

國立鳳新高級中學 103 學年度第一次教師甄選地理科試題

請依題號順序作答





1. 試以高三學生為授課對象，從地理觀點說明「梅雨」的意義與對於臺灣的影響。(10分)
2. 請分別論述中國扮演”世界工廠”與”世界市場”的角色,對全世界帶來的衝擊與影響(15分)
3. 試分析非洲的糧食問題及原因(15分)
4. 十九世紀的德國學者：邱念和韋伯分別在農業和工業上提出影響區位分佈的最重要因素是運輸成本，當交通工具革新之後，邱念的農業區位理論和韋伯的工業區位理論在空間分佈上各有何改變？請舉例子說明。(15分)
5. 下表是五個國家某年的人口資料，請利用人口轉型模式來分析下表各國的人口特徵(15分)

| 國家 | 人口資料 平均年成長率 (‰) | 年齡組成(%) | | | 粗出生率 (‰) | 粗死亡率 (‰) |
|----|-----------------------|---------|-------|-------|-------------|-------------|
| | | 0-14 | 15-64 | 65 以上 | | |
| 甲 | -12.48 | 19.20 | 68.00 | 10.80 | 13.82 | 8.38 |
| 乙 | 11.90 | 13.50 | 64.30 | 22.20 | 7.64 | 9.54 |
| 丙 | 2.83 | 18.70 | 71.56 | 9.74 | 9.06 | 6.13 |
| 丁 | 23.56 | 36.70 | 58.10 | 5.20 | 28.17 | 4.46 |
| 戊 | 15.08 | 40.90 | 55.00 | 4.10 | 32.75 | 17.84 |

6. 《報導一》：

| | |
|--------------------------|------------|
| 韓國 10 年簽 9 個 FTA | 2014/03/29 |
| 經 7 年談判 日澳今夏簽 EPA | 2014/04/07 |
| OECD 報告：南韓促簽 FTA 收經濟成長之效 | 2014/05/07 |
| 中韓 FTA 第 11 輪談判電子商務達共識 | 2014/06/02 |

《報導二》：

| 四小龍洽簽 FTA 現況 | | | | |
|------------------------------|--|---|---|--|
| 國 家 |  台灣 |  韓國 |  新加坡 |  香港 |
| 已簽 FTA 數 | 7 | 11 | 20 | 4 |
| 涵蓋國家數 | 8 | 49 | 60 | 7 |
| 目前洽簽 FTA 數 (進行中的 FTA 談判) | 官方未公布 | 10 個(包括中國、 日本、中日韓、 RCEP) | 5 個(加拿大、巴 基斯坦、烏克 蘭、墨西哥、 TPP) | 0 |
| FTA 貿易覆蓋率 | 9.69% | 38.93% | 86.28% | 54.83% |
| 進行中 FTA 談判完成 後的 FTA 貿易覆蓋率 | | 82.83% | 87.28% | |

資料來源：經濟部國貿局 中央社製圖

根據以上二則報導，請說明：(15分)

- (1) 從高中地理課程為核心，試說明區域結盟(如：FTA、EPA)的重要性
- (2) 日澳簽 EPA 對於其境內產業的衝擊。

[背面尚有試題]

7. 根據下文設計 2 題單選題, 請說明命題所引用的地理概念並附解答及解析。(15 分)

《商週資料內容》：

一群看天吃飯的失意漁民，不到五年時間，打敗全台 6000 個對手，入列 2013 年全國十大績優農業產銷班；這個只有 13 人的團隊，產值破億元，平均每位漁民年收逾千萬元，居全台漁業產銷班之冠。

更難的是，他們挑戰賣冷凍死魚，卻能賣得比活魚還要貴！

他們是永安石斑魚產銷第 8 班，會走上賣冷凍魚這條路，班長蘇國禎回憶，第一次衝擊是 2005 年石斑魚傳出含孔雀石綠禁藥消息，整整兩年沒賣出一條魚，「他魚塢裡的石斑魚價值上千萬元，一個月光飼料費就破萬元。

接著是八八風災，又隔一年再來個九一九水災，成千上萬條魚因此流走或暴斃，損失 400 萬元。

養殖，打團體戰

互通知識，育成率增三成

「魚跑掉、死掉，沒有不灰心的，」班員林櫻聲補充說，「但是哭過了還是要重新站起來。」為了突圍，蘇國禎在 2009 年底，號召當地漁民共同組織石斑魚產銷班，從頭檢討各養殖環節，力拚品質最大化。

「石斑魚不好養，育成率是關鍵，」中華民國養殖漁業發展協會執行長黃徹源觀察。一旦育成率高，漁民總收入就越高，所以蘇國禎和班員先從魚苗品質下手，找育苗達人和檢驗專家當顧問，從最源頭把關育成率。

「過去單打獨鬥時不曉得，團結就是力量，」蘇國禎說，養魚至少有氣候、水質、寄生蟲等問題，漁民遇到自己的魚不吃餌料時，透過交換資訊對照各自狀況，便能初步判斷問題所在，如今，育成率已從五成提高到近八成。

販售，直接對通路

首創急速冷凍，比活魚好賣

這一天，我們來到舊高雄縣沿海最小鄉鎮永安，蘇國禎正和一群工人，把上百尾活跳跳、20 斤以上的龍膽石斑撈上岸，送往一旁距離魚塢僅 3 分鐘車程的盛洋冷凍食品廠。

一尾尾石斑魚在離水一小時內，經過冰鎮、放血、去鱗、去鰓、去內臟、分級包裝等系列處理，便送進比照生魚片規格的攝氏負 50 度急速冷凍，冷凍石斑魚或分切品，就這樣賣進全聯等通路和國賓、圓山飯店。

其實第 8 班最早能新增冷凍加工通路，是因為蘇國禎么弟、盛洋總經理蘇國泰的一股傻勁。

「我看這條魚華人很愛，不甘願台灣這麼好的魚不能讓人享受到，」蘇家在永安世代養魚，蘇國泰 16 個堂兄弟都是養殖業，同樣投入養殖的他，為了突破漁民會養不會賣、活魚運輸不便、辦桌對石斑魚大小等既有限制，以及無端受用藥波及等宿命，決定轉進冷凍加工，透過產銷履歷追蹤，確保食安與通路。

「誰要買你的死魚？」一開始，他找冷凍廠或中央市場盤商合作時，要把生猛海鮮冷凍的想法，常被譏笑「發瘋」，只好自己在三年前成立全台第一個石斑魚專業冷凍廠。

對通路而言，冷凍品可調節石斑魚淡旺季價量、各規格更易普及等優勢，讓他三年來初步打开通路。對身兼漁民和冷凍廠老闆的蘇國泰來說，直接賣冷凍石斑魚到全聯等通路的價錢，高過賣活魚給大盤商，等於提高了石斑魚附加價值。

這群漁民重新定義了石斑魚，不變的卻是他們對石斑魚的感情。下一步，他們要讓永安石斑魚名氣更響亮，用品牌賣高於市場的差別定價。