

企業、會計與財務概論 試卷二乙

商業管理單元

甲部

1. 風險管理策略:

風險減少: 商場可設置自動灑水系統, 較少因火災蔓延而失靈。

風險轉移: 可以為商場購買火險, 將蒙受火災的財務風險轉移到保險公司。

(每項適切的策略 2 分, 最高 4 分)

2. 產品價格: 以較低價格吸引消費者。

分銷: 在不同店舖分銷產品, 增加消費者。

推廣: 使用廣告, 覆蓋面較廣。

(每項適切的策略 2 分, 最高 6 分)

3. 員工激勵, 在考績過程了解員工不足, 並給予鼓勵, 如果有些表現出色的員工可給予獎勵。

薪酬調整, 再考績過程中, 了解不同如果的能力, 可以較高的人工保留適合公司的員工。

(每項適切的策略 2 分, 最高 4 分)

4. 量度及預計需求——了解現有市場是否能夠容納另一公司而仍然有利可圖, 或該市場區隔是否有強大的增長潛力。

市場區隔化——在劃分市場區隔後, 企業可以選擇進入一個或多個市場區隔, 以獲取最高利潤。

(每項適切的步驟 2 分, 最高 4 分)

5. 識別和評估市場上各種機會和危機: 當市場研究反映愈來愈多人重視健康飲食, 快餐店便可能陸續推出少油少糖的菜單。

分析細分市場和選擇目標市場: 快餐店可透過市場研究得悉不同市場區隔的特性——例如在辦公室工作的人較着重食物的味道及營養, 學生則較重視價錢。在市場細分後, 快餐店可選擇合適的區隔作為目標市場。

制定市場營銷策略以滿足顧客需要: 快餐店可按市場研究的結果, 設計合適的市場營銷策略, 例如為對價格較敏感而時間較充裕的長者, 提供下午茶及晚餐早段時間的優惠。

(每項適切的原因 2 分, 最高 6 分)

6. 心理因素：

動機

顧客可以在朋友面前炫耀自己的名貴跑車，滿足自尊需要。

感知

顧客看到名貴跑車的外觀（視覺刺激）及獨特引擎聲（聽覺刺激）的處理。

學習

顧客透過電視節目名貴跑車的各種性能（學習）或在購買名貴跑車後覺得維修成本太昂貴，而取消購買念頭（經驗累積）。

信念及態度

顧客鍾情於某些名貴跑車的品牌，有非常好的觀感。

性格和自我概念

顧客認為名貴跑車可以反映他們的身分和個性（例如前衛及新潮）。

（每項適切的因素 2 分，最高 6 分）

7. 非金錢性報酬是一種對僱員工作表現的認同，這有助營造一種熱心勤奮的工作氣氛以激勵僱員。

實施非金錢性報酬不需要經過特定的程序，因此公司可以更快捷地實施它。

由於非金錢性報酬採用現金以外的形式，因此不會對公司的財政構成長遠負擔。

（每項適切的因素 2 分，最高 4 分）

8. 指導：化妝店經理為受訓者提供經驗、建議和指導。上司可以委派下屬充當助手，下屬可透過上司的直接監督從中學習。

工作輪調：化妝店受訓者在受訓期間可被委派到不同職務或部門，全面了解化妝店的運作及其他部門的工作。

（每項適切的因素 2 分，最高 4 分）

乙部

6.

(a) 2023 流動比率: $(26000000/15500000)/(10800000-5100000)=1.84$

2024 流動比率: $(30000000-11800000)/(15900000-5600000)=1.77$

公司償還短期債務的能力減弱

2023 資產周轉率: $(50000000/26000000)=1.92$

2023 資產周轉率: $(50000000/30000000)=2$

公司運用資產來飾演收入的能力提高

(每個比率連解釋 3 分, 最高 6 分)

(b) 人口區隔, 可按照人們的性別年齡收入來劃分市場, 例如高收入人士可推銷更多一對一私人教練的服務。

行為區隔, 可根據消費者的行為來劃分市場例如男士消費者更多在意上身的訓練可靠入更多訓練上身的器材。

(每項適切的因素 2 分, 最高 4 分)

(c) 淨現值, 計算計劃需要付出的支出, 以及未來獲得的收入以現值計算, 判斷該計劃是否能帶來收入。

市場研究, 問卷調查, 判斷健身人士是否喜歡按摩服務, 來確認該市場是否有足夠潛力。

(每項適切的因素 2 分, 最高 4 分)

(d) 聘請有經驗的員工, 例如聘請曾經在其他公司擔任按摩技師的員工, 能直接提供優質的服務減少培訓時間。

7.

