



● 論如何做一個盡責、負責的農會人

人生的目的在求自我的實現。羅家倫先生說：「惟其負責愈多，自我實現愈大，愈能使自我的實現，達到盡善盡美的地步，負責、盡責是人類自我實現的最佳途徑。盡責任也是利他的行為，可以沖淡心中的利慾，使人公而忘私，國而忘家。農會員工是農民聘請來服務農民，造福農村的公僕，惟有盡責、負責的農會人，才能辦好業務，贏得農民的信心，進而使其業務更加蒸蒸日上。

農會員工既已獻身服務農會，那麼農會事業之興衰與員工個人之榮辱已連成一氣，其工作態度是否適當妥善，關係事業的成敗至鉅。試想，若是農會存有少數不負責任的員工，做事馬馬虎虎，不及時完成該辦的業務，出了差錯之後，企圖遮掩、推諉，以致延誤了彌補的機會，或者混水摸魚，得過且過，諸如此類，皆有損農會的形象，失去農民的信任，對於農會的業務是百害而無一益。身為農會員工的一分子，怎可不謹言慎行，努力盡責呢？

相反的，若是農會員工皆具有責任心，任勞任怨，發揮服務民眾的功能，扮好農會的角色，完成其成立的意義，對於農民的輔助，再由農民回饋給社會大眾，其功不可沒。

不管我們從事什麼職業，處於何種職位，都應該在本身的工作上，努力勤奮，視為己任，爭取良好成績，尤其是以服務、便民的工作，更應如此，表現出服務熱誠、盡責、負責的態度。

 本題即為朱源葆博士《論文寫作要領》三種答案中之「如何做好農會員工」。歡迎另行選購！



是非題

(○) ▲農業推廣經費募集收入，限專用於農業推廣事業，並向主管機關報備。

 農會法第38條第4款規定。

(×) ▲農會募集事業資金，其籌集辦法應經理事會通過，並向主管機關備案。〈104農九職等〉

 農會法第38條規定，募集事業資金，其籌集辦法應經會員（代表）大會通過。

(×) ▲下級農會應以常年會費收入之百分之四十提繳上級農會。
〈107農工升職〉

 農會法第38條第2款但書規定，下級農會應以其常年會費收入之百分之二十提繳上級農會。

(×) ▲農會經濟事業、金融事業、保險事業及農業推廣事業之會計，為便於處理及數額不多時可合併計算。

 農會法第39條規定，應分別獨立，並應編造年度預決算，報告會員（代表）大會及報請主管機關備查。

(×) ▲農會年度盈餘，提撥法定公積為百分之十。〈86農九職等〉

 農會法第40條第2項第1款規定，農會總盈餘，除彌補虧損外，提撥法定公積為百分之十五。



補充 複選題

(B D E) ▲下列何者並非屬於羅賓遜 (Stephen Robbins) 所提出的四大管理功能？(A) 規劃 (B) 用人 (C) 領導 (D) 協調 (E) 回饋。

 羅賓遜 (Stephen Robbins) 所提出的四大管理功能茲說明如下：

一、規劃 (Planning)：決定工作目標、建立作業程序並發展具有系統化的計畫方案、決定工作責任。

二、組織 (Organizing)：工作決定、建立組織並決定對何人負責、分配資源。

三、領導 (Leading)：對部屬進行溝通管理與激勵、處理內部分歧與衝突、帶領團隊逐步完成目標。

四、控制 (Controlling)：確保工作能如期、如質、如預算的完成、建立控制標準並進行監督與績效評估。

(C D) ▲下列有關費堯 (Henri Fayol) 14項管理原則的敘述，何者正確？(A) 將個人的利益永遠地置於整體共同利益之下，又二者如有牴觸，管理當局應設法協調之，即「整體利益優於個人利益原則」(B) 分工原則的核心概念在於工作豐富化，使得員工在工作時能更有效率地做事，其人員流動率也隨之降低 (C) 報酬原則即員工報酬力求合理公平，其方式務使雙方均能



滿意（D）統一指揮原則係指每位員工能從一個上級主管那裡獲得命令（E）秩序原則係針對分配資源與分配程序上務必遵守組織內明定的分配秩序，始能維持組織內的安定並凝聚員工共識。

註解（A）整體利益優於個人利益原則並非將個人的利益「永遠地」置於整體共同利益之下（B）費堯認為工作專業化所致的專業分工，將可提高組織內員工的工作效率（E）秩序原則即人與物皆有所安排的組織原則，使物有定位，人有定職。

（A B C D）▲下列何者屬於通論之企業機能（Business Functions）？

（A）研發（Research and Development）（B）財務（Finance）（C）行銷（Marketing）（D）資訊（Information）（E）工程（Engineering）。

註解通論的企業機能（Business Functions）有生產機能（Production）、行銷機能（Marketing）、人事機能（Human Resource）、研發機能（Research and Development）、財務機能（Finance）、資訊管理機能（Information）等。

