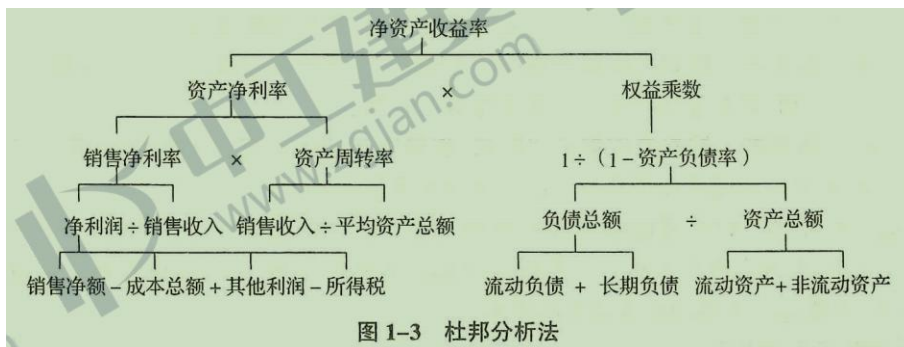


中级工商常考人物宝典

第一章 企业战略与经营决策

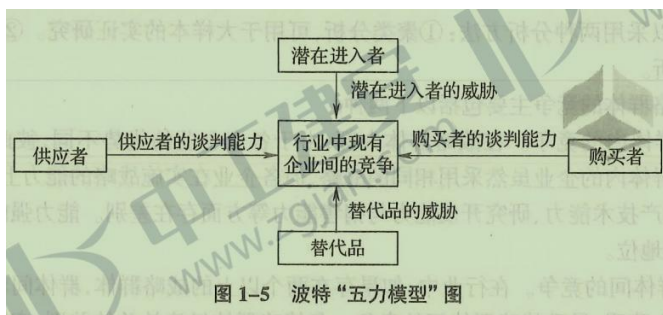
1、麦肯锡公司提出的 7S 模型指出，企业在发展过程中需要全面考虑结构、制度、人员、风格、技能、战略和共同价值观这七方面的内容。该模型认为，企业战略、结构、制度是企业成功的“硬件”，而风格、人员、技能和共同价值观是企业成功的“软件”。只有将硬件要素与软件要素相结合，通盘考虑，合理布局，企业才能获得成功。

2、杜邦分析法是基于财务指标的战略控制方法，由美国杜邦企业开发并使用。杜邦分析法利用几种主要的财务比率之间的关系来综合地分析企业的财务状况，从而评价企业盈利能力和股东权益回报水平，从财务角度评价企业绩效和战略实施状况。



3、利润计划轮盘是由哈佛商学院工商管理学教授罗伯特·西蒙斯 1998 年在《利润计划轮盘》一文中提出的一种基于企业战略的业绩评价模式，它是一种主要应用于战略业绩目标制定和战略实施过程控制的战略管理工具。

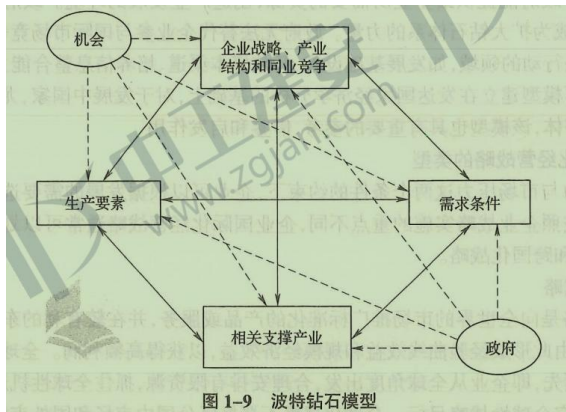
4、著名战略管理学家迈克尔·波特教授提出的“五力模型”分析法是分析行业结构的重要工具。在一个行业里，普遍存在着五种基本竞争力量，即潜在进入者的威胁、行业中现有企业间的竞争、替代品的威胁、购买者的谈判能力和供应者的谈判能力。



5、战略联盟最早由美国数字设备公司（DEC）总裁简·霍普兰德和管理学家罗杰·内格尔提出。

6、20 世纪 90 年代，迈克尔·波特提出钻石模型，用于分析一个国家某种产业在国际

上具有较强的竞争力的原因。波特认为，决定一个国家某种产业竞争力的要素有生产要素、需求条件、相关支撑产业以及企业战略、产业结构和同业竞争，这四个要素具有双向作用，形成钻石体系。



