

臺灣菸酒股份有限公司 105 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／國際市場開發【J6201】

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，測驗入場通知書號碼、桌角號碼、應試科目是否相符，如有不同應立即請監試人員處理。使用非本人答案卷作答者，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，總計 100 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，並請依標題指示之題號於各題指定作答區內作答。
④請勿於答案卷書寫應考人姓名、入場通知書號碼或與答案無關之任何文字或符號。
⑤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，該節扣 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。
⑥答案卷務必繳回，未繳回者該節以零分計算。

第一題：

全球氣候異常，2016 寒冬預期將會晚到，全球知名品牌秋冬衣可能延期推出，將導致國內成衣代工廠出貨遞延，第三季營運恐不如去年，成衣廠今年第三季整季年衰退率會有 1 成上下。

由於全球零售業銷售業績下滑、庫存水位去化速度趨緩。A 廠商指出，手中客戶砍價，因此慎選有一定水準毛利的客戶，造成 7 月營收衰退，因此，第三季的營運較去年保守，到第四季才可衝到今年高峰。

GAP、UNIQLO 等快速時尚品牌主要客戶群今年營運欠佳，春夏裝不好，秋冬裝下單也保守，讓市場、法人對 B 廠商下半年傳統營運高峰的成長空間已持比往年保守的態度。雖然除 GAP、UNIQLO 客戶外，B 廠商手中其他的中小品牌服飾，對今年秋冬裝的銷售狀況也比往年保守。因此，雖然下半年是每年秋冬裝出貨高峰；不過，在品牌廠庫存去化速度、氣候等因素，B 廠商對今年下半年後續展望仍舊保守。原本規畫今年新增百條生產線，也確定只開 45 條；因此，也將年初預估營運成長可達 15%的目標，下修到 2-5%。主要替全球品牌廠代工羽絨衣的 C 廠商，2016 年 7 月單月合併營收較去年衰退率達 32%。

C 廠商指出，主因 N 集團及 A 集團及部分客戶原預計 7 月出貨，希望延後至 8~9 月交貨。由於全球氣候異常將導致夏天更熱、寒冬更冷，所以仍看好羽絨衣，10 月以及次年的第一季會繼續帶動業績上揚。根據上述個案，請回答下列問題：

- (一) 何謂價值鏈(value chain)? 包含哪些內容?【10 分】
- (二) 在國際企業營運過程中，價值鏈的上下游各階段常分離，請以服飾產業為例子，說明價值鏈各階段的產業價值相對貢獻度，以及價值鏈在國際分工上作法與意涵。【15 分】

第二題：

台灣著名的電子廠商 HT 公司力拼翻身，帶動營運成長的 VR (虛擬實境) 裝置 (簡稱 V)，再度傳出捷報。外傳 HT(V)除已在北美、部分歐洲國家、台灣以及日本開賣外，進軍新興市場也傳出好消息。

根據外國媒體報導，HT(V)與沙烏地阿拉伯當地最大連鎖書店 Jarir Bookstore 合作，不僅啟動線上預購，Jarir Bookstore 也搶下(V)在沙國獨家代理商，後續也會在利雅德等重要經貿據點提供體驗，企圖搶攻中東市場商機。HT(V)針對不同市場採取不同策略，在北美市場和 Microsoft 與 GameSpot 合作，提供銷售和體驗；在日本和 PC 通路專賣店合作；在中國大陸與網咖龍頭順網科技合作；至於台灣則與電信商通路合作，迎合消費者使用習慣來做調整。根據上述個案，請回答下列問題：

- (一) 廠商採行推廣活動，有拉的策略(pull strategy)與推的策略(push strategy)。請分別說明這兩個策略對 HT 公司的意義。【10 分】
- (二) HT 公司針對不同市場採取不同策略，您認為差異何在？並請評估此種作法的可能結果。【15 分】

第三題：

2016 年 8 月，美國連鎖百貨公司梅西百貨(Macy's)，宣布將關閉約 100 家門市，約占總數的 15%，大部分將在 2017 年初關閉；今年初，梅西百貨已宣布關閉 40 家門市。

在發布新聞稿中，執行長倫德格倫(Terry J. Lundgren)表示，在日新月異的世界，需要新的方式經營，並做出艱難的決定；董事長吉涅特(Jeff Gennette)說，決定大量關閉門市，投資在生產力和潛力最高的門市位置，以及更積極投資在數位及行動部分。

57 歲的哈洛德在華府地鐵中心站旁的梅西百貨工作 27 年，他拿著手機搜尋關於公司的消息，希望自己工作的門市會不會被關閉。他對同事說，「現在大家都不走路、不逛街，只要給我一台電腦就好，是嗎？」另一名梅西員工歐比表示，他雖驚訝，但了解這是大環境問題，沃爾瑪(Walmart)、塔吉特百貨(Target)都在關店，梅西有近 700 家門市，關閉 100 家後，還是大公司，所以不擔心失業。

購物民眾羅尼聽聞梅西的關店計畫，先是驚呼「什麼？為什麼？」並表示希望不會關閉他常逛的這家店，因為他喜歡出門走動，可以看到店裡的商品，比上網購物好。羅尼說，到梅西購物已經超過 10 年，如果這家關閉，他只好另找實體門市，還是不會選擇上網購物。

根據上述個案，請回答下列問題：

- (一) 請說明影響 Macy's、Walmart、Target 都在關閉實體門市的大環境問題。【10 分】
- (二) 台灣有很多供應商與貿易商供貨的對象就是上述三家廠商。請說明這三大零售業者關閉門市，對台灣的供應商或貿易商有何影響？【15 分】

第四題：

新台幣兌美元匯率在 2016 年 7~8 月間，短短 1 個月升值 1 元，這波新台幣兌美元匯率狂升，高度仰賴出口的台灣機械業首當其衝，不少業者公開呼籲政府正視新台幣升值對產業的衝擊。

某業者表示，央行之前才公開說阻升不阻貶，2016 年初新台幣兌美元匯率 33.9 元，最近新台幣曾升值至 31.2~31.3 元間，升值幅度達 8%~9%，沒有幾家廠商受得了，所得都歸零，利潤都被匯率吃掉，但業者為了生存，還是繼續接單。央行應該了解台灣是出口導向的國家，出口占 GDP 的 7 成，央行為何會說出口下降與匯率無關？台灣好不容易終止出口連 17 黑，央行如果坐視讓新台幣升值，擺明不打算救台灣經濟，台灣產業競爭力一流失，就回不來了。

該業者表示，以其公司為例，第 3 季計價匯率只好訂為 32 元。他希望央行在這波熱錢炒作過後，第 4 季新台幣匯率要貶回 32.5 元以上。根據上述個案，請回答下列問題：

- (一) 請說明新台幣升值，對出口廠商有何影響？【10 分】
- (二) 就上述的業者而言，公司目前如何規避匯兌風險？一般而言，廠商對匯率風險，常用的方法有哪些？【15 分】