

기획조사 05-004

아프리카 무역사기 Trend 변화 및 시사점

2005. 2. 15

KOTRA
해외조사팀

< 목 차 >

I. 아프리카 무역사기 현황	1
1. 기본 특성 / 1	
2. 국가별 현황 / 3	
 II. 최근의 Trend 변화와 사례별 특징 분석	6
1. 무역사기 trend 변화 / 6	
2. 사례별 특징 분석 / 8	
 III. 시사점 및 대처방안	22
1. 시사점 / 22	
2. 대처방안 / 23	

I. 아프리카 무역사기 현황

1. 기본 특성

□ 불특정 다수를 대상으로한 무역사기

- 1990년대 후반 이후 세계 각국의 많은 개인 및 기업들이 나이지리아로부터 몇 백, 몇 천만 달러를 벌 수 있다는 속칭 나이지리아식 사기, 혹은 아프리카식 사기라 불리는 사기 이메일에 현혹되어 상당한 피해를 당하고 있음
- 현재 나이지리아는 물론 베냉 등 인근국을 포함 남아공, 케냐로까지 이러한 종류의 무역사기가 확산되고 있음
- 인터넷의 발달로 동일한 패턴의 사기성 메일을 각종 전자 디렉터리 등에 수록되어 있는 불특정 다수의 개인 및 업체를 겨냥하여 몇 백, 몇 천 건씩 동시에 살포
- 이는 비단 우리 한국사람 뿐만이 아니라 미국, 유럽 등 서구를 비롯한 세계 모든 국가에서 많은 사람들이 이미 많은 피해를 입었으며 현재도 끊임없이 이런 사례가 발생하고 있을 것으로 추정
- 미국정부는 2003년과 2004년도 2차례에 걸쳐 나이지리아 정부에 이러한 무역사기를 정부차원에서 근절토록 특단의 대책을 세워 줄 것을 요청한 바 있음

□ 지능적이고 집요한 사기 시도

- 최근에는 아프리카 무역사기에 현혹된 몇 개 업체를 대상으로 지능적이고 집요하게, 그리고 조직적으로 사기를 시도하고 있어 문제의 심각성을 더해주고 있음
- 무역사기에 반응을 보인 업체 및 개인에게 끊임없는 접촉을 시도하여 이를 통해 단계별로 사기 수법을 진행시킴

□ 신뢰획득을 바탕으로한 적극적인 사기 유도

- 사기성이 농후한 서류를 보내더라도 신빙성 있는 내용으로 상대방에게 신뢰를 획득하려고 함
 - 현지에는 존재하고 있지 않은 유명기관을 내세우거나 위조문서를 사용하여 무역거래의 신빙성을 높이는 방식 사용
 - 증빙서류에 각종 연락처 및 접촉 대상자의 실명을 거론하는 등의 방법을 동원
- 사기를 의심하지 않게 하기위해서 직접 방문을 유도하는 등 적극적인 모습을 보여 신뢰를 확보함
 - 방문 초청에 응할 경우 인질로 잡아 신변의 위협을 가하거나 또는 아예 종적을 감추어 접촉 자체가 이루어지지 않는 등 금전적으로나 신체적으로 막중한 손해를 감수해야함

2. 국가별 현황

□ 나이지리아 무역사기 현황

- 2000년도 나이지리아 정부는 국제 금융/무역사기를 규제하는 특별법안 (419조 : Criminal Law Section 419로 현지에서는 통칭 419 Case로 불림)을 제정하고 이를 전담하는 상설기구를 설치, 이 기구에 수사, 체포, 기소의 권한을 부여하는 등 나름대로 강력한 척결의지를 보이고 있으나 아직까지는 그 성과는 미미한 실정임

* 전담기구명 : E.F.C.C(Economic & Financial Crimes Commission)

- 이러한 나이지리아 정부의 척결의지 및 각 피해 상대국의 직, 간접적인 압력에도 불구하고 나이지리아의 지정학적인 측면과 국민성, 사회 구조, 치안능력 등을 고려할 때 가까운 장래 안에 이러한 고질적인 국제사기의 근절은 요원할 것으로 보임