(a) X 因子理論特徵：

天性懶惰，盡可能嘗試逃避工作。

必要時需要受到監督、指導、強迫及紀律處分。

只有很小甚或沒有抱負、逃避責任及只希望得到工作安全感。

如果沒有獎勵計劃，便不會努力工作。

(2 分)

Y 因子理論特徵：

工作能為員工帶來成功感，員工會更能努力工作。

他們沒有成就感，便不再會努力工作，員工質素下降。

(2 分)

若某些員工認為公司的獎勵計劃不足便不會努力工作，但有些員工認為計劃足夠便會提高工作質素，因此造成員工質素不一。

(2 分)

(b) 優點：

維持過多的現金能夠幫助公司滿足突發的需求和狀況，例如收益短暫下降或顧客延遲還款。

持有過量現金可以為公司提供流動性，以避免現金短缺，使公司不必額外融資及支付利息。

（每個適切的優點 2 分，最高 2 分）

缺點：

維持過多現金意味着公司選擇犧牲投資其他有價證券所賺取的利息。

（每個適切的優點 2 分，最高 2 分）

(c) 可以限制給予客戶的信貸數目來收緊其信用標準。

可以縮短信用期限，以鼓勵客戶提前付款。

可以減少給予客戶的現金折扣。

（每個適切的方式 1 分，最高 2 分）

(d) 可以為員工提供培訓，教導他們有效地使用材料，以避免或減少浪費。

可以使用較高質素及不會輕易損壞或破損的材料。

可以簽訂現貨合同，以固定價格購買材料，避免因匯率波動導致價格不一致。

（每個適切的方式 2 分，最高 4 分）

丙部

8.

(a)地理因素，小型公仔舖大多集中在年輕人較多的地方，方便他們購物從而提高消費。
收入因素，小型公仔舖的支出不算太高，是一般年青人或中產階層能負擔得起目標群眾較多。
心理因素，感知方面，年青人購買小型公仔會受到其他人羨慕的目光令他們產生自我認同。
參考團體因素，不少明星都會一起跟上你的潮流當年青人見到自己的偶像，亦喜歡這些小型公仔，他們就會跟着一起購買。
(每個適切的因素 2 分，最高 8 分)

(b)第一確認需求，消費者對該物品的內在刺激和外在刺激。

第二蒐集資料，消費者會對該物品在不同商店的價格。

第三評估方案，比較搜尋返來的資料，看看那間店舖的價格以及質素較高。

第四確定購買，小米這首歌種因素影響後，最後決定購買行為。

第五購買後的行為，若貨物質素較好，消費者會再一次在該店舖購買，若不好，便不會再光顧他們。

(每個適切的因素 2 分，最高 10 分)

9.

(a)對控制權的影響：如果健身店希望保留對公司的控制權，則可以考慮舉債融資，因為向非現有股東發行股票等股票融資方式會攤薄股東對公司的擁有權和控制權。股東可能會因此而出售股票。
對資本結構的影響：健身店可能需要考慮本身的資本結構，即是舉債融資相對股票融資的成分。若公司的債務與資本比率已經高於行業平均，健身店可能要避免採用舉債融資，因為舉債融資會進一步提高債務與資本比率。

融資成本：內部融資與向外融資均對健身店涉及成本。公司在作出決策前應先考慮利息成本。例如，公司不宜透過長期籌資來應付短期負債，因為長期籌資通常涉及較高的利息成本。

融資金額：如果籌得的金額少，公司便應該採用短期籌資，例如短期銀行貸款、銀行透支和應收帳款讓售等等。股票融資和長期籌資較適合需要籌措大額資金來開設旗艦店的健身店。

(每個適切的因素 2 分，最高 10 分)

(b)健身店可以參加由不同協會和政府舉辦的招聘會，以低成本找到具有類似特徵的應徵者。

健身店可以在報章、雜誌、招聘網站和應用程式中投放廣告，以宣傳職位空缺。

健身店可以通過向現有員工提供現金等獎勵，鼓勵他們推薦合適的朋友和親戚去應徵職位。

健身店可以聘請商業職業介紹所去尋找合適的人選，以節省篩選履歷的時間。

(每個適切的方法 3 分，最高 8 分)