



COMMERCE CE MOCK PAPER 2009 (Paper 1)

Self-Introduction

BSc. Economics and Finance (First Class Honor) M (SoSc)

一級學歷 多次獲獎

- ◇ 香港科技大學一級榮譽學士畢業，主修經濟及財務
- ◇ 同時副修社會科學
- ◇ 商學院及社會學院曾分別頒授俗稱狀元榜的優秀學生名單 (Deans' List) 資格
- ◇ 獲 Beta Gamma Sigma (BGS) 頒授國際會員資格
- ◇ 2008 年全港理財教學比賽公開組亞軍
- ◇ 2005 年始創商業企劃比賽亞軍
- ◇ 曾獲多個機構及財團頒發獎學金
- ◇ 香港高考經濟科及企業概論科皆獲 A 級

相關經驗 教學專業

- ◇ 香港高考及新高中公開試參考書作者
- ◇ 商科教育雜誌 <SENSE> 創辦人及總編
- ◇ 曾在高增值學校任教經濟科、企業概論科及會計學原理科
- ◇ 曾於金融機構任職研究部及資產管理部

往績突出 外界認同

- ◇ 明報曾報導有關貼題命中的報導
- ◇ 被網上電台邀請擔任網上電台會考連線節目嘉賓
- ◇ 全港首位在公開學術論壇設立問答專區的補習老師

(著名公開試學術論壇  <http://lsforum.net> 資訊論壇 **lsforum.net**)



Leo Sir

<http://www.leosir.net>





Q.1

愛瑪剛被企業裁員，她毅然自製精品在網上拍賣商店售予顧客。她的總部在一自租辦公室，並在總部購買材料，並經過她加工後送往一合作企業作最後包裝。在付款方法方面，她接受銀行轉帳、現場現金交收及信用卡方式。在收款後，愛瑪會於兩個工作天內把貨物送交顧客。愛瑪以租購形式購買了一部小型貨車作運輸之用。

(a) 愛瑪的精品展示了什麼分銷途徑？(2分)

生產商 → 消費者

(b) 試解釋愛瑪自製精品是否屬於直接生產。(2分)

否

因她不是為了自己的消費去生產

(c) 在使用信用卡購物時，下列有關人士或機構可以得到什麼利益？(6分)

(i) 顧客

(ii) 發卡銀行

(iii) 愛瑪

顧客：

- 不需要即時以現金付款
- 相等於可獲免息貸款消費
- 免除攜帶大量現金的麻煩
- 儲信用卡積分

發卡銀行：

- 信用家持有人須繳付年費予銀行
- 銀行亦可以賺取孤客過期還款利息及零售商的佣金

愛瑪：

- 可藉接受信用卡而增加銷售額
- 可免除處理現金交易的麻煩

(d) 說明愛瑪採用租購形式購買小型貨車的兩項優點。(4分)



優點：

- 只須付首期便能即時取得小型貨車作運輸用途
- 所欠貸款可長時間攤還，資金可保留作其他用途
- 某些租購合約容許在租購期間轉用另一個型號的產品
- 租購的利息支出可減低應課利得稅收入

(e) 愛瑪為何採用網上拍賣商店的形式售賣自製精品？試闡述其中三個原因。(6分)

減低成本，例如：人力、舖租、差餉、水電等

容易接觸目標顧客

訂購不受時間地域限制

市場接觸面較廣

容易更新資料

可顯示貨品圖象，提供更多資訊，有助促銷

Q.2

回風銀行管理層最近透過視象會議形式向公眾公佈去年的財務表現。回風銀行的非利息收入大幅度倒退。管理層決定減少派息。另外，因管理層認為銀行的資本比率水平偏低，希望以供股形式作額外集資。回風銀行股價隨即急劇下跌，很多投資者蒙受投資損失。

(a) 回風銀行向股東派發股息須由哪方批准？(2分)

股東大會

(b) 什麼是供股？解釋它如何能為回風銀行籌集資金。(4分)

供股：

現有股東按持股量比例認購新發行股票，行使價較現時市價為低

發行新股予現有股東在沒有攤薄他們的投票權的情況下套取額外資金



(c) 試列舉三項較受經濟因素影響的非利息收入來源。(3分)

基金證券買賣

保險銷售業務

股票包銷服務

(d) 李先生為回風銀行投資者。眼見其原來投資在回風的股票出現虧損，他正重新檢討其投資策略。對於李先生來說，投資於債券跟投資於普通股有何分別？試解釋其中兩項。(4分)

	債券	普通股
投資回報	固定利息	股息視乎利潤而定
投資者角色	債權人/債務持有人	股東
投票權	沒有	有
公司清盤時還款優次	較股東優先	剩餘權益/最後
本金收回	到期日或以前	沒有到期日
流動性	交投量較小	交投量較大

(e) 闡述香港政府保障股票投資者的兩項措施。(4分)

成立證監會，監察聯交所事宜

訂定及執行法例，例如：保障投資者條例、證券（內幕交易）條例

設立賠償基金，保障受騙投資者

透過廣告教育市民股票投資的風險

交易需透過持牌經紀

(f) 回風銀行的業績公佈惹起市場有很多不同的揣測。為了消除市場的憂慮，回風銀行管理層撰寫了一份聲明向傳媒解畫。試為回風銀行管理層建議傳送聲明的一個方法，並加以解釋。(3分)





