

BAFS STUDENTS' EXPRESS

NEWS / INFORMATION / EVENTS / ACTIVITIES

DECEMBER 2018 ISSUE

NEWS – HKICPA/HKABE BAFS Mock Examination



Timetable for HKICPA/HKABE BAFS Mock Examination (2018-19)

Examination date	Paper name	AM session	PM session
28 December 2018	Paper 1	8:30 a.m. – 9:45 a.m.	1:45 p.m. – 3:00 p.m.
	Papers 2A/2B	10:15 a.m. – 12:30 p.m.	3:30 p.m. – 5:45 p.m.



Important notes to candidates of HKICPA/HKABE BAFS Mock Examination (2018-19)

The examination admission cards for the HKICPA/HKABE BAFS Mock Examination are now available for all enrolled school teachers to download and print from the HKABE's online system webpage at www.hkabe.org/examination. For any enquiries on the admission cards, please contact Mr. Woo of HKABE at 5408 8662 or by email at info@hkabe.org. All candidates shall comply with the **"Examination regulations"** and the **"Examination instructions for candidates"** as shown on the examination admission cards.

Please remind your students that they will be subject to penalties or disqualification from the examination as HKICPA/HKABE may determine for his/ her violation of the above examination regulations and instructions. For more details, please visit www.hkicpa.org.hk/bafs.



Hong Kong Institute of
Certified Public Accountants
香港會計師公會

Young Reporters Programme



引
言

「小記者與會計專業人士對話」計劃是香港會計師公會會計及商業管理個案比賽的學習延續篇。計劃目的是讓小記者透過與會計師會面及交流，了解現實商業社會環境，從而加強通用技能，並擴闊眼界。

小記者們來自英華女學校學生，為會計及商業管理個案比賽2017-18的冠軍隊伍。她們需要事先搜集訪問對象的背景資料，擬定訪問題目，對其進行訪問，並同時記下要點，最後撰寫報道文章。



(左起)李曉晴、吳滄淇、林海晴、林樂婷及李曉朗同學到訪鴻福堂。

鴻福堂背景與訪問對象簡介

鴻福堂創於1986年，以無添加味精及防腐劑、採用天然材料為品牌理念。現時，品牌的所有產品均在香港或中國內地自設廠房生產，以確保有效監控生產過程及產品質量。此外，品牌堅守「3H」理念—「健康(Health)」、「草本(Herbal)」和「家(Home)」，秉承傳統中國草本智慧，推廣現代健康生活方式。鴻福堂是目前香港最大型的中國草本產品零售商。為滿足市場需求，鴻福堂積極開發新產品，並提供線上購買平台，以吸引更多潛在顧客。我們今次有幸採訪鴻福堂的財務總監羅智弘先生(Colin)。Colin負責鴻福堂的整體財務營運，包括制

訂財務策略及計劃、編製預算及定期財務報告、庫務管理及投資者關係。

企業成功之道

品牌形象年輕化 吸引新一代消費者

鴻福堂的品牌形象良好，推廣無添加、誠信、家的溫暖、養生等概念，產品研發及生產過程嚴謹。Colin希望透過加強市場推廣，如：網上及社交媒體宣傳，讓公眾認同鴻福堂產品是「真心製造」。

危機方面，如今市場出現了更多草本品牌，包括國內的品牌亦陸續來港，增加了市場競爭。此外，不少國際化的飲品公司財力雄厚，他們利用龐大資金作廣告宣傳，爭取市場份額。為保持競爭優勢，鴻福堂成立了網上購物平台「鴻福堂Online」，並不時推出新口味飲品（如咸柑桔氣泡飲），令品牌更年輕化、多元化，吸引更多年輕人認識鴻福堂品牌。一些原本喜愛汽水的消費者也開始嘗試鴻福堂的草本飲品，使草本飲品的市場佔有率增加。

Colin認為飲品市場未有飽和的跡象，未來希望在口味上更貼近年輕人，研究推出更多符合年輕人口味的產品，例如有汽飲品等。在包裝設計上亦會更為時髦，以吸引新一代選購。未來鴻福堂亦會更注重利用社交媒體作推廣，近年亦以明星為代言人，如許廷鏗、關心妍等，希望拉近與年輕一代的距離。同時，鴻福堂採取O2O（網上網下）經營方式配合自家手機應用程式，吸引年輕消費者。