7、战略联盟最早由美国数字设备公司(DEC)总裁简·霍普兰德和管理学家罗杰·内格尔提出。他们认为，战略联盟是指两个或两个以上的企业为了实现资源共享、风险和成本共担、优势互补等特定战略目标，在保持自身独立性的同时，通过股权参与或契约联结的方式，建立较为稳固的合作伙伴关系，并在某些领域采取协作行动，从而实现双赢或多赢目的的一种战略。

第三章 市场营销与品牌管理

1、美国著名市场营销学者菲利普·科特勒教授认为：市场营销是个人和集体通过创造、出售并同别人交换产品 and 价值，以获得其所需的所欲之物的一种社会和管理过程。

2、大卫·艾克在综合前人经验的基础上，于1991年提炼出品牌资产的“五星”概念模型，即认为品牌资产是由品牌知名度、品牌认知度、品牌联想度、品牌忠诚度和品牌其他资产五部分组成。

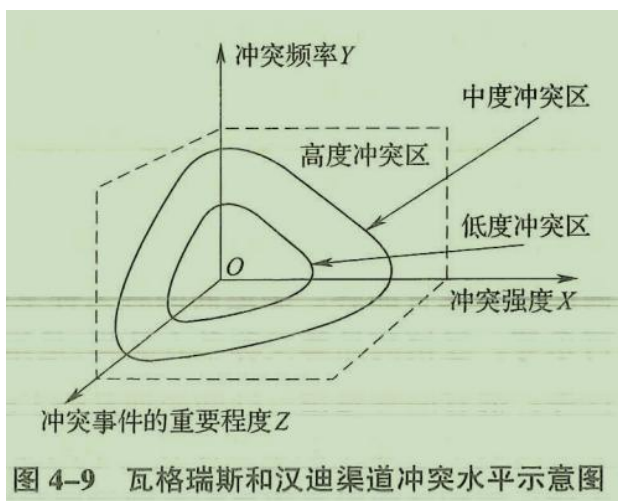
第四章 分销渠道管理

1、一直以来，对于“权力”的解释有很多，达西(Dahi)认为,A具有对B的权力，即A能让B做其不愿意做的事情。米勒(Miller)和巴特勒(Butler)认为，权力就是控制他人行为的能力。埃齐奥尼(Etzioni)认为，权力是在人们相互对立时使对方部分或全部改变的能力。普赖斯(Price)的观点强调，权力的本质是一项影响他人行为的能力。尽管不同的人对权力的界定不尽相同,但是有一点认识是一致的，即权力与一方控制或影响另一方的行为能力有关。由此可见，渠道权力是指特定渠道成员控制或影响另一渠道成员行为的能力。

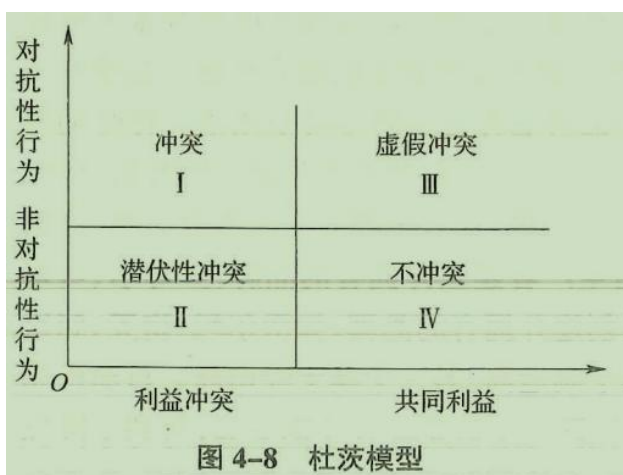
2、学者克里斯托弗·H. 洛夫洛克的基本分类法是服务产品常用的分类方法。

表 4-1 服务产品基本分类法		
服务特征	服务对象	
	人	物
服务的行为和结果有形	针对人身体的服务（人体处理）： 客运、医疗、美容、餐饮、手术等	针对物体的服务（物体处理）： 货运、维修、零售、加油、保管等
服务的行为和结果无形	针对思想意识的服务（脑刺激处理）： 娱乐、艺术、广播、电视、广告、咨询、教育、 宗教、心理治疗、音乐会等	针对无形资产的服务（信息处理）： 会计、银行、法律服务、程序编写、科学 研究、证券投资等

