**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 3

1. Теория фирмы и равновесие производителя 5

1.1 Фирма: сущность, виды, целевая функция 5

1.2 Продукт деятельности фирмы 26

1.3 Равновесие производителя 33

2. Анализ рынка туризма 35

3. Расчетно-графическое задание 41

Заключение 46

Список литературы 48

**ВВЕДЕНИЕ**

Хозяйственная деятельность в рыночной экономике осуществляется множеством хозяйственных субъектов -предприятиями, организациями, фирмами, домохозяйствами. В условиях усложнения экономических отношений, процессов организации и управления производством именно фирмы становятся главными участниками предпринимательской деятельности, выступают особыми институтами распределения ресурсов и производства основной массы товаров и услуг. Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что фирма выступает одной из наиболее эффективных форм организации экономической деятельности.

В российской экономике фирма как особый институт и явление рыночной экономики находится на стадии своего формирования и развития и нуждается в концептуальном и научно-методическом обеспечении.

В условиях современной экономики России становление фирм характеризуется как сложный и противоречивый процесс. В результате трансформационных преобразований сформировались неравные условия хозяйственной деятельности, низкий уровень защиты прав собственности, стал развиваться неформальный сектор теневой экономики. Опережающее развитие форм фирм по сравнению с процессом принятия законов, доминирование неформальных институтов в деятельности фирм, нарушение фирмами законов, стремление крупных фирм к монопольной власти, сращивание бизнеса с властью, высокое налоговое бремя, существование административных барьеров определили специфику их становления в российской экономике.

Изучение фирмы как особого института в современной экономике России обусловливает необходимость исследования институциональной среды и ее элементов. Институциональная среда российских фирм, формирующая рамочные условия их деятельности, характеризуется слабостью экономических институтов, непостоянством законодательных основ, что осложняет предсказуемость и определенность развития фирм.

Целями курсовой работы являются изучение теории фирмы и анализ ее равновесия

Задачи курсовой работы:

* Охарактеризовать сущность, цели и целевую функцию фирмы
* Исследовать продукт деятельности фирмы
* Провести анализ равновесия производителя
* Исследовать рынок туристических услуг
* Решить представленные задачи

Литература представлена учебниками по экономической теории, периодическими изданиями, статистическими сборниками.

**1. ТЕОРИЯ ФИРМЫ, РАВНОВЕСИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ**

* 1. **Фирма: сущность, виды, целевая функция**

**Понятие и целевая функция фирмы**

Появление и широкое распространение фирм относятся к периоду первоначального накопления капитала. Именно тогда стали возникать многие индивидуальные и ассоциированные предприятия, ставшие впоследствии опорой фабричного производства и организационной формой предпринимательской деятельности. Функции фирм на последующих этапах экономического развития и научно-технического прогресса постоянно расширялись, а их роль в экономике все более возрастала.

Фирма как хозяйственная структура и как экономическая категория затрат в длительный период развития рыночных отношений существенно эволюционировала. Первоначально понятие «фирма» (от итал. *firma* — подпись) означало «торговое имя» коммерсанта. Ныне этот термин обозначает институт, преобразующий ресурсы в продукцию. В учебной литературе фирма рассматривается как определенная организация**,** экономический и правовой субъект, занимающийся производственной деятельностью (производством экономических благ) и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов, что, как и для когопроизводить, где, кому и по какой ценепродавать. Более сложное определение фирмы учитывает ее координирующую роль как механизма распределения ресурсов. Таким образом, **функция фирмы** состоит в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. Конечной целью деятельности фирмы является максимальное увеличение благосостояния ее владельцев. Цель фирмы - максимизация прибыли, которая представляет собой разницу между валовым доходом (TR) и совокупными издержками (ТС) за период продаж:

прибыль = TR - ТС.

**Основные формы предприятий (фирм)**

В любой экономической системе не только функционирует огромное количествофирм, о чем говорилось выше, но и существуют разнообразные их типы.Это связано прежде всего с разнообразием способов экономии (минимизации) трансакционных издержек. Фирма как производственная единица и инструмент предпринимательской деятельности всегда имеет ту или иную организационно-правовую форму. С правовой точки зрения под фирмой (предприятием) подразумевается самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который соединяет под своим управлением факторы производства — капитал, землю и труд — с целью производства товаров и услуг.

*Правовая форма* — это комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром. В мировой практике используются различные организационно-правовые формы предприятий, которые определяются национальным законодательством отдельных стран. Законы придают этим предприятиям статус юридического лица, которое обладает собственным имуществом и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет самостоятельный баланс, выступает в гражданском обороте, в суде, арбитражном суде и третейском суде от своего имени.

По действующему законодательству в настоящее время в России существуют следующие организационно-правовые формы предприятий:

* Государственное предприятие
* Муниципальное предприятие
* Индивидуальное (семейное) частное предприятие
* Полное товарищество
* Смешанное товарищество
* Товарищество с ограниченной ответственностью
* Акционерное общество (открытого и закрытого типов)
* Объединение предприятий
* Предприятия, созданные на основе аренды и выкупа имущества трудовым коллективом

Такие понятия, как МП (малое предприятие), СП (совместное пред-приятие), кооператив, ныне считаются устаревшими. Они отражали не юридический статус предприятия, а некоторые его экономические особенности. Так, МП — это характеристика предприятия по численности работающих. Например, по российскому законодательству в сфере услуг и торговли таковым является предприятие с численностью работающих от 15 до 25 человек, в области науки — до 100 человек, в промышленности и строительстве — до 200. Для чего была выделена такая категория, как МП? Во всем мире, в том числе и у нас, существуют программы поддержки малого бизнеса. Для МП установлены льготы: в первый год своего существования оно платит четверть полной ставки налога, второй год — половину. А МП в области инноваций, строительства, в ряде других сфер деятельности в первые два года со времени основания нередко вообще не облагались налогом.

Понятие СП также является сугубо экономическим, показывающим кто его создал. В нашей стране эта форма использовалась в связи с тем, что первоначально не было полной ясности относительно юридического статуса СП. Мировой опыт говорит о том, что около 90% СП — это общества с ограниченной ответственностью. Сейчас в России и других странах СНГ СП также включаются главным образом в эту категорию. Закон разрешает также создание СП в форме других обществ.

Остановимся на характеристике основных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, наиболее распространенных в современном мировом хозяйстве. К ним относятся:

* единоличная (частнопредпринимательская) фирма;
* партнерство (товарищество);
* корпорация (акционерное общество).

 **Частнопредпринимательская фирма** — это старейшая форма организации бизнеса. Как следует из названия, такая фирма находится в собственности предпринимателя, который покупает на рынке необходимые ему факторы производства. Иначе говоря, частнопредпринимательская фирма принадлежит одному лицу, которое владеет всеми ее активами и несет персональнуюответственность по всем ее обязательствам (является субъектом неограниченнойответственности).

Собственник классической частнопредпринимательской фирмы является центральной фигурой*,* с которой владельцы всех остальных факторов производства (ресурсов) заключают контракты. Он владеет обычно наиболее важным (интерспецифическим) ресурсом. Таким ресурсом может быть как физический, так и человеческий капитал (особые интеллектуальные, предпринимательские и другие способности).

Целью частнопредпринимательской фирмы является максимизация прибыли собственника — дохода, оставшегося после осуществления всех платежей владельцам факторов. Частнопредпринимательскую фирму следует отличать от капиталистической фирмы,принадлежащей владельцам капитала и ставящей целью максимизацию отдачи на вложенный капитал.

Кроме того, функции предпринимателя на такой фирме обычно выполняет наемный управляющий —менеджер.