有效的廣告策略 節省成本事半功倍

在市場推廣方面，鴻福堂致力嘗試以科技連接客戶群，使用低成本的推廣模式，如利用聯營商戶廣告及開發手機應用程式，務求有效地運用科技向特定客戶群推廣產品。現時集團的客戶群以20至40歲的女士為主，未來會繼續利用新科技開拓年輕人市場。

鴻福堂在香港扎根三十餘年，近年陸續將更多市場推廣資源投放在網上平台，如Facebook及Instagram等網上社交媒體，利用現有客戶接觸更多的潛在客戶。

Colin表示因不少人都有興趣了解鴻福堂產品，因此會拍攝更多與產品有關的短片，也曾拍攝關於家庭及關愛的微电影。在推廣方面，門店售貨員也扮演着重要角色，他們會講解產品功效，讓更多客戶了解產品，有效令產品更廣為人知。

另外，透過與不同機構合作，例如去年開設的涼茶渣手工皂期間限定店，也有助提高鴻福堂的知名度。未來集團也會使用這種策略，提升顧客關注度。

緊貼網上購物潮流

網上購物盛行，有許多購買力較高的消費者開始轉為於網上購物。對於門市眾多的鴻福堂來說，無疑是一種威脅。有見及此，鴻福堂設立了網購平台「鴻福堂Online」，致力為線上客戶提供來自世界各地的健康產品，積極開拓網購市場。Colin表示，經營網上平台最大困難莫過於物流包括取貨或送貨，但由於門市空間有限，未能安排客人在門市取貨，故與有規模的物流公司合作，確保物流質素。

以人為本 重視員工

鴻福堂注重「以人為本」，因此設有完善的員工福利制度，如提供門店跨區津貼、豐富的培訓計劃及生日假期等。福利制度惠及公司上下，因為他們相信員工是公司最寶貴的資產。他們希望藉良好福利，保留員工及吸引年輕人加入鴻福堂。此外，為了鼓勵員工參與公益慈善活動，參與此類活動的員工可獲得補假。

對年輕人的叮囑

會計專業資格對年輕人的重要性

Colin表示成為會計師（CPA）有利拓闊就業路向，CPA可接觸不同行業，不只局限於公司內的財政部門。加上CPA是備受國際認可的專業資格，外國公司也對CPA充滿信心，所以CPA是事業發展的踏腳石，引領年輕人開創美好前景。

良好態度勝於學業成績

無論是各行各業，都需要團隊合作。因此，培養人際溝通技巧，與團隊成員分工合作、建立團隊精神甚為重要。職場上，不可或缺的條件還包括有條理和責任感，有助處理事情時更得心應手，亦能使人信服。Colin勉勵年輕人，對夢想要懷着滿腔熱誠，多外遊、多閱讀去擴闊視野。年輕人應勤奮向上，對學習新事物持開放態度。在工作上遇到困難，要盡快向上司報告或說明，或請求組員或同事的協助。此外，學懂如何有效分配時間亦十分重要，切勿臨渴掘井，臨近死線才趕工。求職者的學歷固然重要，但工作態度與性格才是考慮聘用的關鍵。

未來方向

展望未來，鴻福堂將會在保留傳統和堅守3H理念的原則下，作出新嘗試和突破。

保留傳統

涼茶是鴻福堂的核心，未來會繼續傳承中國傳統涼茶文化。鴻福堂亦會秉承「無添加」的概念，開發更多健康食品，如新產品「滴雞精」，既無任何添加成分亦能養生，期望在堅守傳統中求突破。

現今市民消費力上升，消費者對高品質產品的需求日漸殷切。特別中國內地因為經濟急速發展，市場潛力龐大，產品需求量亦大大提升。

緊握科技趨勢 締造智能購物模式

O2O時代講究線上和線下銷售的結合，例如在網絡下單，門市取貨。Colin強調，於這個結合在線離線的銷售模式時代，鴻福堂會把握機會，完善網上購物平台。為此，鴻福堂Online不但會搜羅更多保健產品供顧客在線上選購，更會逐步提供更方便的取貨途徑。

