



管理學、經濟學

得分

科目：管理學、經濟學

- 一、管理的目的在追求「效率」(Efficiency)與「效果」(Effectiveness)，請說明此二者的涵義；並請說明管理功能中的規劃與控制之涵義。
- 二、試說明非正式組織的特質及對正式組織的正面及負面影響。
- 三、李克特教授(Rensis Likert)將管理制度區分為四種類型，並以系統一、二、三、四表示，試說明各類型之內容。
- 四、試說明團隊形成的階段。
- 五、閔茲柏格(Mintzberg)認為管理者所扮演的角色有十種，並可歸納為三大類；請簡述三大類與十種角色。
- 六、交叉彈性與財貨代替彈性之大小，有何關係？
- 七、請解釋完全競爭與獨占性競爭定義、特徵以及說明需求曲線如何決定？
- 八、在嚴重的經濟蕭條後，政府會運用何種對策預防景氣循環？
- 九、何謂膨脹缺口與緊縮缺口？若有一國家：

$$C=80+0.75Y_d$$

$$Y_d=Y-T$$

$$I=40+0.1Y$$

$$G=80$$

$$T=20+0.05Y$$

$$X=120$$

$$M=30+0.5Y$$

試計算均衡國民所得、政府支出乘數、平衡預算乘數以及當充分就業的總產出為 415 單位時，將會產生何種缺口？

十、何謂總效用、邊際效用與邊際效用遞減法則？若某一消費者對 X、Y 商品每一單位的邊際效用如表，試計算消費者在追求效用極大的前提下，最多會買幾個？

單位	MU(X)	MU(Y)
1	40	90
2	35	70
3	30	50
4	25	30
5	20	10

題一

(一)效率與效果

1.效率：

效率強調資源有效利用，以最少投入，得到最大的產出，也就是「把事情做好（doing the thing right）」。

2.效果

- 效果重視組織目標的達成，重視結果，追求「作對的事情（doing the right thing）」；有效率的組織不一定是有效能的組織；而有效能的組織也不完全是有效率的組織。

因此，作為一個管理者必須同時重視這兩個面向，確保工作以最有效率的方式完成。

(二)規劃與控制

1.規劃：

規劃是針對未來所追求的目標和將要採取行動，進行資料分析並加以選擇的過程就是我們所謂的規劃。規劃的主要功能在於決定目標方向、執行的過程，進而達到預期的結果。上至從最高層次的策略規劃，下至基層人員對工作細節的進行，都可以說是一個規劃。

2.控制：

控制就是觀察、比較和改正。除了隨時掌控工作情形，還要建立回饋系統，迅速地將實際狀況反應給組織，適時加以修正改進，確保工作如規劃般順利完成，如此才能發揮控制的最大作用。

(三)結論

控制是規劃能夠被貫徹的重要步驟，而規劃是控制所依循的方向。兩者必須配合，才能順利完成組織目標。

題二

(一)非正式組織的特質

- 1.感情移入，自然形成：人在組織中彼此來往，建立情感，自然產生的親密感及歸屬感。
- 2.社會距離：有別於正式組織的層級節制及分工，非正式組織所產生的認同感會縮近彼此的社會距離，成員間的交往也遵循自由意識，而非隸屬關係。
- 3.影響力：以影響力來領導，而非權力。非正式組織成員間的行為規範是來自成員心中，心甘情願的遵循，而不是受法規規定。
- 4.成員的重疊性：因為成員間的共同關係相當多，所以一個組織內並非只有一個非正式組織存在，而其中成員，也不只專屬於某個非正式組織，所以會出現重疊現象。

(二)非正式組織對正式組織之正面影響

非正式組織固然可能構成正式組織管理上的困擾，但若疏導得宜，亦可增進正式組織與員工之和諧，其有利於正式組織的作用如下：

- 1.協助組織的聯繫協調，平衡正式組織太過的隸屬關係。
- 2.促進組織管理階層與員工的溝通和意見交流，有助於組織目標的達成。
- 3.滿足成員的個人和社會需求，例如：地位、歸屬感。
- 4.促使正式組織矯正管理措施。

(三)非正式組織對正式組織之負面影響

以正式組織之主管觀點，非正式組織對正式組織可能造成以下困擾：

- 1.抵制變革：
若組織推動變革時，員工在擔心未來不確定性情況下，容易組成非正式組織抗拒變革。
- 2.角色上的衝突：
當員工同時是正式及非正式組織的成員時，員工的角色常會有衝突。
- 3.傳佈謠言：
非正式組織的成員溝通時，會造成誤會及謠言的產生。
- 4.產生社會控制：
社會控制表示個人受到團體的壓力，而受團體控制，可能會妨礙組織的發展。

