



申論題

- 一、何謂工作團隊（work team）（4 分）？一個有效之工作團隊應具備哪些特徵？請條列逐一詳加申述之（8 分）。
- 二、何謂「路徑－目標理論」（path-goal theory）（3 分）？該理論提出者羅伯特·豪斯（Robert House）認為領導者有哪幾種領導風格（4 分）？請舉例說明各領導風格適用的情境或時機（8 分）。
- 三、請說明策略管理程序（strategic management process）分為哪幾個步驟以及各步驟內容為何（12 分）？公司層級策略（corporate strategy）與事業層級策略（business strategy）主要差異為何（6 分）？請以經濟部某一所屬事業機構為例，說明管理者在該單位須考量哪些公司層級策略與事業層級策略問題（8 分）？
- 四、經濟學名詞解釋（12 分）
 - （一）訊息不對稱（information asymmetry）（3 分）
 - （二）道德危險（moral hazard）（3 分）
 - （三）逆向選擇（adverse selection）（3 分）
 - （四）主從問題（principal-agent problem）（3 分）
- 五、在不考慮國外部門之凱因斯模型中，已知自發性消費為 50，邊際儲蓄傾向為 0.2，政府租稅制度為誘發性租稅制，其中定額稅為 T_0 ，稅率為 t ，並已知總稅收在總體均衡時為 250（經濟體無產出時則不課稅），政府支出與投資則為定額，依序分別為 190，160。請問：（20 分）
 - （一）均衡所得為多少？（4 分）
 - （二）若自發性總合支出為 360，則定額稅 T_0 為多少（2 分）？
稅率 t 為多少（2 分）？
 - （三）定額稅乘數為多少（計算至小數點後第 3 位，以下四捨五入）？（4 分）
 - （四）若總儲蓄為產出與總消費之差額，則當自發性儲蓄增加 36 時，產出將增加或減少多少？（4 分）
 - （五）在充分就業產出低於均衡產出 400 時，政府應如何利用租稅調整來彌平缺口？（4 分）

六、2008 年下半年，由美國次貸危機引發了全球金融海嘯，台灣也深受其害，出口萎縮、GDP 負成長與失業率高漲。為因應嚴重的經濟不景氣，我國政府決定對每位國民發放新台幣 3,600 元的消費券，總支出大約 850 億元。請利用 IS-LM 模型與 AD-AS 模型，說明發放消費券對我國產出、就業、物價與利率產生的影響。（15 分）

答案與解析



非選擇題擬答

題一

- (一)工作團隊係指號召工作在一起、目標一致且工作職責相互依存的一群人。工作團隊應於組織中建立起團隊精神並培養默契，並同時具有診斷團隊之功能，能瞭解完成工作之決策過程、解決問題的方法以及各角色的任務，使團隊人員都可建立與維護有效的人際、上下、同事及團體間關係。
- (二)一個高效能的工作團隊就是團隊成員在有效的領導下相互信任、溝通良好、積極互助、績效良好之工作團隊，其特徵為「PERFORM」，茲說明如下：
- 1.目標（Purpose）：
對於所訂定的目標清晰明確且有相當程度之共識，過程中或許有不同意見，但最終能邁向共同的目標往前行。
 - 2.授權（Empowerment）：
提升團隊內每個人的支配權及決定權限，使每個人都願意為團隊之目標全力以赴，從工作中不斷進步並學習成長。
 - 3.關係與溝通（Relationshipsand Communication）：
好的團隊來自於好的關係，彼此間互相信任、充分溝通協調，雖然存有不同的看法、不同的意見及觀點，但尚會互相尊重以取得共識。
 - 4.彈性（Flexibility）：
團隊領導人對於團員情感之凝聚及協助團隊任務之達成，都保持著高度的彈性，能處在不同的情境下皆能做出適當的領導行為。
 - 5.最適生產力績效（Optimal Performance）：
在有限的資源下，盡可能的善用團隊的各項資源，以創造出最佳的績效。

6.肯定與欣賞 (Recognition and Appreciation) :