□ 남아프리카 공화국 무역사기 현황

- 비자금 반출을 빙자한 수수료 탈취 등 방식으로 시작된 나이지리아식 무역사기가 이제는 범죄지역 확산, 사기수법 고도화 등으로 인해 현재에도 아프리카 무역사기에 말려들어 피해를 당하고 있는 아국 업체가 계속 발생하고 있음
- 특히 남아공은 그동안의 무역사기 본거지인 나이지리아, 토고, 베냉 등지에서 활동하였던 무역사기단이 불법으로 남아공으로 이주하여 최근 아프리카 무역사기의 본거지화되고 있으며 또한 최근 무역관으로 남아공으로부터 무역사기 피해를 호소하거나 사기여부를 문의하는 사례가 증가하고 있음

- 신고된 사례를 분석해 보면, 남아공발 무역사기는 아프리카 무역 사기의 전형적인 수법인 비자금 반출관련 사기에서부터 송금증 등 각종 은행관련 서류위조, 수표위조, 샘플 사취 등 다양한 방식으로 이루어지고 있으며 최근에는 사기 수법이 점차 고도화, 정교화됨

□ 케냐 무역사기 현황

- 케냐의 경우 이전에는 대금 결제, 입찰 참여 등을 통한 무역 사기 경향이 심하였으며, 최근에도 이러한 사기성 시도가 가끔씩 발생하고 있어 우리 기업의 주의를 요함
- 최근에는 특히 정권 교체에 따른 신정부가 들어선 것을 계기로 무역 정책의 변화가 이루어지고 있음을 이용하여 정부 측근 인사 또는 지인과의 특별한 관계 등을 미끼로 한 사기성 시도들도 새로이 등장하고 있어 주의가 요구됨
- 케냐 거주 인도인 상인들에 의한 사기의 경우, 몇 차례 거래가 이루어진 후 쌍방간 어느 정도 신뢰가 쌓였다는 사실을 강조하면서, 여러 차례의 송금처리에 따른 고가의 은행 수수료가 발생함을 핑계로 향후 선적 전 T/T 송금 50%(또는 그 이하) 처리한 후 나머지 금액은 선적 서류를 보내는 대로 바로 처리하겠다는 식으로 진행하자고 하면서 결국 수출상품 사취로 끝나는 경우가 종종 발생함
- 또 다른 사기방식으로는 이미 수출상품을 통관처리한후 부분적으로 제품에 문제가 생겼다고 트집을 잡으면서 물량적 보상 외에도 통관비, 관세, 부가세 심지어 자신의 바이어 신용에 손실을 초래하였다며 이에 대한 배상까지 요청하는 경우가 있음

- 한편, 사기성은 아니지만, 몇 차례 꾸준히 거래를 해오던 바이어가 이렇게 나오는 경우도 있는데, 이는 대부분 수입선을 다른 나라 또는 다른 업체로 바꾸려고 하는 경우 나타나는 현상임

□ 기타 국가 무역사기 현황

- 베넌, 토고 등 나이지리아 인근국의 경우, 나이지리아 무역사기 수법과 거의 유사한 사기 행각을 보이고 있음
- 베넌, 토고, 가나, 코트디부아르, 카메룬, 남아공화국 등에서 사기성 제의가 쏟아지는 이유는 세계적으로 유명한 나이지리아식 사기에 대해 많은 사람들이 이미 피해를 당해 더 이상 나이지리아로부터의 사기유혹에 반응이 없자 많은 나이지리아 사기꾼들이 인근국으로 이전하여 사기행각을 벌이고 있기 때문

II. 최근의 trend 변화와 사례별 특징 분석

1. 무역사기 trend 변화

□ 전통적 방식

- 지금까지의 무역사기는 전통적 아프리카 무역사기 즉, 거대한 비자금을 미끼로 한 사기 수법이었음
 - ⇒ 막대한 비자금 있으나 비자금 회수를 위해 초기 추진금이 필요하며 도움을 구하는 방식
 - ⇒ 거대한 비자금을 바탕으로 투자하고 싶으나 어려움이 있으니 도와달라는 방식
 - ⇒ 중앙은행 등에 예금예치 증명서를 보여주며 이 돈을 사용하기 위해서는 금전적인 도움이 필요하다고 요청하는 방식
- 전통적 방식의 아프리카 사기 진행 방식은 1) 대상자 물색 후 팩스·이메일 등 무작위 연락 → 2) 각종 감언이설 등을 통해 대상자 신뢰 획득 → 3) 비자금 반출을 위해 각종 경비 명목으로 선수금 요구 또는 방문요구 등으로 구성됨
- 무역사기의 대상자에게 보내는 편지의 특징을 살펴보면 1) 편지에 대통령, 장관 등 유명인사에 관한 언급이 있으며 2) URGENT & CONFIDENTIAL이라는 문구가 항상 명기가 되어있고 3) 비자금 인출시 몇 % 돈을 가진다는 내용과 4) 레터에 위조된 정부관련 기관의 문양 표시등이 있음

