

商業計劃書

免責聲明

使用此計劃書範本前，請細閱下列條款及條件。閣下使用此計劃書範本，即代表已同意下列條款和條件。

此計劃書範本所載的資料由 ACCA（特許公認會計師公會）香港分會及香港特別行政區政府工業貿易署（合稱為「編製者」）聯合編製而成，只供使用者作一般參考之用。編製者雖已力求計劃書範本內容準確無誤，但如有錯誤、遺漏或失實陳述，編製者概不負責。此外，任何人因使用此計劃書範本而引致或蒙受的任何經濟損失或損害或任何其他損失或損害（包括但不限於任何實有的或預期的費用或開支增加、利潤損失、業務合約損失、收入損失，以及營業中斷），編製者亦概不負責。

為鼓勵普及業務規劃資訊，供一般參考之用，編製者不反對使用者分發或複製此計劃書範本內的資料或部分資料，但使用者必須註明資料得自 ACCA 香港分會及香港特別行政區政府工業貿易署，而且再分發或複製資料不得作商業用途。

商業計劃書

商業計劃書的目的

作為創業人士或擁有自己生意的東主，閣下大概對自己的業務及所屬行業有廣泛的了解。但無論閣下正計劃創業、或已在經營業務，都值得花點時間擬備一份商業計劃書，並在實施計劃的過程中定期檢討。商業計劃書有助閣下組織生意概念，專注於既定目標，也可用作營運工具，以協助閣下評估公司的業務表現。因此，擬備商業計劃書的過程能協助閣下詳細剖析業務的可行性，以及計劃未來發展。

事實上，商業計劃書對籌措業務發展所需的資金也發揮了重要作用。商業計劃書是一個有效的溝通工具，能夠提供清晰的資料，促進閣下與銀行、金融機構及潛在投資者等外界人士之間的溝通。

雖然我們強調商業計劃書的重要性，但企業東主不應將擬備商業計劃書視作融資機會的保證。金融機構及投資者在考慮融資提案時，均有各自的要求及準則，因此擬備商業計劃書並不保證能為閣下更易取得財務支援。

編寫商業計劃書的一般原則

1. 商業計劃書應力求簡潔，令讀者易於閱讀及理解。
2. 可運用圖表和數字去說明和解釋閣下的生意概念。
3. 決定誰是商業計劃書的讀者：銀行或是投資者，並根據特定的用途而擬備商業計劃書。當商業計劃書的對象為銀行時，計劃書的重點應為現金流充足性；當商業計劃書的對象為投資者時，計劃書的重點則應放在潛在回報及回本期上。
4. 按一個完整的結構、有系統地闡明閣下的業務。
5. 在計劃書中簡介整體市場概況／市場分析，以展示閣下對該行業及本身業務狀況的理解。
6. 強調閣下業務的獨特性、實力及競爭優勢。
7. 作出實際且進取的推算，解釋資金用途及預計的回本期。
8. 先完成商業計劃書的所有章節，最後在摘要中列明重點。
9. 在呈交商業計劃書之前再度檢討，改善不足的地方。

編寫商業計劃書的竅門

1. 為不同對象度身定制商業計劃書。
2. 把重點放在讀者期望在商業計劃書中找到的資訊，例如回本期、投資回報等。
3. 強調閣下的真正實力。
4. 以平實的措辭，明確及全面地表達重點。
5. 善用數字、百分比及可量化的資訊。

隨附的範本僅供參考。

商業計劃書

(參考例子)

愛發達有限公司

摘要

一般指引

摘要是商業計劃書中最重要的部分。它提供商業計劃書的重點摘要，並且告訴讀者閣下的需求。這部份的篇幅取決於業務的複雜程度。雖然這部份位於文首，但卻是最後編寫的章節，應緊記以下提示：

