. З них, близько 11 були зекономлені через усунення недоліків в контролі витоку і 6,5 млн. літрів були зекономлені шляхом заміни мережі, що дало економію біля 20% від загального обсягу очищеної води в місті[1]. Після виконання робіт місто стало більш привабливим і зручним для туристів.

2. Контракти на управління.

Контракт на управління укладається між державою (органом місцевого самоврядування) і приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності.

Контракт передбачає передачу послуг на всі види керівництва та функціонування з державної служби на приватного партнера. Хоча кінцеві зобов'язання з надання послуг залишаються у державному секторі, контроль і управління припадають на приватного партнера або підрядника. У більшості випадків, приватний партнер забезпечує оборотний капітал, але інвестиції і фінансування забезпечує держава.

Приватний підрядник оплачує і стимулює продуктивність роботи та інші експлуатаційні витрати. Щоб забезпечити стимул для підвищення продуктивності, приватний партнер витрачає додаткові кошти для досягнення заздалегідь певної мети. Крім того, він може оплатити частку прибутку.

Державний сектор зберігає зобов'язання великих капіталовкладень, особливо тих, які пов'язані поліпшенням роботи системи в цілому. В контракті можна вказати окремі заходи, які будуть фінансуватися приватним сектором. Приватні компанії взаємодіють з клієнтами, а державний сектор відповідає за встановлення тарифів.

В адміністративних контрактних відносинах права власності не передаються приватному партнерові, видатки й ризики повністю несе держава.

Контракт, як правило необхідний для модернізації фінансової та управлінської системи в компанії, а рішення, які стосуються рівня обслуговування та пріоритетів вирішуються як правило приватними компаніями.

Інтерес приватного партнера полягає в тому, що за договором він одержує право на частку в доході або платежах, що збираються.

Прикладом контракту на управління є «Договір первинної медико-санітарної допомоги неурядовими організаціями» який використовувався в Камбоджі для муніципальних послуг, таких як

охорона здоров'я.

Цей контракт був введений в дію на чотирирічний термін в первинних медичних установах у 12 районах. Неурядові організації несли відповідальність за управління повного асортименту послуг в області імунізації, допологового догляду, планування сім'ї та послуг для бідних.

Згідно контракту неурядові організації також повинні були надавати певні послуги безкоштовно (невідкладної акушерської допомоги, мала хірургія, стаціонарне лікування серйозних захворювань).

Цей контракт показав, що приватне управління більш ефективне, ніж державне в плані досягнень продуктивності праці персоналу і поліпшення умов пацієнтів. [2]

1. Оренда, лізинг, аффермаж.

2. Договір оренди може бути як в традиційній формі (у формі договору) або у формі лізингу. Особливостями договору оренди, є те, що на певних договором умовах відбувається передача приватному партнерові державного або муніципального майна в тимчасове користування й за певну плату.

Традиційні договори оренди припускають зворотність предмета орендних відносин, причому розпорядженням майном зберігається за власником і не передається приватному партнерові. У випадках, що спеціально обмовляються, орендні відносини можуть завершитися викупом орендованого майна.

У випадку договору лізингу лізингоотримувач завжди має право викупити державне або муніципальне майно.

За договором оренди, приватний партнер несе відповідальність за обслуговування в повному обсязі і бере на себе зобов'язання, пов'язані з якістю та стандартів обслуговування.

Аффермаж це один з видів договору оренди. Аффермаж схожий, але не ідентичний договору оренди. На відміну від оренди, де приватний сектор зберігає збори, зібрані з клієнтів і робить зазначений орендною платою платіж, аффермаж дозволяє замовнику збирати доходи від клієнтів, замовник платить аффермаж плату і зберігає інші доходи.

У випадку аффермажа залучення нових інвестиції є обов'язком органу державної влади, при чому відповідальність приватної компанії за інвестиції в нові активи не передбачається.

