

Ситуационный практикум (10 баллов)

Список требующих срочного решения проблем, стоящих перед человечеством, очень длинный. СПИД, голод, вооруженные конфликты и глобальное потепление соперничают друг с другом за наше внимание, наряду с несостоятельностью правительства, малярией и стихийными бедствиями. Но в то время как сострадания у нас много, ресурсы наши ограничены. Так кому же надо помочь в первую очередь? Некоторым выбирать такие приоритеты кажется неприличным. Но Организация Объединенных Наций и национальные правительства ежегодно тратят миллиарды долларов на помощь тем, кто в ней нуждается, не ставя открыто вопрос, достигают ли они максимально возможных результатов.

Западные средства массовой информации освещают цунами в Азии, и пожертвования текут рекой. Землетрясению, разрушившему города и деревни в Пакистане, уделяют меньше внимания, и помощь развитых стран оказывается гораздо меньше.

Существует лучший способ. Мы можем установить приоритетные направления расходов для извлечения максимальной пользы из задействованных средств. Для этого надо определить круг крупнейших в мире проблем и решить, что надо сделать в первую очередь. Это главная идея конференции «Копенгагенский консенсус», встречи восьми крупнейших экономистов мира, пять из которых – нобелевские лауреаты.

Мероприятие проводится в столице Дании раз в четыре года – как Олимпиада. Ученые выбирают самые экономически эффективные методы решения всех основных проблем человечества, а также те проблемы, которые надо решать в первую очередь. Побеждает тот, кто даст максимальную экономическую отдачу при минимальных вложениях.

Приведем хотя бы один факт: число всех погибших от южно-азиатского цунами равно месячному количеству жертв СПИДа/ВИЧа во всем мире. Комплексная профилактическая программа, предоставляющая информацию о безопасном сексе в регионах, наиболее пострадавших от СПИДа/ВИЧа, обойдется в 27 млрд долларов и спасет более 28 млн жизней. Это, по мнению экономистов – участников Копенгагенского консенсуса, делает его самой лучшей возможной инвестицией в мире.

Социальные блага превысят издержки в пропорции 40 к одному.

Другие из одобренных экономистам направлений включают предоставление микропитательных веществ голодающим, установление свободной торговли и борьба с малярией при помощи сеток от москитов и лекарств.

С другой стороны, реагирование на климатические изменения, такие как Киотский протокол, обойдется дороже полученных результатов, так что экономисты вычеркнули их из списка вещей, которые необходимо сделать прямо сейчас.

Независимо от того, согласны мы с экономистами или нет, все должны признать, что мы не можем сделать все одновременно. Поэтому обсуждение приоритетов является критическим.

На очередном «Консенсусе» гуру экономики создали рейтинг из 30 экономически эффективных проектов для решения этих проблем. Глядя на список, понимаешь, что время экономической магии безвозвратно ушло. Судя по выводам ученых, если бы на Земле вдруг возникло мировое правительство, ему нужно было бы срочно вкладывать бюджетные деньги в витамины. \$1, потраченный на обеспечение младенцев и кормящих матерей витамином А и цинком, дает \$17 экономического эффекта в виде увеличения продолжительности жизни и производительности труда человека. Эта мера занимает первое место в составленном участниками конференции рейтинге решений – выше известных способов борьбы с глобальным потеплением и гражданскими войнами.

Способы решения проблем питания вообще занимают пять мест в первой десятке самых экономически обоснованных проектов. Ни один из них не связан с собственно увеличением количества потребляемой еды – только с ее качеством. На третьем месте – обогащение продуктов железом и йодом, далее следуют обогащение теми же самыми веществами растений на полях, борьба с глистами и обучение людей здоровому питанию. Вложения в улучшение питания оказываются эффективнее борьбы с болезнями: витамины дешевле лекарств, а хорошо питающиеся люди меньше болеют. Недоедание и плохое питание становится причиной 35 % заболеваний детей в возрасте до пяти лет, говорится в преамбуле отчета участников конференции. Впрочем, обязательные прививки для детей все-таки заняли почетное пятое место списка.

