

班級 姓名 座號

一、單選題

- (C) 1. 浩誠跟母親回臺東老家參加豐年祭，同時也享受了新鮮空氣，而住在臺中的小燕卻需要花錢買空氣清淨機。從經濟學的角度來看，下列敘述何者正確？
 (A)浩誠在臺東享受的新鮮空氣具備稀少性
 (B)臺中因為空氣汙染，清新的空氣不具備稀少性
 (C)臺東的空氣品質佳，清新的空氣不具備稀少性
 (D)小燕需要付出代價來取得新鮮空氣，因此不具備稀少性
- (C) 2. 王老闆開設的文具店位於某國中對面，因此店內銷售的商品必須迎合青少年喜歡新奇的心理，才有可能創造收益。上述王老闆販賣的商品，主要是考量下列哪個課題而決定？ (A)生產什麼 (B)如何生產 (C)為誰生產 (D)哪裡生產
- (D) 3. 108 新課綱上路後，無敵國中提供多元的社團課程，讓學生選修。以下為小丞將考慮的兩個社團課程，依照喜好程度，小丞會如何選擇？
- | 課程名稱 | 喜好程度 |
|------|-------|
| 基礎日語 | 1 顆紅心 |
| 媒體素養 | 2 顆紅心 |
- (A)選擇基礎日語，其機會成本最高
 (B)選擇基礎日語，其機會成本最低
 (C)選擇媒體素養，其機會成本最高
 (D)選擇媒體素養，其機會成本最低
- (A) 4. 下列四家航空公司的宣傳標語，何者是透過價格因素來提升消費者的購買意願及數量？ (A)甲 (B)乙 (C)丙 (D)丁
- 甲 你買去程機票，回程交給我們買單！本航空讓你出國無負擔！

乙 現在訂票，可憑票根使用貴賓室及專屬快速通道，讓你出國盡享尊榮！

丙 本公司的飛機座位不僅寬敞，更結合時下最新潮的漫畫作品做為機身彩繪！

丁 本航空特別與知名燒肉店合作，讓各位貴賓在35,000呎的高空也可以一享口福！
- (D) 5. 育綺想參加某歌手的演唱會，但官方售票系統在 5 分鐘內所有票價均完售，因此沒買到門票。育綺上網查看臉書社群，希望能遇到想轉售門票的人，但她卻發現，社群上的票價高於官方售票系統，想購買的人也不少，她認為這就是「黃牛票」，於是拒絕購買。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多於消費者需求
 (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)育綺在臉書社群上看到的票價，是由「看不見的手」引導產生

- (D) 6. 某家速食店在 2018 年開放使用信用卡付款，發行儲值卡（例如：點點卡），而後又陸續接受 4 大電子票證（悠遊卡、一卡通、icash、有錢卡）與 LINE Pay 交易，使交易方式多元、便利。請問：上述未提及下列何項交易方式？
 (A)塑膠貨幣 (B)行動支付 (C)電子支付 (D)商品貨幣
- (C) 7. 小龍發現看的報紙標題缺了一角，只能看出「無現金社會不遠！○○○○比例逐年增，囉經濟成市場主流」。請問：○○○○最可能為下列何項內容以及判斷理由？
 (A)紙鈔支付，因為增加現金使用 (B)行動支付，因為增加現金使用
 (C)行動支付，因為減少現金使用 (D)錢幣支付，因為減少現金使用
- (D) 8. 希研到美妝店購物，最後拿出信用卡消費。以下對信用卡的認知，何者正確？
 (A)屬於法定貨幣 (B)被稱為商品貨幣
 (C)由中央銀行發行 (D)只是延遲支付的工具
- (D) 9. 右表是甲、乙兩國匯率變動的情形，以吸引乙國遊客為主的甲國觀光業者，看到此變化後感到很憂心。根據表中內容判斷，若甲國的物價水準維持不變，下列何者最可能是上述業者的憂慮？
- | 時間 | 去年 | 今年 |
|-----------|----|----|
| 1甲幣可兌換的乙幣 | 10 | 20 |
- 【109 會考】
 (A)甲國觀光業者經營成本提高 (B)乙國人的平均薪資所得減少
 (C)甲國觀光業者數量大幅增加 (D)乙國人到甲國旅遊意願下降
- (B) 10. 產品可以分成有形的財貨與無形的勞務，下列何者為無形的勞務？
 (A)通訊行販賣的手機 (B)律師提供的法律諮詢
 (C)超市販售的即期商品 (D)在網路平臺購得的限量球鞋
- (D) 11. 我國西部許多沿海鄉鎮是養蚵的大本營，因此衍生了許多工作機會。有業者貼出徵人剝蚵的告示，寫著「徵有緣人，剝蚵人才，早班、中班、晚班和假日班，時薪 30 元」。下列哪位網友對此事件的評論較具保障市場勞動的觀念？
 (A)小浚：根據契約自由原則，時薪可自訂
 (B)香香：就是緣分的問題，不滿意可不去
 (C)小迪：身為國二生，我可以應徵假日班
 (D)小美：時薪的約定也是要遵守基本工資
- (B) 12. 某公司員工因在懷孕期間請產假，考績因此被評為丙等，她認為此一處分不合法，反遭人資表示「去勞動局申訴、提告啊！」。該市勞動局對此進行調查與審議後，認定該公司違法，依法開罰 2 萬元並限期改善。對此事件，下列敘述何者正確？
 (A)請產假是雇主才有的權利 (B)這與性別工作平等法有關
 (C)開罰的單位屬於民意機關 (D)開罰的金額是 2 萬元罰金

