

全国 2019 年 4 月高等教育自学考试

管理经济学试题

课程代码:02628

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 答题前,考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。

2. 每小题选出答案后,用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动,用橡皮擦干净后,再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题:本大题共 20 小题,每小题 1 分,共 20 分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的,请将其选出。

1. 属于管理经济学研究内容的是

- A. 需求理论 B. 沟通理论 C. 激励理论 D. 创新理论

2. 一种商品的价格下降会导致其替代商品的需求量

- A. 增加 B. 减少 C. 不变 D. 先减后增

3. 按照不同时点顺序排列的一种经济变量的一系列数值称为

- A. 线性序列数据 B. 移动平均数据

- C. 时间序列数据 D. 横截面数据

4. 当商品供给不变,需求增加,该商品的交易量将

- A. 增加 B. 减少 C. 不变 D. 先增后减

5. 总效用最大时,边际效用

- A. 达到最大 B. 达到最小 C. 等于零 D. 大于零

6. 已知商品 X 和 Y 的价格既定,当 $MRS > P_X / P_Y$ 时,消费者如要得到最大效用,他应该

- A. 同时增加购买 X 和 Y B. 减少购买 X 和增加购买 Y

- C. 同时减少购买 X 和 Y D. 增加购买 X 和减少购买 Y

7. 某商品的需求量变化幅度大于其价格变化的幅度,该商品的需求价格弹性属于

- A. 需求缺乏弹性 B. 需求单位弹性

- C. 需求富有弹性 D. 需求完全弹性

8. 需求收入弹性为正的的商品是

- A. 高档家电 B. 食盐 C. 土豆 D. 籼米

非选择题部分

注意事项：

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上,不能答在试题卷上。

二、简答题:本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分。

- 21.简述消费者剩余的含义,并说明理解这一概念应注意的要点。
- 22.简述显性成本和隐性成本的含义。
- 23.简述目标利润定价法的优缺点。
- 24.简述合理确定中间产品转移价格的重要性。
- 25.简述撇脂定价法的含义及其着眼点。

三、计算题:本大题共 5 小题,每小题 6 分,共 30 分。

- 26.假定某商品的需求和供给函数如下:需求: $Q_d=400-25P$;供给: $Q_s=-100+100P$,试问:
 - (1)均衡价格和均衡产量各是多少?
 - (2)如果供给函数不变,由于消费者收入变化导致需求函数变为 $Q_d=200-50P$,新的均衡价格和均衡产量各是多少?
- 27.假设某企业的需求曲线方程为 $Q_d=300-15P$,分别计算 $P=10$ 和 $P=12$ 时的需求价格点弹性系数。
- 28.已知厂商的生产函数为 $Q=20L+10K-4L^2-2K^2$,又设 $P_L=4$ 元, $P_K=2$ 元,求成本为 240 时的最优生产要素组合。
- 29.强生出租汽车公司每辆车营运的固定成本为每月 10 000 元,单位变动成本为每公里 1 元,收费标准为每公里 2 元。试问:
 - (1)该公司每辆车每月至少应营运多少公里才能盈亏平衡?
 - (2)如果目标是每月盈利 2 000 元,则每辆车每月应营运多少公里?
- 30.假设某寡头企业的需求曲线是弯折的需求曲线,当价格上升和价格下降时的需求函数分别是 $P_1=14-0.3Q_1$, $P_2=8-0.1Q_2$,假设该企业总成本函数是 $TC=3Q+0.05Q^2$ 求该寡头企业弯折点的产量、价格和利润。

四、案例分析题:本大题共 2 小题,每小题 10 分,共 20 分。

31.案例:

多丽手套 京城卖断货

2016 年 2 月 6 日,某女明星出席活动时佩戴的一副多丽手套引发了国人关注。三天后,记者来到位于北京某商城的多丽专卖店,询问到该款手套时,工作人员自柜中取出一款手腕处带有蝴蝶结的黑色羊皮手套说:“这两天来看这款手套的人不少,昨天下午还有个顾客专门找这款手套当礼物送人。”她还告诉记者,这款手套分黑色和红色两款,目前全北京红色只剩下样品,此款带有蝴蝶结的黑色手套已经接近断货。而不少淘宝商家也搭顺风

车,推出了相关的销售宣传。例如“明星同款手套哦,亲也赶快收个多丽吧。”记者登录淘宝网看到,很多卖家打出“某明星也戴”的宣传语,来推销同款手套。最新的淘宝数据显示,“多丽手套”的搜索指数从2月6日前的0飙升至22,淘宝预测该款手套未来一周的总体销售趋势将大幅上升。

问题:根据以上案例资料,试用所学的效用理论解释这一现象,并论述效用理论的基本假设。

32.案例:

“歌华有线”为何肆意提高收费

北京歌华有线电视网络股份有限公司(以下简称“歌华有线”)是北京市政府批准的惟一家负责建设、管理和经营北京市有线广播电视网络的公司。2003年6月30日,歌华有线宣布自7月1日起,有线收视费由原来的12元上涨到18元,增幅高达50%。此举引起了媒体和社会各界普遍关注,对其没有经过价格听证就随意涨价表示强烈不满。歌华有线用户220万户,每户每月多收6元,一年多收1.584亿元。这新增的1.584亿元主业收入扣除上缴国家税收以外,基本上都是公司的净利润。每一个用户在装歌华有线时都不会忘记,住楼房的用户交300元的初装费;住平房的用户交320元的初装费,如果按最少300元计算,歌华有线已经从220万用户的口袋中至少收走6.6亿元。每月再交12元的收视费已经不算少了,为什么还要上涨50%?歌华有线说了提高收费的理由:“北京地区每户每月12元的有线电视收看维护费标准是在以微波方式传送的情况下制定的,已远远不能满足当前有线电视光缆网络的日常维护管理、缆线入地建设和技术升级改造等方面的支出需求,如继续执行现行收费标准将难以维持北京有线电视网络的正常运营和稳定发展”。歌华有线涨价还有一个所谓充分的理由是设备改造。固定资产的投入怎么能让消费者来承担呢?北京市物价局根据今年初歌华有线的涨价申请,核算了他们的运营成本,同意涨价。至于为什么没开价格听证会,物价局说有线电视收视费不在听证目录之列。

问题:根据以上案例资料,试回答:

- (1)“歌华有线”为何价格说涨就涨,而且如此霸气?“歌华有线”属于何种类型市场中的企业?
- (2)这种类型的市场应具备哪些条件?