Расчет эффективности решений в области питания и здоровья основывается на используемом Всемирной организацией здравоохранения параметре DALY (Disability Adjusted Life Years) – подсчете, сколько лет жизни человек проводит «на больничном». DALY можно оценить в деньгах, то есть в выгоде, которую мог бы принести человек за эти годы, если бы был здоров. Итак, ясно, что детей спасать гораздо выгоднее, чем взрослых, так как у них впереди еще много лет пока еще ничем не скорректированной жизни. Поэтому львиная доля самых эффективных мер связана с улучшением жизни детей.

Если верить копенгагенским мудрецам, то самым эффективным способом борьбы с респираторными заболеваниями, вызванными загрязнением воздуха, является не запрет автомобилей, а простая печка–буржуйка с трубой, выходящей за пределы помещения (23-е место общего рейтинга). Значительная часть человечества до сих пор готовит пищу на открытом огне и годами глотает дым.

На микроуровне решаются и социальные проблемы. С помощью микрокредитов, за продвижение которых в Бангладеш местный банкир Мухаммад Юсуф получил Нобелевскую премию мира, люди могут вырваться из западни крайней бедности: жизнь семьи может кардинально измениться благодаря покупке современного средства производства – например, бензопилы. Поскольку даются такие кредиты в основном женщинам, это ведет к повышению их роли в обществе, что само по себе, по мнению экономистов, будет иметь гигантский экономический эффект (22-е место в рейтинге). Несколько лет назад любимыми героями репортажей из Бангладеш были телефонные женщины – деревенские «матриархи», которые на кредит приобретали самый дешевый мобильный телефон и становились ходячим переговорным пунктом, сдавая трубку соседям в аренду на один звонок.

Примечательна одна деталь: если некоторые проблемы из списка «Консенсуса» имеют сразу несколько решений разной степени эффективности, то из гражданских войн лишь один выход. Расчет показывает, что \$1, вложенный в миротворческую операцию, может принести \$12,6 в виде предотвращения смертей и ранений, а также экономических последствий войны. Лучше всего, по мнению ученых, та миротворческая операция, которая сопровождается гарантиями возобновления интервенции в случае опасности.

Впрочем, когда речь заходит о главной напасти последнего десятилетия – терроризме, оптимизм у светил экономики пропадает. Затраты на контртеррористические меры огромны, при этом сам терроризм как метод борьбы чрезвычайно дешев.

Источник: По материалам журнала «Русский News Week», №15, 2008.

Вопросы:

1. Верно ли, что проблема ограниченности ресурсов стоит перед отдельным человеком, но не существует для общества в целом?
2. Как проблема ограниченности ресурсов влияет на выбор приоритетов оказания международной помощи?
3. Является ли с вашей точки зрения справедливым критерий оказания международной помощи, предложенный экономистами Копенгагенского консенсуса?

4. Какие другие критерии справедливого распределения ресурсов вы можете предложить?
5. Поясните на материалах кейса понятия альтернативных издержек и экономического выбора.

Ситуационный практикум (10 баллов)

Источник: Мусатов А. Москвичи и нефтяники // Ведомости. 2006. 29 авг.

Санкт-Петербург. Спрос на новые квартиры в Санкт-Петербурге преподнес сюрприз экспертам и строителям, приобретя к началу лета характер ажиотажа. По словам коммерческого директора RVI М. Возиянова, с начала года средняя цена 1 кв. м выросла на 80% и уже сейчас приблизилась к 2000 долл.

