

2000 年东北大学经营管理与生产管理考研试题

考研加油站收集整理 <http://www.kaoyan.com>

一. 解释下列概念 (每小题 2 分, 共 10 分)

1. 生产能力; 2. 工序同期化; 3. 柔性制造系统
4. MRP II; 5. 工序能力

二. 简答题 (每小题 5 分, 共 30 分)

1. 流水生产的含义及特点; 3. 劳动定额的时间构成
2. 生产计划的主要内容; 4. 产品质量形成过程及其
影响因素;
5. 物资储备定额的影响; 6. 全面质量管理的主要内容

三. 填空 (每小题 1 分, 共 10 分)

1. 顺序移动方式、平行移动方式与平行顺序移动方式中
() 方式的生产周期最短。
2. 相邻两批相同产品投入或出产的时间间隔是 ()。
3. () 是指在一定的技术组织条件下, 各生产环节为
保证生产衔接所必需的最低限度的在制品占用量。
4. 无库存生产方式是指生产性采用的是 () 生产系统。
5. 混合流水线是在基本上不改变现有手段, 生产条件和
生产能力的条件下, 通过改变 () 的方法, 在一条
流水线上进行多品种搭配, 制定科学的投产顺序,
有序地生产多种产品的一种组织生产的方法。
6. 质量检验的职能包括: 检验、对比和 ()。
7. 影响企业生产能力的因素有: 固定资产数量、()
和固定资产的生产效率。
8. 产品寿命周期由投入期、成长期、() 和衰退期
组成。

9. 设备故障率曲线(即浴盆曲线)由早期故障期、()和易化故障期三部分组成。

10. 生产系统由投入、()和产出三个基本部分组成。

四. 判断题(每小题1分,共10分)

1. 节拍是流水线上相邻两件产品的时间间隔。()

2. 准时生产制就是按必要的时间、必要的数量、生产必要的产品(或零件),不过多、过早地生产暂时不必要的产品。()

3. 按生产组织生产的特点,可分为备货型生产和订货型生产。()

4. 柔性制造系统和CIMS系统是为解决大批量生产的柔性和效率的矛盾而问世的。()

5. 生产过程的内容为:生产技术准备过程、基本生产过程、辅助生产过程和生产服务过程。()

6. 在网络计划时间—成本优化过程中,被压缩对象的顺序是从全部工序中单位时间直接费用变动率最低的活动开始。()

7. 网络计划时间—资源优化的实质是利用关键工序的时差来调整资源平衡。()

8. 网络图上关键结点的连线即关键线路。()

9. 流程分析是对生产过程中的等待、操作、储存、运输和费用所做的分析。()

10. 改进型新产品是产品的基本原理不变,部分地采用新技术或新结构,使产品的功能、性能或经济指标有显著改善。()

五. 计算题(共30分,其中第1题8分,另外两题各为11分)

1. 有五种零件在三台设备上的加工时间如下表所示,问如何安排才能使总加工时间最短。

零件名称	加工时间(小时)		
	车床(A)	铣床(B)	磨床(C)
甲	15	3	4
乙	10	4	7
丙	8	6	3
丁	7	5	8
戊	11	2	6

2. 某企业在四个不同市场上销售生产同一产品, 各市场的需求函数如下:

$$\text{市场1: } p_1 = 100 - 0.05x_1; \quad \text{市场2: } p_2 = 90 - 0.02x_2$$

$$\text{市场3: } p_3 = 60 - 0.03x_3; \quad \text{市场4: } p_4 = 62 - 0.01x_4$$

由企业的各市场运送产品的单位运费: 市场1为 $t_1 = 15$ 元/件; 市场2为 $t_2 = 10$ 元/件; 市场3为 $t_3 = 5$ 元/件; 市场4为 $t_4 = 12$ 元/件。企业生产该产品的总固定费用 $F = 4000$ 元, 单位变动成本 $C_v = 40$ 元/件, 企业生产能力 $\bar{x} = 3000$ 件, 试确定各市场的最佳销售量, 销售价格和最大税前利润。

3. 某企业在更新某种类型设备时, 有三种设备可供选择。每种设备的期初投资额、寿命周期内每年的运行费用如下表所示, 假定利率为 10%, 试用最小年平均费用法进行设备选择的最优决策。

设备名称	期初投资额	运行费用(元/年)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	10000	4000	4500	5000	5500	6000	6500				
B	20000	3000	3500	4000	4500	5000	5500	6000	6500		
C	30000	2500	3000	3500	4000	4500	5000	5500	6000	6500	7000

五. 案例分析题 (10分)

