

# 天主教道明高級中學第 110 學年度第 1 學期第 1 次段考 3 年級公民科試題

命題範圍：B5 L1-2

命題教師：王清慧、審題教師：張碧純

## 一、選擇題：共 24 題，每題 2.5 分

1. 生產者是可以決定生產行為，製造或提供商品的經營者，根據上述定義，下列何人算是「生產者」？  
(A)台積電資深工程師 (B)市場賣菜菜販 (C)加油站打工的工讀生 (D)在國中教書的公民老師。
2. 上週花媽家附近開了一間丹丹漢堡店，新開幕期間人潮絡繹不絕，橘子跟柚子也吵著說要去吃，橘子說：「比起麵線羹，我更愛漢堡，不過最愛的還是炸雞！」若在其他條件不變下，如果橘子最後選擇吃了漢堡，她的機會成本為何？ (A)漢堡 (B)麵線羹 (C)炸雞 (D)麵線羹和炸雞。
3. 「選擇」是經濟的核心，小至個人大至國家，都要不斷做出適當的選擇以維持生活。請問：關於「選擇」，下列哪一項概念錯誤？ (A)每種資源皆有多種用途 (B)資源的數量都是有限的 (C)選擇時須放棄的用途中，價值最高者為最佳選擇 (D)個人從事選擇時，以追求最大效率的滿足為目標。
4. 新學期到來，幸福國中要學生務必做好防疫工作，因此宣布了重要的防疫措施，內容是：凡本校學生於校內(甲)未戴口罩者記一個缺點，(乙)累計 5 個缺點記警告乙支，並(丙)強迫參加假日新冠肺炎防疫講座課程，若(丁)整學期未被記缺點者，則期末記小功乙支。請問：這項防疫措施的規定中，哪一項屬於正向誘因？ (A)甲 (B)乙 (C)丙 (D)丁。
5. 新聞報導：「日本捐贈台灣的 124 萬劑 AZ 疫苗全面開打，新北市第一波獲配 8.3 萬劑，以分區、分里、分時段方式，優先安排設籍新北市 85 歲以上長者施打。」根據內容，有關疫苗施打分配的方式主要是採取下列哪一種方法？ (A)抽籤 (B)預約登記 (C)輪流使用 (D)先佔先贏。
6. 每個經濟行為都需要利用資源以及付出代價，下列哪一句諺語可說明這個的概念？ (A)要怎麼收穫，先怎麼栽 (B)施比受更有福 (C)近朱者赤，近墨者黑 (D)天生我材必有用。
7. 為響應「共享」比「擁有」更環保的綠色運輸觀念，業者紛紛推出共享機車，某媒體採訪消費者騎乘意願與消費理由，受訪者發言如下圖。若從經濟學的觀念分析，上述受訪者的消費行為，何者解讀最正確？ (A)佩佩的發言與金錢誘因有關 (B)喬治的發言與金錢誘因有關 (C)若業者調降共享機車費率，最能影響蕾貝卡的消費行為 (D)若業者調降共享機車費率，無法影響皮卓的消費行為。

佩佩：看租車費率吧！有優惠折扣，我會試試看。
喬治：碳排放量低、電池續航力佳，是關鍵因素。
蕾貝卡：會參考品牌與廣告，車子外觀也會影響我。
皮卓：不考慮喔！以我目前的消費能力只能搭公車。

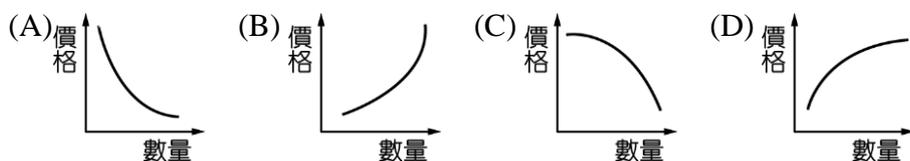
8. 從工程師轉行的王老闆，選定僅占國內市場不到 3%的氣泡飲料，搶攻手搖飲料市場，號稱可以調出上萬種口味，企圖用創意擄獲顧客的心。請問：畫線處是王老闆在生產產品前所作的何種考量？ (A)生產什麼 (B)為誰生產 (C)如何生產 (D)何時生產。
9. 智玲是診所的護士，每天日薪 2,000 元，12 月 31 日這一天她原來是要上班的，但為了要看五月天的跨年演唱會，臨時請同事代班，當日薪水則由該名同事領取。下列哪些是智玲看演唱會所要付出的機會成本？ (甲)演唱會的交通費用 (乙)上班的交通費用 (丙)演唱會門票費用 (丁)日薪 2,000 元 (A)甲乙丙 (B)甲乙丁 (C)甲丙丁 (D)乙丙丁。