Частнопредпринимательские фирмы имеют ряд важных преимуществ, благодаря которым они получили широкое распространение в мире бизнеса, но в то же время им присущи существенные недостатки.

К числу очевидных преимуществследует отнести:

1) **простоту организации.** Благодаря своей простоте коммерческое пред-

приятие, основанное на единоличной собственности, создается без особых затруднений;

2) **свободу действий** владельца фирмы. У него нет необходимости согласовывать принимаемые решения с кем бы то ни было (он самостоятелен в ведении всех своих дел);

3) **сильную экономическую мотивацию** (получение всей прибыли, точнее, оставшегося дохода одним лицом — владельцем фирмы).

Недостатки единоличной фирмы:

1) **ограниченность финансовых и материальных ресурсов.** Это обусловлено не только нехваткой собственного капитала, но и трудностями привлечения кредитных ресурсов. Кредиторы весьма неохотно идут на предоставление ссуд единоличным собственникам, полагая, что это не столь прибыльно. Поэтому основным источником финансирования частнопредпринимательской деятельности служат сбережения собственника и средства, взятые в долг у родственников, близких друзей и т. п. Со временем капитал можно увеличить, вложив в дело полученную прибыль, однако и в этом случае рост фирмы будет медленным. Поэтому по своим размерам индивидуальные предприятия, как правило, невелики;

2) **отсутствие развитой системы внутренней специализации** производственных и управленческих функций (особенно на малых и средних предприятиях);

3) **определенные налоговые проблемы.** Они возникают в связи с тем, что дополнительные выплаты, осуществляемые частнопредпринимательской фирмой, например на медицинское страхование и страхование жизни, не считаются налоговыми органами ряда стран ее расходами и поэтому не подлежат исключению из прибыли при расчете налогооблагаемой базы. (Корпорации, напротив, пользуются налоговыми льготами в отношении подобных выплат). Единоличный собственник должен оплачивать подобные расходы из прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов;

4) **трудности при передаче прав собственности.** Никакое имущество единоличного предприятия в отличие от имущества корпораций не может быть передано членам семьи при жизни владельца. Это ограничивает маневренность единоличной формы организации бизнеса, создает дополнительные проблемы в накоплении капитала;

5) **неограниченная ответственность** собственника по всем обязательствам, взятым на себя его предприятием. Если к фирме предъявлены иски, в том числе в судебном порядке, ее собственник несет полную персональную ответственность перед судом. Это означает, что для удовлетворения претензий может быть конфисковано не только имущество фирмы, но и личная собственность. Аналогичный исход бывает и в случае банкротства по другим причинам. Все это ставит единоличного собственника в рискованное положение.

В силу перечисленных причин индивидуальные предприятия недолговечны, большинство из них составляют только что возникшие фирмы, а также такие специфические заведения, как лавочки и фермы, которые остаются эффективными благодаря малым масштабам производства По имеющимся данным, в среднем из 10 возникших фирм в течение 5 лет прекращают свою деятельность 7.

Неограниченная ответственность — главный недостаток единоличной собственности. Поэтому владельцы частных фирм еще в XVII — XVIII вв. «пошли на хитрость» — они ввели так называемую **ограниченную ответственность** *(Ltd*— *limited).* Фирма становится организацией, включающей то или иное количество людей. Что означает ограниченная ответственность? Это значит, что если фирма кому-то задолжала и не может платить по долгам, то в этом случае можно подать в суд только на фирму, но не на ее участников. Чем в этом случае придется расплачиваться? Только тем, чем владеет фирма. Конкретные формы таких предприятий (товариществ с ограниченной ответственностью) рассматриваются ниже.

**Партнерство (товарищество).** Эта фирма подобна единоличной собственности во всех отношениях, за исключением того, что в ней существует более чем один собственник. В **полном товариществе** все партнеры несут неограниченную ответственность. Они совместно отвечают по обязательствам товарищества. Лица, вступившие в уже существующее товарищество, несут ответственность наряду со старыми членами за все долги, в том числе и возникшие прежде, до их вступления в данное товарищество.

В большинстве случаев полные товарищества образуются юридическими лицами (крупными предприятиями). Договор об их совместной деятельности в какой-либо области уже можно рассматривать в качестве образования такого товарищества. В подобных случаях не требуются ни устав, ни даже регистрация товарищества. Преодолевая в известном смысле финансовую и материальную ограниченность единоличной собственности, партнерства создают некоторые новые неудобства и трудности. Прежде всего это относится к подбору партнеров. Поскольку один из партнеров может связать товарищество определенными обязательствами, следует осторожно подбирать партнеров.

В большинстве случаев существует формальное соглашение, или соглашение о товариществе; оно определяет полномочия каждого партнера, распределение прибыли, общую сумму капитала, вкладываемого партнерами, процедуру привлечения новых партнеров и порядок перерегистрации товарищества в случае смерти кого-либо из партнеров или его выхода из товарищества. Юридически товарищество прекращает существование, если один из партнеров умирает или выходит из него. В таких случаях урегулировать все вопросы и восстановить товарищество довольно трудно.

По упомянутым причинам многие считают товарищество малопривлекательной формой организации бизнеса. В товариществах затруднен также процесс принятия решений, поскольку наиболее важные из них должны приниматься большинством голосов. Для упрощения процедуры принятия решений товарищества устанавливают определенную иерархию, разделяя партнеров на две или более категорий по степени важности решения, которое может принять каждый партнер. Она также определяет случаи, в которых он должен передать право принятия решения фирме.

Модифицированной формой полного товарищества является **смешанное (коммандитное) товарищество.** Основная его особенность заключается в том, что наряду с одним или несколькими участниками, отвечающими перед кредиторами товарищества всем своим имуществом, имеется один или несколько участников, ответственность которых ограничивается их вкладом в капитал общества. Те участники, которые отвечают за риск всем своим имуществом, являются внутренними членами общества и именуются **полными товарищами,** или **комплементариями.** Остальные, кто рискует лишь в пределах своего вклада, являются внешними участниками (вкладчиками) и называются **коммандитистами.** Делами в коммандитном товариществе ведают, как правило, комплементарии. Они руководят обществом и представляют его. Партнерывкладчики не участвуют в коммерческих операциях. Они являются, строго говоря, инвесторами товарищества. В плане внутренних взаимосвязей функции руководства фирмой обычно осуществляются с согласия коммандитистов.

Многим людям хорошо известны из истории, научной и художественной литературы названия "Джонсон, Джонсон и К°", "Иванов, сыновья и К°" и т. п. Это и есть коммандитные товарищества. В современных условиях форма коммандитного товарищества часто используется для финансирования предприятий, занимающихся операциями с недвижимостью.

Коммандитные товарищества в некоторых случаях могут выпускать акции на сумму вкладов внешних участников. Такие участники называются **акционерными коммандитистами,** а общество — **акционерной** **коммандитой.** По соображениям уплаты налогов в качестве единственного комплементария в коммандитное товарищество может быть принято общество с ограниченной ответственностью. Подобное образование называется коммандитным товариществом с ограниченной ответственностью. Его преимущество состоит в том, что с точки зрения налогообложения оно является товариществом, а с точки зрения гражданского права дает возможность перенести неограниченную ответственность на общество с ограниченной ответственностью, которое становится единственным носителем неограниченной ответственности и, как правило, имеет лишь небольшой капитал.

В нашей стране форма смешанного коммандитного товарищества пока

не получила широкого распространения, но она может оказаться полезной в некоторых случаях. Например, если частное лицо (лица), имеющее идею и солидное предприятие, решившее взять эту идею на вооружение, не имеют денег на ее реализацию, создается смешанное товарищество: частное лицо входит в него с ограниченной ответственностью, предприятие с полной. В данном случае предприятие выступает гарантом по банковскому кредиту, которым под контролем предприятия распоряжается частное лицо.

