

浙江省 2020 年 8 月高等教育自学考试

企业经营模拟(二)试题

课程代码:11996

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
2. 每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

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,请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 高层决策者拥有关键业务领域的信息,但是该计划在实际应用中却常常达不到目标的原因最可能是
A. 中层管理者执行不力
B. 营销部门只了解客户的需求,但不了解这些需求可能与生产计划和生产策略产生矛盾
C. 员工无法准确领会高层决策者的真正含义
D. 高层决策者的预判有偏差,判断有失误
2. 企业经营模拟的____、实用性和趣味性是其他课堂教学形式难以比拟的。
A. 互动性 B. 参与性 C. 竞争性 D. 多样性
3. 比赛的模拟规则是依赖于难度和____的。
A. 行业属性 B. 人员配备 C. 情景 D. 技术
4. 下列例子中,属于企业战略的问题的是
A. 由于石油价格持续上涨,各国都在酝酿开发新能源。用酒精作为汽油的替代产品是其中的一个方案。企业打算同某发动机企业联合开发不挥发的用于动力的酒精。
B. XYZ 制造公司生产 A 和 B 两种产品。每个产品 A 可以产生 300 元的利润,每个 B 产品可以产生 400 元的利润,已知生产 A 和 B 的生产时间,也已知总共可以利用的机器数量。为了使利润最大化,每周应当生产多少 A 产品和 B 产品?
C. 哇哈哈企业上线营养快线新产品
D. 汉王科技研发 OCR 识别技术

5. 从消费者需求方面考虑,对于苹果 X,下列哪个顾客真正具备需求?
- A. 小明有钱,但不需要新手机
B. 小红喜欢苹果 X,但手头的钱不够买苹果 X
C. 小张需要手机,同时手头有足够的钱
D. 小王不需要新手机,他手头也没足够的钱
6. 下列企业预测方法中,属于定量预测方法的是
- A. 用户意见调查法
B. 简单移动平均法
C. 专家调查法
D. 销售人员意见征集法
7. 小米手机为了增加与“米粉”的互动,增加了“米聊社群”,让消费者实时参与到小米手机的制作中,这体现了营销组合策略中的
- A. 产品策略
B. 价格策略
C. 促销策略
D. 分销策略
8. 农夫山泉的产品价格策略采用的是
- A. 配置导向型
B. 成本导向型
C. 竞争导向型
D. 需求导向型
9. “今年过节不收礼,收礼只收脑白金”的广告语属于下列哪种广告类型?
- A. 通知性广告
B. 说服性广告
C. 提醒性广告
D. 宣传性广告
10. 由于生产能力的变化特点,在制定企业生产战略时,对于如何扩大生产能力,形成了各种能力策略,如积极策略、消极策略和
- A. 混合策略
B. 价格策略
C. 促销策略
D. 中间策略

二、多项选择题(本大题共 5 小题,每小题 2 分,共 10 分)

在每小题列出的四个备选项中至少有两个是符合题目要求的,请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

11. 企业经营模拟具有以下特点
- A. 问题导向
B. 自我学习导向
C. 合作学习导向
D. 情境学习导向
12. 教师可以根据教学的需要,让学生面临不同的市场结构,“体验”不同环境下的行为策略,具体包括
- A. 对于完全垄断市场,不存在竞争
B. 对于完全竞争市场,市场中的各个企业是同质的
C. 对于垄断竞争市场,它介于完全竞争和完全垄断市场中间
D. 对于寡头垄断市场,同时包含垄断因素与竞争因素,并更接近于完全垄断市场
13. 在企业经营模拟中,需要制定包括_____多方面的完整决策。
- A. 生产
B. 营销
C. 财务
D. 人事
14. 企业战略按照其层级可以分为
- A. 事务战略
B. 公司战略
C. 事业战略
D. 职能战略
15. 企业盈利能力的分析可以从以下方面进行
- A. 资产经营盈利能力分析
B. 资本经营盈利能力分析
C. 上市公司盈利能力分析
D. 商品经营盈利能力分析

非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

三、简答题(本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分)

16. 请简述除了商品本身的价格以外,影响供给的其他因素。
17. 试说明垄断竞争市场的特点。
18. 请简述 SWOT 矩阵分析法。
19. 企业整体战略包括哪些? 试说明每种战略的含义。
20. 请简述企业的有形资源分为哪几类? 并请介绍每一类有形资源包括哪些内容?

