

評卷參考

本文件供閱卷員參考而設，並不應被視為標準答案。考生及沒有參與評卷工作的教師在詮釋文件內容時應小心謹慎。

一般評卷指引

1. 在採用此評卷參考評閱答卷前，任課教師宜先根據此評卷參考與校內評卷準則進行統一化的調整；訂定準則後，教師便應依據評卷參考和有關準則，評閱學生的答卷。
2. 本評卷參考未能就各試題羅列所有可能的答案。教師可根據專業判斷，接納未列於本評卷參考內其他正確和合理的答案。
3. 試題如列明要求答案的數量，而學生給予多於要求的答案，多答的部分則不會評閱。舉例說，試題要求學生列舉兩個例子，如學生列舉了三個，教師只須評閱第一和第二個答案。
4. 0 至 3 分論點的分數分配準則如下：

0 分	—	無關或模稜兩可的答案
1 分	—	相關的主要概念／詞組短語及關鍵詞
2 / 3 分	—	就相關的論點作扼要解釋及／或說明這論點如何切合有關情境

卷一

甲部

題號	答案	題號	答案
1.	B (17%)	16.	B (70%)
2.	D (30%)	17.	B (55%)
3.	C (56%)	18.	A (55%)
4.	C (40%)	19.	D (42%)
5.	B (44%)	20.	A (65%)
6.	D (33%)	21.	D (78%)
7.	D (63%)	22.	D (80%)
8.	C (78%)	23.	B (67%)
9.	C (55%)	24.	D (78%)
10.	B (46%)	25.	C (55%)
11.	B (74%)	26.	C (60%)
12.	C (69%)	27.	C (48%)
13.	D (36%)	28.	A (28%)
14.	A (52%)	29.	B (67%)
15.	A (22%)	30.	A (56%)

註：括號內數字為答對百分率。

乙部 第一部分

第1題	分數
(a) - 它是一家跨國公司	1
- 它在多於一個國家營運	1
(b) (i) 私人有限公司	1
(ii) 缺點：	4
- 由於股票可自由轉讓，現有股東可能會失去公司的控制權	
- 較多規則和要求，例如須披露財務資料、遵循上市規則	
- 較高行政成本，例如審計、會計、上市和成立程序	
(每項缺點 2 分，最高 4 分)	
	<hr/> <u>7分</u>

第2題	分數
(a) (i) 它反映於香港交易所上市股票的整體價格水平	1
(ii) 用處：	1
- 評估香港股票市場／地產股的整體表現	
- 比較香港股票市場／地產股不同時段的表現	
(每項用處 1 分，最高 1 分)	
(b) - 商場的訪客人數及酒店的入住率均會上升，公司的利潤會增加	1
- 投資者／股東對公司的前景樂觀，會購買它的股票	1
- 股價會上升	1
(c) 股票投資者的權利：	2
- 收取交易文件，例如顯示投資交易的結單	
- 如董事局宣布派發股息，有收取股息的權利	
- 在股東周年大會投票	
(每項權利 1 分，最高 2 分)	
	<hr/> <u>7分</u>

第3題

分數

(a)

租金費用			1
2021年	\$		
4月5日	銀行存款	37 000	

銷貨			1
		2021年	\$
		4月18日	銀行存款
			15 000

(b)

謝富 財務狀況表 2021年4月30日(摘錄)			
			\$
流動負債			
銀行存款(透支)		4 000	1

- (c)
- 企業個體觀念 1
 - 企業與東主是不同個體，東主的私人交易不應記錄在企業的帳冊內 1
- 6分

第二部分

第4題

分數

(A)

- (a) (i) 營運資金比率

$$= [(\$20\,000 + \$50\,000 + \$180\,000 + \$120\,000) / (\$30\,000 + \$100\,000)] : 1$$

$$= 2.85 : 1$$
1

- (ii) 酸性測驗比率

$$= [(\$20\,000 + \$50\,000 + \$120\,000) / (\$30\,000 + \$100\,000)] : 1$$

$$= 1.46 : 1$$
1

- (b) 陳記的營運資金比率與酸性測驗比率均高於行業平均值，而其營運資金比率亦遠高於酸性測驗比率 1

- 陳記：
 - 有較佳能力應付短期債務／有充足的短期資產償還短期負債
 - 流動資產受存貨束縛的比例較高
 (每項評論 1 分，最高 2 分) 2

(B)