**Ограниченное товарищество (общество с ограниченной ответственностью)** — это такое объединение, которое формируется на основе **заранее определенных вкладов пайщиков.** Его члены (физические и юридические лица) не несут ответственности за выполнение обязательств общества, а рискуют лишь в пределах своих вкладов. В этом и состоит смысл понятия «ограниченная ответственность». В названиях зарубежных фирм, а теперь и некоторых наших можно нередко видеть слово *"limited"* (сокращенно *Ltd),* которое и означает «ограниченная ответственность».

В обществах с ограниченной ответственностью в большинстве случаев существуют тесные взаимосвязи между компаньонами. По этой причине они очень подходят для организации семейных предприятий. Если все имущество общества концентрируется в одних руках, то оно становится «обществом одного человека».

Для учреждения общества с ограниченной ответственностью необходимо заключить учредительный договор, в котором определяются наименование фирмы, местонахождение и направление деятельности предприятия, а также указываются размеры уставного капитала и долевое участие в нем членов общества. Минимальный размер уставного капитала в разных странах различен, например, в России — 10 тыс. рублей (в союзном законодательстве эта сумма определялась в 50 тыс. рублей).

Кроме денежных средств возможно также учреждение общества со вкладами в форме материальных ценностей (автомобилей, земельных участков, лицензий).

Права членов общества реализуются на собраниях членов общества, которые проводятся не реже одного - двух раз в год. Собрание имеет право принимать наиболее важные решения, в частности утверждать годовой баланс, определять распределение прибыли, составлять смету расходов, избирать и переизбирать директора общества, давать ему инструкции по самым разнообразным вопросам. Контроль за деятельностью общества осуществляет ревизионная комиссия (в западных странах — наблюдательный совет), члены которой назначаются общим собранием.

**Корпорация (по российскому законодательству — акционерное общество)** представляет собой обезличенное предприятие с правом юридического лица, созданное в разрешительном порядке и обладающее уставным капиталом, разделенным на определенное число равных долей — акций.

Основная отличительная черта этой формы организации бизнеса заключается в том, что акционерное общество действует независимо от его собственников. Ответственность членов общества, которых называют **акционерами,** ограничивается номинальной стоимостью приобретенных ими акций. **Ограниченная ответственность** — важное преимущество по сравнению с единоличной собственностью или партнерством. Акционерное общество может привлекать средства от своего имени, не возлагая на своих членов неограниченную ответственность. Следовательно, в случае возникновения претензий к акционерному обществу закон запрещает конфискацию личного имущества его собственников.

Акционеры имеют право на долю доходов корпорации. Часть прибыли, выплачиваемая владельцу акций, называется *дивидендом.* Та часть, которая не выплачивается в качестве дивидендов, называется *нераспределенной* *прибылью.*

Дивиденды традиционно рассчитываются в процентах от номинальной стоимости акции, а в последние годы в некоторых странах — в абсолютной сумме на одну акцию (что более разумно). Дивиденды в виде акций («бонусные» выпуски) не предусматривают денежных выплат. С точки зрения привлечения нового акционерного капитала доходы в виде дивидендов являются главным компонентом стоимости такого капитала.

Другим важным преимуществом корпорации является право акционеров передавать свои акции другим лицам (если это не именныеакции). Кроме того, корпорация продолжает свою деятельность и в случае смерти отдельных акционеров, и когда кто-либо из акционеров пожелает продать свой пакет акций.

Акционерные общества бывают двух типов — **открытые и закрытые.** Акции *открытых обществ* распространяются в свободной продаже наусловиях, устанавливаемых законами и иными правовыми актами. Акционерные общества открытого типа создаются для того, чтобы собратьбольшой капитал. Однако главное заключается в том, что акции такогообщества могут котироваться на фондовой бирже. Это подразумевает полную открытость общества и тщательный контроль за его деятельностью.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым.* Такое общество по российскому законодательству не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать 50 , в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке, если число акционеров не уменьшается до установленного законом предела. В силу этих причин акционерное общество закрытого типа является наиболее подходящей юридической формой для таких предприятий, как средние промышленные и коммерческие организации, для работы которых не требуются большие средства; рисковые (венчурные) фирмы. Последние создаются для отработки какой-либо новой коммерческой идеи группой лиц, которая готова финансировать предприятие до тех пор, пока не станет ясно, что необходимо привлекать дополнительный капитал через рынок ценных бумаг и становиться акционерным обществом открытого типа. В хозяйственной практике акционерные общества закрытого типа гораздо более многочисленны, чем компании открытого типа, хотя средний размер капитала заметно больше у последних.

В настоящее время акционерные общества являются наиболее распространенной формой предпринимательства, образуя своего рода «арматуру» мировой экономики. Отчасти это объясняется тем, что их деятельность хорошо отработана на практике. Первые предшественники таких обществ появились еще в XV—XVI вв., когда были созданы банки св. Георгия в Генуе и св. Амвросия в Милане. В XVII в. возникли крупные торговые компании: голландская Ост-Индская компания (1600 г.), французская "Компани дез Энд оксиданталь" (1628 г.). К этому времени относится и появление столь известного сегодня понятия «акция», впервые встречающегося в уставе голландской Ост-Индской компании, участники которой именовались акционерами.

Наибольшее развитие акционерная форма получила с переходом к капитализму. В дореволюционной России она также была хорошо известна: количество акционерных обществ в 1916г. исчислялось тысячами. Важной причиной широкого распространения акционерных обществ является возможность концентрировать в их рамках гигантские капиталы, что позволяет решать самые сложные хозяйственные проблемы. Существенным преимуществом акционерных обществ по сравнению с другими видами товариществ является также наличие рынка, где можно свободно купить или продать ценные бумаги. Все это и предопределило широкое распространение акционерных обществ в промышленности, торговле, банковском и страховом деле, в других сферах экономики. Исключение составляет лишь сельское хозяйство, где акционерные общества в силу специфики отрасли не получили широкого развития. Только в США сейчас насчитывается свыше 3 млн. корпораций, производящих большую часть валового национального продукта страны.

Одним из недостатков акционерного общества можно считать порядок уплаты налогов, предусматривающий двойное налогообложение: налоги с прибыли, которые сокращают величину дохода, причитающегося акционерам, и налоги с дивидендов, получаемых владельцами акций.

К менее важным недостаткам относятся затраты времени на регистрацию акционерного общества и бюрократические процедуры, которые надо пройти в процессе создания общества. По экономической природе, способу организации и деятельности акционерное общество является формой **коллективного** предпринимательства. Однако разделение уставного капитала на определенное число равных долей (акций), которые могут приобретать разные лица, придает акционерной форме характер частнокорпоративного предпринимательства.

**Кооператив** — это общество, деятельность которого направлена в принципе не на получение доходов, а на оказание помощи и содействия членам общества. Кооперативные общества возникли очень давно, однако основоположниками современных кооперативов считаются 28 рабочих из города Рочдейл (Англия). В 1844 г., сберегая по несколько пенсов в неделю, они собрали начальный капитал в 28 фунтов, на который сняли магазин и начали небольшую торговлю мукой, овсяной крупой, сахаром, сливочным маслом и свечами. Прибыль от этого предприятия делилась между членами пропорционально количеству их покупок. Такие общества получили название потребительских кооперативных обществ. Наряду с ними существуют производственные кооперативные общества, созданные производителями. В России кооперативы получили распространение прежде всего в производственной деятельности, в сфере услуг и торгово-посреднической области. Для кооперативной формы предпринимательства характерно установление тесной связи членов кооператива с самим кооперативом. Кооператив является юридическим лицом, а поэтому и субъектом права.