10. 新開幕的甜點店預備推出主打商品，在不考慮其他因素的情形下，店家決定單以售價做為選擇的標準。根據下表，甲、乙、丙的高低為下列何者？ (A)甲=乙=丙 (B)甲>乙>丙 (C)丙>甲=乙 (D)乙=丙>甲。

商品	售價	機會成本
草莓蛋糕	甲	丙
鳳梨冰沙	75 元	乙
抹茶甜甜圈	65 元	90 元
巧克力聖代	90 元	85 元

11. 「當人們想要的資源少於擁有的就是〇〇財了，由於沒有稀少性，所以不用支付代價就可享用。」下列何者屬於上述中的〇〇財？ (A)花東海邊的無敵海景 (B)熱帶低區的雪景 (C)重工業區裡清新的空氣 (D)沙漠地區乾淨的飲用水。
12. 阿飛因為體育方面表現優異，有四所高中願意提供入學獎學金如右表，他跟家人討論時提到「所有選擇的機會成本都是相同的」。請問：在其他條件不變的情況下，阿飛所說的機會成本是多少？ (A)2 萬元 (B)4 萬元 (C)5 萬元 (D)6 萬元。
13. 公民老師在課堂說明某一名詞的概念時說道：「能滿足個體需要的刺激物，具有激發或誘使個體朝向目標的作用。包括：正向、負向、金錢、非金錢。」請問：老師所解釋的名詞是下列何者？ (A)價格 (B)資源 (C)機會成本 (D)誘因。
14. 小米下載一款模擬挖礦工人的遊戲，遊戲中小米要扮演一名老礦工，個人進行挖掘鑽石珠寶任務，但過程中有許多陷阱，還有各種地形，所以小米須動動腦才能順利完成任務。請問：這款遊戲的玩家必須針對各式陷阱與地形的搭配，決定繼續挖掘或是停止。若是從經濟學理論考量，小米在操作時必須審慎考慮下列何者？ (A)只考慮實際支付的代價 (B)不考慮隱藏在選擇後所放棄的代價 (C)決策時的機會成本 (D)資源的數量多寡。
15. 十幾年前，新加坡曾經成立一間以低票價為訴求的航空公司，但其服務內容少了空姐送餐點、飲料，如果顧客有餐飲需求，只能在機上訂餐盒。由於票價低廉，所以短程的飛行常常客滿。上述這種價格與數量的關係，可用下列哪一圖形來表示？

	選擇項目	獎學金
甲	陽光高中	2 萬元
乙	月亮高中	4 萬元
丙	星星高中	5 萬元
丁	彩虹高中	5 萬元



16. 為有效且迅速地將新冠疫苗分送世界各地的國家，世界衛生組織聯合全球疫苗免疫聯盟、以及流行病預防創新聯盟共組「2019 冠狀病毒疫苗實施計畫(COVAX)」，希望防止世界上較貧窮的國家因新冠疫情而陷入困境。西非國家迦納，已率先接獲第一批由 COVAX 所分配的 60 萬劑新冠疫苗。上述組織 COVAX 的做法主要是為了達成何種目的？ (A)提供正向誘因達到穩定國際經濟 (B)落實公平正義的資源分配 (C)展現先進國家的經濟實力 (D)追求最有效率的資源利用。
17. 若想為生態永續盡一分心力，我們可以從日常生活中的行為作出些微改變，就能成為「不塑之客」。下列哪一項行為不符合「不塑之客」的概念？ (A)外帶商品自備可重複使用的購物袋 (B)選擇包裝為無塑膠製品的商品 (C)使用塑膠袋，分裝食材方便冰存 (D)少喝瓶裝水，攜帶重複使用水杯。

18. 生產者的資源有限，因此必須慎做選擇，以生產最多、最好的產品。根據右圖，兩人所考量的應為下列哪一項生產課題？  
 (A)如何生產 (B)何時生產 (C)生產什麼 (D)為誰生產。



19. 各大百貨公司為了促銷保暖大衣、外套，按照原價下殺 3 折，吸引大批消費者紛紛前來搶購。請問：各大百貨公司的做法是利用哪一種概念來達到目的？  
 (A)商品價格便宜，生產者就會多生產 (B)商品價格便宜，消費者就會多買 (C)購買昂貴的商品凸顯自己的身分地位 (D)最佳選擇是機會成本最低者。