團隊內的領導者及成員間能互相真誠的欣賞，可提高工作士氣，此為幫助團隊往前成長的正向動力。

7.士氣 (Morale) :

每個人都以身為團隊的一份子為榮而受到鼓舞，並擁有自信、自尊、成就感及工作滿足感，並有著強烈的向心力、凝聚力與團隊合作之精神，士氣就會高昂。

題二

- (一)路徑 - 目標理論是權變理論的一種，由多倫多大學的組織行為學教授羅伯特·豪斯 (House) 於 1974 年提出，之後米契爾 (Mitchell) 更進一步將之擴充。此理論認為領導者行為對於下列三種部屬行為具有影響作用：1.工作動機；2.工作滿足；3.對領導者接受與否。

這個理論的精神是建構在期望理論之上，期望理論強調被領導人的價值是否能夠被滿足。因此在領導者的工作是要幫助下屬達到他們的目標，並提供必要的指導和支援以確保各自的目標與群體或組織的總體目標相一致。「路徑—目標」的概念來自於這種信念，即有效領導者通過明確指明實現工作目標的途徑來幫助下屬，並為下屬清理各項障礙和危險，從而使下屬的這一履行更為容易。

- (二)羅伯特·豪斯 (Robert House) 認為領導者的任務會隨人員的工作結構而不同，如果是高度結構化及正式化的工作，領導的方式就該比較偏重於人際關係，以降低工作人員因為工作枯燥而引發的不快；若工作結構化程度低，也就是該工作富有變化及挑戰性，領導者則需致力於工作上的要求。此理論指出領導者可能有的四種領導方式：

1.指導型領導 (Directive Leadership) :

領導者對下屬需要完成的任務進行說明，包括對他們有什麼希望，如何完成任務，完成任務的時間限制等等。對於如何完成工作給予部屬明確的指導，讓部屬清楚瞭解領導者期望達成的目標。指導性領導者能為下屬制定出明確的工作標準，並將規章制度向下屬講得清清楚楚。指導不厭其詳，規定不厭其細。

2.支持型領導 (Supportive Leadership) :

領導者對下屬的態度是友好的，對部屬的需求表達出友好及關切。他們平等地對待下屬，尊重下屬的地位，能夠對下屬表現出充分的關心和理解，在部下有需要時能夠真誠幫助。

3.參與型領導 (Participative Leadership) :

領導者邀請下屬一起參與決策，做決策前，尋求部屬的意見，並且納入決策時的參考，徵求員工的想法和意見，將他們的建議融入到團體或組織將要執行的那些決策中去。

4.成就取向型領導 (Achievement-Oriented Leadership) :

領導者鼓勵下屬將工作做到儘量高的標準，訂定出具有挑戰性的目標，激勵部屬盡其所能達成目標。這種領導者為下屬制定的工作標準很高，尋求工作的不斷改進。

題三

(一)策略管理的程序主要有五個步驟

1.界定目標：

任何的行動之前都要有明確的目標，這個目標通常稱為使命宣言 (mission statement)。舉例來說，Google 在 2006 年時的使命宣言是：組織全世界的資訊，使他們有用且容易取得。

2.分析環境、資源及能力：

在擬定策略之前，要先進行產業分析。

3.形成策略：

根據分析結果，擬定最有利的計劃及執行細則、相關配套措施等。

4.執行策略：

無論一個策略計劃的如何優秀、詳盡，如果不能完善的執行就不能成功。高階管理者是成功策略中必要的元素，中階及低階管理者則是在實現高階管理者的特定計劃。

5.評估結果：

策略結果的執行究竟如何？是否有達到目標？是否需要調整？都是後續必須評估的，至於如何評估結果，我們將在後面章節「控制」中，再做討論。

(二)公司層級策略 (corporate strategy) 與事業層級策略 (business strategy) 主要差異

1.公司層級策略 (corporate strategy) :

