

## 2021 年中级会计师《财务管理》考前测评试题及答案

『例题·多选题』影响产品价格的因素包括)

- A.政策法规因素
- B.价值因素
- C.成本因素
- D.市场供求因素和竞争因素

『正确答案』 ABCD

『答案解析』影响产品价格的因素包括政策法规因素、价值因素、成本因素、市场供求因素、竞争因素。

『例题 11·单选题』为了提高销售收入，保障企业利润，并且可以有效打击竞争对手，应采取的定价目标为( )

- A.保持或提高市场占有率
- B.树立企业形象及产品品牌
- C.应对和避免竞争
- D.规避风险

『正确答案』 A

『答案解析』以保持或提高市场占有率为定价目标，其目的是使产品价格有利于销售收入的提高，企业利润得到有效保障，并且可以有效打击竞争对手，这是一种注重企业长期经营利润的做法。

『例题·单选题』某企业生产A产品，公司预测该产品将为企业带来 1500 万元的收益，销售部门预计 A 产品全年销售额为 10000 万元。生产部门预计单

位产品成本为 300 元,该产品适用的消费税税率为 5% ,运用销售利润率定价法,该企业的单位产品价格为( 元)。

A.352.94

B.375

C.412.55

D.325

『正确答案』 B

『答案解析』 销售利润率=1500/10000=15% , 单位产品价格= 单位成本 / (1-销售利润率-适用税率)=300/ (1-15%-5%)=375( 元)。

『例题·单选题』 甲企业生产A产品,本期计划销售量为 10000 件,目标利润总额为 200000 元,完全成本总额为 370000 元,适用的消费税税率为 5% ,则运用目标利润法测算的单位A产品的价格为()元。

A.57B.60

C.37D.39

『正确答案』 B

『答案解析』 单位 A 产品价格=(200000+370000)/[10000 × (1-5%)]=60(元)

『例题·单选题』 以下关于企业产品价格运用策略中说法错误的是)

A.折让定价策略以降低产品的销售价格来刺激购买者,从而达到扩大产品销售量的目的

B.名牌产品的价格相对较高,这是厂家利用了心理定价策略

C.组合定价策略有利于企业整体效益的提高

D.在寿命周期的成熟期，由于竞争日趋激烈，企业应该采用低价促销

『正确答案』 D

『答案解析』折让定价策略是指在一定条件下，以降低产品的销售价格来刺激购买者，从而达到扩大产品销售量的目的，选项 A 正确；名牌产品的价格相对较高，属于心理定价策略的声望定价，选项 B 正确；组合定价策略可以扩大销售量、节约流通费用，有利于企业整体效益的提高，选项 C 正确；在寿命周期的成熟期，产品市场知名度处于最佳状态，可以采用高价促销，在推广期，产品需要获得消费者的认同，进一步占有市场，应采用低价促销策略，选项 D 不正确。

『例题·单选题』企业生产销售某产品，当销售价格为800 元时，销售数量为 3378 件，当销售价格为 780 元时，销售数量为 3558 件，则该产品的需求价格弹性系数为（ ）

A.2.13 B.-2.13

C.1.97 D.-1.97

『正确答案』 B

『答案解析』该产品的需求价格弹性系数  
$$= [(3558-3378)/3378] / [(780-800)/800] = -2.13$$

『例题·单选题』下列各项中，以市场需求为基础的定价方法是（ ）

A.盈亏平衡点定价法

B.目标利润法

C.边际分析定价法

D.全部成本费用加成定价法

『正确答案』 C

『答案解析』以市场需求为基础的定价方法主要有需求价格弹性系数定价法和边际分析定价法等。选项 ABD 属于以成本为基础的定价方法。

『例题·单选题』纳税筹划必须坚持的首要原则是 )

