

(市场营销部分 50 分)

一、简答题(每题 4 分,共 20 分)

1. 如何理解市场营销观念和推销观念的不同
2. 企业市场营销策略的发展经历了哪几个阶段,它们之间有什么不同?
3. 新产品开发一般要经历哪几个阶段?
4. 组织市场如果分类,它与消费者市场相比具有哪些不同特征?
5. 企业营销的宏观环境包括哪些因素,它通过何种方式对企业营销活动发生影响?

二、简答题(每题 6 分,共 12 分)

1. 分析下列实例,指出企业采取的是什么样的定价策略,并说明理由。

宝丽来色彩相机价目表

销售时间型号价格

按 1975 年美元值计算

1963—1966 100 型 164.95 290

1964—1967 101 型 134.95 234

1965—1967 104 型 59.95 103

1969—1972 Color Pack II 29.95 44

1971—1973 Big ShotPortrait 19.95 26

1975—1977 Supper Shooter 25 25

2. 在下面按价格和质量给出的产品定位图, A、B、C、D 表示 4 个竞争者产品。请指出进入市场的企业可选择的市场定位有哪几种?并说明它们各自要求企业具备哪些基本条件。

产品定位图

三、论述题(共 18 分)

1. 如何理解营销管理的本质。(8 分)
2. 如何理解顾客满意,顾客满意对企业有什么意义。(10 分)

《管理学原理与国际企业管理》部分

一、判断说明(每小题 2 分,判断 1 分,说明 1 分)

1. 在股份有限公司中,董事长的权力比总经理的权力大。
2. 现代管理理论认为,只有主动进行变革的组织才能保证活力和不断发展。
3. 在控制工作的三种类型中,现场控制是最有效和常见的控制方法。
4. 通过远期外汇合同,国际企业可以有效的避免外汇风险。
5. 区域经济一体化对非成员国家企业构成威胁,企业对付这种威胁的有效方式是对一体化区域进行直接投资。
6. 激烈的国内竞争有助于国内企业成为世界级的竞争者。

二、名词解释(每小题 3 分,共 18 分)

1. 非程序化决策
2. Line authority
3. BPR(Business Process Reengineering)
4. 全球一体化
5. 比较优势
6. 核心能力

三、简答题(每小题 6 分,共 24 分)

1. 简述事业部组织结构的主要特征和主要优点。
2. 你认为对组织成员的激励应从哪些方面进行?

3. 试从生产者、消费者、政府和社会的角度分析关税的效应。
4. 企业在全球市场竞争中应如何对待降低成本的压力和顾及地域差别的压力？

四、论述题（每小题 15 分，共 30 分）

1. 试论述，面临人类的新世纪，管理理论和管理模式将发生哪些变化？
2. 比较分析弗农的产品生命周期理论与小岛清模型的异同。

五、案例分析（每小题 8 分，共 16 分）

1. 康宁电子控制工程有限公司

康宁是一家中外合资的外资企业，中方出资 70%，外方出资 30%，主要从事电子插件板的修复、制造业务。改革开放以来，随着经济建设的不断发展，一些企业相继从国外引进了自动化程度较高的设备，如工业过程机、PLC 通讯、交直流传动、仪表、计算机等。这些设备的一个共同特点是，主体设备由各种类型的电子元件插件板构成。随着设备运行年限的上升，插件板的元件趋向老化，故障相应增加，许多设备因一、二块插件板的故障而不能正常运行。工业自动化设备通常费用昂贵，大多数企业不可能因为一、二块插件板故障而报废整个设备，迫切希望有专业的插件板修理制造公司。从国外引进的各类自控设备，品种繁杂、规格众多，随着电子技术集成度的不断提高，集成电路更新换代的周期越来越短，一些要更换的集成块往往是已被淘汰的型号，无备件可供替换，而要寻找合适的待用品，没有详细的系统功能图、线路图，没有配备先进的诊断设备、完善的测试手段非常困难的。与中方合资的是一家在香港注册，技贸结合，主要以高科技为主的公司，它与中科院、机电部、宝钢均有成功合作的项目与实绩。近年来该公司为国内引进不少先进的设备和技术，并承诺其开发成功的产品对合作伙伴不保密。

康宁公司的 20 名员工清一色都是在电子行业有一定经验积累的中青年科技人员，总经理本人就是在自动化领域有一定建树的专业人员。他们每个人都能独当一面，既能诊断、分析故障，又能动手测试、修理及改造，对国外引进的技术、设备能很快消化、吸收，为客户提供详尽的技术支持。康宁公司修复的插件板运行稳定，质量可靠，使一些自控设备起死回生，因而迅速打开了局面，合同源源而来，公司开张仅四个月就完成了预计的全年业务量。康宁公司目前实行的是董事会领导下的总经理负责制，公司内分为技术开发部、生产制造部、人事财务部、各设部门经理一人，均由专业技术人员兼任。公司成立后第一年的业务收入为 245 万元，实现利润总额 105 万元，税后利润 97 万元。据测算，待修插件板总的市场量将按 12%—15% 的速度逐年递增。

由于康宁公司的良好信誉，一些客户找上门来要求他们承担与电气设备、仪表、PLC 等自控设备相关的系统设计及改造项目。这是一类比修理插件板利润更可观的业务，市场竞争十分激烈。这类业务从系统设计开始直到编程调试、工作量大且技术复杂、难度系数高，要求更强的专业技术力量，系统实施后能否达到预定目标有一定风险。一些计算机厂商也相继找上门来，要求公司作其个人电脑的代理销售商，提供的分成比例极为优惠，公司可获得的经济效益极为可观。在公司经营许可范围内，还能从事与插件板相关的设备、仪器进出口业务，有人提出成立一个贸易部，工贸结合，从事电气设备和仪器的进出口贸易，实施多元化经营。随着公司业务的不扩大和新项目的、新机会的出现公司面临许多新问题，董事会对下一步如何发展意见分歧，需要尽快作出抉择。

请分析回答下列问题：

- (1) 康宁公司面临一些什么问题？
- (2) 假如你是公司的管理人员，你将提出什么建议？

2. 东芝公司的战略联盟

东芝公司与大多数日本公司不同，它具有高技术合作联盟的长期历史。摩托罗拉公司与东芝公司建立的合资企业 Tohoku 半导体公司，促使到 1993 年成为排名第一的大规模储芯片的制造商，但在与 IBM 建立合资企业仅仅三年之后，该合资企业就成为世界上便携式电脑平面彩色显示器的第二大供应商，东芝公司提供制造技能，IBM 提供显现真实色彩清晰图像所必须的逻辑芯片设计能力。东芝公司管理层估计，开发下一代存储芯片需要耗资 10 亿美元以上，他们发现没有任何一家公司能够独立完成此项事业。因此东芝公司希望与 IBM 和

西门子公司联盟，共享资源，以便率先将新一代芯片引入市场。一个这种类型芯片的存储能力几乎相当于 8000 各打印页码。东芝公司的总经理 sata 相信，合资企业与战略联盟也许是获取将高科技产品迅速推向市场所需资源的唯一方式。

问题：

1. 以东芝公司为例，说明实际的和潜在的竞争者之间建立战略联盟的动因。
2. 试分析战略联盟的潜在风险，并说明战略联盟成功的条件。