方法：

圖文傳真

電子郵件

解釋：

能傳送文字及圖像往海外各地

能即時發出及接收

Q.3

深水埗聚集了數個電腦購物中心，內裡有數以百計的電腦用品店。早前商戶們進行企業合作，舉辦了一個電腦節，以低廉的電腦用品售價吸引大量人士前來購買產品。

(a) 說明採用電腦節形式作為宣傳媒介的三項優點。(6分)

能吸引目標顧客

顧客可親自看見及接觸有關產品

可作即時交易

主辦機構作統一宣傳，以廣招徠

可收集參觀人士的意見

(b) 電腦用品店多集中在深水埗區，試說明兩個原因。(4分)

在該地區售賣電腦用品，享有一定的知名度，顧客會慕名而來。

供應商將大批貨物運送至同一地區，節省重覆的運費，間接令電腦用品店的人貨成本下降

店舖集中，顧客因而易於選擇，造成銷售量增加

(c) 綺貞在電腦節中於某用品店攤檔購買了一部手提電腦，收貨後發覺電腦的速度不夠快速，於是要求賣方退貨，但遭拒絕。

試以兩項有關買賣合約的默示條款，闡述綺貞的要求遭受拒絕的原因。(6分)

購者自慎

綺貞購買手提電腦前應已仔細檢查及測試電腦操作





適合銷貨質

綺貞購買的手提電腦已能作其指定的用途

(d) 解釋資訊式廣告及誘導式廣告如何能夠推廣電腦用品店業務。(4 分)

資訊式廣告

提供有關電腦用品的資料，價格資料及用家建議等，以助買家作出購買決定。

誘導式廣告

利用巧妙的手法提升電腦用品店的形象；游說消費者光顧其公司

Q.4

以下是一張發票：

里奧玩具有限公司

九龍彌敦道 2388 號

電話: 23456789 傳真: 34567890

愛比倫貿易公司

編號: 8900

九龍彌敦道 2377 號

日期: 2009 年 5 月 1 日

發票

貨品詳情	數量	單價	金額
		\$	\$
Barbie	2,000	100.00	200,000.00
Farbie	1,000	500.00	500,000.00
			750,000.00

Terms 條款: 2/10, n/30

E & OE 如有錯漏，不在此限

愛比倫在 2009 年 5 月 8 日開出一張支票，並郵寄至里奧玩具公司。

(a) 「如有錯漏，不在此限」的意思是什麼？(2 分)

即若在單上有任何出錯，賣方仍有權作出修改。



- (b) 里奧玩具公司開出發票的原因是什麼？試列舉其中兩項。(4 分)
- (c) 假設愛比倫只希望里奧玩具不能直接兌現，而必須存入銀行戶口。剛巧愛比倫所繳付的金額正是里奧玩具欠奧巴馬批發的款項，里奧便直接把該支票讓奧巴馬存入銀行戶口。試根據須繳付金額及以上資料，為下表的支票填上所需的資料。(6 分)

Wui Fung Bank Limited	回風銀行
_____ 日 Day 月 Month 年 Year	
託付 Pay _____	或持票人 of bearer
港幣 HK Dollars _____	\$
MrAi Belan	<i>Ai Belan</i>

Wui Fung Bank Limited	回風銀行
___ 8 ___ 5 ___ 2009 ___ 日 Day 月 Month 年 Year	
託付 Pay <u>里奧玩具公司</u>	或持票人 of bearer
港幣 HK Dollars <u>七十三萬五千元正</u>	\$ 735,000
MrAi Belan	<i>Ai Belan</i>

$$750,000 (1 - 2\%) = 735,000$$





(d) 試列舉兩個原因，解釋為何 Barbie 的存貨週轉率比 Farbie 高。(4 分)

Farbie 的價錢比 Barbie 的高

Barbie 的需求比 Farbie 的高

(e) 假設發票金額多計，應由哪一方發出貿易文件以作修正？該份文件的名稱是什麼？

(2 分)

賣方: 里奧玩具有限公司

貸項通知書

(f) 說出開出以上文件的另外一種情況。(2 分)

貨物退予賣方



COMM FINAL TIPS CLASS 2009

One More chance 最後上課機會

去年貼中試題，今年再接再勵!

- ◇ 展示最有可能在 09 考試出現的 10 大文字題種
- ◇ 新舊選擇題全方位操練
- ◇ 所有題目均附中英對照滿分答案供同學參考
- ◇ 終極貼題位置大捕捉
- ◇ 終極提醒同學每課題常犯錯誤

	CLASS A (FINISH)	CLASS B (加開)
2009 中五商業	6/5 (Wed): (油麻地) 3 – 5pm	12/5 (Tue): (油麻地) 3 – 5pm

\$200/each

查詢電話:

95233010

有意者可用以下途徑報名：

SMS: (3 or Orange): 9523 3010

SMS: (Smartone): 9458 9428

Email: leoleekh@yahoo.com.hk

Take my **A**-Grade Lessons
Give U the most confidence!

