108 年特種考試地方政府公務人員考試試題

等 別：三等考試
類 科：農業行政
科目：農產運銷

一、有關「共同運銷」，請問：
㈠共同運銷的好處為何？（10 分）
㈡共同運銷在分級包裝的標準規範為何？（5 分）
㈢共同運銷有那四大農民團體？（10 分）

1.《考題難易》：★★
2.《解題關鍵》：屬於重要題型，共同運銷之概念題型
3.《命中特區》：農產運銷學，志光出版，第七章頁 4。

【擬答】：

㈠共同運銷的好處

為了擴大運銷規模，減少運銷成本與提升社員利益。而且共同運銷的運銷量大，能夠讓農民有價格制衡力，使得收購價格更為合理。還有以下好處

*1.*集中零星農作數量，集結成具規模之運銷數量，達到農產運銷報酬遞增程度。

*2.*縮短運銷過程，降低運銷成本與可能風險。

*3.*強化農民匯集市場資訊能力。

*4.*發揮農民組織之整體議價力，改善市場價格。

*5.*藉由資訊匯集分析，達到秩序運銷之目標。

*6.*統一農產對外銷售與貿易窗口，增強運銷服務品質。

㈡共同運銷在分級包裝的標準規範

*1.*法源：農產品分級包裝標準與實施辦法。

*2.*農產品之分級包裝標準，有國家標準者，依國家標準，未制定國家標準者，由中央主管機關定之。

*3.*直轄市、縣 (市) 主管機關應督導農民團體及農產品批發市場指導農民及販運商，依前條標準辦理分級包裝。

*4.*農產品批發市場應嚴格管制進場農產品之分級包裝，未按標準分級包裝者，應由供應人重新整理或依農產品市場交易法第二十六條之規定由市場代為之。

㈢共同運銷四大農民團體

*1.*中華民國農會：「全國農會」在「共同運銷」送至批發市場中扮演著「產地農民的眼睛」，雖處於 3C 產品及網路發達的時代，產地農友透過手機、電腦即可取得「交易行情」、「拍賣實況」等相關資訊，然而交易現場或多或少仍有些許盲點，現場駐在人員就必須代替農友，即時地向購買業者進行溝通協調的工作。

*2.*台灣省青果運銷合作社：其功能與職責，在於結合各地社員的力量，運用共同運銷的方式，為社員辦理台灣水果、生鮮蔬果各項農產品的外銷與內銷，以增進其收益；同時也運用共同採購台灣水果的方式，為社員辦理農藥、肥料、台灣水果套袋等生產資材的供應，以減輕其台灣水果生產成本。

*3.*中華民國果菜合作社聯合社：在整個「共同運銷」體制內扮演著「農民與交易平臺之間的橋

梁」。「國聯社」2002 年從六間合作社開始，奮鬥至今約有近兩百家，更是成長率最高的農民團體。

4. 台灣農業合作社聯合社：依合作原理、採民主管理之方式，協助社員社場發展業務，調整生產結構，促進產業經營企業化。推動現代化農業經濟建設，增進農民福祉。以自然生態保育之方式改善農業生產環境，輔導社員社場從事企業化生產事業，提昇農民現代化生活品質。

二、有一"小國"的農產品供給方程式為：S＝-400＋20P，需求方程式為：D＝800—20P，請依下列兩種狀況回答：

㈠假設國際價格為 25 元，且進口關稅為 2 元，請問：

1. 進口數量較自由貿易減少多少？（5 分）
2. 無謂損失為多少？（１０ 分）

㈡假設政府實施「價差給付」（price deficiency payment）以提高農民所得，並將目標價格訂在 30 元，請問無謂損失為多少？（10 分）

1.《考題難易》：★★★
2.《解題關鍵》：小國面對國際價格，關稅與價差給付時之條件與影響必須了解
3.《命中特區》：農產運銷學，志光出版，第四章頁 11。

【擬答】：

㈠課徵關稅

1. 將國內供需函數

S＝-400＋20P

D＝800—20P

解聯立可得在沒有國際貿易下，均衡價格為 P=30,均衡數量為 Q=200

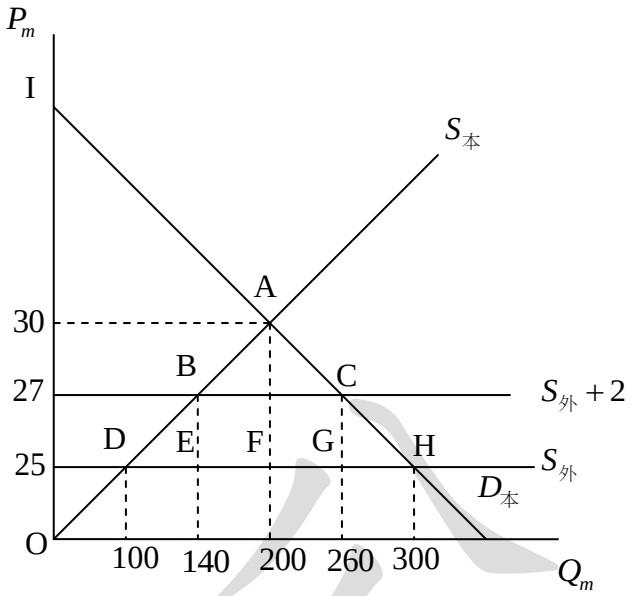
2. 因為是小國，所以只能接受國際價格，面對的是水平線的國際供給：P=25

在此國際價格下，帶入國內供需函數可得小國國內之供給量為 100，國內需求量為 300。進口量為 300-100=200

3. 當其課徵關稅後，國際供給由 $S_{外}$ 移至 $S_{外}+2$，國際價格仍為 25，但國內價格由 25 移至 27，每單位課徵稅額為 2，國內面對之國際供給線亦為 $S_{外}+2$。計算可得國內在 P=27 下。國內之供給量為 140，國內需求量為 260。進口量為 260-140=120，無謂損失為 $\Delta BED+\Delta CGH=40\times2\times\frac{1}{2}+40\times2\times\frac{1}{2}=80$