- A.合法性原则
- B.系统性原则
- C.经济性原则
- D.先行性原则

『正确答案』 A

『答案解析』合法性原则要求企业开展税务管理必须遵守国家的各项法律法规。依法纳税是企业和公民的义务，也是纳税筹划必须坚持的首要原则。

『例题·单选题』在税法许可的范围内，下列纳税筹划方法中，能够导致递延纳税的是 ()。

- A.固定资产加速折旧法
- B.费用在母子公司之间合理分摊法
- C.转让定价筹划法
- D.研究开发费用加计扣除法

『正确答案』 A

『答案解析』利用会计处理方法进行递延纳税的筹划主要包括存货计价方法的选择和固定资产折旧的纳税筹划等。

『例题·单选题』下列有关纳税管理的说法中，不正确的是 )

A.企业纳税管理是指企业对其涉税业务和纳税实务所实施的研究和分析、计划和筹划、处理和监控、协调和沟通、预测和报告的全过程管理行为

B.纳税管理的目标是规范企业纳税行为、合理降低税收支出、有效防范纳税风险

C.纳税管理贯穿财务管理的各个组成部分

D.纳税筹划的外在表现是降低税负

『正确答案』 D

『答案解析』 纳税筹划的外在表现是降低税负和延期纳税。

『例题·判断题』 边际分析定价法是指基于微分极值原理，通过分析不同价格与销售量组合下的产品边际收入、边际成本和边际利润之间的关系，进行定价决策的一种定量分析方法。当边际利润最大时，利润达到最大值，此时的价格就是最优销售价格。（ ）

『正确答案』 ×

『答案解析』 边际是指每增加或减少一个单位所带来的差异。那么，产品边际收入、边际成本和边际利润就是指销售量每增加或减少一个单位所形成的收入、成本和利润的差额。按照微分极值原理，如果利润函数的一阶导数等于零，即边际利润等于零，边际收入等于边际成本，那么，利润将达到最大值。此时的价格就是最优销售价格。

『例题·判断题』 运用生命周期定价策略，在产品的成长期，可以采用中等价格，在产品的成熟期，可以采用高价促销。（ ）

『正确答案』 √

『答案解析』 成长期的产品有了一定的知名度，销售量稳步上升，可以采用中等价格；成熟期的产品市场知名度处于最佳状态，可以采用高价促销，但

由于市场需求接近饱和，竞争激烈，定价时必须考虑竞争者的情况，以保持现有市场销售量。

『例题·多选题』影响产品价格的因素包括)

- A.政策法规因素
- B.价值因素
- C.成本因素
- D.市场供求因素和竞争因素

『正确答案』 ABCD

『答案解析』影响产品价格的因素包括政策法规因素、价值因素、成本因素、市场供求因素、竞争因素。

『例题 11·单选题』为了提高销售收入，保障企业利润，并且可以有效打击竞争对手，应采取的定价目标为( )

- A.保持或提高市场占有率
- B.树立企业形象及产品品牌
- C.应对和避免竞争
- D.规避风险

『正确答案』 A

『答案解析』以保持或提高市场占有率为定价目标，其目的是使产品价格有利于销售收入的提高，企业利润得到有效保障，并且可以有效打击竞争对手，这是一种注重企业长期经营利润的做法。

『例题·单选题』某企业生产A产品，公司预测该产品将为企业带来 1500 万元的收益，销售部门预计 A 产品全年销售额为 10000 万元。生产部门预计单

位产品成本为 300 元,该产品适用的消费税税率为 5% ,运用销售利润率定价法,该企业的单位产品价格为( 元)。

A.352.94

B.375

C.412.55

D.325

『正确答案』 B

『答案解析』 销售利润率=1500/10000=15% , 单位产品价格= 单位成本 / (1-销售利润率-适用税率)=300/ (1-15%-5%)=375( 元)。

『例题·单选题』 甲企业生产A产品,本期计划销售量为 10000 件,目标利润总额为 200000 元,完全成本总额为 370000 元,适用的消费税税率为 5% ,则运用目标利润法测算的单位A产品的价格为()元。

A.57B.60

C.37D.39

『正确答案』 B

『答案解析』 单位 A 产品价格=(200000+370000)/[10000 × (1-5%)]=60(元)

『例题·单选题』 以下关于企业产品价格运用策略中说法错误的是)

