

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

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。

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(improverished 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