

СЕКЦІЯ «СУЧАСНА СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ І ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ІНДУСТРІЇ»

МАЦУКА В.Н.,
к.э.н., доцент, Мариупольский
государственный университет

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Прямые, в том числе и зарубежные, инвестиции в течение последнего времени вносят определенный вклад в экономическое развитие Украины, включая и индустрию украинского туризма и гостиничного бизнеса. К сожалению, пока результатами такого инвестирования в значительной степени пользуется Запад. Доходы, полученные международными корпорациями, которые осуществляют инвестиции, резко возросли ввиду изобилия возможностей Украины для выгодного, в частности иностранного, инвестирования. Но, поскольку эта практика затрагивает интересы Украины, остановимся кратко на данном аспекте вложений в систему туризма.

В данной статье рассматриваются следующие формы иностранного инвестирования: совместные предприятия и прямое 100% инвестирование.

Теория и практика международного туристического бизнеса различает следующие его главные формы: экспорт, совместное предпринимательство различных видов и прямое 100% инвестирование [1].

Экспорт - одна из простейших форм международного бизнеса. Необходимо различать непрямой экспорт (венгерский туроператор продает туры в Венгрию украинцам через украинского агента), преимущественно для туристических операторов, и прямой экспорт (представительство AirBaltic в Киеве), используются авиакомпаниями и крупными туристическими операторами. Преимущества экспорта: сохранение контроля над производством продукта и предоставлением услуг, поддержка национального производства. Недостатки экспорта: чувствительность к зарубежным протекционистским барьерам, чувствительность к колебаниям валютных курсов.

Совместное предпринимательство - представляет собой деятельность, которая основывается на сотрудничестве с иностранными предприятиями, организациями или предпринимателями, а так же на совместном распределении прибыли и рисков от ее осуществления [2]. Предпосылки такого предпринимательства создаются в процессе интернационализации хозяйственной жизни, в результате развития экспортно-импортной деятельности. Типичными видами совместного предпринимательства являются:

- лицензирование, когда фирма (лицензиар) вступает в отношения с фирмой или государством (лицензиатом) на зарубежном рынке, предлагая права на использование производственного процесса, товарного знака, патента, ноу-хау в обмен на лицензионную плату. Такая форма совместного предпринимательства является наиболее близкой к вывозу капитала в форме портфельных инвестиций, потому что лицензионное вознаграждение поступает к лицензиару преимущественно в виде периодических отчислений от дохода лицензиата. Происходит практически то же, что и при обычной покупке пакета акций зарубежного предприятия. Преимущества лицензирования: невысокая потребность в инвестициях. Недостатки лицензирования: минимальный уровень реального контроля;
- франчайзинг - отличается тем, что кроме лицензии, на определенную деятельность предоставляется дополнительная управленческая, маркетинговая и технологическая поддержка (в Киеве к Евро-2012 будет построена четырехзвездочная гостиница, оператором которой выступит известный мировой бренд Crowne Plaza группы InterContinental);
- управление по контракту, когда фирма предоставляет зарубежному партнеру «ноу-хау» в сфере управления, а тот в свою очередь обеспечивает необходимый капитал и его использование с максимальной ориентацией на эффективную реализацию полученных управленческих услуг (международная гостиничная сеть Best Western International взяла под управление гостиницу Севастополь в Крыму и планирует построить еще 6 гостиниц в украинских городах);
- совместное предприятие, когда зарубежный и местный партнеры объединяют свои усилия в инвестировании, управлении, распределении доходов и рисков (украинско-немецкий туроператор Hobby Tour Ukraine). Преимущества совместного предприятия: минимальность риска, потребность в меньших затратах, чем в случае создания собственного производственного филиала. Недостатки совместного предприятия: необходимость высокодетализированной контрактной работы, сложность управления.

Определяя совместное предприятие как инвестиционную форму международного бизнеса, важно идентифицировать его в системе международных инвестиций [3]. В этом контексте подчеркнем моменты, которые имеют, по нашему мнению, принципиальное значение:

- во-первых, совместное предприятие является разновидностью прямого инвестирования в случаях, когда две или более фирм имеют право собственности на прямые инвестиции в одну компанию, то есть объективной основой развития совместных предприятий являются прямые инвестиции;

- во-вторых, на развитие совместных предприятий существенно влияет секториальное деление прямого инвестирования;
- в-третьих, в совместных предприятиях реализуются государственные и частные, разные по величине, срокам и источниками, практически все виды инвестиций.

