#### 考生表現

本年度共16918名考生參加企業、會計與財務概論科考試。當中12226名考生選修會計單元,其餘4692名考生選修商業管理單元。

本科考試旨在評核考生對各商業範疇的知識和理解;應用上述知識和理解於熟悉及不熟悉的情境;分析、綜合及評估資訊以作出商業決策;以及有效傳達事實、意見及建議的能力。

#### 卷一

#### 甲部 (多項選擇題)

本部共有30道多項選擇題,平均得分為37分;其中答對百分率高於80%的佔6題,60%至80%的亦有11題。考生的整體表現令人滿意,他們對必修部分的概念及原理具清晰的理解。然而,有些考生在回應需要應用知識和分析資料的題目上表現稍遜。下列各題顯示考生一般的誤解:

第9題 29%考生選擇正確答案(D項),34%考生選擇C項。很多考生未能掌握銷貨成本、 銷貨和毛利率之間的關係。

第10題 18%考生選擇正確答案(A項),42%考生選擇C項。多數考生懂得應計11個月的租金,但不少考生未有注意到所支付的金額包含了按金。

第11題 37%考生選擇正確答案(B項),52%考生選擇A項。與去年第4題相若,很多考生仍忽略了小型企業也可以是有限公司,因而錯誤地以為它們享有較低稅率。

第14題 39%考生選擇正確答案(A項),41%考生選擇D項。考生混淆了貿易折扣和現金 折扣,前者是毋須記入企業帳冊之內。

第24題 42%考生選擇正確答案(B項),36%考生選擇D項。很多考生忽略了貸款計劃的 年期而沒有將利率除以4。

#### 乙部 (短題目)

此部共有七道題目,全部題目均為必答題。考生表現如下:

題號	一般表現
1 (a)	良好。考生大都能列舉以信用卡購買商品及服務的好處,但有些考生未能作適切的闡釋。
(b)	尚可。很多考生未能從拖欠風險/壞帳風險的角度來解釋答案,他們都以為信貸記錄良好的信用卡申請人都會按時還款。
2	滿意。考生大都能列出影響簡先生決定的外在因素。然而,很多考生誤以 為這個案是在內地開設快餐店業務而作出不相關的解釋。

題號	一般表現
3 (a)	優良。可是有些考生未能清楚說明東主的私人交易不應記錄在企業的帳目內。
(b)	良好。大多數考生都能寫出筆記簿電腦的正確計價,但有些考生未能指出這資產價值的評估應基於歷史成本概念。
4	尚可。只有少數考生能列出資訊管理支援人力資源部門的途徑。很多考生 以簡述人力資源管理功能作為答案,一些考生誤以為電腦應用就是資訊管 理。
5	優良。很多考生在這部分取得高分,但有些考生未能在摘要欄正確寫出複式記帳下的對應帳目。
6	良好。很多考生能解釋分工可以提升製造公司效率的途徑。然而,有些考生誤以提升效益的途徑來作答。
7 (a)	尚可。很多考生未能指出該銷售部門運用的有效管理原則。
(b)	尚可。很多考生未能解釋運用目標管理的好處,有些考生從題目抄錄個案描述作為答案。

# **卷二甲**(會計單元)

本卷甲部有三道短題目,乙部有三道應用題,全部均為必答題。丙部為個案題,考生須從兩道試題中選答一題。考生表現如下:

# 甲部 (30分)

	題號	一 般 表 現
1	(a)	尚可。有些考生並未小心細閱題目要求,所以未有編製所需的日記分錄加 以更正。
	(b)	尚可。一些考生未能正確地編製銀行存款帳,答案內有很多不正確的分錄帳號名稱。少數考生甚至未能辨識一些可以直接從題目中獲取的數字。
2	(a)	良好。一些考生未能正確計算新購買設備的成本。雖然題目只要求考生編製 2012 年的帳目,部分考生同時編製了2011 及2013 年的帳目。
	(b)	尚可。不少考生在編製累積折舊帳時將借方及貸方的入數完全調亂。另外,多數考生未能就折舊費用的數額列示草算。
	(c)	良好。很多考生都能正確指出公司違反了一貫原則。惟有些考生未能解釋為何公司採用不同的折舊方法去持續展示平穩業績是違反一貫原則。
3	(a)	優良。很多考生在這部分取得滿分。惟一些考生錯誤地將直接成本及行政 間接費用計算在內。
	(b)	尚可。很多考生未能舉出使用直接人工小時作為吸收基礎的一個理由。

47

題號	一般表現
(c)	良好。多數考生能正確計算工作單的售價及分別展示主要成本、生產成本 及總成本。惟一些考生將成本錯誤分類並且未能正確運用淨利率 50%去訂 定工作單的售價。

