

中国海洋大学企业管理复试试题

一) 综合考试试题

- 1、用外语自我介绍（不少于 200 个单词）
- 2、你所知道的现代企业管理理论有哪些？
- 3、你为什么要报考企业管理专业硕士研究生？（对非企业管理专业考生提问）？
- 4、如果你被录取，你将选择什么研究方向？举出该研究方向的前沿研究领域？
- 5、举例说明企业管理在整个国民经济中的重要作用。
- 6、你对海尔集团了解多少？你认为海尔的成功经验中哪些最重要？
- 7、选择一个你最熟悉的企业，谈谈该企业所采用的企业战略、营销策略、管理模式。
- 8、你认为应该如何评价一个企业家？
- 9、你怎样认识“非典”对国民经济的影响？
- 10、你认为“非典”可能带来哪些新的经济增长点？
- 11、谈谈在 WTO 框架下企业管理的重要任务。

二) 业务考试试题

一、论述题（每题 10 分，共 100 分）：

- 1、通过顾客满意建立与顾客的长远关系是现代市场营销的基本指导思想，而企业经营的目标是追求利益的最大化，使顾客满意会影响现实交易的利润最大化。如何认识和处理好市场营销中顾客满意与利益最大化的关系？
- 2、在“当期利益最大化”的定价目标下可采取什么样的定价策略？
- 3、经验曲线与规模经济导致成本下降的原因是否相同？为什么？
- 4、组织工作的基本原理是什么？组织内的职权有哪些类型？简述之。
- 5、如果你是一个企业的领导，你如何运用激励的方法？举例说明。
- 6、企业在实行纵向分工结构时，需要考虑的组织内部管理问题有哪些？

- 7、论述战略的前导性和组织结构的滞后性之间的关系。
- 8、论述产品组合定价策略。
- 9、合理配置管理群体结构应从哪些方面着手？
- 10、为确定分工协作的基本框架，必须确定哪些方面的问题？

二、案例题（每题 25 分，共 50 分）：

1、案例一：福特汽车公司早期生产单一产品——汽车，1917 年开始生产卡车和拖拉机；1922 年收购了林肯汽车公司；1985 年收购了国家第一金融有限公司；1987 年收购了美国租赁公司。福特公司中有几个部门，其作用如下：

- (1)塑料生产部门：供应福特公司 30%的塑料需求量和 50%的乙烯需求量。
- (2)福特玻璃生产部门：供给福特北美公司的轿车和卡车所需的全部玻璃。
- (3)电工和燃油处理部门：为福特汽车供应点火器、交流发电机、小型电机、燃油输送器和其他部件。

多年来，福特公司曾放弃它的某些经营单位，如 1986 年和 1987 年分别把漆料业务和化工业务卖给了杜邦公司，1989 年卖掉了钢铁公司。福特公司也曾多次实现合资经营，如与马自达公司一起合作生产五种汽车，与日产公司合作开发前轮驱动和微型汽车。

在福特公司的发展史上，曾经被迫实行了几次调整：

在第二次世界大战后，福特公司以每月几百万美元的速度增加亏损。亨利·福特二世重组了公司并实行分权制，这使公司迅速恢复了元气。

1979 年至 1982 年福特公司的利润亏损额达 5.11 亿美元。销售额由 1978 年的 420 亿美元下降到 1981 年的 380 亿美元。福特公司陷入了严重的危机。亏损的一个重要原因是福特公司的运营方式，如新车的款式与多年前的相比无大的区别；部门之间很少沟通；管理层所做的管理公司员工的工作很不如意；下级很少向上级部门汇报情况等等。

针对这些情况，福特的管理层采取了一些应对措施。首先，他们显著地减少了运营成本。1979 年至 1983 年，从运营支出中就节省了 4.5 亿美元。其次，质量成为头等大事。管理层还改变了福特公司设计小汽车的程序。以前，每个工作单位是独立工作的，现在设计、工程装配等部门一起协调工作；福特公司实行的最重要的措施是推行一种新的企业文化。从首席执行官和总裁开始，建立了一种新的管理风格。这种管理风格强调联合行动和在工作中所有雇员为共同的目标而努力。在福特公司，人们建立起更加密切的关系，并且更加强调雇员、经销

商、供应商之间的关系，呈现了一种新的集体工作精神。

根据以上案例，回答下列问题：

①在福特公司的发展中，主要采取了哪些战略？对这些战略作简要解释。

②福特公司在不同发展阶段进行了哪些战略调整？这些战略选择是否是最优的？如果不是，你认为何种战略更加合适？

2、案例二：1998年10月，在M市居民密集的T区A商场（营业面积数万平方米）的对面出现了又一个规模相当的百货商场B商场。从此一场恶战开始了，“价格战”、“促销战”，甚至人员之间的暴力冲突，真可谓“不可开交”。2000年6月，历时一年多的“恶斗”终于以B商场的败退而告终。之后，A商场不断改进经营策略和方式，保持着在M市的零售巨头的地位。

然而，就在A、B两商场“酣战”的同时和之后，在T区A、B两商场的周边，又相继由国内外知名企业开设了数家不同形式的零售商场，而且大部分经营状况良好。如今T区已成为该市的商业中心之一。

这种竞争的现象，目前仍在国内市场的不同领域，以不同的方式存在着。

根据以上案例，回答下列问题：

①从经营、竞争理念和战略的角度，如何总结B商场的教训？

②案例中的现象给了我们什么启示？

三）同等学力考生加试试题

卷一：

回答下列各题（各题分数相同）：

一、什么是虚拟经营？其实质是什么？举例说明。

二、什么是多元化经营？多元化经营成功的关键是什么？举出多元化经营成功和失败的实例。

三、如何打造一个名牌？如何处理造名和造实的关系？举例说明快速造名的危害。

四、阐述企业其他部门（人力资源、财务、生产、技术、后勤采购等）与市场营销的关系。

五、什么是注意力经济？举例说明注意力经济下企业应采取的竞争策略。

卷二：回答下列问题

- 一、评价我国家电市场“价格战”的“是”与“非”。
- 二、如果你在生活中发现了一个新的需求点？你将采取什么战略去开发它？
- 三、举例说明如何评价一个品牌的“好”与“坏”。
- 四、举例说明市场营销观念与推销观念的区别。
- 五、阐述现代消费需求变化的趋势与特点。