Аффермаж може бути більш привабливим для приватного партнера, тому що це зменшує деякі ризики, пов'язані з відновленням недорогих послуг.

Наприклад у Китайській Народній Республіці, Індії, Тайланді договори оренди використовуються при організації роботи в аеропортах, морських портах.

Наприклад термінал аеропорту Гуанчжоу Байюнь працює за договором оренди з Kerpel Group Сінгапуру, який має 15-річний контракт і 25% акцій проектною компанією.

В Азії, договори оренди, як правило, використовуються в операційній терміналів аеропорту або морського порту контейнерних терміналів.

В Індії і Таїланді договори оренди розраховані на 8 років із залученням інвестицій від Об'єднаних Арабських Еміратів, передбачає модернізацію контейнерних терміналів в морських портах Бангкока і Кочин, штат Керала.

Тайський договір також передбачає співпрацю з місцевим компаніям на період протягом 27 років. [3]

1. Договір Концесії.

2. Договір концесії - угода за умовами якої концесіонер (приватний партнер) наділяється правом (як правило довгостроковим) використовувати передані йому концедентом (публічним партнером-державою) активи. Концесіонер має обов'язки по керуванню активом, фінансуванню й здійсненню капітальних витрат. Власність на актив зберігається за концедентом і передається йому назад наприкінці концесійного періоду. У рамках концесійної угоди концесіонер, у загальному випадку, одержує дохід при стягненні плати з кінцевих споживачів, або платежі від концедента.

Концесія робить приватний сектор (концесіонера), відповідальним за повне виконання послуг у зазначеній сфері, у тому числі експлуатації, технічного обслуговування, управління,будівництво та відновлення системи. Важливо відзначити, що приватний сектор тепер відповідає за всі капіталовкладення.

Хоча приватний сектор відповідає за надання активів, такі активи перебувають у державній власності, навіть протягом концесійного періоду.

Державний сектор несе відповідальність за встановлення стандартів продуктивності та забезпечення якості послуг. Концесіонер відповідає за їх виконання. По суті, роль державного сектора зводиться до регулюванні ціни та якості обслуговування.

Концесіонер збирає тариф безпосередньо від користувачів послуг. Тариф, як правило,

встановлено договором концесії. Концесіонер несе відповідальність за оборотний капітал. Концесійний договір, як правило, діє протягом 25-30 років, так що концесіонер має достатньо часу, щоб відновити капітал, що інвестується і заробити відповідну віддачу протягом усього терміну концесії. Державний орган може сприяти капіталовкладенням, якщо це необхідно.

На відміну від аффермажа в концесійній угоді право власності на нові активи належить концесіонеру.

Існує ряд схожих форм концесійних контрактів, що різняться між собою залежно від обсягу переданих приватному партнерові правочин власності, інвестиційних зобов'язань сторін, принципів розподілу ризиків та відповідальності між партнерами: BOT, BOOT, ROT, BOO, ROO, DBO, RBO, DCMF, BTL, RTL, VTO, RTO, DBFO, PFI.

Абревіатура контракту складається з ключових параметрів договору, наприклад, якщо приватний партнер здійснює будівництво – «В» (build), експлуатацію – «О» (operate), проектування – «D» (design), керування «М» (management), фінансування «F» (finance) об'єкта інфраструктури. Об'єкт інфраструктури може перебувати в оренді «L» (lease) і бути переданий публічному партнерові після закінчення певного строку «Т» (transfer) чи ні, залежно від умов контракту:

1. BOT (Build – Operate – Transfer) – «Будівництво – Керування - Передача». Концесіонер здійснює будівництво об'єкта і його експлуатацію протягом установленого строку, після чого даний об'єкт передається державі.

2. VTO (Build – Transfer – Operate) – «Будівництво – Передача – Керування». Концесіонер буде об'єкт, який передається потім державі у власність відразу після закінчення будівництва, після чого він передається в експлуатацію концесіонера.

