

國立中山大學 113 學年度

碩士班暨碩士在職專班招生考試試題

科目名稱：管理實務【企管系企管乙班碩士班】

— 作答注意事項 —

考試時間：100 分鐘

- 考試開始鈴響前不得翻閱試題，並不得書寫、劃記、作答。請先檢查答案卷（卡）之應考證號碼、桌角號碼、應試科目是否正確，如有不同立即請監試人員處理。
- 答案卷限用藍、黑色筆(含鉛筆)書寫、繪圖或標示，可攜帶橡皮擦、無色透明無文字墊板、尺規、修正液（帶）、手錶(未附計算器者)。每人每節限使用一份答案卷，請衡酌作答。
- 答案卡請以 2B 鉛筆劃記，不可使用修正液（帶）塗改，未使用 2B 鉛筆、劃記太輕或污損致光學閱讀機無法辨識答案者，後果由考生自負。
- 答案卷（卡）應保持清潔完整，不得折疊、破壞或塗改應考證號碼及條碼，亦不得書寫考生姓名、應考證號碼或與答案無關之任何文字或符號。
- 可否使用計算機請依試題資訊內標註為準，如「可以」使用，廠牌、功能不拘，唯不得攜帶書籍、紙張（應考證不得做計算紙書寫）、具有通訊、記憶、傳輸或收發等功能之相關電子產品或其他有礙試場安寧、考試公平之各類器材入場。
- 試題及答案卷（卡）請務必繳回，未繳回者該科成績以零分計算。
- 試題採雙面列印，考生應注意試題頁數確實作答。
- 違規者依本校招生考試試場規則及違規處理辦法處理。

國立中山大學 113 學年度碩士班暨碩士在職專班招生考試試題

科目名稱：管理實務【企管系企管乙班碩士班】

題號：447001

※本科目依簡章規定「不可以」使用計算機(混合題)

共 3 頁第 1 頁

請勿於試題紙上作答。

一、選擇題 (30%)。單選題，每題 3 分，答錯不倒扣，請使用答案卡作答。

1. 下列何者不是 Hofstede 所提的跨文化價值觀分類：
A) 男性化 vs 女性化 (masculinity—femininity)
B) 責任規避 (responsibility avoidance)
C) 權力距離 (power distance)
D) 長期導向 vs 短期導向 (long-term orientation—short-term orientation)
2. 平衡計分卡(Balanced Scorecard)強調組織績效的衡量必須兼顧長短期、內外部，以及數字與非數字。請問，以下何者不是主要的衡量指標之一？
A) 內部流程改善
B) 企業社會責任
C) 員工學習與成長
D) 顧客滿意
3. 管理是透過其他人來完成事情或任務，其中牽涉到效能(effectiveness)與效率(efficiency)。下列有關效率與效能的敘述，何者最正確？
A) 效能主要跟 do things right 有關
B) 效率主要跟 do right things 有關
C) 效能主要考量投入多少資源與成本
D) 效率主要涉及投入與產出的關係
4. Michael Porter 的五力分析模型主要用來評估：
A) 產業的生命週期
B) 產業的競爭強度
C) 組織的策略彈性
D) 組織的競爭優勢
5. 鴻海集團結合跨產業廠商成立 MIH 開放電動車聯盟以發展電動車。請問鴻海集團成立 MIH 聯盟所採用的策略主要屬於何種層次的策略？
A) Corporate-level strategy
B) Business-level strategy
C) Ecosystem strategy
D) Function-level strategy
6. A _____ seeks to have the brand own a place in the eyes and mind of the buyer and the product be distinguished from the products of the competitors.
A) Customer relationship strategy
B) Positioning strategy
C) Segmentation strategy
D) Platform strategy

國立中山大學 113 學年度碩士班暨碩士在職專班招生考試試題

科目名稱：管理實務【企管系企管乙班碩士班】

題號：447001

※本科目依簡章規定「不可以」使用計算機(混合題)

共 3 頁第 2 頁

7. Compared with “brand”, “branding” is more (which of the following is INCORRECT):
 - A) Strategic
 - B) Dynamic
 - C) Operation-focused
 - D) Process-oriented
8. Which of the following is NOT a finer segmentation strategy:
 - A) Mass customization
 - B) One-to-one marketing
 - C) Mass marketing
 - D) Variety-seeking strategy
9. In marketing strategy, _____ refers to a reduction in sales volume, sales revenue, or market share of one product as a result of the introduction of a new product by the same producer.
 - A) Commercialization
 - B) Cannibalization
 - C) Commodity
 - D) Modularization
10. Maslow's hierarchy of needs arranges those five needs in which of the following orders?
 - A) Physiological, safety, social, esteem, and self-actualization
 - B) Physiological, social, safety, esteem, and self-actualization
 - C) Safety, physiological, esteem, social, and self-actualization
 - D) Safety, physiological, social, esteem, and self-actualization

