

管理学试题

(可以不抄题, 所有的答案必须写在专用答题纸上)

一、判断题(本题为是非判断题, 正确的在答题纸相应的位置写“对”, 错误的写“错”。每小题 2 分, 共 20 分)

- 1、柔性制造系统(FMS)能实现多品种和连续生产的有效结合。()
- 2、企业搞好经营管理的关键, 就在于把握企业内部资源、外部环境和企业目标三者的动态平衡。()
- 3、质量管理的新七种统计方法的重要特征是思考和分析, 所以是思考性统计方法。()
- 4、过程是将一组输入转化为输出的活动, 管理也是过程。()
- 5、尾数定价是一种心理定价的价格策略, 是目标顾客认为: 该商品价格便以, 而且核算认真。()
- 6、产品实施价值工程的具体做法是在满足其质量要求的前提条件下, 努力降低产品的制造成本。()
- 7、如果各工件的工序时间相等或成倍比关系, 则平行移动方式是三种移动方式中最理想的一种。()
- 8、组织的管理层次和管理幅度成同方向变化。()
- 9、工序的同期化是使工序的节拍与平均节拍相等或成倍比关系。()
- 10、计划是控制的前提, 也是控制的标准。()

二、单项选择题(从下面所列的 A、B、C、D 四个备选答案中选出一个, 多选为错, 每小题 2 分, 共 20 分)

1、李经理在领导团队的工作中指挥性行为多, 支持性行为也多, 所以李经理属于()领导方式, 这种领导方式适合于团队发展的()时期。

- A 命令式, 成立期 B 教练式, 动荡期;
C 支持式, 稳定期; D 授权式, 高产期

2、“学习型组织”是关于组织的概念和员工角色的一种崭新的态度和理念。关于学习型的组织, 以下哪一种描述是不准确的:

- A. 在学习型组织内, 员工参与问题的识别, 与顾客保持密切的联系。
B. 在学习型组织内, 员工有权力和能力自主提出和解决问题。
C. 在学习型组织内, 员工必须按照规定参加业务培训。
D. 在学习型组织内, 员工协同工作, 信息资源共享, 密切配合。

3、一家企业的生产和采购业务由个人负责，并且该主管和企业的总经理有密切的私人关系。该主管因为采购商品的质量以及生产过程的质量问题，常常与主管质量的负责人争吵，而且争吵是在下属面前进行的。最近一个时期，随着产量和销售量的增加，消费者有关质量的投诉越来越多。假如你是这个企业的总经理，你如何处理这件事情：

- A. 召开大会，强调质量的重要性，并实施重奖重罚的新制度。
- B. 撤销老的质量主管，重新任命新的质量主管。
- C. 由上级主管出面，弄清负责人之间争吵的原因，分清是非。
- D. 排除干扰，从设计组织结构入手，进行重新组织、整合。

4、企业的生产部门无论如何都具有生产性；如果销售部门没有预测到顾客需求的变化，以及没有能够与产品开发部门合作研制出顾客需要的产品，组织的整体绩效就会受到损害。

- A. 职能分工对企业有弊无利。
- B. 分工与协作是组织设计和运作中必须同时考虑的两个问题。
- C. 效率的取得必须带来效果的提高，反之，必然使效果受到影响。
- D. 职能分工可以促进组织效率的提高，但毫无疑问会损害组织的创新性。

5、某企业在向批发商大批交货时，称其产品的合格率为 95% 以上。买方随即抽取其中的 10 件进行检验，发现有两件不合格，则：

- A. 卖方肯定虚报了产品合格率。
- B. 该产品的合格率应该为 80%，不是 95% 以上。
- C. 因抽取的样本太少，不能简单否定企业所称产品合格率的正确性。
- D. 产品合格率应该是两个合格率的平均数。

6、某公司总经理自创业以来一直都亲自主管营销工作。随着公司规模扩大，他所管辖的营销队伍从 5 人增加到 80 多人。最近，总经理发现公司的营销人员有些散漫，对公司的一些做法有异议时也不像从前那样直接找总经理本人沟通，常常采用背后议论的方式。这种情况是以前没有过的。对此，总经理感到比较困惑，但又找不到确切的原因。从管理的角度来看，你认为产生这种状况的根本原因是：

- A. 市场规模增长太快，销售人员太多，产生了鱼龙混杂的情况。
- B. 总经理对销售人员关心不够，只是销售人员内心产生了看法。
- C. 公司管理层次太多，阻碍了总经理和销售人员的直接交流。
- D. 总经理直管销售队伍的方式已无法适应公司日益扩大的规模。

7、销售增长率高但相对市场占有率低的产品属于：

- A. 问题类产品 C. 明星类产品
- B. 金牛类产品 D. 瘦狗类产品

8、生产性企业全面质量管理的典型例子是：

- A. 在销售前检查产品质量，对质量不达标的送去返修。
- B. 在产品设计上下功夫，尽可能减少产品缺陷。
- C. 对零部件进行质量检查，尽可能早地查出产品的缺陷。
- D. 定期检修机器，减少因机器问题导致的产品缺陷。

9、罗拉为扩张公司的业务去银行贷款，银行有关人员问她经营有何独到之处，她回答说：第一，她只批发给独家经销她的产品的那些百货商店和专业商店；第二，如在圣诞节旺季到来的3个月之前来采购的话，她将给那些商店在价格上打折扣，甚至更优惠。罗拉在公司建立了一套制度，要求对所有来购货的订单都先核实信用，然后在装货起运前才在价格上标出适当的折扣。公司的货运客观要求管理人员做到：“绝对不可在信用部门认可之前走运任何东西。”罗拉化妆品公司的经营战略是：

