

院（系、所）：管理学院

科目代码： 977

科目名称： 管理学

（所有答案必须写在答题纸上，做在试题纸或草稿纸上的一律无效）

一、 简答题（每题 8 分，共 80 分）

- 1、 简要定义管理的职能；
- 2、 简述组织文化；
- 3、 简述企业社会责任以及与经济绩效的关系；
- 4、 简述目标管理方法；
- 5、 简述组织战略的类型；
- 6、 简述人力资源管理过程；
- 7、 简述麦克利兰的三种需要理论以及对管理者的意义；
- 8、 简述路径-目标模型；
- 9、 简述控制管理过程；
- 10、 简述价值链管理六要素；

二、 论述题（1、2 题每题 15 分，3 题 20 分，共 50 分）

- 1、 什么是管理学中的数量方法，主要应用有那些？试举例说明。
- 2、 试述决策制定过程；
- 3、 试述传统组织结构形式以及优缺点。

三、 材料分析题（20 分）

请阅读下面材料，并回答材料后面问题。

2005年2月，哈佛商学院出版社出版了钱·金和勒妮·莫博涅的《蓝海战略》一书，书中第一次提出了蓝海战略。其主要思想是与其在拥挤的市场上（红海）做激烈竞争，不如开发新的、没有竞争的市场空间（蓝海），有些蓝海是在已有产业以外创建的，但大多数蓝海是通过红海内部扩展已有产业边界而开拓出来的。

蓝海战略一经面世就显得不同凡响，在获得巨大成功的同时也引起了很多争议，有一种观点认为，蓝海战略不过是“新瓶装旧酒”式的概念炒作，在很大程度上仅仅是基于迈克尔·波特早期提出的“差异化竞争战略”的一种显性化提炼与引申而已；有人指出蓝海战略更多地体现在战术表现上，并未触及战略层面；还有一种批评认为，蓝海战略过于强调了创新的开拓性，而忽略了竞争的意志力，过于乐观地看到了新领域的收益，而忽略了机会成本和机会风险。

潘石屹在房地产界的成功在于，他找到了独特的产品定位——只为少数人盖房子。当大多数房地产商纠缠于公寓、写字楼、商铺、别墅市场时，潘石屹宣布：只给那些处于发展阶段的“创造阶层”盖房子，要给他们盖前卫、另类的房子。凭着这样的理念，潘石屹真正做到了“不与竞争者竞争”从而开创了自己的蓝海。

把潘石屹的理念稍加解释就是,他做的是高端市场,但不同于一般意义上的豪宅,而是瞄准所谓“有知识、有创造力、有风格、正在升起”的中青年消费阶层——既有能力又有品位和另类需求的小众。这些理念,正反映了潘石屹对“蓝海战略”的理解。

请你结合竞争战略理论,对“蓝海战略”进行分析与评价。