

# 河北大学 2016 年硕士研究生入学考试试卷

卷别: [B]

适用专业	考试科目代码	考试科目名称
企业管理	871	管理学

特别声明: 答案一律答在考点提供的答题纸上, 答在本试卷纸及其他纸上无效。

## 第一部分

一、名词解释 (共 30 分, 每小题 5 分。答案一律写在答题纸上, 否则无效。)

- 1、全球组织模式
- 2、非程序化决策
- 3、前馈控制
- 4、目标集聚战略
- 5、目标管理
- 6、职能部门化

二、简述题 (共 40 分, 每小题 10 分。答案一律写在答题纸上, 否则无效。)

1、IBM 前总裁路易斯·郭士纳曾经说“我对技术并不精通, 我需要学习, 但是不要指望我能够成为一名技术专家。分公司的负责人必须能够为我解释各种商业用语。”请用罗伯特·卡茨的管理者的技能理论谈谈你对这句话的理解。

2、信息超载是沟通中面临的一个显著问题。作为一名信息接受者, 你应该采取怎样的措施来管理信息流动并减少信息超载的产生? 当你是一名信息发送者时, 你如何才能确保接受者的信息没有超载?

3、成功经营实现成长的组织会逐渐增加管理层级的数目。造成组织层级逐步增多的原因及其影响是什么? 减少管理层级数目膨胀的措施有哪些?

4、请谈谈豪斯的路径—目标领导理论与期望理论、领导行为理论的联系。

河北大学 2016 年硕士研究生入学考试试卷

卷别: [B]

适用专业	考试科目代码	考试科目名称
企业管理	871	管理学

特别声明: 答案一律答在考点提供的答题纸上, 答在本试卷纸及其他纸上无效。

第二部分

三、论述题 (共 40 分, 每小题 20 分。答案一律写在答题纸上, 否则无效。)

1、从 20 世纪初的科学管理到 20 世纪三四十年代的行为科学, 到七十年代的权变管理, 再到八十年代的全面质量管理, 这些管理理论发展的逻辑是什么?

2、《中国企业社会责任研究报告 (2014)》评价了国有企业 100 强、民营企业 100 强、外资企业 100 强共 300 家企业的社会责任管理现状。报告显示, 中国企业 300 强的社会责任发展呈现出“起步低、发展快、水平仍较低”的阶段特点; 国企 100 强, 尤其是央企社会责任发展指数持续领先于民企 100 强, 外企 100 强。请你谈谈对该研究报告结果的看法。

适用专业	考试科目代码	考试科目名称
企业管理	871	管理学

特别声明: 答案一律答在考点提供的答题纸上, 答在本试卷纸及其他纸上无效。

第三部分

四、评述分析题 (共 40 分。第一题 15 分, 第二题 25 分。答案一律写在答题纸上, 否则无效。)

1、阿里巴巴纽约上市八位敲钟人 (15 分)

淘宝店主、快递员、购物狂……

2014 年 9 月 19 日晚上 8 点半, 现场出现了马云、陆兆禧、蔡崇信 3 人的视频连线。马云跟现场的媒体表示, 希望大家能够关注敲响开市钟的 8 个人。这 8 个人, 并非阿里巴巴的高管、股东, 而是来自于阿里巴巴生态圈的 8 个普通人。

之所以选择用 8 个普通人来敲钟, 马云认为, “我们努力 15 年的目的, 是让他们站在台上, 我们努力 15 年的目的, 是希望他们成功, 因为我们相信只有他们成功了, 我们才有可能成功。”

北京时间 19 日晚上 9 点半, 纽约时间 19 日早上 9 点半, 8 个身着阿里 IPO 文化衫的阿里代表, 出现在了现场连线的画面中, 他们站在纽交所的开市钟前, 共同敲响了开市钟。而马云和阿里的员工们则站在台下努力鼓掌。

这 8 位代表, 有退役后开淘宝店的奥运冠军劳丽诗; 有担任淘宝云客服的黄碧姬; 有网店模特何宁宁; 有农民店主王志强; 有海归回国创业的电商王淑娟; 有拥有“淘宝博物馆”的铁杆粉丝乔丽; 有快递员窦立国; 有通过天猫将美国车厘子卖到中国的美国农场主皮特·维尔布鲁格。

分析并回答以下问题:

- (1) 阿里巴巴的顾客是谁?
- (2) 阿里巴巴给顾客提供什么产品或服务?
- (3) 阿里巴巴选择的 8 个敲钟人体现什么管理理论和马云的哪种理念?

## 2、渠道装配性虚拟组织各角色的作用分析 (25 分)

在 PC 业，为应对戴尔的直销战略，出现了渠道装配模式。这时，经销商和制造商的角色作用焕然一新。制造商不再装配 PC 机，它毕竟不了解客户会订购哪种型号的配置，所以它所做的任何组装都是漫无目标的。制造 PC 机的反而是经销商。

在渠道装配中，如果公司客户向经销商求购大量的特定配置的计算机，经销商却没有该配置的存货，因为它几乎不保留任何的整装计算机。但是，它手中却有组装客户订购的任何配置所需要的零部件。因为，组装不同配置的计算机只需要少量的不同零部件。经销商最多在 5 天内就能将订购的计算机组装完毕并且装运，不存在存货不足问题，也无须再拆用配件。这就是渠道装配中的订单执行流程。

在渠道装配中，经销商会让有名无实的制造商了解自己的零部件存货情况及收到的订单所订购的型号。事实上，几乎不进行任何制造的“制造商”决定哪种零部件需要重新向经销商供货，并向供应商订购，令其直接把该部件运往经销商的库房。

任何注定很快就会落伍过时的零部件，通常都通过短途飞机先被迅速地运出去。而生命周期较长一些的零部件，比如蓄电池和机壳，可以由卡车来运送。整个系统只需几天的存货即可正常运行。经销商不再有需要送还给制造商的无用组件，而客户的任何需求都能得到满足。

该系统可与戴尔公司的经营系统相媲美，这也不足为奇。事实上，这两者在本质上是一致的，只是在该系统中，两家公司一一进行装配的经销商和进行存货管理的制造商一一承担了由戴尔公司独立完成的工作。无论是制造商还是经销商都不生产 PC 机，只有当它们进行整合时，计算机才能问世。“制造商”（并不制造）和“经销商”（并不进行传统意义上的销售）共同形成一家实质性的企业。

分析并回答以下问题：

- (1) 为什么由 PC 制造商来管理经销商的存货？
- (2) 为什么经销商会突然能够组装有可靠需求的 PC 机型了呢？制造商如何能够信任它，而把仍然标有自己品牌的优质产品转运给它呢？
- (3) 为什么有名无实的制造商仍然获得报酬？它为最终产品增加了什么价值？