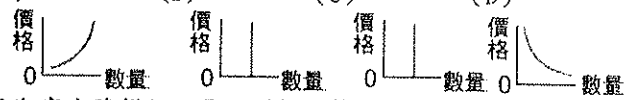


(一題 2.5 分，共 100 分)

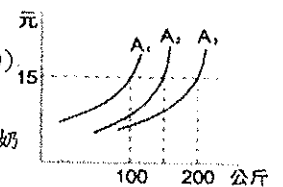
班級： 座號： 姓名：

- 杰倫欣賞佩岑的甜美，也喜歡愷炫的清秀，而兼具甜美清秀的昆靈此時出現，但他只能選擇一個，這說明經濟學的哪一個原理？(A)需求法則 (B)機會成本 (C)供給法則 (D)預期心理。
- 西藏高原的拉薩位於海拔 3600 公尺處，為防止高山症，西藏的飯店內多配備氧氣機，觀光客上山前大都採買氧氣瓶或付費才能使用；相對於蘭陽平原上，呼吸空氣不需耗費任何時間精力和金錢。對宜蘭人而言，空氣屬於下列何者？(A)經濟財 (B)資本財 (C)自由財 (D)炫耀財。
- 段考即將來臨，平常總是洗澡 3 個小時的芳枝，驚覺自己無法在段考前複習完所有科目，洗澡三小時勢必會壓縮其餘事情的安排，此時的他必須有效率的分配時間，才能完成複習進度。請問：芳枝面臨什麼樣問題？(A)生產(B)消費(C)選擇(D)投資。
- 從事消費行為的人稱為消費者，下列何者最符合「消費者」的定義？(A)在台上講課的公民老師 (B)到糾感心電器行購買冷氣的正義哥 (C)在快剪 50 幫添負剪頭髮的佳分 (D)在果園搶收甘蔗的雙車伯。
- 政府為維護國人健康，對香菸課徵健康稅。報告顯示，調漲菸價是降低青少年吸菸最有效的方法。上述政府的做法，是透過哪項方式解決問題？(A)降低需求量 (B)增加供給量 (C)刺激生產 (D)增加利潤。
- 紅豆水與薏仁水產品正夯，許多民眾因廣告代言女明星表示：「喜歡這種白拋拋的感覺」而大量購買商品。但透過消費者文教基金會調查指出，薏仁水有消水腫，卻無美白功能，此種廣告可能涉及廣告不實。若消基會的調查屬實，下列哪一政府單位可依法開罰業者？(A)財政部 (B)消費者權益促進會 (C)公平交易委員會 (D)經濟建設委員會
- 民德兄原本在科技公司研發蘭花，除了每個月薪水高達 6 萬元每年還可以領績效獎金兩個月。但為了自己成為開心農夫的夢想，他必須赴美就讀農夫碩士課程，之後花費三年的時間認真攻讀，並繳交每年新台幣 30 萬的課程費用。請問，民德兄赴美留學三年的機會成本為多少？(A)114 萬 (B)112 萬 (C)336 萬 (D)342 萬。
- (甲)要怎麼收穫，先那麼栽 (乙)忠孝難兩全 (丙)一樣米養百樣人 (丁)又要馬兒好又要馬兒不吃草 (戊)天下沒有白吃的午餐。請問：以上成語中有隱含機會成本概念的有哪些？(A)甲丙丁戊 (B)甲乙戊 (C)乙丙戊 (D)甲乙丙戊。
- 每當中油及台塑兩大業者宣布即將調降油價，民眾會等待降價時才到加油站去加油。請問：這種影響消費行為的因素為？(A)所得 (B)預期心理 (C)個人偏好 (D)喜好程度。
- 源自義大利經典汽車品牌「瑪莎拉蒂」，以獨特的海神三叉戟作為汽車標誌，是許多人心目中豪華轎車的第一首選。上月台中一名陳姓男子，更因不想讓車牌擋住標誌進而拆下車牌，駕駛要價 700 多萬的寶石藍瑪莎拉蒂上路，被處以罰鍰。請問上述所介紹的商品，具有下列哪一種特性？(A)吸引民眾購買的原因來自於價值不變 (B)當民眾所得提高時會減少購買次數 (C)商品價格與消費需求完全不相關 (D)價格愈高其機會成本愈低。
- 我們可以用下列哪一個需求曲線圖來說明此類商品的消費行為？(A) (B) (C) (D)



- 某鮮奶製造商面對買氣漸淡，只好以低價策略吸引消費者，推出兩瓶家庭號鮮奶只需不到新台幣兩百元的破天荒價格，想以買多賺多口號挽救買氣。此行銷策略是運用何種經濟學概念？(A)需求法則(B)供給法則 (C)機會成本 (D)所得水準。
- 承上，業者是運用了下列哪一方式提升銷貨收入？(A)降低生產成本(B)降低銷售量(C)增加銷售量(D)提高價格。
- 此廠商後來發現由於消費者對於價格策略絲毫不為所動，買氣依舊跌落谷底，於是絞盡腦汁邀請當紅明星代言，廣告宣傳來拯救買氣。先不論買氣是否回升，試問，廠商試圖想以下列哪一因素影響消費者的消費行為？(A)商品價格 (B)預期心理 (C)個人偏好 (D)所得高低。

