

台灣自來水公司 104 年評價職位人員甄試試題

甄試類別：營運士業務類【H2122-H2124】／營運士業務類-抄表人員【H2125-H2127】

專業科目 (1)：企業管理概要

※請填寫入場通知書編號：\_\_\_\_\_

注意：①作答前須檢查答案卡、入場通知書編號、桌角號碼、應試類別是否相符，如有不同應立即請監試人員處理，否則不予計分。  
②本試卷一張雙面共 50 題，每題 2 分，限用 2B 鉛筆在「答案卡」上作答，請選出最適當答案，答錯不倒扣；未作答者，不予計分。  
③請勿於答案卡書寫應考人姓名、入場通知書號碼或與答案無關之任何文字或符號。  
④本項測驗僅得使用簡易型電子計算器(不具任何財務函數、工程函數功能、儲存程式功能)，但不得發出聲響；若應考人於測驗時將不符規定之電子計算器放置於桌面或使用，經勸阻無效，仍執意使用者，該科扣 10 分；該電子計算器並由監試人員保管至該節測驗結束後歸還。  
⑤答案卡務必繳回，違反者該科成績以零分計算。

- 【4】1.有關「企業的效率(efficiency)與效能(effectiveness)」之敘述，下列何者正確？  
①效能與成本比較有關  
②效率是指企業達成目標的問題  
③效能是指企業資源使用節省的問題  
④效率是指投入與產出的關係
- 【1】2.企業處於哪一種「市場型態」的競爭程度最大？  
①完全競爭市場  
②獨佔市場  
③獨佔性競爭市場  
④寡佔市場
- 【4】3.工作分析是企業人力資源規劃(planning)的主要活動之一。當企業進行工作分析後會產生二項結果，下列何者是這二項結果？  
①策略地圖與重置圖  
②策略地圖與組織圖  
③組織圖與重置圖  
④工作說明書與工作規範
- 【3】4.根據明茲伯格(Mintzberg)對管理者角色分成不同類別的研究，下列何者屬於「資訊角色」？  
①連絡者  
②資源分配者  
③監督者  
④協商者
- 【4】5.根據凱茲(Katz)對技術性技能、人際關係技能與概念化技能三個管理技能的描述，下列敘述何者正確？  
①對第一線管理者最重要的是人際關係技能  
②對中階管理者最重要的是技術性技能  
③只有中階管理者與高階管理者需要概念化技能，第一線管理者不需要概念化技能  
④隨著管理者的階層愈高，概念化技能的相對重要性會提高
- 【2】6.下列何者是「負責企業商品及服務的開發、定價、促銷及配銷等活動的人」？  
①生產經理  
②行銷經理  
③人力資源經理  
④財務經理
- 【2】7.下列何者是指「使企業組織結構明確化，讓員工知道他們隸屬於企業哪一部門與業務的圖」？  
①策略地圖  
②組織圖  
③魚骨圖  
④甘特圖(Gantt chart)
- 【4】8.下列敘述何者正確？  
①扁平式組織結構(flat organizational structure)的組織層級較多於高架式組織結構(tall organizational structure)  
②管理者的控制幅度大，係謂其管理的部屬較少  
③高架式組織結構(tall organizational structure)優點在於員工有較大之授權與自主性、工作滿足度較高，且組織不易官僚化  
④授權包括分派責任與授予職權
- 【4】9.下列何者代表垂直擴張工作內容，增加規劃與評估的責任？  
①團隊生產(team production)  
②工作擴大化(job enlargement)  
③工作輪調(job rotation)  
④工作豐富化(job enrichment)