題三

密西根大學學者李克特 (Likert) 將領導連續帶領區分成下列四種基本的領導型態：

(一)系統一：剝削、獨裁式領導

是一種高度權威作風的領導方式，對部屬完全不信任，主要以懲罰方式來對待部屬，採集權式決策。

(二)系統二：仁慈、專制式領導

是一種對部屬存有保護及某種程度信任，且懲罰、獎勵並用，容許部屬有低程度參與之領導方式。

(三)系統三：諮商、民主式領導

是一種對部屬有相當信任，決策前必先徵詢部屬的意見與觀點，大多以獎勵方式，重視雙向溝通之領導方式。

(四)系統四：參與、民主式領導

是一種讓部屬參與決策程度最高，對部屬有完全之信任，在目標訂定時，鼓勵部屬充分參與，重視溝通與激勵之領導方式。

題四

團隊形成的階段：

(一)形成階段 (forming)

此階段的特徵是有關群體目的、結構及領導權之高度不確定，成員正在測試團隊，以決定何種行為是可被接受的。當成員開始將其自身視為團隊的一部份時，此階段就算完成。

(二)衝擊階段 (storming)

是一個群體內部衝突的階段，成員接受團隊的存在，但卻拒絕群體對自己的控制，對於誰是團隊中的領導者也會發生衝突。第二階段完成時，團隊中將有相當清楚的領導權。

(三)規範階段 (norming)

在第三階段時發展出緊密關係，以及成員開始表現出凝聚力，此時會有一股較強烈的團隊認同感及同志愛。當團隊結構穩固，而成員對於適當的工作行為有一組共同的預期時，此階段便告完成。

(四)執行階段 (performing)

此時結構已完全發揮作用，並被團隊成員所接受，他們已經可以瞭解彼此，經營重心轉為執行任務。針對永久性團隊，執行是發展的最後階段；但對臨時團隊而言，因為執行的任務有限，因此尚有下一個解散階段。

(五)解散階段 (adjourning)

此階段中，團隊準備解散，高水準的任務執行不再是成員的第一要務，他們的注意力被導向收尾活動 (wrapping-up activities)。

題五

Mintzberg (1975) 針對五名主管進行了十分詳盡的研究後總結出管理者所扮演的角色共十種。

(一)人際關係方面之角色

1.代表人 (figurehead)：

在迎訪來賓、簽署文件、慶典儀式活動時常由其主持，其往往是企業或組織之精神領袖，是組織的象徵。有些組織的管理者甚至比組織本身更具有公眾知名度。

2.領導者 (leader)：

在組織中，經理人須負責甄選員工、訓練員工、激勵及影響員工，使他們朝組織目標努力。

3.連絡者 (liaison)：

在組織中，經理人是一個人際網路核心，他必須作內部與外部的溝通與協調。舉例來說，行政院長不是只下命令而已，行政院長要跟各部會溝通，還要上跟總統、下跟民眾，同時兼顧其他政黨的聲音。

(二)資訊性角色

1.偵察者 (monitor)：

為了因應外在環境的變化，一個管理者必須隨時密切注意外在環境，同時蒐集與企業或組織相關的資訊。

2.傳達者 (disseminator)：

管理者均是居於承上啟下之地位，故應將其蒐集之資訊上呈或下達於其上下階層，此即資訊傳播者的角色。

3.發言人 (spokesman)：

管理者或經理人常常必須代表組織對外發表意見或作說明，即時發言者之角色。

(三)決策性角色

1.企業家(entrepreneur)：

什麼是企業家？企業家要有企業家精神與企業家的才能。企業家精神就是創新、滿足顧客、追求利潤、社會責任。企業家的才能包括管理能力、領導能力、決斷力。

2.障礙解決者 (disturbance handler)：

有些人稱之為清道夫。當組織面臨危機，面臨達成目標過程受阻時，經理人就必須出面解決，此乃障礙解決者之角色。

3.資源分配者 (resource allocator)：

組織中的人力、財力與物力資源之運用與分配乃是由管理者為之，此即資源分配之角色。

4.協商者 (negotiator)：

當成員間有衝突，或部門間有利益或步調不一致時，管理者須扮演調節、仲裁的角色。

題六

(一)交叉彈性

其他財貨價格變動 1%，引起某一財貨需求數量變動的百分比稱之。

$$\varepsilon_{xy} = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_{x_0}}}{\frac{\Delta P_y}{P_{y_0}}} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} \times \frac{P_{y_0}}{Q_{x_0}}$$

(二)消費者對於商品的購買量

除該商品本身的價格以及貨幣所得外，亦會受到相關物品價格的漲跌而有所變化。我們可由交叉彈性的大小討論兩相關物品的關係：

1.替代品交叉彈性大於 0：

替代的可能性愈大，交叉彈性的係數愈大，如果兩相關物品可完全替代，則交叉彈性係數為無窮大。此時若某一商品價格稍有增加/減少，將引起消費者對另一商品需求數量的無限增加/減少。

$$P_y \uparrow \Rightarrow Q_y \downarrow \Rightarrow Q_x \uparrow, \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} > 0 \Rightarrow \varepsilon_{xy} > 0$$

2. 互補品交叉彈性小於 0：

當某一商品價格的漲與跌，對於另一商品的需求數量呈現反向之影響。

$$P_y \uparrow \Rightarrow Q_y \downarrow \Rightarrow Q_x \downarrow, \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} < 0 \Rightarrow \varepsilon_{xy} < 0$$