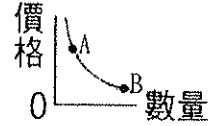
- 附圖 A₂ 為防蚊液平時的供給曲線。現今因登革熱疫情增溫使得社會上人心惶惶，請問在這情況下防蚊液的供給曲線會有怎樣的變化？(A) A₂ 移至 A₃ (B) A₂ 移至 A₁ (C) A₂ 移至 A₃ 再移至 A₁ (D)



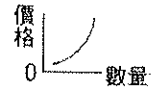
- 產品可以分成有形的財貨與無形的勞務，下列何者屬於「無形的勞務」？(A)美髮師剪髮的技術 (B)腳踏車店銷售的摺疊自行車 (C)網路拍賣日用品 (D)學生到福利社買鮮奶
- 消費者服務專線為：(A)1995 (B)1980 (C)1950 (D)2015。
- 當「所得提高而物價水準不變」時，一般使用的「生活必需品」佔總所得的比例會甲；而「非生活必需品」佔總所得的比例會乙：(A)甲:降低;乙:升高 (B)甲:降低;乙:降低 (C)甲:升高;乙:升高 (D)甲:升高;乙:降低。
- 根據消費者保護法的規定，當消費者消費遇到糾紛時，可向各縣市政府的甲單位之消保官申訴，以推動保護消費者的工作，試問甲單位是？(A)公平交易委員會(B)消費者文教基金會(C)消費者保護委員處(D)消費者服務中心。
- 「知識就是力量」，當人類文明進入資訊革命時代，誰掌握知識即擁有致富的契機。以上可說明何種生產要素在生產中，扮演主導的地位：(A)資本 (B)原料 (C)土地 (D)勞動。
- 「生命誠可貴，愛情價更高，若為自由故，兩者皆可拋」這段話若依經濟學的觀點分析，為了享有生命所付出的「機會成本」為何？(A)愛情 (B)自由 (C)自由與愛情(D)無解。
- 有媒體報導，台北市自從和捷安特合作推出Youbike後，由於前半小時租車免費，許多學生購買自行車的意願相對降低，隨著設點越來越多，陸續有 20 多家專賣平價車、二手車及以維修維生的零售業者不敵競爭而相繼「打烊」。請問：零售業者面臨上述情形，可用何項經濟概念詮釋？(A)資源有限 (B)機會成本 (C)需求法則 (D)供給法則。

(續下頁)

23. 知名糕餅店「台北犁記」的芝麻肉餅捲入餿水油風暴，不僅重創形象，業者回收銷毀了12萬顆餅，退費金額也超過兩千萬，但據其表示，其中餿油餅發票卻只有一張！儘管如此，為了挽救商譽，決心使用外國高級油品重新再出發。請問：下列相關敘述，何者有誤？(A) 兩千多萬的退費原為糕餅業者的銷貨收入 (B) 使用了餿水油的芝麻肉餅是產品也是商品 (C) 犁記使用自家當作營業店面，因此店租不需計入生產成本中 (D) 重新使用高級油品再營業可視為企業才能的展現。
24. 吳季剛為了自創服飾品牌，租用工作室一間、雇用助理三名、購買高級繪圖器材，並創造了馬甲與芭蕾舞服的流行風潮，有關吳季剛使用的生產要素敘述何者錯誤？(A) 助理-勞動(B) 工作室-土地(C) 繪圖器材-資本(D) 創新服裝風潮-企業才能。
25. 2011年下半年，澳洲就發給台灣超過9000張打工度假簽證，較前一年度同期成長50%！年輕人們紛紛前往澳洲，希望為自己的青春歲月留下一點積蓄與回憶。請問：以生產要素而論，上述前往澳洲打工的年輕人們與下列何者相同？(A) 台商前往異地開拓市場的冒險精神 (B) 醫學美容診所中等待改頭換面的消費者 (C) 銷售會議中被砲轟到體無完膚的業務員 (D) 牧場中利用材料加工製成的各種乳製品。



26. 請問：右圖中B→A的移動，可用下列何項行為表示？(A) 布丁限時買二送一，吸引顧客大量搶購 (B) 油價上漲，加油站顧客稀少 (C) 中秋月餅季，生產者連夜加工增加產量 (D) 電價緩漲，民眾用電較為奢侈趨於浪費。
27. 小瑞原本在電腦公司上班，一個月薪水30000元，但他決定離職自行創業開設早餐店，一個月收入共有100000元，而每月店租為15000元、食材與消耗費用25000元、雇用一名員工22000元。請問：本例中小瑞選擇開早餐店的生產成本為？(A) 8000元(B) 30000元(C) 62000元(D) 92000元。
28. 手機界中的天王I-Phone初推出時，小愷只是個花錢考慮再三，天天吃泡麵的打工族，擁有I-Phone對他來說是個遙不可及的夢想，而如今推出I-Phone 6S，小愷已是個年收入破百萬的科技新貴，因此他也自然的搭上這股預購熱潮。請問：上述可顯示出下列何項內容？(A) 所得的增加促使消費品的類型產生變化 (B) 炫耀性商品的價格與消費需求呈現正比 (C) 預購往往耗時，時間因素也會影響需求 (D) 相對於無窮的慾望，I-Phone 6S顯得稀少。



