

一、選擇題（第 1～10 題每題 4 分，11～30 題每題 3 分）

工作認真的小雅，公司發放業績獎金，獎勵她的辛勞。小雅領到獎金後，原本想將獎金拿來買 3C 產品，但看到網路上有飯店的住宿優惠：「一次購買兩張飯店住宿券，可以優惠 500 元。」於是，她決定用獎金訂購兩張飯店住宿券，帶全家一起去旅遊。

幾天後，小雅收到住宿券，卻發現住宿券的使用說明和當初訂購時商家所強調的不一樣，讓她有些失望，想要退還住宿券。只是當小雅打電話到商家時，商家表示：「貨品既已售出，一概不退還。」只同意換取等值商品，不可以辦理退貨，這讓小雅十分苦惱。

請回答 1～5 題

- ()01、小雅業績獎金有限，選擇買住宿券就必須放棄買 3C 產品，這合乎經濟學上何種概念？
(A)需求法則 (B)消費行為 (C)機會成本 (D)預期心理。
- ()02、商家以一次購買兩張飯店住宿券，可以優惠 500 元的方式，吸引消費者購買。請問：商家的促銷行為，可用經濟學上哪個概念來說明？ (A)機會成本 (B)需求法則 (C)消費行為 (D)外部效益。
- ()03、小雅領到業績獎金後，多了一筆錢可以犒賞自己，於是準備進行消費，最主要是受到何種因素影響？
(A)商品價格 (B)預期心理 (C)所得水準 (D)消費者偏好
- ()04、小雅想要退還住宿券，商家表示：「貨品既已售出，一概不退還。」只同意換取等值商品，不可以辦理退貨。請問：下列何者是小雅維護自己消費權益的正確態度？
(A)只好委屈更換等值商品 (B)自認倒楣不換了，以後不要在網路上購物
(C)在網路到處散布此商家的惡行，使其商譽受損 (D)依消費者保護法有七天鑑賞期的規定，將住宿券退還商家
- ()05、若商家置之不理，小雅可以向下列哪個政府單位提出申訴？
(A)公平交易委員會 (B)各地消費者服務中心 (C)消費者權益促進會 (D)消費者文教基金會。

花爸和花媽向銀行借貸一百萬元購買鍋具、蒸籠等生產設備，開了一家「五湖豆漿店」，夫妻倆每天凌晨三點起來準備開店。某日兩人聊天：

花爸：「最近麵粉、黃豆等原物料的價格都漲價了。為了反映成本，我們必須提高售價，才有利潤，但這樣會不會影響顧客的購買意願呢？」

花媽：「不用擔心！我們的有機豆漿香濃可口，有許多死忠顧客，而且我們還可以研發新口味的養生饅頭、巨無霸飯糰，搭配特價早餐組合的行銷方式，應該可以吸引更多的顧客上門。」

花爸：「親愛的老婆，真是辛苦你了！還好有你在我身邊提供意見，到時生意忙不過來，我想應該張貼徵人啟事，招募員工來分擔你的辛勞。」

請回答 6～10 題

- ()06、花媽決定研發新口味的饅頭和飯糰，並運用新的行銷策略，是屬於生產要素中的何項？
(A)資本 (B)自然資源 (C)人力資源 (D)企業才能
- ()07、花爸提到應該張貼徵人啟事，誠徵員工。請問：員工是屬於生產要素中的何項？
(A)資本 (B)自然資源 (C)人力資源 (D)企業才能
- ()08、花爸和花媽向銀行借貸投資生產設備，所需支付的代價為何？ (A)利息 (B)地租 (C)資金 (D)薪資。
- ()09、近來健康養生潮流興起，消費者對有機豆漿需求大增。請問：花爸和花媽應做何種決策以符合「供給法則」？
(A)降低售價，減少產量 (B)降低售價，增加產量 (C)提高售價，減少產量 (D)提高售價，增加產量。
- ()10、表 1 是花爸和花媽豆漿店本月的銷售狀況，豆漿店本月的開銷則有：設備 2 萬元、材料費 2 萬元、店面租金為 2 萬元、水電費為 8 千元，雇用自己(花爸及花媽)的費用為 4 萬元。請問： 花爸和花媽經營五湖豆漿店的利潤為多少？
(A)1 萬 2 千元 (B)3 萬 2 千元 (C)4 萬 8 千元 (D)14 萬元
- ()11、桃貴搜尋有關公平交易委員會職權的相關報導，請問：下列哪一項報導是錯誤的？
(A) 公布市售防疫商品之品質檢驗及標示、廣告查核結果(B) 調查大蒜盤商是否有聯合漲價行為
(C) 業者若囤積民生物資，將予以開罰 (D) 偵辦購物台涉及不實廣告，販售宣稱具有燃燒脂肪效果的健康食品。

