

中小企业经营困境调查

海外坏账:欺诈和陷阱

本报记者 张龙/文

5月19日晚上,在浙江义乌的一家高档饭店里,箱包制造商李立(化名)设宴招待几个欧洲买家。“这一次,我特意邀请欧洲买家过来,加深一下了解,害怕第二次受骗。”李立告诉本报记者。

在此之前,上一批欧洲买家在下了订单后突然消失,让李立损失了10多万元。

远在廊坊同样是箱包制造商的王先生运气比李立还差。“一个海外客户下了订单,还支付了30%的预付款,当我把货物发出后,就再也没有见到剩余欠款。”王先生说。

李立和王先生的遭遇并非个案。商务部的数据显示,2005年以来,中国出口企业因为外国进口企业赖账而发生的损失已经超过了1000亿美元,此后每年都以150亿美元至170亿美元的数量递增。

全球风险咨询企业Kroll公布的2010年至2011年度《全球反欺诈年度报告》显示,中国遭遇的欺诈行为有44%是由供应商和客户实施的,而对合作伙伴、客户进行尽职调查的中国企业数量比例为38%,远低于全球平均50%的水平。

Kroll发布的另一份报告显示:98%的中国被调查企业在去年至少遭受过一次欺诈行为,中国已经超过2009年位居榜首的巴西,成为企业遭受欺诈行为最多的国家。

赖账企业欧美占五成以上

从过程来看,遭遇美国欠债的行业已经由传统的服装、玩具、礼品等扩展到了珠宝、家具、模具、建筑材料、食品、制造等行业。美国企业的还款周期也由原来的30天至45天,发展到现在最长达160天。

李立告诉本报记者,现在出口到欧洲还有一定的利润,大概在10%。出口到美国根本没钱赚,而且美国企业还款周期越来越长,信用风险也很大。

“我现在一般不敢和美国客户做生意。据我了解,在国外赖账企业中,欧美企业占到了5成以上。”李立说。

位于纽约的美中资产管理公司总裁刘海善5月21日晚在接受本报记者越洋电话采访时表示:“我帮助中国企业在美国追债已经有4年,从过程来看,遭遇美国欠债的行业已经由传统的服装、玩具、礼品等扩展到了珠宝、家具、模具、建筑材料、食品、制造等行业。”

刘海善说,美国企业的还款周期越来越长,原来一般的还款周期为30天至45天,现在最长达到了160天。

李立说,这实际上是把资金链的压力转移到了中国企业身上。一些中国企业急需出口,为了保住订单,不得不答应美国企业延长还款期限的要求。

“更为严重的是,在我接手的帮助下中国企业在美国追债的案件中,有50%的中国企业根本没有签订出口合同,只有订单合同,这直接导致美国方面以各种理由拒不付款。”刘海善说。

即便有合同在手,中国企业也不轻松。

香港俊彦(深圳)有限公司董事长关粒告诉记者,在美国打的官司虽然赢了,但300万美元的赔偿金至今杳无音信。

前年11月份,他所在的公司与广东伊丹珊实业有限公司、惠州万达鞋业有限公司、香港冠行国际集团有限公司共同委托广东某律师行,在美国加利福尼亚法院提起诉讼,要求判决美国加利福尼亚州Citicross公司违约和合同欺诈。

去年7月初,法院判决上述4家中国企业胜诉。但此时广东伊丹珊实业有限公司已经破产,而惠州万达鞋业有限公司、香港冠行国际集团有限公司也到了破产的边缘。

本报记者了解到,该案件至少还导致7家中国企业受骗,但这些企业没有能力去美国追讨,更没能力去打官司,目前大多已经因为资金断裂而破产。

“对方一直在拖着,现在都交给律师去负责这件事了,我现在对外贸生意感到很泄气,想转行。”关粒说。

让关粒有转行想法的另一个原



CFP供图

因是他的公司在欧洲也遭到欺诈。

不久前,一份来自希腊的订单让关粒看到了欧洲市场的希望,希腊客户要求订购2万吨的鞋子,并支付了近3万美元。

关粒赶紧组织货源,准备发货。但这次,关粒倒在了船务公司身上。提单正本还在关粒手里,船务公司就已经偷偷把货物发给了希腊客户。当关粒联系希腊客户时,已经联系不上。

船务公司给关粒的说法是:那边海关扣货。

这让关粒非常气愤:“没有自己的同意,那边怎么可以偷偷发货。现在正在走司法程序,但估计希望不大,又是一笔欠账。”

与关粒一同打美国官司的另一家企业负责人在欧洲的遭遇也不是太好。

该负责人说:“我的一个英国企业客户经历了两次破产,两次重组,现在对我的订单已经不承认,根本不给我订单的剩余欠款。欧洲的生意也越来越难做了。”