㈡價差給付

1. 若在自由貿易下之可得小國國內之供給量為 100，國內需求量為 300。進口量為 300-100=200。
2. 現在若要實行價差給付，則消費者仍以 P=25 進行消費，消費量為 300，而生產者則以 P=30 進行生產，生產量為 200。
3. 政府補貼了 $5\times200=1000$，此時無謂損失為 $\Delta ADF=100\times5\times\frac{1}{2}=250$



三、有關農產品運銷通路，請回答以下問題：

㈠影響農產品運銷通路選擇的因素有那些？試條列說明之。（15 分）

㈡有人說通路愈長，剝削愈重，請問你的看法如何？（10 分）

1.《考題難易》：★★ *2.*《解題關鍵》：基本題型，只要簡單扼要敘述即可。 《命中特區》：農產運銷學，志光出版，第三章頁 21。

【擬答】：

㈠農產品運銷通路選擇的因素

*1.*產品因素

⑴粗重性：過於粗重或比值低之農產，應減少轉手次數以降低運銷成本，故較適合短階通路者。

⑵腐敗性：容易腐敗或是畜漁類等需維持活體者，通路愈短愈能快速到達市場。

⑶一次訂購量：訂購量大者，能整車運輸則可採用直銷或短程通路。

⑷生產規模：生產規模愈大，愈能負擔較短運銷通路成本，甚可採一階通路。

⑸商品價值：若有特殊用途之高單價農產品如人參或鹿茸，則能選擇較短通路，藉由專門店出售來獲取較高利潤。

*2.*市場因素

⑴產品用途：農產若為食品，則需透過零售市場出售，若為加工用途者，則免經零售店，兩者兼備者，則需經過兩種以上通路，例如鳳梨。

⑵潛在顧客群：顧客廣大者，需要多階層中間商服務，若顧客僅有數家時，則採直銷通路亦可滿足消費需求。

⑶顧客分佈的區位：顧客群若分散於全國各處，則通路長，反之則短。若原料來自全國各處，則勢必要經過多層中間商，通路則長，例如台灣菸酒公司於以往收購的煙草加工原料。

⑷通路的競爭性：通路競爭大，則通路經濟效益勢必為生產者重要考量。

*3.*廠商因素

⑴廠商經商經驗：經驗豐富廠商因為人脈資本豐沛，在通路選擇常以自身影響力可及為主；市場新進廠商則因人配資本匱乏，必須以能打開市場之通路最首要選擇。

⑵售後服務：為了能加強售後服務以維持商譽，眾多廠商偏好可影響之通路，通常較短。

⑶經濟考量：先考量各通路銷售能力，選擇能達到最大銷量與利潤之通路。

4.法規因素：此為制度面因素，因法律規定，使得農產運銷通路受到限制，如「農產品市場交易法」中第二十一條規定：農產品第一次批發交易，應在交易當地農產品批發市場為之，此規定使生鮮農產通路較長。

㈡通路長短與剝削

1.通路成本與效率並非以長短區別，需要審視通路中各中間商所執行職能與分工是否適當與明確，還要考量制度面或市場是否有盤商聯合哄抬價格等情事，才能了解運銷通路是否具效率性。

2.在既定印象中，通路之中間商應越少越好，這樣才能降低運銷成本，所以應精簡運銷通路或採用直銷(direct sale)模式，但運銷通路都是有其背景條件，歷經長時間考驗，不易簡化運銷通路至理想目標。

四、假設運銷商在產地採購一箱 20 公斤的甘藍，並從產地運送消費地銷售，其間相關費用如下表：（每小題 5 分，共 25 分）

項目	金額（元/箱）
產地價格	400
運費	50
包裝材料費	20
損耗	50
僱工工資	20
營業費用	10
毛利潤	50

㈠請問甘藍在消費地的每公斤零售價格為多少？

㈡請問農民分得比率為多少？

㈢請問一箱的運銷成本為多少？

㈣若此運銷商採「公斤買臺斤賣」的訂價方式，則每臺斤零售價格為多少？

㈤若此運銷商採「成本加成訂價法」並加價 4 成，則每公斤零售價格為多少？

1.《考題難易》：★★
2.《解題關鍵》：簡易計算，只要分清成本類型即可
《命中特區》：農產運銷學，志光出版，第五章頁 7-9。

【擬答】：

㈠每公斤零售價格為 $\frac{(400+50+20+50+20+10+50)}{20}=30$

㈡農民分得比率 $\frac{400}{(400+50+20+50+20+10+50)}\times 100\%=66.6\%$

㈢一箱的運銷成本 $(50+20+50+20+10+50)=200$

㈣每公斤零售價格為 30，一台斤=0.6 公斤

故令台斤售價為 X，$\frac{0.6}{1}=\frac{30}{X}\Rightarrow X=50$

㈤其成本為$(400+50+20+50+20+10)=550$，加價 4 成，令每公斤售價為 Y

$\Rightarrow\frac{20Y-550}{550}=0.4\Rightarrow Y=38.5$

公職王