

# 西安建筑科技大学

## 2019 年攻读硕士学位研究生招生考试试题

(答案书写在本试题纸上无效。考试结束后本试题纸须附在答题纸内交回) 共 1 页

考试科目: \_\_\_\_\_ (615) 公共管理学 \_\_\_\_\_

适用专业: \_\_\_\_\_ 公共管理一级学科 \_\_\_\_\_

### 一、名词解释 (共 6 题, 每题 5 分, 共 30 分)

- 1、管理幅度
- 2、新泰勒主义
- 3、公共财政管理
- 4、拉焦尔模式
- 5、学习型组织
- 6、第三部门

### 二、简答题 (共 5 题, 每题 10 分, 共 50 分)

- 1、简述计划与决策之间的关系
- 2、简述影响集权与分权的主要因素。
- 3、如何理解决策遵循的是满意原则而不是最优原则?
- 4、简述公共部门的战略计划模式。
- 5、简述公共政策在公共管理中的地位和作用。

### 三、论述题 (共 2 题, 每题 20 分, 共 40 分)

- 1、你是如何认识管理环境的? 它对管理活动有什么影响?
- 2、论述在服务型政府建设的背景下, 我国政府应该承担的职能。

### 四、案例分析题 (共 1 题, 每题 30 分, 共 30 分)

案例:

华为在发展的过程中, 虽然采用的是群狼战术, 但它并不是暴发户式的增长, 而是一步一个脚印扎扎实实的走出来的。20 世纪 90 年度, 任正非提出“农村包围城市”, 使得华为慢慢在城市站稳脚跟。接着华为瞄准国内市场, 等到国内市场占据大部分市场份额后, 开始将目光转向海外市场。而在拓展海外市场时, 华为先从俄罗斯入手, 然后是非洲、欧美等。华为一步步走来, 每个目标都很明确, 而且是逐步实现每个目标, 并没有进行跳跃式发展, 确保了华为保持总体战略目标方向上稳步前进。

华为的发展有迹可循, 而且一直以来都在循序渐进, 它的扩张绝对不是一两天内就完成的, 它所有的目标也不是一两天内实现的。这种逐步扩张壮大的方式在日常工作中也得以体现出来, 华为的每个员工平时都严格按照“制定目标—执行—完成目标—制定新目标”的方式进行工作。以华为市场部员工为例, 市场销售人员通常会接到任务, 要求第一年完成多少销售额, 紧接着第二年会增加多少, 第三年接着增加更多, 而到了第五年要确保市场份额占到了多少, 第十年的市场份额又增加多少。这些都会纳入工作计划, 成为工作的核心。此外, 在华为的会议上, 无论是领导还是员工都会提出一个短期计划和中期计划, 这些计划通常都是相对稳健的。每个人都知道自己在短期内应该做什么, 接下来应该做什么, 以此来推进自己的工作。

华为公司通常会制订一个五年计划和十年计划, 而对于公司部门以及团队内部之间, 目标与计划则控制在两三年以内, 因为短期目标和短期计划的存在能够有效保证管理者以及工作者不会冒进, 不会采取大跃进的态度。不过对于其他企业和员工来说, 他们常常欠缺自制力和耐心, 也没有充分考虑到目标实现的难易程度, 因此常常会急功近利, 总是想着一蹴而就, 在短时间内就实现目标。而这样一来, 往往会让自已陷入困境。

华为人常常将公司的发展比作长跑马拉松, 一般的跑步者在跑步过程中很容易因为路程太远而放弃, 如果跑步者能够将目的地进行切割和分化, 将路程中的大树、房子、河流等作为标志, 那么每当跑步者通过一个标志时, 就会产生一种实现目标的成就感, 这会带来更多的动力。所以, 低着头硬撑的人往往难以坚持到最后, 而沿途上做好标记并随时进行观察的人, 则能够更好地完成长跑计划。

请运用所学管理学理论知识, 结合案例材料进行分析。