

3000万的中国外贸诈骗第一案 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022_3000_E4_B8_87_E7_9A_84_c27_32013.htm

提要：一起以国际贸易为手段，以信用证为诱饵，以假外商为“道具”，涉嫌诈骗4个省、案值近3000万元的特大诈骗案件，在济南告破。案件侦破后，引起很大震动，被业界人士称为“中国外贸诈骗第一案”。

陷阱 2001年3月，济南某外贸出口公司的经理蒋民（化名）到北京出差，朋友给他介绍了外商黄建强，黄提出要买一批狐狸皮。国内每张狐狸皮的价格在3300元左右。而外商出价是每张3800元，这是一笔利润可观的国际贸易。经过谈判，蒋民代表公司和黄建强的美国平洋贸易实业有限公司签署了出口蓝狐狸皮12000张的合同，当时定价每张466美元，合同总值达559.2万美元。签完合同以后，朋友又给蒋民介绍说，有个北京中豪信科贸有限公司，是专做狐狸皮的一个公司，属于公安部行管司下属企业。公司的法人代表叫徐晓君。见面之后，看到蒋民对狐狸皮的市场行情摸不透，徐晓君就拿出北京市物价局价格认证中心开具的价格认定书，上面狐狸皮的价格是3800元一张。徐晓君说，我便宜点每张3300元卖给你。蒋民和徐晓君签订了300多张的购货合同。2001年4月18日，蒋民所在的公司收到了黄建强的第一张信用证，金额为13.8万美元。后来又向徐晓君现款购进400多张狐狸皮。蒋民准备给黄建强的公司发货时，黄说：“这批狐狸皮是做大衣的，12张到13张狐狸皮才能做一件大衣，给我的货太少了，够3600张你再发货，我马上追加信用证。”蒋民提出异议说，当时合同约定是分期发货，我们哪能有这么多周转资

金一下子吃进3600张狐狸皮？但黄建强坚持说：“如果非要坚持发货，我们就只做这300张皮，以后就不做了。”想想整笔业务的可观利润，蒋民妥协了，答应凑齐700张皮子的时候再发货，让黄建强再补开一张信用证。让蒋民怀疑的是，黄建强补开的信用证，里面开始加一些软条款。蒋让他再补开信用证，黄从香港一家银行开出了一张皮子贷款的信用证。这张信用证错误更多。这时，供方徐晓君开始施加压力，说再不验货付款，就要起诉。蒋民只好带着黄又一次来到北京，检验了徐提供的近800张狐狸皮。当天晚上，满腹狐疑的蒋民问服务员黄是否经常住这里？服务员说，黄经常住这里，都是北京中豪信科贸有限公司给他结算。蒋民一听，脑子轰一下就炸了：自己钻进了陷阱了，他俩是合谋！此时蒋民所在公司的1500张皮子已经按照合同约定运到了天津港码头，500多万元已付给徐晓君了。蒋民表面上不动声色，怕打草惊蛇……他决定无论如何要发一批货试试，狐狸皮是通过徐晓君介绍的天津某检验检疫技术公司代理出关，结果在天津，该检验检疫公司的老总非要经过徐晓君同意才肯放行装船出关，而蒋民无论怎么打徐晓君手机，都打不通。

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