Kroll发布的一份报告显示,98%的中国被调查企业在去年至少遭受过一次欺诈行为,中国已经超过2009年位居榜首的巴西,成为企业遭受欺诈行为最多的国家。

知识盲区之外的政策风险

在刘海善接手的案件中,还有50%的中国企业虽然签订了出口合同,但都是无保障的合同,对方没有抵押物作为不能履行合同时的赔偿。

与单纯的国外企业欠债相比,有些企业受国外贸易保护主义影响,导致追债困难。

安徽一家纺织企业的负责人邓经理最近非常发愁,“稀里糊涂地上了韩国一个客户的当”。

在接到这个韩国企业一笔价值300万元的服装订单后,邓经理马上组织生产。“其中有一个细节,当时没有注意,没想到就栽在这个细节上。”邓经理说。

当时韩国客户要求把商品标签的生产地写为“泰国制造”,这样会降低关税。“抱着为对方着想的想法,写成‘泰国制造’也无可厚非。”邓经理说。

发货以后,韩方不付钱并且要求退货,这令邓经理有点措手不及。“既然要求退货,那就退货吧。”邓经理告诉本报记者。

问题出现了,由于商品标签上写的是“泰国制造”,而自己的提货单上写的是“中国制造”,虽然提货单还在中国企业手中,但由于标签生产地与提货单上面写的“中国

制造”不符,无法退货。

邓经理说,几经申诉,韩国海关方面就是不给退货。

韩国海关把这笔货物认定为“无主货物”,并以低价予以拍卖。

“这个韩国订货方企业委派另一家韩国企业以低价拍得该笔货物,导致自己血本无归。国外企业受当地政府保护也是追债难的一个原因。”邓经理向本报记者表示。

除国外海关的保护外,国外的法律也对中国企业海外追债产生了障碍。

刘海善向本报记者出具的一份内部资料显示,就在5月份,美国最大的家具批发商Berkline公司轰然倒闭,浙江蒙努家具公司被列在美国Berkline公司申请破产案前30位债权人名单中的第4位。Berkline公司拖欠蒙努公司达200多万美元,涉案中的中国企业共计被拖欠近1000万美元。

“如果能够早点得到预警,也不至于在Berkline公司倒闭之后才想到要赔偿。按照美国的法律,企

去年,通过关系介绍,马华认识了一位美籍华人,该客户给马华下了近500万元的一个服装订单,马华开始组织生产,当货物渐次发出后,该客户下了第二笔订单,价值近50万元,并支付了4万美元的预付款。

“看到有预付款,我也没有太多怀疑,毕竟国际金融危机没有完全过去,能接到这样的单子已经很不错了。”马华说。

第二批订单的货物发出后,过了1个多月,马华仍未收到剩余欠款。他意识到:可能出问题了。

“我跟那个美籍华人客户联系,怎么都联系不上,我按照该客户留下的在美国地址去了趟美国,该地址早已人去楼空。”马华告诉本报记者。

马华向本报记者详细讲述了经过。

“这个客户最先开出的采购价格比市场价格高出近1倍。在国际金融危机背景下,这绝对让人心动。”马华表示。

据了解,该客户在付款方式上也是绞尽脑汁。第一单总是以L/C即信用证为付款方式,但开具的L/C是由该公司事先就与开证行约定的——仅为订货而不需兑付。信用证开出不久,又宁可付少量违约金而取消信用证。服装生产企业一旦签订了销售合同,订下了

原材料,就等于进入了生产程序,产品上了流水线,就无法让其停下。此后的第二单,客户先付20%作为合同预付款,约定收到货后付清余额。但是,客户往往不会付整个第二单的20%。收到这笔款后,供货商会将货物运进海关仓库,并按合同放提单。买方拒付款的理由,通常是服装质量和尺寸问题,交货期延迟也是常用的借口。

马华说,当货物发出后,对方一直都强调要等收到货物才会付款。但收到货物后,对方就再也联系不上了。

据马华了解,和他一样受骗的浙江企业起码还有5家以上。

自己的货物到底去哪了?马华又亲自去了一趟美国想要弄明白。

去美国调查之后才明白,那个客户就是一个骗子公司,该客户把中国企业以7至8美元成本生产的大批服装骗进美国后,以每套3至5美元不等的价格,整集装箱批发给一些中间商。而他每套服装的成本大约3美元以下,具体包括开信用证费用、信用证违约金、少量预付款、海运费、关税、仓储费和办事处费用等。

上述箱包制造商王先生也表示,自己也曾经受过一次骗,客户通过代理公司下了订单并支付了30%的定金后,就再也联系不上了。后来经过调查,发现该客户就是一个骗子,并不是正规的公司。

国际视野

刘海善:海外追债不如有效防债



刘海善

本报记者 张龙/文

在中国对外贸易“欣欣向荣”的背后,是出口企业异常惨烈的竞争。大量劳动密集型企业为获得海外客户的订单,往往忽视了信用风险控制,由此导致大量海外账款无法收回。

去年,中国出口总额为15779.3亿美元,同比增长31.3%,在巨大的贸易额数字背后,同样隐藏着巨额的债务危机,而被欠债的大多是来自中国的加工企业。

如何帮助中国企业追债?如何预防海外欠债风险?本报记者就此专访了美中资产管理公司总裁刘海善。他的公司开展为中国企业在美追讨欠债业务,至今已有4年。

《中国企业报》:从您“追债”的经历来看,目前“追债”难度多大?欠债方用得比较多的诈骗手段有哪些?

