

外商变老赖 弃货玩失联

出口企业须关注买家资信 提前留存证据



合作多年的老顾客,转眼之间变成了老赖,到港的货物不再提取,甚至直接玩消失,这是我市一家外贸企业近期遇到的糟糕境遇。对此,有关部门提醒,出口企业不能由于双方感情基础好而产生不规范操作,应时时关注买家资信,事先在贸易合同中详细约定相关事项。

记者 吕高攀

案例 7年合作伙伴突然玩躲猫猫

从2009年开始,7年来,交货和付款都很及时,我们合作很愉快。我市一家炊具生产企业负责人程女士介绍,多年来,该公司一直向欧美出口产品,质量和品牌都获得当地客商的认可。这位合作多年的客户来自中欧,每年采购各种炊具价值接近100万元。

今年年初,该公司将该客户预定的第一批3000只囊括十多种型号的锅具出货之后,该客户又下了两个新订单,三批货物总价值近百万元。

然而让程女士意想不到的,货物到港一个多月之后,还不见那位中欧客户前来提货,并迟迟没有付款,甚至失去了联系。如今,由于货物是根据客户需求定制,并贴了对方的标识,程女士只能暂时将货物滞留在港口,进退两难。

即使将货物退回,这批锅具也无法在市场上流通,因为存在被对方控告侵权的风险。但如果继续滞

留在港口,锅具可能会被当地海关低价拍卖,再加上后续几批订单还留存在企业仓库中,损失巨大。程女士说。

现状 五成报损案件来自老买家

据中国出口信用保险公司金华办事处统计数据显示,今年以来,出口企业报损金额持续走高,违约案件明显增加,出险率也逐步攀升。其中,超过半数报损案件均发生在出口企业昔日的老买家项下,案件发生数量较多的是美国、尼日利亚、英国、阿联酋等国的老买家,其报损案件占比超过60%。

出口企业对外贸易时,与老客户往来多年,往往对其比较放心,容易盲目信赖,放松警惕。中国出口信用保险公司金华办事处宋志洋说,甚至有时候,与老买家合作时疏忽大意,合同制定、单据往来及其他环节方面的不规范操作,都埋下了隐患。

而在全球金融风险加剧的环境下,老买家并非绝对零风险,对方的资信变化同样值得出口企业重点关

注。现在国外买家的货款拖欠原因多种多样,有可能是一时资金紧张,也有可能出现资产转移和突然破产等情况,更有甚者故意拖延提货,等出口企业觉得不划算最终放弃货物,由当地海关拍卖时,再参与竞标,以更低价位拍得货物。

提醒 关注买家资信 提前留存证据

宋志洋提醒,在国际贸易中,出口企业时时关注对方的资信状况是必须的,包括买家当前的经营、财务状况,经营策略以及其他大额投资举动,上述原因都可能影响到买家的付款意愿或能力,应全面分析买家的资信状况,做好事前防范工作。

另外,双方合作过程中,不能由于双方的感情基础好而掉以轻心,产生各种不规范的操作。双方应该在贸易合同中详细规定好质量标准、检验方式等相关事项,除了事先约定项之外,出口企业还应该保留证明债券的无瑕疵的相关证据。一旦发生纠纷,出口企业能凭借有力证据,及时有效地推动案件处理。

传统厂商蜂拥触网 催生职业网店管家

记者 田妙联

在满城皆是电商人的大环境下,网店托管行业也呈现出繁荣之态,越来越多的网商,特别是加速互联网+进程的传统企业也甘做甩手掌柜。然而,面对日益庞大的市场需求,我市网店管家人才稀缺,这两年,频遭义乌、杭州等地的外来户前来抢滩。

网店代运营兴起

日前,在浙江风云展览有限公司办公室,总经理陈顺新正拿着第二代熊本土轻量杯仔细端详:杯子采用削薄技术,净重仅190g,和第一代同样大小,容量扩充了70ml。

虽然产品叫好,陈顺新却有些苦恼,因为他们准备全网营销,但找个专业运营托管很难。陈顺新说,互联网+时代下,产品、价格都很透明,专业运营商做出的链接往往能在千万家淘宝店、千万个微品牌中脱颖而出,迅速打开市场。