В современной деловой практике кооперативы по обороту занимают относительно небольшой удельный вес, хотя они распространены во многих странах. Это объясняется рядом обстоятельств, и прежде всего тем, что на кооперативных предприятиях наблюдается тенденция к «декапитализации» доходов, что снижает эффективность производства, сдерживает инновационный процесс, затрудняет структурные преобразования.

С другой стороны, эта форма имеет явные преимущества, среди которых одним из важных является высокая мотивация, обусловленная единством собственности и труда. Но она действует лишь в том случае, если вместо обезличенной «коллективной собственности», которая, по существу, означает собственность коллектива, существует собственность членов этого коллектива.В США, например, для характеристики таких предприятий применяется термин «собственность работника». Он гораздо точнее поскольку собственность работника — это разновидность частной собственности, отличающейся от классической частной собственности тем, что собственник обязательно одновременно работает на предприятии, совладельцем которого является, и существует определенный механизм, обеспечивающий его участие в управлении предприятием.

В России и других странах СНГ предприятия, основанные на собственности работников, только создаются. Отношение к ним в обществе неоднозначное. Среди ученых, например, есть немало критиков «народных предприятий», апеллирующих часто к югославскому опыту «рабочего самоуправления», которое, как известно, не выдержало проверки временем.

**Государственное предприятие**.Во многих странах современного мира активным предпринимателем является государство, в собственности которого находится от 5-10 до 35 % основного капитала. В бывших социалистических странах государству принадлежала подавляющая часть производственных фондов, что сделало его, по существу, единственным хозяйствующим субъектом в экономике. В середине 80-х г. доля предприятий государственного сектора в создании добавленной стоимости составляла: в Чехословакии — 97%, в ГДР — 97, в СССР — 96, в Югославии — 87, в Венгрии — 86, в Польше — 82, во Франции — 17, в Италии — 14, в ФРГ — 11, в Англии — 11, в Дании — 6, в США — 1%.

Из приведенных данных видно, что в так называемых социалистических странах доминировала «государственная экономика», тогда как в западном мире государству отводилось относительно ограниченное поле деятельности. Однако по меркам рыночной экономики масштабы деятельности оказались слишком большими, что побудило правительства западных стран пойти по пути приватизации. Эта приватизация не носит столь грандиозного характера, как в восточноевропейских странах и СНГ но важна сама тенденция к расширению негосударственной экономики. Вместе с тем и в этих условиях многие государственные предприятия играют заметную роль в национальном хозяйстве, а порой являются лидерами среди промышленных фирм. Так, например, в Италии список крупнейших промышленных предприятий возглавляют государственные ИРИ, ЭНИ, во Франции — "Эльф-Акитен", "Рено", в Финляндии "Несте".

Таким образом, существование в рыночной экономике более или менее крупного государственного сектора требует уточнения и разъяснения некоторых проблем его экономического содержания, возникновения и организационного оформления.

**Признаки государственного предприятия.** Государственное предприятие представляет собой производственную единицу, характеризующуюся двумя основными чертами. Первая заключается в том, что имущество такого предприятия и управление им полностью или частично находятся в руках государства и его органов (объединений, министерств, ведомств); они либо владеют капиталом предприятия и обладают безраздельными полномочиями распоряжаться им и принимать решения, либо объединяются с частными предпринимателями, но воздействуют на них и контролируют их. Вторая касается мотивов функционирования государственного предприятия. В своей деятельности оно руководствуется не только поиском наибольшей прибыли, но также и стремлением удовлетворить общественные потребности, что может снижать экономическую эффективность или даже вести в некоторых случаях к потерям, которые, однако, оправданны. От государственных предприятий следует отличать государственные учреждения, которые преследуют внеэкономические цели (больницы, школы, общественные службы) и не участвуют в собственно рыночном обмене.

***Причины возникновения предприятий государственного сектора***

Известный французский экономист, бывший премьер-министр Франции Раймон Барр выделяет несколько групп причин развития государственных предприятий, которые носят исторический, финансовый, технический и доктринальный характер.

*Исторические причины.* Некоторые государственные предприятия возникли в Европе благодаря инициативе государства *в эпоху меркантилизма.* Во Франции, например, при королевском строе государственные власти решили создать ферму, рудник и современные для того времени мануфактуры (инициатором создания мануфактур был Комбер). В России активный процесс создания государственных мануфактур (основанных на крепостном труде) был начат Петром I.

Другие государственные предприятия появились в результате *экспроприации,* вызванной особыми обстоятельствами. Р. Барр приводит, в частности, пример конфискации французским государством заводов "Рено" и"Берлие", чьи хозяева были обвинены в сотрудничестве с фашистами.Наконец, некоторые предприятия возникли *при вмешательстве государства,* которое решило выкупить частные предприятия, находящиеся награни банкротства или испытывающие серьезные трудности в области технической модернизации. Во многих странах государство национализируетчастные предприятия, оказывающие общественные услуги и неспособныефункционировать без постоянного бюджетного финансирования (так называемые бюджетные предприятия).

Основной *финансовой причиной* возникновения государственных предприятий является стремление государства иметь постоянный и стабильный источник доходов. С этой целью государство устанавливает монополию на производство некоторых товаров массового спроса (табак, водка, спички).

*Технические причины.* К ним относятся причины, обусловленные техническими свойствами таких производств, которые не в состоянии развиваться в рамках частной инициативы (железные дороги, электростанции, атомная энергетика и т. п.)

*Доктринальные причины* возникновения государственных предприятий имеют место тогда, когда расширение госсектора в экономике происходит в ходе социальных или экономических реформ. Чаще всего такие реформы происходят на фоне политических перемен. Например, в Великобритании широкая национализация промышленных предприятий происходила, когда у власти находились лейбористы. Во Франции идейным истоком национализации в послевоенный период стала программа Национального совета сопротивления. В бывших социалистических странах национализация проводилась с целью создания общенародной (государственной) собственности как условия реализации социалистических идеалов.

**Формы государственных предприятий.** Как уже отмечалось, предприятие является государственным, если государство контролирует структуру и функционирование производственной единицы. Правовые статусы государственных предприятий в различных странах весьма разнообразны. При этом даже в одной стране, как правило, не существует единого законодательного акта, регулирующего положение всех государственных предприятий. Практически каждое предприятие образуется и действует на основании специального постановления государственных органов, регламентирующих методы контроля и руководства со стороны государства, а также регулирующего финансовые и имущественные отношения с государством и рынком.

В зависимости от способа и степени участия государства в собственности предприятия и в его управлении различают три основные формы государственных предприятий: бюджетные предприятия; государственные корпорации («паблик корпорейшнз»); смешанные компании.

**Бюджетные предприятия.** В эту группу входят предприятия, не имеющие ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. По своему положению они относятся к системе государственного административного управления и непосредственно подчиняются или входят в какие- либо министерства, ведомства или органы местного самоуправления. Они не платят налоги на полученную прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет.

Внешними источниками финансирования они обычно не пользуются, а субсидируются за счет государственной казны. Руководители предприятий назначаются соответствующими государственными органами и наряду с остальным персоналом являются государственными служащими. К числу бюджетных предприятий обычно относятся службы связи, верфи, арсеналы и т. п. Такие предприятия выступают, по выражению Р. Перру, в качестве неких «продолжений государства» и представляют собой самые старые и классические формы государственных предприятий.