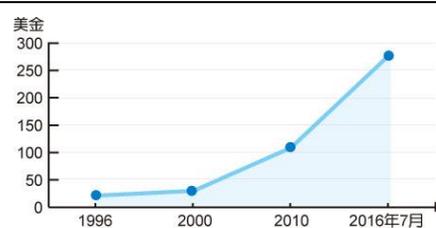
(D) 13.右列報導是某報紙刊載的部分內容，據此判斷，其最可能在探討下列何者之間的關係？

- (A)行銷策略與降低成本
- (B)科技運用與創造利潤
- (B)經營自由與商品價格
- (D)商業利益與社會責任

……該公司為提高銷售量，將網路上未經查證的消息直接刊登於雜誌上，並大肆渲染，使雜誌銷售量大增。事後證實根本沒有這回事，然而此舉不但混淆社會視聽，也造成當事人極大的困擾。

二、題組

(一)「以胰島素來說，為何完全一樣的藥在加拿大的售價是美國的十分之一？」美國聯邦參議員伯尼·桑德斯指出美國胰島素歷年來的價格變化，並譴責藥廠的貪婪。根據美國雜誌的調查，美國有 58.5%的破產主因是醫藥花費，44.3%是疾病導致工作損失，總計有六成的破產原因與醫療疾病相關。因此，桑德斯在 2016 和 2020 年的總統大選，都把可負擔的醫療保健政策做為競選主軸，呼籲大家關注不合理藥價的議題。



(資料來源：美國胰島素貴 10 倍桑德斯怒斥藥廠貪婪，中央廣播電臺，2019/07/29。)

(C) 14. 假設美國國會通過法令要求胰島素的價格應該降低為原價格的十分之一，則廠商願意生產的胰島素數量應該會產生何種變化？(★愈多表示數量愈多)



- (D) 15. 通常商品價格愈高，消費者會減少購買的意願。然而根據相關報導，這些胰島素的銷售量卻未因此下降，應如何解釋這樣的情況？
- (A)胰島素價格攀升，讓藥廠降低生產意願
 - (B)消費者抵制藥廠，因此胰島素價格持續上升
 - (C)美國政府獎勵胰島素的研發，吸引更多藥廠投入生產
 - (D)對糖尿病患者而言，胰島素是必備藥品，患者仍須購買

(二) 李江下班回來，大廈管理員親切的說：「李先生，你的網購包裹送來了。這個月住戶買得特別多，你看管理室堆了滿滿的包裹！」李江尷尬的說：「雙十一購物很划算，而且一天內就會送到，所以就多買了。」

上述情境在現在生活裡愈來愈常見，加上新型冠狀病毒疫情的影響，網路電商的業績成長許多，尤其是雙十一購物節的優惠活動，讓民眾出現「衝動性消費」，花費金額超出自己所能負荷的範圍。衝動性消費反映出兩種可能的心理狀態：1.仰賴購物獲得內在滿足感。2.利用購物行為獲得他人的關注。有心理師關注到此種狀況，呼籲民眾注意「衝動性消費」行為。

(C) 16.文章第一段中進行交易的管道，與下列何者相同？

- (A)周日早晨，小哲先打電話訂餐，再到早餐店付款取餐
- (B)小鈞在網路上看周年慶廣告，決定到百貨公司購買玩具
- (C)阿介透過電視購物頻道，購買母親節要送給媽媽的鍋具
- (D)阿勳傍晚補習結束後，到住家附近的便利商店購買洋芋片

(B) 17.下列各種產品中，何者類型與其他三者不同？

- (A)快遞員工於 24 小時內快速送貨
- (B)李江在購物網上購買的電子手錶
- (C)大樓管理人員認真管理社區事務
- (D)心理師對衝動消費者提供諮商服務

(三)我國超商數量多，加上提供多樣功能，帶給消費者許多便利。和我國超商競爭情況類似，日本三大超商的咖啡戰爭從 2011 年開始，當年 LAWSON 首先推出自己的咖啡；隔年全家跟進；7-Eleven 則是到 2013 年才推出，但一出手就是市場最低價的 100 日幣咖啡。2014 年全家和 LAWSON 陸續調降，7-Eleven 馬上又推出咖啡豆升級，而且價格還是 100 日幣，築了一道競爭對手們很難馬上跟隨的條件。

2020 年受疫情影響，各種商品價格連帶受挫，而栽種檸檬的果農也受到影響。國內有對夫妻對生態環境相當重視，返鄉務農後申請產銷履歷驗證，以無農藥殘留方式種植，成功栽培出符合市場需求的「ND」(未檢出農藥)的檸檬。「ND」檸檬果皮外觀翠綠，只要手一搓就有一股檸檬香飄出來，因此該對夫妻成功和廠商訂定好的價格，以及建立穩定的銷售通路，不怕受疫情影響。

(資料來源：改寫自 1.商社男，便利商店首位爭奪戰，Medium，2020/07/21。2.陳弘逸，夫妻退休種「ND」檸檬，成功在疫情與價格戰中突圍，聯合報，2020/07/20。)

(C) 18. 根據上文內容，下列敘述何者正確？

- (A) LAWSON 以價格競爭方式打贏競爭對手
- (B)「ND」檸檬是以市場最低價賣出的檸檬
- (C)在 2013 年 7-Eleven 採取的是價格競爭方式
- (D)受疫情影響，檸檬市場的需求量隨之降低

(B) 19.「ND」檸檬是採何種競爭方式？

- (A)重視外觀的價格競爭
- (B)重視生態的非價格競爭
- (C)重視香氣的價格競爭
- (D)重視售價的非價格競爭

(B) 20. 為何日本 7-Eleven 能拉開與競爭對手的距離？

- (A)最晚才推出自己的咖啡
- (B)提供品質較好的咖啡豆
- (C)推出買咖啡換贈品的活動
- (D)跟進對手，調降咖啡價格