- 【1】10.下列何者是赫茲伯格(F. Herzberg)二因子理論(two-factor theory)的激勵因子(motivating factors)？  
①工作成就感  
②監督  
③工作環境  
④福利
- 【4】11.企業招募人才可以從內部與外部招募。下列何者不屬於「外部招募」？  
①校園徵才  
②網路徵才  
③人才仲介機構徵才  
④內部晉升
- 【4】12.企業通常會根據消費者的入口特徵區隔市場，以便選取其目標市場。下列何者不是「消費者的入口特徵」？  
①教育程度  
②性別  
③年齡  
④忠誠度
- 【4】13.下列何者不屬於管理科學學派(又稱作數量學派)所使用的方法？  
①最佳化模式  
②統計決策模型  
③存貨模型的經濟訂購量模式  
④組織行為研究
- 【1】14.下列何者係指「企業特定產品在市場總銷售額中所佔的百分比」？  
①市場佔有率  
②總銷售  
③促銷  
④市場流失率
- 【1】15.下列何者是「損益平衡銷售量」？  
①總收入等於總成本的銷售量  
②總收入等於變動成本的銷售量  
③總收入等於固定成本的銷售量  
④銷售價格等於總成本的銷售量
- 【2】16.下列何者是指「將產品直接銷售給最終消費者的中間商」？  
①中盤批發商  
②零售商  
③大盤批發商  
④小盤批發商
- 【2】17.下列何者屬於「無店面銷售」？  
①便利商店  
②網路零售商  
③百貨公司  
④大賣場
- 【4】18.企業活動深受經濟、社會文化、科技、政治與法律等外在環境因素的影響。下列何者屬於「經濟因素」？  
①社會價值觀改變  
②人口結構  
③教育  
④物價
- 【4】19.下列何者是指「企業管理者利用電子技術，從事搜尋、篩檢與重組資料群，以便發掘有用資訊的過程」？  
①資料庫(data bank)  
②資料倉儲(data warehousing)  
③資料傳遞(data communication)  
④資料採礦(data mining)
- 【2】20. SWOT 分析中，下列何者所包含的為分析組織所面對的外在環境？  
① SW  
② OT  
③ ST  
④ WO
- 【3】21.下列何者為「會計恆等式(accounting equation)」？  
①資產=負債  
②收入=成本  
③資產=負債+業主權益  
④資產=存貨
- 【1】22.科學管理著重於藉由操作層面上改善以提昇工作效率，此種方式屬於下列何種組織變革？  
①技術變革  
②結構變革  
③員工變革  
④回應變革
- 【3】23.對於組織公民行為(organizational citizenship behavior, OCB)的敘述，下列何者正確？  
①是一種用以評估工作效率與效能的績效指標  
②會在員工的正式工作說明書內提及的行為  
③組織中的個人不求報酬，自動自發地表現出有利於組織績效的行為  
④探討組織中的個人自願與非自願地永遠離開組織的行為

【請接續背面】

【3】24.有關「霍桑效應(Hawthorne effect)」的敘述，下列何者正確？

- ①工廠照明設備的明亮度與員工的生產力有關係
- ②增加薪資可以提升員工的生產力
- ③員工生產力提升主要是因為員工認為管理層特別注意他們行為所致
- ④增加工時可以提升員工生產力

【3】25.依據激勵的增強理論，老師想要學生每堂課都能出席，因此告知若有缺課則取消獲得該科學期成績額外加分的機會，這是屬於增強理論中的何種類型？

- ①正面強化
- ②負面強化
- ③消滅
- ④懲罰

【2】26.下列何種情況會使購買者具有更大的議價空間？

- ①很少的賣方家數
- ②購買的產品是標準或無差異性
- ③轉移向其它賣方購買的成本很高（亦即移轉成本很高）
- ④購買的數量很少

【4】27.下列何種權力來自於個人的魅力，使其能獲得他人的喜愛、佩服與認同，進而願意跟從或接受其影響與指揮？

- ①專家權力
- ②獎賞權力
- ③法定權力
- ④參考權力

【2】28.將使用者需求轉換成系統開發文件，以供系統開發人員作為開發資訊系統的依據。此項工作是為下列何者？

- ①系統設計
- ②系統分析
- ③系統建置
- ④程式設計

【3】29.電子家庭(PChome)經營的「露天拍賣」是下列哪一種電子商務的經營模式？

- ① B2C(Business To Consumer)
- ② B2B(Business To Business)
- ③ C2C(Consumer To Consumer)
- ④ C2B(Consumer To Business)