**Государственные корпорации.** Это распространенная организационно-правовая форма государственных предприятий. Они наделяются определенной правосубъектностью и имеют собственное имущество. Как правило, наряду с хозяйственной деятельностью они выполняют определенные регулирующие и управленческие функции в установленных пределах от имени государства. Другими словами, государственные корпорации сочетают черты коммерческого предприятия и государственного органа. Государственные корпорации могут быть образованы в форме акционерного общества, все акции которого принадлежат государству. Предпринимательская деятельность государственных корпораций обычно осуществляется на коммерческой основе в рамках устанавливаемых соответствующими министерствами или ведомствами планов. Экономической основой такой деятельности служат собственный капитал корпораций, образуемый за счет государственных фондов, акционерный капитал и капитализируемая прибыль. Используется также заемный капитал в форме облигационных займов, кредитов банков и других финансовых институтов. Но размеры заемных средств обычно лимитированы, что снижает возможность маневрирования финансовыми ресурсами.

Показатели рентабельности и эффективности деятельности государственных корпораций зачастую несопоставимы с аналогичными показателями частных фирм, поскольку убыточное производство у первых обычно безвозмездно субсидируется государством, а реализация произведенной продукции и услуг осуществляется по административным ценам.

**Смешанные компании.** Они образуются в форме акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, акции которых принадлежат государству и частным вкладчикам. Смешанные компании действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридическими лицами, участвуя в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. Тем не менее они по сравнению с частными фирмами обычно пользуются определенными привилегиями, которые могут выражаться в государственных субсидиях и дотациях, льготном режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставках сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотациях и т. д. Собственный капитал смешанных фирм складывается из акционерного

капитала, капитализированной прибыли и эмиссионного дохода, если их акции реализуются на фондовой бирже. Государство и частные акционеры получают доход от своей деятельности в виде дивидендов. Смешанные компании имеют более широкие возможности пользоваться заемными средствами, чем государственные корпорации.

Хозяйственная деятельность смешанных компаний осуществляется на предпринимательской, коммерческой основе. Однако для наиболее важных в экономике страны компаний могут устанавливаться планы, разрабатываемые их администрацией совместно с соответствующими министерствами и ведомствами. По сравнению с государственными корпорациями они пользуются большей хозяйственной самостоятельностью. Проведенный анализ показывает, что государственное предпринимательство на Западе вопреки распространяемому иногда у нас мнению о его нежизнеспособности выполняет важные экономическую и социальную функции. Роль государственного сектора заключается в том, чтобы способствовать функционированию национальной экономики в условиях, близких к экономическому оптимуму: он должен обеспечить возможность более эффективного использования ресурсов страны и увеличения совокупного продукта.

Сама эта роль, по словам Р. Барра, имеет двоякое выражение: во-первых, как компенсирующая роль по отношению к частному сектору. В период депрессии, например, инвестиции в государственный сектор заменяют недостающие частные капиталовложения; во-вторых, как роль инициатора по отношению к частному сектору. В этом случае госсектор совершает автономное действие: производя с меньшими издержками и продавая по более низким ценам, он оказывает благоприятное воздействие на всю экономику. Таким образом, путем создания госсектора государство получает инструмент управления национальной экономикой.

Отсюда следует, что и наше обновляющееся общество, переходя к рынку, также не может обойтись без государственной формы собственности и хозяйствования. Вопрос стоит лишь о ее масштабах, сферах распространения, экономических границах, одним словом, о ликвидации монопольного положения государства в хозяйственной системе страны. Разумеется, мы должны отказаться от догматического представления о том, что государственная форма собственности и общенародное хозяйствование в наибольшей степени отвечают интересам социально-экономического прогресса. Однако при этом нельзя забывать о сильных сторонах государственной собственности, связанного с ней централизованного управления (возможность концентрации ресурсов, мобильность в решении ряда макроэкономических проблем). Не случайно послевоенное восстановление экономики стран Западной Европы сопровождалось национализацией ряда базовых отраслей промышленности.

В то же время надо ясно видеть и другую сторону государственного предпринимательства, связанную с характером собственности и управления принадлежащими государству предприятиями. Поскольку государство олицетворяет монополию политической власти, черты монополизма в той или иной мере проявляются и в процессе экономической реализации государственной собственности. Кроме того, поскольку в системе государственного управления центральное место занимает чиновничий аппарат, постольку управление государственной собственностью имеет тенденцию к бюрократизации, а процесс ее использования — к расточительству. Эти негативные тенденции особенно нетерпимы в условиях инновационного прогресса, когда резко возрастает значение конкуренции и инициативы. Поэтому представление о том, что эволюция форм собственности и предпринимательства идет от частнокапиталистических к кооперативным формам и далее — к государственной, является упрощенным и требует

критического пересмотра с учетом современной практики. На Западе в 80-е годы, когда сформировался инновационный тип экономического развития, развернулся процесс приватизации, обеспечивающий большинству стран дальнейшее продвижение по пути научно-технического прогресса.

* 1. **Продукт деятельности фирмы**

Фирмы нанимают людей на работу, производят товары и услуги.

Под производством в современной микроэкономике понимается деятельность по использованию факторов производства (ресурсов) с целью достижения наилучшего результата. Если объем использования ресурсов известен, то максимизируется результат, если известен результат (которого необходимо достичь), то минимизируется объем ресурсов. Под затратами понимается все, что производитель (фирма) закупает для использования в целях достижения необходимого результата. Выпуском может быть любое благо (продукция или услуга), изготовленное фирмой для продажи. Деятельность фирмы может обозначать как производственную, так и коммерческую деятельность, например транспортировку, хранение и даже покупку продукции с целью ее последующей перепродажи.

В современном обществе любая фирма производит, как правило, не одно, а целый ряд экономических благ, однако в целях упрощения будем пренебрегать этим обстоятельством; предполагается, что производится лишь один товар (или услуга).

Экономическая деятельность фирмы может быть описана производственной функцией:

Q=f(F1,F2,...,Fn), (3.1.)

где Q — максимальный объем производства при заданных затратах;

F1 — количество использованного фактора f1;

F2 — количество использованного фактора f2;

Fn — количество использованного фактора fn. Предположим сначала, что F1 является переменным фактором, тогда как остальные (n-1) факторов постоянны.

Для того чтобы отразить влияние переменного фактора на производство, вводятся понятия совокупного (общего), среднего и предельного продукта.

Совокупный продукт (total product) — это количество экономического блага, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора. Разделив совокупный продукт на израсходованное количество переменного фактора, можно получить средний продукт (average product):

АР= Q/ F1

Предельный продукт (marginal product) обычно определяется как прирост совокупного продукта, полученный в результате бесконечно малых приращений количества использованного переменного фактора:

Совокупный продукт (Q) с ростом использования в производстве переменного фактора (F1) будет увеличиваться, однако этот рост имеет определенные пределы в рамках заданной технологии. При неизменном состоянии техники, например, рост использования труда ограничен.

На первой стадии производства увеличение затрат труда способствует все более полному использованию капитала: предельная и общая производительность труда растут. Это выражается в росте предельного и среднего продукта, при этом МР > АР . В точке предельный продукт достигает своего максимума.

На второй стадии величина предельного продукта уменьшается и в точке Б' становится равной среднему продукту (МР = АР). Если на первой стадии совокупный продукт возрастает медленнее, чем использованное количество переменного фактора, то на второй стадии совокупный продукт растет быстрее, чем использованное количество переменного фактора.

На третьей стадии производства (БВ) МР < АР, в результате чего совокупный продукт растет медленнее затрат переменного фактора и, наконец, наступает четвертая стадия (после точки В), когда МР < 0.

В результате прирост переменного фактора F1 приводит к уменьшению выпуска совокупной продукции (конечно, при условии, что все единицы переменного фактора качественно однородны и добавление все новых и новых единиц не ведет к качественному изменению технологии). В этом заключается закон убывающей предельной производительности (law of diminishing marginal returns).