Следует акцентировать внимание на том, что реализация форм международного бизнеса возможна двумя путями:

- без создания нового предприятия (юридического лица) в рамках международной кооперации и международной торговли товарами и услугами (экспорт, управление по контракту, лицензирование, франчайзинг). В этих случаях отношения между партнерами регулируются соответствующими соглашениями и контрактами;
- с созданием нового субъекта хозяйствования, а именно - совместного предприятия или зарубежного филиала (при 100% прямом инвестировании). Поэтому существенным признаком создания совместного предприятия является то, что в большинстве случаев возникает новый субъект международного бизнеса.

Прямые инвестиции и создание производственных мощностей за рубежом - наиболее категоричная форма проникновения на иностранный рынок, в результате чего за рубежом создаются производственные мощности по выпуску и сбыту, получению и использованию прибыли (Hyatt, Hyatt Regency Kiev, Rezidor, Radisson Sas с точки зрения прямых иностранных инвестиций в украинскую экономику). Эта форма освоения иностранного рынка имеет свои преимущества и недостатки. Размещение собственного производства и сбытовой сети за рубежом позволяет предпринимателю: обеспечить снижение издержек производства и сбыта за счет дешевизны сырья, материалов, ресурсов, уменьшить потери при экономических кризисах в своей стране, лучше изучить рынок и запросы покупателей, пользоваться льготами местного правительства. Однако, в иных случаях (национализация иностранной собственности, ухудшение экономической конъюнктуры) последствия ухудшения политической и экономической ситуации весьма болезненно сказываются на производствах, размещенных за рубежом, так как свертывание уже действующих - вещь весьма невыгодная.

Становится очевидным, что международный туристический бизнес (особенно гостиничный) сможет осуществить глубокую концептуальную и практическую адаптацию к условиям современной Украины и в будущем станет выгодной отраслью экономики.

Литература:

1. Міжнародна інвестиційна діяльність / [Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозговий О.М. та ін.]; За ред. Д.Г. Лук'яненко. - К.: КНЕУ, 2003. - 387 с.
2. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме / В.А. Квартальнов - М.: Финансы и статистика, 1999. - 496 с.
3. Торгова Л.В. Спільні підприємства в Україні: Організаційно-економічний механізм і ефективність функціонування / Л.В. Торгова, О.В. Хитра - К.: ФАДА, ЛГД, 2001. - 218 с.

АРУТЮНЯН Л.М.,
студентка 2 курса
специальности «Менеджмент организаций»
Мариупольского государственного университета

ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАРОККО

По анализу региональной структуры туристских прибытий выделяют шесть туристических макрорегионов мира: Европейский, Американский, Азиатско – Тихоокеанский, Южно – Азиатский, Ближневосточный и Африканский.

Самым крупным генерирующим рынком для стран региона является Африканский регион. За последнее десятилетие доля доходов стран Африки от туризма в общих доходах от экспорта почти удвоилась. Однако Африка в целом отстает в международном туризме, потому что многие страны региона экономически не развиты. Они нуждаются в достаточно эффективной инфраструктуре, для которой у них не хватает необходимых финансовых средств. Больше половины общего количества гостей в регион принимают страны Северной Африки, такие, как Марокко и Тунис. Доля прибытий в эти страны достигает 45% прибытий в Африку, поступления от одного туриста составляют более 300 долл.

На юге континента отличным туристским центром является ЮАР, которая вместе с Марокко и Тунисом возглавляет список стран континента по прибытиям и поступлениям. ЮАР имеет высокоразвитые гостиничную индустрию и транспортную систему и в последнее время становится привлекательной страной для международного туризма.

Марокко располагает весьма благоприятными условиями для развития своего туристического комплекса: уникальное географическое положение страны как важного мирового перекрестка, разнообразие природно-климатических зон и ландшафтов, насыщенность памятниками истории, культуры и архитектуры, некоторые из которых внесены в реестр ЮНЕСКО как имеющие уникальную общемировую ценность.