

中级经济师资格考试辅导丛书

商业经济 专业知识与实务

历年真题专家权威解析
及押题试卷

○ 商业经济专业知识与实务命题研究专家组 编

中级

原命题组成员、阅卷组组长亲自把脉

经典、实战、权威

深挖命题规律

让考生全面了解历年试题的命题依据和解题方法

全方位、多角度 详解历年真题及押题试卷

超值赠送:

环球网校价值 **1000** 元精品课程大礼包

中国石化出版社
[HTTP://WWW.SINOPEC-PRESS.COM](http://www.sinopec-press.com)
教·育·出·版·中·心

图书在版编目(CIP)数据

商业经济专业知识与实务(中级)历年真题专家权威
解析及押题试卷/商业经济专业知识与实务命题研究专
家组编. —北京:中国石化出版社, 2014. 12

ISBN 978-7-5114-3124-0

I. ①商… II. ①商… III. ①商业经济-资格考试-
题解 IV. ①F7-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 287212 号

未经本社书面授权,本书任何部分不得被复制、抄袭,或者以任何
形式或任何方式传播。版权所有,侵权必究。

中国石化出版社出版发行
地址:北京市东城区安定门外大街 58 号
邮编:100011 电话:(010)84271850
读者服务部电话:(010)84289974
<http://www.sinopec-press.com>
E-mail:press@sinopec.com
北京柏力行彩印有限公司印刷
全国各地新华书店经销

*

787 × 1092 毫米 16 开本 16 印张 362 千字
2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷
定价:32.00 元



“经济师”是我国职称之一。要取得“经济师”职称，需要参加“经济专业技术资格考试”。经济专业技术资格实行全国统一考试制度，由全国统一组织、统一大纲、统一试题、统一评分标准。资格考试设置两个级别：经济专业初级资格、经济专业中级资格。参加考试并成绩合格者，获得相应级别的专业技术资格，由人事部统一发放合格证书。

1993年1月，人事部下发了《人事部关于印发〈经济专业专业资格考试暂行规定〉及其〈实施办法〉的通知》（人职发[1993]1号），决定在经济专业人员中实行中、初级专业技术资格考试制度。考试工作由人事部和部分专业主管部门负责，日常工作由设在人事部人事考试中心的经济专业技术资格考试办公室负责，具体考务工作委托人事部人事考试中心组织实施。考试设置两个级别：初级资格（经济员、助理经济师）和中级资格。

考试共分工商管理、农业、商业、财政税收、金融、保险、运输、人力资源管理、邮电、房地产、旅游、建筑12个专业。其中运输分公路、水路、铁路、民航4个子专业。

考试每年举行一次，考试时间一般安排在11月初。原则上只在地级以上城市设置考场，必要时可在县设置考场。初级和中级均2个科目，具体是：《经济基础知识》《专业知识与实务》。

为了满足广大考生的迫切需求，我们特组织了大量有丰富教学、辅导及培训经验的专家和教授，花费大量的时间精心编写了这本《商业经济专业知识与实务（中级）历年真题专家权威解析及押题试卷》。

本书特色如下：

一、鲜明的创新特色，编写体例非常符合考生的需要

本书全面吸收了同类图书的优点，结合作者丰富的辅导经验，博采众长，推陈出新，使书中的结构和内容具有鲜明的特色。编写者都是多年从事经济师考试命题研究和考试辅导的专家、学者，他们熟悉考试的大纲、教材以及考生的需要和考试

