

全國各級農會第 2 次聘任職員統一考試試題

科目： 供運銷業務實務 類別： 七職等晉升六職等

作答注意事項：

1、全部答案請寫在答案卷內，如寫在試題紙上，則不予計分。

2、請以黑色或藍色鋼筆或原子筆書寫，並以橫式書寫（由左至右，由上而下）。

一、簡答題(每題十分，共四十分)

(一) 農產品直銷的好處為何?請列舉至少 3 項。

(二) 農產品自生產者送至消費者需辦理的各項工作稱為運銷職能，請問運銷職能包括那些項目?

(三) 大家常說農民所得價格與零售價格比較差異很大，這主要受到農產品的易腐性、運銷通路細長、運銷規模小及市場競爭環境因素的影響，請問如何能節減運銷費用?

(四) 農產品經常會有盛產現象，請問如何有效行銷農產品?

二、申論題(每題二十分，共六十分)

(一) 今年米蘭世博設置的未來超市引起全世界矚目，主要理念是要讓食物自己說話，不怕食物來路不明，一抬頭就看見產地及栽種方式，與政府推動有機、產銷履歷、吉園圃及台灣農產品生產追溯制度理念相同，請問台灣農產品生產追溯制度推動目的為何?對於生產者、消費者及通路業者各有甚麼好處?

(二) 嚴長壽說挫折永遠都有，你要跳出來看世界，不改變就成就別人，老婆不改變就成就小三，老公不改變就成就小王，而賣場不改變就成就了淘寶網，您認為農會超市如何改變才能幫助農民並提高營業績效?請從目前問題、創新經營策略說明。

(三) 加入跨太平洋夥伴協定 (Trans-Pacific Partnership, TPP) 是不可避免的趨勢，國內農產品將面臨進口農產品的競爭，地產地消是強化國人對農產品支持的重要方法，請問農會該如何輔導在地農民與餐廳、學校、企業或旅遊景點等連結，拓展銷售通路?

全國各級農會第 2 次聘任職員統一考試試題【解答】

科目： 供運銷業務實務 類別： 七職等晉升六職等

作答注意事項：

1、全部答案請寫在答案卷內，如寫在試題紙上，則不予計分。

2、請以黑色或藍色鋼筆或原子筆書寫，並以橫式書寫（由左至右，由上而下）。

一、簡答題(每題十分，共四十分)

(一) 農產品直銷的好處為何?請列舉至少 3 項。

答：1. 縮短運銷通路 2. 縮短運銷價差 3. 節省運銷過程中所支付的成本

(二) 農產品自生產者送至消費者需辦理的各項工作稱為運銷職能，請問運銷職能包括那些項目?

答：產品的集貨、分級或選別、包裝、運輸、加工、儲藏、批發、零售、促銷及市場資訊的收發等。

(三) 大家常說農民所得價格與零售價格比較差異很大，這主要受到農產品的易腐性、運銷通路細長、運銷規模小及市場競爭環境因素的影響，請問如何能節減運銷費用?

答：提高經營效率、改變運銷制度、徹底執行分級包裝職能、強化各級市場之交易環境。

(四) 農產品經常會有盛產現象，請問如何有效行銷農產品?

答：外銷調節、促銷、加工、收購

二、申論題(每題二十分，共六十分)

(一) 今年米蘭世博設置的未來超市引起全世界矚目，主要理念是要讓食物自己說話，不怕食物來路不明，一抬頭就看見產地及栽種方式，與政府規劃推動有機、產銷履歷、吉園圃及台灣農產品生產追溯制度理念相同，請問台灣農產品生產追溯制度推動目的為何?對於生產者、消費者及通路業者各有甚麼好處?

答：

一、目的：更普及農產品可追溯對象，以導引生產者(或包裝集運的經營業者)自主管理產品安全並揭露生產資訊。

二、好處：

1. 生產者：無須驗證費用且申請程序簡便，透過生產資訊揭露，增加消費者對農產品安全之信任，也可以增進生產者與消費者間的互動。

2. 消費者：可清楚了解所購買的農產品生產來源，安心消費。

3. 通路業者：如果發生食安事件，可快速掌握農產品來源，降低回收風險。

科目： 供運銷業務實務

類別： 七職等晉升六職等

作答注意事項：

1、全部答案請寫在答案卷內，如寫在試題紙上，則不予計分。

2、請以黑色或藍色鋼筆或原子筆書寫，並以橫式書寫（由左至右，由上而下）。

(二)嚴長壽說挫折永遠都有，你要跳出來看世界，不改變就成就別人，老婆不改變就成就小三，老公不改變就成就小王，而賣場不改變就成就了淘寶網，您認為農會超市如何改變才能幫助農民並提高營業績效？請從目前問題、創新經營策略說明。

答：

一、目前問題：

1. 農會超市聯採制度未完善，難與連鎖量販店及超市競爭。
2. 農民供貨量較少，消費者不易與農民連結，缺乏在地農業共識。
3. 經營定位不明，販售商品品項過多，不易凸顯當地農業特色。

二、創新經營策略

1. 創造差異化競爭，如設立國產農產品專賣中心
2. 成為小農銷售平台，如設農民直銷站
3. 在地食材處理中心，如設置截切或加工站
4. 在地農業服務增值，如設置餐飲或旅遊諮詢點

(三)加入跨太平洋夥伴協定 (Trans-Pacific Partnership, TPP) 是不可避免的趨勢，國內農產品將面臨進口農產品的競爭，地產地消是強化國人對農產品支持的重要方法，請問農會該如何輔導在地農民與餐廳、學校、企業或旅遊景點等連結，拓展銷售通路？

答：

- 一、輔導農民生產安全高品質的產品，確保產品安全。
- 二、輔導農民改善運輸及包裝設備，提高運銷效率。
- 三、輔導農民提高整合行銷能力，提高消費需求。