

博斯普 通讯
(简体中文版)

Dare & Habere E-News

创业方案的比较

作者： 张洁玉会计师 智宏会计师行

在选择创业时，你可以考虑不同的方案：

- (1) **成立全新的业务** 你必须准备一个具实体而详细的商业计划书，为潜在的投资者或未来融资铺路。良好的商业计划书应包括详细的营销计划以及可达成的财政目标，用以说服业务的支持者和贷款人你的业务将会是一个明智的投资项目。

成功的业务经营策略，经营者往往先行开始经营一种市场已有认受性及能在市场上有竞争力的产品或服务。如果在起步阶段推出新产品，便可能在业务上造成更大的风险和需要付出更大的努力。在业务目标上有一定程度的进展或取得基本成功后，才引进创新的产品，是比较现实和可取。

实际上，成立全新的业务的选择，比其他方案背负更大的风险。现成的业务及特许经营权具有实体背景和经营历史，比较能得到贷款者和投资者的评估和评价。

(第2页续)



欢迎浏览我们的网站：
<http://www.darehabere.com>

农历新年特别版：

创业方案的比较

欢迎提出您感兴趣的话题，并发送至下列电邮地址：

info@darehabere.com

我们会尽可能在未来的通讯和出版刊物，加入相关的话题。

博斯普顾问有限公司 专门提供税务、企业交易分析及咨询、诉讼支援、风险评估和商业咨询服务。

博斯普顾问有限公司

香港湾仔轩尼诗道48-62号,
上海实业大厦12楼1201室。

电话 (852) 2110 6989

传真 (852) 2549 4866

电子邮件 info@darehabere.com

欢迎浏览我们的网站:

<http://www.darehabere.com>

这通讯是由:



博斯普顾问有限公司

税务 · 企业咨询 · 财务调查

及



ARA & ASSOCIATES
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

智宏會計師行

信任 · 价值 · 承诺

如果想收到未来的通讯和出版刊物, 可以发送电邮给我们, 或到我们的资讯中心网页登记, 并填写你的联络资料:

http://darehabere.com/dht/tkc/dht_kc.html

(续第1页)

(2) **购买现成的业务** 这个选择比成立全新业务降低了发展时间和成本, 因为已经拥有一定的客户群, 与供应商关系亦已经确立。有实质业务亦会较容易获得融资。在一段有限的时期内聘用前东主可能有助于在经营上顺理过渡。但是, 你未必能够取得之前东主的专业知识和人际网络。

在实际营运操作上, 可能出现内在的问题, 如内部流程; 长期现金流转; 财政预算; 人事冲突; 过时资产等等。不值得为一个只有生活工资回报的业务而承担长期贷款。在购买业务之前应找合资格的专业人士, 为卖方所提供的资料作出评估。

(3) **特许经营权** 当你购买特许经营权时, 你也一并购买了它的品牌、业务策略、市场推广、营销支援等等, 但你也同时放弃了业务上的最终决定权, 因为特许经营权的授与者必定保留一定的规范业务权利, 他亦将会在你的利润上收取某一个百分比作为费用。大多数特许经营权的授与者亦要求经营者从他们的供应商购买材料。你亦可能会被要求为他们的广告和促销行动付出额外费用和作出支援。

特许经营协议的内容是经营的核心, 它往往是单方面有利于特许经营权的授与者。但是, 你需要一份能尊重双方的权利和有公正、平衡条款的协议。此外经营权的授与者亦必须披露多方面的资料, 让有意经营者作出决定。在签订协议前, 所有作出的承诺要以书面记录, 应仔细阅读协议的内容和尽力洽谈更好的条款。确保你的投资不会走向下一手的潜在买家。

作者: 张洁玉小姐 香港执业会计师; 拥有国际会计硕士资历, 是香港会计师公会资深会员及英格兰和威尔士特许会计师公会会员。曾先后在两所跨国会计师事务所任职及取得会计师资历, 并在上市公司集团任职, 直至私人执业。对于处理各种业务及多样的企业和机构, 均有丰富的会计、审计和税务经验, 包括上市公司, 中小型企业, 非牟利团体和慈善机构。

本刊物只是对于某些有兴趣和相关课题作出简要的介绍, 它并不构成任何会计、财务、法律或投资上的专业意见。如果你想有更深入的信息, 请与我们联系, 或在对应课题上采取行动前, 寻求相关的专业意见。博斯普顾问有限公司和智宏会计师行为独立产权及经营。

版权© 2008 博斯普顾问有限公司 及 智宏会计师行。