- (c) (i) 統一的方向 1

- (ii) 優點：
 - 凝聚員工以有效達至相同的目標
 - 由於各部門均朝着相同目標工作，可避免部門之間的衝突和混亂
 - 建立團隊精神，以提升士氣
 (每項優點 2 分，最高 4 分) 4

10分

第5題

(A)

(a)

分數

王先生
損益表
截至 2021 年 4 月 30 日止月份

	\$	\$	
銷貨		103 500	0.5
減：銷貨退回		1 500	0.5
		<u>102 000</u>	
減：銷貨成本			
購貨	80 000		0.5
減：期末存貨	18 000	62 000	0.5
毛利		<u>40 000</u>	0.5
加：購貨折扣		800	0.5
		<u>40 800</u>	
減：費用			
銷貨運費	1 300		0.5
雜費	23 475	24 775	0.5
淨利		<u><u>16 025</u></u>	0.5
			(5)

(b) 損益表的用途：

- 政府按損益表報告的利潤或虧損，評估企業的稅務責任

1

(B)

(c)



1

(d) (i) 人力資源經理

1

- (ii)
- 直線職權：向人力資源部下屬發出指令，並督促他們工作
 - 幕僚職權：向市場營銷經理和生產經理提供有關人力資源範疇的意見及支援

1

1

10分

卷 一 完

卷二乙
商業管理單元

甲部

第1題 **分數**

目的：

- 評核保險經紀的表現以作回饋及人力資源決定：例如晉升和薪金調整
- 辨識培訓需要：例如增進產品知識、改善銷售技巧
- 加強保險經紀對公司目標的認識：例如增加他們對表現標準及公司整體目標的認識

(每項目的2分，最高6分)

6

共6分

第2題 **分數**

(a) 經濟訂購量：

$$\sqrt{\frac{2 \times 1200 \times 600}{25}}$$

= 240盒

2

(b) 變數：

- 訂貨間隔期：由落單至牛奶送到製造商之間的日數
- 安全存貨：應付不能預計情況的牛奶存貨量

2

2

共6分

第3題 **分數**

(a) 個人銷售：

- 銷售人員親自向顧客推廣貨品，以促成銷售

2

(b) 優點：

- 銷售人員可直接向顧客解釋產品資料及取得回饋，以提供客制化服務，滿足顧客需要
 - 個人互動和溝通有助與顧客建立關係，促使顧客建立對貨品的喜好
- (每項優點2分，最高4分)

4

共6分

第4題 **分數**

(a) 集中市場營銷

1

缺點：

- 由於公司收益極倚賴一細小的市場區隔，公司面對的風險較高

1

(b) 可能原因：

- 不可預計的市場需求下跌：例如競爭者加入、營商環境欠佳
- 銷售人員欠缺效率，環境轉變令原來的銷售渠道失效
- 編制預算銷售數量時太樂觀／估計過高

4

(每項可能原因2分，最高4分)

共6分

乙部

第5題

分數

- (a) (i) 分層隨機抽樣：
例如按子女的年齡／性別，將家長分成數個互不相容的組別，然後從每組隨機抽取樣本 2
- (ii) 其他抽樣技巧：
- 隨機抽樣：總體內每位家長都有相同機會被選取作樣本
- 便利抽樣：從總體內選取易於接觸的家長為樣本
(每項技巧2分，最高2分) 2
- (b) - 滲透性定價策略 1
- 可迅速取得市場佔有率 1
- (c) - 責任保險 1
- 賠償孩童因玩這些玩具車而引致的損傷 1
- (d) 方法：
- 人天生不喜歡工作／人的野心極少，並儘量逃避責任／人喜歡穩定和抗拒改變：例如清楚界定售貨員的職責及工作範圍
- 人喜歡金錢回報：例如增加表現優秀的員工的薪酬和附帶福利
- 人喜歡被帶領：例如給予適切的指引和督導
(每項方法2分，最高4分) 4
- (e) (i) 淨現值：
$$(-\$3\,500\,000 + \frac{\$1\,000\,000}{1.04} + \frac{\$1\,000\,000}{1.04^2} + \frac{\$1\,000\,000}{1.04^3} + \frac{\$1\,000\,000}{1.04^4})$$

