

4. 人际关系理论

- A. 仅仅体现了以“管”为主的管理活动
- B. 仅仅体现了以“理”为主的管理理念
- C. 不仅体现了以“管”为主的管理活动而且体现了以“理”为主的管理理念
- D. 不确定

5. 强调以规章制度作为主要的管理手段

- A. 它不仅有利于实现组织的公平性但是却不一定有利于实现对组织中人员行为的控制
- B. 它不仅有利于实现组织的公平性而且有利于实现对组织中人员行为的控制
- C. 虽然有利于实现对组织中人员行为的控制但是却不一定有利于实现组织的公平性
- D. 不确定

6. 工作学派关于管理者的观点是:

- A. 从真正的管理者应该做什么——管理职责的角度加以描述的
- B. 从处理好决策与环境的关系的角度加以描述的
- C. 从管理者的角色的角度加以描述的
- D. 从管理技能的角度加以描述的

7. 一个优秀的管理者

- A. 重视所传播信息的事实是第一位的
- B. 重视所传播信息的价值是第一位的
- C. 不仅需要重视所传播信息的价值而且需要重视所传播信息的事实
- D. 不确定

8. 相对于高层管理者而言中层管理者在时间的分配上

- A. 虽然领导活动所占的比例下降但是组织职能所占的比例上升
- B. 不仅领导活动所占的比例上升而且组织职能所占的比例上升
- C. 虽然领导活动所占的比例上升但是组织职能所占的比例下降
- D. 不仅领导活动所占的比例下降而且组织职能所占的比例下降



9. 以下那一种情况组织应该采用较大的管理幅度

- A. 管理层级较高、下属工作性质相似性很强
- B. 管理层级较低、下属工作性质相似性很强
- C. 管理层级较高而且决策职能非常重要
- D. 管理层级较低但是决策职能非常重要

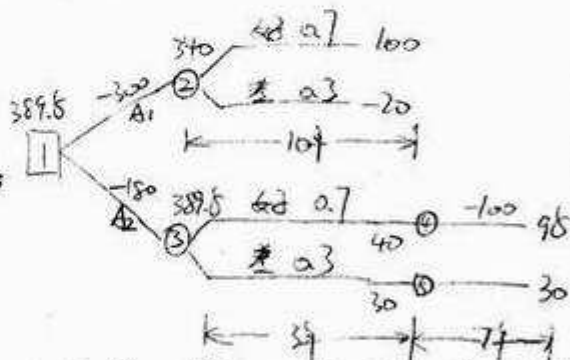
10. 对“领导的本质就是组织成员的追随与服从”的正确解释是

- A. 运用奖惩权限控制组织成员严格照规章制度办事。
- B. 运用职权让组织成员按照领导的意图办事。
- C. 运用奖惩权限激励组织成员完成组织目标。
- D. 将组织目标与组织成员的个人目标很好地结合起来，实现有效的领导。

加石相照

11. 领导者与管理者相比
 A. 前者不仅可以是组织任命的而且可以是非正式组织成员公认的。
 B. 后者不仅可以是组织任命的而且可以是非正式组织成员公认的。
 C. 前者仅可以是组织任命的。
 D. 后者只能是由非正式组织成员公认的。
12. 所谓“例外原则”是指
 A. 下不为例
 B. 从此开始同类事情均应如此处理
 C. 解决制度中“情”与“理”之间的矛盾
 D. 不确定
13. X理论中将人视为：
 A. 自我控制人
 B. 都能在群体中很融洽地生活
 C. 缺乏进取心好逸恶劳
 D. 都乐于助人
14. 以权力和强制命令进行管理的领导被称之为
 A. 民主式领导
 B. 放任式领导
 C. 独裁式领导
 D. 开明式领导

15. 职务的提升在双因素理论中称为
 A. 保健因素
 B. 激励因素
 C. 满意因素
 D. 不满意因素



三、计算分析题 (共 56 分)

1. (8 分) 已知某地区 1997—2001 年市场商品销售量与工农业总产值见表 1。预计该地区 2002 年的工农业总产值为 260 亿元，请运用回归预测法预测该地区 2002 年的商品销售量。

(提示: $a = \bar{Y} - b\bar{X}$, $b = \frac{\sum xy - n\bar{X} \times \bar{Y}}{\sum x^2 - n(\bar{X})^2}$)

表 1 某地区市场商品销售量与工农业总产值对应关系表 单位: 亿元

年份	1997	1998	1999	2000	2001
商品销售量	391	437	449	472	493
工农业总产值	113	149	161	186	207

2. (15分) 某新产品的生产方案有两种。其中：A1是投资300万元建设一个大厂，建成后若销路好，每年可获利润100万元，若销路差，估计每年可能亏损20万元，使用寿命为10年；A2是先投资180万元建设一个小厂试销3年，若销路差，每年可获利润30万元，若销路好再追加投资100万元扩建，估计试销期每年可获利润40万元，扩建后再用7年，扩建后每年可获利润95万元。根据市场情报，该产品今后十年内销路好的概率为0.7。