- A. 集中型战略 B. 低成本战略 C. 差异化战略 D. 正确的战略

10、假设你是某公司销售部经理，有一天你接到一位客户的电话，该客户在电话中要求你提前3天交货。你经过一番考虑后告诉对方，若要维持原来的产品质量便无法提早交货，若要提前交货，则无法维持原来的产品质量，但对方执意坚持提前交货。在这种情况下，你认为怎么做比较好？

- A. 告诉对方：“很抱歉，你的要求不合理。尽管我们也希望能满足你的要求，但事实上我们办不到。”
- B. “只有一种情况可以在不降低产品质量的前提下提早交货，那便是开夜班赶工。不知你是否愿意承担这笔额外的成本？”
- C. 告诉对方：“我们可以提前3天交货，但无法保证产品质量，你是否愿意接受质量较差的产品？”
- D. 询问对方：“提前交货是否那么重要，按原来的交货时间交货是否可以？”

三、多项选择题（将下列每个题中所有的正确答案填入答题卡上相应的位置，多选和错选不得分，少选的情况下，每答对一个0.5分，但最多只能得1.5分。每小题2分，共20分）

1、单件小批生产的特点是：

- A. 品种多 B. 多采用专用设备 C. 工人的技术要求高

D. 生产周期长 E. 生产管理工作难度大

2、影响产品质量的主要因素有

A. 操作者 B. 设备因素 C. 环境因素 D. 领导 E. 外购品

3、消费品市场的主要特征是

A. 需求缺乏弹性 B. 需求的无限扩张性
C. 可诱导性 D. 购买量小，分散，频率高

4、分析产品组合的方法有：

A. 波士顿矩阵 B. 收入—盈亏分析法 C. 量本利分析法
D. 比率分析法 E. 产品平均寿命周期分析法

5、分析造成产品质量问题的原因的统计技术方法有：

A. 直方图 B. 因果关系图 C. 分层法 D. 控制图法 E. 排列图

6、被称为战略金三角的是

A. 产品战略 B. 进攻战略 C. 投资战略
D. 防御战略 E. 跟随战略 F. 市场战略

7、目前信息技术在企业管理中得到普遍重视和应用，形成了新的管理方法。
下列（ ）属于新兴的基于信息技术的管理方法

A. MRPII B. FMS C. JIT D. SWOT

8、企业一体化发展的模式有：

A. 正向一体化 B. 水平一体化 C. 反向一体化
D. 前向一体化 E. 后向一体化

9、产品市场寿命周期成熟期的特点是：

A. 销售量猛增 B. 成本最低 C. 竞争激烈 D. 企业盈利最大

10、期量标准是成批生产中制定生产计划的重要文件，包括：

A. 各工序作业的生产周期 B. 生产提前期 C. 保险期
D. 生产批量 E. 生产间隔期 F. 在制品在各工序之间的平均滞留期

四、简答题（每小题5分，共20分）

1、在当今的信息化社会，企业组织有哪些方面的变化？

2、信息沟通有哪些方面的障碍？

3、连续生产和单件小批量生产各有什么特点？

4、以提高市场占有率为主要经营目标的做法对企业的长期发展有哪些利弊？

五、计算分析题（共 50 分）

1、设一单件工程所需的作业、作业之间的逻辑关系以及作业时间如下表，请依据此表画出网络图、计算时间参数、并确定关键路线。（本题满分 11 分）

作业	紧前作业	作业时间
A		4
B	A	5
C	B	3
D	A	8
E	B	6
F	E	6
G	D、E	7
H	C	6
I	D	7
J	F、H	5
K	G、I	4

2、已知某零件尺寸要求为 7.90~7.95，随机抽样后，测得样本特性值的平均数为 7.945，标准偏差为 0.00519，求工序能力指数和不合格产品率。（本题满分 10 分）

$$\Phi(-0.96)=0.1685, \quad \Phi(-0.32)=0.3745, \quad \Phi(-8.64)=0.0000003019$$

3、某产品的图纸尺寸要求为 47.5~48.5，收集 100 个数据，并组成 5 个一组的样本，数据处理后，得样本平均值的平均值为 48.24，级差的平均数为 1.033，参考系数见下表，做平均数和级差控制图。（满分 14 分）（提示：计算出平均值和极差各自的三条线，画出简图就可）

系数	A2	A3	D3	D4	E2
n=4	0.729	0.754		2.282	1.457
n=5	0.577	0.594		2.115	1.290

4、某企业的设备和技术已经落后，需要进行技术改造。有人提出，目前销售趋势上升，应在对设备更新改造的同时扩大经营规模，增加销量。但也有人认为市场未来的发展趋势目前很难断定，不如先更新改造设备，三年后根据市场变化的形势再考虑扩大经营规模问题。决策分析资料如下：

(1) 现在更新改造设备，需投资 200 万元，三年后扩大经营规模，另外需要投资 150 万元；(2) 现在更新改造设备同时扩大经营规模，总投资额是 300 万元；(3) 现在只更新改造设备，在销售情况良好时，每年可获利 60 万元，在销路不好时，每年可获利 40 万元；(4) 现在更新改造设备与扩大生产规模同时进行，若产品销路好，投资前三年可获利 100 万元，后五年每年可获利 120 万元，销路不好，每年只能获利 20 万元；(5) 据预测，前三年销路好与销路差的概率分别为 0.7 与 0.3；如若前三年销路好，后五年销路好与销路差的概率分别为 0.8 与 0.2，前三年销路差，后五年销路好与销路差的概率分别为 0.1 与 0.9。试用决策树进行决策。(本题满分 15 分)

六、分析题 (本题满分 20 分)

你认为什么是执行力？组织的高执行力有什么表现？如何提升组织的执行力？