

上千万国际贸易大单遭遇“缩水”游戏

在国际贸易中,贸易、运输、保险各方往往要求由官方或权威的非当事人对进出口商品的质量、重量、包装、装运技术条件等提供检验合格证明,为出口商品交货、结算、计费、计税和进口商品质量、残短索赔等提供有效凭证。

东西买回来后,一过秤,发现东西的重量少了,这是怎么回事?下面是一个关于买棉花的案例。

“棉花的重量会随着环境因素变化。比方说在一个湿度很大的国家称出来很重,但运到一个很干燥的国家就变轻,所以贸易双方就没有一个可以参照的重量作为结算标准。”杭州出入境检验检疫局检务处签证科工作人员张叶娜说。

张叶娜说,双方约定以到货地点检验检疫局出具的证书上的重量为标准,这样我们进口企业就获利了,企业凭我们出具的证书在结算的时候可以减少损失。“还有棉花的质量,合同上会规定好进口棉花的质量,但是我们检验出来有时候会有达不到合同质量的情况。”她提到今年的一个交易——今年1月份,航天通信控股集团股份有限公司从印度进口了一批印度原棉,总共是3000包,发票重量是1094001.89磅,到货实际重量为1068920磅,短重25082磅(约为

11377千克)。
中国进口方检查发现,合同是3000包,实际到货2993包,显然是发货方印度某公司少装了7包。检验检疫部门还对这批货抽取10%的样品进行检验,有293个样品的品级是合格的,7个样品是不合格,做降1级处理。企业凭借杭州检验检疫部门出具的证书,和对方公司结算,对少发的货品和降级的货品进行索赔。在这个过程中,检验检疫部门就充当了一个第三方的角色。

记者从杭州出入境检验检疫局了解到,去年杭州企业在检验检疫部门的协助下,对货值达4026万美元的货物进行了索赔,帮助企业挽回了相应的经济损失。在对外索赔的货物中,进口医疗设备和大宗工业用器械等价格昂贵、技术含量高的产品及配件占据较大比例。记者从中撷取了几个典型性的案例,或许对相关企业有一定的启发。

大型成套生产线和生产设备,金额比较高,合同没签好的话,一不小心中了套。时间一长,就变得麻烦,因为这个时候大部分金额都已经付掉了。

因为产品质量不好打官司的例子也比较多。一般的情况是,企业进口国外的生产线或者生产设备,用了

一段时间,甚至几年后发现质量不好,或者跟贸易合同中写的不一致,要退回去生产厂家维修。

杭州检验检疫局进口机电处科长袁轸介绍,杭州地区去年有一个索赔金额达几百万欧元的案子。杭州一家公司从德国某企业进口了一条水泥生产线,不算国产部分配套的零件,该进口设备价值就达700多万元。

使用几年后企业发现,这条生产线的产量根本达不到合同中所写的标准。联系设备出口方,对方拒绝赔偿。“企业不得已打起了官司,我们给它出具鉴定,企业拿着鉴定证书去跟外国公司打官司。”袁轸说。直到现在,这个官司还处于仲裁状态,“时隔这么久,又是跟国外企业打官司,难度不小。”

还有一个成功的例子:杭州一家公司从日本进口了价值300多万美元的印刷机,使用过程中麻烦不断,机器轴承老是坏,印刷品质量也常出问题,甚至有一次机器飞出来的工件把工人碰伤了。这家公司与日本出口商交涉,起初外方也是不肯赔偿。他们给出的理由是,你们零件安装的时候没弄好,或者就是操作方法不当。“我们和企业请了业内专家进行鉴定,这个官司也打了好几年,一直到

前年结束,去年货物退回去维修了。”官司打了三年多,虽然最终成功了。但是代价也不小,耗时间,费精力。

外贸公司打完余款,委托工厂把货物进仓,然后隔天去仓库验货,开了一定比例箱数,发觉实际数量比合同数量少了15%(合同规定100件/箱,实际每箱只有80—90件/箱)。

