

臺灣菸酒股份有限公司 103 年從業職員(儲備主管)甄試

職等／甄試類別【代碼】：專業職／國際貿易人員【G3604】

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：

福爾摩沙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。福爾摩沙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。一般而言，貿易風險可分為政治風險、信用風險、運輸風險、匯兌風險、法律風險、價格與產品責任風險。

請就上述貿易風險分析福爾摩沙公司可能遭遇之風險情況以及因應措施。【25 分】

題目二：

山通公司成立於 1970 年代，是專精陶瓷製品的代工廠。1990 年代開始，公司為脫離代工的宿命，開始走向 ODM 與 OBM 的作法，並致力於研發與創新，引進特殊工法，製造有別於著名瓷器品牌，如 Wedgwood 之類的產品，並參加各種比賽以取得知名度與榮譽，並成功打響了「英格蘭」的名號，得以進入稍高價市場。

雖然公司不斷努力精進，OEM 的業務還是占公司營業額的六成，也是利潤的主要來源。「英格蘭」名氣響亮，卻是叫好不叫座，產品若作為收藏品，常讓西方人卻步，因不易與家中裝飾搭配；若作為生活器皿，立體造型的設計常造成使用清洗的不易與使用過程的毀損。為了塑造形象，並去除中間商的加成，公司在全球重要市場的城市設立直營店，這種成本是原本以代工起家的廠商所無法想像的。

(一)請利用五力分析，分析山通公司在 OBM 經營的問題。【15 分】

(二)OBM 經營對於山通公司而言，有哪些成本？請分別說明之。【10 分】

題目三：

長揚機械公司是生產工作母機的廠商，每年營業額約新台幣兩億。所謂的工作母機是生產機器設備的機器。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。也因此，長揚公司必須經常至世界各地參加各種重要商展，以爭取新客戶、接觸潛在買主。

假設你是該公司負責國外參展的人員，請說明參展的準備、執行與事後的工作重點。

【25 分】

題目四：

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）仍由台北總公司負責。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。基本上，鮮有再透過律師來簽訂正式交易契約者。該公司通常使用 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，昌盛公司再以簽名回傳方式來加以確認。

(一)請說明昌盛公司採用的貿易條件所衍生的相關作業原則。【10 分】

(二)請提出對昌盛公司報價作法的評述。【15 分】