

北興國中 111 學年第一學期度
第二次段考三年級公民科

一、 單選題：第 1~19 題，一題 2 分，共 38 分。

- 受到經濟不景氣的影響，某公司決定減少生產成本支出，因此召集各部門經理討論策略。請問以下哪位經理的策略最符合公司當前需求？
（A）裁減業務部門 20% 員工
（B）提高文創部商品販售價格
（C）聘請當紅韓團為商品代言
（D）讓研發部推出新口味的商品。
- 7-11 推出繼光香香雞口味的洋芋片、鼎王麻辣鍋孔雀酥等產品；全家則和食品老牌合作推出乖乖椰子牛奶。請問由上述資料內容推論，文中超商業者採用的競爭方式與下列何者相同？
（A）將店裡的服飾全部以半價出售
（B）將咖啡廳裝潢成迪士尼的風格
（C）手搖冷飲推出買一送一的優惠
（D）雞排店推出滿千折百的活動。
- 新聞報導：「甲國與乙國所出口的產品性質與成本均非常相近，但甲國即將加入某關稅同盟，而乙國卻因不是會員，產品仍須繳納高額關稅才得以進入該關稅同盟的市場，這個因素對乙國產品的競爭力將有很大的衝擊。」根據新聞內容判斷，文中所指不利乙國產品競爭力的原因，最可能是下列何者？
（A）生產要素不足 （B）生產成本較高
（C）產品售價較低 （D）勞動所得增加。
- 小丞在熙來攘往的市場內販賣果汁，下列敘述何者正確？
（A）水果持續漲價，果農會逐漸減少供給數量
（B）水果漲價，果汁業者的利潤也會提高
（C）提高果汁價格，可以增加銷售的數量
（D）水果漲價，果汁業者的生產成本增加。
- 在市場交易的過程中，買賣雙方通常會基於某種前提做出與交易相關的各種決定。例如：是否購買？買多少？要不要賣，願意接受多少價錢？請問：這些考量是基於什麼原因？
（A）考量意願優先，是否有能力再說
（B）貼心考量對方的需求與能力
（C）理性考量自身的意願與能力
（D）有能力就買，喜不喜歡是其次
- 從經濟發展的角度而言，促成「交易」出現最主要的原因為何？
（A）比較有趣
（B）個人的時間和精力有限
（C）人的日常所需愈來愈簡單
（D）經濟活動的發展愈來愈單純。
- 在不考慮特殊因素的前提下，價格對於消費者購買想要的商品時造成的影響，一般會呈現何種現象？
（A）價格愈高買愈多
（B）價格愈低買愈少
（C）價格高會降低購買欲望
（D）價格對於消費者的影響通常不大。

班級_____座號_____姓名_____

- 小淳賣自己手工編織的布偶，依據表格所列內容，以下何者敘述正確？

生產成本	9,000元/月
產品售價	500元/個
銷售量	30個/月

- （A）利潤 6,000 元 （B）機會成本 6,000 元
（C）生產成本 15,000 元 （D）銷貨收入 27,000 元。
- 瀚君與明光合夥開設手工甜品店，在客源與營收逐漸趨於穩定之後，他開始思考如何進一步增加利潤。明光建議把所有商品的售價都提高 1~2 成不等，如此每賣出一杯獲得的利潤自然增加。但瀚君卻認為這個方法未必有效。請問：瀚君認為未必有效的合理原因，應為下列何者？
（A）甜品的成本也連帶提升了
（B）甜品的買氣可能因漲價而下降
（C）消費者可能因此而搶購，買不到會引發抱怨
（D）調高售價必然造成銷貨收入降低。
- 關於生產成本相關問題，下列敘述何者正確？
（A）大量生產可以提高品質
（B）少量生產可以降低平均成本
（C）少量生產可以提高品質
（D）大量生產可以降低平均成本。
- 從經濟學的角度觀察，下列哪一個現象是受「看不見的手」所影響？
（A）物價飛漲，中油宣布凍漲油價
（B）經濟逐漸從疫情中復甦，行政院宣布明年考慮為軍公教人員加薪
（C）口罩太搶手，最後演變為民眾必須以健保卡實名制限量購買口罩
（D）萊豬進口即將成為事實，許多店家宣稱，如果全面使用臺豬將造成成本增加，因此要漲價。
- 立法院通過《菸害防制法》修正案，調高對於菸品課徵的附加稅收，每包菸的價格調漲。某菸品供應商得知後，聯合其他業者囤積現有的菸品，待價格提高後再售出，大賺一筆。上述業者做法違反何項規定？
（A）《刑法》 （B）《公平交易法》
（C）《消費者保護法》 （D）《社會秩序維護法》。
- 下表是夜市裡四個攤位的販售內容。在不考慮其他條件的情形下，哪一個攤位的總銷貨收入最高？