辅导，深谙命题原则、思路和最新考试动态，经过精心研究，认真组织，编写出了这本高水平的辅导书。

二、系统归纳总结，详解历年真题，剖析命题规律

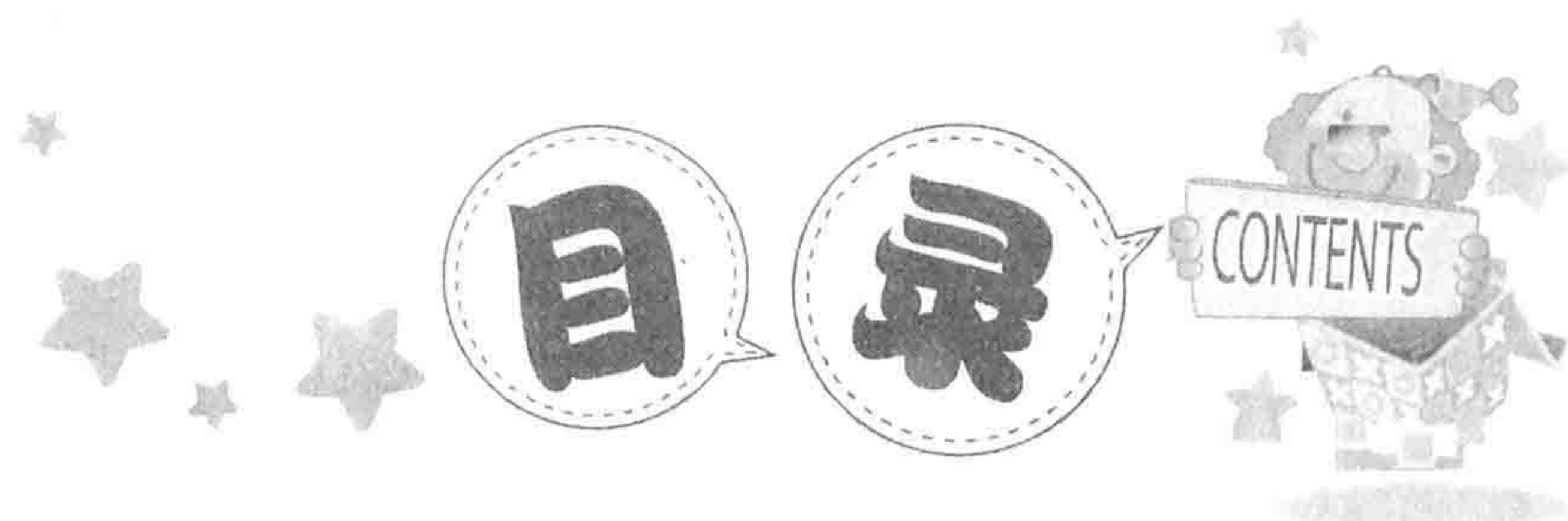
本书详解历年考试真题，用精炼的文字或者图表，将相关考点的各个细节总结归纳在一起。这样可以很好的协助考生从真题发散到相关的其他考点中去，举一反三。而那些考点常常是下一次命题的重点。

本书是北大清华经济师考试辅导教师及原经济师考试命题组的专家、教授智慧和劳动的结晶，是一份宝贵的资料。其中的每一道试题，既反映了经济师考试大纲对考生基础知识、能力和水平的要求，又蕴涵着命题的指导思想、基本原则和趋势。因此，对照考试大纲分析、研究这些试题，考生不仅可以了解考试的全貌，而且可以方便地了解有关试题和信息，从中发现规律，归纳出各部分内容的重点、难点，以及常考的题型，进一步把握考试的特点及命题的思路和规律，从而从容应考，轻取高分。

总之，本书一定会成为广大参加经济师考试的莘莘学子的良师益友。好的学习方法、好的辅导老师、好的辅导教材以及好的学习热情，是必不可少的成功要素。我们的精益求精和热情付出，恰恰是广大考生迫切需要和殷切期待的。

本书在编写过程中曾几易其稿，希望能尽量满足读者的需求。然而由于作者才疏学浅，纰漏之处在所难免，敬请同行和读者批评指正。

编者
于北大燕园



2004 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	1
参考答案及解析	11
2005 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	18
参考答案及解析	28
2006 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	37
参考答案及解析	47
2007 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	58
参考答案及解析	69
2008 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	78
参考答案及解析	88
2009 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	96
参考答案及解析	107
2010 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	113
参考答案及解析	123
2011 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	131
参考答案及解析	141
2012 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	152
参考答案及解析	162
2013 年中级《商业经济专业知识与实务》真题	170
参考答案及解析	180
中级《商业经济专业知识与实务》专家押题试卷(一)	187
参考答案及解析	197
中级《商业经济专业知识与实务》专家押题试卷(二)	208
参考答案及解析	217
中级《商业经济专业知识与实务》专家押题试卷(三)	229
参考答案及解析	238

2004 年中级《商业经济专业知识与实务》真题

一、单项选择题(共 60 题, 每题 1 分。每题的备选项中, 只有 1 个最符合题意)

1. 在商品流通过程中, 流通信息在实现其使用价值的同时, 还会实现其()。
A. 价值 B. 交换价值 C. 价值增值 D. 价值转化
2. 用“重心法”确定配送中心的位置, 就是要确定本地区商品()所在的位置, 并使配送中心的选址靠近这一重点。
A. 运输费重心 B. 运输距离重心
C. 运输量重心 D. 运输服务重心
3. 零售商店选址的第一步是要描述和评估可供选择的()。
A. 位置 B. 商圈 C. 业态 D. 顾客群
4. 流通产业组织政策的一般目标是促进有效竞争, 其中的有效竞争是指()。
A. 能兼容竞争活力和规模经济效益的竞争
B. 仅能实现产业内企业之间的适度竞争
C. 仅能实现企业规模经济效益的适度竞争
D. 能兼容集中和垄断效益的竞争
5. 商品市场供求决定均衡价格的形成。当需求不变供给增加时, 均衡价格将()。
A. 升高 B. 下降 C. 保持不变 D. 偏转
6. 价格的微小变化会引起供给量无穷大的变化, 这种情形表示()。
A. 供给富于弹性 B. 供给缺乏弹性
C. 供给完全弹性 D. 供给单位弹性
7. 在商业组织理论中, 基尼系数是衡量()的指标之一。
A. 市场集中度 B. 产品差别化 C. 市场绩效 D. 市场行为
8. 绝对成本优势、规模经济、产品差别化是构成市场()的重要因素。
A. 集中度 B. 相对集中度 C. 进入壁垒 D. 退出壁垒
9. 与现货交易相比, 期货交易最显著的特点是()。
A. 有固定的交易场所 B. 可以通过网络交易
C. 针对特殊商品的交易 D. 买卖标准化的期货合约
10. 商品流通企业战略, 是商品流通企业面对激烈变化的经营环境, 为求得长期生存和不断发展而进行的()。
A. 总体性谋划 B. 总体性管理 C. 基础性谋划 D. 基础性管理
11. 商品流通企业战略分析中的五种基本竞争力, 是由()提出的。
A. 德鲁克 B. 迈克尔·波特



