

中国十大品牌教育集团 中国十佳网络教育机构



- 自考名师全程视频授课，图像、声音、文字同步传输，享受身临其境的教学效果；
- 权威专家在线答疑，提交到答疑板的问题在 24 小时内即可得到满意答复；
- 课件自报名之日起可反复观看不限时间、地点、次数，直到当期考试结束后一周关闭；
- 付费学员赠送 1G 超大容量电子信箱；及时、全面、权威的自考资讯全天 24 小时滚动更新；
- 一次性付费满 300 元，即可享受九折优惠；累计实际交费金额 500 元或支付 80 元会员费，可成为银卡会员，购课享受八折优惠；累计实际交费金额 1000 元或支付 200 元会员费，可成为金卡会员，购课享受七折优惠（以上须在同一学员代码下）；

英语/高等数学预备班：英语从英文字母发音、国际音标、基本语法、常用词汇、阅读、写作等角度开展教学；数学针对有仅有高中入学水平的数学基础的同学开设。通过知识点精讲、经典例题详解、在线模拟测验，有针对性而快速的提高考生数学水平。[立即报名！](#)

基础学习班 依据全新考试教材和大纲，由辅导老师对教材及考试中所涉及的知识进行全面、系统讲解，使考生从整体上把握该学科的体系，准确把握考试的重点、难点、考点所在，为顺利通过考试做好知识上、技巧上的准备。[立即报名！](#)

冲刺串讲班 结合历年试题特点及命题趋势，规划考试重点内容，讲解答题思路，传授胜战技巧，为考生指出题眼，提供押题参考。配合高质量全真模拟试题，让学员体验实战，准确地把握考试方向、将已掌握的应试知识融会贯通，并做到举一反三。[立即报名！](#)

习题班 自考 365 网校与北大燕园合作推出，共计 390 门课程，均涵盖该课程全部考点、难点，在线测试系统按照考试难度要求自动组卷、全程在线测试、提交后自动判定成绩。我们相信经过反复练习定能使您迅速提升应试能力，使您考试梦想成真！[立即报名！](#)

论文答辩与毕业申请指导班 来自主考院校的指导老师全程视频授课，系统阐述申报自考论文的时间、论文的选题、论文的格式及内容、与导师的沟通技巧等，并提供论文范例供学员参考。[立即报名！](#)

自考实验班：针对高难科目开设，签协议，不及格返还学费。全国限量招生，报名咨询 010-82335555 [立即报名！](#)

浙江省 2008 年 1 月高等教育自学考试
旅游企业投资与管理试题
课程代码：00198

一、单项选择题(本大题共 10 小题，每小题 2 分，共 20 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

- 1.产业—资源—能力战略观认为企业的根本动机是()
A.获取利润
B.股东利益最大化
C.员工利益最大化
D.服务社会
- 2.战略实施阶段的任务是()
A.根据企业目前的市场“位置”和发展机会来确定未来应该达到的市场“位置”
B.为企业的长期目标确定恰当的总体战略和竞争战略目标及实现的途径
C.为战略的具体实施安排组织条件，并对战略实施过程进行领导、指挥和控制
D.决定战略方案所需的资源量，根据战略性关键事件的要求对企业的资源进行分配

- 3.对同一区域的所有企业都会发生影响的环境因素是()
- A.一般环境
B.产业环境
C.运营环境
D.内部环境
- 4.某自行车厂收购了一家橡胶加工厂，属于哪种类型的战略?()
- A.前向一体化
B.后向一体化
C.横向一体化
D.水平一体化
- 5.处于日趋衰退且不稳定的环境，缺乏竞争性产品并且财务能力较弱的企业应采取的战略是()
- A.进攻型战略
B.竞争型战略
C.保守型战略
D.防御型战略
- 6.具有长期指导和激励作用的远景是()
- A.无远景
B.过于短期的远景
C.理智的远景
D.超前性远景
- 7.有关企业选择退出性战略的原因表述中，正确的是()
- A.原本不利的业务环境变得有吸引力
B.原来能容纳许多企业发展的产业进入了衰退阶段，但仍可以为所有企业提供最低的必要经营报酬
C.企业退出某项业务获得了大量的资源
D.企业对业务组合进行调整
- 8.对于明星产品，应该采取什么样的战略?()
- A.追加投资，在迅速增长的市场中保持优势
B.减少投资，降低市场风险
C.保持现状，不投资不撤资
D.坚决放弃，增加现金回收量
- 9.以下有关产品扩张战略的表述，正确的是()
- A.产品扩张就是对企业现有核心竞争力的扩张
B.产品扩张表示开发出能开创全新市场的某类新产品
C.产品扩张不应以现有的产品和市场为基础
D.产品扩张战略主要针对在现有产品市场上不太成功的产品
- 10.通常，生产一般消费品的企业面临的环境类型是()
- A.复杂稳定的环境
B.复杂不稳定的环境
C.简单稳定的环境
D.简单不稳定的环境

二、名词解释(本大题共 5 小题，每小题 4 分，共 20 分)

- 1.公司层战略
- 2.核心竞争力
- 3.差异化战略

4.经验曲线

5.战略外部平衡

三、简答题(本大题共 4 小题, 每小题 6 分, 共 24 分)

- 1.在进行企业内部能力分析时, 价值链分析法的基本思想。
- 2.企业目标具体包括哪些内容?
- 3.退出性战略包括哪三种类型?
- 4.完整的产品战略包括哪几个层次?