- 要求：(1) 绘制决策树；
 (2) 按照期望收益最大化准则选择方案；
 (3) 简述期望收益最大化准则的合理性和局限性。

在各状态下
 合理性：对于好的问题是决策问题，因此从期望收益上看是合理的。
 局限性：依赖于3个①各方案期望利润值的准确性 ②各自然状态的概率

3. (15分) 某排灌系统每年的运行时间取决于使用地区的降雨量。现有两个驱动方案：电机驱动和柴油机驱动，寿命周期均为4年，折现率为10%，其它资料见表2。

表2 两个驱动方案的经济指标表

驱动方案	投资(元)	运行消耗费(元/小时)	维护修理费	看管人员工资
电机驱动	1400	0.84	0.0137 120元/年	设备自动化
柴油机驱动	500	0.80	0.15元/小时	0.42元/小时

- 要求：(1) 绘制两个方案总成本的盈亏平衡图；
 (2) 求解两个方案总成本的临界点；
 (3) 比较两个方案的经济性。

若不考虑折现：
 $C_1 = 1400 + (\frac{120}{8760} + 0.84)t = 1400 + 1.37t$
 $C_2 = 500 + (0.15 + 0.42 + 0.8)t = 500 + 1.37t$
 $C_1' = 1400 + 0.8537t + 649.74$
 $= 2049.74 + 0.8537t$
 $C_2' = 500 + 1.37t + 232.05$
 $= 732.05 + 1.37t$

由 $C_1' = C_2'$ 可得：
 $t = 2552$ (天)
 $= 106$ (天)

即72天后， C_2 就超过 C_1 。

五、案例分析题 (

共 20 分)

韩老板的经营策略

韩老四是 D 县东乡区苇塘村的农民。他祖辈一直以开小餐馆为生, 直至 50 年代初他父亲还一直在村里开小餐馆。那时他虽然还小, 也在店里跑前跑后地跟着干。他们祖上搞出一门绝活, 就是烧制一种卤酱的熟食, 十分可口而又具特色, 其中尤以卤鸭最为著名。50 年代后期实行社会主义改造, 小餐馆搞了合作经营, 他父亲不久去世了。韩老四成为人民公社的社员, 祖传绝技失传, 人家也忘了他曾经忘了他曾是这韩家卤鸭的一代传人。

改革开放以后, 他专门办起了一家“韩老四卤鸭店”。起初, 虽然小本经营, 但却门庭若市, 钱越赚越多, 他先在邻村办分店, 渐渐将分店办到了省城, 俨然成了连锁网络。于是韩老四成立了一家韩家卤食公司, 产品品种增加, 连锁店扩大, 甚至办起一家工厂, 专门生产袋装和罐头卤食。韩老四成了富甲一方的民营企业企业家, 人们都称他为“韩老板”。

韩老板认为, 公司创出牌子、经营成功的关键是靠韩家的独门绝技, 这包括原料选择、卤汁配方、烧鸭工艺等全套技术。因此, 保持这种独特风味, 既是公司的长期立足之本, 也是公司对爱好其产品的顾客所应负的责任。所以, 他提出“质量第一, 服务为本”的口号, 高价聘请品尝师把关, 十分重视对企业中厨工、技师、采购等与产品质量密切相关工种的技术培训与考核。在扩充新产品及增设新的连锁店上极为谨慎, 实行宁缺毋滥的方针, 决不自目扩张规模而损害产品质量与特色。

后来, 经人转荐, 港商李先生拜访了韩老板。李在香港经营多家风味食品店与餐馆, 近年来还将业务扩充到广东好几个市、县, 财力雄厚, 见多识广。李先生品尝过韩老板的传统美食之后, 赞不绝口, 表现出极大的热情与诚意, 愿尽快投入资金与韩老板合资。对此, 韩老板也表现出不小的兴趣。在谈及合资后的打算时, 李先生认为: 韩家公司目前采用的传统的直线职能制结构, 太落后于形势, 应当改为按不同产品性质而划分的事业部结构, 以适应公司进一步发展的需要。他还建议韩老板趁产品畅销, 名气日盛的大好形势, 不失时机地向讲穴口福的华南地区发展, 进而向港澳及东南亚华人众多的诸国拓展。他还劝告韩老板, 牌子既然已经打响, 就不必僵守质量, 应将重点转到扩大规模上来, 并应利用名牌优势, 向牛肉、羊肉、豆制品乃至饮料、酿酒等相关行业拓展。

对于李先生的想法, 韩老板听后很不以为然, 面现愠色道: “我们韩家产品, 靠的就是传家独特风味吸引客户, 为顾客提供优质的服务。你这种快速扩张的主张, 显然有伤我店根本, 违反我韩家传统经营道德, 万万不可。”两人的分歧看法, 结果引起了争辩。最后李先生大声叫道: “你真是个顽固不化的土包子, 目光如豆, 放着眼前发大财的机会不利用, 真是不可理喻!” 韩老板听后, 脸色铁青, 拍案而起: “人各有道, 我韩某有我传家的规矩, 有赚大钱的法子你自己去好了。你走你的阳关道, 我过我的独木桥。”说罢叫声“送客”, 转身走向内室。李先生悻然而去。

问题:

- 1、(8 分) 韩老板的经营之道是什么? 你对此作何评价?
- 2、(12 分) 韩老板与李先生争执的焦点在哪里? 你对韩老板与李先生的观点有哪些看法?