- C. 菲利普·科特勒 D. 哈默尔
12. 商品流通企业核心竞争力的构成, 主要内容包括价值观、信息系统、管理体系、技术体系和()。
- A. 资金资源 B. 物质资源 C. 人力资源 D. 外部资源
13. 商品流通企业的战略目标必须突出有关企业经营成败的、重要的、全局性的问题, 这是制定战略目标应遵循的()原则。
- A. 可行性 B. 一致性 C. 关键性 D. 激励性
14. 金属公司在对下列商品进行预测时, 属于总体商品预测的是()。
- A. 1.5 毫米酸洗薄钢板 B. 1.5 毫米薄钢板
C. 薄钢板 D. 钢材
15. 在下列商品中, 需求处于稳定形态的是()。
- A. 食盐 B. 等离子电视 C. 空调 D. 汽车
16. 业务主管人员意见综合预测法是对市场进行定性预测的方法。在下列对其优点的描述中, 不正确的是()。
- A. 简单易行 B. 迅速产生预测结果
C. 集思广益 D. 预测准确
17. 东方商贸公司的某种商品前 11 个月的实际销售量如下表所示:

时间	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
实际销售	350	360	380	370	390	400	420	440	436	450	470	

- 用上期销售量法预测第 12 个月的销售量为()台。
- A. 372 B. 406 C. 446 D. 470
18. 已知某商品流通企业第 20 个周期的平滑系数 $a_{20} = 918.5$, $b_{20} = 105$, 用二次平滑指数平滑法预测第 25 个周期的销售量为()。
- A. 1023.5 B. 1443.5 C. 4697.5 D. 5117.5
19. 某商品流通企业在经营中发现, 电机的销售额(万元)与机械工业总产值(亿元)有密切关系, 根据近 15 年的统计资料, 得出回归系数 $a = 2769$, $b = 3.8$, 预计下一年的机械工业总产值为 1500 亿元, 用一元线性回归分析法预测下一年电机的销售额为()万元。
- A. 2931 B. 4269 C. 8239 D. 8469
20. 商品流通企业的经营目标是商品流通企业在未来的某段时期内()。
- A. 从事生产经营的内部条件
B. 从事生产经营活动的行动纲领
C. 从事生产经营的外部环境
D. 从事某种生产经营活动所要达到的水平
21. 商品流通企业的经营决策要符合科学和主客观条件, 所制定的决策目标是经过努力可以达到的。这种奠定经营决策原则中的()原则。
- A. 前瞻性 B. 系统性 C. 可行性 D. 效益性
22. 某商品流通企业经销某种商品, 销售单价为 4000 元/吨, 单位商品的变动成本为 3600 元/吨, 固定成本分摊为 780000 元, 计划期预计销售量为 3000 吨。该种商品计划期的



经营安全率是()。

- A. 30% B. 35% C. 40% D. 45%

23. 某商品流通企业拟定了甲、乙、丙、丁四种经营商品的方案，生产需求量可能出现较高、中等和较低三种情况，其概率分布以及各种方案在不同需求量的状态下的收益值如下表所示。

自然状态	概率	收益值(万元)			
		甲	乙	丙	丁
需求量较高	0.3	5	10	15	20
需求量中等	0.5	7	8	10	-3
需求量较低	0.2	3	6	-2	-6

用期望值决策方法来选择，比较满意的方案是()。

- A. 甲 B. 乙 C. 丙 D. 丁

24. 在非确定决策中，首先从每一个方案中选择一个在不同自然状态下的最小收益值(或最大损失值)，作为评价方案的基础。然后，再从这些最小收益值(或最大损失值)的方案中选择一个收益最大(或损失最小)的方案。这是按()来决策的

- A. 悲观准则 B. 乐观准则 C. 折衷准则 D. 后悔准则

25. 在供应商细分中，依据()，可以将供应商细分为公开竞价型、网络型、供应链管理型。

- A. 采购方与供应商之间交易的关系
B. 采购方与供应商的紧密程序
C. 采购方的规模和经营品种
D. 供应商的规模和经营品种

26. 某商品流通企业进货统计资料如下表所示。

供应商	收到商品数量(件)	验收合格数量(件)	单价(元)	合同完成率(%)
甲	1200	1100	98	96
乙	4000	3800	96	97
丙	600	590	100	96
丁	900	880	98	95

