

臺灣菸酒股份有限公司 103 年從業職員及從業評價職位人員甄試試題
職等／甄試類別【代碼】：從業職員-第 3 職等人員／國際市場開發【G3703】
專業科目 3：貿易經營個案分析

*請填寫入場通知書編號：_____

注意：①作答前須檢查答案卷、入場通知書編號、桌角號碼、甄試類別是否相符，如有不同應立即請監試人員處理，否則不予計分。
②本試卷為一張單面，共有四大題之非選擇題，各題配分均為 25 分。
③非選擇題限以藍、黑色鋼筆或原子筆於答案卷上採橫式作答，並請從答案卷內第一頁開始書寫，違反者該科酌予扣分，不必抄題但須標示題號。
④本項測驗僅得使用簡易型電子計算器(不具任何財務函數、工程函數功能、儲存程式功能)，但不得發出聲響；若應考人於測驗時將不符合規定之電子計算器放置於桌面或使用，經勸阻無效，仍執意使用者，該科扣 10 分；該電子計算器並由監試人員保管至該節測驗結束後歸還。
⑤請勿於答案卷上書寫應考人姓名、入場通知書號碼或與答案無關之任何文字或符號。
⑥答案卷務必繳回，未繳回者該科以零分計算。

題目一：

昌盛公司是經營雜項貨品，如廚房的鍋碗瓢盆、浴室杯架桶罐的出口商。為了降低成本，15 年前乃將生產基地移到大陸地區，主要業務（報價、訂單或出貨處理）仍由台北負責。因為往來的對象均是多年老客戶，交易建立在彼此互信基礎上；新客戶則主要都是仰賴老客戶的介紹。雙方交易的作法是由公司先行交貨，客戶收到貨品再支付價金，基本上，鮮有再透過律師來簽訂正式交易契約者。至於付款，昌盛公司通常不以信用狀作為付款方式，因為相關手續費很高，處理程序繁複，因此，針對老客戶，常是以 O/A 方式結付（雙方約定半個月結帳一次）。對新客戶，則是訂貨時需先支付 35% 的訂金，其餘部分須在出貨前全部付清，如此可減輕倒帳的風險。

（一）請比較 O/A 和信用狀交易對買賣雙方的差異。【10 分】

（二）請評述昌盛公司在貿易付款安排的利弊得失。【15 分】

題目二：

傑堃公司是生產塑膠地磚的廠商。約十年前，公司負責人陳杉從大陸客戶頂下工廠，同時也成功開發各種品質良好的木紋塑膠地板，自行生產外銷美國。主要業務（報價、訂單或出貨處理）仍在台北進行。因為往來的對象均是多年老客戶，交易建立在彼此互信基礎上；新客戶則主要都是仰賴老客戶的介紹。基本上，鮮有再透過律師來簽訂正式交易契約者。公司通常使用 FOB HK 或 FOB keelung 的條件來報價。先由大陸分公司將報價單傳給台北總公司，總公司根據成本、利潤等核算出價格，再換算成美金作為報價金額。對老客戶的報價單上不會特別加註報價的有效期限，但新客戶則通常會加註 30 天的有效期限。客戶接受報價回覆後，傑堃公司再以簽名回傳方式來加以確認。

（一）請說明傑堃公司採用的貿易條件所衍生的相關作業原則。【10 分】

（二）請提出對傑堃公司報價作法的評述。【15 分】

題目三：

綠島公司是台灣著名的啤酒製造公司，在啤酒市場的占有率高達八成以上。近年來，隨著自由化、競爭與消費習性的改變，來自中國、日本、荷蘭與美國的啤酒大舉入侵。綠島公司認為以公司知名度，在國際化的活動自然不能缺席。在進入海外市場的作法上，公司以出口貿易方式進入中國東南沿海市場。公司目前正在評估政治風險、運輸風險、匯兌風險、價格與產品責任風險等幾個對公司影響較大的風險。

請代為分析綠島公司可能產生上述風險的情況以及因應措施。【25 分】

題目四：

鈞鼎公司位於台中工業區，是台灣少數專門從事專業用刀具的工具磨床製造工廠。累積刀具磨削經驗，提供優質的產品和服務，並提供刀具研磨技術與製程。已通過 ISO 9001:2000 和 CE 認證，並且連續三年獲得工業局研發獎勵。在台灣，鈞鼎公司在客戶中擁有良好的聲譽。生產的工具磨床系列包括手動型、CNC 控制型；大部分客戶為專門生產和修磨碳化鎢切削刀具的廠商，初期以生產 M-40 和 CM-2 磨床為主，銷售的機床遍及全世界，此兩種型號之產品依舊暢銷美國、中國、歐洲及東南亞各地；並為日本刀具磨床業者，從事 OEM 代工。由於這類機器的產品特性，顧客並不常在短期間內重複購買，同時購買量也不大，需要購買時，顧客考量評估與決策過程相當長，因此，需要時時開發新客源。

請說明鈞鼎公司可用以開發新客源的各種方法、各方法所需的資源以及其開發客源的效果。【25 分】