

2012

全国注册咨询工程师(投资)执业资格考试六年真题六次模拟

现代咨询 方法与实务

建筑考试培训研究中心 组织编写

围绕考试大纲 搜索命题重点
分析历年考题 锁定命题规律
解析历年考题 拓展解题思路
精选热点试题 夯实解题能力

2012 全国注册咨询工程师(投资)执业资格
考试六年真题六次模拟

现代咨询方法与实务

建筑考试培训研究中心 组织编写



中国铁道出版社

2012年·北京

图书在版编目(CIP)数据

现代咨询方法与实务/建筑考试培训研究中心组织
编写. —北京:中国铁道出版社, 2012. 1

(2012 全国注册咨询工程师(投资)执业资格考试
六年真题六次模拟)

ISBN 978-7-113-13818-9

I. ①现… II. ①建… III. ①投资—咨询服务—工程
技术人员—资格考试—习题集 IV. ①F830.59-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 238257 号

书 名: 2012 全国注册咨询工程师(投资)执业资格考试六年真题六次模拟
现代咨询方法与实务
作 者: 建筑考试培训研究中心

策划编辑: 江新锡 曹艳芳
责任编辑: 徐 艳 电话: 010-51873193
封面设计: 冯龙彬
责任校对: 张玉华
责任印制: 李 佳

出版发行: 中国铁道出版社 (100054, 北京市西城区右安门西街 8 号)

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 北京新魏印刷厂

版 次: 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 787 mm×1 092 mm 1/16 印张: 8 字数: 194 千

书 号: ISBN 978-7-113-13818-9

定 价: 19.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 请与本社读者服务部联系调换。

电 话: 市电(010)51873170, 路电(021)73170(发行部)

打击盗版举报电话: 市电(010)63549504, 路电(021)73187

前言

对于每一个参加注册咨询工程师(投资)执业资格考试的应试者来说,摆在面前的难题不是学不会,而是没时间学。因此在较短时间内全面、系统、有效地掌握考试所涉及的要点,最大限度地提高考试成绩,成为绝大多数应试者所期望达到的效果。解决这一难题的唯一途径就是不要浪费可以用来学习的时间,换句话说,应试者只对考题涉及的内容进行重点学习,而对考题不会涉及的内容就可以不去白白地浪费时间。下面为应试者推荐一种最佳学习方法:首先根据考试大纲的要求在考试指定教材中做标记,未做标记的内容可能会占考试指定教材内容的15%左右,应试者对于这部分内容可以不去理会;其次根据历年(一般为最近5~6年)的真题在考试指定教材中做标记,未做标记的内容可能又会占考试指定教材内容的25%左右,做了标记的内容只占考试指定教材内容的60%左右,不但内容减少了很多,而且此时的每一位应试者都会总结出一些命题的规律;接着根据这些规律对做了标记的内容进行全面理解和融会贯通,这是考试是否成功的关键所在;最后在全面理解教材内容的前提下,应该根据不同的学习时段进行几次模拟测试,以检验学习的成果,还可以起到查漏补缺的作用,这是很有必要的,从某种意义上讲,考试就是做题。此时去参加考试的你一定胸有成竹。

《2012全国注册咨询工程师(投资)执业资格考试六年真题六次模拟》中的每套试卷均由编者根据参加命题、阅卷的经验以及对历年命题方向和命题规律的掌握,严格按照最新“考试大纲”的要求,依据“考试教材”的知识内容,以2012年度的考试要求和最新的命题信息为导向,对考试重点、考查角度、考点变化、题型设计进行了全面的评价和预测,淘金式精选优秀试题,参考历年试题分值的分布精心编写。本套丛书分为五分册,分别是《工程咨询概论》、《宏观经济政策与发展规划》、《工程项目组织与管理》、《项目决策分析与评价》和《现代咨询方法与实务》。

《2012全国注册咨询工程师(投资)执业资格考试六年真题六次模拟》的学习价值在于:

把握试题之源 编者紧扣2012年注册咨询工程师(投资)执业资格考试的“考试大纲”和“考试教材”,围绕核心知识,寻找命题采分点,分析试题的题型、命题规律和考试重点,精心组织题目,这为编写出精品试题奠定了基础。

选题精全新准 编者经过分析注册咨询工程师(投资)执业资格考试最近几年的真题,总结出了命题规律,提炼了考核要点,不仅保留了近年来常考、典型、重点题目,又编写了50%的原创新题,做到了题题经典、题题精练。希望能以此抛砖引玉,引导应试者思维。

