

2024 年中职职教高考苏南五市第二次调研性统测

市场营销专业综合理论 试卷

本试卷分第 I 卷（客观题）和第 II 卷（主观题）两部分。第 I 卷第 1 至第 3 页
第 II 卷第 4 至第 16 页。两卷满分 300 分。考试时间 150 分钟。

第 I 卷（共 68 分）

注意事项：

1. 答第 I 卷前，考生务必将自己的姓名、考试证号、考试科目用铅笔涂写在答题卡上。
2. 每小题选出答案后，用铅笔把答题卡上对应题目的答案标号涂黑。如需改动，用橡皮擦干净后，再选涂其它答案标号。答案不涂写在答题卡上，成绩无效。

一、单项选择题（本大题共 23 小题，每小题 2 分，共 46 分。在下列每小题中，选出一个正确答案，将答题卡上相应题号中正确答案的字母标号涂黑）

1. 为了将本企业经济活动与其他企业经济活动加以区分，企业在核算时所建立的基本前提是（ ）
A. 会计主体 B. 持续经营 C. 会计分期 D. 货币计量
2. 下列各项中属于流动负债的是（ ）
A. 预付账款 B. 预收账款 C. 应付债券 D. 应收账款
3. 在编制资产负债表时，需要根据其明细科目及“预付账款”科目相关明细科目的余额填列的有（ ）
A. 应付票据 B. 应收账款 C. 应付账款 D. 存货
4. 下列属于订本式账簿优点的是（ ）
A. 可以防止抽换账页 B. 便于分工记账
C. 可以根据需要随时增添账页 D. 不会造成浪费
5. 关于实物资产的清查，下列说法中**错误的**是（ ）
A. 对于实物的质量，应根据不同的实物性质和特征采用不同的检查方法
B. 在实物清查过程中，实物保管人员和盘点人员必须同时在场
C. 对于盘点结果，应如实登记盘存单，并由盘点人和实物保管人签字或盖章
D. 盘存单既是记录盘点结果的书面证明，也是反映财产物资实存数的记账凭证
6. **不影响**企业利润的是（ ）
A. 销售商品确认的收入 B. 支付的业务招待费
C. 出售固定资产产生的收益 D. 接受所有者的投资
7. 第一本以“Marketing”命名的教材编写者是（ ）
A. 弗雷德·克拉克 B. 菲利普·科特勒 C. 彼得·德鲁克 D. 赫杰特齐

8. 以美国为例, 20 世纪 70 年代以来能源短缺、通货膨胀、环境污染严重、消费者保护运动盛行等一系列问题, 在此背景下, 杰拉尔德·蔡尔曼和菲利普·科特勒提出了()
- A. 社会营销观念 B. 市场营销观念 C. 大市场营销观念 D. 绿色营销观念
9. 下列情况下, 供应商讨价还价能力较强的是()
- A. 供应商目前没有前向一体化的计划 B. 购买者更换供应商的转换成本较低
C. 供应商数量多, 产品差异化小 D. 供应商的产品对行业重要, 替代品少
10. 重大疾病保险是为了满足消费者()
- A. 安全的需要 B. 社会的需要 C. 生理的需要 D. 尊重的需要
11. 消费者从广告、经销商、商品陈列、商品包装等途径获得的信息来源是()
- A. 商业来源 B. 个人来源 C. 经验来源 D. 公众来源
12. 市场细分的客观基础是()
- A. 不同产品的消费需求的差异性 B. 同一产品的消费需求的同一性
C. 同一产品的消费需求的差异性 D. 不同产品的消费需求的同一性
13. 电子计算机从最初的电子管, 经历了晶体管、集成电路、大规模集成电路几个阶段, 发展到现在的的人工智能电脑, 属于新产品中的()
- A. 全新产品 B. 换代新产品 C. 改进新产品 D. 本企业新产品
14. 某科技产品前期成本很高, 市场销售前景好, 企业需要迅速回笼资金, 因此可以采取的价格策略是()
- A. 缓慢掠取策略 B. 快速渗透策略 C. 快速掠取策略 D. 缓慢渗透策略
15. 下列商品中, **不适宜**选择短渠道分销的是()
- A. 建筑材料 B. 日用百货 C. 鲜活商品 D. 机器设备
16. 下列属于大型零售商店的是()
- A. 专业商店 B. 特种商店 C. 合作商店 D. 邮购商店
17. 下列**不是**企业采用市场渗透形式的是()
- A. 增加营业网点 B. 加强促销活动 C. 开拓新市场 D. 降价
18. 限期使用的产品, 在其包装显著位置可以**不标明**()
- A. 生产日期 B. 保质期 C. 失效日期 D. 安全使用期
19. 经营者违反《反不正当竞争法》相关条例贿赂他人的, 由监督检查部门没收违法所得, 处罚款()
- A. 一万元以上十万元以下 B. 一万元以上五十万元以下
C. 十万元以上三百万元以下 D. 十万元以上五百万元以下
20. 转口贸易与过境贸易的区别在于()
- A. 交易关系的达成不同 B. 买方对货运单据处理的要求不同
C. 各国海关规定不同 D. 货物运输的路线不同
21. 汇票付款人承诺在汇票到期日支付汇票金额的票据行为是()
- A. 承兑 B. 提示 C. 付款 D. 出票