四、案例分析题(本大题共 2 小题,每小题 10 分,共 20 分)

21. 学而思的外部环境分析

学而思国际教育集团成立于 2003 年,仅用八年时间发展成为北京市乃至全国范围内知名度、美誉度颇高的中小学教育培训机构。目前在北京、上海、天津、广州、深圳等众多城市设立分校,拥有数千名专业教职员工,年培训 50 万人次。2010 年 10 月 20 日,正式登陆美国纽交所挂牌交易,成为国内首家在美国上市的中小幼教育培训机构。

学而思始终秉承着“激发兴趣、培养习惯、塑造品格”的教育理念,经过多年努力培养出了一大批德才兼备、成绩突出的优秀学子。在北京市近年的小升初、中高考中,学而思学员充分发挥出自己的水平,取得了极为优异的成绩。2011 年高考,学而思学员摘得北京市文科状元、理科榜眼,近 300 人考入清华北大;两名学员获得 52 届国际数学奥林匹克竞赛(IMO)金牌;12 名北京市各区中考状元花落学而思,小升初、竞赛成绩连续八年蝉联北京市第一名。

学而思人始终坚持“成就客户,务实创新”的核心价值观,“凡事全力以赴”的精神,为广大学子提供全方位的课程产品和优质贴心的服务。现提供五种类型的教学和咨询服务,包括学而思培优小班、智康 1 对 1、学而思网校、摩比思维馆和好未来留学,所授课程涵盖幼教、小学、中学的文化课程,以及出国游学、留学项目。旗下拥有国内布局最完整的中小幼教育专业门户网站群,由幼教网、奥数网、中考网、高考网、英语网、作文网等多个平台构成,整体站群月独立访问人数超过 2800 万,是学生、家长们学习交流的首选平台。雄厚的教学研究水平和配套产品的研发能力相得益彰,加速了学而思教育的发展。

学而思之外,目前针对学生的教育培训机构较多,包括新东方、新通培优等机构。其中,新东方在俞敏洪的带领下,外语教学取得了较大成果,新东方教育甚至成为教育领域的一个标杆。

在传统线下教育之外,越来越多的教育培训机构开展了在线教育模块儿,为此,学而思还开展了学而思网站,面向全国中小学生提供线上直播课堂。

问题:(1)请根据材料分析,企业外部环境分析包括哪些?应该遵循怎样的步骤进行企业外部环境分析?(6分)

(2)结合案例材料,试对学而思的企业外部环境进行分析。(4分)

22. 娃哈哈的核心竞争力

杭州娃哈哈集团有限公司成立于1987年,前身为杭州市上城区校办企业经销部,公司从3个人、14万元借款起家,现已发展成为中国规模最大、效益最好的饮料企业。在全国29省市建有58个基地150余家分公司,拥有总资产300亿元,员工30000人。24年来,公司以一流的技术、一流的设备,一流的服务,打造出一流的品质,先后投资100多亿元从美国、法国、德国、日本、意大利等国引进360余条世界一流的自动化生产线,主要生产含乳饮料、饮用水、碳酸饮料、果汁饮料、茶饮料、保健食品、罐头食品、休闲食品等8大类100多个品种的产品。

2010年集团实现营业收入550亿元,利税112亿元,上交税金46亿元。23年励精图治,自强不息,缔造了娃哈哈在饮料行业难以撼动的霸主地位。集团饮料产量、销售收入、利税、利润等各项指标已连续13年位居中国饮料行业首位。公司位列2010中国企业500强141位,中国制造业企业500强64位,中国企业效益200佳第25位,饮料加工业第1位。在中国民营企业500强中,娃哈哈营业收入居第八位、利润第一位、纳税第二位。

24年来,娃哈哈始终坚持以创新为企业发展的不竭动力,不断提升企业技术实力,在瞬息万变的竞争中牢牢把握市场主动权,娃哈哈开发出的产品不仅引导了消费潮流,丰富了人民的生活,也推动了中国饮料工业健康快速发展。娃哈哈已拥有通过中国合格认定国家认可委员会(CNAS)认可的实验室、国家级企业技术中心、博士后科研工作站,拥有强大的食品饮料自主研发能力,以及各类产业化实施技术和生产线配套设计、制造、安装、调试能力,能自己开模具及制造替代部分进口设备。公司积极参与了40多项国家、行业标准、国家部门法规的制(修)订,推动中国饮料行业与国际饮料技术水平接轨。

