

时,他调到经侦大队不久,"取证 的难点在于,服装企业间相互欠 款是常事。从倪林和宋伟入手, 很难查明货款去向。'

经过长期摸排,2019年8 月,倪林和宋伟相继落网。

根据搜查到的合同与订单, 自2015年后,受害企业名单超 过30家。成立进出口公司后, 他们的惯常手法,先是招聘一批 人脉丰富的资深从业人员,通过 他们确定诈骗对象。建立联系 后,通常由倪林负责合同谈判, 宋伟则监督其后的生产、验货。 两人用小额合同或部分履行合 同的办法,诱使国内企业签订大 额加工合同。

为了持续行骗、避免债务纠 纷,倪、宋几乎不到一年就会更 换企业,重新开展业务。

上下游企业两头骗,苦主海外追债太难

## "纺织杀手"藏身海外 行骗超20年

## 熟谙心理 上瞒下骗

"我有资源你有钱,不如你来开 公司,我们帮你经营。"凭借这套说 法, 倪林和宋伟先后拉人开办企业, 接连成立了浙江泰艾妮、增创等进出 口公司,自己只担任实际管理角色。 2017年后,由于频繁行骗,两人的诈 骗区域逐渐从浙江,转移至福建、广 东等地区。

受骗者中不止有成衣企业,也有 部分原料企业,"其实就是两头骗,假 装和原料公司建立长期合作,从而诱 骗该企业以赊账形式给下游企业提供 原料。"

这样一来,原本需要全款采购布 料、辅料的成衣企业,可以用更少的资 金采购更多原材料。倪林、宋伟正好 可以借此骗取更多的订单产品。

浸淫纺织圈多年的倪林很能抓住 企业主的心理。"一般,采购商会把我 们的利润压在8%左右,但他会多给 一点。"杨诚还记得,谈判时,倪林很懂 得拿捏火候,既让你觉得占了便宜,又 不至于因开价过优,让你产生怀疑。

即便拖欠了债款,他们也能用一

套说辞为自己开脱。杨诚认识一家本 地企业,连着被倪林骗了三次,"他把 欠钱的锅都甩到上家公司法人头上, 把自己扮成受害者。然后作为补偿, 再提出一个优厚的合同。"急着翻本的 企业,往往会再坠陷阱。

杨诚也组织过七八家企业联合追 债。"倪林二话不说,当面给其中态度 最暧昧的一家打出几十万的货款,放 话说只要不闹就能拿钱。"拿到钱的很 快"收兵","联军"被逐个击破,不了了

## "纺织杀手" 隐匿海外

实际上, 倪林和宋伟只是"代理 人"身份。在与纺织企业签订大额加 工订单后,所有的服装产品,最终都出 口给外籍华裔张福铭及旗下的公司。

张福铭是谁?

2008年时,江苏省进出口商会曾 向会员企业发出过一份风险提示,称 已陆续接到过多家企业投诉,张福铭 用高价订单"诱惑",在收到货物后便

据报道,这个网络上流传广泛的 "纺织杀手",至少从2003年开始,就 以海外公司为主体,通过国内贸易公 司或个人为中间商,在江浙沪等地以 服装采购为名,骗取了近千个集装箱 的服装产品运往海外,再低价销售获 利。《每日经济新闻》2008年报道,当 时,"6省市上百纺织企业卷入其中, 约6.8亿元货款牵涉其中,数家纺织 工厂追债无果,索赔无门,接连倒闭。"

2007年,一个账户为"fenghuabaidu"的注册用户,曾在知名外 贸社区——福布外贸论坛上发帖。 在《关于张福铭诈骗犯罪集团的一些 线索和证据》文内,称张福铭是上海 人,1955年生人。1998年因诈骗被 通缉,同年偷渡海外。其惯用英文名 为 Joe Zhang,妻子则于 2006 年出

天眼查上记录了多家由张福铭担 任法人的企业,最早一家制衣企业成 立于1993年,注册资本1000万美元。

目前,这些企业都处于吊销状 态。张福铭在海外拥有 MayFashions Corp., Explore Trading Inc.、Nine fashion Inc.等多家企业, 利用服装贸易中常见的"赊账付款"惯 例,通过"代理人",譬如倪林和宋伟这 样的角色,与国内服装企业签订永远 无法"结账"的采购合同。

即便有厂商发现上当,但已经出 关的货物放在海关仓库,会带来高额 的仓储费。如果不能卖出,还需要支 付一笔不菲的海运费才能运回。杨诚



饭局有三位宾客, 右为张福铭

听说,张福铭会借机提出低价采购的 建议,在厂商无奈被迫接受后,再次赖

本该运往海外的货物被积压在仓 库后,杨诚也接到过电话,"对方知道 我积压了一批货,希望能用二折的价 格回收。"杨诚忿忿地说,"都是一伙 的,有人开公司,有人做中介,有人销 赃。只要你还抱着想回本的念头,人 家就要把你吃干抹净。"

## 吃苦记苦 断臂求生

穆茜第一次听 说Joe Zhang的名 字,是在出货后一 个月。久未收到 货款的她,正好要 去海外参展,于是 联系倪林,希望能 去考察下对方企业, "我们很少打听进出口公

司的客户信息,这算是行规,但 我实在有点担心。"

倪林倒爽快,发来了对方的联系方 式和地址。2016年8月,她第一次赴海 外讨要货款。模样60来岁、富商打扮的 张福铭亲自接待了穆茜,还带她参观了 自己在当地的办公室和设计间。

穆茜在几十名老外客商和完备的 公司体系中,被张福铭说服。她答应: "回去之后一个礼拜,马上放款。"

饭局上,张福铭偷偷把穆茜拉到

一边,提出能否撇开倪林直接合作。 看重规矩的穆茜很反感,拒绝合作, "现在想想真是后怕,要是答应了,又

被骗一笔。"

杨诚知道几家企业就因为贪图更 高的利润,选择和张福铭直接合作,结 果输得更多。

穆茜之后又去了两次海外讨债。 最后一次,她不仅没见到张福铭,还被 对方报案后到达的警察驱赶下楼。

之后,她拿到过一张自己的货在 张福铭仓库里被打包的照片,向海外 朋友咨询了照片上的商标,是一家以 卖"便宜货"著称的当地企业。

她明白,自己的货,被张福铭贱卖 了,"这笔钱肯定是要不回来了。"

张峰在调查时发现,去海外向张 福铭追讨货款的人不少,都以失败告 终。其中一个受骗者说,在张福铭公 司附近的宾馆里,遇见过一个华人,

"那个人几年前被他骗了,就在那里一 边打工,一边向他要钱。"

张福铭身处海外,根据目前国内 的司法程序,取证难度很大。对于张 福铭的追查,相关公安机关仍在继续。

自从4年前张福铭的骗局后,杨 诚砍掉了旗下几家企业。目前,杨诚 的工厂还有900多名员工。尽管无法 恢复到昔日的规模,但断臂求生,帮他 扛过了此后不少难关。

之后,他的经商风格也有了大变 一如今,有朋友找他希望合作,他一 律要求必须按流程缴齐所有保险,否 则再好的关系,也做不了生意伙伴。

杨诚曾拿到过一张倪林、宋伟的 合作商名单。他给所有企业去过电, 提醒他们以免受骗,但信他的人寥 寥。事发后,他们又打来电话,希望获 知更多线索。"小骗子想和大骗子玩, 趁早死心。"杨诚提醒道。

