

# 中山大学

## 二〇〇六年攻读硕士学位研究生入学考试试题

科目代码：863

科目名称：微观经济学与管理学原理（单考）

考试时间：1月15日下午

### 考生须知

- 全部答案一律写在答题纸上，
- 答在试题纸上的不得分！请用
- 蓝、黑色墨水笔或圆珠笔作答。
- 答题要写清题号，不必抄题。

第一部分：微观经济学（75分）

#### 一、名词解释（16分）

- 1、机会成本
- 2、规模经济
- 3、边际替代率
- 4、生产者剩余

二、大多数人都存在不同程度的“喜新厌旧”，请用消费者行为理论分析这一问题的根源？（14分）

三、2005年世界原油期货价格持续攀高，超过70美元/每桶，与此相适应，国内各大城市连续出现油荒。请用经济学的供求理论分析为什么会出现油荒？并尝试性提出解决办法？（15分）

四、一个叫“良心”的女士家里养了一条狗，一天“良心”的狗咬了邻居先生“欺庸”。“欺庸”将“良心”告上法庭要求赔偿，法官怎样判决？经济学家科斯怎样看这个问题？他提出的“科斯定理”对国有企业改革有何启示？（15分）

五、通常情况下，市场机制是配置资源的最好方式，但有时市场并不能有效地配置资源（市场失灵）。什么原因导致市场失灵，请你加以分析（15分）。

一、选择题。本大题包括 1~10 小题，每题 2 分，共 20 分。在每小题给出的四个选项中只有一项符合题目要求，选择正确答案的代号写在答题纸上，注明题号。

1. 不同层次的管理人员花在每项管理职能上的时间是有差别的。基层管理人员用在那一项管理职能上的时间多于中层和高层管理人员？

- A. 计划职能
- B. 组织职能
- C. 领导职能
- D. 控制职能

2. 一个国家的人口数量及其增长趋势、国民收入、国民生产总值及其变化情况，以及通过这些指标所反映的国民经济发展水平和发展速度，属于企业外部环境中的哪一类环境？

- A. 政治环境
- B. 社会环境
- C. 经济环境
- D. 技术环境

3. 某公司经理在确定销售目标时初拟了四种陈述方法。从管理的角度看，哪一个陈述比较好？

- A. 使销售收入有较大幅度增长
- B. 销售收入要创历史最好水平
- C. 销售收入要比上年增长 16%
- D. 尽可能增加销售收入

4. 决策者不可能获得客观的最优方案，并不是因为以下哪个原因？

- A. 决策者无法掌握与决策有关的全部信息
- B. 决策者只能制订有限数量的备选方案
- C. 决策者缺乏记忆和理解决策信息的认识能力
- D. 决策者能够评估每个备选方案的结果

5. 正式组织与非正式组织的区别是什么？

- A. 正式组织是固定的，非正式组织是多变的
- B. 正式组织是有意形成的，非正式组织是自发形成的
- C. 正式组织是合法的，非正式组织是非法的
- D. 正式组织有行为规范，非正式组织没有行为规范

6. 有人认为，管理人员不应该将职权授予别人，因为授权意味着放弃职权。但也有人认为，管理人员并不会由于将职权授予别人而丧失它，授予的职权可由授权者收回和重新授出。哪一种意见符合管理学的授权原理？

- A. 第一种观点正确
- B. 第二种观点正确
- C. 哪一种观点正确视情况而定
- D. 两种观点都有道理，难作判断

7. 管理者需要具备概念技能、人际技能和技术技能等多种技能。越是处于组织高层的管理者，其对于这三种技能的需要，越是按以下顺序排列：

- A. 概念技能、技术技能、人际技能
- B. 技术技能、概念技能、人际技能
- C. 概念技能、人际技能、技术技能

D. 人际技能、技术技能、概念技能

8. 根据马斯洛的需要层次理论，可以得出如下什么结论？

A. 对具体的个人来说，人的行为主要受主导需求的影响

B. 越是低层次的需求，对人的行为产生的影响越大

C. 任何人都具有五种不同层次的需求，而且各层次的需求强度相等

D. 越是高层次的需求，对人的行为产生的影响越大

9. 麦格雷戈提出的 X 和 Y 理论是一种什么理论？

A. 人性假设的理论

B. 决策行为的理论

C. 组织设计的理论

D. 目标设定的理论

10. 控制在管理上的意义是什么？

A. 表示统计方法和电子计算机技术的应用

B. 表示上级支配下级的工具，以免下级采取违反上级意图的行为

C. 表示上级根据计划对下级人员工作绩效的衡量和纠正

D. 表示人事评估方法，用来决定奖惩和升降职

二、简答题。本大题包括 11~15 小题，每小题 8 分，共 40 分。

11. 什么是同步控制？列举三个例子说明。

12. 如何利用激励需要理论激励员工？

13. 分部结构的主要特点是什么？

14. 事业战略包括哪些类型？

15. 系统学派的主要观点是什么？

三、论述题。本题 15 分。

16. 试论管理的性质。