

姓名:		变好:		班级:	
-----	--	-----	--	-----	--



德明政府中学  
 初试  
 年六

**经济学（高三）**

**9809/01**

试卷 1

**2020 年 9 月 25 日**

**3 小时 15 分钟**

不需要额外的材料。

**首先阅读这些说明。**

本试卷将提供一本答题手册。你应该按照答题册封面上的说明进行答题，如果你需要额外的试卷，请向监考人员索取续题册。如果你需要额外的纸张，请向监考人员索取续卷。

请回答**所有**问题。

每道题或每部分题的末尾都有括号[ ]内的分值。

本文件包括本封面页在内共 7 页印刷品。

**[翻开**

## A 节

回答本节的所有问题。

### 1. COVID-19 的影响

**摘录 1：藐视社会疏远规则的代价。**

大多数人都遵守了断路器措施，但很多人却藐视这些措施，没有实行安全疏导，而是继续正常生活。结果是病毒继续蔓延，停电时间可能延长，我们这个社会遭受的痛苦更久。如果没有人服从政府，那么最终我们都会被病毒感染的

下图显示了打破社交距离规则的成本。

国家	对违反社会疏远规则的惩罚	2018 年购买力平价(每国际元为 LCU)
联合王国	100 英镑(如果在 2 周内支付, 可享受 50%的折扣) 最高 3,200 英镑 (惯犯)	0.7
法国	135 至 3,700 欧元, 重犯者判处 6 个月监禁	0.75
美国	1,000 美元	1
新加坡	最高 10,000 新元和/或监禁 6 个月以下	0.9

\*每国际元的 LCU 指的是每美元的当地货币单位。

各种来源和《海峡时报》，2020 年 4 月 15 日

**摘录 2：放宽禁闭规则。**

一些国家已开始放宽禁闭规定，允许更多的商店开业，允许公民离开家园。各国的结果各不相同。

新加坡：周二(5 月 12 日)，新加坡各地的人们都外出了，商店在 "断路 "期间关闭数周后重新开张，以遏制 COVID-19 的蔓延。几项限制交通流量和接触追踪的预防措施已经到位。排队秩序井然，社会疏导规定普遍得到维护。

巴黎："解除封锁后（5 月 11 日），几乎没有几个小时，就有数十人聚集在一起.....没有尊重社会距离和过去几周来一直强调的健康建议，"一份新闻稿说。

改编自中新社和《卫报》，2020 年 5 月 12 日。

### 摘录 3：冠状病毒恐慌：人们为何囤积卫生纸？

澳大利亚人一直在囤积卫生纸，尽管当局强调并不短缺--因为澳大利亚的大部分卷纸都是本地生产的。厕纸问题并非澳大利亚独有--新加坡、日本和香港等地也有类似情况围困。

消费者心理学专家表示，这种行为 "显然是非理性的"，是社交媒体和新闻报道引发的从众心理的明显例子。例如，在社交媒体上，"厕纸门"和"#厕纸危机"成为热门话题。

光秃秃的过道的照片并没有帮助。"你必须记住的是，当 50 包卫生纸卷从货架上消失时，你真的会注意到它，因为它们占据了很多空间。这比说 50 罐烤豆或洗手液消失要明显得多。"格里菲斯大学的 Debra Grace 教授说。

她认为这种情况是前所未有的。澳大利亚人以前也曾囤积过生活用品，但那是由于丛林大火或飓风等自然灾害造成的，而且仅限于某些社区。"但说到冠状病毒，人们并不确定事情会如何发展，也不确定事情会恶化到什么程度"。

英国广播公司，2020 年 3 月 4 日

### 摘录 4：储存是一种理性的决定。

储存是一种安全但成本较高的选择：成本涉及到目前购买额外数量的货物，而不是跨越时间的费用，以及储存成本(如仓库空间和看守)。不储存是一种风险选择，使决策者面临未来价格变化的风险。

正如人们所期望的那样，建议的库存量将随着感知到的短缺概率和风险规避而增加；它将随着贴现率和存储成本而减少。

囤积是一个个人决策，会产生严重的社会后果。事实上，在短缺风险的情况下，个人决定超额购买，实际上是在助长风险。这种情况被称为 "自我实现的预言"。

如果将其视为一个涉及许多玩家的博弈，可以用博弈论来研究库存的决策，类似于银行挤兑游戏。这些博弈有两种均衡：一种是决策者保持冷静，不超额购买；另一种是决策者惊慌失措，决定超额购买，导致真正短缺的灾难性局面。第一种均衡显然比第二种均衡要好。不过，就个人理性而言，两者都是 "纳什均衡"，也就是说，当看到别人开始囤货时，个人理性就会建议你也去囤货！因此，在社会背景下，囤积可以被认为是一个理性但自私的决定。

