

16. 零售国际化的形式主要包括()。
- A. 店铺选址国际化 B. 商品供应国际化
- C. 资本国际化 D. 信用卡国际化
- E. 非零售事业的国际化
17. 在下列选项中,属于批发商发展趋势的是()。
- A. 组织化 B. 信息化
- C. 物流化 D. 综合化
- E. 线上化
18. 在下列选项中,批发市场的功能包括()。
- A. 媒介功能 B. 信息服务功能
- C. 管理功能 D. 经济辐射功能
- E. 物流服务功能
19. 超级市场的革命性变化包括()。
- A. 改进了售货方式 B. 节省了购物时间
- C. 改善了购物环境 D. 丰富了商品包装
- E. 简化了作业流程
20. 与零售商的客户相比,批发商的客户购买特点包括()。
- A. 需求的派生性 B. 需求缺乏弹性
- C. 需求的波动性 D. 购买的专业性强
- E. 购买数量比较大

得 分	评卷人

三、判断正误题(每题 2 分,共 20 分。正确的命题在括号里划“√”,错误的命题在括号里划“×”)

21. 重复交易是长期交易的进一步发展。()
22. 总体来说,商品的单位价值越低,其流通渠道就可以越长。()
23. 根据马克思的流通理论,商品流通是商品交换的过程,流通的主要功能是中介交易功能。()
24. 代理商的利润来源是进货与销货的利差。()
25. 供应商管理库存,是指供应商等上游企业基于其下游客户的生产经营、库存信息,对下游客户的库存进行管理与控制。()
26. 流通政策主要涉及经济领域中的流通活动,属于经济政策的分支。()
27. 零售店选址首先要考虑的因素是商业群,即在什么样的商业群设店。()
28. 零售商通过对一个地区的人口规模及收入水平的调查,可以大致判断出这一地区的购买力状况,从而估计出这一地区的大致需求。()
29. 流通产业发展过程中的第一次具有根本意义的变革是批发业与零售业的最终分离。()
30. 批发商通过实行专业化经营,可以将精力集中于其想进入甚至力图控制的特定市场,以不断提高市场占有率。()

得 分	评卷人

四、简述题(每题 15 分,共 30 分)

31. 简述批发经营的特点。

32. 简述零售选址的原则。

得 分	评卷人

五、案例分析题(本题 20 分)

33. 请大家根据所给案例材料,用所学理论进行分析论证,说明自己的观点和认识,理论运用要恰当,观点陈述要明确,逻辑阐述要清楚,字数一般不少于 400 字。

沃尔玛国际化的成功经验

沃尔玛的总部位于美国阿肯色州的本顿维尔,主要有沃尔玛购物广场、山姆会员店、沃尔玛商店、沃尔玛社区店四种营业态式。

沃尔玛的国际化经营注重管理战略理念。沃尔玛的企业整体采用成本与规模经济战略,其战略核心就是在大批量订货的物流环节通过提高效益而控制成本。沃尔玛在 20 世纪 70 年代推行条形码,在 20 世纪 80 年代创新物流管理理念,当今又是 RFID(Radio Frequency Identification,无线射频识别)技术的主力倡导者。沃尔玛不是将物流管理一味地作为成本中心加以缩减,而是将其不断改造更新成为企业的核心竞争力,最终成为企业的第三利润来源。

信息技术和高科技的运用推动了沃尔玛国际化的快速发展,它不仅使管理者能够随时控制进货和出货,让自己的每一美元以最快的速度“繁殖”,而且带来了传统零售行业管理理念的全新变革。在信息技术的基础上,沃尔玛把成本降到了最低,成功地实现了“天天平价”这一突出的核心竞争力。同时,沃尔玛通过应用信息技术,与供应商的关系更加密切,从而降低了因盲目生产导致产品积压而带来的库存机会成本。

沃尔玛的供应链管理给人们留下了许多深刻的印象,其一就是拥有的一整套先进、高效的物流和供应链管理系统。沃尔玛在全球各地都设有配送中心、连锁店、仓储库房和货物运输车辆。其二是沃尔玛能够唯才是用,凡是能给企业带来高额价值的人才都不惜重金聘用,充分本地化的人力资源,颠覆传统的理念,形成了独具一格的领导团体。优秀的头脑创造意想不到的收获和价值。正是因为如此,沃尔玛才能拥有今天领先于世界其他各大企业的供应链管理模式。

在世界经济全球化的今天,沃尔玛经营的成功之处在于低价格、高品质,他们从顾客的角度来进行营销策略的制定和发展,注重以人为本,为顾客争取最低廉的价格,与消费者和区域社会建立相互信赖的关系,并借助现代物流技术提高配送效率。

阅读案例,请分析下列问题:

- (1)沃尔玛国际化的成功经验有哪些?(10 分)
- (2)简述沃尔玛的供应链管理特点。(10 分)

密 封 线 内 不 要 答 题