— Ажиотаж создается самими потребителями, он — результат повышенного спроса, — убежден заместитель директора Центрального агентства недвижимости (ЦАН) В. Головань. Ажиотажный настрой петербургских покупателей подогревается притоком инвесторов из Москвы и северных нефтяных регионов России, — говорит Головань. По его оценке, доля иногородних покупателей выросла с 10–15% в начале года до 30% в его середине и может увеличиться до 50% к концу года. Кроме индивидуальных инвесторов — чаще всего топ-менеджеров крупных столичных фирм — в последнее время все больше квартир покупают представители компаний для корпоративных нужд. Они берут сразу большие объемы — до 30% квартир в строящемся доме, — рассказывает Головань. — Инвесторы из северных регионов часто приобретают квартиры для своих детей, которые приезжают в Петербург учиться.

— Одним из факторов роста цен стало и вливание в сегмент новостроек банковских денег в виде ипотечных кредитов, — говорит гендиректор Центра развития проектов компании «Петербургская недвижимость» И. Еременко. По оценке ЦАН, в первом полугодии 2006 г. было выдано чуть менее 3600 ипотечных кредитов. За весь 2005 г. их число составило 4400.

Возиянов считает, что основная причина роста цен не иногородние инвесторы, а сокращение предложения на рынке. По оценке «Петербургской недвижимости», с начала года объем предложения сократился с 3,11 млн до 1,76 млн кв. м. — Ввод новых объектов находился на смехотворно низком уровне — за полугодие были начаты продажи в домах суммарной площадью 280 000 кв. м, тогда как продано за этот период в шесть раз больше, — говорит Еременко.

По оценке президента холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» В. Заренкова, предложение сократилось по нескольким причинам. Первой из них он называет изменение процедуры распределения земельных участков, произошедшее еще в 2003–2004 гг. Изменение заключалось в прекращении целевой выдачи девелоперам участков под строительство жилья и одновременном запуске системы открытых аукционов. — Но пригодных для продажи участков под застройку оказалось недостаточно, — говорит Заренков. Другой причиной он считает принятие Госдумой Федерального закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...», который привел к почти годовому спаду строительной активности. — Часть строительных компаний пыталась разработать схемы работы с покупателями в рамках нового закона, другая часть — просто решила переждать и свернула инвестиционные проекты, — говорит Заренков.

Вопросы:

1. Как объясняет стремительный рост цен жилья на рынке недвижимости Санкт-Петербурга заместитель директора Центрального агентства недвижимости В. Головань? Какие причины называет коммерческий директор RVI М. Возиянов? Объяснения подтвердите графиками.

2. Покажите, что одним из факторов роста цен стало вливание на сегмент новостроек банковских денег в виде ипотечных кредитов.

3. Какова специфика рынка жилья Санкт-Петербурга по сравнению с другими нестоличными рынками недвижимости?

Ситуационный практикум (10 баллов)

Источник: Калинина Л. Доступный суперпремиум / Эксперт. 2004. № 23.

По мнению авторов книги «Зачем платить больше? Новая роскошь для среднего класса» Майкла Сильверстайна и Нила Фиска, сегодня на американском рынке появился новый тип товаров и услуг — так называемые товары новой роскоши, обладателями которых стремится стать все большее количество средних американцев.

Товары «новой роскоши» принципиально отличаются от товаров «старой роскоши». Потребление «старой роскоши» основано в первую очередь на статусе, на возможности продемонстрировать окружающим свою значимость и богатство. А вот люди, стремящиеся к обладанию товарами «новой роскоши», в первую очередь хотят эмоционально поддержать себя, доставить себе удовольствие. «Старая роскошь» — это высокие цены, люксовое качество, элитарные марки. «Новая роскошь» — это более доступные цены, высокое качество, не самые изысканные, но безусловно престижные бренды. Например, автомобиль Rolls-Royce, сумочка от Chanel или часы Patek Philippe — это «старая роскошь», а вот стиральная машина Whirlpool, водка Belvedere или автомобиль BMW — «новая». «Новая роскошь» — это товары, занимающие «тепленькое местечко» на рынке между эконом-классом и люксом.