29. 請問：如右圖曲線，下列何項符合圖中所示？(A) 房價攀升，房產業者釋出手中眾多新建案 (B) 颱風來襲，市場中生鮮蔬果的到貨量減少 (C) 技術進步，高科技業者成本因而降低不少 (D) 打折期間，百貨公司因價格優惠人潮洶湧
30. 某藝人開設的知名巧克力蛋糕店疑似販賣「過期蛋糕」，遭自家員工爆料後又玩弄文字遊戲不肯直接認錯，引發消費者一陣撻伐。請問：以下相關敘述何者正確？(A) 巧克力蛋糕為純手工製作，屬於無形的勞務 (B) 民間的公平交易委員會可以查緝其隱瞞行為 (C) 消費者若有疑慮可請消基會消保官代為處理 (D) 爆料員工是以工資作為代價所聘的人力資源。
31. 生產者的目的是為了獲取利潤，其中各環節都必須兼顧，以免落入經營不善、虧損連連的窘境。請問：關於生產者獲取利潤的敘述，何者有誤？(A) 計算生產成本時需要考慮自有資源的投入 (B) 提高產品售價來增加利潤是無效之道 (C) 尋求最低的成本組合將有助於利潤的提升 (D) 以促銷手法刺激消費意願可增加銷貨收入。
32. 因為資源稀少，迫使我們做出選擇，這也是經濟學中重要問題，下列敘述中哪一項會出現「稀少性」問題？(A) 家境貧窮，但節省開銷，收支平衡 (B) 小小的福利社，讓同學得到相當滿足 (C) 口袋只剩五十元，但足夠買一個便當 (D) 明天段考，今晚犧牲睡眠，挑燈夜讀。

(表一)	銷貨量	單位成本	單價
品名			
飲料	100 瓶	12元	20元
香腸	50支	8元	15元
棉花糖	85份	15元	?元

33. 表一為某班預估園遊會銷售計劃表，假設該班計畫獲得利潤2000元，請問棉花糖的售價應定為多少？(A) 25元 (B) 10元 (C) 30元 (D) 35元
34. 下列有關生產的敘述，錯誤的是？(A) 製衣廠製造出的衣服屬於有形的財貨 (B) 醫生診治病患，「醫生」是人力資源 (C) 工人紡織織布，「紡織織布」是生產行為 (D) 教師教育學生的行為與農夫種植出的稻米皆是無形的勞務。

(表二)	單價	單位成本	銷售數量
產品			
甜不辣	10	3	1100
香腸	26	21	875
玉米	17	12	1000
烤肉	35	30	396

- [題組35-37]表二為中秋節時，滷夫和鎖嚨租店面賣烤肉的收支記錄表。
35. 請問他們生產哪一項產品的利潤最高？(A) 甜不辣 (B) 香腸 (C) 玉米 (D) 烤肉。
36. 若滷夫和鎖嚨決定效法偶像阿G師將「花椒粒、辣椒、蒜頭、薑」等材料製成招牌辣醬以招攬顧客，試問上述「」中材料的用途是為？(A) 生產財(B) 季芬財(C) 自由財(D) 消費財。
37. 兩人租店面支付10萬元，請問使用店面所付出的代價為？(A) 地租(B) 工資(C) 薪資(D) 利息。
- [題組38-40]知名速食店業者提供的得來速快速點餐服務行之有年，日前更自我挑戰極限推出「60秒極速服務」，從全省150家門市挑選百分之二十五的員工組合極速團隊，若消費者等候取餐時間超過60秒，將免費送上大麥克漢堡兌換券，以此宣示服務決心。業者企圖經過密集訓練打造方便、快速、品質不打折的服務，讓消費者有全新體驗！
38. 業者的「得來速」車道，提供開車族免下車的點餐服務，而此波推出的極速點餐，更是給予趕時間的民眾一大利多。請問：業者此考量是屬於生產時的何種課題？(A) 生產甚麼 (B) 何時生產 (C) 如何生產 (D) 為誰生產。
39. 請問：生產者此舉最主要的目的？(A) 藉由降低生產成本來獲得更多利潤 (B) 利用此活動提高消費者購買的意願 (C) 考量消費者的需求而增加供給數量 (D) 藉此打響知名度並訓練員工的能力。
40. 請問：以下敘述何者有誤？(A) 自然資源：大麥克漢堡兌換券 (B) 人力資源：時薪115元的工讀生 (C) 資本：快速點餐專用的得來速車道 (D) 企業才能：規劃「60秒極速服務」活動。