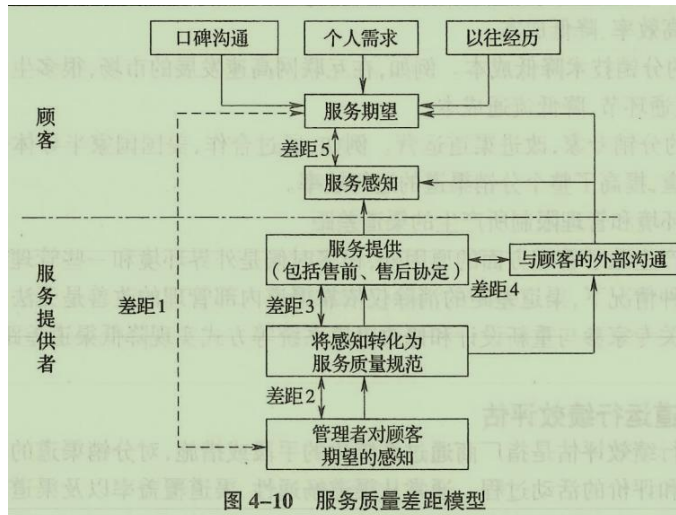
3、瓦格瑞斯和汉迪在研究制造商和零售商冲突时，根据冲突频率、冲突强度和冲突事件的重要程度将渠道冲突分为低度冲突区、中度冲突区和高度冲突区。



4、学者杜茨根据对否存在利益冲突和是否具有对抗性，将冲突分为冲突、潜伏性冲突、虚假冲突和不冲突。



5、服务质量差距模型是 20 世纪 80 年代中期到 90 年代初美国营销学家帕拉休拉曼、赞瑟姆和贝利等人提出的，专门用来分析质量问题根源的模型。



6、“扁平化”一词源于彼得·M. 圣吉所著的《第五项修炼》一书，意指提高组织效率需要将组织结构的设计得尽量扁平。

第五章 生产管理

1、1879 年，意大利经济学家帕累托在统计社会财富分配时发现了大约占人数 20%的人占有财富的 80%的规律。他将这以关系用图表示出来，就是著名的帕累托图。后来，这种分析方法和规律被用于质量管理、库存管理等方面。

2、1951 年，管理学家戴克将帕累托法命名为 ABC 分类法，用于库存管理，即将库存物资按品种多少和资金占有额大小进行分类排队，分清重点和一般，从而有区别地确定管理方式。

3、20 世纪 60 年代中期，物料需求打破稳定状态，计算机系统的应用和迅速发展，以及短时间内应对大量库存控制数据的复杂运算，美国国际商业机器公司的约瑟夫·奥列基博士运用计算机技术提出了把企业产品中的各种所需物料分为独立需求和相关需求两种类型的概念，并按时间确定不同时期的物料需求，产生了解决库存物料订货的新方法，即物料需求计划（MRP）法。

4、1977 年 9 月，美国著名生产管理专家奥列弗·怀特在美国首次提出将货币信息纳入 MRP 的方式，冠以“制造资源计划”的名称，为了与 MRP 相区别，又因体现的是 MRP 的继续与发展，故称之为“MRP II”

5、丰田生产方式（TPS）由日本丰田汽车公司前副社长大野耐一主导创建，是丰田公司的一种独具特色的现代化生产方式。



第七章 技术创新管理

1、1912 年，美籍奥地利经济学家熊彼特在他的德文著作《经济发展理论》中，首次提出了“创新”的概念。

2、A-U 过程创新模式从产业层面进行探讨分析，它是美国哈佛大学的阿伯纳西和麻省理工学院的厄特拜克通过对大量产业成长实例进行研究后提出的。

3、国家创新体系最早由英国著名技术创新研究专家弗里曼于 1982 年提出。国家创新体系是指由公共机构和私有机构组成的网络系统，强调系统中各行为的制度安排及相互作用。

4、美国学者吉福德·平肖第三在其著作《创业者与企业革命》一书中提出了内企业家的概念。

第九章 企业投融资决策及重组

1、1958 年，莫迪格莱尼和米勒提出了著名的 MM 理论。他们在无税收、资本可以自由流通、充分竞争、预期报酬率相同的政权价格相同、完全信息、利率一致、高度完善和均衡的资本市场等一系列假设条件下，提出了两个重要命题。

命题 1——公司的价值不会受资本结构的影响。

命题 2——在没有企业和个人所得税的情况下，风险相同的企业，其价值不受负债及其程度的影响。

第十一章 国际商务运营

1、美国经济学家雷蒙德·弗农从动态角度，根据产品的生命周期过程提出了产品生命周期直接投资理论。

2、日本学者小岛清在 20 世纪 70 年代提出边际产业扩张理论。

3、国际生产折衷理论又称国际生产综合理论，是由英国经济学家约翰·哈里·邓宁在 20 世纪 70 年代提出的。