

2024 年高三商业学年中考
复习汇总笔记

高三第一课 金融市场

1. 金融市场 (Financial Market)

是交易金融产品（如股票、债券、外汇、期货）的场所，可以是实体地点或电子平台。

参与者：

- 金融机构（银行、保险公司、发展金融机构、雇员公积金局、单位信托管理公司）
- 股票行、上市公司

主要分区：

- 货币市场 (Money Market)：筹措短期资金，例如国库债券或商业票据。
- 外汇市场 (Foreign Exchange Market)：买卖外汇。
- 资本市场 (Capital Market)：筹措长期资金，包括股票市场和债券市场。
- 金融衍生市场 (Financial Derivatives Market)：买卖衍生品合约，如期货。

2. 股票 (Stock)：

是公司发给股东的可转让有价证券，证明其投资的股份和获取股息的权利。

类别：

- 优先股 (Preferred Share)：优先获取固定股息，优先取回股本，但无投票权。
- 普通股 (Ordinary Share)：股息不固定，有投票权及发言权，股价随市场波动。
- 附加股 (Right Issue)：公司需要扩张业务时低价发行给在籍股东的股票，剩余公开卖。
- 红股 (Bonus Issue)：公司按照股份持有比例派发给股东的免费股票，将盈利变为资本。
- 蓝筹股 (Blue Chip)：财务稳定、盈利高，普通股股息稳定上涨的大公司。

价格影响因素：

- 公司财务状况 (Financial Position)
- 股票供需 (Supply & Demand)
- 国家经济状况 (Economics)
- 政治局势、政策、法令 (Politics)

投资优缺点：

优点	缺点
赚取资本盈利 (Capital Gain)	无法随时访问公司业务 (No Access)
免缴资本盈利税务 (Tax-free)	难以掌握公司详细资料 (Lack Info)
获得股息 (Dividend)	无法保本的风险 (Principal Bye Bye)
股票已转换成现金 (Cashing)	股价受操纵的风险 (Manipulation)

3. 债券 (Loan Notes):

是公司发给投资者的借据，债权人享有固定利息，公司需在到期日偿还借款。

分类:

- **可转换公司债券:** 享有固定利息，可按规定价格转换为普通股，不可取回本金。
- **不可转换公司债券:** 享有固定利息，到期时取回本金，不能转换成普通股。

与普通股区别:

公司债券	普通股
债权人	股东
无权参与公司管理	有权参与公司管理
获取固定利息	获取不定额股息
有偿还期限	无到期日
清盘时优先偿还	清盘时最后偿还

4. 凭单 (Warrant) :

是公司发出的换股证书，持有人在有效期限内按预定价格换购公司股票，成为股东。

5. 股票市场 (Stock Market):

是符合上市调理的公司公开发售股票筹集资金的地方。

基本结构:

- **初级市场 (Primary Mkt):** 公共有限公司首次发行新股，通过投资银行包销。
- **次级市场 (Secondary Mkt):** 投资者买卖已发行证券，机构包括大马交易所和股票经纪行。

股票交易所功能: [Overseeing Equity Information in a Centralized way]

- 提供集中交易市场，促进股票流通 (Centralized)
- 监督股票市场 (Overseeing)
- 保护投资者权益 (Equity)
- 提供股市行情 (Information)

股票经纪人:

- 受薪经纪 (Dealer)
- 抽佣经纪 (Remisier)

6. 股市指数 (Stock Index)

是反映股票市场动向的指示数字。股市持续上涨为牛市 (Bull)，反之为熊市 (Bear)。

我国主要股市指数为富时隆综指 (FBM KLCI)。

功能: [A Direction Reference for Economical Decision Making]

- 反映股票市场动向 (Direction)
- 作为买卖股票的参考 (Reference)
- 作为商家制定生产决策的参考 (Decision Making)

- 反映国家经济状况 (Economics)

7. 期货 (Futures)

