

2001年浙江省公务员考试管理类（含工商管理、经济贸易）  
专业试卷-公务员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/27/2021\\_2022\\_2001\\_E5\\_B9\\_B4\\_E6\\_B5\\_99\\_c26\\_27428.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/27/2021_2022_2001_E5_B9_B4_E6_B5_99_c26_27428.htm) 注意：本卷试题均为客观题，总分150分，考试时间2.5小时；所有答案都必须用2B铅笔填涂在答题卡上，在试卷上作答无效；一、单项选择题（以下各题的备选答案中都只有一个是符合题意的,请将其选出,并在答题卡上将对应题号后的相应字母涂黑。每小题1.5分，共75分）

- 1、市场营销组合一般包括价格、销售渠道、促销方式和：  
A、销售地点 B、销售手段 C、售后服务 D、产品
- 2、对于业务广泛的中型规模公司，要应付复杂多变的环境，最合适采用的组织形式是：  
A、直线职能制 B、矩阵制 C、事业部制 D、委员会制
- 3、在一定规模下，管理幅度越大，其管理层次就会：  
A、越少 B、越多 C、不变 D、时多时少
- 4、下列非正式组织的作用中，哪一种是对组织管理工作最不利的？  
A、不同正式组织间成员集中于同一非正式组织中  
B、在非正式组织中传播着小道消息  
C、非正式组织间有明显的竞争关系  
D、非正式组织中的核心人物具有相同或大于正式组织领导的影响力和号召力
- 5、在产品的生命周期中，哪一阶段需要高额的广告投资？  
A、投入期 B、成长期 C、成熟期 D、衰退期
- 6、某公司原先是一家设备制造企业，后为减小企业经营风险，决定向零售业发展。公司的销售部职员均来自企业内部，毫无销售经验，在发展初期销售业绩很差。后来，公司对销售部职员进行了正规的培训，并改进销售部的装饰风格，才逐渐扭转了销售业绩的不景气状况，开始赢利。从中可

以得出以下哪个结论？ A、 公司得销售计划做得不好 B、 一项战略的成功要依赖正确的战术支持 C、 不能盲目进行多样化经营 D、 销售和生 产是企业经营不可或缺的两部分 7、 某公司不同品牌产品由不同部门负责生产和销售， 请问该公司是按什么方式划分组织部门的？ A、 企业职能 B、 顾客特点 C、 不同产品 D、 不同区域 8、 在新产品投入市场时， 确定高价， 使企业能够在短时期内获得高额利润， 而在竞争者加入时， 则忽视降低价格或转产其他产品。 这种新产品定价策略成为： A、 撇脂价格 B、 渗透定价 C、 工艺品价格 D、 差别定价 9、 高层管理者的主要工作是： A、 决策 B、 控制 C、 协调 D、 领导 10、 对一家大型企业来说， 授权具有非常重要的意义， 最主要的原因是： A、 有利于中层干部的培养 B、 能使高层管理人员从日常事务中解脱出来， 专心处理企业战略性的问题 C、 充分发挥下属的专长、 弥补授权者自身的不足 D、 提高下属的工作积极性， 增强其责任心， 从而提高效率 11、 许多企业和研究院所都设有免费咖啡屋， 这一设置的主要目的是： A、 形成非正式组织 B、 促进信息沟通 C、 增加企业凝聚力 D、 给员工一个放松的场所 12、 通过市场调查发现， 保健品市场的兴起是由于人们观念变化引起的， 这一因素属于外部环境因素中的： A、 经济因素 B、 技术因素 C、 社会因素 D、 政治因素 13 现代企业中设置“ 利润中心”、“ 成本中心” 或者“ 预算中心” 的目的都是为了达到以下的哪个目的？ A、 分权 B、 集中控制 C、 信息沟通 D、 统一指挥 14、 一名鞋类推销员来到一个小岛上， 发现该岛居民都不穿鞋子。 该推销员当即发电报给公司， 声称发现了一个巨大的市场。 则该推销员的市场营销观念是： A、 生产观念 B、 产品观

念 C、推销观念 D、市场营销观念 15、以下哪一策略不适合在产品衰退期使用？ A、缩小企业生产规模，只维持适当的生产 B、进一步降低生产成本，增加产品功能，并提高产品质量 C、及时开发新产品，用新产品占领并扩大市场，完全淘汰老产品 D、改进产品及服务质量，加强广告投入，创立名牌地位 16、以下那种企业财产组织形式实现了所有权与经营权的分离？ A、业主制 B、合伙制 C、有限责任公司 D、独资公司 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)