項目	（A）	（B）	（C）	（D）
單位：萬元	雞排	滷味	烤魷魚	套圈圈
利潤	32	30	22	24
生產成本	10	5	14	16
- 某便利商店推出結合咖啡、洗衣及超市機能的複合型店鋪，並與當地人氣烘焙店合作提供了多款麵包，預計可開發出新客群，業績可望較一般店成長二到三成。上述便利商店的做法是屬於何種競爭方式？
（A）採取降價策略 （B）改善產品品質
（C）提供附加價值 （D）推出優惠方案。

15. 遊樂區內進駐的餐飲廠商家數有限，比一般市場的商家競爭程度較(甲)，因此遊樂區內商品的售價通常較一般市場(乙)。(甲)、(乙)依序應填入下列何者？
（A）高、高 （B）低、低
（C）高、低 （D）低、高。
16. 美美的小吃店生意沒有起色，好友小強建議她不妨製作廣告宣傳單發給路過的民眾。小強的建議不符合下列哪一種目的？
（A）提高利潤 （B）降低生產成本
（C）增加銷貨收入 （D）增加商品銷售量。
17. 五月天將在元旦舉辦演唱會，但官方售票系統在 5 分鐘內所有票價均完售，小雲卻發現，社群軟體上有黃牛票，但票價高於官方售票系統，想購買的人也不少。有關上文的情況，下列敘述何者正確？
（A）從官方售票系統來看，可知演唱會的門票數量少於消費者需求
（B）網路黃牛票的買賣，是賣家透過詐騙方式欺騙消費者進行交易
（C）該場演唱會獲取的利潤，為官方售票系統的票價乘以售出票數
（D）社群軟體上看到的票價，是由黃牛票賣家所決定
18. 在現代社會中，有無數的生產者在蒐集生產資源，大量製作產品在市場上銷售。以下何者是此行為帶來的好處？
（A）能讓生產資源循環再生
（B）能讓消費者免費取得產品
（C）能讓消費者也賺取部分利潤
（D）能降低每個產品的生產成本。
19. 有一篇專題報告中提到：「近幾年網路購物成交量成長很多，關鍵之一在於這種交易方式大多比傳統購物便宜，因為商家不需要昂貴的店面、龐大存貨或僱用很多員工。」請問：上述說法，最可能是從下列何者探討網路購物的發展？
（A）生產成本 （B）經濟制度
（C）產品品質 （D）交易時間

二、 題組題，第 20~37 題，一題 3 分；第 38~41，一題 2 分，共 62 分。

題組（一）

以行銷理論來看「買一送一」和「降成半價」，假設一杯咖啡成本 10 元售價 120 元，降成半價的話利潤只剩 50 元，換作買一送一利潤則有 100 元，同樣是一組客人，買一送一的利潤是調降半價的 2 倍，對業者來說當然是買一送一才能提高營收。假如直接打 5 折，以咖啡這種一般人一次不會喝超過一杯的產品特性，就算降價促銷也很難提高消費量，所以如果打 5 折，來客數沒有超過一倍的話，反而會愈促銷愈糟糕。相反的，買一送一除了能夠讓人呼朋引伴一起購買，等於是讓顧客主動推銷，可以達到宣傳和廣告的效果。此外，若商品直接打 5 折來賣，會讓消費者對於品牌價值認同大打折扣，讓平常用原價購買的民眾有一種「原來半價就可以買得到」的吃虧感，漸漸產生不願再消費的心理，買一送一則會讓消費者有「賺到」的感覺，這就

