

巨额“外商融资”的陷阱特征

■ 陈青松/文

最近,江苏无锡法院审判了一起所谓的“国外投资公司驻国内代表处”诈骗国内企业案件,在企业融资界引起了不小的反响。

在诸多因素影响下,成长中的民营企业一直在努力解决资金瓶颈这道难题,无奈这道方程式里存在太多的X变量。就在民企渴盼资金的滋养时,某些所谓的境外投资公司看到“商机”,他们盘踞在北京、上海等大城市的高档写字楼里伺机而动,有的还在主流媒体发布广告,打着在境内寻找投资项目、提供巨额资金的旗号招摇撞骗。

“偷天”骗局浮出水面

面对这些名头一个比一个响亮的“国际大财团”抛来的绣球,很多内地的民营企业家们心动了,他们与诱人的广告对号入座,似乎觉得自己正是对方要寻觅的意中人。然而,这些生意场上叱咤风云的企业家们,一旦接过“绣球”,便掉进投资公司精心设下的“融资陷阱”——对方往往以“资本运作国际惯例”为由,要求企业预付评估费、手续费、考察费和服务费等名目繁多的费用。当企业交纳了巨额费用,对方的资金却迟迟停留在口头和传真上。结局通常是投资公司以“项目不合格”为由无情地将企业打发,从此销声匿迹。

在江苏无锡法院判决的融资诈骗案中,两名受害人称,他们分别经营塑胶工贸和冶金机械多年,感觉制造业这一传统产业发展空间越来越小,决定转向新能源领域的风力发电机项目。然而项目第一期就需近3亿元,企业实力根本不够。

经朋友牵线搭桥,受害人和杨某负责的“美国安融投资集团上海办事处”联系上,初步接触受害人很满意,“这个办事处一看就象规范的外企,位于上海繁华地段高档写字楼,员工也有好几个外国人,还展示了美国安融集团的国外银行资信证明,表示能为我们融资3亿元。”

经过洽谈,两名受害人作为乙方与美国安融集团签订《投资意向书》。《意向书》中有一条不起眼的约定:做可行性报告、考察及尽职调查报告的费用都由乙方承担。当时两人都融资心切,都没有在意。后来杨某陪同美国安融集团的“总部高层”来企业考察,并由其联络中介机构制作了《可行性报告》等。为此两名受害人先后向杨某支付了110万元的费用。不料杨某反馈消息“报告显示,投资计划不可行,项目被终止。”

受害人明白上当受骗,赶紧向警方报案。经过公安机关缜密侦查,杨某一手导演的“偷天陷阱”浮出水面。

无独有偶,内地一家房地产公司发布招商信息后,很快就有来自北京、上海等地的投资公司表示愿意投资。联络后房地产公司派人走进北京CBD一座高档写字楼的办公室——美国某某投资集团北京代表处。在一些年轻女孩的引导下,不时有一些人进出,据说是来自全国各地洽谈业务的。

悬挂着中美两国国旗的会议室里,对方向他们提供了一本装帧精美的宣传画册。画册显示美国某某投资集团实力超群,是一家“提供长期的商业融资,为发展中国家提供贷款最多的金融机构”。根据企业规模一次性可借1000—2000万美元不等,年利息第一年10%,以后每年8%左右。

之后,对方称企业须先提供《可行性分析报告》和《商业计划书》,这些文件需要聘请投资公司认可的境外中介



王利博制图

机构撰写,费用“大约只有10多万美元”。

地产公司相关人员随即质疑为什么要聘请境外机构撰写?企业自己找国中介机构是否可行?得到的回答是:一,中外会计准则不完全一致;二,对方对中国境内的中介机构资质和信用不认可,尤其是企业自己找的中介机构……

接触中他们还了解到,这家号称有上百亿资金的国际财团,电子邮箱地址没有自己的系统,只是网易的免费邮箱。百度上关于公司的信息只是零星几个链接,而且还有两个反映这家公司诈骗的帖子。他们于是又试着打电话联系“公司成功案例”中的一家企业,对方立马予以否认,“以前联系过,但被我们识破。这种骗子公司根本没有资金,千万不要信它。”于是这家房地产公司赶紧找个理由推脱。此后一段时间,对方仍紧追此事,并多次表示“我们已和中介机构协调,费用可打折”。