3. BOO (Build – Own – Operate) – «Будівництво – Володіння – Керування». Концесіонер здійснює будівництво об'єкта, після закінчення якого, він одержує даний об'єкт у власність із необмеженим терміном дії.

4. BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – «Будівництво – Володіння – Керування – Передача». Концесіонер будує об'єкт і володіє їм протягом певного строку, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави.

5. BBO (Buy – Build – Operate) – «Покупка – Будівництво - Керування». Держава продає об'єкт, а покупець здійснює відновлення або розширення існуючого об'єкта.

Проекти BOT, BOOT, VTO були поширені при будівництві доріг (наприклад в Індії, Росії). Контракти BOO поширені при будівництві вантажних терміналів у портах і пасажирських терміналів аеропортів.

Прикладом концесійної угоди є побудова в Республіці Корея високошвидкісної залізничної лінії довжиною 61,7 км від центру міста Сеул до міжнародного аеропорту Інчхон компанією Iiarco.

Перша фаза нового приміського посилення Express Rail в РК довжиною 41 км була відкрита в 2007 році між міжнародним аеропортом Інчхон і Кимпхо внутрішнього аеропорту. Друга фаза проекту продовжена на 20,7 км 2,5 років опісля, вона об'єднала лінію в центрі столиці на центральній станції в Сеулі.

Iiarco має 11 акціонерів, на чолі з Hyundai Engineering & Construction (HDEC) з 27%, Posco Engineering & Construction (11,9%), Daelim Industrial (10%), Dongbu Corporation (на 10%), Корея Rail Network Authority (9,9%), і шість інших корейських компаній. Бехтель надає підтримку управління проектами Iiarco і корейського консультанта, Kortech, також надає концесіонеру. [4]

Прикладом контракту «Будівництво-експлуатація-передача» BOT (Build – Operate – Transfer) є будівництво та експлуатація твердого фонду відходів в Гонконзі, Китай.

Китай підписав контракт Будівництво-експлуатація-передача (BOT) для будівництва та експлуатації своїх твердих відходів. Контракт включає в себе трансфер станції і флот передачі вантажних автомобілів. Уряд попередню провів консультації з кількома фірмами на основі їх досвіду в проектуванні та експлуатації перевантажувальних станцій, а потім провів конкурсний процес тендеру для вибору переможця фірми. Тендерні документи викладені вимогам технічної та екологічної ефективності, вимоги до технічного обслуговування, і графіки заміни обладнання. Станція була побудована і в даний час в експлуатації. Уряд проводить регулярні перевірки об'єктів з передачі, щоб переконатися, що зазначені вимоги виконуються. [5]

Прикладом контракту «Будування-володіння-експлуатація» BOO (Build – Own – Operate) є контракт на розробку, експлуатацію і обслуговування платної дороги в штаті Гуджарат, Індія.

Контракт на 32-кілометрову платну дорогу включає в себе засоби розробки та завершення проекту дороги, в тому числі покриття, крос-дренажних робіт, мостів, платних об'єктів. Він також охоплює управління і експлуатацію та технічне обслуговування, у тому числі дорожнього збору, регулювання дорожнього руху та технічного обслуговування об'єкта.

Підрядник має відносну автономність, щоб визначити свої методи роботи і план робіт. Плата за проїзд ведеться на основі фіксованої формули і щорічно збільшується відповідно до формули пов'язаної з індексом споживчих цін.

Ризики пом'якшені наступним чином:

- ризик придбання земельної ділянки: уряд несе всю відповідальність за завершення будівництва.
- ризик недоотримання прибутку: плата за проїзд автоматично переглядається щороку на основі узгодженої формули індексації [6].

Перевагою концесійних угод є й невеликий розмір інвестицій, що дозволяє брати участь у данім партнерстві не тільки великому бізнесу: у світовій практиці проекти державно-приватного партнерства вартістю більш 150 мільйонів євро становлять усього близько 7% їх загального числа, а вартість більшої частини реалізованих проектів - від 1,5 до 30 мільйонів євро.