3. 獨立品交叉彈性等於 0：

不論某一商品的價格如何變動，對於另一商品的需求數量毫無影響。

$$P_y \uparrow \Rightarrow Q_y \downarrow \Rightarrow \overline{Q_x}, \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} = 0 \Rightarrow \varepsilon_{xy} = 0$$

題七

(一) 完全競爭

定義：完全非個人化的市場，個別供給者之間意識不到相互間的競爭，只要符合完全競爭的條件，誰都可以加入供給市場。

特徵：

1. 商場家數眾多，賣方是價格接受者 (Price taker)。
2. 產品為同質性，面對水平的需求曲線。
3. 市場上，消費者與廠商訊息完全充分，資源完全流動。
4. 長期下，廠商可自由進出市場。

(二) 獨占性競爭

定義：又稱為壟斷性競爭，指許多廠商出售相近但非同質的產品，且具有差別商品的市場組織。

特徵：

1. 廠商數目多，每一廠商占有率很低，且價格由廠商決定。
2. 產品具有異質性，面對負斜率的需求曲線。
3. 廠商的資訊不完全，故存在主觀與客觀需求的差異。
4. 長期可自由進出產業，直至超額利潤等於零為止。

題八

(一)利率政策

由政府對於貨幣與銀行信用之數量進行控制，以調節一般市場利率的變動，經由利率的變動影響投資數量的增減。例如：中央銀行施行證券公開買賣、變動貼現率以及調整法定準備率等方式，使利率下降。

(二)租稅政策

針對建屋、生產設備、土地改良與新增資本支出等，透過所得稅減稅的方式，刺激投資的增加。對於所得廠商，則採取暫時減低或停止課稅，或者對日常生活用品貨物稅及所得稅減免的門檻予以提高，皆可促使支出量增加，達到效果。

(三)公共投資政策

經濟蕭條可能導致私人投資銳減，故由政府增加投資，從事各項公共事業。例如：修築馬路、水力興建等等，可以降低私人投資減少的衝擊；當景氣繁榮時期，政府則減少投資活動，可抑制過熱的投資市場，預防通貨膨脹的危機。

題九

(一)將會產生膨脹缺口與緊縮缺口

1.膨脹缺口：

當社會的總合需求超過維持充分就業所須的總合有效需求，此時，因為社會有效需求的再增加，而社會總和供給卻無法再增加，則發生了古典學派所謂的「過多的貨幣追逐少量的商品」；故在充分就業的所得水準之下，為了避免因為需求過多而引起物價膨脹，所必須減少的總需求量，即為膨脹缺口。

2.緊縮缺口：

社會實際有效需求小於達成充分就業所須的有效需求數額稱之；故在充分就業的所得水準之下，為了避免因為需求過少而引起物價緊縮，所必須增加的總需求量，即為緊縮缺口。

(二)國民所得

$$Y=C+I+G+NX$$

$$Y=80+0.75 [Y-(20+0.05Y)] +(40+0.1Y)+120+80-(30+0.5Y)$$

$$Y=80+0.7125Y-15+40+0.1Y+200-30-0.5Y$$

$$Y=275+0.3125Y$$

$$0.6875Y=275$$

$$Y^*=400$$

政府支出乘數：

$$dY=0.75 [dY -0.05dY] +dG+0.1dY -0.5dY$$

$$dY =0.7125 dY-0.1dY -0.5dY$$

$$0.6875dY= dG$$

$$\frac{dY}{dG} = \frac{1}{0.6875} = 1.4545$$

平衡預算乘數：

$$\Delta G=\Delta T$$

$$\frac{1-0.75}{1-0.75(1-0.05)} = \frac{0.25}{0.2875} = 0.8696$$

$$415-400=15 > 0$$

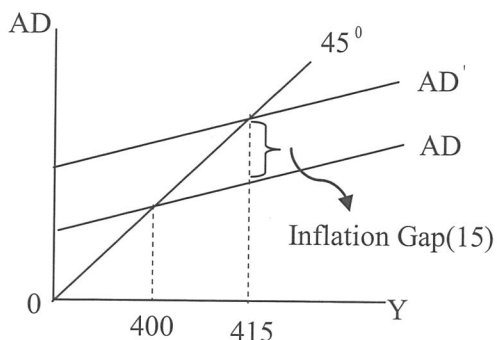
⇒膨脹缺口 (Inflation Gap)

$$15/1.4545=10.313$$

應增加 10.313 單位的政府支出以彌補缺口。

題十

(一)



1.總效用 (TU) :

指消費者從事某一行為或消費某一定量的商品中所獲得的「總滿足程度」。

2.邊際效用 (MU) :

指每增加一單位某商品的消費所增加的滿足程度。

3.邊際效用遞減法則：

消費者花在各種物品最後一塊錢的邊際效用必定相等（因若不相等必定會多花錢在邊際效用較高者，使其邊際效用遞減，最後必會相等）。而在此時，總效用達到極大。

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}$$

$$\frac{MU_x}{P_x}$$

(二)

單位	$\frac{MU_x}{P_x}$	$\frac{MU_y}{P_y}$
1	8	9
2	7	7
3	6	5
4	5	3
5	4	1

⇒購買 X=5，Y=3，所得剩下 15 元