

2023年同等学力申硕考试工商管理真题及答案(完整版)

一、单选题（每题1分，共10分）

1、组织中个体的两个最基本的特征是指（）。

- A. 知识和目标
- B. 情感和思维方式
- C. 行为和学习
- D. 方向与强度

参考答案：C（行为和学习），行为和学习是组织生活中个体的两个最基本的特征，行为关系到现阶段的企业状态，学习则更多地对将来的企业发展起影响作用。通过现时的行为，可以促进成员的学习，学习的结果又会提高未来的行为能力，个体学习是在行为中学，学习和行为二者是相互促进的。

2、梅奥教授通过著名的“霍桑试验”，提出人是（）

- A. 复杂人
- B. 经济人
- C. 社会人
- D. 理性人

参考答案：C（社会人），梅奥通过霍桑实验，提出著名的“人际关系学说”，其中提出：工人是社会人，工人不单纯是追求金钱和物质收入的经济人，还有心理和社会方面的感情需要。

3、有个羽绒服的厂家，聚焦于18岁以下儿童服饰，并且添加动漫形象，这种方法属于（）

- A. 集中化战略
- B. 差异化战略
- C. 蓝海战略
- D. 低成本战略

参考答案：A（集中化战略），集中战略含义：将所有注意力集中于全部市场中的一个狭小部分；选择顾客有特殊偏好、特别要求或独特需求的市场缝隙；发展独特的能力以满足细分市场的顾客。

4、下列关于核心能力的表述，其中不正确的是（）

- A. 一旦形成就不容易被复制的能力
- B. 产生于重要的经营活动中
- C. 一般产生于具有重大竞争意义的经营活动中
- D. 单项职能活动中产生

参考答案：D（单项职能活动中产生），核心能力是企业具有重要竞争意义的经营活动中能够比其竞争对手做得更好的能力。一个公司不可能只有一种竞争能力，也很少同时具备多个竞争能力（BC项表述瑕疵，或者是回忆中产生了偏差，或者本身题目不严谨）

5、按消费者的收入、职业等来细分市场，这种方法属于（）

- A. 人口细分
- B. 地理细分
- C. 行为细分
- D. 心理细分

参考答案：A（人口细分），消费者市场细分变量中人口细分：年龄、性别、收入、职业、教育水平、家庭规模、家庭生命周期阶段、宗教、种族、国籍等。

6、企业给那些当场付清货款的顾客以一定的减价，被称为（）

- A. 数量折扣
- B. 功能折扣
- C. 现金折扣
- D. 季节折扣

参考答案：C（现金折扣），现金折扣是指企业给那些当场付清货款的顾客的一种减价。

7、某高尔夫俱乐部和基金公司合作向其会员推荐基金业务，属于（）

- A. 交易营销
- B. 交叉销售
- C. 间接销售
- D. 直接销售

参考答案：B（交叉销售），交叉销售是指借助CRM，发现现有顾客的多种需求，并通过满足其需求而销售多种相关产品或服务的一种营销方式。这种营销方式在很大程度上是以数据库营销为基础，对于CRM的深度挖掘和应用，或者说是CRM的一个派生功能。

8、销售收入40000万，税后净利3200万，权益乘数1.5，总资产周转率0.8，求所有者权益报酬率？（）

- A. 8%
- B. 9.6%
- C. 12%
- D. 16%

参考答案：B（9.6%）计算如下：

所有者权益报酬率=销售净利率×总资产周转率×权益乘数，带入数值计算：所有者权益报酬率= $(3200/40000) \times 0.8 \times 1.5 = 9.6\%$

9、下列关于可转换债券的说法中，正确的有（）。

- A. 可转换债券发行初期成本低
- B. 可转换债券发行公司不可赎回
- C. 可转换债券财务风险小
- D. 可转换债券到期必须转换成普通股

参考答案：A（可转换债券发行初期成本低），可转换债券由股份公司发行的、可以按照一定条件转换为公司普通股股票的证券。发行公司在可转换债券转换前，可以按照一定的条件赎回债券。优点：1、发行初期资金成本低；2、提供了一种以高于当期股份发行新股的可能。

10、如果不考虑税收及交易成本等因素的影响，（）的股票的开盘价等于前一天的收盘价减去每股股利

- A. 股权登记日
- B. 股权宣告日
- C. 除息日
- D. 股利发放日

参考答案：C（除息日），领取股利的权利与股票分开的日期，除息日对股价有明显的影响作用，除息日股票的开盘价等于前一天的收盘价减去每股股利。

二、多选题（每题2分，共8分）

1、领导的外在权力包括（）

- A. 法定权
- B. 奖励权
- C. 强制权
- D. 统御权
- E. 专长权

参考答案：ABC（法定权、奖励权、强制权），领导的权力有5种：法定权、奖励权、强制权、统御权、专长权。外在性权力是说领导者因为其他外界的因素授予的权力，比如说因为他的职位、法律、规章制度所赋予的权力，由此可知：法定权、奖励权、强制权属于外在性权力。内在性权力和外在性权力相反，它是来自于领导者自身因素，统御权、专长权属于内在性权力。

