

台灣自來水公司 103 年評價職位人員甄試試題

甄試類別：營運士業務類【F7817-F7822】／營運士業務類-抄表人員【F7823-F7824】

專業科目 (1)：企業管理概要

※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。

④答案卡務必繳回，違反者該科成績以零分計算。

⑤請勿於答案卡書寫應考人姓名、入場通知書編號或與答案無關之任何文字或符號。

【1】1.在羅伯·凱茲(Robert L. Katz)所指出管理者應具備的三種能力中，對高階主管最重要的是：

- ①概念化能力
- ②人際關係能力
- ③技術性能力
- ④政治能力

【4】2.依據程序學派的觀點，領導這個功能較需要何種技巧？

- ①一般行政管理技巧
- ②計量技巧
- ③工業設計技巧
- ④人際關係技巧

【1】3.在波特(Michael Porter)教授的產業競爭分析架構中，最直接的競爭來自下列何者？

- ①產業現有競爭者
- ②供應商與購買者
- ③替代品
- ④潛在進入者

【3】4.企業以過度包裝來吸引消費者引發的環保議題，是不符合下列何種責任？

- ①經濟責任
- ②法律責任
- ③倫理責任
- ④自我裁量責任

【3】5.在下列規劃項目中，基層管理者最主要的工作是：

- ①策略性規劃
- ②功能性規劃
- ③作業性規劃
- ④專案性規劃

【4】6.在波斯頓顧問團模式中，資金的主要消耗者應該是：

- ①明星(stars)
- ②金牛(cash cows)
- ③狗(dogs)
- ④問題兒童(question marks)

【1】7.在組織設計時決定分工精細程度的是下列哪一個構面？

- ①複雜化程度
- ②結構化程度
- ③正式化程度
- ④集權化程度

【4】8.表現出工作過度賣力、力爭上游、易引發情緒激動的表徵是：

- ①內控的人格特質
- ②外控的人格特質
- ③中性的人格特質
- ④ A 型的人格特質

【4】9.現代化管理對衝突的看法是採取互動的觀點，認為：

- ①組織內不允許衝突
- ②組織內應避免衝突
- ③衝突在所難免，只好接受
- ④應該維持適度的衝突

【3】10.在產品生命週期中，競爭最激烈的時期是：

- ①初生期
- ②成長期
- ③成熟期
- ④衰退期

【4】11.監督業務的進行，指出問題進行修正，以確保目標達成的程序是：

- ①規劃
- ②組織
- ③領導
- ④控制

【3】12.企業的目標應該是追求下列何者？

- ①最大獲利
- ②善盡社會責任
- ③利潤與社會責任的均衡
- ④全人類最大福祉

【1】13.股份有限公司的股東在法律上應負擔下列何種責任？

- ①有限責任
- ②連帶有限責任
- ③無限責任
- ④連帶無限責任

【4】14.依照經濟學的理論，在何種市場結構下，廠商的訂價權最少？

- ①獨占市場
- ②寡占市場
- ③獨占競爭市場
- ④完全競爭市場

【2】15.為了配合國家經濟發展階段之政策，顯示經濟情況及其預先設定的因應措施的信號是：

- ①景氣動向指標
- ②景氣對策信號
- ③經濟動向指標
- ④經濟對策信號

【4】16.財務槓桿和業務風險的關係較適宜的是：

- ①財務槓桿高時業務風險就高
- ②業務風險高時應可採用財務槓桿
- ③降低財務槓桿會提高業務風險
- ④業務風險高時不宜採用財務槓桿

【4】17.取得技術的各種來源中，最快的方式為：

- ①自主研究
- ②委託研究
- ③合作研究
- ④購買技術專利

【1】18. SWOT 分析中的 O (機會) 和 T (威脅) 是指：

- ①企業所處的外在環境
- ②企業本身的條件
- ③企業的策略目標
- ④企業的長程願景

【2】19.波特教授(Michael Porter)所提出的三個一般化策略不包含下列何者？

- ①成本領導策略
- ②多角化策略
- ③差異化策略
- ④集中(或專注)策略

【一律給分】20.下列何者非屬財務分析中衡量企業短期償債能力的因素？

- ①流動比率
- ②速動比率
- ③存貨週轉率
- ④營運資金

【4】21.職前引導(Orientation)通常不會包含下列哪一項活動？

- ①熟悉未來的工作單位
- ②認識未來的工作夥伴
- ③瞭解企業內部相關的政策
- ④實際操作未來會用到的各項設備

【3】22.最能反應人們真實想法和態度的是：

- ①口語溝通
- ②文字溝通
- ③身體語言
- ④電子郵件

【請接續背面】

【2】23.一個組織的識別系統是屬於企業文化的內涵中哪一個層級？

- ①價值觀                      ②人爲表徵                      ③基本假設                      ④核心精神

