

Незважаючи і на позитивні сторони розвитку сільського туризму, не можна не сказати і про ті проблеми, з якими стикається ця галузь. Основні проблеми для розвитку сільського туризму в Україні: відсутність загальноприйнятої національної концепції з розвитку сільського туризму; відсутність чітко сформульованої державної політики щодо сільського туризму і, відповідно, системи нормативно-правового забезпечення цього виду діяльності; відсутність спеціального законодавства, що регулює діяльність у сфері сільського туризму; відсутність стандартів і нормативів, які можна застосувати в сфері сільського туризму як спеціального сектора туріндустрії, слід особливо підкреслити, що стандарти і нормативи, що діють в Україні в сфері готельного та рекреаційного бізнесу, не можуть механічно переноситися на сектор малого сімейного готельного бізнесу в силу специфіки останнього; відсутність кваліфікованих кадрів; відсутність знань і досвіду роботи в області обслуговування зарубіжних і вітчизняних туристів; незнання власних рекреаційних ресурсів. Такий, здавалося б на перший погляд, незрозумілий вид туризму в даний час дуже поширений в Європі і Америці, в Україні ж, він тільки набирає свою популярність.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ

*Лисенко В.В., к.е.н., доцент
Харківський інститут фінансів КНТЕУ*

Важливим елементом розвитку сільських територій є кадрові ресурси малого підприємництва. З одного боку, в умовах високого безробіття і низького рівня доходів населення в сільській місцевості, нестачі в кадрах бути не повинно, з іншого – малим підприємницьким структурам необхідні вже підготовлені фахівці, яких просто немає, а учнівська молодь не бажає повертатися в сільську місцевість. Розвиток системи бізнес-інкубаторів може дещо зняти цю проблему. Але в цю систему навчання початківець сільський підприємець може потрапити, тільки маючи певні базові знання і впевненість у перспективі розвитку свого бізнесу. Серед жителів сільських територій знайдеться не багато людей, здатних стати підприємцями. Більш того, наявність необхідної інформації про початок підприємницької діяльності стає одним з основних факторів розвитку підприємництва в сільських поселеннях.

В справжніх умовах малий бізнес уже не може розглядатися в якості самостійного сектора економіки. Необхідна продумана стратегія інтеграції малих підприємницьких структур з потужними економічними структурами. Реалізація соціально-орієнтованої моделі ринкової економіки України неможлива без створення ефективного сектора малого підприємництва. Особлива роль малих підприємницьких структур на відміну від інших форм ділових організацій полягає в тому, що малий бізнес здатний реалізувати не тільки традиційно покладені на нього функції: вклад у ВВП, надходження в

бюджет, забезпечення зайнятості, підтримка конкурентного середовища. Саме з малим бізнесом пов'язані надії на ринкову адаптацію більшості населення, формування впливової групи економічних інтересів, яка є основою громадської позиції, соціально-економічної стійкості і політичної стабільності. Мала підприємницька структура, як особливий тип інституційної організації, має тільки їй властиві мотиви, цілі, інтереси і засоби. Для неї характерна висока винятковість прав власності та відповідальності, що зумовлює форму економічної влади і право на дохід. Наслідком подібної винятковості є вибір типу відтворення і характер прийнятих рішень. Малий бізнес відрізняється особливими персоніфікованими відносинами як всередині організації, так і за її межами. Персоніфікована довіра є одним з головних ресурсів організації, а механізм персоніфікації являє собою особливий тип передачі прав.

Суб'єкти малого бізнесу роблять вибір на певних рамках, обумовлених діючими інститутами, функції яких полягають у регулюванні поведінки людей, економії когнітивних здібностей, організації процесу навчання, передачі інформації, зниженні трансакційних витрат. Такими інститутами є інститути-правила, інститути-норми, інститути-санкції, які поділяються на формальні, неформальні, м'які і жорсткі. В системі виробничих відносин виникає особливий тип відносин, який можна визначити як трансакційні відносини.

Трансакційні відносини і трансакційні витрати супроводжують кожен етап відтворення процесу малого бізнесу. Уже на першій стадії традиційного кругообігу капіталу підприємець стикається з проблемою пошуку стартового капіталу, оренди приміщення, реєстрації, ліцензування, відкриття розрахункового рахунку. Для здійснення цієї діяльності необхідно нести витрати грошових коштів, часу, зусиль або самотійно, або звертаючись до послуг трансакційної фірми, чиї послуги вимагають витрат.

Самостійна реалізація трансакційних відносин вимагає особливих знань, особливої інформації, особливих партнерів. Високі трансакційні витрати, пов'язані з отриманням кредиту, пошуком робочої сили. На стадії виробництва, незважаючи на те, що всі права власності сконцентровані в одних руках, всередині підприємницької структури виникає питання контролю виконання виробничих завдань і попередження опортуністичної поведінки співробітників, навіть якщо вони пов'язані кровно-родинними відносинами.

На третій стадії підприємець повинен знайти свою нішу, увійти в ринок і визначити свій сегмент, вивчити споживчий попит, здійснити рекламу. Навіть традиційно відносять до ринків досконалої конкуренції сільськогосподарські, локальні ринки монополізовані перекупниками і фірмами, зацікавленими в реалізації імпортової продукції, кримінальними структурами і угрупованнями.

Таким чином, весь період руху активів малої підприємницької структури пов'язано з витратами, які завдяки прагненню суб'єктів малої економіки скорочення їх щодо користування ринковим механізмом набувають форм хабара, подяки, відкату, податкової оптимізації, соціальних обмінів, кругової поруки. Саме це і є однією з найбільших проблем розбудови малого підприємництва.