即是一種由集團角度看各事業部運作的策略方式。目的在瞭解企業應該投入哪種產業，才能使企業利潤最大化，藉以決定最佳的事業組合。總體策略通常有以下幾種方向：

(1)穩定策略：

簡單的說就是維持現狀，當管理階層認為環境相當穩定或對於企業目前的績效感到滿意時所採取的策略，策略重心以改良功能績效為主。

(2)成長策略：

利用策略合作、增聘員工、擴大投資、提高市場佔有率。通常的作法包括：舊產品新市場、舊產品舊市場、新產品舊市場、新產品新市場四種方式。

(3)縮減策略：

如果市場本身已經衰退，或當企業已經無競爭力時，就會被迫採取退縮防衛策略，以儘速退出避免虧損過大。退縮策略的作法包括合併工廠、縮小規模、賣掉工廠、裁員等。

(4)混合策略：

企業中各部門依其發展，採取上述的各種策略。一般而言，多角化的大企業多採取此種策略。

2.事業策略 (Business Strategy) :

企業總體的策略擬定後，每一事業單位 (Strategic Business Unit, SBU) 便應開始自己的策略規劃，此層級的策略稱之為事業策略。

策略性事業單位 (SBU) 是指整個組織的某個部門，這個部門有自己的目標，自己的收入及成本計算，有自己獨立的市場。一個策略事業單位應該有以下三個特徵：

(1)單一事業或是相關事業的集合，可以和公司其他部分分開規劃。

(2)有自己的競爭者。

(3)有專責的管理者負責策略規劃和利潤績效，且此管理者也控制影響績效的所有因素。

題四

(一) 訊息不對稱

訊息不對稱又稱資訊不對稱，意指交易的雙方對商品資訊的掌握度並不一致。在市場經濟中，理論上交易雙方都應該要有相等的貨物資訊，才能在雙方預期且彼此都接受的價格成交。然而在現實生活中，交易的賣方往往比交易的買方掌握更多資訊，買方往往用高於預期的價格買入，久而久之，買方為了避免自己的風險損失，只好不顧商品品質，一直壓低交易價格，而賣方也因為價格被壓低而不願成交，整個市場因此枯萎。訊息不對稱的理論在 1970 年代由 Arrow、Akerlof 提出，他們分析美國的二手車市場的興衰，進而拓展出訊息經濟學的分支。

(二) 道德危險

道德風險與逆向選擇皆是資訊不對稱的結果，然而前者多發生在是交易完成後、後者是交易完成前，若買賣雙方因交易完成而有風險轉移的情況，其中風險已移轉出去的一方很容易會為了自己的利益最大化而不顧他方利益改變行為，使得風險承受方蒙受損害。道德風險的問題最常發生在保險業者的身上。若平時行為模式正常的保戶向保險公司申請保險並完成簽約，其人身財產之風險已經轉嫁給保險公司，此時就會對保戶產生利益最大化的誘因，促使他們改變行為模式，如放鬆人身安全戒備、追求醫療津貼等等情況。

(三) 逆向選擇

逆選擇也是資訊不對稱的後果，不過較常發生在交易完成前。交易雙方出現訊息不對稱的問題時，缺乏訊息的一方會不斷提出低於合理的商品價格，而賣者也不願接受，此時很可能會出現交易破局的現象，導致優質品退出市場，市場上也只剩下劣質品的情況，亦就是所謂劣幣驅逐良幣的問題。這種問題最常發生在銀行業，由於銀行並不知道來銀行借款的客戶風險係數，為了怕蒙受損失，因此一律收取高額的手續費用，原先有能力還款的客戶不願支付不合理的價格因此退出交易，剩下的客戶都是銀行原先想避免的高風險客戶。

(四) 主從問題

主從問題又稱為代理人問題，亦指公司經營者與實際擁有者因預期目標不一致而產生的利益衝突。以公司來說，主要公司經營者為專業經理人，然而實際擁有者卻是股東，多數情況兩者的目標是一致的，皆是讓公司獲利，然而有時專業經理人卻容易為了自身利益，而侵害到公司持有人的利益。為因應這些問題，持有人必須耗費龐大代價來「監督」、「預防」這些專業經理人，這些代價即稱為代理成本。