【2】24.在技術策略的競爭時機中，前瞻者會：

- ①在一定的產品範圍內努力、防止他人進入  
②追求在技術、產品、市場領先  
③採老二主義，模仿修改他人的成功技術  
④只有在面臨重大壓力時才會反應

【1】25.在資訊系統開發生命週期過程中，界定系統目標與範圍的工作是屬於哪一個階段？

- ①系統規劃    ②系統分析  
③系統設計    ④系統建置

【3】26.依據美國生產與控制協會(APICS)的定義，可以將滿足客戶訂單所需要的資源進行有效整合的資訊應用系統以提升經營效率是：

- ①客戶關係管理(CRM)    ②供應鏈管理(SCM)  
③企業資源規劃(ERP)    ④商業智慧(BI)

【1】27.描述擔任某特定職務者的工作內容、執行方法、以及相關工作環境條件的文件爲：

- ①工作說明書    ②工作規範  
③工作範本    ④工作指南

【2】28.向不特定的多數廠商公告公司對料件的需求，透過競標方式評選合格供應商，這種採購程序稱爲：

- ①拍賣    ②公開招標    ③比價    ④議價

【1】29.供應鏈管理中的長鞭效應(Bullwhip Effect)是什麼原因所造成的？

- ①資訊不一致與不透明  
②生產策略錯誤  
③夥伴談判失敗  
④策略選擇錯誤

【3】30.在企業管理中，效能(Effectiveness)的基本概念爲何？

- ①減少企業夥伴合作    ②把事情做對  
③作對的事情    ④降低勞工工資

【1】31.將兩家企業整合成一家企業，合併後原先的兩家企業都不再存在，稱爲：

- ①合併    ②收購    ③合夥    ④合作

【1】32.聯想電腦將 IBM 的電腦部門收購，此概念稱之爲何？

- ①水平購併    ②垂直購併  
③供應商購併    ④非關聯購併

【2】33.在企業成長和多角化的策略中，針對現有產品發展新市場的策略爲何？

- ①市場滲透    ②市場發展    ③多角化    ④產品發展

【2】34.下列何者不是服務的特性？

- ①不可儲存性    ②實體性    ③易逝性    ④不可分離性

【4】35.“依賣方的需求將其產品轉變成現金”的觀念是：

- ①行銷觀念    ②生產觀念    ③服務觀念    ④銷售觀念

【1】36.企業或事業單位，經由內部成長或是購併進入新的事業領域，稱爲何種策略？

- ①多角化策略    ②溢價求售    ③策略聯盟    ④垂直整合

【3】37.對產品訂定一個相對較低的價格，以便能快速地攫取大多數的市場的策略稱爲：

- ①競爭者定價    ②成本定價    ③滲透定價    ④刮脂定價

【4】38.當 HP 推出新產品前，先針對 EPSON 的同型產品進行價格調查，以作爲價格基礎之方式稱爲：

- ①成本定價法    ②加成定價法  
③目標定價法    ④競爭者定價法

【3】39.下列何者非主要的財務報表型態？

- ①資產負債表    ②損益表  
③品牌權益表    ④現金流量表

【2】40.下列何者屬於無形資產型態？

- ①設備    ②品牌    ③廠房    ④家具

【1】41.獲利率主要是用來衡量企業的：

- ①利潤    ②市場佔有率    ③成長率    ④顧客保留率

【2】42.藉由自行發行債券，並在市場上公開出售，以籌措長期資金是下列何種方式？

- ①長期貸款    ②發行公司債    ③短期借款    ④出售應收帳款

【4】43.用來檢視成本與價格關係的技術方式爲何？

- ①五力分析    ② STP 分析  
③ SWOT 分析    ④損益兩平分析

【3】44.企業所使用的資訊系統，下列何者屬於最底層的系統型態？

- ①決策支援系統(DSS)    ②專家系統(ES)  
③端點資訊系統(POS)    ④管理資訊系統(MIS)

【1】45.學者賀伯賽門(Herbert Simon)認爲「純理性決策或追求最佳效果的決策實際上並不存在，管理者在追求決策效率的時候，滿足當事人的現實需要」，此稱爲下列何項原則？

- ①有限理性    ②目標導向  
③承諾升高    ④最佳化決策

【3】46.採用最大可能數目的零售商來配銷產品，企圖達到最大市場涵蓋範圍的配銷方式是下列何者？

- ①選擇性配銷    ②獨占性配銷  
③密集性配銷    ④策略性配銷

【3】47.消費者購物決策中，第一個步驟爲下列何者？

- ①尋找替代方案    ②資料搜尋  
③問題確認    ④制定購買決策

【4】48.加盟(Franchising)可能產生的缺點爲：

- ①降低加盟業主財務風險  
②有助於技術發展  
③擁有品牌知名度  
④降低業主與加盟者間的信任

【4】49.電子化政府是屬於電子商務中何種型態？

- ① G2G    ② P2P    ③ B2C    ④ G2C

【4】50.下列何者非屬學者韋伯(Max Weber)提出理想科層組織的特性？

- ①專業分工    ②層層節制  
③保障工作權    ④高度集權