除此以外，集團已在各區設置了十多部「鴻家」智能售賣機，結合人工智能(AI)，能按客人的性別、年齡等資料，介紹合適的產品及效用。AI技術來自IBM，日後能根據時間和多方面收集到的資訊預測銷售趨勢，可為鴻福堂提供策略性的銷售建議。售賣機24小時運作，可以服務到不同時段的顧客需求。部份售賣機設在辦公室內，顧客便能更方便快捷購買食品，亦照顧到他們加班時的需要，在公司內都能享用健康的晚飯及湯水。另外，有些廠房設在人跡罕至



鴻福堂財務總監羅智弘先生與學生會面及交流。

的地區，門店未必能夠覆蓋，廠房員工也可以利用智能售賣機購買食物。鴻福堂會繼續推出更多部「鴻家」，亦計劃推出無人店，讓消費者有更方便及個人化的購物體驗。

拓展國內外市場

備受網絡追捧的茶飲店在內地大行其道，許多消費者為跟上潮流，不惜花長時間排隊購買人氣飲品。Colin表示這些店鋪未必主打健康路線，與鴻福堂的定位不同。鴻福堂會繼續主打無添加健康飲品來發展內地市場，務求佔一席位。另外，鴻福堂亦會與內地合作夥伴商討，設計更多迎合內地市場的產品，而「一帶一路」倡議更是鴻福堂推廣產品至內地甚至海外市場的良機。

訪問後感想

在與財務總監Colin的討論過程中，認識企業如何在傳承文化的同時，緊貼科技潮流，拓展內地市場，並在將來邁向國際。很多時候，單靠閱讀財務報告及企業新聞很難去了解一家企業，而參觀及與企業職員討論，能使我們認識公司的營運、決策及未來發展。此外，Colin亦提醒我們，工作態度及性格在職場上的重要性不比成績低。最後，感謝香港會計師公會舉辦此次比賽及參觀，使我們更全面地了解一家公司的運作，以及學會職場上的生存之道。

李曉朗

作為中學生，我對如何運作一間公司一竅不通，更何況是一家上市集團。有幸得到這次機會，讓我們親身訪問鴻福堂財務總監Colin，深入淺出地討論財務開支以至集團營運，實在令我們大開眼界，獲益良多。

令我尤其深刻的是在傳統事業中加入創新元素，要保持固有傳統，同時要迎合市場需要，實非易事。鴻福堂突破眼前種種難關，竭盡所能為公眾帶來新的一面，確實使人佩服。

林海晴

鴻福堂注重「真心製造，自然流露」，經過是次參觀活動，讓我更確信這一點。無論製作工序繁複與否，都不會忽視任何一個步驟，鉅細無遺，在運輸過程中也確保食品安全，可見鴻福堂在營商之餘也不忘顧客健康，稱得上為「良心企業」。鴻福堂不單在生產方面嚴謹可靠，對員工的重視也令人讚賞。鴻福堂深信員工為公司最大的資產，提供了不少良好福利。總而言之，是次參觀讓我獲益匪淺。

李曉晴

從是次個案比賽中，除了能把課本的知識應用在報告中，也促使我多從不同的媒介關注商業發展。在比賽過程中，我不但學會如何與隊友有效地溝通，同時學習解決矛盾的方法，建立團隊精神。最後，從財務總監Colin的訪問中，感受到他與鴻福堂不斷追求卓越的精神，也明白到作為高級管理人員應有廣闊的視野，力求進步。

林樂婷

「成績不是一切，態度決定你是誰」，這句話令我想起訪問時談及聘請員工的主要條件。當我們都以為一間大公司聘請員工的第一條件是學術成績時，Colin卻認為工作態度與性格更為重要。日常工作要與團體合作，擁有良好品格，例如有效管理時間和多接納別人的態度是非常重要的。這番話提醒了我們不要只偏重學術成績，態度亦能影響他人對自己的看法。另外，通過訪問，令到我們明白要在市場上佔一席位並非想像中簡單。推出新產品看似容易，其實是經過不同部門多次商討、分析以及進行各種市場調查，審慎評估後才推出市場。除此之外，產品的發展亦要緊貼時代步伐和顧客口味，這些都是從書本中難以學到的。由此可見，做生意並不是我們想像中簡單，而是一門專業學問。