决策科学认为，从个体角度看，囤货是可以理性的。但在实践中，由于个体的非理性和群体的压力，人们的库存并不理想。

2020 年 4 月 14 日，HEC

### **摘录 5: Zoom 是远程工作者的宠儿**

Zoom 以其可靠性著称，避免了长时间的中断而不愿意重复使用，而且它没有一些服务的延迟，让人痛苦的长时间对话。与苹果的 iOS 版 FaceTime 不同，Zoom 也可以在安卓系统和任何笔记本电脑上使用。它的设计也是为了让 IT 部门感到舒适，人们可以免费开始视频通话，只要控制在 40 分钟以内，参与人数在 100 人以下。

Zoom 创始人兼 CEO Eric Yuan 因公司在危机期间帮助学校和其他机关单位而备受赞誉。3 月 13 日，Zoom 开始取消美国和其他国家数万所学校免费账户的 40 分钟通话限制。

Zoom 的一个优势是，它只做视频通话产品，并且一直专注于确保人们喜欢。"人们更喜欢这种体验，并将其推荐给其他人。"Point Nine Capital 的联合创始人兼管理合伙人 Christoph Janz 说。Janz 表示，这家总部位于柏林的风险投资公司之前使用 Skype 进行会议，但在过去几年里，它一直指望 Zoom。Zoom 提供了更高的视频质量和更少的中断，以及更好的整体体验，他说，他每天在 Zoom 上花费 5 个小时甚至更多。

"他们在视频工程方面做了一些聪明的事情，以确保即使在人们的连接非常不稳定的情况下，声音和视频也能很好地工作，"奥斯陆公司 Confrere 的联合创始人 Ida Aalen 说。

CNBC, 2020 年 3 月 21 日

### **摘录 6: Zoombombing**

一种 "Zoombombing" 现象引发了人们对安保松懈的警告。虚拟入侵者打断了宗教仪式、远程课堂和其他 Zoom 聚会。在某些情况下，色情图片被显示出来。

CEO 袁先生本周发誓要加强数据安全，并表示歉意。电子前沿基金会研究部副主任 Gennie Gebhart 表示，虽然 Zoom 承认自己存在安全问题令人鼓舞，但它仍有 "大量工作 "要做，以修复这些问题并恢复对该平台的信任。

在打理好眼前的顾虑的同时，Zoom 明智的做法是着眼于未来。Creative Strategies 分析师 Carolina Milanesi 表示："复制 Zoom 所拥有的东西并不难，他们需要思考自己还想成为什么"。

中新社 2020 年 4 月 4 日电

### **摘录 7：控制 COVID-19 感染的方法**

遏制 COVID-19 有两种主要方法。一种是缓解：减缓流行病的蔓延，但不完全阻断传播。这种办法不可能控制这种流行病，可能导致成千上万的病人死亡，同时给卫生系统造成严重负担。

第二种策略是抑制。抑制指的是扭转疫情的蔓延。通过实施非药物干预措施（NPI）可以实现逆转。这些措施包括严格的封锁措施--在整个人口中进行社会隔离，关闭学校和社区场所--并将这些措施延长到能够开发出疫苗为止。然而，由于高达 3.4%的病例死亡率和高达 60%的全球人口面临风险，这些措施中的许多措施可能看起来很激烈。

世界经济论坛，2020 年 4 月 1 日

### **摘录 8：COVID-19 的经济成本**

所谓的 "Covid-19 "冲击将导致一些国家出现衰退，并将今年的全球年增长率压低到 2.5%以下，这是世界经济的衰退门槛。

发达经济体和新兴经济体的公共和私人总债务水平已经很高。这种债务脆弱性对于这些国家抵御另一次外部冲击的能力来说，不是一个好兆头。

发达经济体和新兴经济体的公共和私人总债务水平已经很高。这种债务脆弱性对于这些国家抵御另一次外部冲击的能力来说，不是一个好兆头。

在这种情况下，受影响最严重的经济体将是石油出口国，但也包括其他商品出口国，这些国家将损失一个百分点以上的增长，以及那些与最初受到冲击的经济体有密切贸易联系的国家。

改编自联合国，2020 年 4 月 1 日

### **摘录 9：这是一种残酷的权衡：为了挽救人的生命而造成巨大的经济痛苦。**

这些措施（抑制）的经济损失预计将达数万亿。导致包括特朗普总统在内的一些评论家认为，遏制疫情的成本可能很快就会超过疫情本身的人力成本。封锁和类似的政策将不得不减少商品和服务的消费，减少的数量比没有政府授权的情况下有机发生的数量要大几倍。