骗术其实不难识破

北京市商务局贸易管理处的一位负责人表示,“在美国,注册公司比较容易。目前活跃在国内的不少外资投资集团,很多是中国注册成立的。他们通过在华设立代表处,利用国内企业不熟悉国外情况,又急于融资,从而实施欺诈活动。”

业内人士指出,此类骗术并不高明,很容易识破。不法分子之所以屡屡得逞,主要是他们抓住企业尤其是偏远地区的企业急于引资却又不熟悉资本运作的弱点。许多白手起家的民营企业家,他们大都从实体干起,平时忙于生产经营,金融方面的知识捉襟见肘,欠缺资本运作经验,对借贷境外资本更是知之甚少,这就让少数不法分子钻了空子。

此类骗术的基本特征大致有以下几点:

1、这些所谓的投资公司一般选在北京、上海、广州等一线城市,租赁金融区的高档写字楼办公,从外表上看和正规的外企没什么两样。至于公司宣传资料、网址等,也是一应俱全。

2、这些公司都是拉大旗扯虎皮,无不宣称自己是美国、欧洲等境外某某财团的驻华代表处,或者干脆就自称是

某某国际投资公司,名头吓得那些从没接触过国际资本的民营企业家战战兢兢,商务代表也装着一副趾高气扬的模样。

3、骗术步骤:第一步,先由商务代表寻找行骗对象,往往凭企业一纸项目介绍,即承诺可由境外财团融资几千万到上亿元人民币。第二步,如果企业表示出兴趣,投资公司便要求企业向他们出具一份“考察邀请函”,商务代表便到现场考察、洽谈,至于飞机、餐饮等费用当然由企业承担。接着双方便欢欣鼓舞地签署“协议书”。第三步,协议签署后,对方便要求对项目进行前期评估,费用少则十几万、几十万,多则上百万元。评估机构肯定由投资公司精心安排,如本文开头所述案例:安融集团上海办事处设立的同时,被告人便注册成立两家公司,主要经营项目就是为项目投资制作可行性报告和尽职调查报告等。受害人分三次支付的费用,收款方正是这两家公司。

4、结局大体有两种。一种是行骗成功后公司以各种理由拖延。把宝全押在“外商资金”身上的企业只好苦苦等待,幻想早日引资成功。等明白真相后,打落门牙和血吞。有的公司为避免企业“纠缠”,溜之大吉,神秘消失。当交了费用的企业找上门时,原办公地点早已改换门庭。

实际上,现代投融资模式都是由投资方自行委托中介机构形成投资报告。运作规范的投资机构,为了降低投资风险,都会按照自己的标准聘请可靠的中介机构评估。评估费等前期费用也由投资方自行承担。遗憾的是有的企业被眼前的诱饵吸引,总幻想着用“小钱”来撬动大项目,失去了起码的商业警惕。

面对“诱惑”的应对之策

据知情人士透露,像挂着境外资本驻华代表处牌子的公司,仅在北京CBD一带就有多家。

北京市工商局外商处的一位负责人介绍说,“外商驻华代表处不能从事经营活动,也不具法律地位。在登记注册时,不像对待设立外企那样严格。所以,有些顶着赫赫名头的外商驻华代表处,其实可能根本就没有什么实力。”

专家认为,此类犯罪活动使企业发

展雪上加霜,损伤了民企借助国际资本的积极性,社会危害极大。作为企业,诱惑面前一定要提高警惕,要牢记天上不会掉馅饼,不要被虚假表象所迷惑。

一条最起码的底线千万不可触碰:外商资金未到位前,坚决不能支付各种费用。做到这一点,犯罪分子用巨额融资精心编织的欺诈陷阱就会失去作用。事实上,我国对借用外资有着严格的规定和审批程序,特别是对企业向境外融资,更是采取审慎态度,必须由省级发改委向国家发改委呈报审批。这种宣称可自行向国外融资的事情是根本不可能的。

面对外商承诺的大笔资金,企业要始终保持清醒头脑,要多向有关部门咨询,必要时不妨找资信调查公司核验投资商的背景和实力。有些上当受骗的企业起初也有怀疑,但因为不懂操作规则,以为万一要求对方出具注册证书、银行证明等,外商就会认为企业不信任自己生气走人。外资不是慈善家,之所以把橄榄枝伸向企业,是因为有利可图,按照国际商业惯例,投融资合作,双方一定会请专业律师备齐所有文件,如有任何疑问,都可要求对方说明。一方还可委托公正、客观的资信调查公司进行调查。如果因为企业要求出具相关文件外商掉头走之,企业不应该沮丧,反而应该庆幸:基本可以判定这样的外商是骗子。