公司董事长兼总经理、第十届、十一届全国人大代表宗庆后因其卓越的领导才能和经营能力,先后荣获全国劳动模范、“五一”劳动奖章、全国优秀企业家、中国经营大师、

2002CCTV 中国经济年度人物、袁宝华企业管理金奖、优秀中国特色社会主义建设者、中国经济百人榜共和国 60 年影响中国经济 60 人等荣誉。宗庆后本人于 1999 年获得美国绿卡。全家美国绿卡现已注销。

娃哈哈的联销体享誉各界。1994 年,宗庆后向经销商们提出了一个渠道变革的利益分配方案。新渠道法则规定:特约一级经销商拿货必须给娃哈哈提前打款,作为“保证金”,保证金由娃哈哈支付利息;在经营过程中,每月进货前经销商必须结清货款,娃哈哈才予发货;销售结束后,娃哈哈返还“保证金”,并给经销商返利。

每年年底,一级经销商必须将这一年销售额度的 10% 左右作为保证金一次性打到娃哈哈账户上,娃哈哈为此支付高于或相当于银行存款的利息;具体测算方式为年任务额除以 10 再乘以 1.17,如果经销商一年销售任务为 1 亿元,那么他的保证金为 1170 万元。

娃哈哈制定严格的价差体系,各省区分公司所对应的经销商,统一划分为一级批发、二级批发、三级批发,每一级都必须严格执行对应的销售价格,实现“大家都有钱赚”。销售区域内必须严格“画地为牢”,严禁向区域外市场销售娃哈哈产品,否则将受到取消经销权、没收保证金等严厉惩处。所有经销商都捆绑销售指标,完不成销售任务的进行动态淘汰。

宗庆后解释说,在这个体系中,娃哈哈的一级批发商承担的是“物流商”的角色,负责仓储、资金和向终端供货,同时管理每个地区的二级批发商。

这一模式,看似触碰到了经销商的眼前利益。面对经销商的质疑、反对,宗庆后强硬表示:“这么做,我们或许会艰苦上几个月;不这么做,我们就死路一条!”

他给这种模式起了个名字,叫作“联销体”,意思是娃哈哈和经销商联成一体,共同发展,共同赚钱。“娃哈哈做生产,经销商搞销售,目标都是赚钱,赚钱才是硬道理。有钱赚了,什么都好说;没钱赚的时候,谁也不会跟你讲道理。”

同时,娃哈哈还做了良好渠道控制措施。除了年末的返点、返利之外,为了防范“窜货现象”,娃哈哈在很多款产品上边设计了专用于识别的地区销售认可识别码,可以方便公司总部判断,有没有经销商进行“窜货”。一经发现有哪个经销商“窜货”违反娃哈哈的经销政策,就会取消跟该经销商下一年的合作。

问题:(1)请根据材料分析,企业的核心竞争力通常有哪几个标准?(4分)

(2)结合案例材料,试分析娃哈哈公司的核心竞争力。(6分)

五、论述题(本大题 10 分)

拼多多是上海寻梦信息技术有限公司于 2015 年 9 月上线的一家专注于 C2B 拼团的第三方社交电商平台。用户通过发起和朋友、家人、邻居等的拼团,以更低的价格,拼团购买优质商品。其中,通过沟通分享形成的社交理念,形成了拼多多独特的新社交电商思维。拼多多平台的商品已覆盖快消、3C、家电、生鲜、家居家装等多个品类,并以持续增长的速度,满足消费者日益多元化的需求。2018 年 7 月,拼多多在美国纳斯达克证券交易所正式挂牌上市。

23. 试论述拼多多的竞争战略。

六、计算题(本大题 10 分)

24. 某产品单价 60 元,上一年成本资料如下:

制造成本:原料 10 元/件,人工 8 元/件

间接成本:固定 60000 元/年,变动 6 元/件

销售成本:固定 30000 元/年,变动 6 元/件

若今年利润目标为 60000 元,产量必须达到多少?

若该产品最大产量为 7000 件/年,利润最多为多少?

该产品的保本产量为多少?