然而，这种经济活动的急剧下降将有助于限制病毒的传播，与没有封锁的情况相比，死亡人数将减少数十万。此外，虽然遏制[抑制]最初会导致深度衰退，但从长远来看，经济的反弹应该比其他方式更多。主要是因为周围会有更多活泼、健康的工人来维持经济发展。

凯洛格研究所，2020年3月26日

<b>a)</b>	<b>解释为什么在保持社会距离的情况下，对犯罪者进行罚款的概念可能不会带来最佳结果。</b>	<b>[6]</b>
	<p>使用表 1，摘录 1 和 2</p> <p>通过博弈论解释为什么不能实现最佳结果。</p> <p>解释为什么需要有足够大影响的可信威胁。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 威胁必须得到执行</li> <li>2) 所执行的惩罚必须足够大，足以改变赔付，从而使最好的策略是合作（即 50 磅的罚款显然是不够的）。</li> </ol> <p>PPP 数据是为了说明罚款的影响到底有多大。</p>	
<b>b)</b>	<b>库存堆积卫生纸到何种地步是理性的？</b>	<b>[8]</b>
	<p>摘录 3 和 4</p> <p><b>非理性</b>--行为经济（见显著性偏差、羊群行为）</p> <p><b>理性</b>--减轻未来因短缺而产生的成本（自我实现）。学生应该表现出这样的意识：因为知道主导策略不是最优结果，所以作为个人不囤货是没有意义的。</p> <p><b>程度</b>--作为个体角度，囤积是合理的，但过度购买。是没有意义的。另外要看囤货的原因+囤货的物品。</p> <p><b>评价</b>--学生可以强调由于不确定因素（无法计算准确的风险概率）+对政府确保供应链不被破坏的信心，很难评估什么是超量采购</p>	

c)	<p><b>讨论 Zoom 是否能够长期保持其在视频会议市场的地位。</b></p>	[8]
	<p>表 2, 以及摘录 5 和 6</p> <p><b>论文:</b> 采取的战略, 使其继续受到更多的青睐。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 根据用户反馈、可靠性、服务的可及性等不断创新。</li> <li>- 抢占市场的社会责任 (延长到 40 分钟以上, 以教育为目的)</li> </ul> <p>导致网络外部性、高交换成本 (失去可靠性、特殊功能等)。</p> <p>[学生利用所学概念解释这如何加强他们的地位, 如波特的五力/游戏理论]</p> <p><b>对立面-</b> 技术容易被复制, 不申请专利容易失去市场+产品不独特, 面临激烈竞争</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zoombombing--保安不严: 品牌形象受到冲击=失去客户给竞争对手失去市场份额。</li> </ul> <p>评价。</p> <p>成功取决于: (a) 在 Zoombing 风波后恢复失去的信任的能力(品牌建设+实际安全行动)+创新和独树一帜的能力。</p>	
d)	<p><b>根据《第 19 号国际反家庭暴力公约》, 评估各国决定采取抑制而不是减轻病毒的战略。</b></p>	[8]
	<p>讨论内容为:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(a) 直接经济影响(经济处于停滞状态)----高 UnN、低 EG 等;</li> <li>(b) 人力资本损失(死亡人数增加)</li> </ul> <p>减轻----减少(a)的影响, 但肯定会增加保健系统的压力(耗尽政府预算), 并有死亡人数高的风险。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 鉴于各国的债务水平较高, 缓解措施有助于降低影响的严重性。 (评价: 然而, 鉴于保健系统将受到破坏, 债务水平仍将上升)。</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 对国家的影响 = 由于更多的人死亡/生病，增长缓慢，复苏乏力 = 生产力下降，影响增长率。</li> </ul> <p>镇压----经济成本大，但生命损失较少</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 对所有国家，特别是商品和石油出口国造成广泛损害</li> <li>- 储蓄和短期生产力将下降，影响增长率</li> <li>- 然而，死亡人数和受感染人数将减少=(a) 生产力水平优于缓解措施 (b) 人力资本受到的影响没有那么严重 = 对长期增长有贡献。</li> </ul> <p>选择压制是考虑到长期增长需要保持生产性人力资本。短期成本&lt;长期成本，因为如果生产力受影响较小，反弹速度较快。</p> <p>评价：取决于(a)能否找到疫苗(b)压制能持续多久(政府现有的储备能否渡过难关)，(c)包括社会规范的制定(非市场激励)</p>	
--	--	--