该企业采用加权综合评分法选择下期合适供应商。评价项目和分数分配为：产品质量 40 分，价格 35 分，合同完成率 25 分。则下期合适的供应商是()。

- A. 甲 B. 乙 C. 丙 D. 丁

27. 在供应商考评指标体系中，最基本的指标是()指标。

- A. 供应 B. 经济 C. 质量 D. 服务

28. 消费需求个性化和多样化增加了市场需求中的不确定因素，库存控制也随之成为企业()的重要手段之一。

- A. 平衡物流 B. 回避风险 C. 协调生产 D. 促进销售

29. 某公司年度销售目标(计划)为 600 万元，预计年度周转率为 15 次，由于市场需求量下降，一季度实现销售额每月平均 30 万元，预计 4 月份销售 额为 24 万元，那么，该公司



- 4 月期初库存额应调整为()万元。
- A. 36 B. 45 C. 72 D. 90
30. 辽海公司某商品的年需要量 C 为 10000 单位, 定购成本 D 为每次 400 元, 单位商品年持有成本 K 为 12.5 元, 则该商品的经济订货批量 EOQ 为()单位。
- A. 600 B. 800 C. 1000 D. 1200
31. 某商品年需求量为 3700 件, 采用定量库存控制办法管理库存, 如果备运时间为 20 天, 安全库存为 5 天, 则订购点库存量为()件(一年以 365 天计)。
- A. 250 B. 400 C. 450 D. 500
32. 依据管理法的基本思想, 对处于“中等优先级”的库存商品采取的管理措施为()。
- A. 不许缺货 B. 允许偶尔缺货
C. 允许合理范围内缺货 D. 允许缺货
33. 在网络营销中, 网上交易最终履行的保证是()。
- A. 信息沟通网络 B. 物流配送网络
C. 金融支付网络 D. 信息反馈网络
34. 依靠网络与供应商、制造商、消费者建立联系, 并通过网络收集、传递相关信息, 利用网络伙伴的生产能力, 完成产品设计、制造以及销售服务全过程的网络营销模式属于()。
- A. 网上直销 B. 网络联盟
C. 网络营销集成 D. 网络分销联系
35. 直接反应电视广告是直复营销的主要形式之一, 其重要的目标是()。
- A. 引起消费者的购买兴趣 B. 为企业收集相关信息
C. 以低成本让消费者了解企业的产品 D. 寻求目标受众的立即行动
36. 绿色营销以()为前提。
- A. 绿色观念 B. 绿色消费 C. 绿色法制 D. 绿色科技
37. 正规连锁总部与分店的关系是()。
- A. 特许合同关系 B. 管理和被管理关系
C. 协商与服务关系 D. 平等合作关系
38. 连锁店较为理想的选择区域是()。
- A. 独立分布的商务区域 B. 规划的商务区域
C. 未经规划的商务区域 D. 次级商务区域
39. 物流活动的三要素指的是()。
- A. 人、财、物 B. 流体、载体、流向
C. 信息、技术、资金 D. 及时、准确、合理
40. 企业进行物流运作模式决策的依据主要是物流总量、需求稳定性和()。
- A. 物流模数 B. 计划管理 C. 条码技术 D. 市场密度
41. 保持物流系统的稳定与采用的控制原理有关, 推进控制和拉引控制都是企业经常运用的方法, 其中拉引控制原理的特点主要是()控制。
- A. 重点 B. 批量 C. 集中 D. 分散
42. 如果要确定企业所处地区物流服务水平的高低, 以及企业与其他同行之间的差距, 用()评价是一种有效的方法。



- A. 综合 B. 专门 C. 纵向 D. 横向
43. 满足程序指标反映企业物流系统供应的可靠程序。T 公司某日对其中央配送中心当日的满足程序进行跟踪分析,发现客户提出的需求量为 25000 千克,而物流系统满足要求的数量为 20000 千克,则该中心的满足程序为()。
- A. 80% B. 90% C. 100% D. 125%
44. 信息与数据的关系是()。
- A. 数据就是信息 B. 数据是信息的载体
C. 信息被加工后成为数据 D. 数据是对信息的解释
45. 为了消费者的权益和商家的信誉,商品流通企业要对计量器具进行正常性的校验,这样做,能使商业数据的()得到有效的保证。
- A. 及时性 B. 准确性 C. 针对性 D. 适用性
46. 按业务功能分类的商业信息,其收集、加工目的的明确,易于分类管理,是()。
- A. 产生决策信息的基础 B. 建立管理信息系统的基础
C. 划分管理层次的基础 D. 区分信息来源的依据
47. 以下描述符合商品流通企业管理信息系统开发原则的是()。
- A. 系统功能大而全
B. 开发设计时,要节省资金,压缩设备投资
C. 用户界面设计要新颖
D. 系统功能实现整体的有机结合,并达到最佳状态
48. 下列关于人力资源与人力资本的描述,正确的是()。
- A. 人力资源体现在劳动者身上,人力资本不能体现在劳动者身上
B. 人力资源可以用数量和质量表示,人力资本可以用获得回报的大小来表示
C. 人力资源是智力和体力的总称,人力资本来源于人的自身
D. 人力资源和人力资本都通过人在工作中的价值体现
49. 下列属于内部招聘方式的是()。
- A. 布告招标 B. 人才招聘会 C. 网络招聘 D. 猎头公司
50. 猎头公司是一种帮助企业实现人员招聘的机构,一般适合()的招聘。
- A. 工人 B. 文秘人员 C. 高层管理人员 D. 前台经理
51. 劳动合同是用人单位与劳动者建立劳动关系的一种证明,它是一种()的人事任用方式。
- A. 选任制 B. 委任制 C. 考任制 D. 聘任制
52. 资金时间价值通常被认为是没有风险和没有通货膨胀条件下的()。
- A. 额外收益 B. 利润率
C. 利息率 D. 社会平均资金利润率
53. 某方案的原始投资额为 60000 元,可以使用 4 年,年平均净收益为 9000 元。则该方案的会计收益率为()。
- A. 3.75% B. 15% C. 18% D. 60%
54. 某权益发行的债券面值为 6000 万元,年利率为 2.5%,所得税税率为 30%,则该企业每年支付的利息为()万元。
- A. 45 B. 105 C. 150 D. 1800