20. 美國富翁諾克到日本富士山觀光，發現山上不僅風景優美，而且空氣相當清新，於是發想將空氣放入罐頭並銷售，後來隨著空氣污染的議題受到重視，以及諾克獨特的推銷手法，空氣罐頭意外在日本各地暢銷，甚至銷售至歐美。請問：上述中的空氣罐頭屬於下列何種類型？  
 (A)經濟財 (B)自由財 (C)生產財 (D)消耗財。

21. 憲哥的班級打算在今年聖誕校慶園遊會販賣餐飲，同學們正在討論該選擇哪一品項，他們列出各商品的預估總利潤如下表。在不考慮其他因素的情形下，單以利潤作為選擇的標準，下列哪一位同學運用機會成本所做的分析最正確？  
 (A)叮叮：我們應該選擇炸熱狗，因為其機會成本最低 (B)迪希：每樣商品的機會成本是其他三樣利潤總和 (C)曉波：選擇章魚燒利潤最低，所以其機會成本最低 (D)菘菘：選擇炒泡麵的機會成本比選擇關東煮低。

熱食	炸熱狗	章魚燒	關東煮	炒泡麵
利潤	3,600 元	2,500 元	3,000 元	3,800 元

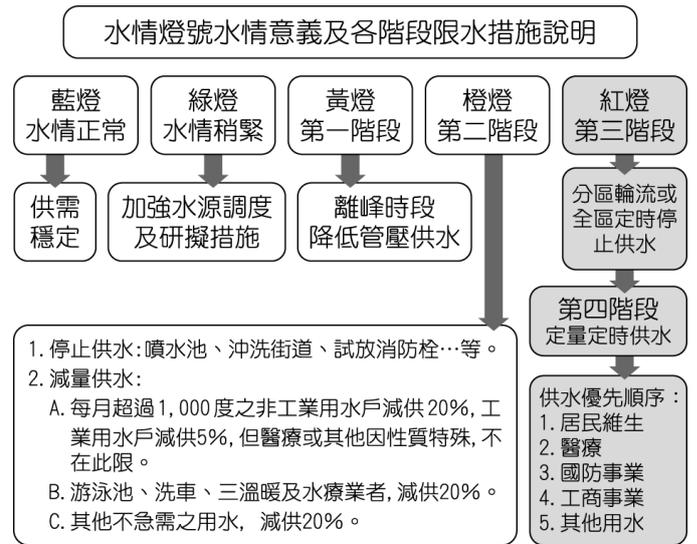
22. 臺灣民眾擔心美國進口豬肉的安全性，因此在日常採買時會特別選購臺灣豬肉食用，導致臺灣豬肉及其製品的售價開始上漲。一般而言，對於這樣的變化，下列何項推論正確？  
 (A)生產者會增加臺灣豬肉的生產，民眾則會減少購買量 (B)生產者會增加臺灣豬肉的生產，民眾也會增加購買量 (C)生產者會減少臺灣豬肉的生產，民眾則會增加購買量 (D)生產者會減少臺灣豬肉的生產，民眾也會減少購買量。

23. 地方政府編列預算，希望藉由發放育兒津貼減輕民眾經濟壓力，以提升民眾生育意願，但發放對象卻排除家庭年收入較高者。對於政府在預算上做這樣的分配區隔，媒體產生疑問，下列何者較可能是政府的回應？  
 (A)基於公平原則，政府對於所有民眾一視同仁 (B)根據統計，家庭年收入較高者缺乏生育意願 (C)家庭年收入較低者占多數，繳交的稅款較多 (D)應當將有限的資源，運用在最需要的人身上。

24. 方師傅在麵包大賽奪得冠軍後自行開店，許多民眾因媒體報導而指名訂購冠軍麵包。雖然冠軍麵包的製作過程不費時，不過方師傅堅持麵包必須由他親手製作，因此顧客們常要等候數天才能拿到。下列關於上文的敘述何者正確？  
 (A)市場上冠軍麵包的供給量小於需求量 (B)冠軍麵包的價格將會因產量增加而下降 (C)民眾搶購冠軍麵包的現象符合需求法則 (D)麵包店的經濟活動由生產者主導。

二、題組：共 16 題，每題 2.5 分

- 近年來全球旱災頻傳，臺灣也面臨近年來最嚴重的旱災，各大水庫水情告急，因此，政府依各地缺水狀況啟動限水措施，許多缺水嚴重地區甚至採取供 5 停 2 的限水措施，右圖是經濟部水利署枯旱預警通報燈號說明。〈請回答 25-26 題〉



