

广州科技职业技术大学

2021 年高职扩招工商企业管理专业职业技能考试大纲

适用考生： 退役军人、下岗失业人员、农民工、高素质农民、企业职工等

适用专业： 工商企业管理

一、考试内容及要求

第一章 现代企业管理概述

掌握：

1. 管理的基本职能（计划、组织、领导、控制）
2. 企业的基本概念、特征、分类
3. 现代企业制度的概念和内容特征
4. 企业管理的基本内容（包括生产运营管理、人力资源管理、市场营销管理、财务管理、质量管理等）

了解：

1. 企业和企业管理的发展演变过程。
2. 管理理论的人性假设

第二章 现代企业的战略管理

掌握：

1. 企业战略的特征、层次划分
2. 企业战略管理的概念
3. 企业战略管理的流程

了解：

1. 企业战略的类型
2. 企业战略环境分析的方法

第三章 现代企业经营决策与控制

掌握：

1. 计划的层次体系和类型
2. 决策的概念

了解:

企业经营计划的概念和决策的方法

第四章 现代企业营销管理

掌握:

1. 营销的观念，传统营销观念和现代营销观念的不同
2. 市场三要素，包括 人口、购买力和购买欲望
3. 4PS 营销组合策略的运用（产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略）
4. 营销战略的概念，STP 营销战略思路（市场细分、目标市场的选择、

市场定位）

了解:

1. 营销的概念和特征
2. 市场调研

第五章 现代企业人力资源开发与管理

掌握:

1. 人力资源的概念
2. 人力资源管理的内容（包括人力资源规划、工作分析、招聘、培训、员工职业生涯规划、绩效考核和管理、薪酬管理、劳动关系管理等）

了解:

1. 人力资源管理的激励理论

第六章 现代企业财务管理

掌握:

1. 企业财务管理的观念和目标
2. 财务管理的概念和内容
3. 三大财务报表的名称及作用（资产负债表、现金流量表、利润表）

了解:

1. 企业财务分析的概念
2. 财务分析的内容和流程

第七章 现代企业生产管理与物资设备管理

掌握:

1. 企业生产过程合理化组织的原则和要求（连续性、平行性、均衡性、比例性、适应性）
2. 掌握生产过程组织的内容和目标（空间组织、时间组织、人员组织）
3. 生产的类型
4. 生产物资与设备管理的意义

了解:

1. 生产现场管理的 5S 管理（整理（SEIRI）、整顿（SEITON）、清扫（SEISO）、清洁（SEIKETSU）、素养（SHITSUKE））
2. 生产物资与设备管理的内容

第八章 现代企业质量管理与质量控制

掌握:

1. 质量的定义
2. 全面质量管理的概念和特征
3. PDCA 循环的工作流程（计划、执行、检查、处理）

了解:

1. 质量体系的概念
2. 国际质量标准体系

第九章 现代企业物流管理

掌握:

1. 物流的概念
2. 物流的七大功能要素
3. 物流管理的目标

了解:

1. 供应链物流管理的概念

第十章 企业文化

掌握:

1. 企业文化的构成（企业文化的洋葱模型：物质层、行为层、制度层、精神

层)

2. 企业形象识别系统的构成(理念识别子系统、行为识别子系统、视觉识别子系统)

了解:

1. 企业文化建设的内容和流程
2. 文化差异给企业管理造成的影响

第十一章 企业管理的法律法规

掌握:

1. 企业管理相关法律
2. 经济法、公司法、劳动合同法的适用范围

了解:

经济纠纷诉讼的流程

第十二章 现代企业信息资源管理

掌握:

1. 企业管理信息化和管理信息系统的概念
2. 电子商务的几种模式(B2B、B2C、C2C、G2B等)
3. 电子商务与物流之间的相互关系

了解:

电子商务应用领域

第十三章 管理创新与国际化管理

掌握:

1. 管理创新的含义
2. 管理创新的内容

了解:

1. 企业国际化经营的概念
2. 企业国际化经营的模式

二、考试时间、考试形式、试卷分值与考试题型及配分

- 1、考试时间: 90分
- 2、考试性质: 线下笔试(闭卷)