有这样一个真实案例。一名美籍华人成立的美国投资公司要投资上千万美元把一家省会城市的大宾馆买下来,条件也是要求事先评估,但宾馆所属企业对外商的资信背景一无所知。这家企业便请求中国驻旧金山总领事馆经济商务处办公室,代为查询一家美国投资公司的背景。

因为美国法律对于资信调查有严格规定,必须由专门调查公司来做。领事馆委托当地一家调查公司,要求他们尽快提交正式调查报告。一周后报告出来:这家投资公司地址注册在自己家里,连办公地址都没有,账面上没有任何业务和资金往来,也没有雇员,明显存在诸多疑点。调查进一步发现,这名美籍华人多次利用同样手法,假借投资名义进行诈骗。

最后,企业借助资信调查公司让这家骗子投资公司暴露于青天白日下,也避免了大的损失。



实战测评

测评要素:变革创新

创业时代的管理:

大作坊 = 工厂 = 企业?

【测评题目】

你最近刚刚加入一家民营制造型企业担任采购部经理,由于抓住了好的市场机遇,公司规模迅速做大,目前已经跻身国内同类企业前十,老板提出下一个三年规模整体翻番的目标。进入公司一个月,你发现了这个企业的问题,快速发展靠的是强大的市场能力和对订单的反应速度比很多大公司快,但是反过来带来的问题是公司很多制度流程会被种种特殊情况打破,老板有的时候甚至会突然下命令将某个订单的交付日提前一个星期,原因就是客户直接给老板打电话提了要求,随之而来的是所有工作的节奏都要被打破,采购部要重新组织原料,生产车间要马上找到临时加班的人。有些正在推行的项目或者改进工作也都只能往后推。这样的局面让你觉得每天都像打仗一样,尤其你负责的采购部门更是疲于应付,还天天被其他部门指责拖后腿。

面对这种情况,你该怎么办?

【实战答案】

一位应试者的答案是:我曾经在几家民营企业任职,作为中层,很多东西确实没有办法改变,只能适应。不过根据我的经验,再乱其实还是有规律可循,如果这种特殊情况是一种常态的话,那我的采购计划就应该做成短周期和长周期结合,更灵活一些,相应的供应商的选择也要多样一些,有一些大的供应商弹性小反应慢,就要匹配一些质量差不多反应快的小供应商,在这种临时情况出现的时候可以及时应对。

【专家点评】

这是一道评估应试者变革创新能力的结构化面试题。

很多创业期的公司都面临过上述案例中提到的问题,从最初的小作坊,几个人,一间房,做到上千人,大厂房,公司从老板到员工靠着创业的一不怕苦,二不怕死的精神闯市场,靠着灵活抢来客户,几百万的做法和几十亿元的做法没有太多区别,靠得就是人更多了,机器更多了,厂房更大了,各项生产经营模式依然沿用作坊时代的做法,是一个大作坊,却并不是一个现代化管理的工厂,更谈不上一个现代化管理的企业。

从实践经验看,进入创业期企业的经理人一般有两种选择,一种就如题中的应试者,选择发挥自己的聪明才智适应这种现状,把不可能变成可能,让这个大作坊也能运转起来,最终甚至可能找到一套作坊式的现代企业的管理办法。还有一种就是选择参照成熟的现代化企业的管理方法和模式改造这个作坊,引入一些新的理念、新的工具和模式,请外脑来做咨询,让老板见习标杆企业的做法,但是这些都要说服老板花钱或者改变管理习惯,谈何容易,最后常常弄得半途而废,几个回合下来,企业今朝东明天西,弄得不伦不类,管理成本越来越高,弄得生产部门怨声载道,老板也不知道到底该怎么办了。

从测评的实际结果看,老板一般会选择第一种人来做事,但是会希望有第二种人的加入,但是最终能留下来的常常是第一种人,而将第二种人称为纸上谈兵的赵括或者马谡最终或弃或贬,这背后反映了老板在短期利益和长期利益的权衡中的负责心态,也反映了创业者逐渐成熟阶段的选择。最终,能变成大工厂和大企业的作坊才能成功,否则大作坊早晚有一天还是会变回小作坊甚至被淘汰。

诺姆四达合伙人 纪超/供稿

资讯

人力资源

上海大众南京生产培训中心开幕

近日,上海大众南京生产培训中心在南京举行了揭幕仪式。上海大众总经理张海亮以及技术执行经理吴博锐出席了仪式并为其剪彩。今后,上海大众每年将有超过2000人次的员工在培训中心接受培训,内容主要涉及“冲压、车身、油漆和总装”四大专业技能以及精益生产的培训。这是大众汽车集团在中国地区的第一个专业生产培训中心。张海亮对培训中心的建立寄予厚望,希望培养出更多高素质的优秀员工,为企业的可持续发展,源源不断地提供人才!