可以说,网店是公司的窗口,经营得好坏直接影响企业声誉,而传统企业缺乏电商运营经验,初期更倾向于业务外包。浙江千喜新能源有限公司销售部经理黄进说,去年,将网店交给某代运营公司托管后,该公司只负责提供产品资料、发货等。

网店外包给专业公司运营,能节省不少时间、精力、成本。黄进介绍,如果公司能自主运营,一年至少需要10万元成本。

虽然网店代运营好处不少,但本地运营商并不多。据不完全统计,目前我市专业代运营商不超过5家,而义乌已达100多家。

外地管家抢滩市场

一些嗅觉灵敏的外地网店管家正纷至沓来抢市场。去年,在杭州代运营网店多年的李健在我市成立了创道网络科技有限公司,有家洁具生产企业闻讯后迅速找上门,请他代运营网店。接手三个月后,旗舰店销售额同比翻了一番,进入第四个月,销售额已破90万元。

我们事先做了市场调研,对产品卖点、品牌调性等都做了精准推送。李健说,他曾代运营过百雀羚,有实操经验,这正是刚涉足网销的传统企业所需要的。

比李健早一年入驻永康的义乌聚宝软件有限公司永康分公司已收获颇丰,截至6月底,已接到自我市的近2000单订单。

永康市场潜力大,每年呈30%的速度增长,其中杯企需求最大,今年新增了30多家。聚宝永康分公司负责人杜龙介绍,今年,该公司还实地走访了16个镇街区,将运营知识送下乡,抢先布局农村市场。

市场需求增加也带动本土网络公司升级。市拼乐电子商务有限公司与杭州商聚电子商务有限公司达成合作,为本地厂商提供网店代运营、网店装修等一条龙服务。

拼乐公司总经理陈文说:两者合作是优势联合,我们有产品、会美工,结合他们的运营技术,能为客户提供更优的方案。

永康是五金产品的集聚地,拥有6000多个阿里巴巴诚信通会员、5万多个天猫淘宝卖家,站在厂门口做网店代运营优势明显。来自杭州的代运营商周航透露,他们计划在我市开设分公司。

主叫方拨打400服务热线需支付市话费 只免长途费,加注“全国免费”字样涉嫌虚假宣传

记者 田妙联

本报讯 前不久,一名外地消费者发起投诉,反映购买了我市一家清洁用品生产企业的拖把,因使用过程中存有疑问,于是拨打了产品包装盒上的4008免费服务热线。事后,消费者查手机账单发现产生了话费,不禁疑问:免费热线,怎么不免费?

接到投诉后,市市场监管局工作人员展开调查。我们详细咨询电信运营商后得知,消费者作为主叫方,拨打400电话时可以免除长途费,但仍需承担市话接入费。因此,将400电话宣传为免费电话并不

准确。该局工作人员施荣说。

据悉,400电话是三大运营商为企业事业单位提供的一种增值通信服务,又被称作主叫被叫分摊付费业务,一般被企业用作销售或客服热线电话号码,客户拨打400电话需支付本地市话费,企业支付长途话费。

此外,400电话有4000、4006、4008、4009等号段,我市可申请受理4008、4009号段。截至目前,全市共有近1000家企业申请400电话服务。

800电话与400电话都是企业可申请的全国统一的10位特服号码,但两者有很大区别,对客户而言,800电话是真正的免费电话,而

400电话只免收了长途费。中国电信股份有限公司永康分公司主任祝华军说。

对此,市场监管局提醒市民和企业主,400电话并不免费,在400热线电话前加上全国免费、免费服务热线等字样的行为涉嫌虚假宣传,违反《中华人民共和国反不正当竞争法》的相关规定,可以根据情节处以1万元以上20万元以下的罚款。同时,提醒企业主和商家在产品上标注400电话相关内容和进行广告宣传时需注意,得标明并不免除市话通话费用。

日前,根据《广告法》的有关规定,涉事生产企业被处以1.8万元罚款。