Он утверждает, что с ростом использования какого-либо производственного фактора (при неизменности остальных) рано или поздно достигается такая точка, в которой дополнительное применение переменного фактора ведет к снижению относительного и далее абсолютного объемов выпуска продукции. Увеличение использования одного из факторов (при фиксированности остальных) приводит к последовательному снижению отдачи его применения.

Закон убывающей производительности никогда не был доказан строго теоретически, он выведен экспериментальным путем (сначала в сельском хозяйстве, а потом и применительно к другим отраслям производства). Он отражает реально наблюдаемый факт определенных пропорций между различными факторами. Нарушение их, выражающееся в чрезмерном росте применения одного из ресурсов, может довольно быстро исчерпать границы взаимозаменяемости ресурсов и в конечном итоге приведет к недостаточно эффективному его использованию (если другие факторы производства остаются неизменными).

Закон убывающей предельной производительности носит не абсолютный, а относительный характер. Во-первых, он применим лишь на краткосрочном отрезке времени, когда хотя бы один из факторов производства остается неизменным. Во-вторых, технический прогресс постоянно раздвигает его границы.

Рисунок 1- Рост переменного фактора: стадии производства.

В точке В (см. рис. 1)совокупный продукт достигает своего максимума, а предельный продукт равен 0

(МР = 0). До точки В МР > 0, после этой точки МР < 0. Факторы производства используются в производстве только тогда, когда их производительность представляет собой положительную величину. Спрос на ресурсы является производным от спроса на потребительские блага. Если обозначить предельный продукт в денежном выражении через MRP (Marginal Revenue Product), а предельные издержки — через MRC (Marginal Resource Cost), то правило использования ресурсов может быть выражено равенством:

MRP = MRC (3.4)

Это означает, что для того, чтобы максимизировать прибыль, каждый производитель (фирма) должен использовать дополнительные (предельные) единицы любого ресурса до тех пор, пока каждая дополнительная единица ресурса дает прирост совокупного дохода, превышающий прирост совокупных издержек.

Правило наименьших издержек

Равновесие производителя обеспечивается тогда, когда он достигает максимума производства, точно так же, как и потребитель оказывается в положении равновесия, когда максимизирует свое благосостояние (удовольствие от потребляемых благ).

Предположим, что цены ресурсов, готовой продукции и количество денег, которым располагает производитель для организации производства, являются фиксированными (заданными) и что производитель использует два фактора производства F1 и F2.

Допустим, что их предельная производительность составляет соответственно MRP1 = 60 и MRP2 = 70, а цены — P1= 5 долл. и Р2= 10 долл. Взвешенные предельные производительности равны MRP1/P1= 12, MRP2 / Р2 = 7. Очевидно, что использование первого ресурса более эффективно, чем второго, поэтому целесообразно отказаться от одной единицы фактора F2 (что сэкономит нам 10 долл.) и купить соответственно две единицы фактора F1, что повысит нашу прибыль. При этом мы потеряли 70 единиц продукции, так как MRP2 = 70, но приобрели при этом 120 (60 х 2). Чистый выигрыш составил 50 единиц.

Так мы будем перераспределять ресурсы до тех пор, пока взвешенные предельные производительности не будут равны друг другу. Это правило применимо для любого количества факторов производства (ресурсов):

Правило наименьших издержек (least cost combination rule of resources) — это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последний доллар (марка, рубль и так далее), затраченный на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу — одинаковый предельный продукт. Правило наименьших издержек обеспечивает равновесие положения производителя.

Когда отдача всех факторов одинакова, задача их перераспределения отпадает, так как уже нет ресурсов, которые приносят больший доход по сравнению с другими. Производитель находится в положении равновесия. В этом положении достигается оптимальная комбинация факторов производства, обеспечивающая максимизацию выпуска.

Правило наименьших издержек касается не только набора всех ресурсов, но и использования одного и того же ресурса в разных производственных процессах. Оно имеет важное значение для рационального ведения хозяйства, обеспечивающего максимизацию выпуска при имеющихся ресурсах.

Правило максимизации прибыли

Предельная производительность ресурса является мерой его вклада в производство благ. Этот вклад зависит не только от его свойств, но и тех пропорций, которые существуют между ним и другими ресурсами.

В какой степени нужен тот или иной ресурс в производстве? Чем определяется степень его использования? Прежде всего разницей между доходом (выручкой), которую он приносит, и издержками, связанными с его использованием. Рациональный производитель стремится максимизировать эту разность.

При совершенной конкуренции цены благ и цены ресурсов являются заданными, независимыми от данного производителя величинами. Отсюда можно сделать вывод, что предельная производительность какого-либо ресурса в денежном выражении будет иметь ту же динамику изменения, что и предельная производительность в натуральном («физическом») выражении, поскольку, чтобы получить первую, достаточно вторую умножить на постоянную цену. Ресурс поэтому будет находить применение в производстве до тех пор, пока его предельная производительность в денежном выражении будет не ниже его цены (рис. 2). Это означает, что цена ресурсов измеряет предельную производительность этих факторов. Если цена ресурсов равна Р, а кривая ВС является стоимостным выражением предельной производительности MRP, то производство будет продолжаться до тех пор, пока MRP не будет равно Р (см. рис. 2). В этом случае производитель будет максимизировать свой доход.

Правило максимизации прибыли является дальнейшим развитием правила минимизации издержек и утверждает, что это соотношение равно единице для всех i= 1,2,...n или MRPi = Pi

Рисунок 2- Предельная производительность, цена и степень использования ресурса в производстве

Правило максимизации прибыли (profit-maximizing rule) на конкурентных рынках означает, что предельные продукты всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам, или что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не станет равен его цене. Поэтому, согласно теории предельной производительности, каждому фактору производства полагается тот доход, который он создает.

Распределение всех доходов можно было бы назвать в известном смысле справедливым, если бы первоначальное распределение факторов производства характеризовалось равенством, одинаковой оплатой каждого фактора и господством совершенной конкуренции. Однако в условиях современной рыночной экономики нет ни того, ни другого, ни третьего. Распределение ресурсов характеризуется значительным неравенством; каждый фактор оплачивается по-разному (труд — заработной платой, земля — рентой, капитал — процентом, предпринимательская способность — прибылью) и подчиняется разным законам распределения. Рынки факторов производства весьма далеки от условий совершенной конкуренции.

* 1. **Равновесие производителя**

Равновесие фирмы возникает тогда, когда фирма максимизирует прибыль на определенном объеме производства при оптимальном сочетании факторов производства, минимизирующих издержки (рис. 3).

На графике равновесие фирмы отражает точка касания T изокванты с изокостой при Q2. Все другие сочетания факторов производства (A, B) могут дать меньший объем выпуска продукции.

Изокванта представляет собой кривую, на которой расположены все сочетания производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска. Издержки производства можно представить в виде изокост. Изокоста включает все возможные сочетания труда и капитала с равными валовыми издержками.

Рисунок 3 - Равновесие потребителя

Учитывая, что в точке Т изокванта и изокоста имеют одинаковый наклон и что наклон изокванты измеряется MRTS, условие равновесия можно представить как

Правая часть формулы отражает полезность для производителя каждой единицы фактора производства. Эта полезность измеряется предельным продуктом труда (MPL) и капитала (MPК)

Последнее равенство является равновесием производителя. Данное выражение показывает, что производитель находится в равновесии, если 1 рубль, вложенный в единицу труда, равен одному рублю, вложенному в капитал.

