「担当交易中间人 资金周转须注意　买卖合约要清晰 中小企方最受益」

个案背景

海外新兴市场逐渐兴起，衍生的商机更吸引本港有志创业人士。其中一位「问问专家」业务咨询服务申请人，打算从中国内地找厂家采购货物，交由南美洲朋友于当地出售，合作发展贸易生意。

申请人提出的问题

不过，对于如何落实计划，例如如何定位公司在其中的角色，以及资金流动方式等，申请人都没有足够的认识。

专家顾问提供的分析/ 意见

「问问专家」业务咨询顾问甘水容博士表示，牵涉多方人士的生意，各方的责任及权限是很重要的问题，企业应先对自身的角色作出清晰定位。他说 :「若像申请人这类只计划与南美洲朋友合资，自己并不拥有货权，所能发挥的作用不大。随着交易各方不断合作，申请人所扮演的中间人角色，重要性会逐渐减弱，甚至会变得可有可无。」甘博士建议，即使要做海外多方贸易的中间人，申请人亦应该自行成立一间本地贸易公司，向内地供货商采购货物，再向南美洲合作伙伴出售。这样才能避免供货商与海外买家直接接触，从而保持中间人角色的地位。



甘博士指出，不论与供货商抑或买家合作，中小企业均需要与之订定清晰的合约。合约条文中须清楚列明货物与款项如何交收，订金及付货和付款的时间等安排，以至违约等处理条款等。「买家要否付订金? 订金多少? 甚么时候付清货款? 如何运货? 供货商提供甚么货物? 收取多少订金? 甚么时候送货? 甚么时候缴付全数款项? 中小企业与供货商及买家订立的合约，可令各方分清楚权责，降低风险。」他补充，这种合约需要准确而清楚列明双方的合作条款，单靠中小企业难以自行制定，建议可委托律师协助草拟订定有关合约。

甘博士又认为，若中小企业像申请人般已经觅得可信赖的买家，于外地负责市场销售，生意的风险已相对低于还未找到买家合作的企业。不过他指出，由于企业未能与外地客户直接订定长期的销售合约，仍需依赖当地买家完成交易，仍存在一定程度的经营风险。甘博士提醒企业，以长远计应寻找更多可长期带来稳定订单的买家，减少对单一买家的依赖，分散风险。

甘博士又表示，中小企业从事贸易生意，或会因需预先向供货商缴付订金，但却未能及时从买家收取货款，令资金周转出现问题。他指，中小企业现时向银行或金融机构借贷，未必太容易获批。即使获批贷款，金额亦未必足够，还需负担较高利率。他建议，有需要的中小企业，可参与工业贸易署的中小企业信贷保证计划，以协助中小企业向参与计划的贷款机构取得贷款。计划可为借款企业提供的信贷保证额为贷款额的百份之五十。信贷保证额可用于购置营运设备和器材，或一般业务用途的营运资金。营运设备及器材贷款及营运资金贷款，最高总额为六百万元，保证期最长为五年。

专家顾问就个案指出中小企业可学习到的重点/ 精要

专家建议：「订定清晰合约，生意有保障。」

在「问问专家」业务咨询服务个案分析集内提供的任何意见、结论或建议，
并不代表香港特别行政区政府及工业贸易署的观点。