四、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

- 1.在进行企业内部能力分析时, 资源分析法是一种重要的分析方法。请阐述资源分析法的步骤以及各步骤的目的和主要内容。
- 2.战略变革过程包括发展战略变革动因, 进行战略变革评价, 进行战略变革调整三个步骤。其中, 战略变革的动因包括哪些?

五、案例题(本大题 16 分)

案例资料

H 机械厂创建于 50 年代, 是一家以木螺钉及其生产设备为主要产品的国有小型企业, 产品几十年一贯制。进入 90 年代, 出口木螺钉亏损严重, 再加上国内生产厂家数量众多, 致使内销木螺钉竞争加剧。在这种内外交困的情况下, 该厂领导班子认为与其“坐以待毙”, 不如主动出击, 最终决定放弃噪音大、污染重的微利木螺钉生产, 利用企业沿街地段的良好优势, 开辟新的“战场”。

为此, 厂里组织了一个专门班子, 对企业的内外部环境进行了调查摸底和分析研究。当时, 正值邓小平南巡讲话发表不久, 全国改革开放和经济建设出现了大好形势, 纺织工业也不例外。纺织部决定采取强有力的措施, 把纺织机械的发展放在突出的位置, 新型纺织机械国产化已成为当务之急。纺织工业繁荣兴旺的同时, 给纺机行业带来了大发展的机遇。全国大量纺织机械生产企业的产品需要寻找市场, 不少纺织企业对生产设备更新换代的需求也与日俱增, 盼望着有个品种齐全、选购方便的交易场所。

抓住发展时机, 创办纺机交易市场, 能够促进纺机产品的流通。考虑到该厂所在路段自然形成的“纺织一条街”已有多年历史, 因势利导地将这些自发而成的零散小店归纳成“集市”, 必能提高纺机产品的辐射能力, 另外, 已建成的轻纺市场和丝绸市场与此地相距不远, 该厂举办纺机交易市场, 有助于使纺织工业的设备——原料——成品三个相互关联的专业市场互为依托, 不仅能够吸引更广泛的全国客商, 而且对促进当地纺织工业的进步也不无益处。

除了以上客观有利条件外, 该厂创办纺机交易市场还有三个有利因素: 一是创办已有八年的企业所属商场, 长期以来主要经营纺机螺丝等, 与全国 100 多家纺机企业建立了业务往来关系, 积累了相当丰富的经营经验; 二是企业上下对于加快经营机制转换和产品结构调整的愿望强烈, 并有得天独厚的沿街场地; 三是企业自办的食堂、招待所、仓库等附属设施, 以及与其他单位联办的酒家、储蓄所等均可市场提供配套服务。

正因为有以上这些天时地利人和的优势, 该厂奋战百天, 将生产车间一举改建成为全国最具特色的纺机专业市

场，成为 H 市国有企业跨行业创办生产资料市场的第一家。为扩大市场的知名度，该交易市场领导不仅积极参与各种节庆活动，利用新闻媒介进行广告宣传，而且每年参加纺织、纺机方面的各种会议，在行业内大造舆论。根据市场所在地及周边地区纺织业的发展现状，市场突出以丝织、棉织类纺机产品为主的经销方针，多方引进适应广大用户需要的产品营销商进场设点。

为创一流市场，争一流服务，市场以“信誉第一、顾客至上、高效精干、优质服务”为宗旨，采取工商财税驻场办公的方法，方便客商办理进场手续。对要求进场者，三天内即可办妥营业证、照，并领到开业必备的办公用品。此外，市场还为进场单位和来场交易的客商提供食堂、招待所、医务室、仓储运输、文印、电话传真、储蓄所、图书室等吃、住、用系列配套服务。正是由于以上措施，最终市场办出了特色，站稳了脚跟。

请根据以上情况，回答以下问题：

问题 1. 该企业完全放弃原有经营业务的主要原因是什么？（6 分）

问题 2. 该企业对新业务采取的市场战略属于哪类战略？（5 分）如果继续实施这样的市场经营战略，将来可能会有什么风险？（5 分）



自考365
www.zikao365.com