

Качественные задачи

Подготовка школьников Москвы к интеллектуальным
соревнованиям по экономике, 2015/16 уч. год

Алиса Шведова

vk.com/alice.shvedova

aliceshvedova@gmail.com

Содержание

- ▶ Техника ответа
- ▶ Причинно-следственные связи
- ▶ Как «раскрутить» кейс

Часть первая: Техника ответа

Техника ответа

- ▶ Удобно читать
- ▶ «Бабушкин тест»
- ▶ Определения терминов
- ▶ Забота о проверяющем
- ▶ Формальный экономический аппарат

Техника ответа: пример

- ▶ *Рабочая сила в экономике составляет 100 млн. чел., численность структурных безработных 2 млн. чел., численность фрикционных безработных 3 млн. чел., общий уровень безработицы составляет 4%. Найдите численность циклических безработных.* Решив задачу, вы получите «странный» результат.
- ▶ **Вопрос:** Если не рассматривать в качестве проблемы неудачный подбор чисел (дело здесь вовсе не в этом), то в чем некорректность формулировки задачи данного типа?

**Часть вторая:
Причинно-
следственные связи**

Причинно-следственные связи

- ▶ Как связаны между собой два наблюдаемых эффекта в экономике?
- ▶ Почему мы наблюдаем какую-то контринтуитивную связь?
- ▶ Почему действия не приводят к ожидаемому эффекту?

Причинно-следственные связи: пример (1/5)

- ▶ Известно, что курильщики в среднем зарабатывают меньше, чем их некурящие коллеги. Однако некоторые исследования показывают, что люди, бросившие курить, зарабатывают не только больше коллег-курильщиков, но и больше тех, кто никогда не притрагивался к сигарете. Сформулируйте гипотезы, которые могут объяснить подобный эмпирический факт.

Причинно-следственные связи: пример ответа (2/5)

- ▶ При прочих равных условиях, фирмы готовы платить больше более надежным работникам. Разберемся, почему курильщики получают меньшую з/п: 1) Курильщики обычно болеют чаще некурящих, поэтому вероятность того, что фирме придется выплачивать им больничные выше. 2) Курильщик время от времени должен делать "перекур" , тем самым отвлекаясь от работы. 3) Курящие люди больше других склонны к злоупотреблению алкоголем и наркотиками, что еще больше подрывает их здоровье, производительность и душевное равновесие 😊. 4) Наконец, курящие удовлетворяя свои потребности в курении, могут ухудшать рабочую атмосферу для некурящих работников.

Причинно-следственные связи: пример ответа (3/5)

- ▶ Некурящие работники лишены этих недостатков, и поэтому фирмы готовы платить им больше, тем самым стимулируя больше людей не курить. Почему люди бросившие курить получают больше? Потому, что это был их осознанный выбор, и **вероятность того, что эти люди вновь начнут курить гораздо меньше вероятности того, что до того не курящие начнут курить.** Также это может свидетельствовать об их личностных качествах, таких как сила воли, целеустремленность и т.д.

n confidence, and letting

give to the less fortunate

d as a hero. :-)

Formal
essays
are never
happy.

f the even

the chart

Father and

Setting

Resolution

nd the M

Причинно-следственные связи: пример хорошего ответа (4/5)

- ▶ Люди, бросившие курить, обладают необходимыми для поиска высокооплачиваемой работы качествами: склонностью к риску, рассудительностью и силой воли. Если такой человек начал курить - он склонен пробовать новое, даже если есть риски. То есть он может устроиться на работу, которая кажется не совсем стабильной для других, но лучше оплачивается. Этот человек понял, что курить плохо, и нужно бросить. Значит, сможет критически оценить свою работу, решить, всё ли его устраивает. Если человек бросил курить - у него есть сила воли. Это значит, он сможет уйти с малооплачиваемой работы, даже если привык к ней (что останавливает других людей). Таким образом, человек, бросивший курить, сможет устроиться на высокооплачиваемую работу и уволиться, если она не будет его устраивать. Таким образом, бывшие курильщики зарабатывают больше.

Причинно-следственные связи: пример хорошего ответа (5/5)

- ▶ Узость объяснения
- ▶ Смягчение категоричности
- ▶ Альтернативные объяснения

Часть третья: Как «раскрутить» кейс

Как раскрыть кейс: домашние тренировки

- ▶ Когда вы смотрите на решение, оно кажется таким логичным и правильным...
- ▶ Задумайтесь: как до него дойти? Какие вопросы надо было себе задать?
- ▶ Какие мысли Вы сами не довели до конца?
- ▶ Жюри оценивает основные «ступеньки», содержательные мысли, этапы ответа
- ▶ Обратитесь к учебникам: какие знания экономической теории помогли бы для ответа?

Как раскрыть кейс: пример (Заочный конкурс РЭШ - 2011) (1/4)

- ▶ Во многих обувных магазинах ценники спрятаны внутрь обуви (или приклеены на подошву), так что тому, кто ищет низкую цену, приходится вручную перебирать все модели, что довольно хлопотно; подобная картина наблюдается и во многих магазинах одежды. Это повышает риск того, что покупатель не найдёт подходящей по цене модели и уйдёт ни с чем. Зачем тогда магазин прячет ценники?

Как раскрутить кейс: пример (Заочный конкурс РЭШ - 2011) (2/4)

- ▶ За одни и те же блага разные люди готовы платить разную цену: богатые готовы платить больше, чем бедные. Если продавать товары одним (богатым) покупателям по более высокой цене, а другим (бедным) – по более низкой, то можно получить прибыль больше, чем если продавать всем по одной цене.
- ▶ По внешнему виду покупателя трудно определить, богатый он или бедный. Потенциальный путь решения этой проблемы – продавать два вида товаров (дешёвый и дорогой), такие что бедные предпочтут купить дешёвый товар, а богатые – дорогой. Естественно, товары должны чем-то отличаться, иначе богатые тоже выберут дешёвый.

Как раскрутить кейс: пример (Заочный конкурс РЭШ - 2011) (3/4)

- ▶ В примерах из данной задачи таким отличием является то, что для покупки дешёвого товара нужно потратить больше времени, чем для покупки дорогого. Как мы помним, за одно и то же благо богатый человек готов платить больше, чем бедный. Это относится и к такому благу, как свободное время. Бедные готовы потратить время, чтобы перебрать все модели в магазине в поисках низкой цены; они готовы при случае поискать купон на скидку, а также могут собирать такие купоны впрок. Богатые же, если разница в ценах не очень велика, предпочтут купить первую понравившуюся модель, не тратя время на поиск низкой цены или купона.

Как раскрутить кейс: пример (Заочный конкурс РЭШ - 2011) (4/4)

- ▶ **Как прийти до ответа?**
- ▶ Если магазин прячет ценник, то либо человек его ищет, либо нет.
- ▶ Кто будет искать? Кто не будет искать? Зачем искать?
- ▶ Экономическая теория: альтернативных издержек. У человек «ищущего» ниже альтернативные издержки времени, чем у «не ищущего» -> это богатый и бедный покупатели.