

# 我国企业每年因“赖账”损失6000亿

”

“中国的很多企业只有法律底线,没有行业底线和道德底线。在我们经手过的商账追收的案子中,最后能成功帮企业追回账款的不到一半。”多年从事“商账追收”业务的中贸友施信用管理(北京)有限公司总经理李奎元在谈到“商业信用”这一话题时,似乎有一肚子话要往外倒。他的表情,在痛心疾首之中,还夹杂着几许无奈。

据商务部的统计,我国企业每年因信用缺失导致的直接和间接经济损失高达6000亿元。在诚信成本太高,而失信又几乎没什么成本的情况下,违约、造假、欺诈的故事几乎每天都在上演。巨额的信用成本,如同扼住企业喉咙的那只手,在残酷地剥夺着中国企业尤其是中小企业本就狭小的生存空间。

## 400万大单带来一场噩梦

李奎元向记者讲述起一个他经手过的案子,感慨颇多。

“商账追收”的委托方是一家生产麦芽糖的企业,这家企业此前和河北省邯郸市的一家县级生产啤酒的工厂合作,为其供应生产啤酒所需要的麦芽糖。“生产麦芽糖的企业在和啤酒厂合作之前,去当地考察过它的厂房,而且在合作的最初阶段,啤酒厂每期都按时付款,第一期20万、第二期30万、第三期50万,期期不落。所以,当啤酒厂第四次提出要其供应400万的货时,这家企业立即就同意了。”李奎元说。

不过,这家企业等来的不是400万大单所带来的滚滚利润,而是一场到现在都没醒来的噩梦。李奎元说,在这批400万货供应之后,这家之前“信用良好”的啤酒厂忽然没了动静,每次打电话过去催收账款,得到的回答都是“目前资金紧张,没有钱还。”再后来,索性就音信全无。

不久之后,两个消息几乎同时传来:一是这家啤酒厂因资金问题倒闭了;二是这家啤酒厂的所有者的哥哥在当地注册成立了一家新的公司,做的还是啤酒生意。也直到此时,这家生产麦芽糖的企业才如梦初醒——它掉进了骗子精心挖的坑里,前面的那些20万、30万乃至50万都是“诱饵”。

“这个案子太典型了,在中国,很多乡镇企业都会存在类似的信用问题。在买方市场的前提下,供货方都急着把自己手里的货卖出去。如果收货方在10万、20万乃至30万的单上都表现得特别好,然后忽然和你要求了一项400万的单并提出先拿货,你可能就答应了。而对方一旦收到这批货,你就再也别想要回这笔钱。因为对方要不就是出事了,要不就是人间蒸发了。”李奎元说。

## 我国合同履约率只有50%

企业与企业之间的信用,即商业信用,它主要是指企业与企业之间的非现金交易,也就是人们常说的赊销。而李奎元所从事的商账追收并非简单的讨债,它是一种综合性的信用风险管理,其通过合法的追收流程和技巧,进行商账追收服务,降低企业风险率和坏账率,防范和规避企业由于使用赊销方式带来的信用风险。

李奎元介绍说,企业失信最直接的体现就是欠款逾期不还。当然,逾期不还款的动机中,有的是善意的,比如因为自身资金周转不到位,确实没钱还;而有的是恶意的,比如故意的欺诈。企业信用的体系是一个链条,如果链条中有一个环节是恶意的,整个链条都会受到影响。“上述那个麦芽糖企业的案例,就是故意欺诈,我们叫‘挖坑’,现实中这样的案子还有不少”。

据有关机构调查,2009年,我国逾期账款平均超过60天的企业占33%,较2008年同期增长了50个百分点。企业的坏账率高达1%至2%,且呈逐年增长的势头,而相比较下,成熟市场经济国家企业坏账率通常为0.25%至0.5%。另外,我国商业诚信环境之差还体现在合同履约率低。据调查,目前我国每年签订约40亿份合同中,履约率只有50%。

商务部国际贸易经济合作研究院信用管理部主任韩家平说,企业在国内进行交易的话,货款回收通常需要90天左右。而在国外,平均回收期大概30天。这样一来,国内一年只能周转4次,不仅限制了交易的规模,加大了资金投入的成本,也加大了融资的难度。商务部提供的数据显示,我国企业每年因信用缺失导致的直接和间接经济损失高达6000亿元,其中因产品质量低劣、制假售假、合同欺诈造成的各种损失达2000亿元。

## 了解企业信用难于登天

更重要的是,中国企业对未来付款表现缺乏信心。41.4%受访企业有预计拖欠货款的表现或需3年左右的时间才有改善,并有33.3%预计情况将“永不会改善”。

谈到他所经手的那些“追讨”案件,李奎元在忧心忡忡之余也显得万般无奈。他直言,在中国,之所以有这么多次欺诈、造假、毁约的事件发生,根源就在于中国的信用体系极其不完善。“每年央视的3·15晚会对于一些企业会有威慑力不假,但是说到系统性的信用体系建设,我国还差得远。”

实际上,在当前的中国,企业失信的代价太低,而诚信的成本又太高。李奎元戏称,好多企业就是“滚刀肉”,多次恶意欠款,但什么也不怕,该做生意照做生意,而且还会有企业继续上当。

而这类企业要是放在信用体系成熟的发达国家,根本就寸步难行,因为企业良好的诚信记录一旦被破坏,该企业将难以生存,会被市场自动淘汰。

中安信诚保理公司副总经理官钊曾在国外生活过很长一段时间,他给记者举了一个例子:根据《北美自由贸易法》,如果类似于沃尔玛这样的企业欠其三家供货商货款超过3个月,并且对每家的欠款达到5000美元或以上,那么这三家供货商其中的任何一家供货商可以在美国的证券交易所宣布沃尔玛倒闭,并且这种倒闭是合法的。“这就表明,在美国这种信用体系完善的国家,其信用成本极其高,企业若不讲信用,后果之严重是企业承担不了的。”官钊坦言。

“另外,不仅该企业不能经营下去了,企业法人代表的个人的行为也会受到影响,比如,他将被限制不能出境,不能开过于高档的车,甚至连移动电话的品牌卡都只能用神州行而不能全球通。在这种情况下,敢问,哪个企业敢轻易失信?”李奎元说。

“国内信息的开放和质量,安全和便利程度与发达国家差距很大。这直接推高了国内企业诚信的成本。”韩家平对记者说。他指出,在国内,信用信息的收集和调查很难。想要了解一家企业的信用状况,最有力的信息就是在银行登记的信贷记录、付款记录、财产抵押情况、法院诉讼情况等,而了解这些信息对于国内单个企业来说,简直难于登天。

有这样一个真实的故事。2007年,有一家加拿大的皮包公司来中国不同省市行骗,当这家公司的罪行败露之时,已经有九家国内的外贸公司被诈骗。在“长达一年多的时间里,这家国外的皮包公司竟然连续行骗九起才被揭穿,这在国外简直是不敢想象的。”韩家平说,国外诚信体制的健全,会将这家皮包公司的全部信息完整地记录在案。这家加拿大的公司就是因为深谙中国市场的情况,所以才会肆无忌惮。

据《经济参考报》

