

# 農產運銷考猜-NDHIA

頁	題號	原文或原答案	正解 (勘誤)
2	左欄是非題第2題	<p>(○) ▲農產品的分級係按農產品的不同品質分為若干等級。</p>	<p>(X) ▲農產品的分級係按農產品的不同品質分為若干等級。 【註：分級係按農產品的不同種類、品質、顏色與大小型態，分為若干等級。】</p>
4	左欄填充題倒數第7題	<p>▲農產品一般所共有的運銷職能分為十種，即【①】、【②】、【③】、【④】、【⑤】、【⑥】、【⑦】、【⑧】、【⑨】及【⑩】。其中【⑪】為實質職能 (Physical function)；【⑫】為交易職能 (Exchange function)；【⑬】為輔助職能 (Facilitating function)。 答：①收買，②銷售，③分級，④加工，⑤包裝，⑥運輸，⑦儲藏，⑧運銷金融，⑨風險負擔，⑩市場情報的收散，⑪運輸、儲藏，⑫收買、銷售，⑬分級、加工、包裝、運銷金融、風險負擔、市場情報的收散。</p>	<p>▲農產品一般所共有的運銷職能分為十種，即【①】、【②】、【③】、【④】、【⑤】、【⑥】、【⑦】、【⑧】、【⑨】及【⑩】。其中【⑪】為實質職能 (Physical function)；【⑫】為交易職能 (Exchange function)；【⑬】為輔助職能 (Facilitating function)。 答：①收買，②銷售，③分級，④加工，⑤包裝，⑥運輸，⑦儲藏，⑧運銷金融，⑨風險負擔，⑩市場情報的收發，⑪分級、加工、包裝、運輸、儲藏，⑫收買、銷售，⑬運銷金融、風險負擔、市場情報的收發。</p>
4	左欄填充題倒數第3題	<p>▲農民所得之比例受【①零售價格】之影響大，受【運銷成本】之影響較小。 答：①低，②高。</p>	<p>▲農民所得之比例受【①】之影響大，受【②】之影響較小。 答：①零售價格，②運銷成本。</p>
4	右欄填充題第1題	<p>▲改進運銷系統之目的在於減低【①】，以求提高【生產者】的收益，且減輕【消費者】的負擔。 答：①農產品成本，②批發，③產地。</p>	<p>▲改進運銷系統之目的在於減低【①】，以求提高【②】的收益，且減輕【③】的負擔。 答：①農產品成本，②生產者，③消費者。</p>
4	右欄填充題第2題	<p>▲可以免費取得的市場資訊有【①】、【②】及【③】。 答：①生產量，②需要量，③農產品。</p>	<p>▲可以免費取得的市場資訊有【①】、【②】及【③】。 答：①生產量，②需要量，③農產品價格。</p>
4	右欄填充題倒數第8題	<p>▲【①】係指由原始供給衍生出來的供給，在農產品的三級市場中，產地市場的供給為【②】，批發與零售市場供給為【③】。 答：①引申需求，②原始供給，③引申供給。</p>	<p>▲【①】係指由原始供給衍生出來的供給，在農產品的三級市場中，產地市場的供給為【②】，批發與零售市場供給為【③】。 答：①引申供給，②原始供給，③引申供給。</p>
5	左欄填充題第1題	<p>▲價格可分為【①】、【②】及【③】三大階段，而【④】為價格變動的主動力，因價格結構中【批發價格】較完全而正確，它代表供需的平衡力。 答：①產地價格，②批發價格，③零售價格，④批發價格。</p>	<p>▲價格可分為【①】、【②】及【③】三大階段，而【④】為價格變動的主動力，因價格結構中【④】較完全而正確，它代表供需的平衡力。 答：①產地價格，②批發價格，③零售價格，④批發價格。</p>

▲何謂運銷成本？何謂運銷價距？所謂 Consumers dollar 的分配是何意義？

答：將一種商品供生產者轉移到消費者是要耗費許多勞力和物資的，即任何一種運銷職能的執行，沒有不消耗勞力和物資的。物資的消耗可分：

- 一被運銷的商品本身所受的損失。
- 二因運銷某商品，使其他物資遭受損失（例如包裝用鐵皮及紙張的消耗）。

故運銷商品是一件很費勞力和物資的事，這些耗費就構成了運銷成本。計算運銷成本的方法，是將執行運銷職能時所耗費的一切勞力和物資，都折算為貨幣單位，求每運銷一單位商品，從生產者到最後消費者所消耗的種種費用為若干。計算某商品的運銷成本，最簡便的方法是求該商品的生產者所得價格和它的最後消費者所付價格的差額。而這兩種價格的差額，一般稱為運銷價距（Marketing margin）。據學理上言，運銷成本中所包含的利潤是指運銷商所應得的合理利潤，倘運銷過程中各級商人所得的利潤是合理的，則運銷成本即等於運銷價距，倘運銷商榨取了過分的利潤，則運銷價距就大於運銷成本。當消費者每付出一元以購買一商品（即所謂 Consumers dollar）時，其生產者能得到多少？而各運銷職能的執行者，又各得若干？這樣的分配是否合理？有無剝削者存在？這些在運銷過程中，都是非常重要的。

▲何謂運銷成本？何謂運銷價距？所謂 Consumers dollar 的分配是何意義？

答：運銷成本的定義為，該產品的銷售價格減去該產品的產地價格。

將一種商品供生產者轉移到消費者是要耗費許多勞力和物資的，即任何一種運銷職能的執行，沒有不消耗勞力和物資的。物資的消耗可分：

- 一被運銷的商品本身所受的損失。
- 二因運銷某商品，使其他物資遭受損失（例如包裝用鐵皮及紙張的消耗）。

故運銷商品是一件很費勞力和物資的事，這些耗費就構成了運銷成本。計算運銷成本的方法，是將執行運銷職能時所耗費的一切勞力和物資，都折算為貨幣單位，求每運銷一單位商品，從生產者到最後消費者所消耗的種種費用為若干。計算某商品的運銷成本，最簡便的方法是求該商品的生產者所得價格和它的最後消費者所付價格的差額，並扣除運銷商的利潤。而前兩種價格的差額，一般稱為運銷價距（Marketing margin）。據學理上言，運銷成本中所包含的利潤是指運銷商所應得的合理利潤，倘運銷過程中各級商人所得的利潤是合理的，則運銷成本即等於運銷價距，倘運銷商榨取了過分的利潤，則運銷價距就大於運銷成本。當消費者每付出一元以購買一商品（即所謂 Consumers dollar）時，其生產者能得到多少？而各運銷職能的執行者，又各得若干？這樣的分配是否合理？有無剝削者存在？這些在運銷過程中，都是非常重要的。

【特此更正，造成您的困擾深感抱歉，感謝您的支持與包容！本書會持續改進以期造福更多考生。祝您考試順利、金榜題名！】