- 扼要陳述，強調閣下計劃的要點。
- 避免使用行內術語。
- 為不同對象度身定制閣下的商業計劃書。
- 若計劃書是用於籌集資金，閣下應強調所需的投資／貸款金額、籌集資金的用途、公司如何能產生足夠的現金流以償還貸款、及／或如何能為投資者提供可接受的回報率。

愛發達有限公司 (公司) 在鰂魚涌經營一家名為「阿愛茶餐廳」(「阿愛」)的港式茶餐廳超過十年，其美味的麵包、三文治、奶茶及咖啡均大受歡迎。「阿愛」的主要顧客是茶餐廳附近的寫字樓員工及學生，但在假日期間，「阿愛」亦吸引了不少區外顧客惠顧。雖然面對區內的激烈競爭 (包括其他兩間港式茶餐廳及一家大型的連鎖快餐店)，但在大部分時間，仍有不少顧客排隊輪候惠顧。

由於現時公司在鰂魚涌的租約是基於營業額的百分比計算租金，對公司的盈利有重大影響，公司正考慮在鰂魚涌自購舖位。公司計劃籌資二千五百萬港幣，以自購舖位及增添一台麵包烤爐。

第 1 節：業務

一般指引

閣下須描述業務現狀，例如業務性質、經營類型、銷售對象、產品分銷方式及業務的支援系統。

閣下應詳細講述業務的競爭優勢。

在編寫本節時，也應注意以下要點：

- (1) 使命¹
- (2) 生態環保²
- (3) 吸引力³
- (4) 貿易狀況⁴
- (5) 社會關係⁵

公司的使命是經營一間提供優質及衛生食品的港式茶餐廳 - 「阿愛茶餐廳」(「阿愛」)。茶餐廳的東主兼經營者李愛女士認為，食品應使用新鮮原料並用心炮製。

公司的目標顧客群是茶餐廳附近的寫字樓員工及學生。自從十年前在鰂魚涌開業以來，茶餐廳生意不俗，尤其是近年受到食評人在雜誌及報紙讚賞後，業務更是蒸蒸日上。「阿愛」是一家小型的香港茶餐廳，由二十名員工打理。其熱賣食品包括花生醬牛奶咖咗豬仔包及菠蘿包。

雖然生意不俗，但由於公司須在營業額中按比例支付租金，毛利因而大受影響。因此，公司計劃於一年內在鄰近區域自購舖位。鑒於顧客對其食品需求甚殷，公司亦計劃購買另一台麵包烤爐，務求提供更多食品種類供顧客選購。由於茶餐廳遠近馳名，公司相信新選址的茶餐廳仍能繼續吸引顧客前往惠顧。

¹ 業務的核心價值。除了產生盈利外，也應考慮業務如何有助改善社區。

² 生態平衡及環保是近年一個非常熱門的話題。應考慮污水控制、可回收燃料等事項。貼上綠色標籤對閣下的業務會有很大幫助。

³ 告訴讀者閣下業務的市場定位、賣點。

⁴ 指閣下業務的宏觀環境。

⁵ 作為一名擁有自己生意的東主，閣下如何致力履行社會責任？閣下如何融入當地社區？

第 2 節：行業分析

一般指引

在編製本節時需考慮兩個要素：行業概況以及閣下業務的行業地位摘要。適當時可在註腳註明所觀察到的行業變化及資料來源，以顯示資料的可靠性。

2.1 行業概況

一般指引

閣下需要了解業務所屬的行業。分析行業的要點包括整體行業的規模、行業內的主要參與者、進入行業的門檻⁶、市場及顧客、毛利、影響行業的全國性趨勢、經濟動向及技術趨勢、與行業相關的任何特別規定以及其長遠前景等。