杭州检验检疫部门相关人士称,在杭州去年对外索赔的货物中,故意少发货的情形很少,基本上都是发货方无意漏发,当然也可能有其他原因。

下面这个例子或许较有代表性:运载着外国进口液化石油气的货船所卸货物数量为1508余吨,与提单数相近,但经测量再计算,岸罐实际只收到的货物数量大约1460吨,比船量少了48吨。检验检疫部门查明了船方在卸货的过程中,利用船舶在大纵倾的状态下,少卸了约18吨货物,这些货物价值达1.2万美元。

货物在卸货过程造成短重,一是船方故意将部分货物藏于货舱、暗舱或暗隔内,逃避检验检疫人员的检验;二是由于油品的黏度大、倾点高,卸货时挂壁量过大而无法完全卸空。

(摘自《杭州网》)



水果店经典销售技巧

水果店,现在大街上到处都是。不同的是规模大小。虽然水果店起点低,但经营起来也并非那么容易的。如能很好地掌握经营技巧,小水果店也能赚大钱。

摆个地摊儿只需要100多元钱,而在副食店经营水果的成本不到2000元,如果开一家水果专卖店,根据进货品种,投入在4000元到10万元之间。

怎样开好一家水果店?

选择开店的位置,对于一个水果店而言,至关重要。据记者观察,在医院附近有很多水果专卖店,而且规模较大,主要经营进口水果;而在居民小区附近,也是水果店集中的地方。

其次是要根据周边顾客所需进行灵活的调整,也要适当地尝试新鲜的品种;最后不要只局限于店面经营,如果有精力,也可以适当地跑一跑有需求的单位,做长期合作生意。当然也可以开发网店,以此扩大经营。

首期进的水果,主要讲求低风险,用苹果、橙子、芦柑铺满店面,然后用香蕉、芒果、西瓜等水果来点缀,总共算下来,大约投入4000元便可以了。此后每次进1000多元的水果,便可以维持经营。有的水果专卖店特别注意“形象”,为了让顾客感觉水果摆放整齐、种类繁多,不少店特意在店铺两侧的墙上装上镜子,这样,乍一看去,各种水果琳琅满目,非常抢眼。

1、店面选址:店面选址非常重要。如果你资金实力比较雄厚,最好在黄金商圈选址,最后在十字路口,或是大型百货卖场附近,房租在几万元不等。如果你想开个小型的水果店,重点在卖水果方面,建议选址在大型社区附近,或是医院附近最好,房租控制在2万元以内就可以。

2、店内设备开支:新鲜水果的经营建议进行超市化的经营,货架最后参考大型的超市,定出自己的特色,比如,选用一批柳编或草编容器来盛放水果。根据你的店面大小进行投资,一般两三千到万元不等。

建议针对灯光进行必要的设计,以突出你的水果的新鲜性。建议购买几台小型的雾化器,对水果进行喷雾,以保持其新鲜性,也防止水分的流失。简单的喷雾设备,手动的几十元,电动的在百元以上。

(摘自《世界创业实验室》)

水果店,现在大街上到处都是。不同的是规模大小。虽然水果店起点低,但经营起来也并非那么容易的。如能很好地掌握经营技巧,小水果店也能赚大钱。

一名店主说,各种水果当中,苹果、橙子等普通水果的利润较薄,而芒果、葡萄、桃子等时令水果就较有赚头。进货的时候,特别要注意品种搭配,普通的水果大约要进70%,时令水果进30%。

据他估计,一般副食店经营的水果摊儿,每月约能赚800元,经营得好的,也许能赚到1000多元。水果专卖店则根据规模的大小不等,赚头也不等。

经营水果店,规模需要多大?

