

博斯普 通訊
(繁體中文版)

Dare & Habere E-News

創業方案的比較

作者：張潔玉會計師 智宏會計師行

在選擇創業時，你可以考慮不同的方案：

- (1) **成立全新的業務** 你必須準備一個具實體而詳細的商業計劃書，為潛在的投資者或未來融資鋪路。良好的商業計劃書應包括詳細的營銷計劃以及可達成的財政目標，用以說服業務的支持者和貸款人你的業務將會是一個明智的投資項目。

成功的業務經營策略，經營者往往先行開始經營一種市場已有認受性及能在市場上有競爭力的產品或服務。如果在起步階段推出新產品，便可能在業務上造成更大的風險和需要付出更大的努力。在業務目標上有一定程度的進展或取得基本成功後，才引進創新的產品，是比較現實和可取。

實際上，成立全新的業務的選擇，比其他方案背負更大的風險。現成的業務及特許經營權具有實體背景和經營歷史，比較能得到貸款者和投資者的評估和評價。

(第2頁續)



博斯普顧問有限公司 專門提供稅務、企業交易分析及諮詢、訴訟支援、風險評估和商業諮詢服務。

這通訊是由 博斯普顧問有限公司 及 智宏會計師行 聯合出版。

歡迎瀏覽我們的網站:

<http://www.darehabere.com>

農曆新年特別版:

創業方案的比較

歡迎提出您感興趣的話題，並發送至下列電郵地址:

info@darehabere.com

我們會儘可能在未來的通訊和出版刊物，加入相關的話題。

博斯普顧問有限公司

香港灣仔軒尼詩道48-62號，
上海實業大廈12樓1201室。

電話 (852) 2110 6989

傳真 (852) 2549 4866

電子郵件 info@darehabere.com

歡迎瀏覽我們的網站:

<http://www.darehabere.com>

這通訊是由:



博斯普顧問有限公司

稅務 • 企業諮詢 • 財務調查

及



ARA & ASSOCIATES
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
智宏會計師行

信任 • 價值 • 承諾

如果想收到未來的通訊和出版刊物，可以發送電郵給我們，或到我們的資訊中心網頁登記，並填寫你的聯絡資料:

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

(續第1頁)

(2) **購買現成的業務** 這個選擇比成立全新業務降低了發展時間和成本，因為已經擁有一定的客戶群，與供應商關係亦已經確立。有實質業務亦會較容易獲得融資。在一段有限的時期內聘用前東主可能有助於在經營上順理過渡。但是，你未必能夠取得之前東主的專業知識和人際網絡。

在實際營運操作，可能出現內在的問題，如內部流程；長期現金流轉；財政預算；人事衝突；過時資產等等。不值得為一個只有生活工資回報的業務而承擔長期貸款。在購買業務之前應找合資格的專業人士，為賣方所提供的資料作出評估。

(3) **特許經營權** 當你購買特許經營權時，你也一併購買了它的品牌、業務策略、市場推廣、營銷支援等等，但你也同時放棄了業務上的最終決定權，因為特許經營權的授與者必定保留一定的規範業務權利，他亦將會在你的利潤上收取某一個百分比作為費用。大多數特許經營權的授與者亦要求經營者從他們的供應商購買材料。你亦可能會被要求為他們的廣告和促銷行動付出額外費用和作出支援。

特許經營協議的內容是經營的核心，它往往是單方面有利於特許經營權的授與者。但是，你需要一份能尊重雙方的權利和有公正、平衡條款的協議。此外經營權的授與者亦必須披露多方面的資料，讓有意經營者作出決定。在簽訂協議前，所有作出的承諾要以書面記錄，應詳細閱讀協議的內容和盡力洽談更好的條款。確保你的投資不會走向下一手的潛在買家。

作者: 張潔玉小姐 香港執業會計師; 擁有國際會計碩士資歷，是香港會計師公會資深會員及英格蘭和威爾士特許會計師公會會員。曾先後在兩所跨國會計師事務所任職及取得會計師資歷，並在上市公司集團任職，直至私人執業。對於處理各種業務及各樣的企業和機構，均有豐富的會計、審計和稅務經驗，包括上市公司，中小型企業，非牟利團體和慈善機構。

本刊物只是對於某些有興趣和相關課題作出簡要的介紹，它並不構成任何會計、財務、法律或投資上的專業意見。如果你想有更深入的信息，請與我們聯絡，或在對應課題上採取行動前，尋求相關的專業意見。博斯普顧問有限公司和智宏會計師行為獨立產權及經營。

版權© 2008 博斯普顧問有限公司及智宏會計師行。