25. 根據右圖的水情燈號與各階段限水措施說明，用下列何者來解釋才算合理？ (A)當水情燈號藍燈時，代表水資源用之不盡、取之不竭 (B)當缺水時，水資源應該優先分配給游泳池或洗車業者 (C)當水情燈號由綠轉黃時，就應考慮分配資源給未來 (D)只要不是缺水時期，自來水就是自由財。
26. 根據圖中「第四階段定量定時供水」的供水優先順序，政府若將水資源優先分配給「居民維生」，則其機會成本為何？ (A)醫療 (B)國防事業 (C)工商事業 (D)其他用水。
- 新聞報導：一位高麗菜農表示，每當市場上高麗菜價格提高時，大家就會一窩蜂的種植高麗菜，但大家搶種的結果，就是高麗菜收成的數量太多，超過市場上的需求，因此造成高麗菜價格崩跌，賣出的價格都不夠收成的成本。為了減少損失，他開放高麗菜田讓民眾自行摘採，一顆 10 元。很多民眾看了便宜，一次都採十幾顆，整個菜園也快被採光了。〈請回答 27-28 題〉
27. 根據上文所述，對於高麗菜在市場上的價格與銷售，下列說明何者正確？ (A)高麗菜價格崩跌的主因是民眾無力購買 (B)由於其他蔬菜盛產，造成高麗菜滯銷 (C)高麗菜價格上漲，會提高農夫種植意願 (D)增加產量可帶動市場上高麗菜價格上漲。
28. 上文中，該位高麗菜農為減少損失而使用的策略，顯示消費者在購物時的何種普遍法則？ (A)價格變高，提升購買欲 (B)價格變低，選擇不購買 (C)價格變高，增加購買量 (D)價格變低，增加購買量。
- 國際互動頻繁使得新型冠狀病毒疫情在全球迅速蔓延，傳播速度與感染人數相當驚人，迫使多個國家和城市必須宣布鎖國、鎖城。許多民眾害怕外出受到感染，店家為此紛紛推出外送方案，方便民眾訂購商品外送到家。疫情雖然重創經濟市場，但也有產業並未受到影響，例如專為防範疫情傳播，生產防疫產品的廠商，不管是消毒液製造機、口罩收納夾、額溫槍等都成為熱銷商品。因此多家公司、企業在面臨存亡危機之際，決定調整營運內容，重新思考能讓業績止跌回升的產品。〈請回答 29-30 題〉
29. 上文中提及店家推出外送方案的原因，應為下列何者？ (A)選擇最熱門的銷售品項 (B)開發最適合的生產方式 (C)決定最容易製作的商品 (D)鎖定特定的消費族群。
30. 由上文可知，公司、企業在營運內容的決策變化，應是考慮到下列何點？ (A)順應時尚流行的趨勢 (B)選擇最佳利益的產品 (C)開放創新產業的加入 (D)反應產品原料的短缺。

- 3月15日是世界消費者日，國內外消費者保護團體均會舉辦主題活動說明消費者權利的重要性。國內也有許多團體持續為消費者權益而努力，希望民眾和生產者共同思考消費的議題，因此，消費者開始關注生產者為增加效益而做出的剝削行為，寧願選擇價格高而不會在生產過程傷害勞工、動物和環境的商品；在另一方面，鼓勵漁業生產者，配合國際及政府對海洋保護區的規畫與安排，讓魚群能有時間繁衍成長，避免同業因爭搶海洋資源，過度捕撈而最終造成枯竭。也許某些方式可以捕獲更多魚量，但只有對生態友善，才能讓人類和環境永續共存。〈請回答 31-32 題〉

31. 根據上文判斷，消費者寧願購買較貴的商品，原因為何？ (A)認同生產者在品質上的要求 (B)在商品種類可以有更多選擇 (C)重視生產過程中的公平正義 (D)理解商品原料來源極為稀少。
32. 由上文可知，國際與政府對海洋資源的安排，所考量的重點最可能為下列何者？ (A)技術交流 (B)產量提升 (C)環境保護 (D)產業升級。

