

2009年工商管理硕士MBA联考逻辑预测题一MBA考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/634/2021\\_2022\\_2009\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_B7\\_A5\\_c70\\_634089.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/634/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E5_B7_A5_c70_634089.htm)

1. 近年来一些原装打印机生产厂家在打印机市场竞争空前激烈，打印机本身的利润直线下降的情况下，开始注重对打印耗材市场的争夺，如打印墨盒。为此原装厂家采用不断改变产品构造，为产品存在的形式或方法注册“专利保护”，实施使用技术封杀(如堵塞喷墨打印机上的注墨孔)，专利封杀(如为墨辘的特定联接方式注册)，服务刁难(如宣布使用兼容厂商耗材损坏的机器不在保修范围)等手段，把同一品牌的打印和耗材捆绑在一起，原装打印机厂家的这些做法的最主要目的是。(B)

- A. 打击兼容耗材厂商，阻挠用户墨对盒进行现填充
- B. 获取打印机和耗材的全部利润
- C. 考虑利润不考虑再生墨盒的回收制造，及有关环境污染问题
- D. 用户对打印机“专材专用”，对原配忠贞不二

2. 人们日常生活中经常使用一次性产品，如一次性筷子、一次性快餐盒、一次性塑料袋、一次性打印机墨盒、一次性签字笔。而目前世界倡导的循环经济观念是希望资源高效利用，废物减少产生、废弃物再生利用，这与人们的某些现实生活习惯相矛盾，你认为最有效的解决方法是。(B)

- A. 行政命令生产厂家停止一次性产品的生产
- B. 大力宣传循环经济观念，树立环保意识，改变人们的生活方式
- C. 征收垃圾处理回收费用
- D. 一次性产品有方便、快速、卫生的优点，目前根本不可能取消

3、英国大作家肖伯纳曾经说过：“你有一个苹果，我有一个苹果，彼此交换后，各人手里仍然还是一个苹果；你有一种思想，我有一种思想，彼此交流思想，那么我们每人便有

了两种思想。"你认为这句话对当前企业管理工作的启示是( D ) A. 企业提高管理水平比融资更重要。 B. 不同的人虽然需求结构不同，但精神需求都比物质需求更为重要。 C. 当前流行的请客送礼之风，与精神文明建设的要求格格不入。 D. 促进企业内部的人际沟通可以提高企业的竞争能力。 4、前段时间，著名酒业集团"五粮液"将斥资100亿元人民币投资芯片业。对此，业内外众说纷纭，有人认为，这是一个大胆的举措，有利于企业的多元化发展；也有人认为，象国际芯片业巨头INTER的每年的开发费用高达30亿美元，而且，"五粮液"在此领域根本无任何优势可言，此举无疑是在增加企业的负担，你认为哪种说法更合适一些( B ) A. 有实力的企业应该勇于挑战自我，此举必将使企业有质的飞跃。 B. 不应该盲目冒进，应先进行SWOT分析；并不是所有的企业都适合走多元化的道路。 C. 结合实际情况看，这项投资必然失败。 D. 多元化是企业发展道路上的必由之路，像"五粮液"这样的国有企业应进入高新产业， 5、在知识经济下，企业管理的特点应该是( C ) A. 企业经营者占有较多的知识。 B. 企业的主要资产不是土地、设备和厂房，而是知识、信息、智慧、创新、学习和价值观。 C. 企业的组织是学习型组织。 D. 企业领导者是育才型领导。 6、培养中国企业家队伍的关键一环是( D ) A. 提高企业经营者的薪酬水平。 B. 大力开展MBA教育。 C. 实行政企分开。 D. 将企业经营者推向市场。 7、溢美电器厂专门生产电子消毒碗柜，它通过八个驻外办事处的300名销售人员推销该厂产品。近半年来，发现一个月内的回款率由过去的90%下降为60%。究其原因，一是有些销售员为了取得额外回扣，对客户延迟回款睁一眼闭一眼；二是竞争激化，

销售人员怕得罪客户，不敢催款；三是办事处经理人员怕影响销售人员积极性，不敢在回款上严格要求，没有严格考核。市场部讨论出以下四种解决办法，请你选择一个见效较快而代价较小的方案。(C) A. 实行先交款后发货制度。 B. 对销售人员进行职业道德教育。 C. 按回款百分比提取一部分奖金给销售人员。 D. 加强考核，只有当回款90%以上时，才兑现销售人员的销售额提成工资。

8、新建企业"其兴也勃焉，其亡也忽焉"的现象十分普遍。在企业高速发展的阶段(成长期)，最大的经营风险往往来自哪个方面？人们一般有四种看法，你看哪种看法更有道理？(B) A. 利润 B. 产品质量 C. 广告 D. 流动资金

9、新星电器厂有五个事业部，分别生产和销售洗衣机、冰箱、冷柜、空调、微波炉，各事业部积极性很高，却出现了一些新的问题：第一，五个事业部各自各的广告，各搞各的公关，浪费了资源，造成内耗；第二，信息不能共享；第三，售后服务不能统一调配力量；第四，各自封闭操作，总经理很难获得五个事业部的信息，有被架空的危险。对此，有关部门提出了四个解决方案，请你选择一个最好的方案：(A) A. 成立销售公司，统一组织销售，各事业部把产品卖给销售公司，不再负责销售。 B. 按原方案进行，每月召开一次事业部经理的协调会，解决矛盾。 C. 在市场部下组建全国八个地区的销售中心，负责本地区各事业部产品销售、公关、广告、服务活动的协调和监督，而销售的权利和责任仍在事业部。 D. 按原方案进行，由市场部派出巡视员，到各地解决矛盾，进行协调。

10、在以下X、Y和Z三种方案中，哪一个方案最好？(C) 方案 投资额(万元) 增加投资可能增加的销售收入(万元) 可能性

X-----1000-----3000-----0.90

Y-----1300-----4000-----0.80

Z-----1500-----5000-----0.70 (注：不考慮稅收的影響) A. X方案 B. Y方案 C. Z方案 D. 三個方案都一樣  
百考試題編輯祝各位好运！100Test 下載頻道開通，各類考試題目直接下載。詳細請訪問 [www.100test.com](http://www.100test.com)