[以下兩段所列舉的數字僅供說明用途。在編寫閣下的計劃書時，閣下應在註腳註明所載數字的資料來源。] 在香港，共有約六百家快餐店，每月為約四千三百萬名顧客提供服務，大部分顧客的年齡介乎十九歲至三十九歲。在香港售賣港式麵包、三文治、奶茶及咖啡的港式茶餐廳星羅棋布，佔有更廣泛的顧客群(年齡介乎十八歲至六十歲)。雖然餐飲業面臨眾多挑戰，但公司認為本港飲食服務業仍具備充足的發展空間。快餐行業所佔餐飲業總收入的比例由 1986 年的 7% 攀升至目前的 17%，顯示快餐行業確實非常適合香港人的繁忙生活節奏。儘管如此，與其他經濟體如美國及日本相比，這個比率仍偏低。在美國及日本，快餐行業的收入分別佔餐飲業總收入的 40% 及 25%。

雖然進入該行業的門檻不高且平均毛利率介乎 65% 至 70% 之間，但由於昂貴的租金及員工成本，純利與銷售額的比例一般會降至 5% 至 10%。鑑於目前的經濟狀況，公司預計部分市場競爭者將無法生存。

⁶ 進入行業需要考慮的因素，如政府政策、特定行業的資本要求、轉型成本、科技發展、競爭性定價、現有專利及商標等。

2.2 行業地位

一般指引

前一章節分析了行業的整體情況，本節將更加詳細地分析閣下的業務。介紹公司在行業中的地位最常用的方式是分析公司的優勢及弱點，以及外在環境的機會及挑戰。

公司是行業中的小型競爭者。其定價略高於一般港式茶餐廳，與快餐店相若。

雖然公司憑藉其美味的飲食成功打造了其品牌「阿愛」，但三年前一家大型快餐連鎖店於鄰近開設分店，其提供的特別折扣優惠，曾搶走了公司的部分生意。即使如此，公司拒絕減價競爭，以免降低食品的質素。「阿愛」相信，食品應該使用新鮮原料炮製。最終，老顧客又重新惠顧「阿愛」。

公司的另一個威脅是目前經濟狀況疲弱，很多顧客可能決定不外出用膳。然而，公司也在經濟下滑中看到了機會，就是過去常常惠顧高級餐廳的顧客可能會被「阿愛」相對較低的價格並提供外賣的服務所吸引。

第 3 節：市場分析

一般指引

在本節中，閣下需要展示對所經營市場的結構，以及其重要趨勢及驅動因素有深入的了解。若閣下能展示出已進行了相關的市場研究，則有助印證在計劃書中所表明的觀點。

3.1 目標市場

一般指引

閣下需要界定其目標顧客群、該顧客群的特點（例如其性別及收入水平）、該群體的地理區域分佈、該群體的規模、閣下在該群體的市場佔有額及閣下爲了取得該市場佔有額而制定的定價策略、以及可能導致閣下的顧客改用其他產品／服務的因素等。閣下也可指出特定細分市場正在增長抑或萎縮，重要趨勢以及背後的成因。

公司的目標顧客是年齡介乎十五歲至四十五歲的寫字樓員工及學生。雖然鯽魚涌的寫字樓帶來了眾多的寫字樓員工，但由於經濟下滑，一些寫字樓員工可能因爲他們公司的成本控制措施甚至因爲公司倒閉而導致失業。另一方面，學生亦可能由於父母節省開支而必須自備午餐飯盒，不能外出用膳。

然而，由於茶餐廳位於擁有新開發商業樓宇及兩間中學的區域，雖然市場受到目前經濟下滑的輕微影響，但預計需求仍然穩定。

3.2 市場細分及定位

一般指引

閣下需要在目標顧客群中找出一個特定的顧客群體，然後探討該群體如何看待及評價閣下的產品／服務。

「阿愛」堅信以合理的價格提供優質的食品、服務及環境，能在縫隙市場中佔有一席位。雖然目前經濟不景，但公司深信其優質的食品、相對實惠的價格、舒適的環境及一流的服務，仍然能吸引顧客繼續惠顧。

