

国际内审师经营分析和信息技术精选题(5) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/642/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E5\\_86\\_85\\_E5\\_c53\\_642478.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/642/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_86_85_E5_c53_642478.htm)

1.某企业购买原材料，供应商给出的付款条件是1/20,N/50,则企业放弃折扣的机会成本是： A.10% B.11% C.12% D.13% 2.与适时制生产相关的风险是： A.完工产品早期废弃的可能性增加 B.材料处理设备的高成本 C.出现与重新加工有缺陷部件相关的巨额成本的可能性增加 D.对一些供应商的过度依赖 3.计算机集成制造项目有主要优点是\_\_\_\_。 A.减少了废品、产品返工以及边角料的成本； B.工厂设备较低的账面成本以及折旧费用； C.增加的营运资本； D.市场份额的稳定。 4.材料需求计划系统在以下哪项制造企业中最难使用? A.使用相对较少的直接材料 B.制造设备的生产准备时间较长 C.处在多变的环境中 D.面临着较高的闲置成本 5.成本加成定价的主要缺陷是： A.没有考虑竞争因素 B.忽略发需求 C.忽略了行业内的标准加价政策 D.过多地强调竞争 6.“销售价格=单位成本 要求利润”代表了以下哪项定价方法？ A.利润最大化 B.需求基础定价 C.目标回报定价 D.标准加价 7.以下哪些战略性因素在确定基础价格中会发挥作用？

.公司目标 .定位战略 .新产品定价战略 .价格-质量差别 正确的选项为： A. 和 B. 和 C. 和 D. , , 和

8.新产品的两个基本定价策略为吸脂和： A.渗透 B.达到目标投资回报率的价格 C.利润最大化 D.市场份额最大化 9.吸脂价格政策在需求以下哪项情况时效果最好。 A.无弹性 B.下降 C.弹性 D.增长 10.实施以下哪项战略，会使竞争者即使在低价情况下，也不能很快地进入相同的产品市场。 A.价格

渗透 B.奇零定价 C.价格吸脂 D.高/低价 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)