Число средних американцев, которые сегодня желают и могут платить за товары «новой роскоши», ежегодно увеличивается на 15%, а объем продаж этих товаров в прошлом году составил 400 млрд долл. Основные категории товаров, за которые американцы «готовы платить больше», — это товары для дома (прежде всего для кухни и ванной), автомобили, продукты питания, рестораны и товары по уходу за собой. Почему средний американец, традиционно в основной своей массе отдававший предпочтение дешевому функциональному товару, неожиданно захотел «роскоши»? Одна из главных причин, считают авторы книги, — это «женская революция» в Америке. Число разводов в США существенно возросло, женщины стали больше работать и зарабатывать, они находятся в постоянном поиске очередного партнера и поэтому тратят много денег на себя, в семье женщины принимают решения о покупках, их вкусовые предпочтения являются доминирующими. Другими причинами являются рост реальных доходов населения, экономия средств за счет дискаунтеров¹, изменения во вкусах и прочее.

Стало меняться и предложение товаров на рынке. Сегодня американская индустрия «создания потребностей» достигла своего предела, и американские производители в поисках уникальных рыночных ниш стали уделять больше внимания поиску инноваций, в том числе эмоциональных.

— Бойтесь среднего! Нет среднего потребителя! Нет средней цены! Нет среднего продукта! Посередине вам угрожает смерть! — предупреждает М. Сильверстайн. Сегодня, считает он, путь к процветанию компании лежит через индивидуализацию продукта, повышение его цены, эксплуатацию феномена «притягательности дорогого». Но при этом созданный продукт должен иметь реальные технические и функциональные преимущества и вызывать у покупателя эмоциональную привязанность...

По мнению г-на Сильверстайна, феномен готовности покупателей платить больше сегодня наблюдается на многих рынках — британском, японском, скандинавском... Большие перспективы у товаров «новой роскоши» и на российском рынке. И производители товаров «массового престижа» у нас уже есть. Например, компании «Дикая орхидея», Одинцовская кондитерская фабрика («А. Коркунов») и «Тинькофф». Они смогли представить потребителю не просто качественный товар, но и легенду, историю, бренд. И им удалось занять более дорогую, по отношению к конкурентам, рыночную нишу.

Перспективы у российского рынка товаров «новой роскоши», безусловно, роскошные. Если в Америке «переплатить» — это неожиданный феномен, то в России «жить не по средствам» — глубинная культурная традиция.

Вопросы:

1. Можно ли готовность американцев «платить больше» назвать рациональным поведением?
2. Нет ли противоречия между законом спроса и готовностью американцев «переплачивать» за товар?
3. Проанализируйте факторы, повлекшие рост спроса средних американцев, традиционно в основной своей массе отдававших предпочтение дешевому функциональному товару, на товары «роскоши»?

Ситуационный практикум (10 баллов)

Источник: Моэм С. Луна и грош. Театр / Рассказы. М.: Правда, 1983. С. 259—261.

Кейсы могут быть построены как на реальных ситуациях, так и на гипотетических. Таковыми, в частности, можно считать ситуации, которые иногда можно обнаружить в художественной литературе.

Тем, кто читал «Театр» Сомерсета Моэма, запомнились главные действующие лица — супружеская пара актеров — Джулия Ламберт и Майкл Госселин. У них собственный театр. В сравнении с женой Майкл — посредственный актер. Но он — «стихийный» экономист. Вот соответствующие выдержки из романа.

Майкл вел театр тем же методом и с той же бережливостью, что и дом, извлекая каждое пенни из тех спектаклей, которые имели успех, когда же спектакль проваливался, что, естественно, порой случалось, потери их бывали сравнительно невелики. Майкл льстил себя мыслью, что во всем Лондоне не найдется театра, где бы так мало тратили на постановки. Он проявлял великую изобретательность, преображая старые декорации в новые, а используя на все лады мебель, которую постепенно собрал на складе, не должен был тратиться на прокат... Он выискивал актеров, которые не имели случая создать себе имя и не претендовали поэтому на высокую оплату. И сделал несколько удачных находок.