▼表1 五湖豆漿店本月銷售狀況

項目	單價	銷售量
有機豆漿	20元	3,000杯
養生饅頭	20元	2,000個
巨無霸飯糰	40元	1,000個

()12、下列店家推出的各式銷售活動，哪一種銷售方式所使用的概念，與其他三者不同？

- (A) 全面五折起 (B) 買三件再打六折 (C) 便利商店取件抽消暑聖品 (D) 便利商店取貨送購物金。

()13、金珍菇上數字人力銀行網站找尋暑期工讀機會，面試後得到 3 個機會，她依薪資多寡選擇，決定去牙醫診所打工。請問：右表中甲乙丙最可能是下列何者？

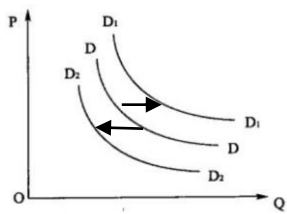
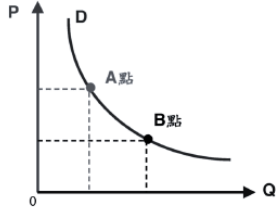
工作	時薪(元)	機會成本(元)
牙醫診所文書	200	乙
披薩店晚班		丙
迴轉壽司	甲	

- (A) 甲 170、乙 200、丙 200 (B) 甲 170、乙 180、丙 200
(C) 甲 180、乙 200、丙 180 (D) 甲 180、乙 180、丙 180

()14、知名動畫公司吉卜力工作室，釋出 400 張經典動畫劇照，開放大眾在「合理範圍內自由使用」，釋出包含《神隱少女》、《來自紅花坂》、《風起》、《崖上的波妞》等 8 部作品劇照，社群立刻掀起一股吉卜力迷因風潮，網友紛紛為劇照們設計對白，還在推特上發起了「#第一屆推特吉卜力大喜利大賽」，連政治人物、大學的 Facebook 粉絲團也跟風大玩吉卜力梗圖，好不熱鬧！請問：吉卜力釋出的產品類型，與下列哪一種相同？

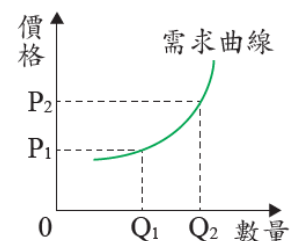
- (A) 驢子餐廳豐盛又滿足的 4 人分享套餐 (B) UberEATS 美食外送外賣
(C) 迪士尼樂園才有的 BB-8 機器人爆米花桶 (D) 珍煮丹販售的黑糖珍奶。

()15、關於需求量與需求的變動說明，下列何者正確？

項目	需求量的變動	需求的變動
(A)說明	非商品價格的變動	商品價格的變動
(B)變動圖示		
(C)變動原因	原因只有一個—該物品價格改變	除價格以外的因素
(D)舉例	超商宣布開賣兩萬盒「曜石黑」醫療口罩，各門市均大排長龍。	米其林推薦住宿飯店買一晚再送一晚真的很超值！

()16、右圖表示某項商品價格與需求數量的關係，圖中的曲線最可能是用來描述下列哪一種商品？

- (A) 超市販賣的鮮乳 (B) 國道客運的車票
(C) 自助餐店的便當 (D) 高級品牌的鑽錶



()17、經濟問題的產生，是因為資源的「稀少性」，使得我們必須以最有效率的方式來運用資源，以下四位同學以地球水資源為例，何者較能正確說明資源的「稀少性」？ (A)小五：地球有 2/3 的面積被水覆蓋。 (B)阿信：海洋占地球總水量 97% 以上，不到 3% 的水被儲存在大氣與陸地上 (C)小月：我國降雨量是全球平均值的 2 倍，2018 年卻是世界缺水國家第 18 名 (D)石頭：我國降雨量少於全球平均值，總人口不多故尚有足夠的水源。

()18、由於氣候穩定造成南部香蕉盛產價格崩跌，收購不敷成本，辛勞一整年的蕉農面對自己辛苦生產的香蕉只能拿回少少的收購價欲哭無淚！要改種其他作物了。請問：上述現象與下列何者符合相同的經濟學解釋？

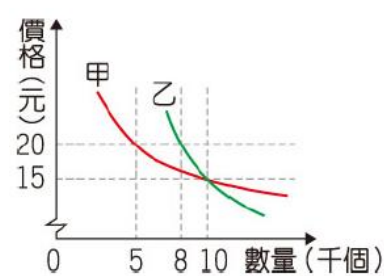
- (A) 頂級進口車在台銷售表現亮眼，車商積極投資蓋旗艦中心 (B) 厚奶茶搶購熱潮，造成賣場大缺貨
(C) 歡慶戴資穎亞運封后，麥當勞大麥克買一送一賣到缺貨 (D) 天氣轉涼，商家進行冷氣促銷活動