**2. АНАЛИЗ РЫНКА ТУРИЗМА**

**Объем мирового рынка туризма и рынка России**

Согласно отчету Всемирной туристической организации ООН, результаты 2007 года в сфере туризма превзошли все ожидания: «поток туристов достиг новых рекордных показателей - 898 млн человек, что на 6,2% (52 млн человек) больше, чем в 2006 г.». По оценкам консалтинговой компании IPK, число туров за границу меньше числа туристов, выезжающих за рубеж, примерно в 1,3 раза (данные 2006 г.) - этот факт, главным образом, объясняется тем, что путешествия часто охватывают несколько стран (следовательно, один и тот же турист попадает в статистику несколько раз).

В 2006 г. число туров составило 639 млн (число туристов или международных прибытий – 846 млн). Общее число ночей, проведенных за границей - 6,4 млрд, среднее число ночевок в поездке - 10. При этом было потрачено около 698 млрд евро, что составляет чуть менее 110 евро за ночь или 1080 евро за поездку.

**Таблица 1 - Вклад туризма в экономику ряда стран в 2006- 2007 гг., % от национального ВВП**

По оценкам экспертов, объем туристической отрасли в России в 2007 годупо сравнению с 2006 г. увеличился практически в два раза.

Международные эксперты традиционно высоко оценивают туристический потенциал России, однако в течение последнего десятилетия показатели туристического бизнеса оставались невысокими, в 2006 г. в сфере въездного туризма даже наметился спад. По данным Ростуризма, в 2007 г., количество иностранных граждан, посетивших РФ в 2007 г., выросло на 2% и составило, по разным данным, 22-23 млн. Информация Российского союза туриндустрии (РСТ) противоречит оптимистичным данным Ростуризма - по оценкам РСТ, в 2007 г. Россию с целью туризма посетили 2 млн 213 тыс. 597 иностранных граждан, что на 9% меньше показателя 2006 г.

Как отмечают в РСТ, показатель 2007 г. меньше даже показателя 10-летней давности. Снижается и общий поток иностранцев, въезжающих в Россию. Так, за период с 1995 г. по 2000 г. общий въезд в страну вырос вдвое, а с 2000 г. по 2007 г. - всего на 5%.

По прогнозу Всемирной Туристской Организации, однако, к 2016 году Россия может войти в первую десятку самых популярных направлений туризма. По оценке экспертов ВТО, Российская Федерация занимает 15 место в мировой классификации по посещаемости иностранцами, что составляет 2,5% мирового рынка въездного туризма.

По оценкам странового туристского потенциала Всемирного экономического форума, опубликованным в 2008 г., Россия заняла 64-ю позицию в целом (в рейтинге участвовали 130 стран). Высокие оценки получили следующие параметры: природные ресурсы России (22-е место), культурное наследие (34-е место), развитие пассажирского авиатранспорта (33-е). Довольно низко было оценено развитие наземного транспорта (83-е место) и туристская инфраструктура, в том числе наличие мест размещения (66-е). Серьезную обеспокоенность аналитиков вызвала безопасность туристов – этот индикатор позволил занять России лишь 127-е место. Неблагоприятная политическая обстановка поставила Россию на 110-ю позицию, устойчивое состояние окружающей среды – на 117-ю. Приоритетность туризма для правительства получила 125-е место.

**Конкурентный анализ в России**

В России рынок бизнес-туризма появился только 15 лет назад и находится в стадии бурного роста. На сегодняшний момент сформировалась десятка компаний – лидеров по предоставлению туристических бизнес-услуг. В основном это западные компании с многолетним опытом работы в этой сфере, пришедшие на российский рынок 10-15 лет назад, а также некоторые российские компании. Тем не менее, по мере развития рынка можно ожидать перераспределение сил на конкурентном поле.

На российском рынке бизнес-туризма работает порядка 20 специализированных компаний, между которыми разворачивается основная борьба. Помимо этих компаний услуги корпоративным клиентам предлагают и туроператоры, специализирующиеся на массовом туризме, например, Натали-турс или Одеонтурс. Однако, мультиоператорские компании зачастую предлагают бизнес-туристу только стандартный пакет услуг, состоящий из визовой поддержки, бронирования и покупки авиабилета, размещения в отеле и трансферов.

Лидерами по числу туристов, получивших обслуживание по внутренним туристическим направлениям в 2007 г, по результатам рейтинга «Туринфо» и «Коммерсанта», стали «Приморское агентство авиационных компаний» и «старожил» туристического рынка, компания «Спутник».

**Темпы роста рынка туризма России**

Российский внутренний турпоток ежегодно увеличивается на 20 - 30%, соответственно, растет и привлекательность турбизнеса. В 2007 году 27 млн. человек путешествовали по стране. Стоимость такого тура на 14–18 дней стоит 24–26 тыс. руб. – столько же с учетом подорожания авиакеросина обходится поездка за границу. Пока же в стране работает 4125 туроператоров, из которых 2916 - в сфере международного туризма и 1209 на внутреннем рынке.

**Таблица 2 - Число получивших обслуживание «внутренних» туристов 2007 г. (TOP10), чел.**

**Основные принципы ценообразования**

В деловой поездке турист тратит в 3-4 раза больше, чем в обычной. Стоимость тура формируется из следующих составляющих:

* Стоимость авиабилетов (туда / обратно)
* Стоимость оформления визы
* Стоимость трансфера
* Стоимость проживания в гостинице
* Командировочные

Все эти параметры варьируются в зависимости от страны и города, в который поедет бизнес-турист. При желании компании могут сами заниматься всем, но обращение в специализированную туристическую фирму позволяет снижать стоимость поездки на одного человека. Туроператор имеет свои бизнес-связи, которые позволяют покупать билеты, бронировать гостиницы, заказывать трансферы со скидками.

Маржа же туроператоров формируется за счет комиссий, получаемой ими от авиакомпаний и отелей, а также за счет сборов за услуги. Наиболее дорогой вид делового туризма – это инсентив-туры, стоимость которых может доходить до 5 000 долларов за человека.

 **Таблица 3 - Средняя стоимость инсентив-тура, руб. за 1 чел.**

**Потребительские предпочтения на внутреннем рынке России**

В опросе, проведенного RBC daily и call-центром «Горячие линии», приняли участие 300 жителей Москвы с различным уровнем доходов. 46% опрошенных респондентов регулярно выезжают на отдых, причем большая часть – 69% – предпочитают проводить его на внутренних курортах.

Наиболее предпочтительными местами отдыха респонденты назвали Черноморское побережье Краснодарского края и Крыма (24%), среднюю полосу России (20%). Наибольшее количество туристов путешествует с родственниками.

Рисунок 4 - Факторы, определяющие отдых в России, %

Операторы по внутреннему туризму отмечают стабильное повышение спроса на отдых в России. По различным оценкам, в 2007 г. число туристических поездок соотечественников по стране выросло на 15% по сравнению с прошлым годом.

Владимир Стржалковский – руководитель Ростуризма считает, что первое место на внутреннем туристическом рынке России занимает Краснодарский край, поскольку в I полугодии 2007 года его посетили порядка 5 миллионов российских туристов, что на 9,8 процента превышает показатель шести месяцев 2006 года. По - прежнему, популярным направлением остается Санкт-Петербург, в I полугодии 2007 года его посетило на 12,2% больше туристов, чем за аналогичный период 2006 года. Неплохие показатели роста по Ставропольскому краю – 12,5%, Новгородской области – 17%, Следует отметить, что около 80% посещающих Великий Новгород гостей – это россияне, и лишь 20% - иностранцы.

По мнению руководителя Ростуризма немаловажным в развитие туризма является то, что главы субъектов РФ наконец осознали значительную роль туризма в экономике страны. Развивается строительство гостиниц, в одном Петербурге за период 1996-2007 гг их число выросло с 15 до 468. Также строятся гостиницы в регионах. Развивается инфраструктура не только столиц и крупных

городов (строятся развлекательные комплексы, рестораны, автопарки и т.д.).