经营水果,门槛似乎不高,但经营规模却相差甚远。

经营水果具有各种规模;有的是在街边摆水果摊,有的是和副食店一起联合经营,也有水果专卖店。每逢夏天,街上还有专门卖水果的卡车,相当于一个流动水果摊。

规模不同,经营的水果种类自然也不相同。一般街上的小摊贩主要是卖苹果、橙子等普通水果,这类水果的保鲜期长,不容易放坏;副食店会增加香蕉、西瓜、柚子等时令水果;水果专卖店的品种更多一些,规模大的除了普通水果外,还会卖一些进口水果,规模小一点的,也会有芒果、哈密瓜等进价较高的水果。在卡车上经营的流动水果摊儿则主要是做体积比较大的时令水果,比如菠萝、柚子、西瓜、哈密瓜等。

据一名水果店老板介绍,经营水果,规模越大成本越高——一般

产品加工回收项目 90%是骗局

我们先来看一个受骗案例:一位受骗者写给广州市工商局的投诉信:

“我俩是下岗职工,国家补助了我们几千元钱,为了谋生,2006年8月在网看到广州一家公司对外招商合作,搞来料加工,并开出了很多优惠保证条件。为了尽快挣点钱养家,就动心了。为防止是骗局,我们又在网上查到该公司的注册登记,又多次电话询问该公司有关人员,他们不仅详细介绍了该公司的对外加工经营情况,还多次保证来料加工是很好的项目,没一点风险,可以来广州他们公司实地考察,我俩就相信了。”

我俩在9月30日到该公司时,自称是山东籍转业军人彭xx看我俩老实,花言巧语讲了很多诱骗我的话,并叫来该公司技师当场示范液晶数显测电笔加工,教我们怎么做。我们做了几个,他们说就是这样,完全符合技术要求,可以签合同了。我们不放心的,为防止扯皮,向该公司索取质量验收标准。彭说不需要,你们按刚才的样子就可以回去教工人做就行了,并要求我们最少先拿1500套液晶数显测电笔,需交定金9000元。我们提出拿100套,就在广州做好给他们看,认为合格了再多拿。但彭不同意,要拿就是1500套。当时我们又看了该公司盖有广州市工商局红印章的营业执照,就签订了合同。合同第二条规定质量验收标准作为本合同的附件,而彭一再强调多种理由,骗我们不需要验收标准,

按该公司提供做好的样品做就可以了。我们说只带了3500元,彭说欠下的5500元回去立即汇来,并要我们即刻先带500套返家筹钱,剩余的1000套待钱汇到该公司账上,再发货。我们没到,彭就电话催钱,一天好几次。等我们把5500元钱汇到该公司账上(剩余的1000套过了好多天才发运到),彭再也没电话了,再也不露面了。

待10月16日我们带着1450套做好的液晶数显测电笔发货时,该公司另外几个人一定要看我方的合同和该公司给我方的收款收据等,否则不验货。为了交货,及时拿回定金和加工费,只好拿给他们看,他们看完

就没收了,声称是该公司规定、财务好做账。后来,在验货时也以产品不合格为由不付款。在这种情况下,我们只好自认倒霉返回。”

类似这样的来料加工骗局不胜枚举。在各种网站和各类报刊,水晶花、绢花、人造宝石、电子产品、手机配饰、汽车挂饰、串珠项链、手链、手工头饰、电子节能开关、工艺品等外发加工的招商广告铺天盖地。没有创业经验,没有资金能力,急于求富的人成为了这类招商广告瞄准的主要群体。那么,创业者如何才能识别这类骗局呢?