22. 促销、营销属于电子商务四流中的 ()

- A. 商流 B. 物流 C. 信息流 D. 资金流

23. 按电子货币的使用方式和条件划分, 顾客在使用电子货币时需要利用电信设备连接商家或第三方进行确认, 这种确认不一定是身份的确认, 也可以是对电子货币合法性、金额等的确认。这属于 ()

- A. 离线 B. 在线 C. 匿名 D. 认证

二、判断题 (I) (本大题共 22 小题, 每小题 1 分, 共 22 分。下列各小题表述正确的, 在答题卡上将对应题号的 A 涂黑, 表述错误的将 B 涂黑)

24. 会计基础是指会计确认、计量和报告的基础, 包括实地盘存制和永续盘存制。

25. 账户的简单格式分为左右两方, 其中, 左方表示增加, 右方表示减少。

26. 出纳人员在办理收款或付款业务后, 应在原始凭证上加盖“收讫”或“付讫”的戳记, 以免重收重付。

27. 往来款项的清查一般采用派人去对方单位核对的方式进行。

28. 在记账凭证核算程序下, 总账和明细账一般都采用三栏式。

29. 市场营销管理的实质是交易管理。

30. 航空、铁路、公路运输, 在满足需求方面是相同的, 它们之间是产品形式竞争者。

31. 2020 年, 全国居民恩格尔系数为 30.2%, 说明我国已经步入小康阶段。

32. 选择性曲解, 就是说消费者即使注意到刺激物, 但未必能如实反映客观事物, 往往按照先入之见来曲解客观事物。

33. 理想业务就是机会水平低, 威胁水平也低的业务。

34. 在复杂的生产者市场的采购中, 企业领导人常常是决策者。

35. 把满足某一类需求或者相关需求的产品包装在一起, 例如各类化妆品, 这种包装策略属于配套包装策略。

36. 需求价格弹性是指需求变动而引起的价格变动的程度。

37. 价格是市场竞争的重要手段, 价格战对企业的长期发展来说是有利的。

38. 中间商是指介于生产者和最终消费者之间, 专门从事产品买卖或促进交易行为发生的组织或个人。

39. 针对性策略又称为“配方——成交”策略。

40. 促销的实质是扩大销售。

41. 消费者在自主选择商品或服务时, 有权进行比较、鉴别和挑选。

42. 按照比较成本理论, 一国应该进口相对成本较低的商品。

43. 通常所说的电子商务, 不仅指具体的有形的实物, 也包括无形的信息服务。

44. O2O 模式作为一种新兴的电子商务模式, 通过消费者自行组团、专业团购网站或商家组织等形式, 提升用户与商家的议价能力。

45. 电子支付是指用户使用移动电子设备, 通过移动运营商向约定银行提供的计算机网络系统发出支付指令。

合计得分		题号	一	二	三	四	五
复查人		得分					

2024 年中职职教高考苏南五市第二次调研性统测

市场营销专业综合理论 试卷

第 II 卷（共 232 分）

注意事项：

1. 答第 II 卷前，考生务必将密封线内的各项目填写完整。
2. 第 II 卷共七大题，考生须用钢笔、水笔或圆珠笔将答案直接答在试卷上，作图可用铅笔。
3. 考试结束，考生将第 I 卷、第 II 卷和答题卡一并交回。