55. 企业应综合考虑有关影响因素,运用适当的方法确定最佳资本结构,即在一定条件下使企业()。
- A. 综合资金成本最高,企业价值最大 B. 自有资金成本最高,企业价值中等
C. 自有资金成本最低,企业价值中等 D. 综合资金成本最低,企业价值最大
56. 能够充分利用筹资成本最低的资金来源,保持理想的资本结构,使综合资本成本最低的股利政策是()。
- A. 固定股利政策 B. 剩余股利政策
C. 固定股利支付率政策 D. 正常股利加额外股利政策
57. 在货物贸易方面,除了一些重要的例外,世贸组织仅允许进行()。
- A. 关税保护 B. 非关税保护 C. 配额保护 D. 许可证保护
58. 在国际竞争眼花的要素驱动阶段,企业竞争力的来源主要是本国的()。
- A. 基本生产要素 B. 相关产业带动 C. 生产要素升级 D. 生产产品创新
59. CFR 即“成本加运费……指定目的港”,是指在装运港货物越过船舷即完成交货。该术语仅适用海运和内河运输。如果当事各方无意越过船舷交货,则应使用()术语。
- A. FCA[货交承运任(……指定地点)]
B. FOB[装运港船上交货]
C. CPT[运费付至(……指定目的地)]
D. CIF[成本加保险费、运费(……指定目的地)]
60. 对外汇短缺的发展中国家来说,选择()方式是实现平滑贸易收支的有效手段。
- A. 对等贸易 B. 加工贸易 C. 委托贸易 D. 期货交易

二、多选题(共 20 题,每题 2 分。每题的备选项中,2 个或 2 个以上符合题意,至少有 1 个错项。错选,本题不得分,少选,所选的每个选项得 0.5 分)

61. 商流的功能可以概括为()。
- A. 实现商品价值 B. 实现商品流转 C. 生产先导 D. 市场延伸
E. 合理配置资源
62. 当消费者预期某种商品的价格在未来某一时期将会上升时,市场将会发生()的变化。
- A. 现期需求量增加 B. 现期需求量减少
C. 未来需求量增加 D. 未来需求量减少
E. 供给量减少
63. 商品流通企业的核心竞争力具有()特征。
- A. 延展性 B. 独特性 C. 可分离性 D. 模仿性
E. 动态性
64. 商品流通企业的战略目标包括()等。
- A. 盈利能力目标 B. 顾客服务目标
C. 物质设施目标 D. 产品产量目标
E. 市场目标
65. 商品流通企业在进行市场预测时,收集的数据和资料要与()相适应。
- A. 预测结果的精确度 B. 确定的预测目标



- C. 预测费用的多少
E. 预测人员的水平
66. 在下列决策中, 属于定量决策的有()。
- A. 盈利目标决策
B. 经营方针决策
C. 保本销售量决策
D. 保利销售量决策
E. 经营方式决策
67. 依据采购方与供应商的紧密程序, 可将供应商分为() 供应商。
- A. 渗透型
B. 重点型
C. 短期交易型
D. 长期伙伴型
E. 普通型
68. 供应商考评体系中的供应指标包括() 等指标。
- A. 供应商供货免检率
B. 准时交货率
C. 订单变化接受率
D. 价格水平
E. 交货周期
69. 如果供应链的各个节点企业只根据来自相邻的下游企业的需求信息进行生产或供应决策, 需求信息就会产生逐级放大的现象。这种现象产生的主要原因是供应链的成员都会碰到() 等问题。
- A. 需求预测修正
B. 订购批量决策
C. 供应关系不确定
D. 客户短缺博弈
E. 供应商的价格波动
70. 制定绿色营销计划时需要考虑的外在因素有()。
- A. 消费者
B. 战略伙伴
C. 分销
D. 政府官员
E. 产品
71. 客户关系管理中, 基本层面的工作包括()。
- A. 实现客户智能
B. 建立呼叫中心
C. 客户信息的合并和共享
D. 形成业务流程
E. 建立电子商务网站
72. 佣金代理的内涵是()。
- A. 商品在售出以前所有权属于生产企业
B. 商品在售出以前所有权属于代理商
C. 代理商不需要投入流转资金
D. 代理商需要投入流转资金
E. 代理商不承担市场变化所产生的风险
73. 条码是一种图形识别技术, 与其他识别技术相比, 其特点主要是()。
- A. 信息采集速度快
B. 采集信息量大
C. 可靠性高
D. 自由度大
E. 比较负责不易仿制
74. 开展流通加工服务的企业要重视流通加工的特殊性。能够反映流通加工特殊性的指标主要是() 等。
- A. 劳动生产率
B. 商品增值率
C. 品种增加率
D. 新增利用率
E. 新增出材率
75. 在商品流通企业内, 管理层产生的信息有两种流向, 一种是进入下一个信息处理环节,



