

出口大蒜受骗案带来的教训 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\\_\\_E5\\_87\\_BA\\_E5\\_8F\\_A3\\_E5\\_A4\\_A7\\_E8\\_c27\\_32060.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E5_87_BA_E5_8F_A3_E5_A4_A7_E8_c27_32060.htm) 案情回放 2003年，S出口公司在春季广交会上结识了中东客户H贸易公司。H公司提出购买12吨大蒜（1X20FCL），并再三强调这是样品柜，希望长期合作。应客户的要求，S公司业务员小王现场制作了形式发票2份，外商签字后双方各执一份，外商当场支付了全部货款3600美元。广交会一结束，S公司迅速安排出货，并快递了提单、发票、原产地证和植物检疫证。货物抵港后不久，外商发来传真，认为质量不错，要求再订货1X40FCL，并提出今后合作的几点原则：1.质量标准以第一次发货的质量为准；2.希望逐渐增大发货数量，增进了解，扩大合作，建立长期合作关系；3.业务流程为H公司传真通知购买数量和发货时间，S公司制作形式发票传真给H公司，H公司TT30%汇款S公司，然后S公司安排出口、快递正本单据并传真快递单，H公司在收到此传真后4个工作日内TT余款。S公司领导层认为中东的市场很重要，H公司循序渐进的贸易思路很合S公司领导层的胃口，小王也积极汇报。认识一个贸易客户不容易，也已经开始了业务合作，而且目前不少公司也采取这种付款办法，下一次H公司进口1X40FCL，数量和金额都不大，应该适当冒险。于是S公司同意了外商的要求，安排了出口。H公司履行诺言，及时支付了货款。第三次外商购买了2X40FCL，第四次1X40FCL，第五次3X40FCL，顺利的合作使S公司上上下下坚定了和客户合作的信心，小王也被提拔为出口部副经理。2003年10月25日，H公司提出购买8X40FCL，小王马上

完成了操作。然而，H公司并没有TT余款，而是解释暂时遇到了资金的困难，保证在15天内付款。同时H公司要求立刻再发运6X40FCL以满足市场的需求，并再三强调了长期合作的热切意愿。H公司还要求小王速报2X20FCL圆葱和1X20FCL大姜的实盘，并热情地赞扬了小王的工作效率。小王向领导汇报了客户的计划，但是隐瞒了客户没有支付6X40FCL预付款的情况，S公司经理毫不犹豫地同意了。之后的结果可想而知：H公司摆出了无赖的嘴脸，拒绝付款；他们一会儿讲货物的质量有问题，一会儿讲S公司发货不及时，一会儿讲市场不好，亏损很大，甚至于后来根本不理睬S公司。这时候S公司才发现，手中除了形式发票和邮寄单外，连份合同书也没有，真是“哑巴吃黄连，有苦难言”，遭受了巨大的损失。

**本案教训** 本案的涉案金额不算很大，但是隐蔽性很强，且类似的例子层出不穷，对于农副产品出口企业来讲，具有特别重要的教育意义。

一、签订合同书的重要意义。合同是出口贸易全部工作的基石，是买卖双方应该履行义务的明确界定。它的缺失一旦被买方利用，卖方的利益无从保障。品质条款的约定和商品的检验条款是最重要的内容之一。法律条款主要包括解决争议条款、不可抗力条款和仲裁条款等。在实际业务中，出口企业往往为了价格、付款办法等而讨价还价，容易忽视法律条款。无论金额大小，都应签订表述严密、条款完善的合同书。

二、国际诈骗分子正是利用农副产品出口企业规模普遍较小、实力较弱、管理制度不完善、风险意识不强的弱点，才频繁地对我国的农副产品出口企业下手的。近些年来，针对农产品出口的国际诈骗出现了两个新的特点：从诈骗金额看，从一次诈骗几十万、上百万美元的大单更

多转向一万、几千美元的小单；从诈骗手法看，诈骗分子开始是正常地和我企业贸易，循规守矩，逐渐取得我方的信任，其后再找种种借口不付款，甚至于直接注销公司，杳无音信，使我出口企业遭受巨大损失。类似的诈骗有计划地逐步实施，长期性和隐蔽性更强，因而欺骗性更强，更让人防不胜防。事实上，我国农副产品出口企业的竞争力堪忧。目前，年出口千万美元的不过几十家，其他大多数属中小企业，出口产品和目标市场普遍较为单一，实力小，抗风险能力差，信息渠道不畅，质量体系不健全，普遍缺乏完备的信用管理体系。有的企业发生了坏帐后，怕影响形象，捂着盖着，也使得针对农副产品的国际诈骗频频得手。

### 三、树立法律意识，建立完善的公司管理制度，构建信用调查和欠帐风险预警机制。

苍蝇不叮无缝的蛋。我出口企业需苦练内功，建立一套完善的、实用的业务运作流程和风险管理制度，同时应聘用掌握国际贸易理论和进出口实务专业知识、熟悉国际贸易惯例和相关的法律知识、有丰富的农产品实际工作经验的专门人才。企业内部应建立一个独立的信用管理机构（人员），全面管理企业赊销的各个环节。从实践来看，凡是设立信用管理专员和建立赊销风险控制制度的企业发生出口风险的概率要小得多。重要的是，企业的领导人要认真执行这些制度，不要让制度流于形式。

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](http://www.100test.com)