3、试卷总分：全卷满分 100 分

4、考试题型及配分：单项选择题（30 分）、判断题（30 分）、问答题（40 分）

三、参考书目

《现代企业管理》，苗德宏 蔡光荣 主编，广东高等教育出版社，2016 年 3 月第一版

题库

单项选择题：

1. 企业的经营决策中，属于定性决策方法的是（ A ）。
A. 头脑风暴法 B. 盈亏平衡分析法 C. 收益表法 D. 决策树法
2. 企业的经营决策中，属于定量决策方法的是（ D ）
A. 头脑风暴法 B. 哥顿法 C. 德尔菲法 D. 决策树法
3. 下列不属于企业的是（ C ）
A. 个人独资企业 B. 股份有限公司 C. 个体工商户 D. 合伙制企业
4. 保利地产是一家地产行业的上市公司，该公司属于（B）。
A. 个人独资企业 B. 股份有限公司 C. 合伙企业 D. 中外合作企业

解释：上市公司必须是股份有限公司

5. 管理的核心职能是（C）。
A. 计划 B. 组织 C. 领导 D. 控制
6. “检查与纠正偏差”体现的是管理的哪一项职能？（ C ）
A. 领导 B. 组织 C. 控制 D. 计划
7. 现代企业制度的核心是（D）。
A. 企业法人制度 B. 有限责任制度 C. 政企分开 D. 产权制度

解释：产权，即财产权。包括所有权、使用权、支配权、收益权等。是企业制度的核心。

8. 现代企业制度的特征不包括（ D ）
A. 产权明晰 B. 管理科学 C. 权责明确 D. 奖金丰厚
9. 现代企业制度的基本内容不包括（B）
A. 产权制度 B. 无限责任制度 C. 管理制度 D. 组织制度
10. 战略是与战术相对应的一个概念。下列不属于战略的特征的是（ A ）。
A. 短期性 B. 长远性 C. 纲领性 D. 全局性
11. 在企业战略管理的基本流程中，首要阶段是（ B ）。
A. 战略方案的选择 B. 战略环境分析 C. 战略实施 D. 战略控制

解释：战略管理的流程包括 战略环境分析、战略方案的选择和评价、战略计划的实施和控制。

12. 在企业战略体系中，以成本控制作为主要竞争力，不断提升市场占有率，扩大生产规模，取得规模效应，进而强化成本优势的一种竞争战略叫(C)。

A. 稳定型战略 B. 收缩型战略 C. 成本领先战略 D. 发展型战略

13. 现代市场营销观念主张以需求为中心来思考问题，下列属于现代市场营销观念的是(B)。

A. 生产观念 B. 市场营销观念 C. 产品观念 D. 推销观念

解释：市场营销的观念包括：生产观念、产品观念、推销观念、市场营销观念、社会营销观念。前三者称为传统的营销观念，是立足企业（供给方）的立场来思考问题的，后两者是现代市场营销观念，是立足在需求方的角度来思考问题的。

14. 市场营销中，市场是指有需求的人。下列不属于营销理论中的“市场三要素”的是(B)。

A. 人口 B. 货币 C. 购买力 D. 购买欲望

解释：市场营销中的市场是指有购买力和购买欲望的人口的总称。

15. STP 营销组合是指市场细分、目标市场的选择、市场定位。在市场细分之前往往还需要做市场调查。(B)是指将大市场划分为若干个小市场。

A. 市场调查 B. 市场细分 C. 目标市场选择 D. 市场定位

解释：STP 是营销学中营销战略的三要素。在现代市场营销理论中，市场细分（Market Segmenting）、目标市场（Market Targeting）、市场定位（Market Positioning）是构成公司营销战略的核心三要素，被称为 STP 营销。

