

湛江市商务局文件

湛商务〔2021〕12号

湛江市商务局关于印发提防不法分子冒充 海外买方欺诈骗货的提示及建议的通知

各县（市、区）商务主管部门、各有关企业、商（协）会：

为落实《湛江市促进外贸稳定增长若干措施》，提高企业抗风险能力，我局结合中国信保江门营业部提供的相关案例，形成了《关于提防不法分子冒充海外买方欺诈骗货的提示及建议》（以下简称《提示及建议》），现印发给你们。请各县（市、区）商务主管部门将《提示及建议》传达给辖区内的外贸企业，提醒广大外贸企业，在抢抓出口订单的同时，加强国际贸易领域风险防范工作。

特此通知。

附件：关于提防不法分子冒充海外买方欺诈骗货的提示

及建议



2021年1月22日

附件

关于提防不法分子冒充海外买方 欺诈骗货的提示及建议

近期，中国信保江门营业部通过总结全年索赔案件发现多起不法分子冒充海外买方欺诈骗货的情形，对企业造成较大损失。随着不法分子诈骗手段不断升级，识别案件的难度越来越大，对国际贸易健康发展造成较大负面影响。尤其在疫情期间，部分行业海外订单稀缺，企业接单心切，更是给不法分子以可趁之机。广大外贸企业务必给与高度关注，增强识别贸易诈骗案件的能力，提升防范诈骗的水平，最大限度规避此类风险。

一、案件一：

广东企业 W 通过阿里巴巴接到 Mr. S 的询盘，其自称是乌干达买方 B 的买手，企业 W 给出报价后 Mr. S 很快就确认了购买量，但要求以赊销 0A60 天结算货款。企业 W 原不同意，提出以信用证方式结算，但 Mr. S 表示当地外汇管制，信用证难以开具，并主动建议企业 W 购买出口信用保险。

企业 W 对买方 Mr. S 有疑虑，遂要求 Mr. S 提供 B 公司的营业执照，Mr. S 提供了 B 公司所谓营业执照扫描件。收到 B 公司营业执照后，企业 W 同意了与 Mr. S 进行交易，签订了

结算方式为 OA60 天的贸易合同。同时，联系中国信保进行投保，申请并获批乌干达 B 买方的限额。

企业 W 根据 Mr. S 的指示发货至肯尼亚港口，收货人为乌干达 B 公司。应收款日到期后，未收到买方回款，企业 W 发邮件给 Mr. S，但均未回复。致电 Mr. S 提供的电话，也未有应答。企业 W 感觉不妙，向中国信保报损。

核实贸易背景：中国信保委托律师联系了乌干达 B 公司，B 公司否认曾与中国企业 W 进行交易，表示没有收取过涉案的货物，也从未授权过任何人提取本案的货物。B 公司否认 Mr. S 为其员工，Mr. S 所用的邮箱也并非其公司的邮箱。同时 B 公司向中国信保律师反映其已发现被第三方冒用与国外公司交易，为此已向当地警方报警。B 公司向中国信保律师提供了其公司抬头信纸、签章、公司使用邮箱等以作比对。Mr. S 失联，经核查其手机号为无需登记用户信息的临时号码。调查物流端，发现货物由清关公司 J 公司提走并办理清关，清关公司 J 提供了 B 公司的授权委托书文件，经比对发现委托文件的抬头格式及签章都与 B 公司提供的其公司使用的抬头信纸及签章不一样。

二、案件二：

广东企业 K 在法兰克福五金展上遇到前来询盘的客人 Mr. P，名片显示为德国 A 公司的采购总监。Mr. P 提出的采购数量及可接受的价钱都很好，但要求全额赊销，企业 K 对新客人第一笔交易就要赊销并不同意，为此双方未能达成协

议。回国后，Mr. P 主动联系企业 K 表示首批试单可接受现款交易，但数量大幅减少，金额只有不到 5000 美元。

货物生产好后客人如约在出货前支付了货款，付款方并非 A 公司，Mr. P 表示支付金额较少使用私账支付更便捷，企业 K 觉得合理，未作深究。收货后不久客人就提出追加订单，但这次必须要全额赊销，单价跟试单一样，订单金额提高到 8 万美元。有了第一次的现款交易，企业 K 同意了客人的要求。双方签订了合同，买方为德国 A 公司，指定收货目的港为希腊某港口，收货人为德国 A 公司。