佛罗里达能源电力公司 (FPL) 成为美国第一家获得著名的日本 W.E. Deming 奖的公司后, 这家总部设在迈阿密的公司获得了质量控制专家的仰慕。来访者对 FPL 有 80 人的质量控制部感到惊讶, 他们并且对公司中 1800 个质量改善小组感到敬畏。当时质量控制部经理托马斯·帕蒂罗说: “我们所干的每件事, 都有层层检查。”

然而最终 FPL 放在质量检查上的注意力比放在基本业务上的还多。公司的主管们太过注意像防止线路掉落等质量问题。对南佛罗里达的人口爆炸和对电力需求的突然上升反应迟缓。FPL 不得不开始购买附近其它公司的电力, 甚至为限制用电量被迫实行轮流停电。在它获得 Deming 奖的那年, 尽管 FPL 的销售额增长了 13%, 达 53 亿美元, 它的利润减少了 8%, 为 4.12 亿美元。

出现上述情况, 很多公司就不会再很注重质量了, 但 FPL 没有这样。相反, 公司改进了整套质量管理方法——这次, 把重点放在降低成本上。目前, FPL 的盈利状况有了很大改观。去年利润增长了 23%, 达 5.724 亿美元。利用 Deming 奖得主的良好名声, FPL 创办了一家质量——收益咨询公司, FPL 的 Qualtec 质量服务公司有 52 名职员, 年收入超过 1300 美元, 在全世界有 100 个客户。像美国西部公司、英国的核电公司等。

Qualtec 的方法十分简单明了。首先, 努力使生产主管们抛弃旧的质量观念。咨询人员将从总裁到中层领导的管理层分成小组, 对质量进行讨论, 研究如何提高质量促进公司健康发展。讨论的结果通报给生产主管和蓝领工人们。每个人对质量的概念统一后, Qualtec 对公司的生产经营进行彻底考察, 确定出能增加效益和提高质量的方法。

在美国统一公司, 一家加州奥克兰船运公司, Qualtec 的咨询人员乔·韦伯横贯太平洋作了三次旅行, 然后指出了美国统一公司顺利发展起重要作用的 45 个程序。然后韦伯挑出了 25 个对客户来说最为重要的程序包括卸货及按时间表运行, 当作要进行改善的对象。这之后, 韦伯提出了很多建议措施, 如减少需填单据的数目, 以减少海关官员清关的时间。

并不是所有的 Qualtec 咨询人员都有时间去远航。公司越来越多地想获得提高质量的方法, 但它们同样也要求结果出来得快一些。12 到 18 个月, 我们自己也能做。这是客户普遍的说法, Qualtec 主席帕蒂罗如是说。相应地, Qualtec 设立了由生产主管和咨询人员组成的快速部队, 在几周内而不是几个月内制定改善质量的计划。衡量提高质量对财务状况的影响仍是一项难题。为帮助客户, Qualtec 正在设计一套软件, 一衡量提高质量的成本与计划的收益之间的对比关系, 像销售额和资本收益率之类。

至于 FPL 以前曾达到的那些 Deming 奖要求的标准，帕蒂罗认为那仍然有可取之处。但即使日本那些对质量极为重视的公司，今天也不再不顾成本。日本正在衰落的经济使公司注意这方面了。以前，日本人不会谈论成本，帕蒂罗说，但现在他们转变过来了，这一新发现 Qualtec 公司无意中进行了宣传。

问题：

1. 佛罗里达能源电力公司致力于全面质量管理，可取之处是什么？不足之处是什么？
2. 佛罗里达能源电子公司的例子中突出了全面质量管理哲学的一个潜在缺陷，它是什么？
3. 根据文件中提供的信息，你认为怎样改善全面质量管理哲学，才能将它作为一种管理工具的有效性？

一. 解释下列概念: (每题1分, 共10分)

1. 管理幅度. 2. 大市场营销. 3. 许可证贸易. 4. 相对市场占有率
5. 风险型决策. 6. 经营安全率. 7. 目标成本. 8. 整体产品概念
9. 资本金. 10. 经济效益

二. 判断题 (标明题号, 答案答在答卷纸上; 正确的打√, 错误的打×; 共20分)