# 乙部 (50分)

題號		一般表現	
4 (a)		良好。很多考生能正確處理商譽和計算重估利潤,但有些考生在計算重估利潤時未有包括呆帳撥備的升幅。	
(b)		良好。部分考生不熟悉財務狀況表中各項目的分類和顯示。有些考生則混 済了應收貨款和應收帳款。	
(c)		尚可。有些考生未有將合夥人薪金及資本利息記錄在往來帳上。另一常見 錯誤是考生在計算可分配利潤時未有於淨利中扣減合夥人薪金及資本利 息。	- 1
(d)		欠佳。很多考生未能分辨市價和公允值。有些考生則偏重於重估利潤,忽 略了重估損失對合夥人的影響。	
5 (a)		尚可。一些考生忽略應付貨款在期初和期末的金額而以支付供應商的款項 作為銷貨成本,因此他們未能計算正確的銷貨和毛利數額。很多考生沒有 察覺現金損失是損益表內的一項費用,而另一些考生卻不懂計算現金損失 的金額。另考生亦常忽略行政和銷售費用的調整。	
(b)		尚可。很多考生沒有把應收保險賠償列為流動資產。	
6 (a)(i		優良。只有少數考生未能計算出正確的總變動成本,因此錯計貢獻毛益比   率。	
(ii	)	良好。考生在損益兩平點的計算有不錯的表現。惟一些考生誤將總固定成 本當作損益兩平銷貨額。	
(ii	i)	欠住。考生忽略題目要求,沒有以百分比展示安全邊際。一些考生錯誤地 以預算淨利當作預算銷貨來計算安全邊際。	
(b)(i	)	尚可。 很多考生未能清楚掌握新的貢獻毛益比率,他們誤將 5%銷售佣金 歸類為銷貨額的一部分,而非以變動費用處理。	
(i		尚可。不少考生忽略作業要求,未有指出銷售佣金對損益兩平銷貨額的影響。	
(i	i)	欠佳。多數考生未能計算出提供銷售佣金所帶來的額外淨利,並未能察覺增加銷貨會增加變動成本,包括直接原料、直接人工及變動生產間接成本等,因此錯計淨利和作出錯誤決定。	1
(c)		良好。很多考生都能正確指出或解釋安全邊際下降所帶來的影響。	

48

## 丙部 (20分)

題號	選題百分率	一般表現
7 (a)	59%	滿意。很多考生均懂得計算 2011年的各個比率。由於多數考生未為意遺漏記錄一張 2012年的銷貨發票會影響 2012年的銷貨額及淨利,以及應收帳款的期末結餘,因此未能準確計算 2012年與這些帳項相關的各個比率。
(b)(i)		尚可。小部分考生能正確評論雅彼公司的盈利能力。
(ii)		欠佳。小部分考生能提出改善雅彼公司變現能力的方法。
8 (a)	36%	優良。只有少數考生未能計算出正確銷貨成本及銷售佣金。
(b)		良好。大多數考生能計算出正確的銷貨成本、租金費用及辦公室費用。考生因不懂處理關閉店舖 C 後的銷售佣金、薪金及裁員賠償而未能計算出正確的預算淨利。
(c)		滿意。有些考生未能提出關閉店舖 C 的原因,他們只考慮店舖 C 的淨損失而不是比較關閉店舖 C 前後的預算淨利。
(d)		尚可。多數考生未能指出不關閉店舖 C 的非財務因素。

## 卷二乙(商業管理單元)

本卷甲部有六道短題目,乙部有兩道個案題,全部均為必答題。丙部為論述題,考生須從兩道試題中選答一題。考生表現如下:

## 甲部 (30分)

題號	一般表現
1	滿意。約一半考生能夠解釋考職的各個用處。有些考生沒有仔細閱讀問題, 以不相關的考職定義或考職方法作答。
2	滿意。多數考生能夠識別其中的因素。然而,有些考生沒有使用這些因素來作信貸風險的評估。
3	尚可。多數考生能夠提出保留現有客戶的原因。然而,一些考生未能就相 對於吸引新客戶的原因作出適當的分析。
4	優良。多數考生能夠依次序列出三個漸進式紀律處分。有些考生卻未能加以闡釋。
5	尚可。很多考生能夠提出採用區域分部的優點。有些考生錯誤地從一個區域分部的觀點作答,而不是從一個跨國公司的觀點出發。
6	滿意。很多考生能夠解釋合約對商界的重要。有些考生只列出合約三個基本的要素。

# 乙部 (50分)

題號	一般表現
7 (a)	優良。多數考生能建議恰當的風險管理策略,並舉出相關例子。
(b)	尚可。很多考生只舉例作答,卻未能寫出資料蒐集的方法。
(c)	欠佳。多數考生只解釋一般市場區隔的評估準則,未有針對中產階層。
(d	滿意。大部分考生也能列出相關的資金來源。
(e)	尚可。有些考生只寫出推廣的例子,卻未有提供推廣的方法。小部分考生甚至誤解推廣方法為市場營銷組合策略。
8 (a)	良好。很多考生能恰當地說明 X 理論的假設,並舉例加以闡釋。但有些考生混淆了假設與例子。
(b)	優良。多數考生能舉出財務報酬方式,以激勵員工爭取表現。
(c)	滿意。多數考生能舉出服務的兩項特性,但未能解釋為何培訓有助達到現 今的服務標準。
(d)(i)	滿意。多數考生能計算歸本期。
(ii)	良好。很多考生能清楚地舉出原因。
(e)(i)	滿意。很多考生能計算淨現值,但當中多數考生沒有將淨現值調整至整數 元。
(ii)	優良。多數考生能根據(e)(i)的計算所得,說明應否採納這計劃。

### 丙部 (20分)

題號	選題百分率	一般表現
9 (a)	15%	尚可。多數考生能舉例闡釋會計比率用於評估零售連鎖店在不 同方面的表現。但有些考生只提供無關的例子及錯誤的會計比 率來評估連鎖店表現。
(b)		欠佳。多數考生不熟悉零售連鎖店預算差異的成因,他們只能 說明不同種類的預算差異,並沒解釋預算差異的成因。
10 (a)	78%	欠佳。很多考生混淆了產品生命週期中成長期的特性及市場組合。考生只闡釋成長期中的市場策略,而不是解釋其中特性。
(b)		尚可。很多考生能恰當地闡釋公司從內部招聘經理的好處。但 有些考生只能解釋內部招聘對員工的好處,未對公司的好處加 以說明。