

## 2003 年河海大学管理学考研试题

考研加油站收集整理 <http://www.kaoyan.com>

## 一、概念题（10 小题，每小题满分 7 分）

1. 决策 2. 法约尔的统一命令原则 3. 责任管理
4. 经济人 5. 冲突 6. 民主型领导
7. 管理科学学派 8. 超理性决策模式 9. 组织文化
10. 管理的发现

## 二、阅读理解（满分 20 分）

“儒家思想是在中国封建社会形成长达数千年的超稳定组织的过程中起了及其重要的作用。对于中国的传统文化，既不应全盘否定，陷入无主义的泥潭，也不能全部继承，走上国粹主义的道路。而应该批判地继承，去其糟粕，取其精华，结合时代的发展，古为今用，使中华文化永葆美妙的青春”

阅读此段文，并回答问题：

1. 在“去其糟粕，取其精华中”，判定糟粕，精华的标准应该是什么（个人：三个“是否有利于”方向答）
2. 此等提法是否包含有“传承文明，开拓创新”之意？何以见得？
3. 根据“与时俱进”精神，这种对待中华传统文化的态度是否应有所发展？又如何发展？

## 三、综述题（2 小题，每小题满分 20 分）

1. 叙述马斯诺的需求层次的基本观点，需要层次。根据此理论可以得出人类的需要具有怎样的特征。
2. 阐述法约尔的管理原则观，并举例说明之。

## 四、案例分析（满分 20 分）

## 向科的困惑

苏北某市是江苏最贫困的市之一。该市只有极个别具有高技术含量的企业，科创公司就是其中之一，它原来是一家国有企业，主要业务是生产变压器，但经营状况不佳，亏损严重。为了加快经济发展，市政府决定进行改制。政府以比较低的价格让民营企业向科买断了产权，组建成股份有限责任公司。买断的条件，是在原有的四五百多工人中，必须保留一百多个，向科接手后，他进行了两项改革：一是提高科技开发的投入比重；二是提高销售成本的比例。前者由原来的 1 % 提高到 5 %，后者由 3 % 提高到 12 %。

两项措施都比较有力地推动了企业的经营，不仅提高了产品的高科技含量，提高了产品自身的竞争力，而且由于销售成本的提高，开拓市场的能力也得到了较大的增强，不过，这些高比例的销售业务费用中的相当一部分，被产品销售人员来作为回扣或向有关人员送礼打开市场，高比例的回扣及可观的“好处费”，是其打开市场的重要原因。

向科认为，现在企业的产品虽然在同行业中的市场占有率不算最高，但如此发展下去，前景很乐观。另一方面，为了加大管理力度，在改制后的第二年，他就解除了原企业留下的部分工人，解雇的数量还在不断增加，估计不需要多长的时间，保留的一百多个工人中的相当多的工人都要被解雇。

向科认为，他已陷入经济与道德，企业自身发展与履行社会职责的困境之中。首先，作为本地的窗口企业，该企业的发展必将推动地域的经济发展，然而为了打开市场，他明知提

高销售成本会滋长企业经营中的一些乃至很严重的道德现象，导致严重的社会后果，形成不正当竞争，可为了企业的生存，他必须这么做。其次，在低价买断产权时，向科签约接受了一百多个工人，后来的实践证明，这些人中的相当一部分难以达到他的管理要求。于是，他就面临两种选择：要么进行培训，而培训需要大量的经费；要么逐步解雇，这就意味着不能忠实地履行改制时的承诺，同时，这也会加重当地政府的负担，导致新的社会问题，特别是在经济不发达的苏北，在目前下岗工人众多的情况下，这一举措无疑是雪上加霜。为了本企业的发展，向科同样选择了后者。

问题：

1. 你认为在这种困境中，经营者应当如何抉择？
2. 是否存在某种可能达到的两全？如果不能，选择的侧重点应该在哪里？