资生堂推进“成就梦想育才计划”

拥有139历史的日资化妆品公司资生堂日前在京举行了中国事业30周年庆典。庆典上不仅展示了资生堂进阶中国30年来的发展轨迹及回顾展,同时也宣布了资生堂一直以来倡导的“所有女性都是美丽的”理念之下孕育而生的企业社会责任活动。于5月18日开始进行为期近一个半月的招募活动,招募对象是面向全国的美容美发师及模特儿,第一名将有机会参与资生堂的广告。

泰易瑞亚援助“应聘女生”活动启动

5月22日,由北京泰易瑞亚医疗美容机构主办发起的全国免费援助千名“应聘女生”公益活动在全国启动。据了解,“应聘女生”援助活动从2011年5月22日至2011年9月30日为援助报名时间,凡是2011年度毕业的女大学生,均可通过活动官方网站www.taiyiruya.com提出援助申请,经审查符合条件者,将通过10期网络海选形式最终确定下来1000名免费援助对象,让真正有才能的大学生可以有更多的资本去参与竞争。

北京公交保修二厂职工书屋惠泽职工

日前,北京市公交保修二厂“职工之家”正式启用,职工之家由职工书屋和职工健身活动室组成,建筑面积共有150平方米,为职工提供了良好的余暇读书环境和健身条件,这里将成为增长知识、增强体质的活动场所。据悉,该厂承担着北京东南部地区27个车队72条线路51种车型1900余部运营车辆的各级保养维修任务。其历来重视员工素质提升工作,并将职工书屋建设作为员工素质提升各项工作的重要组成部分。

社会责任

ABB连续7年支持贫困大学生

全球500强企业ABB近日在“ABB自动化世界”年度活动上,连续第7年向“ABB-新长城贫困学生助学基金”捐助100万元,以资助电力和自动化专业的高校贫困学生完成学业;同时还向“重庆长江绿化专项基金”捐款以支持重庆市市长江两岸的生态造林。ABB(中国)有限公司董事长兼总裁方秦表示:“ABB一直将企业社会责任视为公司业务的重要组成部分。青年人才培养和环境保护都关系到中国的未来发展,也是ABB履行企业社会责任的重要方面。”

畅捷通成立精英伙伴俱乐部

近日,畅捷通宣布,通过几年努力畅捷通用户数目突破百万。畅捷通软件有限公司总裁兼CEO曾志勇宣布畅捷通精英伙伴俱乐部正式成立。俱乐部是以畅捷通为平台,精选全国优秀伙伴代表,共同组建,并积极参与社会公益事业。用友公司(集团)董事长兼CEO,畅捷通软件有限公司董事长王文京表示,用友成立畅捷通公司是基于目前中国乃至亚洲市场庞大中小企业数量,这些企业迫切需求提升公司信息化管理水平。

诺基亚“绿箱子环保计划”结束

近日,诺基亚(中国)投资有限公司宣布,历时四个月的“废弃手机变森林——绿箱子环保计划”圆满结束。诺基亚与百名志愿者一道在金山岭长城种下5万棵树苗,共同为“世界地球日”添加一抹新绿。诺基亚于2010年12月启动主题为“废弃手机变森林”的手机回收行动。从2011年4月开始,迪信通加入诺基亚,将回收手机的“绿箱子”扩大至全国10城市的50家迪信通门店,向中国绿化基金会共捐赠树苗5万棵。

BMW儿童交通安全训练营开营

主题为“交通安全我当家”的2011BMW儿童交通安全训练营日前在京开营。从今年5月至11月,2011BMW儿童交通安全训练营将陆续走进广州、沈阳、成都、上海等全国20个城市,迎接过万名小营员,让他们在愉快的氛围中学习安全知识。除了继续与教育部合作,下发《BMW小学生交通安全读本》外,今年的训练营还更加注重家庭的参与,扩大了“家庭日”的活动范围,同时延续并扩大对弱势儿童群体的关爱,将示范课程带进更多农民工子弟学校。