刘海善:中国出口企业的债务发生率大约为5%,由此推算,中国企业在美的坏账金额每年高达100亿美元以上。与此同时,美国律师的费用高达每小时350美元至400美元。这么高昂的费用是国内追债的中小企业无法承受的。

由于中美两国之间目前还没有在债务追讨方面签订相互认可和制约的司法行政协议书,因此,如果中国企业在国内起诉美国欠款企业并胜诉,其结果并不会被美国的法院认可。追债难度较大。

一些美国公司的行骗手段简直可以编一本骗术大全。骗子公司常用的手法主要有3种:第一种是先下小订单并及时付款获得国内企业的信任,再下大订单骗取国内企业先发货后付款;第二种是利用中国企业不熟悉美国法律条款的弱点,钻法律漏洞侵占货物;第三种是设立空壳公司,骗取中国公司的货物。

《中国企业报》:您在中国企业海外“追债”方面有什么建议?

刘海善:在2007年4月于浙江宁波举行的首次中美追债会议上,我曾呼吁中国出口商重视“追债是退路,防债是出路,扩大外贸是活路”三位一体的发展外贸途径,倡导“贸促”与“贸保”两条腿走路的方针,用以稳定地、持久地、健康地从事和发展中美贸易。

4年亲身追债实践,我目睹了成百上千的中国出口企业沦陷为美国破产法律界内的“无保障债权人”,处理了大大小小的追债和破产案件,虽然追回了千千万万美元,但最终的事实与结论是追债不如防债,安全出口才能安稳收款。

换言之,美国债务一旦发生,中国出口商就得不偿失,因此中国出口商必须防范于出口源头,尽可能预见和排除各类导致债务发生的潜在因素和风险,落实风险管理的各项措施和机制。同时放开民营资本进入出口信保领域,以增加出口信保的覆盖面。

《中国企业报》:请问具备何种条件的海外欠债容易被追回?

刘海善:第一,当一家美国破产公司被另一家财力雄厚的新投资公司全盘收购时,中国企业比较容易收回破产公司的欠款。

第二,当一家中国出口公司的货柜在债务人申请破产日时仍然在美国码头未被提货取走,可以全额追回欠款。

第三,当一家美国公司申请破产过程中没有“有保障债权人”,只有“无保障债权人”,例如美国的原Gems TV珠宝公司在申请破产时本身没有欠下任何银行和金融机构的“有保障债权”,而且又具有充分的高额利润的珠宝库存可以出售偿付债务,那么债权人香港Golden Dragon Jewellery公司可以顺势得偿。

第四,当一家美国公司申请破产过程中还具有一定的资产和现金能够维持公司的暂时生存,同时破产债务人公司又是在申请破产之前的20天内实际收到了出口商的货品,可以追回欠款。

第五,当一家美国公司申请破产过程中同时说服了“有保障债权人”与“无保障债权人”不立即执行清偿拍卖行动,并且被允许获得延期付款的足够时间继续营业,使用营业收入分阶段、分等级逐步偿还其债务。这样的情况也容易追回欠款。我们的办案经验表明:债务案件发生在半年之内,同时债务人还在貌似“正常”经营的时段内最有可能追收成功;债务期越长,追收成功希望越低。

《中国企业报》:面对越来越多的海外欠款和赖账问题,中国企业应该如何有效预防?

刘海善:既然追回欠款困难重重,那么全面落实安全出口措施就应当引起中国出口商的高度重视,并落实在出口的每一个环节和整个过程中。我认为,中国出口商应当重视下列防止债务发生的措施和安全出口机制。

第一,必须在订立出口合同或出货之前,调查美国进口商的法律行政背景以及财务信誉状况,例如美国公司注册登记资料、公司信用报告和法院诉讼记录等,上述资料在美国不需要通过“开后门”就可以获得,而且绝大多数的基本调查费用可以控制在1500美元之内。

第二,聘请美国本土追债领域的律师、商业律师或中国律师审阅和背书出口合同、信用证和其他出口资料,防止或杜绝漏洞及其潜在债务危险;同时要签订“有保障的”出口合同,即对方不能支付货款时,可以把抵押物作为货款偿还,这样的合同在美国是惯例,而中国出口企业由于害怕失去订单,不敢和国外企业签订这样的合同。

第三,倡议在美国设立中国出口商安全出口仓库,确保银货两讫,安全收款。如果建成这一仓库,中国出口商可以把货物运到作为第三方的该仓库中,防止美国采购商恶意欠款。

第四,利用美国民间担保机构提供信用和资金担保。

第五,对于一些出口额在2万美元以下的小型出口企业,应该通过当地的行业协会或者直接找到进口国的有良好信用的代理商,通过该代理商出货和收款,避免被诈骗和恶意欠款。

此外,出口企业应通过美国专业海关海事业务的律师楼审阅、分析和比较出口美国海关的产品的具体税率,争取利用各种美国合法的法规和方法减低美国海关税率,避免因有意无意报关或闯关而造成的大额罚款或扣押调查引起的其它损失。