()19、台灣僅存的口罩機製造商規模不大，沒有標準作業程序，口罩機國家隊進駐後，一直在分析應該要把一台口罩機器拆解成幾等分、需要有哪些零件、協力廠商要如何組裝等 SOP 流程。上述國家隊所思考的為何項生產課題？

- (A) 生產什麼 (B) 如何生產 (C) 為誰生產 (D) 生產數量。

()20、彰化蛋黃酥名店是知名排隊美食，每年節慶必出現「蛋黃酥之亂」，阿丹趕流行跟風，向公司請假 5 小時去排隊買三盒蛋黃酥，一盒 15 顆 600 元，若不考慮其他因素下，以一小時薪水 160 元計，請問阿丹此次買蛋黃酥的機會成本為何？(A)800 元 (B)1800 元 (C)2280 元 (D)2600 元。

- ()21、右圖是根據市場調查結果所繪製出的需求曲線圖，某公司打算藉此結果為甲、乙二種不同產品訂價。若此公司隨時有足夠產品可供應市場所需，則依圖中內容判斷，該公司採用下列何種價格組合的銷貨收入最高？
- (A) 甲、乙產品皆為 15 元 (B) 甲、乙產品皆為 20 元
- (C) 甲產品 15 元，乙產品 20 元 (D) 甲產品 20 元，乙產品 15 元



- ()22、彩曦將 8 月在網路平台販售的商品整理成右表，已得知利潤第二名的是麥克風，請問，甲和乙最可能為下列何者？
- (A) 甲：60，乙：30 (B) 甲：70，乙：20
- (C) 甲：30，乙：10 (D) 甲：40，乙：40。

	銷售量	售價	成本
麥克風	50 支	100 元	30 元
RICH 項鍊	80 條	100 元	甲
耳環	40 副	100 元	乙

- ()23、機器的種類繁多，性質與功能也各有不同，下列所提的機器，何者屬於生產要素當中的「資本」？
- (甲)建設公司的挖土機 (乙)自助餐店內的炒菜鍋 (丙)上下學搭的公車 (丁)國家隊組裝的口罩耳帶機
- (戊)打手機遊戲「傳說對決」的手機。 (A) 甲戊 (B) 乙丙丁 (C) 甲丁戊 (D) 甲乙丙丁戊。
- ()24、小丸子中午吃了(甲)媽媽做的三明治，又去便利商店(乙)買了一瓶義美厚奶茶，便(丙)搭乘捷運到淡水遊玩，一出捷運站，欣賞(丁)街頭藝人的搖滾表演。後來向租車店(戊)租借腳踏車騎用，騎至漁人碼頭，欣賞夕陽及夜景，好不愜意。請問：上述畫線部分，那些既是「財貨」又是「商品」？
- (A) 乙戊 (B) 甲乙 (C) 乙 (D) 丙丁戊。

- ()25、飯店業者常運用需求法則，針對不同時段的來客數量設定不同的價格，希望盡可能提高住房率。右圖為某飯店原本房價及優惠後房價，根據表中資料判斷，若不考慮其他條件，下列何者最可能是該飯店推出優惠方案之前的住房情況？

時段	原本房價 (元)	優惠後房價 (元)
甲	4,000	2,800
乙	4,000	2,000
丙	4,000	3,600

- (A)

時段	住房率
甲	40%
乙	90%
丙	70%

 (B)

時段	住房率
甲	70%
乙	40%
丙	90%

 (C)

時段	住房率
甲	70%
乙	90%
丙	40%

 (D)

時段	住房率
甲	90%
乙	40%
丙	70%

- ()26、有關「生產要素－使用生產要素的成本」的配對，下列組合哪些正確？
- (甲)觀光果園租用土地－地價 (乙)補習班工讀生－薪資
- (丙)早餐店店面裝潢－地租 (丁)燒烤店排煙設備－利息
- (A) 甲乙 (B) 丙丁 (C) 乙丁 (D) 甲丙

- ()27、艾莎參加公民快閃闖關活動，限時看完右側九宮格後，要將右側九宮格內成語，符合機會成本意涵的畫記，若要成功闖關，則應畫成下列何圖？

忠孝難兩全	福無雙至禍不單行	羊毛出在羊身上
行行出狀元	魚與熊掌不可兼得	偷雞不著蝕把米
要怎麼收穫先那麼栽	穀賤傷農	一枝草一點露

- (A)

