

华中农业大学二〇〇七年硕士研究生入学考试  
试 题 纸

课程名称：439 企业管理

第 1 页 共 3 页

注意：所有答案必须写在答题本上，不得写在试题纸上，否则无效。

一、名词解释题（每小题 4 分，共 24 分）

- 1.企业
- 2.管理幅度
- 3.企业经营战略
- 4.流动资产
- 5.市场细分
- 6.市场营销（菲利普·科特勒的定义）

二、简单题（回答要点并简要解释。每小题 6 分，共 36 分）

- 1.简述企业组织结构的主要形式。
- 2.简述全面质量管理及其特点。
- 3.什么是无形资产？无形资产的类别有哪些？
- 4.简述波特提出的市场竞争战略。
- 5.简述消费者市场的一般特点。
- 6.简述 4Ps 观念和 4Cs 观念。

三、辨析题（判断下列说法是否正确并说明理由。判断 2 分，说明理由 3 分。每小题 5 分，共 40 分。）

- 1.个体企业是一种自然人企业。
- 2.市场是企业经营管理的出发点和归宿。
- 3.固定资产一律按原始价值计价。
- 4.营业利润指企业产品生产销售活动中取得的利润。
- 5.市场经济条件下，产品的价格由企业根据市场竞争自主制定。
- 6.在产品生命周期的导入期，为迅速打入市场，应采取以低价格、高促销费用为特征的营销决策。
- 7.企业促销的主要目的是推销产品。
- 8.组织顾客是指以营利为目的的企业。

华中农业大学二〇〇七年硕士研究生入学考试  
试 题 纸

课程名称：439 企业管理

第 2 页 共 3 页

注意：所有答案必须写在答题本上，不得写在试题纸上，否则无效。

四、论述题（每小题 15 分，共 30 分）

- 1.试述现代企业制度的基本内容。
- 2.联系实际论述产品整体观念及对营销管理的意义。

五、案例分析题（分析所给案例，回答后面问题。共 20 分。）

（一）案例：乐华兵败渠道革命

自 2001 年 11 月份以来，乐华电器大张旗鼓地铺设“一县一点”的销售网点，将分公司开到了各县市，在全国组成了 30 个分公司，上百个销售点。但是这种做法导致摊子过大，公司运营成本急剧增加，利润锐减。为提高利润，公司对彩电执行高价政策后，不但没有增加销售额还使得原有彩电市场迅速萎缩。

2002 年 4 月，乐华集团董事长吴少章召集乐华彩电所有管理层包括各地分公司经理召开“闭门会”。吴认为，彩电业渠道变革已到了事关企业“生死存亡”的关头。因此，在进入 5 月份以来，“砍掉分公司，实行代理制”的改革在乐华正式启动，为了推行代理制，乐华砍掉旗下 30 多家分公司以及办事处；同时乐华对代理商也提出了较为严格的要求：“必须现款现货”，目的就是为了迅速弥补损失，并且“现款现货”也可以解决以往彩电业头痛的库存难题，资金周转速度会加快，彩电营销费用也可以大幅度降低。但是由此开始，乐华与渠道商的矛盾迅速激化。

早在 2001 年 9 月份，商场的乐华彩电就一直处于缺货状态。北京国美电器于 2001 年 11 月撤销了乐华彩电柜台，而与乐华合作关系最久的北京大中电器在 2002 年也撤消乐华彩电专柜，使销售处于停滞状态。另外，又因乐华彩电维修部门已人去楼空，彩电出现问

华中农业大学二〇〇七年硕士研究生入学考试  
试 题 纸

课程名称：439 企业管理

第 3 页 共 3 页

注意：所有答案必须写在答题本上，不得写在试题纸上，否则无效。

题便无人理睬。引发大量的顾客投诉电话。所造成的影响不仅仅挫伤了原有的彩电市场，也使乐华的其它产品同样受到了连累。

2002 年夏季，广东大型家电连锁的某销售总监说：“假如说没有‘彩电变革风波’，乐华空调今年有可能卖到 100 万台，而实际上只卖到 30 万台。总结其销售下滑的原因，最主要的问题就是市场形象受到影响，其次就是售后服务还没跟上。”

此次乐华彩电渠道变革最终以失败告终。目前乐华正处在紧急调整之期。

（案例来源：中华商城网 - 经商之道 - 实战案例，  
<http://www.tvsc.cn/shandao/jszdnr.asp?newsid=20399>）

（二）分析：

- 1、乐华此次的渠道革命是否必要？为什么？
- 2、乐华渠道革命失败的原因是什么？