16. 在人力资源管理的基本工作内容中，能够发挥“获取人才”功能，同时也是“对外展示企业形象的窗口”的工作内容是(C)。

A. 人力资源规划 B. 工作分析 C. 招聘 D. 考核和激励

解释：招聘就是从外部或内部获取人才的过程。对外联系时，企业将对外展示其形象。

17. 在人力资源管理的工作内容中，以确保人力资源的需求和供给平衡为目标，对人力资源的需求和供给进行预测并做好事先的安排。这项工作是(C)。

A. 工作分析 B. 招聘和培训 C. 人力资源规划 D. 绩效考核

18. 在人力资源管理的内容中，被称为人力资源管理的基础性环节，能够通过提供岗位说明书，为人力资源其他方面的管理工作提供依据和支持的是(C)。

A. 人力资源规划 B. 招聘和培训 C. 工作分析 D. 考核和激励

19. 能够体现企业资金运营和使用能力的财务报表是 (B)。

A. 资产负债表 B. 现金流量表 C. 附注 D. 利润表

解释：企业财务报表主要有 资产负债表，体现企业的偿债能力；利润表，体现企业的获利能力；现金流量表，体现企业的资金运营能力。

20. 下列说法中，不正确的是 (B)

A. 资金的时间价值是资金周转使用后的增值额 B. 毛利率高了利润率一定会高

C. 财务管理的目标是实现企业价值最大化 D. 资金的风险收益是指投资者冒着风险投资而获得的超过资金的时间价值的额外收益

解释：高毛利不一定高净利，要考虑管理费用、销售费用等因素。

21. 能够体现企业偿债能力的财务报表是 (D)。

A. 利润表 B. 现金流量表 C. 附注 D. 资产负债表

22. 生产的类型中,生产的批量很大、品种很少、生产流程稳定的是 (A)。

A. 大量生产 B. 单件生产 C. 成批生产 D. 间歇性生产

23. 生产过程的合理化组织的基本要求不包括 (D)。

A. 连续性 B. 平行性 C. 均衡性 D. 间歇性

解释：生产过程的合理化组织的要求包括：连续性、平行性、均衡性、比例性、适应性（柔性）

24. 生产过程的组织包括空间组织、时间组织、人员组织等内容。生产过程的空间组织的目标是缩短 (D)。

A. 工序周期 B. 生产周期 C. 劳动时间 D. 物品搬运距离

解释：空间组织的目标是缩短空间距离，时间组织的目标是缩短生产周期（时间）

25. PDCA 循环是全面质量管理的基本方法，其中 A 是指 (C)。

A. 计划 B. 执行 C. 处理 D. 检查

解释：是美国质量管理专家沃特·阿曼德·休哈特 (Walter A. Shewhart) 首先提出的，由戴明采纳、宣传，获得普及，所以又称戴明环。全面质量管理的思想基础和方法依据就是 PDCA 循环。PDCA 循环的含义是将质量管理分为四个阶段，即 Plan(计划)、Do(执行)、Check(检查) 和 Act(处理)。在质量管理活动中，要求把各项工作按照作出计划、计划实施、检查实施效果，然后将成功的纳入标

准，不成功的留待下一循环去解决。这一工作方法是质量管理的基本方法，也是企业管理各项工作的一般规律。

26. PDCA 循环是全面质量管理的基本方法，其中 P 是指(C)。

A. 执行 B. 处理 C. 计划 D. 检查

27. 企业文化的核心层是? (B)。

A. 物质层 B. 精神层 C. 行为层 D. 制度层

解释：按照洋葱模型，企业文化可以由外向里分解为物质层、行为层、制度层、精神层（观念层）

28. 在我国，(A) 是解决用人单位和劳动者纠纷的适用法律。

A. 劳动法 B. 公司法 C. 反垄断法 D. 经济法

29. 企业与消费者之间的电子商模式是 (B)

A. B2B B. B2C C. C2C D. G2B

解释：电子商务的模式有以下六种：企业与消费者之间的电子商务（Business to Consumer，即 B2C）。企业与企业之间的电子商务（Business to Business，即 B2B）。消费者与消费者之间的电子商务（Consumer to Consumer 即 C2C）。C2C 商务平台就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行竞价。线下商务与互联网之间的电子商务（Online To Offline 即 O2O）。这样线下服务就可以用线上来揽客，消费者可以用线上来筛选服务，还有成交可以在线结算，很快达到规模。该模式最重要的特点是：推广效果可查，每笔交易可跟踪。BoB 是 Business-Operator-Business 的缩写，意指供应方(Business)与采购方(Business)之间通过运营者(Operator)达成产品或服务交易的一种新型电子商务模式。B2Q 模式，通过在采购环节中引入第三方工程师技术服务人员，提供售前验厂验货、售后安装调试维修等服务。