*		
	*	
*		*

 (B)

	*	
*		*
	*	

 (C)

*		*
	*	
*		

 (D)

	*	
*		*
		*

- ()28、有「咖啡界 Apple」美稱的舊金山知名藍瓶咖啡「Blue Bottle Coffee」，在東京澀谷設置了 12 台 Blue Bottle 藍瓶咖啡自動販賣機，共有罐裝咖啡、咖啡豆、即溶咖啡和環保手拿杯可做選擇，全行動支付，在下班後或是沒有咖啡廳的情況，輕鬆一刷就能享用優質咖啡。日本是自動販賣機大國，世界自動販賣機密度第一的市場。因日本少子高齡化的社會結構導致人力不足、用人成本偏高。其次，日本的國土面積小、人口密度大，土地稀有，所以店舖租金也不菲。在這樣的情況下，將成本控制到最低的自動販賣機自然成為日本主力零售管道。依上述，Blue Bottle 藍瓶咖啡採取自動販賣機銷售方式，主要降低那些生產成本？
- (甲)地租 (乙)薪資 (丙)利息 (丁)利潤 (A) 甲乙 (B) 乙丙 (C) 甲丁 (D) 甲乙丙。

靠「水果套袋」翻身，成台灣第一紙袋王

口罩包裝紙袋、摩斯漢堡的防油紙袋，7-11 的防油紙袋，以及全台 1000 家早餐店的防油紙袋，共通點是都由全台最大紙袋製造商壯佳果生產。目前他們有約 1 萬 5000 個客戶，紙袋規格多達上萬種。一個紙袋平均 3 毛錢，注定是薄利多銷的產業，所以不能挑客戶，即使 5 萬元、10 萬元的採購單，也不可怠慢，「再小的客戶，對他們來說也跟肯德基一樣。」憑藉規模經濟，他們在食品紙袋市場取得寡占優勢，握有高達 95% 的客戶。

1950 年該公司成立時做的是麵包紙袋，到了 1960 年代，石化產業起飛，塑膠袋盛極一時，取代了傳統麵包紙袋，公司營收一落千丈，員工剩下 9 人，一度陷入經營困境。當時還年輕的第二代老闆讀到一則新聞，報導台灣果農因為作物收成不佳，喝農藥自殺；同時，卻也看到報導日本果農來台、包下好幾台遊覽車旅遊，納悶「明明都是果農，為什麼處境差這麼多？」深入研究之後才發現，日本已發展精緻農業，每一種水果，都有各自的套袋，保護水果生長。高級的日本進口芒果，一盒可以賣到新台幣 1000 元，水蜜桃一盒甚至超過 2500 元。相較之下，台灣根本沒有人做水果套袋，「那時候你大口咬一顆蓮霧，半條蟲就進了肚子裡。」於是他飛到日本拜師學藝，回台研發禁得起梅雨、颱風、猛暴雨、西北雨、病蟲害的水果套袋，前前後後鑽研了 40 年。至今，他們擁有 40 項紙袋專利、53 個商標，例如具防曬及隔熱功能的水果套袋。近年來環保意識抬頭，減塑運動興起，許多商家重新用紙袋，讓他再次進攻食品紙袋。此時，先前研發水果套袋的技術，能延伸到食品紙袋上，因此跑得比別人快。嚴格控管產品的加工流程，也足夠符合食品紙袋要求。例如員工的指甲是否夠乾淨、紙漿的來源是否來路不明、印刷油墨有沒有符合食品或醫療法規，是否含有對人體不好的化學元素……。也因此，壯佳果領先同業，拿到森林管理委員會(FSC)(表示產品來自良好管理森林)、危害分析重要管制點(HACCP)(保證加工流程系統的食品安全)、ISO 22000(食品安全衛生管理)等認證。壯佳果還自行研發設計出「超高速精密製袋機」與「免換模型」的專用機，交互運用下，得以面對小量、多樣化的訂單。即使在水果旺季，每一台專用機都能更快速、有效率的生產不同品種的水果套袋，免去換模、重新組裝零件的人力和重開機成本。(改寫自「經理人月刊 20200915」)

()29、從上文可知，紙袋製造商壯佳果經營陷入危機，但找到市場缺口，再次崛起。請問：第二代老思考量了何種生產課題？(A) 生產什麼 (B) 如何生產 (C) 為誰生產 (D) 生產數量。

()30、上文有關紙袋製造商壯佳果公司經營過程，下列敘述何者正確？

- (A)研發製造水果套袋屬生產者開拓新市場的企業才能 (B)推出食品紙袋是提供勞務的生產行為
(C)取得 ISO 22000 認證是生產者考量「生產什麼」 (D)自行研發設計專用機無法提高利潤。