

外贸英语:外贸经验识别12种外贸陷阱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/264/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E8_8B_B1_E8_c29_264087.htm 外经贸企业在开展进出口业务的过程中，无处不存在着风险和“陷阱”。若要防止进出口业务经营中的失误，首先应该了解在进出口业务中有哪些“陷阱”，这些“陷阱”的特点是什么，这样我们才能学会怎样识别，进而达到防范的目的。

一、进出口业务开始前的“陷阱”

1、熟人“陷阱”许多外经贸企业，在资金缺乏、人才外流、信息不灵的情况下，往往通过熟人和朋友介绍业务，而这些业务又在没有证实其真实性的情况下，偏听偏信，把可靠度和可信度寄托在“熟人”和“友情”上，这些熟人往往以××高干的亲戚，××外商的朋友，并以委托书相迷惑，而尽管有些熟人无有意诈骗，但却被第三者欺骗，而牵连外经贸企业。

2、代理“陷阱”在业务经营中，代理方式是目前欺诈风险“高发领域”，许多借权经营、挂靠经营，都是用代理方式来获得外经贸企业的合法认可。其表现形式是：在代理进口中，委托人利用代理进口合同骗取信用证项下货物。在即期信用证中，骗取开证行付款，或在远期信用证中，承兑汇票后进行贴现。在代理出口中，委托人与外商相互串通，在信用证中设置软条款，骗取外经贸企业信用证项下打包贷款。在代理进料加工复出口中，委托人与外商以委托出口为诱饵，骗取外贸公司申领进料加工登记手册等。在上述业务中，外贸公司因不能全程跟踪，外商与委托人串通一气也全然不知，最后，诈骗频频得手，而在案发后，受处罚的却是有进出口经营权的外贸公司。

3、客户“陷

阱”现在各经营企业都在急切寻找客户，正因为如此，有些根本就没有生产能力的中间人和生产厂为了谋取不正当利益，他们抓住外贸公司这一心理，串通在一起，进行联合诈骗，向外贸公司介绍××客户是如何的可靠，并拿出准备好的证明客户如何有实力的复印件(事实上很多是伪造的或是借用别的厂商的)进行欺骗。外贸公司在未作任何调查研究的基础上，为抓客户扩展业务，轻信而致上当。

4、高利“陷阱”在许多业务信息源的传播中，最诱人的当然是获得高利，取得丰厚的经济效益，不论是来自哪个方面，设陷者总是将利润提得很高，同时又提出一些看似十分合理的要求和一些给对方可以让步的条件，让你一步一步进入设置的陷阱。比如：

在出口业务上，称每美元可赚2-3元人民币。在进口业务中称每美元可赚5-6元人民币。在出口退税上，称退税全给外贸公司。在代理进出口上往往以高达3%-5%左右的代理费作筹码。外贸公司在急功近利思想驱动下，无论怎样也不愿舍弃这笔难得的生意，放松了警惕性。

5、好处“陷阱”有许多业务信息本身经各种渠道引入外贸公司，一些推销商和中间人，在外贸公司确定做该项业务前，为尽快达到成交和掌握主动权之目的，往往对其业务人员以“好处”作为诱饵，这些“好处”包括给百分之多少的回扣，或许诺另外的酬劳和待遇等，当这些承诺得到外贸公司业务人员的同意后，“业务”即告成交。一旦你掉入其“好处”陷阱后，在美丽的诺言后面并不可能兑现等待的却是另一场“恶梦”。

6、资金“陷阱”随着银行的商业化改制外贸公司的融资变得越来越困难，因此，许多企业一般在捕捉业务信息上，追求的是不动资金的业务。而设陷者正是抓住了这一心态，而称不需要

动资金，只需出具全套单据，资金由对方垫付，用简单的条件而诱使外贸公司上当。二、在业务运作中的“陷阱”在国际贸易中，当事人五花八门，既有世界跨国公司，也有中小企业，还伴有无主体骗子，在外表上难以识别。许多业务一旦得到双方认可，第一步即告完成，但一些设陷者，一般开始隐藏得比较深，在业务前不露破绽，而在业务进行中设陷，他们手法不断翻新，不断变化，主要表现在：100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com