2、战略管理层次（）

- A. 网络层次
- B. 部门层次
- C. 职能层次
- D. 业务层次
- E. 企业层次参考

答案：ACDE（网络层次、企业层次、业务层次、职能层次），战略管理内层次：网络层次：涉及企业之间的合作决策等；企业层次：涉及整个企业的定位和发展等；业务层次：涉及产品线定位、投资、研发、运作等；职能层次：涉及企业品牌、产品、价格、渠道、促销等。

3、产品生命周期（）

- A. 介绍期
- B. 成长期
- C. 发展期
- D. 成熟期
- E. 衰退期

参考答案：ABDE（介绍期、成长期、成熟期和衰退期），产品生命周期是指产品从进入市场到退出市场所经历的市场生命循环过程，典型的产品生命周期一般分为四个阶段：介绍期；成长期；成熟期和衰退期。

4、股东的义务（）

- A. 向公司提供资金
- B. 监督管理层的行为
- C. 承担公司亏损
- D. 参加股东大会
- E. 增持公司股票

参考答案：ACD（向公司提供资金、承担公司亏损、参加股东大会）

三、名词解释（每题3分，共12分）

1、个人惯性

参考回答：个人惯性指个人在长期组织生活中形成的固定的观念、准则和思维方法、工作习惯等。

2、总体战略

参考回答：总体战略是指企业最高层次的战略，它需要根据企业目标，选择企业经营领域，合理配置企业资源，使各项经营业务相互支持、相互协调。

3、市场定位

参考回答：企业为了使自己生产或销售的产品获得稳定的销路，要从各方面为产品培养一定的特色，树立一定的市场形象，以求在顾客心目中形成一种特殊的偏爱，这就是市场定位。

4、市盈率

参考回答：市盈率又称价格盈余比率，是普通股每股市价与普通股每股盈余进行对比所确定的比率。其基本公式为：市盈率=普通股每股市价/普通股每股盈余考前复习

四、解答题（每题7分，共28分）

1、组织沟通的原则。

参考回答：

组织沟通的原则：

- ①关注准确性：信息沟通要能客观、正确地反映企业内部生产活动或外部经营环境的特点。
- ②保持完整性：中层管理人员位于信息交流的中心，原则上应完整运用这个中心职位和权力，起到这个中心的作用。
- ③确保及时性：在沟通的过程中，不论是主管人员向下沟通信息，还是下级主管人员或员工向上沟通信息以及横向沟通信息，除注意到准确性、完整性原则外，还应注意及时性原则。
- ④充分运用非正式组织：这一原则的性质就是，只有当主管人员使用非正式组织来补充正式组织的信息沟通时，才会产生最佳的沟通效果，非正式组织传递信息的最初原由是一些信息不适合由正式组织来传递。

2、波士顿矩阵的原理。

参考回答：

波士顿矩阵是分析企业产品组合的方法，用来帮助企业高管将企业有限的资源有效地分配到合理的产品中，以此来保证企业收益，在市场竞争中取胜。（先回答波士顿矩阵是什么）

波士顿矩阵以纵轴表示企业市场增长率、横轴表示市场占有率，各以10%和20%作为区分高、低的中点，将坐标图划分为四个象限，依次为：“问题业务”、“明星业务”、“现金牛业务”、“瘦狗业务”（然后再具体描述一下波士顿矩阵的图项，这部分如果是画图表示的，也是对的，图像更具体一些）

3、顾客对降价的反应。

参考回答：

顾客对降低价格的反应：

- ①这种产品的样式老了，将被新型产品所代替；
- ②这种产品有某些缺点，销售不畅；
- ③企业财务困难，难以继续经营下去；
- ④价格还要进一步下跌；
- ⑤这种产品的质量下降了。

4、直接筹资和间接筹资的含义和特点。

参考回答：

直接筹资不需要经过银行或非银金融机构，而是直接向资金供应者达成协议而筹措资本的方式，如发行股票、发行债券等。（含义）

直接筹资：筹资数额大，资金使用时间长，但筹资成本高(特点)

间接筹资是指公司借助于银行或非银行金融机构所进行的筹资活动。(含义)

间接筹资的优点是筹资成本相对较低，筹资数额、使用时间和还本付息等比较灵活。其缺点是筹资数量有限，且容易受到金融政策的影响。(特点)

五、论述题(每题11分，共22分)

1、论制度规范的特点

参考回答：

制度规范的特点一共有6点：

①权威性：制度规范一经形成，确定下来，所有成员必须执行，违反规定要受到必要的惩罚，制度规范是企业中的“法”。

②系统性：企业组织中各方面、各层次均有完整配套、具体严格的制度规范，它们相互具有内在一致性，相互衔接补充，形成一套严密完整的制度规范体系。

③科学性：建立在科学合理的基础上。

④无差别性：不对具体情况和具体人分别对待，在规范约束范围内一律对待，没有变通的余地，它是一套理性的、非人格化的体现，是一系列抽象的、封闭的准则，往往以成文的形式确定下来，具有明确的、是非分明的特点。