**3. РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

Исходя из представленных уравнений спроса и предложения, нарисовать графики индивидуального спроса и предложения. На графиках показать равновесный объем и равновесную цену.

Показать ренту продавца и покупателя.

Проанализировать и показать на графике ситуацию:

А) введен налог в размере 20% от равновесной цены,

Б) введены субсидии из государственного бюджета в размере 20% от равновесной цены,

В) введена фиксированная цена выше и ниже точки равновесия.

Рассчитать эластичность спроса по цене на двух отрезках линии спроса: выше и ниже точки равновесия (произвольно).

Qd=8-P

Qs=-4+2P

**РЕШЕНИЕ**

1. Найдем равновесные цену и объем.

Для этого приравняем уравнения.

8 – Р = -4 + 2Р

12 = 3Р

Р = 4 (ден.ед.)

Тогда равновесный объем составит: Q = 8-4 = -4+2\*4 = 4 ед. (рис.5)

Рисунок 5 – Равновесие на рынке

При введении налога, составляющего 20% от равновесной цены, т.е. 0,8, вырастет цена и соответственно снизится объем продаж, т.к. покупатели станут меньше покупать товара по большей цене (рисунок 6)

Рисунок 6 – Рыночное равновесие при введении налога

При введении субсидий из государственного бюджета, составляющих 20% от равновесной цены, т.е. 0,8, увеличится объем продаж, т.к. покупатели станут больше покупать товара в связи с ростом доходов, и соответственно установится цена выше равновесной (рисунок \_\_\_).

Рисунок 7 – Рыночное равновесие при введении субсидий из госбюджета

Ситуации, когда введена цена ниже и выше точки равновесия изображены на рисунках 8,9.

Эластичность спроса по цене рассчитывается по формуле :

Eц = (P1Q1 /Q) : (P0Q0 /Q)

При введении цены ниже точки равновесия P1 =2, Q=2.

Значит эластичность спроса по цене будет равна:

Eц1 = ((2×2)/2) : ((4×4)/4) = 0,5.

0,5<1, поэтому спрос неэластичный.

 При введении цены выше точки равновесия P2 =6, Q=6.

Значит эластичность спроса по цене будет равна:

Eц2 = ((6×6)/6) : ((4×4)/4) =1,5.

1,5>1, поэтому спрос эластичный.

Рисунок 8 – Рыночное равновесие при цене ниже равновесной

Рисунок 9 – Рыночное равновесие при цене выше равновесной

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Фирма — это организация, производящая блага для продажи. Точнее говоря, фирма — организация, обладающая следующими признаками:

1. она создана для производства товаров или услуг;
2. она покупает или арендует факторы производства и комбинирует их в процессе производства благ;
3. свои товары или услуги она продает индивидуальным покупателям, другим фирмам или иным организациям;
4. ее владельцы хотят получать доход от продажи товаров или услуг в форме прибыли.

Если хозяйственная организация отвечает всем этим признакам, то, чем бы она ни занималась — производством самолетов, строительством садовых домиков или продажей цветов, перед нами фирма.

*Фирма* — *коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.*

Ответ на вопрос: «Зачем создаются фирмы?» — зависит от того, кто его задает: покупатель, предприниматель или экономист.

С точки зрения **покупателя,** фирмы нужны для того, чтобы поставлять на рынок пользующиеся спросом блага. Следовательно, фирма, которая производит то, на что нет спроса, с точки зрения покупателя, просто бессмысленна. Впрочем, невозможность сбыть товар и получить доход неизбежно делает деятельность такой фирмы бессмысленной и для ее владельцев.

С точки зрения **предпринимателя,** фирма создается для того, чтобы приносить ему доход в форме прибыли и другие выгоды.

Решить эту задачу успешно удается далеко не каждому предпринимателю. Большинство предпринимательских начинаний (порядка 80%) оканчиваются неудачей, и люди не только не становятся богаче, но теряют все или почти все свои сбережения, вложенные в создание фирмы.

В командной системе нет фирм, принадлежащих частным лицам: здесь существуют только государственные предприятия, все аспекты, деятельности которых предопределяются заданиями Госплана или министерств. Выполнение этих заданий становится главной целью предприятия (именно за это поощряются и руководство предприятия, и его персонал), а прибыль превращается в нечто сугубо второстепенное.

Но именно прибыль — наиболее естественный источник средств для развития самого предприятия и экономики страны в целом. Если предприятия работают без прибыли, значит, хозяйство страны лишается средств для своего развития, и эти средства приходится заменять эмиссией ничем не обеспеченных, «пустых» денег, что неизбежно оборачивается инфляцией. Такое развитие событий было характерно для экономики СССР на протяжении 80-х гг. и привело к тяжелому экономическому кризису 90-х гг.

С точки зрения экономиста, фирмы возникают потому, что они, комбинируя (соединяя) факторы производства, решают задачи производства более рационально, чем отдельный человек.

Кроме того, производство некоторых благ вообще осуществимо только с помощью фирм, которые способны построить и эксплуатировать крупные предприятия. Без фирм — только на основе индивидуального производства и рыночной торговли — невозможно представить организацию производства такой сложной продукции, как самолеты, корабли, автомобили.

Итак, фирмы создаются, чтобы:

1. рационально соединять факторы производства при создании нужных людям благ;
2. зарабатывать своим владельцам прибыль.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. 50 лекций по микроэкономике./ Аникин И.В., Баранов И.Н., Бухвалов А.В., Ватник П.А., Гальперин В.М., Игнатьев С.М./ СПб.: Экономическая школа, 2000. – 57с.
2. Амосова В.П., Гукасьян Г.М., Маховикова Г.А. Экономическая теория - СПб.:Питер. 2002.- 480 с.
3. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микроэкономика. М.: ПИТЕР,2003.
4. Гукасьян Г.М. Экономическая теория - СПб.: Питер,2006.- 480 с.
5. Гукасьян Г.М. Экономическая теория - СПб.: Питер,2006.- 480 с.
6. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы и проблемы и политика. В 2-х т. Пер.с англ. – М.: Республика, 1992, 1995. – Т.1, Т.2. – 559с.
7. Микроэкономика: Учебное пособие для вузов/ Под ред. Плотницкого М.И. - Мн.: ООО «Новое знание», 2002.-426с.
8. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: НОРМА-ИНФРА• М, 1999.
9. Самуэльсон П. Экономика в 2-х томах. Т.1. – М.: Алгон, 1992.
10. Селищев А.С. Микроэкономика. СПб.: Питер,2003.
11. Экономическая теория: Учеб. Для студ. Высш.учеб. заведений / Под. ред. В.Д.Камаева-8-е изд.,перераб. и доп. М.: Гуманит.изд.центр ВЛАДОС, 2002.- 640 с.
12. Экономическая теория: Учебник/ Под. Общ. ред.акад.В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича - М.:ИНФРА-М, 2006.-672 с.
13. Экономическая теория: Учебник/ Под. ред. А.Г.Грязиной, Т.В.Чепелевой- М.:Изд-во «Экзамен»,2003.-592 с.
14. Экономическая теория: Учебное пособие /В.М.Соколинский, В.Е.Корольков и др.; под. ред. А.Г.Грязиной и В.М.Соколинского – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: КНОРУС, 2006.-464 с.
15. Экономическая теория: Учебное пособие/ И.В. Новикова и др. Под ред. И.В. Новиковой. – Мн.: БГЭУ, 2006.- 543 с.
16. www.gks.ru