是一纸合约，规定未来买卖特定产品的价格和日期。

类别：

- 商品期货 (Commodity Futures)
- 金融期货 (Financial Futures)

期货交易与现货交易的区别

特点	期货交易	现货交易
交易时间与地点	规定的时间与交易所	任何的时间与地点
买卖的产品	期货合约	实物商品
买卖双方的义务	期货合约到期前使用对冲方式履行合约，到期日商品期货实际交收商品，金融期货以现金结算	买方付款，卖方交货
交易目的	规避现货交易价格风险/投机套利	转移商品的拥有权

交易类型：

- **对冲交易 (Hedging Transaction):** 买卖方向相反的期货合约，以规避价格风险。
- **投机交易 (Speculation):** 买低卖高，赚取差价。

高二第一课 广告

通过媒体向消费者传递信息，激发购买欲，提高品牌认知的宣传活动。

重要性：

- **企业：** 激发购买欲，增加销售量和利润 / 建立品牌偏好和忠诚度，树立企业形象。
- **消费者：** 获取商品信息，作为购买参考 / 享受产品降价。

分类：

- **内容动机：** 告知性、说服性、提醒性、加强性。
- **性质：** 产品广告、企业广告、公益广告。

广告媒体：

- **印刷媒体：** 报纸、杂志、传单、小册子、海报、直接邮件。
- **电子媒体：** 电视、广播电台、互联网、电子邮件、手机、霓虹灯、电影院。
- **其他广告媒体：** 样品、公共交通、广告牌、展览与交易会。

选择广告媒体的因素： 产品性质、广告对象、市场范围、广告媒体特征、成本效益。

高二第二课 保险

1. 可保风险 vs 不可保风险:

- **可保风险**: 可计算发生几率和赔偿金的风险。
- **不可保风险**: 无法预测发生几率的风险 (如战争、自然灾害)。

2. 可保风险的必要条件: 不可控制、可预测、可衡量

3. 构成有效保险的损失风险条件: 性质相同、独立性、非固定性

4. 保险的重要性:

- 保障个人利益和减轻社会问题 (Individual & Social)
- 有助于企业的稳定经营 (Business)
- 提供个人或企业信用贷款和资金 (Finance)
- 提供国家资金资源 (Country)

5. 保险合同关系人:

- **承保人**: 经营保险业务的保险公司。
- **投保人**: 与保险公司签订合约并缴付保费的个人或企业。
- **被保险人**: 保险事故可能发生在其身上或财物的人。
- **被提名人**: 保险利益的合法索赔执行人。
- **信托人**: 保险利益的代收者或管理人。

6. 再保险: 保险公司将部分风险转移给其他保险公司, aka 保险公司保保险公司

7. 保险原则:

- **至高真诚原则**: 投保人和保险公司必须诚实披露信息。
- **可保权益原则**: 投保人必须对投保标的具有经济利益或法定关系。
- **近因原则**: 只根据承保原因作出赔偿。
- **赔偿原则**: 保险公司只对实际损失作出赔偿。
 - o **分摊规则**: 多家保险公司按比例分担赔偿。
 - o **代位求偿规则**: 保险公司向第三方追偿。

8. 社会保险机构 (Social Security Organization, SOCSO) 两项计划:

- **工伤保险**: 保障范围广, 雇员在通勤过程中或工作地点发生意外皆可获赔。
- **伤残抚恤金**: 为非因工作导致 (慢性) 疾病, 残废或死亡的员工提供 24 小时的保障。

9. 保险种类:

- **寿险**: 个人保险、团体保险、商业保险 (企业拥有者、关键职员)
- **杂险**: 车保、火险、海事保险 (船舶、货物、运费、船主责任)、个人意外险

10. 车辆保险的类别:

- **三号车险**: 第三者死亡或伤残, 及其车辆损坏
- **二号车险**: 三号 + 车主车辆被焚毁或失窃
- **一号车险**: 三号 + 二号 + 车主本身车辆的损坏