Мало-помалу Майкл все реже стал появляться на сцене. Его куда больше привлекала административная деятельность.

— Я хочу поставить наш театр на такие же деловые рельсы, на каких стоит любая фирма в Сити, — говорил он.

Майкл считал, что с большей пользой потратит вечер, если, в то время как Джулия выступает, он будет посещать периферийные театры в поисках талантов. У него была записная книжка, куда он вносил имена всех актеров, которые, как ему казалось, подавали надежды. Затем Майкл взялся за режиссуру. Его всегда возмущало, что режиссеры требуют такие большие деньги за постановку спектакля, а в последнее время кое-кто из них даже претендовал на долю со сборов. Джулии Майкл положил очень большой оклад и с гордостью заявлял, что она — самая высокооплачиваемая актриса в Англии, но, когда играл сам, никогда не назначал себе больше того, что, по его мнению, стоила его роль, а ставя пьесу, записывал в статью расхода гонорар, который они дали бы второразрядному режиссеру. «Ты — лучшая актриса в Англии. В труппе есть всего три человека, которые приносят деньги в кассу независимо от пьесы, и ты — одна из них. Ты получаешь больше меня потому, что стоишь дороже, — говорил Джулии Майкл. — Я назначаю тебе такую плату потому, что ты зарабатываешь ее».

Вопросы:

1. Если рассматривать театр Майкла и Джулии как фирму, то для постановки спектаклей требуются факторы производства. Какие из них приобретаются у внешних поставщиков и являются покупными? Какие ресурсы являются собственными? Какая из отвергаемых альтернатив является лучшей для Майкла Госселина?
2. Как соотносятся экономические и бухгалтерские издержки, экономическая и бухгалтерская прибыль в театре Джулии Ламберт и Майкла Госселина?

Ситуационный практикум (10 баллов)

Татьяна Шадрина

Российская газета - Федеральный выпуск №7416 (250)

Стоимость полета экономклассом за девять месяцев 2017 года снизилась на 4,3 процента в среднегодовом выражении, на этом фоне идет резкий рост спроса на авиаперевозки, говорится в бюллетене Аналитического центра при правительстве РФ. По итогам года минтранс ожидает роста пассажиропотока почти на 13 процентов.

Цены на авиабилеты не растут уже не первый год. В предстоящие зимние каникулы авиакомпании и вовсе могут пойти на демпинг, считает исполнительный директор агентства "АвиаПорт" Олег Пантелеев. После краха "Трансаэро" перевозчики набрали самолетов, и если летом их есть чем загрузить (полеты в Турцию), то зимой пока нет, поскольку полеты в Египет так и не открылись.

Но чем сильнее перевозчики снизят цены зимой, тем выше они окажутся летом, за которое компаниям надо набрать "запас" на зиму. Иначе на рынке неизбежны новые банкротства. Когда с маршрута уходит конкурент, другие смело поднимают стоимость на 10 процентов, предупреждает эксперт. В зоне риска сейчас как минимум 10 перевозчиков, в такой ситуации отрасль настаивает на обнулении НДС на полеты внутри России. Пока обсуждается льготный налоговый режим для полетов на Дальний Восток, но такие льготы должны быть едиными для всех направлений внутри России, считает Олег Пантелеев. Свыше 60 процентов авиапассажиров летают лишь один раз в год, потому что для большинства людей это удовольствие остается слишком дорогим.

Вопросы:

1. К какой рыночной структуре можно отнести авиаперевозчиков? По каким критериям?
2. Почему авиакомпании вынуждены поднимать цены?
3. Почему компания "Трансаэро" оказалась банкротом и была вынуждена уйти с рынка?