优化设计试卷 六次模拟试卷中的每套题的题量、分值分布、难易程度均与注册咨询工程师(投资)执业资格考试的标准试卷趋于一致,充分重视考查应试者运用所学知识分析问题、解决问题的能力,注重了试题的综合性,积极引导应试者关注对所学知识做适当的重组和整合。

考查对知识体系的整体把握能力,让应试者逐步提高“考感”,轻轻松松应对考试。

提升应试能力 编者精选的六次模拟试卷顺应了注册咨询工程师(投资)执业资格考试的命题趋向和变化,帮助应试者准确地把握考试命题趋势,抓住考试的核心内容,引导应试者进行科学、高效的学习,掌握各种类型题目的解题方法,从而提高应试者的理解和综合运用能力,轻而易举地取得高分。

提供助考服务 编写组专门为应试者提供了答疑 QQ(2438664150)和答疑网站:www.wwb.edu.com,并配备专门答疑教师为应试者解答所有疑难问题。

参加本书编写的人员主要有靳晓勇、张春霞、施殿宝、宋迎迎、李同庆、郑赛莲、孙 静、周 胜、武旭日、郭玉忠、薛孝东、魏文彪、孙 雪、孙欢欢、王凤宝、彭美丽、刘 龙、杨自旭、张正南、黄贤英、张福芳、孙占红、乔改霞等,在此特表感谢。

愿我们的努力能够助你顺利通过考试!

编 者

2012 年 1 月

目 录

第一部分 六年真题	1
2006 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷	2
2006 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷答案	7
2007 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷	13
2007 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷答案	18
2008 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷	24
2008 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷答案	28
2009 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷	32
2009 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷答案	36
2010 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷	40
2010 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷答案	45
2011 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷	49
2011 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试试卷答案	54
第二部分 六次模拟	59
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第一次模拟试卷	60
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第一次模拟试卷答案	64
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第二次模拟试卷	70
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第二次模拟试卷答案	75

2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第三次模拟试卷	80
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第三次模拟试卷答案	85
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第四次模拟试卷	90
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第四次模拟试卷答案	95
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第五次模拟试卷	100
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第五次模拟试卷答案	105
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第六次模拟试卷	110
2012 年度全国注册咨询工程师(投资)执业 资格考试第六次模拟试卷答案	114

第一部分 六年真题

应试者应将 2006~2011 年所有的真题逐一在考试指定教材中做出标记,这样就可以总结出该考试科目的命题规律,从而制订切实可行的学习计划。

一、考虑到执业的专业性,命题时针对不同的章节会有不同的采分侧重点,在同一年度的真题内对各章的考核分值会有一定的差别,但是不同的考试年度对同一章节的考核分值基本会保持不变。应试者要以此来合理安排各章的学习时间,做到有的放矢。

二、由于专业的针对性,在本科目的命题时,会有一些非常重要的考点每年都会有真题出现,而且有些考试题目还会在几年的真题中重复出现,这部分内容一般会占考试试卷总分的 70% 左右,针对这样的考点,应试者就要想尽一切办法彻底掌握,只要掌握了这部分内容,过关应该是没有问题。

三、有部分考点是间隔考核的,涉及这些考点的真题会占考试试卷总分的 20% 左右,如果应试者对每年都会有真题的考点掌握的不够扎实,那么就要攻克这部分内容,这是考试过关的双保险。

四、还有 10% 的真题所涉及的内容属于冷考点,命题时具有一定的灵活性,应试者不必对这部分内容刻意去揣摩,可能在学习的过程中无意间就掌握了。

五、有些内容虽然很重要,但是不太容易命题,针对这部分内容应试者只需要去理解,这样会有助于其他知识的掌握。

六、为了保证全书知识体系的完整性及某一知识点的全面性,在编写考试指定教材的过程中,可能会有部分内容不属于该执业岗位人员必须掌握的知识,就这部分内容而言,命题时一般不会涉及,建议应试者不要把宝贵的时间白白地浪费。

年份	分值	占比
2006	100	100%
2007	100	100%
2008	100	100%
2009	100	100%
2010	100	100%
2011	100	100%

2006 年度全国注册咨询工程师(投资)执业资格考试试卷

试题一(20 分)

甲公司目前主营产品为 A, A 产品所在行业竞争者众多, 占有市场份额最高的企业的市场份额为 18%, 且行业内主要企业的份额比率均在 1.7 以内。甲公司同两个主要竞争对手乙公司和丙公司的竞争态势矩阵, 见表 1。