得分	阅卷人	复核人

三、判断题 (II) (本大题共 5 小题，每小题 3 分，共 15 分。先判断正误，在答题卡对应题号的括号内，正确的打“√”，错误的打“×”，然后说明判断正误的理由)

46. 所有者权益是指企业投资者对企业资产的所有权。()

理由：_____

47. 社会阶层属于影响消费者行为的社会因素。()

理由：_____

48. 《反不正当竞争法》规定，商业贿赂的对象不仅仅是交易相对方的工作人员。()

理由：_____

49. 恶劣气候、海啸、地震和淡水雨淋均属于自然灾害，是基本的海上风险。()

理由：_____

50. RSA 加密速度较慢，可采用 DES 和 RSA 的混合方法。即用 RSA 算法来加密相对较大的文件信息，而用 DES 算法加密 RSA 的密钥。

理由：_____

68. 寄售商

69. 多品牌策略

70. 产品质量责任

71. B/L

72. EDI（国际标准化组织的定义）

73. 公开密钥系统

得分	阅卷人	复核人

六、简答题(本大题共 5 小题，每小题 6 分，共 30 分)

74. 简述记账凭证的基本内容。

75. 简述生产者市场的细分标准。

76. 简述产品寿命周期成长期可采用的策略。

77. 简述关税的特点。

78. 简述电子钱包的功能。

得分	阅卷人	复核人

七、计算题(本大题共 4 小题, 79 题 6 分, 80 题 8 分, 81 题和 82 题各 8 分, 共 30 分)

79. (6 分) 【资料】甲公司 12 月初资产总额 1 580 000 元, 负债总额 650 000 元, 12 月份发生以下经济业务:

(1) 5 日, 向乙公司销售商品一批 100 000 元, 增值税税率 13%, 款项未收, 同时结转成本 60 000 元;

(2) 7 日, 以银行存款支付上个月未交增值税 30 000 元;

(3) 9 日, 收到 A 公司的前欠货款交来的银行本票 150 000 元, 已进账。

- (4) 12日, 预付下年的报刊杂志费 20 000 元, 以银行存款支付。
- (5) 15日, 接受 B 公司投入的货币资金 300 000 元存入银行;
- (6) 18日, 销售多余的材料, 增值税专用发票上注明的价款为 36 000 元, 增值税税率为 13%, 结转成本 20 000 元, 收到转账支票, 办理进账。

【要求】

- (1) 试分析 12 月份经济业务的发生是否会影响会计等式两边总额发生变动; 若影响, 如何影响? (列出计算过程) (3 分)
- (2) 计算期末资产总额、负债总额、所有者权益总额。(列出计算过程) (3 分)

80. (8 分) **【资料】** 东方公司 2022 年末结存 A 产品 1200 件, 成本 5 160 元。2023 年 1 月相关收发业务如下:

- (1) 2 日, 完工入库 A 产品 1000 件, 单位成本 4.40 元;
- (2) 7 日, 售出 A 产品 600 件, 单价 10 元;
- (3) 16 日, 售出 A 产品 1200 件, 单价 12 元;
- (4) 20 日, 完工入库 A 产品 700 件, 单位成本 4.50 元;
- (5) 25 日, 完工入库 A 产品 900 件, 单位成本 4.80 元;
- (6) 29 日, 售出 A 产品 1000 件, 单价 13 元;
- (7) 31 日, 经实地盘点结存 A 产品 980 件。

【要求】 根据以上资料, 完成下表中指定项目的计算, 结果填入指定位置(不考虑相关税费; 计算过程保留四位小数; 计算结果保留两位小数)。

库存商品盘存制度计算表

单位: 元

项目	永续盘存制(先进先出法)	实地盘存制(一次加权平均法)
期初结存	5 160	5 160
本期入库	(1) _____	
销售收入	(2) _____	
销售成本	(3) _____	(4) _____
期末账面结存	(5) _____	(6) _____
期末实际结存	(7) _____	(8) _____

