

从业经验分享：如何防止“内外勾结”进出口欺诈 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E4_BB_8E_E4_B8_9A_E7_BB_8F_E9_c29_646410.htm 香港是我国对外贸易的最大窗口，同时也是世界上最大转口贸易的港口城市之一。在世界经济一体化和各国经济区域化迅猛发展，世界资源与高科技互为依存，发展气势咄咄逼人的形势下香港与内地的经济必将更趋紧密，最后融为一体。在进出口贸易中，港商的多数资信情况较好，守信有度。然而也有少数个别不法港商，不是依靠生意场上的正道贸易行为和国际贸易规则与大陆企业进行正常交易和交往，而是自交往初始就图谋不轨，暗藏杀机。他们其中有的“明修栈道，暗渡陈仓”为以后的欺诈鸣锣开道.有的专营“偷鸡摸狗”之事发财.随着上述形势的发展和变化，他们欺诈的手法也必将花样翻新。尤其是我国加入WTO以后，更多的企业均热衷和企盼申请加入进出口行列，他们涉外经验贫乏，境外渠道不熟，对境外的欺诈骗术毫无判断力和防范力。就连具有几十年进出口经验的老牌外贸企业也均难免在艰巨出口任务的重负下上当受骗，更何况那些从未涉足过外贸领地的新企业?一般大骗局能潜伏1-2年，忍让数笔小额生意。他们的骗术策略是：放长线钓大鱼，一旦取得一星半点儿信任便立即待机签订大额合同，狠咬一口致你半死，便渺无音信。贸易欺诈的一般做法如下：首先漫天撒谎吹牛，夸大不说小。他们多数吹自己的企业为跨国公司或国际大公司，资金实力雄厚，人才济济等，但经调查证明实际只是几人小公司，或几人小作坊，资金拮据，资信较差，甚至其中有的已经是劣迹斑斑.其次，寻找国内熟人

，勾结国内不法商人共同欺诈进出口公司，共同分利，共同套汇、逃汇，肥自己，坑国库.其三，内外勾结，走私不同时期不同品类紧俏商品，如：石油、汽车、不锈钢、冷轧板、手机、电脑等.第四，持大额假知名国际大银行的汇票、本票，以融资或投资方式赢得地方政府官员和企业的信任，骗取和套取现汇等。因为与台、港商人同族同种和语言相通，加之国内地方政府和企业的国外渠道确实贫乏，及有的官员的急功近利，另加多少媚外的心态使得港商的欺诈行为往往成功率高于外商。而国内进出口公司几乎95%以上企业的进出口业务均依赖国家银行的贷款，企业蒙受的重大经济损失也就直接导致国家银行外汇和贷款受损，并易产生银行呆坏帐。这类不法港商一般比较喜欢寻觅国内薄弱环节，以投资或融资救世主的身份亮相，博得暂时信任便立即引诱企业上钩，速战速决，企业入套便立即收网提款脱身，消失得无影无踪，这是他们的最大特点。所以，当市场经济向纵深发展之际，当中小企业缺乏国外渠道之时，国内企业更要警惕和严防“内外勾结”的欺诈行为。一般是开放的越宽，骗子就越多，行骗的领域就越广。下面我们仅举发生在进出口公司的活生生案例警示广大企业，谨防上当受骗。案例一：欺诈未遂经熟人介绍，某司某处认识了港商S先生，他自称本人所在的香港xx公司是一家跨国公司的分公司，他们全球资产工厂多少多少，银行存款多少多少，向世界融资多少多少，准备在大陆投资多少多少等，吹得神乎其神，令人陶醉。似乎认识了他就像与财神相伴，巨款相舞好像立时有了莫大的荣幸!与他见面几次均说太忙，没有时间同你们约会。说找他的人太多了，尽是一些省、市的头面人物。说自己近日大陆某