表 1 竞争态势矩阵

序 号	关键竞争因素/强势指标	权 重	得 分		
			甲公司	乙公司	丙公司
1	生产规模	0.20	4	3	5
2	技术实力	0.15	2	5	3
3	产品质量	0.20	5	4	5
4	成本优势	0.15	3	1	4
5	客户服务能力	0.20	5	3	3
6	财务实力	0.10	1	5	2

为了进一步拓展业务范围, 甲公司考虑进入 B 产品市场, 为此委托一家咨询公司进行咨询。咨询报告提出 B 产品目前具有技术成熟、质量稳定、消费者全面认同等特征, 目前是甲公司进入 B 产品市场的最佳时机, 建议尽快进入。

问题:

1. 判断 A 产品所在行业的市场竞争格局属于何种类型, 并说明理由。
2. 与竞争对手乙公司和丙公司相比, 甲公司的综合竞争能力如何?
3. 根据咨询公司对 B 产品的市场调查结论, 判断 B 产品处于产品生命周期的哪个阶段。
4. 甲公司是否应接受咨询公司的建议? 说明理由。

试题二(20 分)

某洗衣机生产企业为应对市场竞争, 近年来一直以降低产品销售价格作为主要竞争策略。为了改善经营业绩, 该企业拟调整竞争策略, 并为此聘请一家咨询公司对当地洗衣机市场进行分析。咨询公司从委托单位得到了部分资料, 见表 2。

表 2 当地市场洗衣机平均销售价格和销售量

年 份	洗衣机平均销售价格/(元/台)	洗衣机销售量/万台
2001	3 800	50
2002	3 460	54
2003	3 188	58
2004	2 960	61
2005	2 700	65

咨询公司用德尔菲法对影响洗衣机销量的主要因素进行了市场调查, 从研究部门、家电经销商和知名家电企业选择了 36 名专家实施调查。在意见征询表中, 列出了质量、价格、品牌、

外观、噪声、自动化程度和售后服务等项目,要求专家从中选择 3 个影响销售的主要因素,并按其重要性排序。在第二轮征询后,按专家排序情况和评分标准(排为第一位的给 3 分,排为第二位的给 2 分,排为第三位的给 1 分)评分,排在前 5 位的为质量、品牌、价格、自动化程度和外观 5 个因素。第三轮征询后,36 名专家对该 5 个因素的重要性进行排序的人数分布情况,见表 3。

表 3 对 5 个因素的重要性排序意见

专 家 人 数 排 序 \ 因 素	质量	品牌	价格	自动化程度	外观
第一位	12	10	5	2	7
第二位	7	15	7	3	4
第三位	6	5	10	7	8

问题:

1. 咨询信息的采集除了委托单位提供外,还有哪些采集途径?
2. 如果当地 2006 年洗衣机的平均价格下降到 2 500 元/台,用价格弹性系数法预测当地 2006 年洗衣机的销售量。
3. 以第三轮征询的专家意见为依据,按评分标准分别计算影响洗衣机销售的 5 个主要因素的得分(列出计算过程),并按分值排序。
4. 为增加销售并改善经营业绩,该企业应如何调整竞争策略? 说明理由。

试题三(25 分)

某拟建工业生产项目,基础数据如下:

- (1)建设投资 5 000 万元(其中含无形资产 600 万元)。建设期 2 年,运营期 8 年。
- (2)资金来源为银行贷款和项目资本金。贷款总额为 2 000 万元,在建设期内每年均匀投入贷款资金 1 000 万元。贷款年利率为 10%。贷款按照等额还本、利息照付方式在项目投产后 3 年内还清(年末支付)。无形资产在运营期 8 年中,均匀摊入成本。固定资产残值为 230 万元,按照直线法折旧,折旧年限为 8 年。
- (3)建设项目的资金投入、收入、成本相关数据见表 4(流动资金全部由项目资本金解决)。
- (4)企业所得税税率为 33%,盈余公积金和公益金按照税后利润的 15%提取。

表 4 建设项目的资金投入、收益、成本

单位:万元

序号	项 目	计 算 期						
		1	2	3	4	5	6	7~10
1	建设投资(不含建设期利息)	2 500	2 500					
1.1	项目资本金	1 500	1 500					
1.2	银行贷款	1 000	1 000					
2	流动资金			500	125			
3	销售收入(不含增值税)			4 000	5 000	5 000	5 000	5 000
4	销售税金及附加			41	51	51	51	51
5	经营成本(不含增值税)			2 000	2 500	2 500	2 500	2 500

问题:

1. 编制本项目的借款还本付息计算表。
2. 计算项目投产后第1年的利润总额、所得税以及应提取的盈余公积金和公益金。
3. 计算项目投产后第1年的偿债备付率,分析其清偿能力,并说明还有哪些指标反映项目清偿能力。
4. 财务评价人员依据问题2、3的计算结果,做出了项目财务上是否可行的判断,这样做是否恰当?简述理由。

试题四(25分)

某农场拟于2006年初在某河流上游植树造林500公顷,需要各类投资共5000万元。农场将承包该林地并拟于2012年初择伐林木后,将林地无偿移交给地方政府。预计所伐木材销售净收入为每公顷12万元。

由于流域水土得到保持,气候环境得到改善,预计流域内3万亩农田粮食作物从2007年起至择伐树木时止,每年将净增产360万公斤,每公斤粮食售价1.5元。假设银行贷款利率和财务基准收益率均为6%,社会折现率为10%,不存在价格扭曲现象。

问题:

1. 在考虑资金时间价值的情况下,该农场2012年初所伐木材销售净收入能否回收全部投资?
2. 在对本项目的评估论证中,某咨询工程师认为应从国民经济评价的角度,分析项目的经济合理性,农作物增产收入应看作是本项目的经济效益,你是否赞同其观点?简述理由。计算本项目的经济净现值,分析本项目是否经济合理。
3. 某咨询工程师认为流域内种植农作物的农户是本项目的利益相关者,应对其进行利益相关者分析,你是否赞同其观点?简述理由。
4. 如果进行利益相关者分析,应包括哪些主要内容?

试题五(20分)

某时装公司拟投资4000万元开发一个时装设计生产项目,项目的成败取决于时装的设计是否符合流行趋势,且营销是否成功。通过采用专家调查法进行分析,认为可能出现四种状态:状态Ⅰ,设计符合流行趋势,产品营销获得成功,实现预定的销售收入;状态Ⅱ,设计符合流行趋势,但产品营销不成功,只能实现预定销售收入的80%;状态Ⅲ,设计不符合流行趋势,但成功的营销有效改善了销售效果,可以实现预定销售收入的50%;状态Ⅳ,设计不符合流行趋势,且产品营销失败,只能实现预定销售收入的30%。时装设计符合流行趋势及产品营销成功的概率预测见表5。

表5 设计符合流行趋势及产品营销成功的概率预测

内 容	设计符合流行趋势		产品营销成功	
	是	否	是	否
概 率	60%	40%	70%	30%

项目投资发生在第一年年初,当年投产运营。项目的寿命期3年,预定销售收入和经营成本数据见表6。在不同状态下经营成本保持不变,财务基准收益率为10%。

表 6 预定销售收入和经营成本 单位:万元

年 份	1	2	3
销售收入	7 400	6 200	5 000
经营成本	3 440	2 480	2 000

问题:

1. 分析确定项目的风险变量,简述采用专家调查法确定风险变量概率的步骤。
2. 计算各状态下项目的财务净现值。
3. 计算财务净现值的期望值,并判断投资是否财务可行。

试题六(20 分)

某工程咨询公司参加一项亚行咨询服务项目的投标。为了提高竞争力,该咨询公司在投标文件中重点表述了公司的资历、以往工程咨询的经验和反映咨询服务实力的其他因素。通过评标委员会基于质量和费用的评标方法的评审后,该咨询公司中标,与委托方签订了咨询服务合同。

项目组在工作正式启动前,编制了工作进度网络计划(各工作均按最早时间安排,图 1)和咨询工作时间及费用表,见表 7。

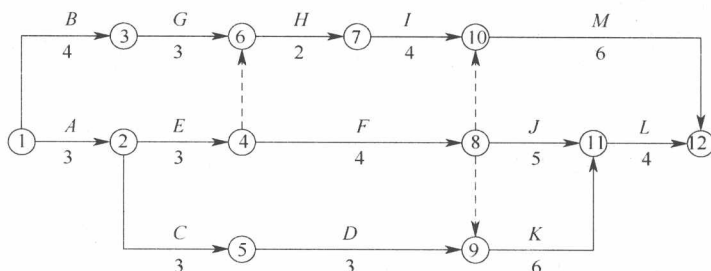


图 1 工作进度网络计划

表 7 咨询工作时间及费用

工作名称	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
持续时间/周	3	4	3	3	3	4	3	2	4	5	6	4	6
费用/万元	1.0	1.2	0.8	1.6	2.4	4.0	2.2	1.0	2.8	1.9	3.0	2.3	2.5

实际咨询服务过程中工作完成进度检查情况如下:

(1)当咨询服务工作进行到第 9 周末,检查发现 A、B、C、E、G 工作均全部完成, D、F 和 H 三项工作实际完成的资金用量分别为 1.6 万元、1.0 万元和 0.5 万元,且前 9 周各项工作的实际支出费用均与计划支出费用相符(支出费用与完成工作量成正比例)。

(2)当咨询服务工作进行到第 15 周

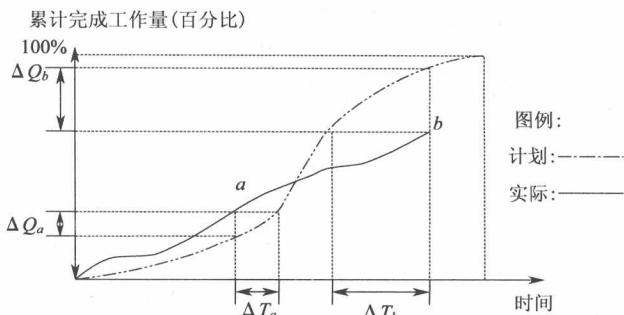


图 2 咨询工作完成情况

末时,统计的咨询工作完成情况如图 2 所示。

问题:

1. 评标委员会对咨询服务的评标,除评审咨询单位资历和以往咨询的经验外,更重视评审哪些因素?
2. 该咨询工作计划的完成时间为多少周? 为保证合同按期完成,应重点控制哪些关键工作?
3. 到第 9 周末实际发生的咨询费用累计偏差是多少(列出计算过程)? 分析 D、H、F 工作的进度偏差,该咨询合同能否按期完成? 简述理由。
4. 说明图 2 中 a、b 两点对应的 ΔQ 和 ΔT 的含义。

【答案】1. 评标委员会对咨询服务的评标,除评审咨询单位资历和以往咨询的经验外,更重视评审哪些因素?

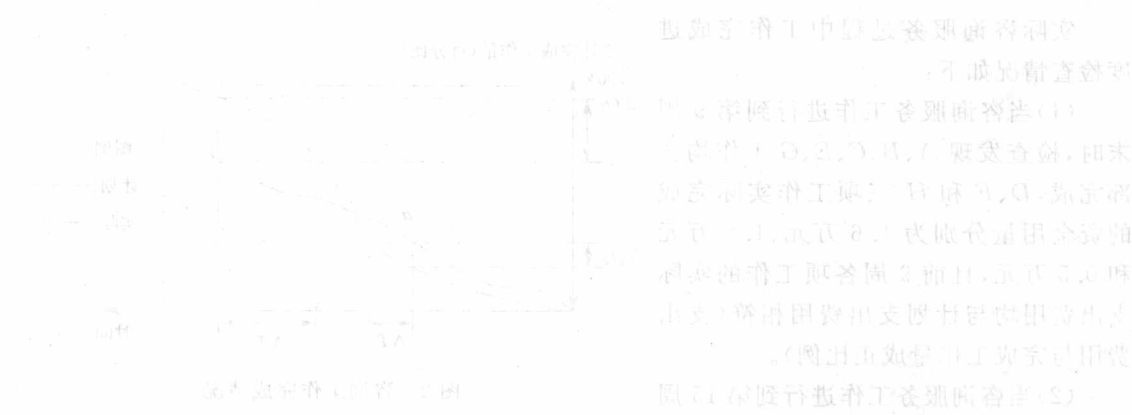
2. 该咨询工作计划的完成时间为多少周? 为保证合同按期完成,应重点控制哪些关键工作?

3. 到第 9 周末实际发生的咨询费用累计偏差是多少(列出计算过程)? 分析 D、H、F 工作的进度偏差,该咨询合同能否按期完成? 简述理由。

4. 说明图 2 中 a、b 两点对应的 ΔQ 和 ΔT 的含义。



活动名称	活动代号	活动持续时间(周)	活动最早开始时间(周)	活动最迟开始时间(周)	活动最早完成时间(周)	活动最迟完成时间(周)	活动总时差(周)	活动自由时差(周)
A	1	2	0	0	2	2	0	0
B	2	3	2	2	5	5	0	0
C	3	2	2	2	4	4	0	0
D	4	3	5	5	8	8	0	0
E	5	2	5	5	7	7	0	0
F	6	2	8	8	10	10	0	0
G	7	2	8	8	10	10	0	0
H	8	2	10	10	12	12	0	0