81. (8分) 【资料】某企业 2023 年甲产品的生产能力为 10 万件，固定总成本 32 万元，单位变动成本 12 元/件，产品销售价为 26 元/件。

【要求】根据上述资料，完成计算：

(1) 如果企业要保证 80 万元的利润，其销售量应为多少？(2 分)

(2) 如果要保证上述销量，则价格必须下调，若仍要实现 25% 的成本利润率，则企业应如何定价？(3 分)

(3) 假设上述销量国内市场已饱和，如果有国外厂商向企业订购甲产品 2 万件，但只愿出价 15 元/件，请问企业能否接受国外厂商的订货，并说明理由。(3 分)

82. (8分) 【资料】某商品报价为每公吨 1000 美元 CIF 新加坡，这是我方可接受的最低价格。一外商还盘为每公吨 902 美元 FOB 广州。经查该货物毛重 900 公吨，净重 880 公吨，由中国广州运往新加坡的运费计费标准按 W 计收，运费一共 79200 美元，保险费率合计为 0.95%。

【要求】根据上述资料，计算并判断：单纯从价格的角度上来讲，我方能否接受此价格？

得分	阅卷人	复核人

八、综合分析题(本大题共 5 小题，83 题 14 分，84 题 12 分，85 题 11 分，86、87 题各 7 分，共 51 分)

83. (14 分) 【资料】吉利汽车于 1997 年进入轿车制造领域，发展初期，城市化进程加快，经济型轿车市场需求旺盛，吉利汽车以成本导向为主要竞争策略，获取消费者认可，获得了发展机会。

2007年5月，吉利汽车进入战略转型期，从“造老百姓买得起的好车”转向“造最安全、最环保、最节能的好车”，从“低价战略”向“技术领先”战略转型。2009年3月，吉利成功收购全球第二大自动变速器公司——澳大利亚DSI。2010年3月，吉利收购沃尔沃轿车公司，获得沃尔沃轿车公司100%的股权以及相关资产。2013年2月，吉利宣布收购英国锰铜控股100%股权。2014年吉利再次实施品牌战略转型：要“造每个人的精品车”，“让中国的汽车跑遍世界”。三个发展阶段的变化，始终以用户为中心，为用户造车。2014年12月，吉利具有划时代意义的首款中高级轿车——吉利博瑞全球发布。2018年5月，吉利立足于“蓝色吉利行动”新能源发展战略，承袭“INTEC人性化智驾科技”，正式发布了新能源动力系统——智擎，涵盖纯电技术、混动技术、替代燃料以及氢燃料电池等四大技术路径。2019年4月，吉利汽车集团旗下纯电品牌——“几何”正式发布，几何品牌定位为“高端纯电品牌”，致力于打造“全球用户纯电出行的首选品牌”。4月13日，吉利汽车与第19届亚运会组委会正式签约，成为杭州亚运会官方汽车服务合作伙伴。作为首家赞助国际大型综合性运动赛事的中国汽车品牌，吉利汽车将通过绿色科技、智能科技、人文责任等举措，在2022年实现区域范围内完全自动驾驶等智慧出行生活场景，全方位赋能杭州亚运会。

【要求】根据上述资料，回答问题：

- (1) 吉利汽车的营销观念发生了怎样的转变？（2分）
- (2) 吉利汽车采用了何种产品线延伸策略？该策略适用于哪些情况？（4分）
- (3) 吉利汽车发展初期的定价策略？采用这种策略的条件有哪些？（4分）
- (4) 结合案例分析吉利汽车采用了哪些市场增长战略？（4分）

84. (12分) 【资料】随着社会的发展与进步，越来越多的人，特别是女性对于自身的形象愈加重视。但环境、空气及生活的压力使人们越来越容易出现皮肤问题，同时消费者更加关注品牌、成分。

薇诺娜，中国医学护肤开创者。基于皮肤学专业，联动国内外皮肤学、植物学、生物学领域人才，组成产学研一体化的薇诺娜研发团队，专门针对国人敏感肌肤问题的发生原因、治疗、护理机理进行了大量的基础研究与深入探索，依托云南丰富植物资源进行活性物筛选，进一步完善活性成分提取及功效研究，最终运用到产品配方中，诞生了专注敏感肌肤的功效性护肤品牌薇诺娜。