1. 控制过程就是管理人员对下属行为进行监督的过程.
2. 领导的实质就是管好人.
3. 有限责任公司的投资者对公司债务只负有限责任.
4. 资产负债率高是绝对不可取的.
5. 决策的目的就是选择一个最优方案.
6. 对生产厂家来说, 减少销售量就意味着降低利润.
7. 在一个充分竞争的市中, 商品的价格归根结底是由供求关系决定的.
8. 衡量一个产品的市场前景的最好指标是销售增长率.
9. 商标就是商品的品牌.
10. 国有企业在实行公司制的主要目的是通过股权多样化筹集资金.
11. 产品的寿命周期是由销售额和企业在所获利润额的变化来确定的.
12. 消费者对某种商品的需求和爱好比较接近, 企业应采取集中性目标市场策略.
13. 决定市场容量大小的因素, 是消费者人均购买力和购买愿望.
14. 产品在刚投入市时, 应该多做广告以提高产品的知名度.
15. 销售渠道的长短是指商品在销售过程中所经过的空间距离的长短.
16. 经营环境上经营能力分析是制定企业经营战略的主要依据.
17. 一种方案只有一种结果的决策属于确定型决策.
18. 在波士顿矩阵中销售增长率高但相对市场占有率低的产品属于明星产品.
19. 衡量一个企业在竞争中能力高低的最主要指标是市场占有率.

20. 某彩电企业采取降价策略后,销售量增加,这说明彩电的需求弹性系数小于1。

三. 选择题 (各题答在答卷纸上, 共10分)

- 下列因素中, 哪个不属于企业外部环境因素?
A. 人口. B. 人均国民收入. C. 营销组合. D. 都不属于
- 国内市场上某种产品的市场销售量已经很大, 同行业企业间竞争渐趋激烈, 该产品的销售增长率呈下降趋势, 这说明产品处于:
A. 投入期. B. 成长期. C. 成熟期. D. 衰退期
- 下列几种商品中属于互补品的是:
A. 棉布与化纤布. B. 录音机与磁带. C. 汽车与摩托车. D. 牛肉与羊肉
- 管理的二重性是指:
A. 科学性 & 艺术性. B. 自然属性 & 社会属性. C. 科学性与社会属性
D. 自然属性 & 科学属性
- 适用于市场环境复杂多变或所处地理位置分散的大型企业与巨型跨国公司组织形式是:
A. 直线制. B. 职能制. C. 直线职能制. D. 事业部制
- 在决策中管理者需要对各种客观状态的可能进行估算, 这种决策是:
A. 程序化决策. B. 风险型决策. C. 不确定型决策. D. 非程序化决策
- “酒香不怕巷子深”反映的营销观念是:
A. 生产观念. B. 产品观念. C. 推销观念. D. 市场营销观念
- 承担风险最大的决策方法是:
A. 大中取小法. B. 小中取大法. C. 大中取大法. D. 最小最大后悔值法
- 在发达的市场经济国家中, 企业数量最多的是:
A. 业主制和合伙制企业. B. 有限责任公司. C. 股份有限公司. D. 股份两合公司
- 在构成促销组合的四大因素中, 除了广告和人员推销外, 还包括:
A. 特种促销和营业推广. B. 销售渠道和价格. C. 营业推广和分销
D. 公共关系和营业推广

四.简答题 (每题4分,共24分)

1. 简述需求层次理论在企业经营管理中的应用。
2. 企业经营决策的基本过程有哪些?
3. 企业在选择目标市场时应考虑哪些因素?
4. 简述成本控制的内容及成本控制的程序?
5. 评价企业盈利能力的指标有哪些?
6. 举例说明新产品开发的几种主要方式。

五.计算题 (每题8分,共16分)

1. 某厂1991年至1998年固定资产投资与工业总产值统计数据如下表, 请用一元回归分析法预测该厂1999年固定资产投资为5.1亿元时的工业总产值, 并计算当置信度为 $100(1-\alpha)\% = 99\%$ 时预测值的置信区间(已知 $t_{(0.01, 6)} = 3.707$, $\gamma_{(0.01, 6)} = 0.834$)。

年份	91	92	93	94	95	96	97	98
固定资产投资	1.2	1.5	2.0	3.0	3.8	4.0	4.9	4.8
工业总产值	2.8	2.9	3.0	3.2	3.3	3.7	4.1	4.3

单位:亿元

2. 某拖拉机厂生产手扶拖拉机, 售价为2200元/台, 1999年销售25000台, 全厂固定费用为275万元, 每台变动费用为1600元, 税率为5%。

- (1). 求该企业的盈亏平衡点时的产量。
- (2). 为增强产品竞争力, 扩大销路, 有人提出给经销商农机公司以3.5%的价格回扣, 请问在当如何决策?
- (3). 目前该年生产能力为40000台, 现接到2000年订货25000台。这一位外商提出, 若每台售价为1650元, 拟订购10000台。该产品单台成本为1710元, 问是否应接受此项订货?

六.论述题 (每题10分,共20分)

1. 试论述建立现代企业制度的意义和现代企业制度的目标模式。
2. 请结合实际论述国有企业改革应坚持“有进有退、有所为有所不为”战略方针的内涵及具体做法。