- 成为决策信息处理的依据;另一种是()。
- A. 反馈给消费者,希望继续得到消费者的支持
B. 反馈到采购部门,便于制定新的采购计划
C. 反馈到柜台班组,指导制定新的销售策略
D. 反馈给社会,希望扩大社会影响
E. 反馈给供应商,希望其调整产品结构
76. 工作说明书是通过工作岗位分析制定出来的人力资源管理文件,工作岗位分析是()等项活动的总称。
- A. 岗位调查 B. 岗位分析 C. 岗位评价 D. 岗位配置
E. 岗位分级
77. 商品流通企业财务管理的主要内容包括()。
- A. 投资管理 B. 筹资管理 C. 物流管理 D. 信息管理
E. 股利分配
78. 反映商品流通企业成长能力的指标包括()。
- A. 存货增长率 B. 销售增长率
C. 人均净利增长率 D. 应收账款增长率
E. 净利增长率
79. 在出口交易磋商阶段,当交易双方经过磋商达成一致后,还要签署书面合同。常见的书面合同包括()。
- A. 进出口代理合同 B. 进出口销售合同
C. 结算信用证 D. 售货确认书
E. 进出口委托书
80. 在海运货物保险中,下列关于“一般附加险”的标书,正确的是()。
- A. 不能作为一个单独的项目投保
B. 可以作为一个单独的项目投保
C. 只能在投保平安险或水渍险的基础上加保
D. 已经包含在一切险的承保范围内
E. 不能包含在一切的承保范围内,需再加保

三、案例分析题(共 20 题,每题 2 分。由单选和多选组成。错选,本题不得分;少选,所选的每个选项得 0.5 分)

资料一

某商品流通企业专门经营家用电器,总经理对各业务员提出盈利目标,要求各业务员对自己销售的商品进行量本利分析,并提出实现盈利目标的具体措施。

某业务员销售洗衣机,根据市场需求情况,决定购进一批中高档全自动洗衣机,以满足市场需求。这种洗衣机的销售单价(C_1)为 900 元/台,单位商品变动成本(C_2)800 元/台,固定成本分摊(K)为 10000 元。总经理要求实现的盈利目标(J)为 20000 元。

81. 该业务员决定购进一批洗衣机的决策,属于()决策。



- A. 中层 B. 基层 C. 程序化 D. 非程序化
82. 该种洗衣机的保本销售量是()台。
A. 100 B. 200 C. 300 D. 400
83. 业务员要实现盈利目标, 该种洗衣机的销售量至少要达到()台。
A. 150 B. 200 C. 300 D. 400

资料二

顺达公司是某石油集团公司的下属企业, 主要从事网上集中采购业务。该集团公司下属企业多、分布广, 每年的采购金额高达几百亿元。实行网上集中采购后, 加强了对供应商的分级管理。

84. 对于钢材等大批量需要的原材料的采购, 顺达公司将其通过认证的供应商组成资源市场, 从中选出的供应商应该属于该公司的()供应商。
A. 公开竞价型 B. 网络型 C. 供应链管理型 D. 渗透型
85. 电脑是顺达公司采购的一个重要品种, 他们与某电脑公司建立了紧密的关系, 与该电脑公司信息共享, 适时传递自己的需求信息, 该电脑公司则根据实时的信息, 将该石油集团公司所需要电脑按时、按质、按量送交现场。这样, 该电脑公司是顺达公司的()供应商。
A. 公开竞价型 B. 短期交易型 C. 普通型 D. 供应链管理型
86. 顺达公司对供应商采取客观判断法进行评审, 该计法包括()等。
A. 供应商的表现考评法 B. 调查法
C. 现场打分评比法 D. 直观判断法
87. 顺达公司每年都要进行供应商的考评, 某供应商 2003 年全年订单确认的交货总批次是 12 次, 其中按时按量交货的实际批次是 10 次, 则该供应商 2003 年的准时交货率为()。
A. 12% B. 80% C. 83% D. 112%