2006 年度全国注册咨询工程师(投资)执业资格考试试卷答案

试题一

1. A 产品所在行业的市场竞争格局属于分散竞争。因为第一名的市场占有率为 18%, 小于 26%, 且各企业的市场份额比率均在 1.7 以内, 市场竞争异常激烈, 各企业位置变化可能性很大。

2. 甲公司的竞争态势矩阵分析见表 8。

表 8 竞争态势矩阵分析

序号	关键竞争因素/强势指标	权重	甲公司		竞争者乙		竞争者丙	
			得分	加权值	得分	加权值	得分	加权值
1	生产规模	0.20	4	0.80	3	0.60	5	1.00
2	技术实力	0.15	2	0.30	5	0.75	3	0.45
3	产品质量	0.20	5	1.00	4	0.80	5	1.00
4	成本优势	0.15	3	0.45	1	0.15	4	0.60
5	客户服务能力	0.20	5	1.00	3	0.60	3	0.60
6	财务实力	0.10	1	0.10	5	0.50	2	0.20
	加权强势总评分	1.00		3.65		3.40		3.85

由于甲公司的加权强势总评分为 3.65, 竞争对手乙的加权强势总评分为 3.40, 竞争对手丙的加权强势总评分为 3.85。因此, 甲公司的综合竞争能力比竞争对手乙公司强, 比竞争对手丙公司弱。

此处还可以有另一种算法, 主要步骤如下:

甲公司:

$$0.2 \times 4 / (4 + 3 + 5) + 0.15 \times 2 / (2 + 5 + 3) + 0.2 \times 5 / (5 + 4 + 5) + 0.15 \times 3 / (3 + 1 + 4) + 0.2 \times 5 / (5 + 3 + 3) + 0.1 \times 1 / (1 + 5 + 2) = 0.33$$

乙公司:

$$0.2 \times 3 / (4 + 3 + 5) + 0.15 \times 5 / (2 + 5 + 3) + 0.2 \times 4 / (5 + 4 + 5) + 0.15 \times 1 / (3 + 1 + 4) + 0.2 \times 3 / (5 + 3 + 3) + 0.1 \times 5 / (1 + 5 + 2) = 0.32$$

丙公司:

$$0.2 \times 5 / (4 + 3 + 5) + 0.15 \times 3 / (2 + 5 + 3) + 0.2 \times 5 / (5 + 4 + 5) + 0.15 \times 4 / (3 + 1 + 4) + 0.2 \times 3 / (5 + 3 + 3) + 0.1 \times 2 / (1 + 5 + 2) = 0.35$$

3. 如图 3 所示, B 产品处于产品生命周期的成熟期。

4. 甲公司不应接受咨询公司的建议或不适合在成熟期进入 B 产品市场(这里必须明确判断区分, “不一定”、“不应轻易接受建议”、“不应盲目进入”等都不对)。

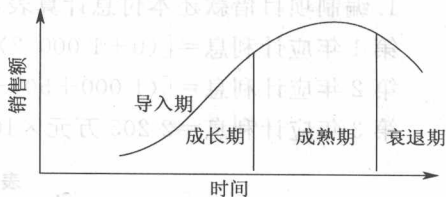


图 3 产品生命周期各阶段特点

因为进入某产品市场最佳时期是成长期。在成熟期, 市场竞争激烈, 企业进入的门槛很高(或者说“成熟期, 市场竞争激烈”或“甲公司开发 B 产品较难进入市场”或“有较大障碍”

等都可以)。甲公司的资金和技术实力较为薄弱,不适合在成熟期进入B产品市场(或者说“除非企业有很雄厚的资金和技术,否则很难成功”也可以)。

试题二

1. 采集信息的途径:咨询企业数据库,网络和出版物,采购信息和自主调查。

2. 各年价格弹性系数及其平均值:

2002~2005年各年的价格弹性系数分别为-0.89、-0.94、-0.72、-0.75。

(注:价格弹性系数 $= (\Delta Q/Q)/(\Delta P/P)$)

2002~2005年各年价格弹性系数的平均值 $= (-0.89-0.94-0.72-0.75)/4 = -0.83$

2006年洗衣机的需求量:

当价格下降到2500元/台,较2005年价格降低了7.41%。

(注:2006年的价格变化率 $= (2500-2700)/2700 = -7.41\%$)

洗衣机需求增长率 $= 7.41\% \times 0.83 = 6.15\%$

2006年洗衣机的需求量 $= 65 \text{万台} \times (1+6.15\%) = 69.00 \text{万台}$

(注:上述三步计算过程用一个计算公式一步得出结果给分,计算公式为

$[(x-65)/65]/[(2500-2700)/2700] = -0.83$)

3. (1)各因素的得分如下:

算法一:质量得分 $= 12 \times 3 + 7 \times 2 + 6 \times 1 = 56$

品牌得分 $= 10 \times 3 + 15 \times 2 + 5 \times 1 = 65$

价格得分 $= 5 \times 3 + 7 \times 2 + 10 \times 1 = 39$

自动化程度得分 $= 2 \times 3 + 3 \times 2 + 7 \times 1 = 19$

外观得分 $= 7 \times 3 + 4 \times 2 + 8 \times 1 = 37$

算法二:质量平均得分 $= (12 \times 3 + 7 \times 2 + 6 \times 1)/36 = 1.56$

品牌平均得分 $= (10 \times 3 + 15 \times 2 + 5 \times 1)/36 = 1.81$

价格平均得分 $= (5 \times 3 + 7 \times 2 + 10 \times 1)/36 = 1.08$

自动化程度平均得分 $= (2 \times 3 + 3 \times 2 + 7 \times 1)/36 = 0.53$

外观平均得分 $= (7 \times 3 + 4 \times 2 + 8 \times 1)/36 = 1.03$

(2)排序:影响洗衣机销售主要因素的排序依次为品牌、质量、价格、外观和自动化程度。

4. 为增加销售并改善经营业绩,该企业应调整的竞争策略:该洗衣机厂商应当把竞争策略从注重价格转向除了价格外,还应更加注重品牌和质量方面。原因是因为根据上述影响洗衣机销售的前5个主要因素的排序,品牌和质量位列前两位,而价格只位列第三位。

试题三

1. 编制项目借款还本付息计算表,见表9。

第1年应计利息 $= [(0+1000/2) \times 10\%]$ 万元 $= 50$ 万元;

第2年应计利息 $= [(1000+50)+1000/2]$ 万元 $\times 10\% = 155$ 万元;

第3年应计利息 $= 2205 \text{万元} \times 10\% = 220.5 \text{万元}$,依次类推。

表9 借款还本付息计算

单位:万元

序号	项目	1	2	3	4	5
1	年初借款累计		1050	2205	1470	735
2	本年新增借款	1000	1000			

续上表

序号	项目	1	2	3	4	5
3	本年应计利息	50	155	220.5	147	73.5
4	本年应还本金			735	735	735

2. 年折旧计算:

[方法一]

年折旧 = (固定资产原值 - 残值) / 折旧年限

$$= [(5\,000 + 205 - 600) - 230] \text{ 万元} / 8 = 546.88 \text{ 万元}$$

[方法二]

年折旧率 = [1 - 残值 / (固定资产原值 - 残值)] / 折旧年限

$$= [1 - 230 / (5\,000 - 600 + 205 - 230)] / 8 = (1 - 5\%) / 8 = 11.875\%$$

年折旧 = 固定资产原值 × 年折旧率 = (5 000 - 600 + 205) 万元 × 11.875%

$$= 4\,605 \text{ 万元} \times 11.875\% = 546.84 \text{ 万元}$$

年摊销 = 无形资产费用 / 摊销年限 = 600 万元 / 8 = 75 万元

第 3 年总成本费用 = 经营成本 + 折旧 + 摊销 + 利息支出

$$= (2\,000 + 546.88 + 75 + 220.5) \text{ 万元} = 2\,842.38 \text{ 万元}$$

第 3 年利润总额 = 销售收入 - 销售税金及附加 - 总成本费用

$$= (4\,000 - 41 - 2\,842.38) \text{ 万元} = 1\,116.62 \text{ 万元}$$

所得税 = 利润总额 × 所得税率 = 1 116.62 万元 × 33% = 368.48 万元

盈余公积金和公益金 = 税后利润 × 盈余公积金和公益金提取比例

$$= (1\,116.62 - 368.48) \text{ 万元} \times 15\% = 112.22 \text{ 万元}$$

3. 第 1 年偿债备付率 = 可用于还本付息的资金 / 当期应还本付息额

$$= (\text{税后利润} + \text{折旧} + \text{摊销} + \text{利息支出}) / \text{当期应还本付息额}$$

$$= (1\,116.62 - 368.48 + 546.88 + 75 + 220.5) / (735 + 220.5) = 1.66$$

(或 = (销售收入 - 销售税金及附加 - 经营成本 - 所得税) / 当期应还本付息额)

$$= (4\,000 - 41 - 2\,000 - 368.48) / (735 + 220.5) = 1\,590.52 / 955.5 = 1.66)$$

偿债备付率高于 1, 表明具有较强的清偿能力。反映清偿能力的指标还包括利息备付率和借款偿还期。

4. 财务评价人员依据问题 2、3 的计算结果, 做出了项目财务上是否可行的判断是不恰当的, 理由如下:

(1) 指出只算一年的数据(利润和偿债备付率)或指出未计算整个项目计算期相应数据, 不能反映整个项目的盈利能力和清偿能力。

(2) 指出只采用静态分析方法, 不能反映项目的总体盈利能力和可持续能力, 或指出应采用动态分析指标, 如财务内部收益率、财务净现值等指标, 才能反映该项目的总体盈利能力和可持续能力。

试题四

1. 2012 年初该农场砍伐树木的净收入如下:

(1) 2012 年初砍伐树木的净收入为 12 万元/公顷 × 500 公顷 = 6 000 万元。

(2) 在财务基准收益率为 6% 的情况下, 有四种答案。

答案 1: 5 000 万元投资在 2012 年初的将来值为 $5\,000 \text{ 万元} \times (1+6\%)^6 = 7\,093 \text{ 万元} > 6\,000 \text{ 万元}$

答案 2: 按现值比较 $6\,000 \text{ 万元} \times (1+6\%)^{-6} = 4\,230 \text{ 万元} < 5\,000 \text{ 万元}$ 。

答案 3: 按净现值计算判断 $6\,000 \text{ 万元} \times (1+6\%)^{-6} - 5\,000 \text{ 万元} = -770 \text{ 万元} < 0$ 。

答案 4: 按每公顷计算净现值 $12 \text{ 万元/公顷} \times (1+6\%)^{-6} - 5\,000 \text{ 万元}/500 \text{ 公顷} = -1.54 \text{ 万元/公顷} < 0$ 。

(3) 因此, 在考虑资金时间价值因素的情况下, 木材净收入不能回收全部投资。

2. 同意其观点。农作物增产收入应视为本项目的经济效益。

本项目的经济净现值的计算。

农作物增产收入 = $360 \text{ 万公斤} \times 1.5 \text{ 元/公斤} = 540 \text{ 万元}$

答案一: $ENPV = [-5\,000 + 6\,000 \times (1+10\%)^{-6} + 540 \times (1+10\%)^{-2} + 540 \times (1+10\%)^{-3} + 540 \times (1+10\%)^{-4} + 540 \times (1+10\%)^{-5} + 540 \times (1+10\%)^{-6}] \text{ 万元}$
 $= 247.78 \text{ 万元} > 0$

答案二: $ENPV = [-5\,000 + 6\,000 \times (1+10\%)^{-6} + 540 \times \frac{(1+10\%)^5 - 1}{10\% \times (1+10\%)^5} \times (1+10\%)^{-1}] \text{ 万元}$
 $= 247.78 \text{ 万元} > 0$

答案三: 计算效益现值(取值范围符合 5 247~5 248), 再与 5 000 比较, 同样给分。

因此, 项目经济合理。

3. 同意其观点。社会评价认为: (1) 流域内农户从项目中获得的收益(或说出农户受影响, 或农户受益, 增产, 有直接或间接利害关系, 相关), 直接关系到当地农户对本项目的接受和支持程度; (2) 因此, 对其进行利益相关者分析非常必要(或应进行利益相关者分析, 或社会评价中应考虑, 或分析利益情况)。

4. 在社会评价中, 利益相关者分析应包括以下内容:

(1) 根据项目单位要求和项目的主要目标, 确定项目所包括的主要利益相关者(或写出受益者、受损者, 或利益方向受影响者, 或需补偿者, 或具体相关者名称)。

(2) 明确各利益相关者的利益所在(或写出受益、受害, 或对相关者进行了解, 或是否影响收入、就业、健康等, 或利益是否变化, 或明确所获得的收益, 或答出相关方式), 以及与项目的关系(或受项目影响的程度)。

(3) 分析各利益相关者之间的相互关系(或协调各相关者利益, 或平衡各利益相关者的矛盾)。

(4) 分析各利益相关者参与项目的设计、实施的各种可能方式。

试题五

1. 项目的风险变量是销售收入。

专家调查法的步骤主要包括四个方面: (1) 根据需要调查问题的性质, 组成专家组(或调查组); (2) 各专家分别独立提出拟调查的风险变量可能出现的状态(或状态范围或相应的概率); (3) 整理各专家意见, 计算专家意见的期望值,(或整理意见分歧情况, 或反馈给专家组); (4) 专家组讨论并分析产生分歧的原因, 各专家重新独立提出风险变量可能出现的状态和相应的概率, 如此重复进行 1~2 次, 直至专家意见分歧程度低于要求值为止。