此外，由於近期經濟下滑，一些顧客可能會縮減外出用膳的開支，並且不再惠

顧點茶式餐廳，而是在港式茶餐廳購買快餐外賣。這個高速增長的細分市場也為「阿愛」帶來了業務擴張的機會。

另外，鑒於快餐行業在香港市場所佔的收入份額僅為 17% (如第 2.1 節行業概況中所述)，公司認為快餐行業仍然有擴張及進一步增長的空間。

3.3 競爭對手分析

一般指引

首先要找出閣下的競爭對手。釐定每一名競爭對手的市場佔有額，並且估計多久之後會有新競爭對手進入市場。分析競爭對手的優勢及弱點。儘量嘗試了解閣下競爭對手的經營模式，例如他們的成本結構、主要市場、規模、銷售額、生產方法等。重點不僅是要理解競爭對手為何及如何取得如此成就，也需要知道競爭對手曾犯什麼錯誤。

在該區域還有另外兩家出售港式麵包、三文治、奶茶及咖啡的港式茶餐廳。但其中一家茶餐廳出售的麵包並非由其烤焙，而另一家茶餐廳的食品品質並不出眾。與顧客閒談間及實地考察顯示，這兩家港式茶餐廳的服務並不出色，其侍應對顧客漫不經心，且服務效率低。

至於三年前在附近開業的大型連鎖快餐店，根據重新惠顧「阿愛」的顧客表示，該連鎖店提供的食品種類繁多且服務效率高，但它缺少「阿愛」所提供的親切感。此外，這些顧客認為「阿愛」的食品品質更好，亦比較喜歡「阿愛」的食品。

第 4 節：市場策略

一般指引

本節很重要。本節提供業務成功機會的可靠指標。列出閣下所採用的各種推廣產品／服務的方法或渠道，以提高目標顧客購買閣下產品／服務的興趣。閣下可首先使用 **4P** 方法闡述，即產品／服務(product / service)、定價(pricing)、宣傳(promotion)及地點(place)。

4.1 產品／服務

一般指引

閣下的產品／服務如何滿足顧客的特定需求？閣下可著重描述產品／服務的獨特性，以及顧客如何從閣下的產品／服務中獲益。

公司主要供應麵包、三文治、奶茶及咖啡，並且相信應使用新鮮原料炮製食品。除了優質的食品及飲品，公司也確保向每一名顧客提供殷勤和貼心的服務。

4.2 定價

一般指引

閣下收取的價格是否與市場一致？或物超所值？抑或是透過高於一般的價格，為顧客帶來額外的社會地位？閣下收取的價格應具競爭力，且能為閣下賺取合理的利潤。

由於公司選擇使用優質的食材，食品的定價略高於毗鄰的港式茶餐廳及連鎖式快餐店。其毛利率僅約為 63%，低於行業平均水準 65 – 70%。公司相信，以穩定的價格提供優質的食品、服務及環境，遠比降低價格以吸引顧客重要。公司拒絕犧牲食品質素，以廉價搶佔市場佔有額。

4.3 宣傳

一般指引

本節講述閣下將如何向潛在顧客推廣業務的獨特賣點。哪種媒介是接觸閣下目標市場的最有效方式？閣下計劃在廣告方面的預算有多少？

品牌在公司的發展中扮演重要角色，而且也是培養忠誠顧客的核心策略。公司不僅註冊了自家品牌「阿愛」，爲了吸引目標顧客惠顧新選址的茶餐廳，也將邀請食評人光臨新茶餐廳品嚐美食。此外，公司計劃把宣傳重點放在其所選用的優質食材上。

4.4 地點

一般指引

地點指閣下的目標顧客獲取閣下產品／服務的實際或視像銷售途徑。閣下也可考慮闡述與分銷渠道相關的成本，以及分銷方法會否影響生產時間表或交付等。

公司的茶餐廳在鰂魚涌經營了十年。茶餐廳不但鄰近住宅區，並靠近寫字樓及兩間學校，方便其目標顧客前往惠顧。公司計劃在該區物業價格不高時，把握機會自購舖位，以避免茶餐廳純利因租金隨營業額上升而遭侵蝕。