11. 保险理赔：

保险理赔是保险公司对投保人或被提名人的索赔进行处理的过程。

- 事故发生后及时通知保险公司及提交索赔文件。
- 逾期者须提呈书面解释，保险公司有权拒绝。
- 保险公司审核材料。
- 文件齐全则按照合约赔付，否则拒赔并发出书面通知。
- 如不接受拒赔解释，可向央行保险总监提出上诉。

高二第三章 银行与金融

1. 马来西亚金融体系： 金融机构、金融市场

2. 银行体系： 商业银行、投资银行、外资银行办事处、离岸银行

3. 非银行金融机构： 发展金融机构、公积金局、保险公司、信托基金

4. 国家银行功能： 发行货币、监督金融体系、政府的银行、银行的银行

5. 商业银行的金融服务：

- 存款与提款： 提供多样化的账户选择，方便企业安全储存资金并赚取利息。
- 付款服务： 提供便捷安全的支付方式，如转账、支票、汇票等，促进商业交易。
- 融资便利： 提供透支、贷款、贴现等服务，解决企业资金周转和融资需求。
- 投资与咨询： 利用专业知识和经验，为企业提供投资建议和金融咨询，降低风险，提高效益。

6. 伊斯兰银行 vs 传统银行：

特点	传统银行	伊斯兰银行
理念	利息制度	利润分享/盈利分享模式
存款	约定利率支付利息	投资符合教义业务，盈利分享给存款客户
融资	固定/浮动利率收取利息（本金+利息）	本金+利润，按利润率收取利润

7. 透支 vs 定期贷款：

特点	透支	定期贷款
期限	短期	中长期
账户	需要来往户口	不需要
归还	无固定期限	分期还本付息
用途	流动资金周转	购买高价产品
利息	按日计算（较高）	按期限计算（较低）

8. Saving Account, Fixed Deposit Account & Current Account:

	储蓄户口	定期存款户口	来往户口
开户目的	培养储蓄习惯, 存小额款项	为闲置资金赚取较高利息	获得支票簿, 方便使用支票、透支
开户条件	个人、联名、团体、公会, 企业不能	任何人或组织	视银行而定, 有些银行规定需要推荐人
利息	低	高	一般上不享有利息, 除非存款达一定数额
存款	可存入任何款项, 有些银行提供记录交易的存款簿	最低存款额和存款期限依银行规定, 存款期限固定, 会取得定期存款证书	可存入任何款项
提款	提款卡/银行柜台	存款期限到期前提款, 将损失部分利息, 银行柜台办理	支票/提款卡/银行柜台

9. 银行对贷款申请者的审批主要评估:

- **还款能力:**
 - o 商业贷款: 评估企业的业绩、流动资金和资产, 判断其偿还贷款的能力。
 - o 私人贷款: 评估申请者的月收入 (如薪水、佣金等), 判断其还款能力。
- **理财能力:**
 - o 商业贷款: 考察企业的财务管理和经营状况, 了解其理财能力。
 - o 私人贷款: 要求申请者提供银行账户流水, 了解其消费和还款习惯。
- **抵押品/担保人:**

申请者提供资产抵押或有担保人增加批准可能, 担保人需在借款人无法还款时承担还款责任。
- **投资项目可行性 (商业贷款):**

银行评估商业贷款申请者提交的投资项目, 判断其可行性。优先批准符合银行贷款方针、风险低的项目。

10. 单位信托特征:

- **流动性高:** 单位信托可随时卖出、易于变现。
- **投资额低:** 所需最初投资额往往力所能及。
- **多元化投资:** 分散投资不通项目, 可分散及降低风险。
- **费用低:** 投资者可共同分担投资费用, 可在几乎不支付费用的情况下转移基金给其他公司。
- **专业管理:** 基金经理有专业管理知识, 有助于缺乏经验或无时间者降低风险及提高回酬。