[사례 1]

한국 경기도 소재 의료장비 제조업체 M사는 콩고의 보건복지부 장관을 역임한 의사라고 밝힌 사람으로부터 자신이 비자금을 가지고 있다면서 지금 남아공으로 이주해와 남아공 현지 비즈니스맨 함께 투자할 회사를 물색 중이라는 이메일을 받았음. 특히 이들은 의료분야에 전문가라면서 인터넷을 통해 M사의 기술력이 뛰어난 것을 보고 그들이 보유하고 있는 돈 200만달러를 투자하고 매년 투자대비 일정 수익률을 받겠다는 투자를 사칭한 내용의 이메일을 보냄

M사는 이들과 수차례 이메일 교신 후 이들로부터 남아공을 방문해달라는 요청을 받고 난 뒤, 최종 확인차 요하네스버그 무역관으로 연락을 취함. 무역관에서 확인해 본 결과, 이들은 비즈니스맨을 가칭한 사기단이라는 것이 알아내 M사에 연락을 취하여 이들과 다시는 접촉하지 말라고 해 무역사기를 미연에 방지함

[사례 2]

사기업체에 현혹되어 남아공을 방문하게 되면 사기업체는 자신의 비자금이 보관된 장소로 데려가서 보관업체와 공모하여 감쪽같이 위조된 비자금을 보여줌

그러나 사기업체는 비자금을 찾기 위해서는 일정 보관료를 내야 하는데 보관료가 턱없이 비싸 (보통 만달러 이상이라고 부름) 보관료 낼 돈이 없으니 아국업체보고 보관료를 내라고 권유하면서 한국업체가 만약 보관료 전부를 내기 부담스러우면 사기업체 자신이 일부분을 내고 아국업체에 일부분을 내라고 함

한국업체가 여러번 망설인 끝에 결국 보관료 전부 또는 일부를 내게되면 사기업체는 아국업체에 비자금을 찾아올 때까지 기다리라고 하며 이 후로 사기업체는 종적을 감춰버리고 사기를 당한 아국업체는 무작정 연락만 오기를 기다리고 결국은 사기를 당한 것을 알고 한국으로 돌아가게 됨

□ 최근 무역사기 유형

- 최근 아프리카 무역사기 유형을 살펴보면 이전의 전통적인 방식을 좀더 지능적이고 다양하게 변형시키고 있음
- 전통적 무역사기 방식이 이미 세계 곳곳에 널리 알려져 더 이상 효과가 예전같지 않아 더 복잡하고 신빙성이 있어 보이는 유형으로 변형되어 가고 있음

2. 최근 무역사기 사례별 특징 및 분석

□ 최근 무역사기의 주요 특징

대규모 물량의 수입 오더 제안

- ⇒ 아프리카 지역에서 1회 거래시 대략 10-20만 불이 넘는 거래제의를 일단 의심할 필요가 있음
- ⇒ 현지 정부나 현지의 다국적 기업에서 발주하는 대규모 물량을 제외하고 대부분이 영세한 아프리카 수입상들로서는 1회 거래 시 20만 불 이상의 거래는 거의 현실성이 없음

거액의 커미션을 제의하여 현혹

- ⇒ 상당한 금액의 커미션을 제시함으로써 거래 제의에 적극성을 띠도록 독려함

완벽에 가까운 문서위조

- ⇒ 일견 화려하며 완벽에 가까운 정도로 정부문서나 은행서식 등을 위조, 상대방으로 하여금 신뢰토록 함
- ⇒ 일례로 나이지리아의 경우, 정부기관 입찰 담당자의 서신 또는 확인서를 위조할 시 문서 상, 하단에 나이지리아 정부문양을 화려하게 위조 인쇄하는데 역설적으로 실제 정부문서나 레터지에는 이러한 문양을 인쇄하지 아니함