30. 企业与企业之间的电子商模式称为 (A)

A. B2B B. B2C C. C2C D. G2B

31. 管理创新的内容不包括? (B)

A. 制度创新和目标创新 B. 产品创新 C. 技术创新 D. 观念及文化创新

判断题：

1. 计划包含组织将来的行动的目标和方式。计划具有面向目标、面向行动、面

- 向未来的特点。(√)
2. 企业是能够提供产品和服务供给以满足社会需求的经济性组织。(√)
 3. 现代企业制度主要包括企业的法人制度、组织制度、管理制度等。(√)
 4. 现代企业制度是以产权制度为核心，由各项具体制度组成的，用于规范企业基本经济关系的制度体系。(√)
 5. 企业战略是指企业为了适应未来环境的变化，对企业生产经营和持续发展中的重大问题进行全局性、长远性、纲领性的谋划和决策。(√)
 6. 企业战略是一个相互支持、协调的战略层次体系，一般分为三个层次，即公司战略、经营单位战略、职能战略。(√)
 7. 管理中的控制职能就是指依据计划、目标和标准，检查实际工作中存在的问题，进而采取措施纠正偏差的活动过程。(√)
 8. 不同的管理理论都有不同的人性假设。如果认为人性本恶，管理者则会采取较严苛的监控手段进行管理；如果认为人性本善，管理者则偏向于采取较为人性化的手段进行管理。(√)
 9. 企业的经营需要投入各种资源，包括人员、物资和设备、资金、信息、时间等。因此，从某种意义上来说，企业管理就是对这些资源的配置和利用的活动过程。(√)
 10. 企业管理主要内容包括人力资源管理、市场营销管理、财务管理、生产运营管理等方面。(√)
 11. 市场营销理论中的市场是指有购买欲望和购买力的人口的总称。(√)
 12. 市场营销理论中的市场是指有特定欲望和需求并且愿意和能够以交换来满足这些需求的潜在和现实顾客。(√)
 13. 市场营销就是广告和推销。(×)
 14. 在市场营销理论中，产品的生命周期，就是指其使用寿命。(×)
 15. 企业新产品定价策略中的撇脂定价就是把价格定得比同类产品低。(×)
 16. 生产运营管理是指为了实现企业经营目标，提高企业经济效益，对生产运作活动进行计划、组织、领导、控制等一系列管理活动的总称。
 17. 5S 管理内容指整理、整顿、清理、清洁、素养 (√)。
 18. 产品质量好顾客一定会满意。(×)

解释：质量好，可能不一定适应顾客的需求。可能价格也贵。顾客不一定会满意。

19. 人力资源是指一定范围内具有智力劳动和体力劳动能力，能够创造社会财富的人口的总称。在校学生是未来的劳动力资源，也是人力资源的重要组成部分。

(√)

20. 工作分析，也叫岗位分析或职务分析，是人力资源管理的一项基础性的工作。

(√)

21. 财务管理是指企业组织财务活动、处理企业财务关系的一项经济管理工作。

(√)

22. 企业的财务报表主要有资产负债表、现金流量表、利润表。(√)

23. 企业对其生产经营所需的物资和设备的管理水平的高低，会直接影响企业的经营成本和经营效率，最终影响企业的盈利水平。(√)

24. 物流是指物品从供应地到接收地的实体流动过程。物流管理对于企业降低经营成本，提高顾客满意度有十分重要的作用。(√)

25. 电子商务和物流之间是相辅相成的关系。电子商务的发展会增加对物流的需求，物流的发展水平也会影响电子商务的发展。(√)