6. Спільне підприємство.

Спільні підприємства є альтернативами повної приватизації, в якій інфраструктура знаходиться у спільному володінні і управляється як державою так і приватним оператором. В рамках спільного підприємства, держава і партнери з приватного сектора можуть або створити нову компанію або продати акції одному або кільком приватним інвесторам. Ключовою вимогою цієї структури є добре організоване корпоративне управління, зокрема, здатність компанії підтримувати незалежність від держави. Це важливо, тому що уряд і співвласником і регулятором, і посадові особи від уряду можуть бути схильні втручатися у справи компанії для досягнення політичних цілей. Однак, уряд зацікавлений у рентабельності та стійкості компанії, може працювати, щоб згладити політичні перешкоди.

Прикладом такої угоди є створення у 2003 році в КНР спільного підприємства GESTT, між державним підприємством General Electric (GE) (75%) та приватним Energy & Shenyang (SBW) (25%) з загальним капіталом у \$ 13700000.

Спільне підприємство створене, щоб допомогти країні поліпшити надійність і доступність своєї продукції на світовий ринок та приносить великі прибутки у китайській нафтовий і газових сферах [7].

7. Гібридний контракт.

Гібридний контракт, це договір, який об'єднує різні види контрактів, які найбільш підходять до вимог конкретного проекту і умов експлуатації. Гібридні механізми забезпечують спеціалізовані рішення з точки зору обсягу, розподілу ризиків. Очевидно, що варіанти можуть бути різні та нескінченні, наприклад:

1. Гібридний «контракт на управління», в якому виплата бонусів підряднику управління може бути пов'язана з досягненням збільшення в операціях грошових потоків на задану величину.

2. Гібридний контракт "аффермаж-оренда" має можливість розділити відповідальність за інвестиції. Під стандартним договором аффермаж-оренди, державний партнер зберігає повну відповідальність за проведення і фінансування нових інвестицій. В гібридному контракті приватний партнер може отримувати обмежену інвестиційну відповідальність, наприклад, для розширення мережі послуг в певних областях. Крім того, державний та приватний партнери можуть досягти угоди для співфінансування інвестицій.

Показовий у впровадженні гібридних контрактів в туристичній сфері є досвід національних парків Південної Африки: одинадцять туристичних об'єктів були передані приватним компаніям.

Дохід від даних туристичних концесій за 20 років передбачається у розмірі близько 90 мільйонів доларів. Він стане основним внеском у річний дохід, перевищивши щорічну субсидію, яку південноафриканські національні парки в цей час одержують від держави. [8]

Висновки. Аналіз зарубіжного досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства показав, що практично у всіх державах, що використовують механізми державно-приватного партнерства, виділяється певна галузь по використанню державно-приватного партнерства. Найбільше число проектів державно-приватного партнерства здійснюється в транспортній галузі (аеропорти, порти, трубопровідний транспорт, дороги, мости і т. д.), соціальній інфраструктурі (охорона здоров'я, освіта, культура, туризм), житлово-комунальному господарстві (мережі, водопостачання, тепlopостачання і т. д.), а також певною мірою і в сфері туризму.

Так як і в інші сфери економіки, туризм визнано однією з найбільш перспективних галузей господарства, і розвиток ДПП в туристській сфері самим позитивним чином впливає на підвищення рівня життя населення.

При цьому простежується цікава закономірність - в державах з розвинутою ринковою економікою, високим рівнем продуктивності праці та високим рівнем споживання валового

внутрішнього продукту на душу населення, де гарантується високий рівень соціального захисту, де велика середня тривалість життя і спостерігається висока якість медичного обслуговування та освіти. У даних країнах державно-приватне партнерство використовується частіше в галузях охорони здоров'я та освіти, тобто на об'єктах соціальної інфраструктури.