## B 节

回答本节的两个问题。

2	<p>行为经济学不会导致决策的重大变化。小小的推波助澜可能不如更传统的钝器政策有效，包括提高税收来阻止不受欢迎的行为。</p> <p><b>行为经济学在多大程度上影响了经济主体的决策？ [35]</b></p>
	<p>学生要讨论 3 个群体：个人、企业和政府。 对传统的方法及其问题做一个简单的解释。然后深入探讨行为经济学如何改善决策。他们可以与传统方法进行适当的比较，以了解经济主体的 DM。这包括行为经济学的局限性。</p> <p><b>个人层面：</b>很可能得出决策几乎不会改变（影响不大）的结论。承认传统的 DM 有其缺陷，但意识到他们缺乏理性并不意味着行动的改变，即他们可能理解损失规避，但如果他们是风险厌恶者，他们仍然会把损失看得比胜利更重要（个人效用问题）。同样，仅仅因为他们意识到了逻辑谬误，并不意味着他们有足够的信息/知识在他们的决策中加以说明（特别是如果他们是一瞬间的决定）。</p> <p><b>公司和政府一级：</b>影响其决策的可能性较大(程度较高)。他们更有可能根据沉没成本谬误或禀赋效应等基本 BE 知识调整决策，因为他们的判断是基于统计计算和概率。然而，其程度取决于公司/G 所处理的能力和问题的。</p> <p>一个小公司可能缺乏专业知识和软件来解释这些谬误/折扣并进行影子定价。或者，如果是私人/家族经营，那么决策者可能会更多地个人层面采取行动，而不是基于概率等进行评估。</p> <p>政府：不是政策，而是 BE 的工作更好。学生可以提出不同类型的政策 (1)推波助澜的政策 对于简单的政策，社会的决定是基本的/没有明显的成本的，如选择加入/选择退出政策，效果更好 (2)对政策的影响不大，因为在序言中，阻止不受欢迎的行为，基于显著性偏见的政策不会那么容易改变一个人的内在本质(如香烟包装)，税收更有效(因为它非常明显地提高了边际私人成本)</p> <p>评价，他们可以考虑诸如 "惯性 "变化的想法，目前的偏差，为什么代理人没有很大程度上受到 BE 的影响。也可以考虑 BE 的影响是长期的，但往往有对即时回报的需求（可以使用公司或政府分析）等。</p>

<b>3</b>	<p><b>鉴于世界资源有限，广告、品牌和产品差异化是一种资源浪费。讨论一下。[35]</b></p> <p>讨论效率理论，为什么上述因素不会使公司的效率提高。</p> <p>一些人的反驳理由是</p> <p>品牌--可以增加价值，使企业的效率更高更好的客户服务，高效的售后服务等，如麦当劳等在世界范围内都有很强的服务发展能力。</p> <p>广告的信息性与说服力。可以评价，如果没有说服力的广告，企业就不会赚取大量的超常利润来进行研发/扩大规模，从而使事情变得更有效率。</p> <p>产品差异化--无论差异化是虚构的还是真实的。为了提高水平，学生可以讨论真正的差异化需要到什么程度才不会是一种浪费，或者产品差异化（即使是轻微的）如何导致公司之间的竞争加剧，从而迫使他们提高效率。例如，现阶段的智能手机都非常相似，但每个品牌都在不断地更新和改进手机，并保持成本相当稳定（更有效率）。</p>
<b>4</b>	<p><b>一个独立的、非盈利的消费者监督机构 "Which?" 曝光了宝马、路虎、特斯拉等品牌热门车型的 "严重生产问题"。这些问题从有问题的电池到有缺陷的燃油系统不等。尽管将信息分享给汽车制造商，但这些问题汽车仍未被召回，事实上还在大肆宣传。这导致消费者承担了修复故障汽车的成本。</b></p> <p><b>讨论汽车市场的信息不对称，可能导致潜在的问题，并评估是否需要政府干预。[35]</b></p> <p>学生解释不对称信息(在这种情况下，卖方拥有更多的信息)，以及它是如何导致供应商诱发需求的。学生还可以提出这里存在道德风险（供应商不承担其行为的成本）。</p> <p>学生讨论自由市场/消费者监督机构是否足以纠正市场失灵的信息传播等问题。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 可以评价消费者通过监督机构知道这类消息的可能性有多大，或者消费者对品牌的信任度有多高。</li> </ul> <p>学生讨论政府机构是否需要参与。强制召回？施行柠檬法（有多重要）等。</p>

5	谈到长期增长，资本积累是最重要的因素。讨论一下。[35]
	<p>学生通过索洛增长模型解释资本积累的重要性。</p> <p>引入罗默模型以及技术和制度的作用。</p> <p>一个好的答案是将先进国家和新兴国家进行对比，以显示各种因素的不同意义(鉴于经济阶段)</p> <p>评价：很可能得出这样的结论：资本积累确实是最重要的，但积累的速度在很大程度上取决于制度，采用/创造新技术将有助于加快增长速度。(学生应认识到技术发展不能与资本积累分开)。</p>