省、某市、香港的漫天飞，都累昏了头，快招架不住了等。好不容易挨到富翁有了剩余时间，再次约会见面，商讨他对某一项目投资多少多少，某司所占比例该有多大时的交往过程中，发现“富翁”经常说大话使小钱，非常抠唆，而且选择的下榻经常为郊区的饭店，他说喜欢郊区的清静。对此，有头脑的人士便打上了问号？是为清静还是为省钱？便对他夸海口的财力产生了疑问？公司通过“美国邓白氏调查机构”调查得知，该“富翁”竟是个香港人，小毛巾作坊的小老板，欠银行一屁股债，同世界任何跨国公司根本没有任何瓜葛。为此谈判者当即断定：他此次进大陆的目的就是打算“空手套白狼”骗取“银子”回港还贷。真是庆幸因警惕性较高，初始交锋就识破了“庐山真面目”，避免了受骗挨宰。小老板很快在香港得知是某司派人查了他的老底，电话中气得咬牙切齿地狡辩后，再也没有在北京露面。但后来听说骗子又南下广东，西去重庆、成都一带活动去了。看来骗子确实胆子挺大，他是“东方不亮西方亮，黑了北方还有南方”，简直是在国内开展游击战术，拿不到骗款回港还债绝不收兵。可叹中国太大，媒体曝光太少，制约行骗又无良方好药，真是大路朝天各走半边！只有自防自保。

案例二：欺诈得手 案发的背景形势：1998年1季度企业相继召开当年出口计划会议，并在会上特别强调扩大出口及每年递增出口创汇任务的重要性和必要性。xxx进出口公司很快落实会议精神，并在短期内被分配到了当年递增后的出口创汇指标和利润指标，庞大的出口任务压得公司上下为难。他们一无老出口商品的多余国外渠道，二无行业外熟悉的出口商品，三无多余的出口贷款额度，四是大量的出口退税又很难及时拿到，在这种情况下

下硬要完成全年不断递增的出口任务，真是愁上加忧，唉声叹气不断。公司上下四处寻觅渠道，八面寻找商机，跑断腿，愁断肠，时至10月，仍无任何音讯。而时至4季度，公司大会开小会找，检查出口计划的完成进度，一月三催，真是急煞了人。机遇突降：正在危急之际，见了救星，似乎拨开乌云见蓝天，一位好心的“朋友”突然出现了。他得此信息后主动登门拜访，告知他了解的某某工厂有固定的出口渠道，就是因为与原有的外贸公司闹翻了，至今仍关系紧张，很想断绝这一供货关系，另换一家外贸公司做出口代理。真是喜从天降！八方眉开眼笑，庆幸这一机遇的降临。国内厂家实况：该厂的确是一个常年出口玉器的老厂，具有相当的出口玉器经验，但效益不好，工人的工资较难发出，下岗者较多。签订合同：厂家介绍，有一香港商人询价大件玉器雕刻品，双方价格已经谈好，但厂家要求公司不做代理出口，而做自营出口。进出口公司考虑：1.该厂是一家常年出口老厂，有丰富的出口经验并熟悉国际规则.2.出口厂家的出口商品质量一般均有保障，包装也无需出口公司过分操心.3.自营出口盈利高于代理，同时又可完成出口创汇指标和利润指标，于是欣然接受并同工厂签订了收购合同。由于公司对出口大件玉器雕刻品的生产、质量和该项商品国际市场的作法和包装均一窍不通，加之对这一传统出口老厂的肃然起敬和莫名其妙的信任，也就欣然接受了他们的香港客户，一段时间后便很快与港商也签订了出口合同，还生怕到手的鸭子捂飞了。合同履行过程：时间不长，“港商”非常积极快速地开来信用证，一切进展顺利，悬着的心总算落了地，上下皆大欢喜。该合同项下的出口玉器共计19件，总额2100万元人民币，进

出口公司预付货款30%，贷款630万元交给了工厂，玉雕经过一月有余便按期交货。但非常奇怪的是：港商在信用证上额外强调：“大件玉雕要运至卖方港口复验，买方代表必须在卖方港口参与复验”。也就是说货物运往出口装运港后，必须再进行第二次商检才能装船。相关推荐：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