（A E）▲下列有關例外管理（Management By Exception）的敘述，何者錯誤？（A）於修正理論時期，因學者檢討古典理論的過度理想化而被提出（B）主要適用於現代的大規模企業組織中（C）例外管理的核心概念在於將例常工作授權予部屬，而高階管理者則專心處理例外工作（D）實施例外管理將可提升適時解除企業危機的機率（E）高階管理者在實施例外管理時，為釐清例常與例外工作，必須與被授權之部屬保持聯繫，例如召開會議或公文往來。



▲農產品批發市場得向何人收取管理費？其費率規定如何？

答：一依農產品市場交易法第27條規定，農產品批發市場得分向供應人及承銷人收取管理費；其收費標準由中央主管機關核定。

二依農產品市場交易法施行細則第23條規定：

(一)本法第27條所定農產品批發市場管理費收費標準，由農產品批發市場在下列費率內擬訂，報請直轄市、縣（市）主管機關核定之：

- 1.蔬菜青果不得超過千分之五十。
- 2.家畜（肉品）不得超過千分之二十五。
- 3.家禽不得超過千分之二十。
- 4.漁產品不得超過千分之四十。
- 5.其他指定之農產品依主管機關之公告。

(二)前項管理費應按貨品成交總值計算，由供應人及承銷人平均負擔。

(三)直轄市、縣（市）主管機關應定期檢查農產品批發市場之收支結餘情形，必要時得在第一項規定範圍內，逕行核定變更管理費收費標準。

▲請問農產品市場交易方式有哪幾種？

答：依農產品批發市場管理辦法第9條規定：

一市場之交易如下：

(一)拍賣交易：

- 1.由市場拍賣人員大聲明白喊價，所出最高之價連喊三次無人加價時，即以出價最高者為應買人；如所出最高之價有二人以上時，以最先出價者為拍賣之買受人。
- (2)應買人所出最高之價低於供應人所定之最低成交价格時，應宣布拍賣不成立。但經供應人當場同意成交者，不在此限。

(二)議價交易：由市場人員會同供應人與承銷人參照當時行情



以協議方式議定成交價格；供應人不在場時，由市場人員代理供應人與承銷人議定成交價格；如議定價格低於供應人所指定之底價者，應宣布議價不成立。

(三)標價交易：

- 1.貨品由供應人會同市場人員標明售價，承銷人依其標價承購。
- 2.同一貨品有二人以上競買時，以抽籤定其買受人。

(四)投標交易：

- 1.貨品由供應人會同市場人員訂明底價密封，承銷人檢視品質後如欲承購，應書明願出之價額，投入標箱內，由市場人員定時當場啟封開標，以出價最高者為得標；如所出最高之價在二人以上時，以抽籤定其得標之人。
- 2.投標之貨品，如承銷人出價低於供應人所定之底價時，應宣布投標不成立，但經供應人當場同意成交者，不在此限。

二前述第一點之拍賣交易，市場得聘請有關單位人員共同組成評價小組，參考前一日價位水準及交易情形，權衡當日到貨量與需要狀況，預估當天價格，以供拍賣開價之參考。

三交易有爭議時，由市場裁決，雙方均應遵守。

四市場之交易方式以拍賣為主，並得以機械操作方式為之。

▲農產品市場交易法對違反本法第18條第2項之規定有何處罰規定？

答：農產品市場交易法第37條規定，有下列情事之一者，處新臺幣3,000元以上18,000元以下罰鍰；其領有許可證者，並得廢止許可證：

- 一違反第18條第2項規定者。
- 二違反第21條規定者。
- 三將販運商許可證、承銷人許可證供他人使用者。



選擇題

- (A) ▲正向的組織文化強調下列何種理念？(A) 個人活力與成長
(B) 組織標準化與制度化 (C) 高度集中化的管理 (D)
以上皆是。

註解 組織文化是指「藉由組織成員共享的信念、價值觀及基本假設以產出組織員行為的一套規範」。而依據西元 2002 年賽利格曼 (Seligman) 提出正向心理學，即「以幫助個人找到內在心理能量為目標」的理論，「正向組織」則是營造支持個體環境，促使成員能朝正向發展。正向的組織文化往往強調個人活力與成長。

- (C) ▲顧客中心的組織 (Customer Centric Organizations) 在下列何種情況下運作將會最佳？(A) 穩定的市場 (B) 可預測的市場 (C) 未知與複雜的市場 (D) 以上皆非。

註解 顧客中心即以「消費者至上」取向為宗旨、以顧客為重的組織，相對較能掌握消費者心理，對於未知與複雜的市場將具有較大利基。

- (D) ▲主管對於遲到的員工予以扣薪，而準時上班的員工將不會被扣薪水。此時管理者使用了行為塑造的哪一種方法？(A) 正強化 (B) 消滅 (C) 處罰 (D) 以上皆非。