企业 K 按期出货，应付款日到期后，企业 K 不断联系 Mr. P 进行催收，Mr. P 推拖几次后就失联了，企业 K 向中国信保报损。

核实贸易背景：接到案件后，中国信保立即委托当地律师与德国 A 公司沟通追讨。德国 A 公司也聘请了律师与中国信保当地律师进行对接，在双方律师见证下德国 A 公司签署了关于案件情况的问询函，否认与 K 有过任何交易、否认接收过涉案项下货物。针对此情况，中国信保继续开展了多维度的调查工作。调查渠道通过勘察，发现自称德国 A 公司采购总监 Mr. P 与企业 K 沟通的邮箱与德国 A 公司实际使用的邮箱后缀域名不相同。调查货物流，目的港货运代理提供德国 A 公司签署的授权文件，授权希腊 M 公司提货。货物被希腊 M 公司取走。A 公司提供了签章字样，与企业 K 提供合同上买方的盖章及目的港货运代理提供的授权文件上的签章

都不相同。但 Mr.P 所使用邮箱与实际提货的 M 公司所使用邮箱的域名注册服务代理及 IP 地址相同。

三、案件特点

(一) 新买方，多通过各种展会、国际贸易线上平台等渠道认识。

(二) 多数为首次交易就要求全额赊销，即便同意支付定金，也是金额很少的定金。

(三) 部分会主动建议出口商购买出口信用保险。

(四) 多使用公共邮箱，或注册与被冒充买方注册邮箱域名相近的邮箱。

(五) 被冒充的买方多为立陶宛、罗马尼亚、保加利亚等东欧国家，或乌干达、肯尼亚、坦桑尼亚等非洲国家。近期也扩展至欧美等发达国家，货物要求发往希腊、罗马尼亚等中东欧国家。

(六) 对价格不敏感，只是简单还价，对产品本身要求较少。

(七) 买方采购的产品多为通用性强、使用量大、方便转卖或可作地摊销售的产品：如服装、家居用品、小家电、刀剪、日用品等。

四、防范建议

(一) 谨慎赊销。

1. 首次交易建议不要采用信用销售(赊销)方式，采取信用证、出货前全额预付或“预付款+DP”等结算方式更为稳妥。

2. 除非确认买家真实且为行业内优质企业，在给予信用销售（赊销）结算时，建议累积一年以上历史交易记录。

3. 针对对价格不敏感或者对产品不关心，只关注付款方式的新买家给予高度关注，特别是主动提示购买出口信用保险的新买家，及时与相关承保公司进行沟通，最大程度核实采购背景。

（二）全面调查。

1. 遇到新买方，建议向相关保险公司发起资信调查，调取买方资信报告，核对资信报告中买方基本信息（包括但不限于邮箱、电话、地址、联系人、主营业务等）与前来沟通的客人所提供的信息是否相符。

2. 对于新买方，要求前来沟通的客人提供公司基本信息，包括但不限于：登记证书（Certificate of Registration）、存续证明（Certificate of Good Standing）、税务证书（Tax Certificate）、商标授权书、门店地址、雇员数量、固定电话、公司架构等。

3. 查官网，核实官方联络方式、买方经营范围。

4. 查 Logo、查商标。如买方不要求产品打 Logo、商标，提高警惕。登陆世界知识产权组织 WIPO 官网：
<https://www3.wipo.int/branddb/en/> 查询产品的 Logo、商标注册情况，如买方在交易商品项下未注册对应 Logo、商标，提高警惕。

(三) 控制运输。

1. 建议由出口商指定货运代理，或直接与船东联系进行委托发运。

2. 慎用电放，如买方要求办理全套电放手续，提高警惕。

(四) 充分沟通。

1. 发货后积极关注买方动态，及时与买方作好对账工作，确认债权。

2. 对于发货后买方要求修改发货人、收货人等影响债权的行为，务必提高警惕。如发现买方任何风险异动，请尽快联系相关承保公司，做好减损措施。