⑤借助强制力：强制力是制度发挥作用的力量，表现在行政处分、降职降薪、开除惩罚措施上。

⑥稳定性：是在长期管理实践基础上，经过分析研究、总结经验、提炼上升形成的理性准则。条件未发生重大变化一般不作改动。

2、产业组织模型的战略管理过程。

参考回答：

产业组织模型的战略管理过程：

①研究外部环境，尤其是产业环境；

②选择具有潜在超额回报的产业；

③选择在特定行业获得超额回报的相关战略；

④培育和获取实施战略所需的资产和技能。

六、案例题(每题10分，共20分)

案例1材料：

休布雷公司的定价策略休布雷公司在美国伏特加酒的市场上，营销做得非常出色，其生产的史密诺夫酒，在伏特加酒的市场占有率达23%，业绩非常出色。20世纪60年代，沃尔酿酒公司推出了一种新型的伏特加酒，其质量不比史密诺夫酒低，而每瓶的价格却比史密诺夫酒低1美元。休布雷公司有以下三条对策可用：

第一种是降价1美元，以保住市场占有率。

第二种是维持原价通过增加广告费用和推销支出与竞争对手相对抗。

第三种是不采取措施，任其自由发展。

由此看出，不论该公司采取上述哪种策略，休布雷公司都处于市场的被动地位。但是，该公司的市场营销人员经过深思熟虑后，却采取了对对方意想不到的第4种策略。那就是，将史密诺夫酒的价格再提高1美元，同时推出一种与竞争对手新伏特加酒价格一样的瑞色加酒和另一种价格更低的波波酒。

这一策略，一方面提高了史密诺夫酒的地位，同时使竞争对手的新产品沦为一种普通的品牌。结果，休布雷公司不仅渡过了难关，而且利润大增。实际上，休布雷公司的上述3种产品的味道和成分几乎完全相同，只是该公司懂得以不同的价格来销售相同的产品的策略而已。

问题(1)：此处不确定原题目描述具体如何，因为案例回答往往会因为题目描述的一两个字看出考察的侧重，进而选择相关的知识进行回答。

目前参考的题目描述是“请你评价休布雷公司的策略”因此以下回答仅在参考问题下的回答。

参考回答：

本题考生回忆存在争议，由“评价”可知，本题属于半开放式问题，首先需要先对所提出的(定价?)策略进行肯定回答!(这一步有分)(因为案例最后的结论也是肯定了该策略)。

其次将你的肯定的理由结合案例的材料进行表述，言之有理即可得分。

问题(2)：此处不确定原题目描述具体如何，因为案例回答往往会因为题目描述的一两个字看出考察的侧重，进而选择相关的知识进行回答。

目前参考题目描述：“该策略对休布雷公司的目标市场有何影响?”因此以下回答在参考问题下回答。

参考回答：

(本题由“目标市场”关键词可以大概锁定题目考察的营销中市场营销管理过程中“选择目标市场”的相关知识点，所以，请结合相关知识点进行回答)表达出主要大意即可。

休布雷公司以前的目标市场选择是：无差异市场营销(结合案例描述)，应用策略后休布雷公司目标市场选择是：差异市场营销(结合案例描述)。(回答出这层意思即可得分)

案例2题目描述：

21年销售100个机器，单价20万，总销售2000万。22年销售120个机器，单价20万，总销售额2400万，每个机器变动成本8万，企业每年固定成本400万，每年固定利息400万，企业在外发行普通股股数100万股。

试计算：

1. 2022年边际贡献总额
2. 2022年经营杠杆系数
3. 2022年每股收益增长率
4. 2022年财务杠杆系数
5. 2022年联合杠杆系数

参考答案：

- 1、1440万
- 2、1.5
- 3、60%
- 4、2
- 5、2

在职研究生招生联盟网涵盖在职研究生报考的各个环节，是集咨询、分析、报考、互动等多平台于一身的综合性在职研门户网站。

- [同等学力](#)
- [专业硕士](#)
- [国际硕士](#)
- [中外合办](#)
- [在职博士](#)
- [国际博士](#)
- [高级研修](#)
- [高端培训](#)

扫一扫，关注在职研究生招生联展网官方微信，及时获取招生资讯、报考常见问题、备考经验分享等信息！还有免费的人工在线答疑服务！



更多同等学力免费备考资料下载，历年真题，考试大纲，大纲解析，复习指导等，应有尽有！

英语： <https://tdxl.eduour.cn/changshi/65225.html>

经济学： <https://tdxl.eduour.cn/changshi/65226.html>

法学： <https://tdxl.eduour.cn/changshi/65227.html>

西医综合： <https://tdxl.eduour.cn/changshi/65229.html>