二、申論題 (50%)。答題時請抓住重點，申論品質比篇幅長短重要。

1. In the book “All Marketers Are Liars”, the author Seth Godin presented one wine glass maker as an example. The wine glass maker claimed that the taste of any wine is better using his glass than ordinary glass. Although the quality of his glass is actually not different from other ordinary glasses, many wine critics proved that the taste is excellent in his \$20 glass as compared to an ordinary \$1 glass.
What happens with the situation? Please offer your comments. (10%)
2. 2016 年，在 Microsoft 宣布收購 Nokia 的記者會上，Nokia 當時的 CEO Stephen Elop 於臨結束發言時說：「We Didn't Do Anything Wrong. But Somehow, We Lost」話剛說完，他和整個經營團隊都公然落淚了。
請提出您對 Microsoft 收購 Nokia 手機部門這個事件及 Stephen Elop 發言的評論。(10%)
3. PEST (包含 Politics, Economics, Socio-culture, Technology) 分析是管理學常用來分析企業面臨之總體環境態勢的架構。
 - A) 請運用 PEST 論述台灣企業現階段面臨哪些重大困境與挑戰。(10%)
 - B) 請提出台灣企業突破這些困境與挑戰的可行策略或做法。(10%)
4. 如何與 Z 世代員工相處、發揮其潛力是近期企業關心的課題。面對主要發生在 Z 世代工作者的「安靜藏私(quiet constraint)」現象(亦即，員工選擇在工作中保留自己的專業，不與

試題請隨卷繳回，請留意背面是否有題

國立中山大學 113 學年度碩士班暨碩士在職專班招生考試試題

科目名稱：管理實務【企管系企管乙班碩士班】

題號：447001

※本科目依簡章規定「不可以」使用計算機(混合題)

共 3 頁第 3 頁

同事分享、不貢獻給團隊)，請從「安靜藏私(quiet constraint)」的根源說明企業可以採取的解方。(10%)

三、短個案 (20%)。請閱讀以下短個案，並回答最後面的四個問題。

小琳的父親(先前動過心血管繞道手術)因發燒前往某家醫學中心掛心臟內科門診，醫師診斷後發現情況不對，建議改掛急診。急診檢查後發現父親的主動脈瓣膜出了問題，引發心肺衰竭併同多重器官衰竭，狀況極糟，必須馬上住院。住院期間，父親求生意志強烈，但日夜難眠、每天痛苦地對小琳說：「這輩子沒有這麼難受過！」然而，該醫院的心臟內科主治醫師剛好出國，而暫時接手的胸腔內科主治醫師不願意積極處理這個病例，要等心臟內科主治醫師一周後回國才讓她接手處理，目前只願意維持父親基本的生命徵兆，不僅態度輕忽，巡房時也只是隨意問問就離開。這位胸腔內科主治醫師還積極建議小琳，乾脆直接把父親轉到安寧病房；然而，小琳及家人心理完全沒有準備，對於此一建議相當徬徨無助。

透過朋友介紹、網路搜尋，小琳得知有一種叫做 TAVI 的心臟手術可能可以救父親的命，小琳還發現附近另一家醫學中心有相當多成功案例，而主刀醫師剛好是他一個朋友的先生。然而，這項手術失敗的風險相當高；而且，即使成功，父親很可能需要長期洗腎或面對其他併發症。同時，手術費用至少要 150 萬元，而兄弟姐妹的經濟情況並不算好，對是否要冒險讓父親動刀，意見也相當分歧。

小琳諮詢了一些醫師與護理師朋友，並與親近的長輩多方討論，大部分人都認為：「你父親已經 85 歲，算了吧！」但是，這位主刀醫師告訴小琳，這個手術的風險是「acceptable」，而且，如果成功，病人的生活品質一定可以改善。

小琳的內心充滿糾結，陷入苦思！

問題：(1) 您覺得這個個案涉及的是一個策略性(Strategic)、戰術性(Tactical)或作業性(Operational)決策，為什麼？(5%)

(2) 以這個個案來說，從事這類決策需要考量那些因素？(5%)

(3) 如果您是小琳，請說明您的最終決策。這個決策的主要考量點是什麼？(5%)

(4) 管理學有什麼理論、觀點或概念，可以應用在本個案或做為此一個案分析的基礎？(5%)