- 因應新型冠狀病毒疫情，所有入境我國者均須隔離 14 天，不少民眾選擇到防疫旅館隔離，但當遇到入境人數增多，房間數卻也面臨不敷使用的狀況，即使住宿費較高，還是被搶訂一空，一房難求。為避免造成疫情破口，政府規定，必須提前預約入住旅館，確認有房時才能入境。在看到市場上的需求之後，部分旅館業者決定向政府申請成為防疫旅館，以便在疫情重傷觀光業時，能維持高住房率，穩定獲利。相較之下，位於旅遊地區的旅館業者，在疫情緊繃時，即使推出買一晚送一晚，或是低至一折的優惠，民眾依舊不敢上門。〈請回答 33-34 題〉

33. 由上文推斷，在看到市場狀況後，部分旅館業者向政府提出申請的做法，可以下列何項敘述來理解？ (A)當商品價格低時，生產者會停止商品的提供 (B)當商品價格高時，生產者會減少商品的提供 (C)當商品價格低時，生產者會增加商品的提供 (D)當商品價格高時，生產者會增加商品的提供。
34. 上文中提及疫情緊繃時，旅館推出優惠方案，關於其所產生的效果，下列何項說明正確？ (A)優惠方案愈划算，入住人數愈高 (B)民眾搶訂低價房，促銷方案奏效 (C)民眾擔心價格太低影響服務水準 (D)金錢誘因未能吸引民眾入住消費。

- 受到新型冠狀病毒疫情影響，世界各地的半導體晶圓大量缺貨，包括電腦和手機的中央處理器 (CPU)、電腦顯示處理器 (GPU)、車用晶片等，因這些原料的缺乏導致許多工廠皆無法生產商品，同時也使我國各晶圓公司收到的訂單數遠超過工廠能夠生產的量。假設在不考慮其他因素的情形下，為達到最大利潤，每家公司只能選擇一種晶片生產，依右表甲、乙兩公司在同樣時間內能夠生產的晶片數量及每一片晶片的利潤判斷。〈請回答 35-36 題〉

	電腦 CPU	手機 CPU	電腦 GPU	車用晶片
甲公司	50 片	150 片	175 片	200 片
利潤 (萬元/片)	4	5	2	1
乙公司	70 片	100 片	80 片	250 片
利潤 (萬元/片)	5	3	4	1

35. 甲公司應選擇生產下列何者？ (A)電腦 CPU (B)手機 CPU (C)電腦 GPU (D)車用晶片。
36. 根據右表，以機會成本來考量，下列敘述何項正確？ (A)兩家公司最終將選擇生產同樣的晶片 (B)乙公司生產車用晶片的機會成本最低 (C)乙公司生產電腦 CPU 的機會成本最高 (D)兩家公司生產手機 CPU 的機會成本相同。

## ● 買不到愈要買到！排隊心態造就夯店

一杯黑糖鮮奶茶在很多地方都買得到，但有些茶坊為什麼會有那麼多人排隊，而且一買就是好幾杯？經詢問排隊買飲料的消費者，普遍都給予好評，但真的值得一次就買這麼多杯嗎？消費者除了真的覺得好喝外，還有以下購買理由：「排那麼久了，應該是很好吃」、「都排隊等了，就一定要買到」、「已經排那麼久了，買多一點才划算」、「排這麼久，那就多買一點，免得好吃又要重排」。探究這些排隊心態，其實就是買不到愈要買到，愈是稀有愈讓消費者甘願苦等，除了可以嘗鮮，還能在臉書上發文炫耀，因此很多美食名店或攤位都因為排隊人潮吸引更多遊客指名購買。然而，消費者從店家有沒有人排隊來決定商品好不好吃，是否真的就能找到美食？還是可能會踩到地雷？另外，若同時考量排隊耗費過久的時間，買到這個商品是否真的值得呢？〈請回答 37-38 題〉

參考來源 廖容瑩(2015.06.04)。買不到...愈要買到！排隊心態造就夯店。TVBS 新聞。

37. 文中消費者甘願苦等的排隊行為，主要是受到下列哪一種誘因的影響？ (A)負向的非金錢誘因 (B)正向的非金錢誘因 (C)正向的金錢誘因 (D)負向的金錢誘因。
38. 文中畫線部分提醒民眾，排隊購買商品時應考量下列何者？ (A)付出的代價 (B)想要與需要 (C)資源稀少性 (D)花費的金錢。

## ● 買一送一背後的真相

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！〈請回答 39-40 題〉

參考來源 飴——食在臺灣(2018.06.11)。飲食經濟學——星巴克買一送一背後的真相。Cheers 雜誌。

39. 上文提到若咖啡以打 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)顧客不願意主動推銷 (C)來客數沒有超過一倍 (D)民眾呼朋引伴來購買。
40. 文章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。