26. 按照洋葱模型，企业文化可以分物质层、行为层、制度层、精神层。(√)

27. 企业文化可以划分为若干个层次，最核心的层次是物质文化层。(×)

解释：最核心的层次是精神层，或叫观念层。其他层都受这个精神层的影响。

28. 企业文化是指企业全体员工在长期的创业和发展过程中培育形成，被组织成员普遍认可并共同遵循的价值标准、基本信念及行为规范。(√)

29. 企业形象识别系统由理念识别系统、行为识别系统、视觉识别系统三部分组成。(√)

30. 劳动合同是劳动者与用人单位之间依法确立劳动关系，明确权利义务的书面协议。(√)

31. 管理信息系统是一个由人、计算机及其他外围设备等组成的能进行信息的收集、传递、存储、加工、维护和使用的系统。(√)

问答题：

1. 列举管理的四大职能，并谈谈你对这四大职能的理解。

参考答案：管理的四大职能：计划、组织、领导、控制。

计划是对未来的事情所做的事先安排，是管理的首要职能。组织是配备相关人员执行落实计划的过程。领导是引领和指导，是领导者带领团队完成目标的活动。控制是依据目标、标准和计划检查实际执行中的情况，发现偏差，纠正偏差的过程。

2. 假如你是企业中的一名领导，谈谈你将如何做好领导工作。

参考答案：

领导是引领和指导，是领导者带领团队完成目标的活动。作为领导者要有良好的思想道德素养、良好的工作技能和管理能力。要以人为本，懂得处理好与员工的关系，能够鼓舞士气，激励员工朝着目标努力，以确保组织目标的实现。

3. 市场营销中的 4PS 市场营销组合策略是指什么？谈谈你对该营销组合策略的理解。

参考答案：4PS 营销组合策略是指产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略的综合运用。

产品是满足客户需求的东西。产品策略包括新产品的开发，产品的包装品牌、产品组合策略、产品生产周期等内容；渠道是生产者和消费者的中间通道。渠道策略主要是根据需要考虑是否与中间商合作或是如何与中间商合作的问题。价格是商品价值的货币表现。定价关系到企业是否盈利，产品是否适销的问题。促销就是通过与客户沟通信息，激发客户购买动机，从而达到促进销售的目的。

4. STP 营销组合是指市场细分，目标市场的选择，市场定位。请谈谈你对 STP 营销组合的理解。

参考答案：STP 营销组合策略是指市场细分、目标市场的选择、市场定位。市场细分就是根据需求的差异性将整个人群划分为若干个小人群的过程。目标市场的选择就是根据一定的标准在若干个细分市场中选择企业想要进入的市场。市场定位就是在目标市场中树立企业的某种形象，以便于和其他竞争对手区分开来。

5. 京东和阿里巴巴都是既做电子商务，又做物流的企业。根据你的理解谈谈这

两家企业为何在发展电子商务之后，又要发展物流事业？

参考答案：电子商务和物流是相互促进的关系。电子商务的发展带动对物流的需求。物流的优质服务会促进电子商务的发展。比如京东的物流服务质量很好，对京东商城的销售会有正面的影响。同时物流这个行业本身就是朝阳行业，即使不为自身的电商事业提供物流服务，也可以成为第三方物流公司，为社会提供物流服务，创造价值。

6. 简述人力资源管理部门的主要工作内容。

参考答案：人力资源管理部门的主要工作内容包括：工作分析、人力资源规划、招聘、培训、员工职业生涯管理、绩效考核、薪酬管理、劳动关系管理、企业文化建设等方面。

7. 根据波特的五力分析模型，企业在行业中生存会面临哪五种竞争力量？

参考答案：五种基本的竞争力量包括：现有竞争者之间的竞争、潜在的进入者的威胁、替代品的威胁、购买商讨价还价的能力、供应商讨价还价的能力。

8. 简述管理工作中 PDCA 循环的工作流程。

参考答案：计划（Plan）、执行（Do），检查（Check）处理（Action）

参考书目

《现代企业管理》，苗德宏 蔡光荣 主编，广东高等教育出版社，2016 年 3 月第一版