资料三

过去 5 年中 PTU 公司一直是 B. B. H 的唯一分销商, 其职责是进行库存管理和分销送货服务。近期 B. B. H 发现一些周转快的产品已经缺货了, 而某些周转慢的产品已在货架上摆放了 9 个月。随着市场上竞争者高质量替代品的出现, 对许多消费者而言已经不重要, 消费者不愿意等待迟迟不来的订货。B. B. H 通过对销售账目的分析已经掌握市场占有率下降的程度, 于是对 PTU 公司发出书面警告, 要求 PTU 的服务水平必须有显著提高, 否则将在下一年度取消其分销商的资格。

88. B. B. H 对 PTU 公司提出警告的原因在于, 缺货造成的()损失是无法估量的。
A. 延期 B. 利润 C. 信誉 D. 机会
89. 资料显示 PTU 公司对库存缺乏有效的分类管理和控制, 他们可以采用()。
A. 重点管理法 B. 关键因素分析法
C. 定量库存控制法 D. 分存控制法
90. 目前, PTU 公司还需要对 BBH 的各产品品种的安全库存进行分析, 在计算各品种的安



全库存时,可根据()情况分别计算。

- A. 顾客需求量变化,提前期固定
- B. 顾客需求量固定,提前期变化
- C. 顾客需求量和提前期都随机变化
- D. 顾客需求量和提前期呈直线上升的变化

资料四

某市粮油副食品批发公司原有 8 个仓库分散在城区,但每个仓库的规模都比较小,且不具备配送功能。为了提高服务质量,快速应对生产需求,该公司决定整合原有的仓库资源,建设新的仓库,在仓库系统中采用配送需求计划(DRP)、物流标准化和条码技术。

91. 该公司对原有仓库资源进行整合,需要考虑的主要因素有()。
- A. 运输服务水平 B. 客户服务需要 C. 流通加工手段 D. 通讯网络条件
92. 在新仓库建设中,各作业环节的配合应充分考虑物流基础模数尺寸问题。因为物流基础模数尺寸考虑了现在已经通行的包装模数和已使用的集装设备,是适合()的高限尺寸。
- A. 汽车操作 B. 人体操作 C. 叉车操作 D. 吊车操作
93. 该公司对全部入库商品均采用条码管理。采用条码管理后,可以提高()。
- A. 商品质量 B. 商品销售量 C. 结算速度 D. 结算的准确性
94. 该公司在加强标准化管理的同时,决定开展配送服务。如从配送商品种类及数量不同的角度考虑,如适合该公司配送服务的做法有()。
- A. 单品种大批量 B. 多品种少批量
C. 配套成套 D. 单品种少批量
95. 采用配送需求计划(DRP)对仓库进行管理,既可以保证有效地满足市场的需求,又可以节省物流资源配置费用,还可以提高工作效率。实施 DRP 时,只要在系统中输入()文件,即可生成一个订货计划和一个送货计划。
- A. 商品条码 B. 库存 C. 社会需求 D. 生产企业资源

资料五

某公司 2003 年度销售收入为 5000 万元,销售成本为 4000 万元,净利润为 200 万元;年初资产总额为 2000 万元,年末资产总额为 3000 万元;年初应收账款为 400 万元,年末应收账款为 600 万元;年初存货为 200 万元,年末存货为 300 万元。

96. 该公司 2003 年的资产净利率为()。
- A. 4% B. 5% C. 8% D. 10%
97. 该公司 2003 年的销售净利率为()。
- A. 4% B. 5% C. 8% D. 10%
98. 该公司 2003 年的应收账款周转率为()次。
- A. 5 B. 10 C. 12 D. 16
99. 该公司 2003 年的存货周转率为()次。
- A. 5 B. 10 C. 12 D. 16



100. 上述指标中反映该公司盈利能力的指标有()。
- A. 资产净利率
B. 销售净利率
C. 应收账款周转率
D. 存货周转率

参考答案与解析

1. 【答案与解析】C 在商品流通过程中, 流通信息在实现其使用价值的同时, 它的自身的价值又会呈现出增长的趋势, 所以流通信息具有增值的功能。
2. 【答案与解析】C 在商品运输费用中, 商品运输量占的比重最大, 因此重心法就是求出本地区商品运量重心所在的位置。
3. 【答案与解析】B 零售商店选址有四步, 其中第一步就是评价每个地理区域的人口以及现有商店的特点, 商圈就是指这个地理区域, 而其他选项只是描述了商圈的部分特点。
4. 【答案与解析】A 本题考查的是书中概念。需要考生对书中概念有着明确的记忆和认识。有效的竞争是指能兼容竞争活力和规模经济效益的竞争。
5. 【答案与解析】B 需求量大于供给量, 表现为市场短缺, 商品供不应求, 因而价格必然有上升趋势, 反之, 需求量小于供给量, 表现为市场过剩, 商品供过于求, 因而价格必然下降。
6. 【答案与解析】C 供给完全弹性是指价格的微小变化会引起供给量无穷大的变化。供给弹性越大, 当价格发生变化时, 供给量变化越大。对题目所给选项就供给弹性大小进行排序, 供给缺乏弹性 < 供给单位弹性 < 供给富于弹性 < 供给完全弹性。
7. 【答案与解析】A 市场集中度(Market Concentration Rate)是对整个行业的市场结构集中程度的测量指标, 它用来衡量企业的数目和相对规模的差异, 是市场势力的重要量化指标。市场集中度的衡量指标有: 行业集中度, 洛伦兹曲线和基尼系数。
8. 【答案与解析】C 构成市场进入壁垒的三个重要的因素: 绝对成本优势、规模经济、产品差别化。
9. 【答案与解析】D 本题重点考查期货交易和现货交易的重要的不同点: 买卖标准化的期货合约。期货合约是指由期货交易所统一制订的、规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量和质量实物商品或金融商品的标准化合约。这是期货交易最显著特点。
10. 【答案与解析】A 商品流通企业战略是属于企业战略层面的总体性谋划。
11. 【答案与解析】B 识记题, 迈克尔·波特提出商品流通企业战略分析中的五种基本竞争力。
12. 【答案与解析】C 商品流通企业核心竞争力的构成, 主要内容包括价值观、信息系统、管理体系、技术体系和人力资源五个方面。
13. 【答案与解析】C 商品流通企业在制定战略目标时, 应遵循关键性原则, 即战略目标必须突出有关企业经营成败的、重要的、全局性的问题。
14. 【答案与解析】D 总体商品预测是指对某种商品的预测, 如对钢材的需求量的预测, 对建筑用水泥的需求量预测等。
15. 【答案与解析】A 需求处于稳定形态的商品包括;
(1)人们生存的必需商品, 如粮食、食盐、蔬菜等;



