

绝密★启用前

2012 年同等学力人员申请硕士学位
学科综合水平全国统一考试

管理科学与工程试卷

考生须知

1. 本试卷满分 100 分。
2. 请考生务必将本人考号最后两位数字填写在本页右上角方框内。
3. 单项选择题的答案一律用 2B 铅笔填涂在指定的答题卡上，写在试卷上或答题纸上的答案一律无效。
4. 在答题卡上正确的填涂方法为在答案所代表的字母上划线，如[A] [B] [C] [D]。
5. 第二至第四题一律用蓝色或黑色墨水笔在答题纸指定位置上按规定要求作答，未做在指定位置上的答案一律无效。
6. 监考员收卷时，考生须配合监考员验收，并请监考员在准考证上签字（作为考生交卷的凭据），否则，若发生答卷遗失，责任由考生自负。

一、单项选择题（每小题 1 分，共 16 分）

1. 数据 88, 85, 89, 87 的极差是_____。
A. 1
B. 2
C. 3
D. 4
2. 按地理区域划片所进行的区域抽样，其抽样方法属于_____。
A. 简单随机抽样
B. 等距抽样
C. 分层抽样
D. 整群抽样
3. 《科学管理原理》的作者是_____。
A. 法约尔 (Henri Fayol)
B. 梅奥 (E. Mayo)
C. 泰罗 (Frederick Taylor)
D. 韦伯 (Max Weber)
4. 一位拥有院士头衔的大学校长常常比非院士校长在大学中拥有更大的影响力，院士校长较之非院士校长拥有的独特非权力影响力是_____。
A. 感召权
B. 专长权
C. 资历权
D. 品格权
5. 最能就企业相关的“我们是谁？我们在干什么？”两个问题给出清晰回答的是_____。
A. 企业的使命
B. 企业的愿景
C. 企业的理念
D. 企业的精神
6. 以下不属于波特关于行业竞争分析五种力量模型中的力量之一的是_____。
A. 新进入者
B. 替代品生产者
C. 当前竞争对手
D. 政府
7. 在企业价值链分析中，以下活动中属于辅助价值活动的是_____。
A. 生产制造
B. 营销及售后服务
C. 内部物流
D. 人力资源管理
8. 受铁矿石贸易价格不断上涨的影响，一家原本专注于钢铁冶炼的公司准备在全球范围内收购多家铁矿石采掘企业，这一战略是_____。
A. 前向一体化战略
B. 后向一体化战略
C. 横向一体化战略
D. 水平一体化战略
9. 一家公司原本仅做石油冶炼业务，后来又进入了石油开采和成品油批发零售业务领域，结果带来了石油冶炼业务成本的下降，这种情形属于_____。
A. 规模经济效应
B. 范围经济效应
C. 经验曲线效应
D. 边际效应
10. 考虑到自身在市场意识和人员队伍方面的不足，X 传统报社与市场化程度较高的 Y 报社谈判后形成如下共识：X 报社出资收购 Y 报社独资的 Z 报社 50% 的股权，从而使 Z 报社的股权结构变为 X 报社与 Y 报社各占 50%，且 X 与 Y 双方共同经营 Z 报社，X 报社的这一战略行动是_____。

- A. 自我发展
B. 兼并收购
C. 战略联盟
D. 重组

11. 当产品缺乏弹性时，追求利润最大化的企业应_____。

- A. 增加产量
B. 减少产量
C. 不改变产量
D. 降低价格

12. 完全竞争市场的短期均衡条件是_____。

- A. $P=AC$
B. $P=AR$
C. $MR=AC$
D. $P=MC$

13. 完全竞争市场的厂商短期供给曲线是指_____。

- A. $AVC > MC$ 中的那部分 AVC 曲线
B. $AC > MC$ 中的那部分 AC 曲线
C. $MC \geq AVC$ 中的那部分 MC 曲线
D. $MC \geq AC$ 中的那部分 MC 曲线

14. 当垄断竞争厂商处于短期均衡时_____。

- A. 厂商一定能获得超额利润
B. 厂商一定不能获得超额利润
C. 只能得到正常利润
D. 利润不确定

15. 若消费函数为 $c=a+by$, $a>0$, $b>0$, 那么, 平均消费倾向_____边际消费倾向。

- A. 大于
B. 小于
C. 等于
D. 约等于

16. IS 曲线右上方, LM 曲线右下方的组合区域表示_____。

- A. 产品供大于求、货币供大于求
B. 产品供大于求、货币供小于求
C. 产品供小于求、货币供大于求
D. 产品供小于求、货币供小于求

二、简答题 (每小题 3 分, 共 30 分)

1. 进行点估计时, 估计量的三个评价标准各是什么? 在估计总体方差时用下面哪个估计量好? 为什么?

$$A = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2; \quad B = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2$$

2. 管理者应该具备哪三种基本技能?
3. 现代组织中实际采用并占主导地位的典型组织结构有哪几种类型?
4. 正式沟通渠道有哪些?
5. 对于进入衰退期的产品, 企业应该采用怎样的策略?