Подібний підхід до вибору пріоритетних галузей державно-приватного партнерства обумовлюється політикою розвинених держав, де основною метою є підвищення рівня життя громадян, орієнтованість на поліпшення соціальних благ. Так як в наші дні туризм визнано однією з найбільш перспективних швидко розвиваються галузей, то розвиток туристської сфери самим позитивним чином вплине на підвищення рівня життя населення.

Останнім часом у світовій практиці державно – приватного партнерства усе активніше поширюється на об'єкти туристсько-рекреаційного комплексу. За допомогою такого механізму в США побудовані Southport Sea Museum, Javits Convention Center, Island Immigration Museum.

На мій погляд, в Україні найефективнішими формами взаємодії держави та бізнесу можуть стати державно-приватні підприємства або концесійні угоди типу: (Buy - Build - Operate) «Покупка – Будівництво - Керування» або (Build - Operate - Transfer) «Будівництво – Керування - Передача», тому що на жаль інфраструктура України перебуває у поганому стані, а економіка потребує значних інвестицій. І саме державно-приватне партнерство на умовах ВВО та ВОТ дає можливість отримати необхідні кошти на оновлення існуючих об'єктів та будівництво і модернізацію нових. Це в свою чергу дасть поштовх для розвитку економіки та створить нові робочі місця. Співпраця за договором концесії ВВО ще залишить всі об'єкти у власності держави, та дасть змогу отримувати додаткові кошти в бюджет. Ця стратегія використовується багатьма країнами Європи та світу, дає найкращий результат в співпраці державно-приватного партнерства.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Pilcher Richard. Practical Approach to Developing a Sustainable Water Loss Reduction Strategy in Sandakan, Sabah, Malaysia. Halcrow Water Services, Rocfort Road, Snodland, Kent ME6 5AH, United Kingdom, 2005.

2. Loevinsohn Benjamin. Contracting for the Delivery of Primary Health Care in Cambodia: Design and Initial Experience of a Large Pilot Test. World Bank Institute Flagship Program Online Journal. Available: www.worldbank.org/wbi/healthflagship/journal/index.htm; Bhushan, Indu, Sheryl Keller, and Brad Schwartz. 2002. Achieving the Twin Objectives of Efficiency and Equity: Contracting Health Services in Cambodia. Economic and Research Department Policy Brief No. 6. Manila: ADB, 2000.

3. World Bank. Private Participation in Infrastructure database, 2006.

4. Knutton Mike. International Railway Journal. May.

5. Public-Private Cooperation in the Delivery of Urban Infrastructure Services (Options & Issues). Public-Private Partnerships for Urban Environment Working Paper I. United Nations Development Programme (UNDP). Available: www.undp.org/pppue/gln/publications.

6. World Bank. Tool Kit for Public-Private Partnership in Highways. Available: http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/2_carac/23/23_.htm.

7. GE Energy. GE Energy Expands Role in China. 25 August. 2005. Available: www.gepower.com/about/press/en/2005_press/082505.htm.

8. Игнатъев А.А. Государственно-частное партнерство в туризме / А.А. Игнатъев // Интеграл. – 2011. – № 2 (58).

REFERENCES

1. Pilcher Richard. Practical Approach to Developing a Sustainable Water Loss Reduction Strategy in Sandakan, Sabah, Malaysia. Halcrow Water Services, Rocfort Road, Snodland, Kent ME6 5AH, United Kingdom, 2005.

2. Loevinsohn Benjamin. Contracting for the Delivery of Primary Health Care in Cambodia: Design and Initial Experience of a Large Pilot Test. World Bank Institute Flagship Program Online Journal. Available: www.worldbank.org/wbi/healthflagship/journal/index.htm; Bhushan, Indu, Sheryl Keller, and Brad Schwartz. 2002. Achieving the Twin Objectives of Efficiency and Equity: Contracting Health Services in Cambodia. Economic and Research Department Policy Brief No. 6. Manila: ADB, 2000.