作为中国三大皮肤科协会的战略合作伙伴，为研究产品的功效性与安全性，薇诺娜与国内63家知名医院皮肤科及法国贝桑松大学CERT及国内皮肤学专家合作多中心效果观察，直至产品安全性和功效性获得充分验证，先后发布15项皮肤相关医学指南和专家共识，参与制定16个团体标准，主持制定11个产品标准，引领了功效性护肤品行业的变革发展。薇诺娜从根本上区别于药妆，是在医生指导下使用的，“不是可用于临床，而是就作用于医学临床”的快速功能性护肤产品。是1000家知名医院、3000位皮肤科医生、200万个医生处方的一致选择。

从2013年开始，薇诺娜携手中国医师协会每年举办“5·25全民护肤日”大型公益活动，在全国范围展开皮肤科大型义诊，传播科学护肤、理性护肤的相关知识。

从2016年开始，薇诺娜每年8月至9月都会发起与“薇笑阳光计划”相关的防晒主题公益活动，深入国内多个高紫外线区域，帮助紫外线较强地区的人们，邀请皮肤学专家免费为市民提供一对一皮肤问题咨询服务，到户走访，捐赠产品及防晒礼包等举动唤醒人们防晒的意识，普及传达科学护肤，合理防晒的理念，引起人们重视皮肤屏障，从而预防皮肤光损伤的产生。

【要求】根据上述资料，回答问题：

- (1) 薇诺娜采用的是何种目标市场策略？采用该策略的理由是什么？（3分）
- (2) 薇诺娜采用的是何种新产品开发方式？除此以外，还有哪些方式？（2分）
- (3) 薇诺娜举办的“5.25全民护肤日”大型公益活动和“薇笑阳光计划”防晒主题公益活动是哪一种促销方式？有何特点？和广告有何不同？（7分）

85. (11分) 【资料】酸奶机、电动打蛋器、煮蛋器、多士炉、电热饭盒……近几年，体积小巧、价格亲民、使用方便，看上去“萌萌哒”的小熊电器，悄然进入众多国人的家庭。2006年成立于广东的小熊电器选择了一条正确的入局之路，彼时，家电大牌都在专注于黑电、白电，认为大家电才是“大生意”，注意力也都放在了追求耐用性与实用性上面，而属于生活优化型品类的小家电市场相对空旷。小熊电器瞄准了这一市场缝隙，避免与家电同行进行正面交锋。作为国内早期入局的企业，小熊电器顺理成章地“起飞”了：在当时，酸奶消费者的基本需求固然能被满足，但有且仅有一种选择，就是购买成品。而小熊电器给了他们第二种可能，用更实惠、更放心的酸奶机来实现“酸奶自由”。小熊电器的第一款酸奶机卖了接近300万台。小熊电器的产品主要面向中国大中城市、年龄在20—35岁的年轻都市白领工作者，致力于打造“年轻人喜欢的小家电”。2008年，从一开始就立足电商平台营销的小熊电器，主动选择了全面开放网络渠道，在与淘宝的合作中，只有三个钻以上的淘宝卖家才有资格成为小熊的代理商，而每月订单量也不得低于3万元，小熊对那些淘宝卖家会统一进行“线上授权”，为他们提供“线上授权防伪证书”。

【要求】根据上述资料，回答问题：

- (1) 小熊电器市场细分的标准以及选择的目标市场分别是什么？（3分）
- (2) 小熊电器采用的是何种市场定位策略？采用这种定位策略企业需具备哪些条件？（4分）
- (3) 小熊电器采用的是何种渠道策略，并写出该策略的适用范围。（4分）

86. (7分)【资料】2017年4月,宁波鄞州姜山王先生在该地某电动车配件店购买了一辆江苏无锡某厂生产的电动自行车,5月17日在行驶过程中车辆前面支架突然断裂造成当事人身体受到严重伤害,住院治疗,直接经济损失达1万多元。事后,当事人王先生与厂家交涉要求赔偿未果,据此向当地监管部门投诉。经宁波市鄞州区市场监督管理局姜山管理所查实,该厂家生产的电动自行车确实存在危及人身安全的不合理危险,属缺陷产品。