題五

(一)此題必須先列出與總合支出函數有關的函數：

1. 總合消費函數： $C = 50 + (1 - 0.2) \times (Y - (tY + T_0))$

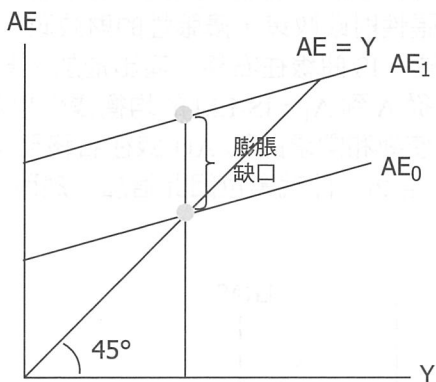
這邊需要注意邊際儲蓄 (MPS) 與邊際消費 (MPC) 的差別， $MPS + MPC = 1$ 。 $Y - (tY + T_0)$ 為一般俗稱的可支配所得 (Y_d)；儲蓄函數為 $1 - C = -49 - 0.8 \times (Y - (tY + T_0))$

2. 投資函數： $I = 160$

3. 政府支出函數 $G = 190$

4. 總體稅收 (Total tax) = $T_0 + tY = 250$

總合消費、投資函數、政府支出函數三者加起來為總合支出函數 (Aggregate Expenditure, AE)



(二) $Y = 160 + 190 + 50 + 0.8 \times (Y - 250)$ ， $Y = 400 + 0.8Y - 200$ ，
 $0.2Y = 200$ ， $Y = 1,000$

(三)總合支出分成自發型與誘發型。自發型總合支出為 360。

整體支出(Y) = 自發性總合支出 + 誘發性總合支出。

整體支出 $Y = 1,000$ ，自發性總合支出 = 360，

相減等於誘發性總合支出為 640。

誘發性總合支出並不包含受到定額稅影響的部分，計算為：

$$0.8(Y - tY) = 640 \cdot (1 - t) = 800 / 1000, t = 0.2$$

若 $t = 0.2$ ，將 0.2 帶入 $T_0 + tY = 250$ ， $T_0 = 50$ 。

(四)題目雖問的是定額稅 (T_0) 乘數的計算，然而實際上總稅收卻是比例稅 ($T_0 + tY$) 乘數，因此應套用比例稅的計算式，為：

$$= -MPC / (1 - MPC \times (1 - t))$$

$$= -0.8 / (1 - 0.8(0.8)) = -2.222222$$

- (五)自發性儲蓄若增加，代表自發性消費會降低， $Y = C + I$ ，而 I 為定值，因此僅需要計算自發性消費減少對產出的影響。自發性消費乘數 $= 1 / (1 - MPC \times (1 - t))$ ， $1 / (1 - 0.8 \times (1 - 0.2)) = 1/0.36$ 。而若自發性消費減少 36， $36 \times 1/0.36 = 100$ ，代表產出將會減少 100。
- (六)有效需求 (AE_1) > 充分就業產出 (AE_0) 代表有膨脹缺口，代表投資高過儲蓄，有效需求過高，此時可以透過增稅的方式來降低均衡產出，因稅的乘數為 -2.2222 ，政府應該增加 $400/2.2222222 = 180$ 的稅來消彌膨脹缺口。

題六

本題應首先思考的是，發行消費券屬於何種政策，再進一步判斷這種政策會導致 IS、LM、AS、AD 這四條線如何變化。消費券是屬於刺激消費、經濟發展的財政政策，因此也就是擴張性財政政策。擴張性的財政政策會讓民眾可支配所得增加，促使民眾消費，IS 曲線往右移，產出增加，同時利率也會上漲，而 IS-LM 的均衡也會從 A 到 A_1 。IS-LM 的均衡變化也會造成 AD 線的移動，均衡點的移動會使總和需求曲線 AD 線往右移至 AD_1 ，均衡也從 B 點移到 B_1 。物價也從 P 升至 P_1 ，而就業也因此增加。然而長期時整體產出仍會回到 AD_1 。