【2】30.水泥廠大都設在礦區附近，主要是考量下列哪項因素？

- ①基礎建設
- ②運輸因素
- ③勞工因素
- ④氣候因素

【3】31.要徑法(CPM)是下列哪一項管理工作常用的分析技術？

- ①廠房佈置規劃
- ②廠址選擇
- ③專案管理
- ④供應商管理

【3】32.權變領導理論的基本假設為適宜的領導行為會隨著情境的改變而改變。下列何者不是費德勒(Fiedler)權變模式所定義的情境因素之一？

- ①領導者－部屬關係
- ②職位權力
- ③組織類型
- ④任務結構

【1】33.下列何者為公司中的非正式組織？

- ①同鄉會
- ②董事會
- ③資訊處
- ④總經理室

【2】34.員工希望能被同儕接納的需求，這是馬斯洛需求層次理論(Maslow's Hierarchy of Needs)中的哪一種需求？

- ①安全需求
- ②社會需求
- ③尊重需求
- ④自我實現需求

【1】35.資本預算是屬於哪一種控制技術？

- ①事前控制
- ②事中控制
- ③事後控制
- ④回饋控制

【4】36.一般而言，投資報酬率最常被用於評估下列哪一種責任中心之績效？

- ①成本中心
- ②收入中心
- ③利潤中心
- ④投資中心

【4】37.認為工作績效來自於高組織承諾的員工，同時關切員工與生產，試圖建立一種互信與互尊的關係。此理念屬於 Blake 和 Mouton 提出的管理方格理論中的何種領導風格？

- ①放任型(improvised management)
- ②任務型(task management)
- ③鄉村俱樂部型(country club management)
- ④團隊型(team management)

【1】38.注重人際關係，瞭解部屬的個別需求，並接受成員間的個別差異。這是哪一種型態的領導者？

- ①員工導向
- ②生產導向
- ③任務導向
- ④無為導向

【2】39.市場佔有率通常被用於評估下列哪一項目標？

- ①獲利性目標
- ②行銷目標
- ③生產力目標
- ④財務目標

【1】40.下列何者為非營利組織？

- ①長庚醫院
- ②台塑生醫
- ③台塑石化
- ④南亞科技

【3】41.台商因為越南工資相對便宜而前往設廠，這是哪一種驅力促使企業走向全球化？

- ①市場驅力
- ②技術驅力
- ③成本驅力
- ④政府驅力

【2】42.「宏碁併購全國電子」這是屬於哪一種型態的併購？

- ①水平併購
- ②垂直併購
- ③關聯併購
- ④非關聯併購

【4】43.企業保留核心的價值創造活動，而將一些非核心的價值創造活動，移轉至外界的獨立廠商。這是哪一種策略？

- ①多角化策略
- ②全球化策略
- ③重整策略
- ④外包策略

【1】44.「天仁集團專注聚焦於「茶」務經營，期許成為領航世界茶風的第一品牌」，這是屬於哪一種事業策略？

- ①集中策略
- ②成本領袖策略
- ③差異化策略
- ④重整策略

【2】45.「根據企業所必須完成的任務，來安排執行人員之間的相互關係」，這是哪一種管理職能？

- ①規劃
- ②組織
- ③領導
- ④控制

【1】46.「邏輯推理、歸納整合」這是管理者所應具備的哪一種管理能力？

- ①觀念化能力
- ②人際關係能力
- ③技術能力
- ④政治能力

【1】47.下列哪一項不是服務的特性？

- ①有形性
- ②不可分離性
- ③易變性
- ④易消逝性（不可儲存）

【3】48.下列何者是一種組織績效的衡量工具，其不僅考慮財務指標，而是由財務、顧客、內部程序與人力資產四個角度來衡量公司績效貢獻度？

- ①市場附加價值
- ②經濟附加價值
- ③平衡計分卡
- ④資訊控制

【3】49.有關刮脂訂價與滲透訂價，下列敘述何者正確？

- ①刮脂訂價是指對產品訂定一個相對低的價格，以便快速攫取大多數市場
- ②滲透訂價下的價格通常高於其他競爭產品
- ③企業通常對於進入障礙很高的新產品會傾向使用刮脂訂價
- ④刮脂訂價通常應用於產品生命週期的末端

【1】50.企業如果想要達到最大市場涵蓋範圍，以及提供最大的產品涵蓋面，應該採用下列哪一種通路策略？

- ①密集性配銷
- ②獨佔性配銷
- ③選擇性配銷
- ④混合配銷