A.折让定价策略以降低产品的销售价格来刺激购买者,从而达到扩大产品销售量的目的

B.名牌产品的价格相对较高,这是厂家利用了心理定价策略

C.组合定价策略有利于企业整体效益的提高

D.在寿命周期的成熟期，由于竞争日趋激烈，企业应该采用低价促销

『正确答案』 D

『答案解析』折让定价策略是指在一定条件下，以降低产品的销售价格来刺激购买者，从而达到扩大产品销售量的目的，选项 A 正确；名牌产品的价格相对较高，属于心理定价策略的声望定价，选项 B 正确；组合定价策略可以扩大销售量、节约流通费用，有利于企业整体效益的提高，选项 C 正确；在寿命周期的成熟期，产品市场知名度处于最佳状态，可以采用高价促销，在推广期，产品需要获得消费者的认同，进一步占有市场，应采用低价促销策略，选项 D 不正确。

『例题·单选题』企业生产销售某产品，当销售价格为800 元时，销售数量为 3378 件，当销售价格为 780 元时，销售数量为 3558 件，则该产品的需求价格弹性系数为（ ）

A.2.13 B.-2.13

C.1.97 D.-1.97

『正确答案』 B

『答案解析』该产品的需求价格弹性系数  
$$= [(3558-3378)/3378] / [(780-800)/800] = -2.13$$

『例题·单选题』下列各项中，以市场需求为基础的定价方法是（ ）

A.盈亏平衡点定价法

B.目标利润法

C.边际分析定价法

D.全部成本费用加成定价法

『正确答案』 C

『答案解析』以市场需求为基础的定价方法主要有需求价格弹性系数定价法和边际分析定价法等。选项 ABD 属于以成本为基础的定价方法。

『例题·单选题』纳税筹划必须坚持的首要原则是 )

- A.合法性原则
- B.系统性原则
- C.经济性原则
- D.先行性原则

『正确答案』 A

『答案解析』合法性原则要求企业开展税务管理必须遵守国家的各项法律法规。依法纳税是企业和公民的义务，也是纳税筹划必须坚持的首要原则。

『例题·单选题』在税法许可的范围内，下列纳税筹划方法中，能够导致递延纳税的是 ()。

- A.固定资产加速折旧法
- B.费用在母子公司之间合理分摊法
- C.转让定价筹划法
- D.研究开发费用加计扣除法

『正确答案』 A

『答案解析』利用会计处理方法进行递延纳税的筹划主要包括存货计价方法的选择和固定资产折旧的纳税筹划等。

『例题·单选题』下列有关纳税管理的说法中，不正确的是 )

A.企业纳税管理是指企业对其涉税业务和纳税实务所实施的研究和分析、计划和筹划、处理和监控、协调和沟通、预测和报告的全过程管理行为

纳税管理的目标是规范企业纳税行为、合理降低税收支出、有效防范纳税风险

C. 纳税管理贯穿财务管理的各个组成部分

D. 纳税筹划的外在表现是降低税负

『正确答案』 D

『答案解析』 纳税筹划的外在表现是降低税负和延期纳税。

『例题·判断题』 边际分析定价法是指基于微分极值原理，通过分析不同价格与销售量组合下的产品边际收入、边际成本和边际利润之间的关系，进行定价决策的一种定量分析方法。当边际利润最大时，利润达到最大值，此时的价格就是最优销售价格。（ ）

『正确答案』 ×

『答案解析』 边际是指每增加或减少一个单位所带来的差异。那么，产品边际收入、边际成本和边际利润就是指销售量每增加或减少一个单位所形成的收入、成本和利润的差额。按照微分极值原理，如果利润函数的一阶导数等于零，即边际利润等于零，边际收入等于边际成本，那么，利润将达到最大值。此时的价格就是最优销售价格。

『例题·判断题』 运用生命周期定价策略，在产品的成长期，可以采用中等价格，在产品的成熟期，可以采用高价促销。（ ）

『正确答案』 √

『答案解析』 成长期的产品有了一定的知名度，销售量稳步上升，可以采用中等价格；成熟期的产品市场知名度处于最佳状态，可以采用高价促销，但

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/117154131003006025>