= \$129 895 2
- (ii) 非財務因素：
- 市場營銷：例如現有顧客的接受程度／吸引新顧客的能力
- 人力資源：例如有沒有具經驗的員工來設立和營運電子商店
- 資訊科技：系統安全及容量，例如黑客入侵顧客資料庫、系統失靈
- 營運：例如有沒有安全的網上支付方法、缺貨風險
(每項非財務因素2分，最高4分) 4

共 18 分

第 6 題**分數**

- (a) (i) 總資產周轉率(2020)： $\$170/(\$50 + \$16) = 2.58$ 次 2
- (ii) 包括裝置和家具的總資產值大幅增加，但銷售額卻不會立刻按比例增加 2
- (b) 原因： 4
- 配合計劃的時期：例如可能要頻密地再融資，短期貸款並不適合
 - 減低財務負擔：例如資本融資可避免定期償還本金和利息
- (每項原因2分，最高4分)
- (c) 好處： 4
- 更多推廣渠道：例如邀請關鍵意見領袖在不同社交平台展示電子烹調盤的使用方法，以鞏固品牌知名度
 - 加強服務／24小時運作：例如顧客可隨時經關鍵意見領袖的網頁訂購
 - 提升顧客關係：例如顧客與關鍵意見領袖互動可加強溝通，有助收集顧客回饋
- (每項好處2分，最高4分)
- (d) 缺點： 4
- 士氣下降
 - 新的高級經理需時適應組織文化和與現有員工建立工作關係
 - 尋找合適員工耗時和費成本
- (每項缺點2分，最高4分)
- (e) 優點： 2
- 網絡較廣和應徵者來源較多
 - 可為招聘過程提供專業意見
- (每項優點2分，最高2分)

共 18 分

丙部

第 7 題

分數

12

- (a)
- 人力規劃：例如審視人手需求，制訂適切行動
 - 員工編制及崗位配置：例如停止招募，根據教練的能力和經驗調配到其他中心，要求全職教練轉為兼職
 - 培訓：例如按工作再分配提供培訓，如踢拳
 - 員工考績：例如檢視教練的員工考績報告，遣散表現欠佳的教練
 - 報酬及福利：例如修訂薪酬機制以節省成本
 - 員工關係：例如加強溝通，以維持教練的士氣
- (每項人力資源管理功能3分，最高12分)

8

(b)

目標	例子
更了解現有顧客的需要和要求，以制訂合適的市場營銷策略	為每名顧客安排個人教練，以迅速回應他們的個別需要
加強現有顧客的忠誠度	提供會員制度／給予簽長約的顧客較高的回贈，以加強連繫
促使交叉銷售及上游銷售	運動服裝／外套、健身器材
透過現有顧客吸引新顧客	推薦計劃

(每項目標3分，最高8分)

共 20 分

第8題

分數

(a) 因素：

12

- 成本：例如設立自己分店的成本及付予零售連鎖店的佣金
- 銷售控制：例如公司是否想對貨物的銷售和推廣有更大的控制
- 顧客關係：例如公司是否想直接為顧客提供專業意見和收集他們的回饋
- 顧客群：例如公司是否與潛在顧客有聯繫、顧客是否傾向直接光顧分店
- 專門知識：例如公司是否擁有經驗豐富的銷售團隊向顧客推銷和解釋產品的特點

(每項因素3分，最高12分)

(b) 信用標準：

8

- 資金：公司是否有足夠資本支持借貸，例如公司的槓桿比率是否太高
- 能力：公司是否有能力償還債項，例如公司的現金流是否足夠
- 抵押品：公司是否有足夠資產作貸款的抵押，例如以物業作為貸款的保證
- 品格：公司是否有償還債項的責任感，例如公司的信貸記錄
- 狀況：整體經濟環境是否對該行業有利，例如失業率會影響顧客的購買行為

(每點2分，最高8分)

共 20 分

卷二乙完