

南京理工大学

2008 年硕士学位研究生入学考试试题

试题编号: 2008007020

考试科目: 企业管理 (满分 150 分)

考生注意: 所有答案 (包括填空题) 按试题序号写在答题纸上, 写在试卷上不给分

一、简答题 (每题 10 分, 共 80 分):

- 1、泰罗科学管理思想的主要内容是什么?
- 2、简述计划工作的作用?
- 3、简述组织文化建设的步骤?
- 4、弗鲁姆 (V. H. Vroom) 提出的期望理论基本观点是什么?
- 5、简述非贴现的投资评价方法?
- 6、简述准时生产 (JIT) 的内容?
- 7、简述选择国际市场进入模式应考虑的因素?
- 8、简述企业剥离与分立的动因?

二、论述题 (第 1、2 小题, 每题 15 分, 第 3 小题 20 分, 共 50 分)

- 1、在现代企业竞争中, 核心能力越来越重要。你认为如何构建企业核心能力?
- 2、试述员工招聘两种途径的优缺点, 在实际工作中如何应用?
- 3、现代企业普遍流行着 “一枝笔” 现象, 即主管领导一人说了算。你是如何看待这种现象的?

三、案例分析题 (共 20 分)

北京 A 公司是一家中外合资的电器有限公司, 主要生产和销售微波炉产品, 产品以外销为主, 内销为辅。作为北京第一家生产微波炉产品的企业, 产品的市场销售形式非常好, 每年赢利达数百万元。1994 年以后, 欧洲各国频繁采取反倾销行为, 公司的出口订单大幅度减少, 不得不将营销的重点从外销转为内销。另外, 公司也在努力寻找新的出口市场, 建立新的经销合作关系, 以维持正常的开工生产。而此时微波炉产品已经走过导入期和成长期, 市场竞争十分激烈, 格兰仕等品牌产品无论在产量、销量、价格等方面都远远优于 A 公司。1996 年以后, 公司被迫大幅度降价, 赠送大量礼品, 派出许以高额提成的直销员等手段应付竞争。然而, 随着产品销量的增加, 公司累计亏损也不断增加。直销员的高

额提成又严重打击了第一线工人的生产积极性，产品质量出现了滑坡。在此环境下，A公司微波炉产品提前进入了衰退期，只能依赖微利的外销维持惨淡经营。

根据案例材料回答下列问题：

1. 一般情况下市场营销管理过程的内容是什么？（5分）
2. A公司的价格策略有何弊端？（5分）
3. A公司采取怎样的分销策略？（5分）
4. A公司应制定并采取怎样的促销策略？（5分）