第 5 節：產品及服務

一般指引

本節描述閣下的產品／服務，以及產品／服務能滿足市場需求的理據。產品／服務是否創新？閣下現有的產品／服務是否擁有吸引顧客的新特色？閣下是否為產品研究出新功能？抑或是由於有效地控制成本，使現有產品的售價大幅降低？上述因素均是閣下的產品／服務吸引投資者的優勢。閣下作出的陳述應參照閣下在上一節所述的結果及結論。

此外，閣下也可根據市場增長率及市場佔有額將閣下的產品／服務劃分為 4 個組別：星級⁷(Star)、現金牛⁸(Cash Cow)、狗⁹(Dog)或問號¹⁰(Question Mark)。

公司主要供應麵包、三文治、奶茶及咖啡。其品牌熱賣食品包括秘製的花生醬牛奶咖哩豬仔包、菠蘿包及西多士。公司採用精選茶葉、咖啡豆及牛奶所炮製的奶茶及咖啡均享有盛名。茶餐廳在不同高峰時段，包括早餐、午餐及下午茶時段，提供套餐折扣優惠，以刺激套餐銷售。茶餐廳亦不時向顧客提供新鮮出爐的麵包。

標準化的套餐加上高效率運作的廚房及員工，令每名顧客的流轉時間僅為約四十五分鐘。雖然顧客平均用餐時間較短，但全體員工仍然確保每一名顧客均享受到殷勤及貼心的服務。

「阿愛」的熱賣食品及飲品（包括花生醬牛奶咖哩豬仔包、菠蘿包、西多士、奶茶及咖啡）均被界別為現金牛(Cash Cow)，在成熟及緩慢發展的行業中有高度的市場佔有額。由於「阿愛」能產生現金，因此茶餐廳有意自購舖位，以避免租金對其盈利造成的不穩定影響。

⁷ 指在一個快速增長行業中，擁有高市場份額的業務單位。維持該業務單位在市場上的領先地位可能需要額外的現金。當增長開始放緩時，若星級業務能夠維持其於所屬業務類別的領先地位，星級業務可轉變為現金牛業務。

⁸ 指在一個緩慢增長行業中，擁有高市場份額，且產生的現金超過維持業務所需的業務單位。由於行業增長緩慢，所以可能並不值得投資。

⁹ 指在一個已經成熟、緩慢增長的行業中，佔有低市場份額的業務單位。該類業務一般「不賺不虧」，並且產生的現金僅足夠維持該業務單位的市場份額。

¹⁰ 問號用於標記快速增長且因此消耗大量現金的業務。儘管如此，由於該類業務的市場份額低且不會產生大量現金，需要審慎分析該類業務以確定是否值得投資。

相對於熱賣的食品及飲品，「阿愛」新鮮出爐的麵包則較方便供外賣享用。隨著越來越多的消費者在經濟下滑的環境下減少外出用膳，轉而購買外賣快餐，外賣市場擁有巨大的市場增長潛力。因此，新鮮出爐的麵包可能會成為「阿愛」的星級(Star)產品，協助茶餐廳在外賣快餐市場擴展。為了在高速增長的外賣市場搶佔更高的市場佔有額，「阿愛」計劃購入另一台麵包烤爐。

第 6 節：組織架構

一般指引

閣下應在本節闡明公司的所有權、管理團隊及組織架構。同時也應提供管理團隊關鍵成員的背景、人事策略的詳細資料。關鍵成員的經驗能幫助業務取得成功，因此該等資訊極為重要。組織架構則提供了預測營運開支的基準。根據業務的性質及規模，閣下應釐定履行必要任務所需的員工類型以及是否存在需要填補的空缺。

公司的關鍵管理層包括李愛女士，以及她的兩位兄弟李想發先生和李想達先生。李愛女士是茶餐廳的創始人。在創業頭數年，茶餐廳由李愛女士本人與約十名員工打理，並沒有為有關業務進行法團註冊。後來由於生意興旺，她決定將公司註冊為有限公司，名為「愛發達有限公司」，並邀請李想發先生及李想達先生出任股東及董事。