【被骗以后的补救措施】

如果你已经被骗,请收集相关资

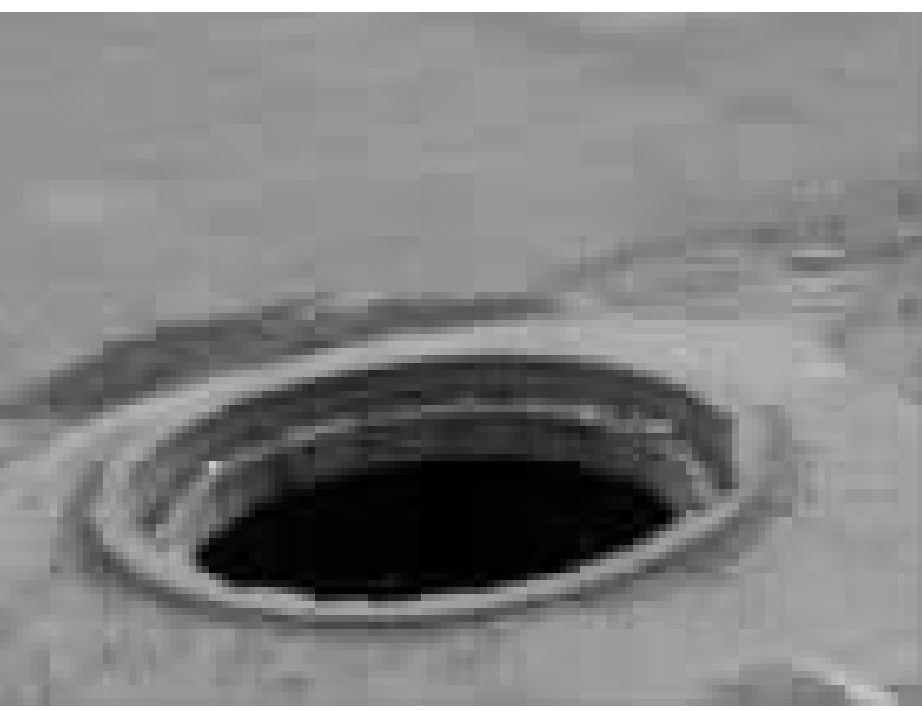
料,如广告、合同、样品等,向当地工商局投诉,要求工商部门以合同欺诈对其进行行政处罚,并责令其追回投资的损失。合同欺诈的行为构成要注意以下两点:

1、对方是以非法占有他人财产为目的;2、在签订合同或是履行合同的过程中对方使用了虚构事实、隐瞒真相、设定陷阱等骗取的行为手段。

在收集合同欺诈证据时,一定要把握住以下几点:1、在签订合同、培训、交保证金前该公司并没有明示其验收标准;而且该公司在宣传中使用欺骗手法夸大了加工产品的成产率及收益;2、因为加工的产品无法达到该公司所谓的验收标准,致使加工方不可能盈利、必然会造成违约;3、对方在签订合同时即设定障碍(利用加工方对法律的不熟悉约定仲裁条款,而保证金与仲裁费用相差不多),造成加工方诉讼成本上升,而迫使加工方放弃仲裁这种救济手段;4、与该公司签订加工合同的人很多,但是没有达到该公司验收标准的。

再次苦口婆心地忠告大家:面对“XX外贸加工公司是不是骗人的”这样的问题,不要抱有任何侥幸心理,只要是大肆做广告的外包加工公司,无疑是骗子公司。试想:这么容易就成了百万富翁,千万富翁,天上掉馅饼的事,他们为什么不自己干?

(摘自《慧聪网》)



容易被招商广告忽悠的8个方面

不少投资者对五花八门的广告缺乏辨别真假的能力,以致上当受骗,蒙受经济损失。对此,我们列出时下常见的一些虚假广告行骗方式,望广大投资者提高警惕。

“四包”服务

一些种植场和养殖公司为达到牟利目的,在广告中承诺“包供种、包技术、包回收、包效益”,为获取暴利,他们可以把普通动物说成是“珍稀动物”,把只适合高寒地区生长的药材说成“不受地理气候限制,南北均可栽种”,将每公斤数十元的滞销药材说成“每公斤收购价800元”等。一旦收到回款后,则采取寄假种子或以超过回收期限为名,欺骗投资者,有的甚至变更企业名称和经营地址,逃避责任,其目的是骗取购买种子的货款。

法律公证

一些不法分子利用人们对公证机关的信任,打着“法律公证”的幌子,欺骗投资者。有的声称一旦签订合同即办理公证手续,待客户上钩后便借故推托。有的虽然在当地办理了公证手续,但由于合同双方相距甚远,即使行骗者拒不履行合同,也会让受骗者无可奈何。