3. World Bank. Private Participation in Infrastructure database, 2006.

4. Knutton Mike. 2004. International Railway Journal. May, 2004.

5. Public-Private Cooperation in the Delivery of Urban Infrastructure Services (Options & Issues). Public-Private Partnerships for Urban Environment Working Paper I. United Nations Development Programme (UNDP). Available: www.undp.org/pppue/gln/publications.

6. World Bank. Tool Kit for Public-Private Partnership in Highways. Available: http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/2_carac/23/23_.htm.

7. GE Energy. GE Energy Expands Role in China. 25 August. 2005. Available: www.gepower.com/about/press/en/2005_press/082505.htm.

8. Ignatev A.A. Public-private partnership in tourism, Integral, 2011. – № 2 (58).

РЕФЕРАТ

Кошарний В.О. Основні напрямки взаємодії державно-приватного партнерства в туристичній галузі / В.О. Кошарний // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ, 2015. – Вип. 2.

Метою даного дослідження є систематизування форм Державно-приватного партнерства та визначення умов доцільності його використання в туристичній галузі.

Об'єктом теоретичних досліджень є види контрактів ДПП.

Предметом дослідження є характеристика та методи впровадження ДПП в туристичній галузі в країнах світу.

В друкованих джерелах є велика кількість теоретичного матеріалу про Державно-приватне партнерство. Але незважаючи на розвиток туристичної галузі, держава все ще мало робить для його розвитку. Саме тому для кращого розуміння стану цього питання слід провести аналіз міжгалузевої структуризації окремих сфер туризму, використовуючи для цього різні форми ДПП.

Розглядаючи існуючі методи впровадження ДПП в туристичній галузі в провідних країнах світу, що відносяться безпосередньо до стратегічного планування, організації та управління процесом та тісно пов'язані між собою, можна зробити висновок, що правильно структуроване Державно-приватне партнерство може мобілізувати раніше невикористовувані ресурси з місцевого, регіонального або міжнародного приватного сектора, який прагне інвестиційних можливостей.

Все частіше контракти стають гібридними, прийнявши риси кількох контрактів, щоб відобразити кращі місцеві вимоги, бо мета приватного сектора при вступі до ДПП є отримання прибутку від його діяльності і в управлінні бізнесом. Приватний сектор прагне компенсацію за свої послуги за рахунок зборів за послуги, що надаються, через прибутковість інвестованого капіталу.

В статті, в наслідок проведеного аналізу стану організації Державно-приватного партнерства, була запропонована можливість вдосконалення і прискорення процесу розробки конкретного проекту ДПП, який виконуватиме чіткі вимоги замовника та буде відповідати вузькій спеціалізації поставлених завдань.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ДОГОВІР КОНЦЕСІЇ, СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА, ГІБРИДНИЙ КОНТРАКТ, АФФЕРМАЖ, КОНТРАКТИ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ, ТУРИЗМ.

ABSTRACT

Kosharnyi V.O. The main directions of cooperation public-private partnership in tourism. Economics and management on transport. Kyiv. National Transport University. 2015. Vol. 2.

The aim of this study is the systematization forms of public-private partnership and determine the conditions of feasibility of its use in the tourism industry.

The object of theoretical research are the types of PPP contracts.

The subject of the study is the characterization and methods of implementation of PPP in the tourism industry in the world.

In printed sources a large number of theoretical material on public-private partnership. Despite the tourism industry, the government is still doing little for its development. Therefore, for a better understanding of the status of this issue requires an analysis intersectoral structuring of individual spheres of tourism, using various forms of PPP.

Considering the existing methods of implementation of PPP in the tourism industry in the leading countries of the world, directly related to strategic planning, organization process and are closely related, we can conclude that properly structured Public-private partnerships can mobilize previously unused resources from local, regional or international private sector, seeking investment opportunities.

