

考试科目：马克思主义哲学与政治经济学（B卷）

报考专业：_____

要求：1、答案一律写在答题纸上

2、需配备的工具：

一、名词解释（24分）

1. 社会存在
2. 理性认识
3. 社会形态
4. 相对剩余价值
5. “两个决不会”
6. 经济全球化

二、简答题（48分）

1. 如何理解马克思主义科学性和革命性的统一？
2. 简述当代资本主义的新变化的原因和实质。
3. 如何理解社会存在与社会意识的辩证关系？
4. 如何深化对马克思劳动价值论的认识？
5. 如何认识经济基础和上层建筑的矛盾运动？
6. 简述共产主义社会的基本特征。

三、论述题（50分）

1. 联系中国社会主义建设的实践，论述实践在认识中的决定作用。
2. 联系实际，论述我国社会主义现代化建设的长期性和艰巨性。

四、材料分析题（28分）

1997年，我国经济在总体上出现由卖方市场向买方市场的转变。面对激烈的市场竞争，某鞋厂实行了一些新的生产和营销策略，取得了明显的效果。其材料如下：

材料1: 在有效供给上做文章

他们认为,现在的市场不能仅仅用供大于求四个字来概括,不适应市场需求的无效供给过多,而适销对路的有效供给不足,才是对当前市场供给状况的准确把握。在供过于求的大市场里也有供不应求的产品,明智的企业家就在于创造出这种产品。于是他们着手在有效供给上做文章,实行产品分流策略,一是男女鞋分流,二是风格分流,三是档次分流,四是市场零售与团体消费分流,五是国内市场与国际市场分流。五大分流,大大提高了该厂产品的市场应变能力,常年保持淡季不淡、旺季更旺。

材料2: 在市场开拓上下功夫

他们认为,生产出好产品是开拓市场的基础,没有好产品就没有好市场,但是光有好产品,还不一定有好市场,有了好产品以后,还要加强企业产品的市场建设。他们从柜台形象的树立、户外广告的设置和强化服务功能等三个方面大力进行市场建设,使生产(产品)与销售(市场)比翼齐飞,鹏程万里。

材料3: 实行一区一策

他们认为,统一的大市场也有区域的差异,市场的共同规律是以各地区不同的特点表现出来的。他们把销售总公司分为南方总公司和北方总公司,同时把分公司化小,由原来的5家分公司裂变为28家分公司,一个公司只管一个省份的销售,每个公司都提出了自己的销售策略。这种小公司大市场和一区一策战略大大增强了产品的市场渗透力。

根据材料请回答以下三个问题:

- ①在上述三个材料中,某鞋厂分别处理的主要矛盾关系是什么?(8分)
- ②用矛盾同一性原理分析材料1所讲到的无效供给和有效供给的关系。(10分)
- ③通过材料3,说明该企业是怎样运用辩证法分析、解决矛盾,来增强产品的市场渗透力的?(10分)