【註解】準時上班的員工不會被扣薪水，當員工表現出令人滿意的表現（準時）時，將員工所惡的事物加以移除（扣薪水），為負面增強。

- (B) ▲關於壓力管理，在組織方面可以透過哪些方式來減低員工的過度壓力？(A) 組織再造 (B) 目標設定 (C) 角色扮演 (D) 以上皆是。

【註解】組織透過目標設定，能激勵員工和導引其行為。如果讓組織成員參與目標設定，可讓工作量符合組織成員之個人能力，並適度減輕組織成員的壓力。

- (A) ▲下列何者不是組織承諾 (Organizational Commitment) 的主要成份？(A) 認知承諾 (B) 規範承諾 (C) 情感承諾 (D) 持續承諾。

【註解】組織承諾主要成分包含情感承諾、持續承諾及規範承諾。

- (B) ▲主管傾向對那些與自己的特質很相近的部屬給予較高的績效評分，而對那些與自己特質不相近的部屬給予較低的評分。此種傾向為何種知覺偏誤？(A) 刻板印象 (B) 似己效果 (C) 月暈效果 (D) 對比效果。

【註解】(A) 刻板印象：即為「以全概偏」的錯誤，指個人對他人的看法，往往受到他人所屬群體的影響。即評估者藉由全體推論部分；(B) 似己效果：又稱近似誤差，指評估者在評估時因被評估者的特質與評估者相似，因而給予較高的評價；(C) 月暈效果：即為「類化」或「以偏概全」的錯誤，指評估者藉由部分推論全體；(D) 對比效果：為自我中心效應的其中一種。指評估者以自我認知作為評估標準，且將被評估者評估得和自我認知相反的偏誤。

- (B) ▲自決理論 (Self-determination Theory) 中所提出人們天生具有的三種需求並不包含下列何者？(A) 自主性 (B) 成長 (C) 人際關係 (D) 能力。



- (D) ▲政府積極推動以農產品(含生鮮、冷凍、加工等)為主要銷售商品的垂直型電子商務平臺，這類「農業電商」包括下面何種經營主體類型？(A)實體通路(B)農企業組織(C)農民團體(D)以上皆是。

註解 垂直型電子商務平臺，即實體通路的專賣店，其經營主體類型分為下列4種：

一、農民團體

二、農企業

三、實體通路

四、其他類型(經營者為網路行銷公司)

- (A) ▲下面職能何者對於農產品是否推動商品化非常重要？(A)分級(B)加工(C)儲存(D)冷凍冷藏。

註解 農產品受自然的影響大，致使生產者難以控制其外形和品質，此與工業製品整齊劃一不同，故農產品的分級極為重要。分級就是將產品按種類、品質、顏色與大小型態，歸納為若干整齊的類別，使其在品質和型態上有所區分。透過分級，農產品可按等級訂價並規劃銷售通路，使其商品化。

- (C) ▲一般就農產品運銷過程中，有可能發生下列何種風險？(A)價格及金融風險(B)生產及實物風險(C)以上皆是(D)以上皆非。

註解 農產品在運輸過程中可能有2種風險：

一、物品本身物質上的風險：例如腐爛、乾縮、盜竊、火災、海事損失，以及牲畜死亡等等。

二、物品金融上的風險：這是指物品在運輸過程中，價格的漲跌和金融周轉不靈等所遭受的損失。



問 答 題

▲運銷商性質

一、請簡單說明「普通（一般）運銷商」與「職能運銷商」兩者主要不同處為何？

二、「零售商」屬於哪類運銷商？

三、「拍賣商」屬於哪類運銷商？

答：一、「普通（一般）運銷商」指在交易時先取得商品所有權，然後再轉售給他人的商人。「職能運銷商」指在交易時買方先不取得商品交易權，僅居於媒介交易雙方的角色，促進完成交易的商人。因此，主要差別在於在交易時，該運銷商是否已經取得商品交易權。

二零售商：普通運銷商。

三拍賣商：職能運銷商。

▲陳金土與馬力雅兩人在某農產品物流中心擔任蔬菜理貨員，陳金土每天可處理50箱高麗菜或25箱萵苣，馬力雅每天則可處理40箱高麗菜或是30箱萵苣。請根據「比較利益法則」計算並簡單說明2人蔬菜理貨優勢。

答：陳金土與馬力雅以下分別簡稱為陳與馬。

由於陳處理每箱高麗菜需要放棄0.5箱萵苣，但是相同的工作，馬要放棄0.75箱，陳相對放棄較少，因此成本較低（放棄較少），故陳金土具有處理高麗菜的比較利益。另外，由於馬處理每箱萵苣需要放棄1.3箱高麗菜，但陳卻需要2箱，因此馬的成本較低（放棄較少），故馬力雅相對具有處理萵苣的比較利益。

各給兩單位時間，陳專注在高麗菜，馬在萵苣，總產量：100箱高麗菜與60箱萵苣，會高於個別生產的90箱高麗菜與55箱萵苣，與兩者處理不擅長產品的50箱萵苣與80箱高麗菜。