是「顧客消費心理效果」的差異，因此兩者的含義與目的有很大的不同！

20. 文中提到若咖啡以打 5 折的方式促銷，在什麼狀況下不利於業者？
（A）每人一次喝超過一杯
（B）顧客會願意主動推銷
（C）來客數沒有超過一倍
（D）民眾呼朋引伴來購買
21. 針對文中兩種銷售策略的敘述，下列何者正確？
（A）「降成半價」可提高消費者對品牌的認同
（B）「降成半價」對業者來說可有效提高營收
（C）「買一送一」常讓消費者覺得自己吃虧了
（D）「買一送一」讓消費者成為廣告行銷一環
22. 生產者採取產品「買一送一」或「降成半價」的銷售策略，最主要原因為何？
（A）降低成本以提高利潤
（B）降低成本以提高銷貨收入
（C）增加銷貨收入以提高利潤
（D）增加利潤以提高銷貨收入

題組（二）

西元 2021 年元旦起，我國正式開放含萊克多巴胺的美豬進口，在有民眾表態拒吃萊豬的氛圍中，一家人氣燒臘店宣布使用國產豬肉類便當全都貴 10 元，招致網友熱議。針對聯合漲價及消費資訊不透明部分，消保官登門了解，經查該便當店並無與競爭同業合意漲價的事證，初判尚不構成足以扭曲市場機制的聯合行為。業者針對漲價一事，提供資料指出其原本使用加拿大豬肉，為免除民眾疑慮，現改用臺灣本土豬肉，拿報價單指出平均每公斤豬梅花肉多出 50 元，每公斤梅花肉可做 5 個便當，故平均一個漲 10 元，至於牛、雞肉便當維持原價。

23. 由文中內容可以得知，與同業聯合漲價的行為可能會造成何種影響？
（A）生產成本增加
（B）銷貨收入減少
（C）扭曲市場機制
（D）保障消費權益
24. 文中便當店改用臺灣本土豬肉，最主要的理由可能是什麼？
（A）吸引購買獲取利潤
（B）聯合其他業者漲價
（C）降低買原料的成本
（D）採取價格競爭策略
25. 當便當店調漲豬肉便當的價格，可能會帶來何種影響？
（A）便當店的銷貨收入一定會增加
（B）由於成本不變，所以便當店的利潤會增加
（C）顧客有可能轉買沒有漲價的牛肉或是雞肉便當
（D）改用台灣豬肉可消弭消費者疑慮，購買數量一定會變多。

題組（三）

標標最近終於存到人生的第一桶金，就讀食品餐飲科的她，決定結合所學與興趣，開設一間夢幻的甜點店。

26. 疫情影響又經濟不景氣的情況下，標標開設的甜點店也多少受到波及，店裡生意越來越差，她決定要採取對策，降低生產成本。下列何者不是降低生產成本的做法？
- （A）降低水電的使用量
（B）將店面搬到租金較便宜的地段
（C）裁減甜點師的人數
（D）多多發送傳單吸引來店的人數。
27. 由於疫情嚴峻，標標改以網購採買所需物資、食材。近日陸續出現物流塞車嚴重的消息，主管機關提醒，所配送物件若是食材，要確保衛生安全，若有問題消費者可以主張賠償。文中「主管機關」應為下列何者？
- （A）行政院消費者保護處
（B）公平交易委員會
（C）消費者文教基金會
（D）消費者權益促進會。
28. 因為標標常在網路上購買食材做蛋糕，所以與貨運公司的司機也培養了好默契，可以溝通送貨時間。請問下列敘述何者正確？
- （A）網路平台屬於有形市場
（B）標標的甜點店屬於無形市場
（C）網路平台販賣的食材為有形的財貨
（D）貨運司機提供的服務為有形的勞務。
29. 最近同性質的店愈開愈多，店裡生意變差，標標決定想辦法提升店的競爭力。下列哪個建議是採取「非價格競爭」方式？
- （A）研發新口味餐點
（B）推出買一送一活動
（C）集滿 10 點，送一客套餐
（D）當月壽星，四人同行一人免費。

題組（四）

雨倫老師上班多年，累積了一筆積蓄，開設了一間「一沐目」茶飲，請根據下表提供資料，回答下列問題。

下表（一）為「一沐目」茶飲每日販賣三種飲料的分析表。

表（一）	成本（元/杯）	售價（元/杯）	數量（杯/日）
Yo 美粒	20	45	100
波波奶茶	15	?	125
Young 枝甘露	15	60	?

