「擔當交易中間人 資金周轉須注意　買賣合約要清晰 中小企方最受益」

個案背景

海外新興市場逐漸興起，衍生的商機更吸引本港有志創業人士。其中一位「問問專家」業務諮詢服務申請人，打算從中國內地找廠家採購貨物，交由南美洲朋友於當地出售，合作發展貿易生意。

申請人提出的問題

不過，對於如何落實計劃，例如如何定位公司在其中的角色，以及資金流動方式等，申請人都沒有足夠的認識。

專家顧問提供的分析/ 意見

「問問專家」業務諮詢顧問甘水容博士表示，牽涉多方人士的生意，各方的責任及權限是很重要的問題，企業應先對自身的角色作出清晰定位。他說：「若像申請人這類只計劃與南美洲朋友合資，自己並不擁有貨權，所能發揮的作用不大。隨著交易各方不斷合作，申請人所扮演的中間人角色，重要性會逐漸減弱，甚至會變得可有可無。」甘博士建議，即使要做海外多方貿易的中間人，申請人亦應該自行成立一間本地貿易公司，向內地供應商採購貨物，再向南美洲合作伙伴出售。這樣才能避免供應商與海外買家直接接觸，從而保持中間人角色的地位。



甘博士指出，不論與供應商抑或買家合作，中小企業均需要與之訂定清晰的合約。合約條文中須清楚列明貨物與款項如何交收，訂金及付貨和付款的時間等安排，以至違約等處理條款等。「買家要否付訂金? 訂金多少? 甚麼時候付清貨款? 如何運貨? 供應商提供甚麼貨物? 收取多少訂金? 甚麼時候送貨? 甚麼時候繳付全數款項? 中小企業與供應商及買家訂立的合約，可令各方分清楚權責，降低風險。」他補充，這種合約需要準確而清楚列明雙方的合作條款，單靠中小企業難以自行制定，建議可委託律師協助草擬訂定有關合約。

甘博士又認為，若中小企業像申請人般已經覓得可信賴的買家，於外地負責市場銷售，生意的風險已相對低於還未找到買家合作的企業。不過他指出，由於企業未能與外地客戶直接訂定長期的銷售合約，仍需依賴當地買家完成交易，仍存在一定程度的經營風險。甘博士提醒企業，以長遠計應尋找更多可長期帶來穩定訂單的買家，減少對單一買家的依賴，分散風險。

甘博士又表示，中小企業從事貿易生意，或會因需預先向供應商繳付訂金，但卻未能及時從買家收取貨款，令資金周轉出現問題。他指，中小企業現時向銀行或金融機構借貸，未必太容易獲批。即使獲批貸款，金額亦未必足夠，還需負擔較高利率。他建議，有需要的中小企業，可參與工業貿易署的中小企業信貸保證計劃，以協助中小企業向參與計劃的貸款機構取得貸款。計劃可為借款企業提供的信貸保證額為貸款額的百份之五十。信貸保證額可用於購置營運設備和器材，或一般業務用途的營運資金。營運設備及器材貸款及營運資金貸款，最高總額為六百萬元，保證期最長為五年。

專家顧問就個案指出中小企業可學習到的重點/ 精要

專家建議：「訂定清晰合約，生意有保障。」

在「問問專家」業務諮詢服務個案分析集內提供的任何意見、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府及工業貿易署的觀點。