高一第七章 仓库**1. 仓库的作用: [Prepare International Showroom for Continuous Price Safety]**

- 确保原料及商品持续供应 (Continuous)
- 稳定物价 (Price)
- 确保原料及货品安全 (Safety)
- 进行销售前准备工作 (Prepare)
- 促进国际贸易发展 (International)
- 兼作货品展示室 (Showroom)

2. 仓库类型:

- **私人拥有:** 零售商仓库、批发商仓库、制造商仓库
- **政府拥有:** 公共仓库、保税仓库 (海关仓库、许可保税仓库)

3. 保税仓库的重要性:

- **政府方面: [Trade Data Simplified Tax Surveillance]**
 - o 防止商人逃税 (Tax)
 - o 监督进出口货品 (Surveillance)
 - o 收集进出口货品资料 (Data)
 - o 简化皇家关税局工作 (Simplify)
 - o 促进进出口及转口贸易 (Trade)
- **商人方面: [Profit and Charge in Bulk Preparation]**
 - o 分批取货, 提货时缴税 (Bulk)
 - o 提高资金周转, 产生规模经济效益 (Profit)
 - o 避免港口收费 (Charge)
 - o 可在海关监督下进行货品准备工作 (Preparation)
- **一般仓库和保税仓库的比较:**

特点	一般仓库	保税仓库
拥有者	制造商、批发商或零售商	政府或受皇家关税局监督的私人
设立地点	方便商人使用的任何地方	港口、机场、入境关口附近
储存货品	本地制造、进出口免税、已缴税或准备销售的货品	进出口或转口的未缴税应税商品
提取货品	随时提取	缴税并获皇家关税局批准

高一第八章 运输**1. 运输的重要性:** [Goods Specialization reduces Market Price and Labour Cost for Economics]

- 运载原料或物品 (Goods)
- 促进生产专业化及大规模生产 (Specialization)
- 扩大销售市场 (Market)
- 降低贮存费用 (Cost)
- 稳定物价 (Price)
- 方便人力资源流动 (Labour)
- 发展国家经济 (Economics)

2. 运输方式及优缺点:

运输方式	优点	缺点
公路运输	提供沿门运送服务, 弹性强, 短途运输经济便捷	交通阻塞、交通意外、运载量受限
铁路运输	受天气影响小, 长途运费便宜, 运载量大	缺乏弹性, 无法提供沿门运送, 装卸次数多
水路运输	运载能力大, 长途运费最便宜, 无交通堵塞	运输速度慢, 受天气影响, 航程长, 停泊地点有限, 需依赖其他交通工具转运
航空运输	不受地形限制, 过程受严谨监视, 物品遗失损毁率低, 速度最快	运送成本高, 运载空间小, 受天气影响, 需依赖其他交通工具转运
导管运输	适合运送液体或气体, 故障率低, 不受天气影响, 运费低, 节省劳工成本, 无需经常维修	铺设成本高
快递服务	快捷安全, 提供多种服务, 可索赔	收费高, 不够普及
货柜运输	坚固, 装卸机械化, 次数少, 提供沿门运送服务	责任归属难求证, 投资成本高, 需训练劳工

3. 其他运输系统:

- **载客铁路:** 轻快铁、捷运、单轨列车、高速铁路
- **水路运输:** 运河、河流、海洋
- **水路运输工具:** 渡轮、邮轮、油槽船、定期货船、不定期货船

4. 影响运输方式的因素:

- 货物性质、价值、数量
- 运输成本
- 运输距离
- 装卸搬运
- 运输速度

高一第九章 通信

1. **通讯服务种类：**大众传播服务、快递服务、邮政服务、电讯服务
2. **通讯服务的重要性：**[Business get Market Promotion Information from Paid Customers]
 - 促进商业活动发展 (Business)
 - 拓展业务市场 (Market)
 - 推销产品 (Promotion)
 - 了解顾客需求 (Customer)
 - 收取与支付货款 (Paid)
 - 传递对内及对外信息 (Information)
3. **四大传统媒体：**广播电台、报章、杂志、电视
4. **新媒体的主要特征：**[Share Digital Interactivity on the Internet]
 - 网络化 (Internet)
 - 数位化 (Digitalization)
 - 互动性 (Interactivity)
 - 共享 (Share)
5. **新媒体的例子：**数位杂志、电子报纸、手机短信、移动电视、社交媒体
6. **邮政服务的种类：**
 - **平邮：**普通邮寄，最便宜，速度最慢。
 - **空邮：**飞机运载，较快，较贵。
 - **挂号邮件：**确保送达，可获赔偿。
 - **双挂号邮件：**提供收件证明。
 - **私人邮政信箱：**方便或保密地址。
 - **邮资盖印机服务：**预付邮资，方便大量寄件。
 - **商业回邮服务：**鼓励顾客回信。
 - **快递：**国内寄件，次日送达特定城市。
7. **电讯服务的主要形式：**
 - **电话服务：**固定电话、手机
 - **智能手机：**多媒体通讯
 - **传真服务：**复制传递文字图表
 - **影视会议：**同步互传影像声音
 - **互联网电话：**节省国际长途费用
 - **全球定位系统：**定位导航
 - **电子邮件：**随时收发信息
 - **短信息服务：**发送接收短信息

8. 影响选择通讯服务的因素：

[Accurately and Safely Record Legal Data at low Cost for future Convenience]

- 紧急性 (Urgency)
- 成本 (Cost)
- 安全性 (Safety)
- 法律效力 (Legal)
- 准确度 (Accuracy)
- 记录 (Record)

小明的故事

小明，一个对金钱有着敏锐嗅觉的年轻人，不满足于朝九晚五的枯燥生活，一头扎进了变幻莫测的金融世界。他如饥似渴地学习，疯狂地实践，从货币市场到金融衍生品，从技术分析到风险管理，他像海绵一样吸收着知识，迅速成长为投资界的后起之秀。

小明深知，要想在市场上立于不败之地，光靠技术是不够的，还得有精准的营销策略。于是，他一头扎进了广告的海洋，研究消费者心理，分析广告效果。他发现，广告就像一把双刃剑，既能为企业带来滚滚财源，也能让消费者掉入消费陷阱。

小明不仅是金融和广告领域的专家，还是保险和银行业务的行家。他懂得如何为自己量身定制保险计划，如何在银行里玩转各种账户，让每一分钱都发挥最大的价值。

小明的商业版图不断扩大，他创办了一家跨国贸易公司。然而，运输成了他最大的难题。经过一番调查研究，他选择了航空运输，让货物在蓝天白云间飞速穿梭，准时送达目的地。

小明深知，沟通是商业成功的关键。他像一位社交达人，熟练地运用电话、电子邮件、互联网等各种通讯工具，与全球客户谈笑风生，建立起稳固的合作关系。他还积极参与马来西亚通讯与多媒体委员会的活动，时刻掌握最新的通讯技术和政策，为公司发展保驾护航。

随着业务的增长，小明开始面临仓储难题。他租用了仓库来储存货物，确保货源充足、价格稳定、货品安全。他还将仓库的一部分改造成展示厅，让客户亲身体验产品的魅力。

小明的仓库越开越多，从制造商仓库到保税仓库，应有尽有。他甚至引入了 JIT 库存管理系统，最大限度地减少库存，节省资金和空间。仓库不仅是小明储存货品的地方，更是他商业帝国的基石。

小明的故事还在继续，他像一颗耀眼的明星，在商业的天空中熠熠生辉。他的成功告诉我们，只要有梦想、有勇气、有智慧，就能在变幻莫测的商业世界里闯出一片天地。