除了飲料之外，「一沐目」茶飲也推出每日限量點心「流心包」，每天只製作販售 200 個，售完為止。每份成本 10 元，售價 20 元，為保持食物新鮮度，當天沒售完的會全部丟棄。

下表（二）示顧客對於「流心包」的需求狀況。

表（二）	日期	11/08	11/09	11/10	11/11
	需求數量	100	150	200	250

30. 請參考表（一）。若雨倫老師希望每日由波波奶茶所獲得的總利潤與 Yo 美粒相同，則波波奶茶的售價應該訂於幾元？
- （A）25 元（B）30 元（C）35 元（D）40 元。
31. 請參考表（一）。若雨倫老師希望每日販售 Young 枝甘露的銷貨收入剛好等於 4500 元，則要賣出幾杯 Young 枝甘露才能達成以上目標？
- （A）100 杯（B）95 杯
（C）80 杯（D）75 杯。
32. 根據雨倫老師開店的情況，下列何者正確？
- （A）當成本不變，而市場價格提高，應該會減少供給的數量
（B）開店使用的店面因為是自有資產，所以可以不計入成本
（C）為了降低人力資源成本，引進全自動點餐機是個不錯的選擇
（D）為了增加生產數量，有可能會減少所有員工的上班時數
33. 請參考表（二）。根據「流心包」的成本與售價以及需求數量，下列敘述何者正確？
- （A）11/11 當天販售「流心包」的「單日利潤」為 2500 元
（B）11/08-11 號四天，製作「流心包」的總成本為 7000 元
（C）11/08-11 號四天，販售「流心包」的總利潤為 7000 元
（D）11/08-11 號四天，販售「流心包」的總銷貨收入為 13000 元
34. 11/11 當天是國際光棍節，謙謙看著路上成雙成對的情侶，覺得格外刺眼，於是他決定怒買超多顆「流心包」來吃以洩恨。以上影響謙謙對於「流心包」需求的原因，下列敘述何者正確？
- （A）謙謙因為心情不好，所以購買慾望上升，此為「預期心理」
（B）謙謙對於「流心包」的需求，是因為所得水準增加而提高
（C）謙謙選擇「流心包」是因為當天「流心包」價格特別便宜
（D）影響謙謙對「流心包」的消費行為最大原因是因為個人偏好。

題組（五）

近年來，愈來愈多業者積極跨足 KTV 產業，例如：部分餐廳增設 KTV 伴唱設備、商場設置迷你單人 KTV，就連旅館也推出附設 KTV 的房間配備。

因娛樂選項多元化與少子化等因素衝擊，使 KTV 產業營業收入大不如前，臺灣 KTV 兩大龍頭業者—錢櫃與好樂迪為提升經營成效，已數次向公平會提出合併提案，但皆已失敗告終。

公平會指出，受阻關鍵在於，錢櫃與好樂迪為 KTV 前二位市占鰲頭，兩方合併後全國市占約達 45%，大臺北地區甚至可高達 90%，力量足以主導市場，恐有排擠新進業者與提高價格的疑慮，考量整體經濟利益後，拒絕兩方的要求。眼看合併之路遙遙無期，新進業者的競爭挑戰也蜂擁而至，KTV 產業轉型已刻不容緩，應重新擬定經營策略，以突破市場困境。

35. 若兩家公司真的合併，將會在大台北地區獨佔 KTV 產業。請問：下列何者在競爭上屬獨占企業？
- （A）公路運輸 （B）自來水公司
- （C）手搖飲店家 （D）家用淨水設備公司
36. 根據題文，錢櫃與好樂迪數次提出合併的提案，主要原因是近年來市場面臨的問題為何？
- （A）對手少，市場競爭程度低
- （B）成本高，市場競爭程度低
- （C）廠商多，市場競爭程度高
- （D）補助多，市場競爭程度高
37. 面對錢櫃與好樂迪的合併提案，公平會做出的回應與理由為何？
- （A）接受，合併後更有利於市場競爭
- （B）拒絕，合併後容易使消費者混淆
- （C）接受，合併後可成為同業表率，有利產業進化
- （D）拒絕，合併後市占過高，不利新進業者進入市場

（38~41 題，配合題，一個選項兩分）

請將代號填入以下空格中，完成表格。

- 選項：（A）維護交易秩序 （B）保障消費者權益
- （C）公平交易委員會 （D）消費者保護處

	主要目的	主要規範對象	相關單位
消費者保護法	(38.)	廠商與消費者的消費關係	中央-行政院 (39.) 地方-消費者服務中心
公平交易法	(40.)	廠商與廠商的競爭關係	(41.)