

企業、會計與財務概論 試卷二乙
商業管理單元

本試卷必須用中文作答
兩小時十五分鐘完卷(上午十時三十分至下午十二時四十五分)

考生須知：

- (一) 本試卷分為三部分。
- (二) 甲、乙兩部全部試題均須作答，丙部兩道試題中選答一題。
- (三) 答案須寫在答題簿上，**每題**(非指分題)必須另起**新頁**作答。

考試結束前不可
將試卷攜離試場

甲部 (24分)

全部試題均須作答。

1. 一家巴士公司開始了人力規劃，並預計公司對巴士司機的需求會增加。

描述這人力規劃過程餘下的三個步驟。 (6分)

2. 一家餐館將就顧客對其食物質素的意見作市場研究。除了為研究蒐集次級資料外，它亦計劃以隨機抽樣來蒐集初級資料。

(a) 區別初級和次級資料。 (2分)

(b) 除了上述的抽樣技巧外，舉出其他兩項抽樣技巧，並分別解釋這餐館如何可以使用這些技巧來蒐集初級資料。 (4分)

3. 由於競爭劇烈，一家食品送遞公司欲為其營運虧損的風險投保。可是，保險經紀指出這風險是不可保的。

(a) 舉出兩個原因為何上述風險是不可保的。 (4分)

(b) 解釋這公司應投保的一種保險，以涵蓋其員工所面對的風險。 (2分)

4. 一家商號2018年度的銷貨成本計算如下：

期初存貨	\$ 25 000
加：購貨	360 000
	<hr/>
	385 000
減：期末存貨	50 000
銷貨成本	<hr/>
	335 000

(a) (i) 計算這商號2018年的存貨周轉率(以次數計，至小數後兩位)。 (2分)

(ii) 解釋存貨管理的主要目的。 (2分)

(b) 為了提升存貨周轉率，這商號決定按表現計算薪酬。建議這商號可引入的一種按表現計算薪酬的形式。 (2分)

乙部 (36分)

全部試題均須作答。

5. 科運戲院是一家私人有限公司，在香港營運五所戲院。為了把握科技迅速發展帶來的市場機遇，戲院將會翻新，並引入四維(4D)及虛擬實境(VR)效果。

在一次會議上，公司常務董事羅沛說：「我很高興宣佈，我們的戲院將進入一個新紀元，推出4D及VR效果。范思，你有為這計劃作分析嗎？我們可否一如以往，以銀行貸款作為這翻新計劃的融資？」

財務經理范思回答：「這翻新計劃的成本為一千萬元，內部報酬率為8%。現時，我們以公司儲備及銀行借貸來支持營運。由於我們的槓桿比率遠高於行業平均值，我們不應再向銀行借貸，應向現有及新的股東尋求融資。」

市場營銷經理馬莉補充說：「引入最新的科技當然會提升我們的競爭力。我們也可以考慮推行電子市場營銷系統以售賣戲票和建立顧客資料庫，這將有助增加銷售。我們也可於初期定下高票價，從而為翻新計劃儘快回本。」

- (a) 假如這公司的資金成本為6%，試以內部報酬率方法，解釋科運戲院應否採納這翻新計劃。 (2分)
- (b) (i) 舉出兩個原因為何科運戲院不應再向銀行借貸。 (4分)
- (ii) 如果科運戲院向現有及新的股東尋求融資，這是哪一項長期融資方式？解釋採用這融資方式的兩項缺點。 (5分)
- (c) 舉出兩個原因為何電子市場營銷系統可以增加這戲院的銷售。 (4分)
- (d) (i) 指出馬莉為戲票建議的是哪一種價格制定策略。 (1分)
- (ii) 除了馬莉提及的原因外，舉出一個支持採用這價格制定策略的原因。 (2分)

(總分：18分)

6. 思力公司是一家快速增長的公司，在香港銷售運動器材和配件。現時，公司共有六家零售店和 40 名員工。經審視公司的中期報告後，總經理謝富對公司的表現很失望，並召開一緊急會議。

在會議上，謝富問：「我們過去六個月的實際銷售收益遠低於預算數字，你們誰可告訴我原因？我們可採取甚麼補救措施？」

市場營銷經理白迪回應：「我們已推出了數個廣告計劃來強化我們的品牌形象。為了進一步提升銷售，我們要制訂其他推廣策略。」

財務經理勞詩說：「我猜想我們有不利的銷量差異。這是由於在過去數月，我們的主要競爭對手在我們店舖附近開設了數家零售店。我會為此進行詳細分析，下星期向你匯報。」

人力資源經理艾妮說：「我們的銷售表現可能受員工流失所影響，而本年度的員工流失率是有記錄以來最高的。近日，我和一些離職員工傾談，他們感謝我們提供具吸引力的薪酬和舒適的工作環境；可是，他們抱怨留在同一職位太久和在刻板的指令下做同一工作，感到沉悶乏味。」

謝富說：「我們要找出方法來激勵現有員工，並儘快填補空缺。」

艾妮回答：「你說得對。我們已聘請了十名應屆畢業生任見習售貨員，以填補空缺。我們很快會提供培訓給他們。」

謝富問：「我們會為他們提供在職還是職外培訓？」

- (a) 除了個案提及的市場推廣組合元素外，舉出這組合的其他兩項元素，分別解釋思力公司如何可以採用這些元素來提升銷售。 (4分)
- (b) (i) 甚麼是「不利的銷量差異」？ (1分)
- (ii) 除了市場推廣外，試就市場營銷組合的任何兩項元素，分別建議一項補救措施以應付勞詩提及的競爭。 (4分)
- (c) 因應離職員工的抱怨，試就赫茨伯格的兩因子理論，
- (i) 解釋為何具吸引力的薪酬和舒適的工作環境未能激勵思力公司的員工。 (2分)
- (ii) 建議激勵思力公司員工的兩個方法。 (4分)
- (d) (i) 試為新聘見習售貨員建議一項在職培訓方法。 (1分)
- (ii) 解釋對見習售貨員而言，接受在職培訓而非職外培訓的一項好處。 (2分)
- (總分：18分)

丙部 (20分)

選答一題。

7. 一家向商業消費市場銷售電腦硬件和軟件的公司將擴展業務至個人消費市場，並透過不同途徑向外招聘大量銷售員。
- (a) 闡釋這公司的商業消費市場和個人消費市場的分別。 (10分)
- (b) 解釋各種外部招聘途徑的好處。 (10分)
- (總分：20分)
-
8. 一家新成立製造和售賣傢具的公司正考慮以哪一市場區隔為目標。它亦正以不同的資本投資評估方法來評估數項投資計劃。
- (a) 解釋這公司在決定以哪一市場區隔為目標時應考慮的因素。 (10分)
- (b) 分析各種資本投資評估方法的局限。 (10分)
- (總分：20分)

試 卷 完