- (2)人们日常必需的燃料和能源,如电、煤气、天然气等;
- (3)人们日常必需的生活用品,如牙刷、毛巾、雨具、门锁和一般的文具用品等;
- (4)人们必需的衣着类商品,如棉布、化纤纺织品和鞋帽等。
16. 【答案与解析】D 业务主管人员意见综合预测法的优点主要有两点:
- (1)简单易行,能够比较迅速地产生预测结果,几乎不需多少费用;
- (2)集思广益,由于汇集了公司(企业)各个职能部门的主管人员的意见,有可能进行比较全面的分析预测。
17. 【答案与解析】D 上期销售量法是把上一期的实际销售量作为下一期销售量的预测值,本题就是将11月份的实际销售量作为12月份的预测值
18. 【答案与解析】B 第25期的销售量 $=918.5 + 105 \times (25 - 20) = 1443.5$
19. 【答案与解析】D 下一年的销售额 $=2769 + 3.8 \times 1500 = 8469$
20. 【答案与解析】D 商品流通企业的经营目标是商品流通企业在未来的某段时期内从事某种生产经营活动所要达到的水平。
21. 【答案与解析】C 可行性原则是指经营决策要符合科学和主客观条件,所定的决策目标是经过努力可以达到的。只有经过可行性分析、论证后选定的方案,才是行之有效的较优方案。进行可行性论证可以减少或排除决策的失误和错误。
22. 【答案与解析】B 保本销售量 $=780000 / (4000 - 3600) = 1950$
经营安全率 $= (3000 - 1950) / 3000 = 35\%$
23. 【答案与解析】C 甲方案的期望值 $=5 \times 0.3 + 7 \times 0.5 + 3 \times 0.2 = 5.6$
乙方案的期望值 $=10 \times 0.3 + 8 \times 0.5 + 6 \times 0.2 = 8.2$
丙方案的期望值 $=15 \times 0.3 + 10 \times 0.5 + (-2) \times 0.2 = 9.1$
丁方案的期望值 $=20 \times 0.3 + (-3) \times 0.5 + (-6) \times 0.2 = 3.3$
24. 【答案与解析】A 悲观准则,亦称“小中取大”准则。首先从每一个方案中选择一个在不同自然状态下的最小收益值(或最大损失值),作为评价方案的基础。然后,再从这些最小收益值(或最大损失值)的方案中,选择一个收益值最大(或损失值最小)的方案,作为比较满意的方案,这是按悲观准则来决策的。
25. 【答案与解析】A 依据采购商与供应商之间交易的关系,可以将供应商划分为:公开竞价型供应商、网络型供应商和供应链管理型供应商三种类型。
26. 【答案与解析】B 四个供应商综合得分
甲: $(1100/1200) \times 40 + 96/98 \times 35 + 0.98 \times 25 = 95.45$
乙: $(3800/4000) \times 40 + 96/96 \times 35 + 0.97 \times 25 = 97.25$
丙: $(590/600) \times 40 + 96/100 \times 35 + 0.96 \times 25 = 96.93$
丁: $(880/900) \times 40 + 96/98 \times 35 + 0.95 \times 25 = 97.15$
27. 【答案与解析】C 供应商质量指标是供应商考评的最基本指标,包括到货商品批次合格率、到货商品抽检缺陷率、供应商供货免检率等。
28. 【答案与解析】B 库存控制是回避风险的需要。客户的需求在朝着个性化、多样化方向发展,从而导致商品的花色品种越来越多,使库存的风险加大。一旦新产品出现或客户的需求发生变化,过多的库存就会成为企业陷入经营困境的直接原因,因而需要运用现代库存管理技术科学地管理库存。