

国际贸易招标的6个陷阱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E8\\_B4\\_B8\\_E6\\_c28\\_33242.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E8_B4_B8_E6_c28_33242.htm) 随着贸易环境的不断发展，国际贸易合同的签署、贸易方式、货款结算、外汇核销等均有了很大的变化，需要相关企业和外贸从业人员针对各种不同情况加以分析、研究。近几年，一些国外企业频频利用大蒜、姜、辣椒等招标的方式，通过每年更换企业，以相同的手法，使山东地区众多的农产品出口企业上当受骗，造成巨大的损失。据了解，许多国内企业在国际贸易过程中也曾遭遇过类似的陷阱。现在，我们以实际案例将这种骗局解剖一番，大家可以从中吸取教训，以免上当。

一、利用招标由国外企业代理诱骗中国企业中标，然后让招标企业退出，设立圈套。国外公司发布招标公告后，要求中国投标企业必须指定一家招标公司代理中国企业进行投标，而不是中国企业直接向招标公司投标。一旦发生纠纷，投标企业无法直接与招标公司交涉。国外代理公司向中国投标企业收取代理费及投标保证金，或由代理公司交纳投标保证金。这常常是圈套的开始。一定比例的投标保证金譬如5%由代理公司交给招标公司。而招标公司在招标公告中规定，中标后必须由投标的中方企业给招标公司直接开出投标保证金1倍(如10%)的备用信用证，信用证开出的为无条件的保兑的L / C。在收到中标10%保证金后，招标公司将代理公司5%的投标保证金退还给代理公司。此时代理公司就没有任何风险。资金方面代理公司与招标公司剥离得干干净净。为骗取中国的产品和企业保证金打下了基础。

二、不按国际通行做法操作，单方规定

随意的软条款，迫使中方企业就范。国外招标公司在收到中国投标企业的信用证后，通常中标后发货时间异常紧张，必须提前确定包装，货物组织等。但招标公司却在收到信用证保证金后一周或一周多的时间开出信用证。当中方企业拿到国外开出的信用证后，附加条款明显为国际信用证禁止使用的相关软条款。如在信用证附加条款项下规定：THE CARGO MUST BE PACKED BY 10KGS CARTON BOX IN NET WEIGHT TO(TO BE CERTIFIED BY SURVEY COMPANY THAT IS APPOINTED BY AFMC AT DESTINATION)中文翻译：“货物必须10公斤装一纸箱(由招标公司即开证人在目的地指定一家检验公司进行检验)。”众所周知，由于开证人或开证申请人授权人签发检验证这一条款不仅违反了有关进出口商品检验需由一个独立于贸易关系人之外的第三者，一个有资格、有权威性的检验专业机构来执行的惯例，而且也违背了跟单信用证统一惯例500号第四条规定。特别值得注意的是，1994年开始实施的国际商会第500号文件(UCP500)中，将原第400号文件第四条单据及货物的“处理”一词，从“DEAL IN”改为“DEAL WITH”，再次强调了信用证业务只管单据，不管货，单据、货物绝对独立的原则，而带有软条款的信用证的主要特点，恰恰是在货物的问题上设置陷阱，诱人上当受骗。三、国外招标公司利用开出的信用证强加于人，利用软条款勾结银行，以强凌弱。通常这类公司开出的信用证中如：“PAYMENT”“付款”；“PAYMENT IS AVAILABLE FOR FULL INVOICE VALUE BY L / C OPENING BANK ' S INSTRUCTION.L / C OPENING BANK SHALL DISPATCH NEGO INSTRUCTION TO THE NEGOTIATION

BANK ONLY WHEN ' AFMC ' REQUEST TO DISPATCH  
NEGO INSTRUCTION. ” “ 此条款规定议付的条件是凭开证  
行指令议付，而开证行必须根据开证人的指令才能通知议付  
行是否议付。 ” 这种条款，明显是开证申请人与开证行串通  
一气，坑害出口商。只要招标公司不同意付款，中方企业就不  
可能拿到货款。 四、招标公司在标书规定：招标公司必须派  
检查官检查后才允许出口企业发货。检查官代表招标公司的行  
为，完全依个人好恶或被授意制造事端，想尽一切办法阻挠中  
方企业发货，形成企业不能按期发货的事实。 五、用层层扣款  
的办法，达到骗钱的目的。由于中方开出的保证信用证为无条  
件的，因此招标公司只要要求中方赔款，中方就必须赔偿。用  
招标公司检查官的话来说，“ 这是我们的杀手锏。 ” 它们用保  
证金强行扣款，货物质量、数量、延迟发货等等借口都可导致  
货款被直接扣除。保证金是索赔的工具，当中方决心损失掉保  
证金，不再继续与招标公司完成这笔订单时，招标公司通常会  
派高层官员来协调，并保证不再发生类似事情。一旦达成意向  
，招标公司便会要求其工作人员的差旅费由中方企业负担。中  
方企业除极少数外，大都坚持以诚信为本，但真正发完货物后  
，招标公司仍继续实施骗人的把戏。比如，它们公司的上层不  
同意免除扣款等，继续对中方企业扣除货款或保证金。 六、与  
招标市场脱节，任意招标。一旦发生风险，勾结海关、检验部  
门，提高检验标准，以时间延迟为由，强行退货，或就地销毁  
，把风险转嫁到中方企业身上。如通常采购的农产品由于招标  
市场发生变化，就会以各种理由拒收或退货。实际上根本没有  
进行任何检验，即使检查也是他们部门

之间的标准。这种部门间相互勾结，共同对付一个企业的做法，在国际上也是绝无仅有的。招标公司布下陷阱，一家企业很难避免这种风险，只能任人宰割。中方企业根本防不胜防，只能眼看着受损。对此，有关部门及行业协会应加大宣传和管理力度，帮助企业防范这种骗局和圈套。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)