【要求】根据上述资料,回答问题:

- (1)根据《产品质量法》,王先生提出赔偿要求是否合理?请说明理由。(3分)
- (2)根据《消费者权益保护法》,经营者发现产品存在缺陷,应如何处理?(4分)

87. (7分)【资料】在互联网时代,流量是必不可少的,人们对于流量的需求也是越来越大,为此,A网络运营商推出的“不限量套餐”满足许多网友的需求,然而有不少用户感叹自己被坑了,所谓的“不限量套餐”只不过是运营商打夸大事实来引诱用户使用这种套餐,用户用了之后才发现使用流量到达一定限度就会被降速,大概会被降低到2G或3G网速。

【要求】根据上述资料,回答问题:

- (1)A网络运营商的这种行为是否涉嫌虚假宣传?请说明理由。(3分)
- (2)A网络运营商违背了《消费者权益保护法》规定的经营者什么义务?应承担哪些行政责任?(4分)

得分	阅卷人	复核人

九、会计业务题(本大题共 2 小题, 88 题 12 分, 89 题 30 分, 共 42 分)

88. (12 分) 【资料】甲公司为增值税一般纳税人, 适用的所得税税率为 25%。2022 年 12 月发生的部分经济业务如下:

(1) 本月对外销售甲产品 3 000 件, 每件售价 95 元; 乙产品 2 500 件, 每件售价 85 元, 上月已预收账款 300 000 元, 其余货款及税款尚未收到。

(2) 结转本月已销产品的生产成本(甲产品单位成本 35 元/件, 乙产品单位成本 25 元/件)。

(3) 本月已发生并作会计处理的投资收益 100 000 元、税金及附加 2 200 元、管理费用 42 000 元、财务费用 1 800 元、销售费用 4 900 元和营业外支出 2 000 元, 结转本月收入和相关费用。

(4) 根据本月实现的利润计算并结转应交企业所得税。

要求: 根据上述业务编制会计分录。(写出必要的明细科目)

89. (30 分) 某工业企业为一般纳税人, 该企业设有一个基本生产车间, 生产甲、乙两种产品。2022 年 10 月, 甲产品月初在产品 2 600 元, 其中直接材料 1 200 元, 直接人工 800 元, 制造费用 600 元。10 月份发生的有关经济业务如下:

(1) 本月共领用材料 80 000 元, 其中甲产品负担 60 000 元, 乙产品负担 12 000 元, 车间一般耗用 5 000 元, 厂部耗用 3 000 元。

(2) 结算本月应付职工工资 54 000 元, 其中: 甲产品生产工人工资 28 000 元, 乙产品生产工人工资 12 000 元, 车间管理人员工资 6 700 元, 企业管理人员工资 7 300 元。

(3) 计提固定资产折旧费 6 870 元, 其中基本生产车间 4 900 元, 行政管理部门 1 970 元。

(4) 办公室经理李军出差回厂, 报销差旅费 1 800 元, 交回现金 200 元。

(5) 以银行存款支付本月水电费 34 000 元 (取得增值税普通发票), 其中生产车间 29 000 元, 行政管理部门 5 000 元。

(6) 以银行存款支付 2 000 元车间设备维修费。

(7) 上月盘亏的材料 2 280 元, 本月批准转销, 其中 800 元属过失人责任, 1 480 元属意外事故造成。

(8) 基本生产车间的制造费用按产品机器工时比例分配, 其机器工时为甲产品 1 350 小时, 乙产品 1 500 小时。

(9) 本月甲产品全部完工入库, 乙产品未完工。

要求:

【要求】根据上述资料, 完成下列要求:

(1) 编制相应的会计分录。(写出必要的明细科目)

(2) 完成甲产品的成本计算单。(题 89—2 表)

题 89—2 表

产品成本计算单

2022 年 10 月 31 日

产品名称：甲产品

金额单位：元

项目	直接材料	直接人工	制造费用	合计
月初在产品成本	(1) _____	(2) _____	(3) _____	(4) _____
本月生产费用	(5) _____	(6) _____	(7) _____	(8) _____
本月完工产品成本	(9) _____	(10) _____	(11) _____	(12) _____