現年四十歲的李愛女士是公司的董事總經理，她負責公司的策略性規劃及業務開發。自高中畢業之後，她入讀烹飪學院，在開辦自己的茶餐廳之前已在餐飲行業工作了逾十年。在 2004 年，她參加並通過了由香港職訓局旅遊服務業培訓發展中心和德國工商總會聯合主辦的「認可西廚」技能測試。該技能測試獲所有歐盟國家批准及認可。

現年四十五歲的李想發先生擔任總經理。在加盟公司之前，他任職於一家大型物業發展公司的租賃部，在顧客服務及產品銷售方面擁有非常豐富的經驗。

現年三十歲的李想達先生則擔任公司的財務總監。在加盟公司之前，他任職於一間本地中型核數師事務所。他負責公司的賬簿及賬目。在取得李愛女士及李想發先生的同意後，李想達先生同時以兼職方式向其他公司提供簿記服務。

茶餐廳是公司唯一的一間茶餐廳，擁有兩名廚師、兩名麵包師、兩名茶水師傅、

五名分兩個班次的侍應，以及兩名清潔工。總廚林建良先生 (良叔) 現年四十三歲，在港式茶餐廳累積了逾二十五年的烹飪經驗。李愛女士不時研製秘方，而良叔則確保食品維持一定的品質。麵包師主管陳明先生 (阿明) 現年三十八歲，在麵包店及港式茶餐廳累積了逾二十一年的麵包製作經驗。王超恩先生 (恩哥) 現年四十五歲，負責打理水吧。恩哥在製作奶茶及咖啡方面累積了逾十五年的經驗。

第 7 節：營運計劃

一般指引

在本節中，閣下需要說明公司的生產及營運管理方式、營銷策略、人力資源以及財務管理模式。當中應包括供應商的簡介、若供應商未能符合閣下要求時的應變策略、閣下已經實施的品質控制措施等。閣下亦可展示已經實施的內部控制及風險管理系統。風險評估也非常重要。閣下應考慮各種假設性的分析，制訂計劃以減低潛在風險。

採購、生產及營運管理

公司每一種生產材料及副材料均有至少兩家供應商，以確保價格具競爭力及降低供貨商出錯的風險。

由於衛生條件對飲食行業非常重要，李愛女士每月均檢查廚房及茶餐廳，以確保茶餐廳嚴格遵守本港監管當局的要求。

茶餐廳擁有十個四座卡位以及十二張圓檯，每張圓檯可容納四名顧客。因此茶餐廳的總接待能力是八十八個座位。

早上五時，兩名麵包師開始製作及烤焙當日的麵包。早上七時，茶餐廳開門營業。由於大部分顧客都是常客，侍應與他們熟稔且對他們揀選的食物瞭如指掌。因此，在「落單」之前他們不需要詳細詢問這些顧客的要求細節，從而加快了顧客的流轉時間，有利於茶餐廳的業務。李想發先生、其妻子及李愛女士輪流擔任收銀員。為了確保向顧客提供一流的服務及衛生環境，他們亦會輪流監督茶餐廳的營運，其中包括安排入座、清潔檯面、或當所有侍應都忙於應付顧客時，為正等候服務的顧客「落單」。

營銷

由於「阿愛」這品牌在區內眾所周知，公司目前並沒有在營銷方面投入太多資

源。

人力資源管理

公司擁有約二十名員工。爲了激勵員工盡心盡力地工作，在每一年的農曆新年之前，公司會將未扣除員工成本之純利的 5% 用作獎金，並按基本工資比例分配給全體員工。

財務管理

財務總監李想達先生會在每個月完結後的十日內編製管理賬目。

第 8 節：財務狀況

一般指引

在本節中，閣下需要展示業務在財務上的可行性。基本而言，閣下應編製下列報表的三年預測：預測收益表¹¹、預測現金流量表¹²及預測資產負債表¹³。財務比率及關鍵績效指標，如盈虧平衡、週轉時間、盈利率、回本期、投資回報率、流動比率及存貨周轉率等，都可協助讀者對閣下的財務及營運表現有更佳的理解。切合實際的銷售額預測將構成閣下所有其他數據的基礎。對於每一項預測，應列出閣下的所有關鍵假設，例如價格、銷售額、時間性等。