6. 在制定战略过程中，分析竞争对手的主要目的是什么？
7. 并购战略主要包括哪三种类型？
8. 四部门经济中总需求和总供给的恒等式是什么？
9. 卡特尔是怎么形成的？
10. 简述通货膨胀的再分配效应。

三、分析计算题（共 3 小题，共 34 分，要求写出计算公式并算出结果）

1. (15 分) 在对出租车乘客乘车里程的调查中，抽查了容量为 256 的随机样本，得到样本均值为 5.32 km，样本标准差为 1.56 km，请确定乘车里程均值的 95%置信区间（计算结果保留 2 位小数即可）；在前面估计中，用到了统计学中的哪一个重要定理？（ $Z_{0.025}=1.96$ ）
2. (9 分) 某公司准备赴 E、F 和 G 三个国家进行投资。不同国家的投资环境存在着好、一般和不好三种不同情形。同样一笔投资，未来五年间在三个不同国家可能产生不同的收益（如下表）。请你依据遗憾准则帮助该公司选择前往投资的国家。

投资于 E、F、G 三个国家的预期收益表 单位：万元

	E 国	F 国	G 国
投资环境好	9000	7500	8500
投资环境一般	5000	4000	6000
投资环境不好	3000	1000	3000

3. (10 分) 假设一个只有家庭和企业的二部门经济中，消费 $c=100+0.5y$ ，投资 $i=150-3r$ ，货币供给 $m=150$ ，货币需求 $L=0.5y-2r$ （单位：亿美元）。
 - (1) 求 IS 和 LM 曲线。
 - (2) 求产品市场和货币市场同时均衡时的利率和收入。

四、案例分析（每小题 10 分，共 20 分）

案例 1（10 分）

S 公司是国内一家知名的化工企业。自创业以来，S 公司蓬勃发展，年销售额在 2009 年一举突破了 50 亿元大关。这一业绩令公司吴董事长倍受鼓舞，他在 2010 年初的工作会议上向全体员工提出：新的一年要实现收入翻番，销售额一举突破百亿元大关。然而，这一年的运行结果是，公司年收入达到 70 亿元。不过，吴董事长仍然信心百倍，他在 2011 年初再次提出要实现年销售收入 100 亿元的目标。然而，年终结果还是不理想，全年收入只有 75 亿元。吴董事长受到震动，他决心在 2012 年一定让公司实现这一目标。于是，他请来国内知名的 C 管理咨询公司帮他出谋划策。

C 管理咨询公司专门组建了工作小组，在 S 公司内部开展了一系列访谈，他们希望了解 S 公司在实现这一目标中的真实情况。以下是一些受访者的反映。

一位业务部门负责人说：“董事长提出的目标非常宏伟，我们也很激动，但确实有点高，

这两年大伙都非常努力。”

不过，一位销售骨干并不这样认为，他以为：“第一年，员工都很努力，不过，第一年的结果出来之后，大家都有点失落。特别是，公司的年终奖和这一目标挂钩，目标没有实现，90%的员工都没有拿到年终奖，尽管公司的获利水平还是很可观的。第二年，大家的认识发生了微妙的变化，有些员工就没有那么拼了。”

一位员工甚至认为：“老板提出这样的目标时，就根本没想着实现，只是希望目标高一点，即使达不到，也会好很多。还有，销售收入目标是没达到，但公司因不需要支付大笔年终奖奖金而节省了一大笔钱。说不定，老板从一开始就这样考虑。”

还有员工认为：“以往两年基本都是定目标、喊口号，可具体如何实现没有清晰的思路。公司总部根据董事长确定的总目标，按以往的业绩比例划分给了公司各个业务部门，之后就没人管了，怎么完成？公司准备在人才、资金、政策等方面给予什么样的支持？这些问题好像从来没有一个清晰的说法。只是到了年终的时候算总账，批评大家没有完成年初的任务。”

在做了一系列的访谈之后，C公司的工作小组准备以目标管理的原理为指导，向吴董事长提出他们的诊断意见，以便为下一步提出改进方案奠定基础。

如果你是C公司工作小组负责人，你认为S公司的主要问题是什么？

案例2（10分）

岁末年初的一天，A公司的王总经理正在会议室召集高管团队进行年终总结并商讨“十二五”战略规划落实事宜。在过去几个月间，经过战略规划小组的紧张工作，公司的战略规划方案终于形成：公司要在未来五年间走差异化战略之路，依靠知识、技术和优质的服务谋求在国内行业市场中的领先地位。

A公司是在改革开放之后成长起来的一家传统民营专用机械制造企业。创业之初，公司依靠从国有大型企业中引进的几位离退休高级工程师所掌握的技术，充分发挥民营企业机制灵活、负担轻的优势，以“同类产品国内市场最低价”的策略在行业内站稳了脚跟，获得了快速增长。为了确保在绝对低价的情况下仍然可以获得利润，多年来公司特别强调厉行节约和降低成本。在对部门员工的考核中，除了业务量之外，成本节约长期以来一直是一项重要的考核指标。而且，每年年终大会上，公司都要对评选产生的成本节约能手颁发奖状，并给予物质和精神上的奖励。在产品选型上，公司只生产技术已经成熟的产品。有鉴于此，公司不需要在产品和技术开发方面投入任何资金。公司内部有两个工艺科，附属于生产部门，主要从事制图工作，辅助研究如何从工艺改进的角度出发降低成本。尽管公司只是生产技术成熟的中低端产品，不过，伴随着国内经济的高速增长和公司全体员工的拼搏，公司在20多年间仍然获得了长足的发展，已经成为年销售额过20亿元的设备制造企业。然而，近年来，

公司高管发现，市场竞争越来越激烈，利润率显著下降，公司要想有更大的发展，必须向利润空间丰厚的高端产品领域拓展业务，走差异化战略之路。

在未来的数年间，公司如何调整才能确保上述战略的落实呢？想到这里，主持会议的王总陷入了深思之中。

如果你是王总，你准备提出怎样的战略实施方案呢？