吳澁淇



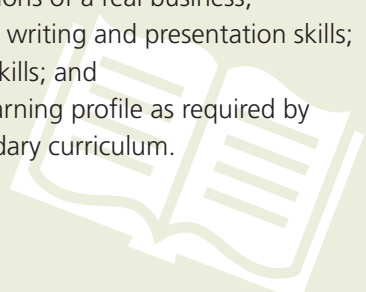
HKICPA Accounting and Business Management Case Competition 2018-19

The upcoming HKICPA Accounting and Business Management Case Competition 2018-19 aims to develop the ability of senior secondary school students, especially those studying Business, Accounting and Financial Studies, to apply accounting information to business development problems and to improve their soft skills as required by today's business world. This year, the case study company is Hong Kong Television Network Limited.

1,106 and 932 students enrolled in the level 1 and level 2 competitions respectively. On 19 October 2018, a briefing session for the case competition was held to provide participants with more details of the competition format and judging criteria.

Through the participation in the competition, students will have a chance to

- apply their textbook knowledge to a practical case;
- understand the operations of a real business;
- enhance their business writing and presentation skills;
- build their teamwork skills; and
- enrich their student learning profile as required by the New Senior Secondary curriculum.



Sharing from past winners of the competition

"The HKICPA case competition provides a valuable opportunity for students to broaden their horizons. Through the competition, we can acquire business knowledge and transferable skills, which can benefit our future career as well as offering personal development."

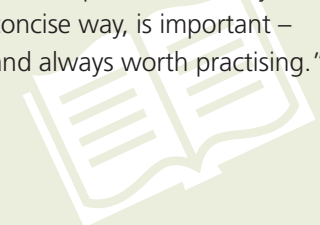


Lee Hiu Long
Leader of champion team in 2017-18,
from Ying Wa Girls' School

"The HKICPA case competition gave us a taste of what a real business situation is like and paves the way for our future careers. Through the competition we learnt how to tackle problems that we rarely find in textbooks, and come up with different creative solutions. I particularly liked the presentation part, where the need to present a clear, yet concise way, is important – and always worth practising."



Hui Yuen Ching Tiffany
Best presenter and member of
1st runner-up team in 2017-18,
from Ying Wa Girls' School





Event calendar

HKICPA/HKABE BAFS Mock Examination for HKDSE 2019

Examination technique seminar	2 December 2018
Examination date	28 December 2018
Post-examination question review seminar and return of marked-answer script	23 and 24 February 2019
Results announcement	End-February 2019
Collection of certificates	April 2019

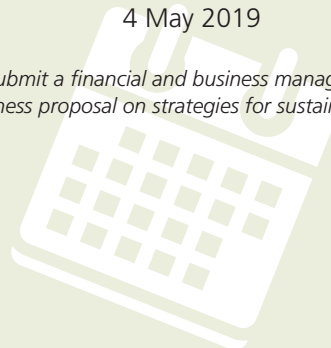
HKICPA/HKABE Joint Scholarships for BAFS

Nomination closing date	14 December 2018
Results announcement	Late February 2019

HKICPA Accounting and Business Management Case Competition

Business seminar (for Level 2 participants)	28 December 2018
Submission deadline of Level 1 analysis report	15 February 2019
Submission deadline of Level 2 business proposal	18 February 2019
Announcement of Level 1 result and the six finalist teams for oral presentation	29 March 2019
Final competition – oral presentation cum award ceremony	4 May 2019

Remarks: There are two levels of case competitions. Level 1 competition requires students to submit a financial and business management analysis on the case company while for the Level 2 competition students need to write a business proposal on strategies for sustaining the growth of the case company.



Contact us

Hong Kong Institute of Certified Public Accountants
37th Floor, Wu Chung House, 213 Queen's Road East, Wanchai, Hong Kong
Tel: (852) 2287 7228 • Email: bafs@hkcipa.org.hk • Website: www.hkcipa.org.hk



Hong Kong Institute of
Certified Public Accountants
香港會計師公會