拉大旗做虎皮

有的行骗者为取得投资者的信任,便以“某某研究所(某某大学)为技术后盾”、“国家星火计划”、“从国外引进的先进技术”等名目迷惑投资者。此外,各种国际国内认证的牌子数不胜数,有聘请法律顾问,他们也可编造出律师的名字;没有获得公证,也大肆宣扬“由某某公证处公证”,或含糊其辞,说成“由国家公证机关公证”。

高利引诱

一些不法分子常以“投资500元,

年获利5000元”、“足不出户即可成为万元户”、“30平米开店,年利100万”、“9800元在家办厂,稳赚不赔”、“小额投资,日赚3000”、“一年只需劳动30天即可获利4万元”等极具诱惑力的词句吸引投资者。不了解真相的投资者,一旦投入成千上万元购买其产品后,大多会受骗上当,蒙受经济损失。

联营行骗

一些犯罪分子针对贫困地区急于脱贫致富的心理,跑到中、西部地区、贫困地区的报刊和电台、电视台刊播“联营办厂”广告并声称:由他们提供机械设备作为联营投资,贫困地区只要出人出场地就行,而产品也由他们包销。贫困地区的干部群众看了这样的广告往往都很激动,于是借钱购买机械设备,以为从此就会踏上致富之路,结果得到的却是一大堆毫无用处

的劣质材料和破铜烂铁,方知当初双方签订的“联营合同”竟是早已布置好的圈套。

花样翻新

有的不法分子的诈骗行为被揭露后,便流窜到另一地区使用同样方式诈骗钱财,只是变换了一下品种而已。如:在这个地区销售回收海狸鼠,到另一地区则换成“金丝熊”或“四季鹑”,或者由卖动物变成卖植物种子,如西红花、木本西红柿等。由于许多投资者对养殖行业的情况不了解,缺乏一些基本常识,以致这些违法犯罪分子屡屡得逞。

编造致富实例

招商公司为骗取投资者信任,煞有介事地杜撰出一些下岗工人致富的经历,在报刊上刊登,或一次印发几十万份,到处邮寄,使一些投资者信以为真。

职业招商骗子

随着连锁加盟商业模式的推广,加盟骗子陆续登台并越来越多。这些专业的招商机构,每年会推出各种不同花样的“投资小,利润大”的项目,大肆骗取投资人(主要是年轻人、下岗职工、大学毕业生、打工者、小生意转行者、初次创业者)的血汗钱。

从外表看,他们在气派的大厦里办公、有精美的宣传画册、有各种证书;在有名气的杂志上刊发广告,在省、市、级电视台做广告;在大城市举办的“特许展”、“连锁展览会”、“加盟展览会”、“招商会”频频露脸,简直和正规的一样,识破他们要费点心思。

这些专业招商机构推出的项目,其实都是一些圈钱、骗钱的花招。他们有一套共同的诱人说辞:新行业、零风险、一年能赚几十万,但他们没有工厂,自己都不开店;招商公司高度集中

于北京(利用人们对首都的信任感)等几个大城市;要么打着所谓“国际集团”的吓人招牌;要么就是国外某某著名品牌在中国的总代理。他们利用投资者寻找新项目的心理,炒作包装出一些新概念,以低门槛加盟骗取钱财。这些骗子的心是“黑”的,交了加盟费,他敢把拼凑的机器发过来——不能用;他敢把质量低劣的东西当作品牌“商品”发过来——没法卖,一旦被举报或者曝光,他们又会重起炉灶,卷土重来,换个牌子继续诱惑你加盟。

其实,任何一个骗局都有漏洞,你只要仔细研究,就会发现整件事情当中,总有一些你控制不了的因素存在,而且都是关键环节,一旦出问题就是致命的。资本的特性是唯利是图,不要以为人家是发善心,来解救穷人的,这正是骗子的精心策划!

(摘自《中国品牌总网》)