Increasingly, contracts are hybrid, taking the features of several contracts to reflect the best local demands for private sector aim at joining the PPP is making a profit from its activities and business management. The private sector seeks compensation for its services by fees for services provided through the profitability of invested capital.

In the article, as a result of the conducted analysis of the organization Public-private partnership was offered the opportunity to improve and accelerate the process of developing a particular PPP project that fulfills a clear customer and would fit the narrow specialization of tasks.

KEY WORDS: PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS, CONCESSION AGREEMENT, JOINT VENTURES, HYBRID CONTRACT, AFFERMAZH, SERVICE CONTRACT, TOURISM.

РЕФЕРАТ

Кошарный В.А. Основные направления взаимодействия государственно-частного партнерства в туристической отрасли / В.О. Кошарный // Экономика и управление на транспорте. – К.: НТУ, 2015. – Вып. 2.

Целью данного исследования является систематизации форм Государственно-частного партнерства и определение условий целесообразности его использования в туристической отрасли.

Объектом теоретического исследований есть виды контрактов ГЧП.

Предметом исследования является характеристика и методы внедрения ГЧП в туристической отрасли в странах мира.

В печатных источниках имеется большое количество теоретического материала о Государственно-частное партнерство. Но несмотря на развитие туристической отрасли, государство все еще мало делает для его развития. Именно поэтому для лучшего понимания состояния этого вопроса следует провести анализ межотраслевой структуризации отдельных сфер туризма, используя для этого различные формы ГЧП.

Рассматривая существующие методы внедрения ГЧП в туристической отрасли в ведущих странах мира, относящихся непосредственно к стратегическому планированию, организации и управлению процессом и тесно связаны между собой, можно сделать вывод, что правильно структурировано Государственно-частное партнерство может мобилизовать ранее неиспользуемые ресурсы из местного, регионального или международного частного сектора, который стремится инвестиционных возможностей.

Все чаще контракты становятся гибридными, приняв черты нескольких контрактов, чтобы запечатлеть лучшие местные требования, потому что цель частного сектора при вступлении в ГЧП является получение прибыли от его деятельности и в управлении бизнесом. Частный сектор стремится компенсацию за свои услуги за счет сборов за услуги, предоставляемые через доходность инвестированного капитала.

В статье, в результате проведенного анализа состояния организации Государственно-частного партнерства, была предложена возможность совершенствования и ускорения процесса разработки конкретного проекта ГЧП, который будет выполнять четкие требования заказчика и будет отвечать узкой специализации поставленных задач.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, ДОГОВОР КОНЦЕССИИ, СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ГИБРИДНЫЙ КОНТРАКТ, АФФЕРМАЖ, КОНТРАКТЫ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ, ТУРИЗМ.

АВТОР:

Кошарний Владислав Олександрович, Національний транспортний університет, аспірант кафедри менеджменту, e-mail: vakosharnyi@gmail.com, тел. (067) 890-35-84, Україна, 01010, м. Київ, вул. Суворова, 1.

AUTHOR:

Kosharnyi Vladyslav O. National Transport University, Postgraduate, Department of management, e-mail: vakosharnyi@gmail.com, tel. (067) 890-35-84, Ukraine, 01010, Str. Suvorov, 1.

АВТОР:

Кошарний Владислав Александрович, Национальный транспортный университет, аспирант кафедры менеджмента, e-mail: vakosharnyi@gmail.com, тел. (067) 890-35-84, Украина, 01010, г. Киев, ул. Суворова, 1.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бідняк М.Н., доктор технічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри менеджменту, Київ, Україна.

Малиш Н.А., доктор наук з державного управління, професор кафедри управління національним господарством та економічної політики, Національна академія державного управління при Президенті України, Київ, Україна.

REVIEWER:

Bidnyak M.N., Ph.D., Engineering (Dr.), professor, National Transport University, head, department of management, Kyiv, Ukraine.

Malych N.A., D.Sc. in Public Administration, professor, department of management of national economy and economic policy, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.