附錄 I 所載的財務預測包含了茶餐廳未來三年的財務需求，以及若成功取得銀行貸款時將會如何使用該筆款項。

除了一些傳統假期(包括中國農曆新年、中秋節、冬至)外，茶餐廳每天的營業時間為早上七時至晚上七時。由於售賣的膳食都是快餐，加上高效率運作的廚房及茶餐廳員工，每名顧客的流轉時間僅為約四十五分鐘。鑒於每名顧客的平均消費為港幣三十元，茶餐廳內共有八十八個座位，而每一個座位的全年營運流轉次數為五千七百六十次，預計入座率為九成，茶餐廳每年的總收入約為港幣一千三百七十萬元。

茶餐廳的毛利率約為 63%，即茶餐廳的毛利約為港幣八百六十萬元。由於舖位租金為收入的 11.5%，公司的租金支出為港幣一百六十萬元。公司的員工成本約為港幣二百六十萬元 (包括按未扣除員工成本之純利計算的 5%獎金)。在扣除其他營運開支項目後，茶餐廳的每年純利約為港幣二百二十萬元。

在 1997 年、2000 年及 2003 年期間，持續的經濟不景氣對公司的業務影響甚微。在過去五年裏，公司錄得的盈利增長介乎 3%至 5%。

¹¹ 預測收益表提供一個清晰的指標，可表明業務何時及為何可以錄得盈利。

¹² 預測現金流量表顯示閣下預計存入銀行帳戶及從銀行帳戶取出的金額，以及具體的時間。閣下必須表明，閣下的業務擁有籌措足夠資金的渠道，以維持經營。

¹³ 預測資產負債表顯示閣下的業務在年初及年底時的財務狀況。

假設成功籌得港幣二千五百萬元的資金用以購買舖位及另一台麵包烤爐，公司在 2010 年起將不再需要繳納租金，但需要支付約港幣八十萬元的利息(假設年利率為目前的市場平均水平，即 3.5%)。另外，折舊開支也將增加。

註：本附錄只供參考。

附錄 1

愛發達有限公司 - 盈利及開支預算表

	2009	2010	2011
營運能力			
座位上限	88	88	88
平均消費	30.00	30.00	30.00
營運流轉次數	5,760	5,760	5,760
	15,206,400	15,206,400	15,206,400
預計入座率	90%	85%	90%
預算營業總額	13,685,760	12,925,440	13,685,760
毛利	8,622,029	8,143,027	8,622,029
減：開支			
(i) 主要營運開支			
薪金	2,572,500	2,695,500	2,654,600
董事酬金	945,000	945,000	945,000
租金	1,573,862	-	-
水電煤	240,000	240,000	240,000
雜項	219,318	219,318	219,318
(ii) 其他開支			
專業費用	15,000	15,000	15,000
商業登記費用	450	450	450
(iii) 折舊及攤銷			
折舊	526,000	1,193,200	1,193,200
攤銷	360,000	-	-
利息及稅前淨利	2,169,899	2,834,559	3,354,461
利息 (基於以下利率)	-	840,000	770,000
稅前淨利	2,169,899	1,994,559	2,584,461
稅款	358,033	329,102	426,436
稅後淨利	1,811,866	1,665,457	2,158,025
承前累計淨利	2,235,666	4,047,532	5,712,989
結轉下期的累計淨利	4,047,532	5,712,989	7,871,014
假設			
毛利率	63%	63%	63%
利率	-	3.50%	3.50%