일명 대포폰을 사용한 연락처 명기

⇒ 사기범들 중 95% 이상은 속칭 대포 폰을 사용하는 것이 일반적이며 이는 사용자의 신원 확인이 안되는 점을 악용하기 위함임

* 나이지리아의 경우 대부분의 사기범들이 자신들의 연락처로 제시하는 CDMA 방식의 휴대폰(0802, 0803, 0804로 시작되는 전화번호)은 사용자의 신원 확인이 전혀 불가능한 일명 대포폰으로 사기범들이 즐겨 사용

* 남아공에서 핸드폰은 돈만 주면 사용할 수 있는 PRE-PAID 폰으로 사용자의 정보가 전혀 남지 않는다는 특징이 있어 사기 등 범죄수단으로 핸드폰이 사용됨

- 따라서 무역사기에 관련된 남아공업체의 경우 100%가 전화번호가 핸드폰 번호로 되어 있음. 만약 남아공 업체의 연락처가 국가번호 27 다음에 72,73,73,82,83,84 등으로 이어진다면 이는 핸드폰 번호이므로 무조건 거래 상대방을 의심하고 정확한 등록된 전화번호를 달라고 요청해야 함

- 참고로 각 지역 번호는 요하네스버그 지역은 지역번호가 11, 프레토리아지역은 지역번호가 12, 케이프타운은 21, 더번은 31, 포트 엘리자베스는 41로 시작되며 실례로 남아공 사기업체가 증빙 서류로 많이 보여주는 중앙은행 또는 남아공 은행 등의 연락처가 모두 핸드폰 번호로 되어 있음

적극적인 사취 시도

- ⇒ 아주 긴급한 사안임을 강조하고 촉박한 일정기한을 제시, 그 안에 Response가 없으면 다른 사람에게 연결된다는 것을 주장함으로 피해자가 이를 좀더 깊이 생각하고 판단할 여유를 주지 않음.

정부 고위층, 유력인사와의 친분 강조

- ⇒ 엄청난 규모의 정부 혹은 대기업 입찰을 해당기관 고위인사 또는 유력인사의 친분을 내세워 상대방에게 낙찰토록 해 준다고 유혹
- ⇒ 현 정부 실력자, 국책 금융기관장, 시중은행장, 정보기관 장 등을 사칭하거나 그와의 친분을 내세워 상대방으로 하여금 신뢰토록 함

□ 사례별 특징 분석

비자금 반출을 빙자한 사기

- 전통적 아프리카 사기 방식이 여전히 나타나고 있는 데 전 정권 측근임을 빙자, 당시의 엄청난 비자금을 국외로 반출키 위한 구좌를 빌려주면 반출총액의 5~20%를 지급하겠다고 제의
- 이후 동 자금반출을 위한 각종 비용명목으로 조금씩 금품을 사취하는데 경우에 따라서는 현지나 제삼국으로 유인, 신체적 위해를 가하기도 함

[사례]

2003년 1월, 정모씨는 나이지리아인으로부터 1통의 메일을 받았으며 발신자는 현직 변호사로서 전 나이지리아 군사 정권 수반인 아바차 미망인의 개인비서이자 그녀의 조카이며 우연히 정모씨의 개인 홈페이지를 방문, 알게 되었으며 중대한 제의를 하고자 한다는 다음과 같은 이메일을 보냄

- 현재 사망한 아바차의 미망인(2번째 부인)은 모처에 연금되어 있어 직접적인 연락은 취할 수 없으며
- 아바차가 실각 전 이 두번째 부인 앞으로 조성한 비자금 3천만 불이 나이지리아 모 은행에 차명으로 비밀리에 예치되어 있고
- 현재 은행 관계자와 차명인과는 이미 동 자금 반출을 위한 공모가 이루어져 있으며 당신은 다만 당신의 개인구좌만 빌려주고 성공적인 반출이 끝날 경우 반출액의 3%(90만불)를 커미션으로 지급 하겠다는 내용

나이지리아식 사기내용을 접해본 바 없는 정씨는 이에 현혹, 1차 자신의 은행구좌 및 개인 신상내용을 사기꾼에게 보내주었고 그 후 1년여에 걸쳐 각종명목의 비용(정보 기관원 및 현지 은행관계자 매수비용, 각종 로비 비용)으로 약 9만 불을 편취 당함. 심지어는 이 변호사라는 인물이 2003년 7월 한국을 방문, 갖은 감언이설로 정씨를 현혹, 온갖 접대와 향응은 물론 여행경비로 미화 5천불을 뜯어가기도 했음

무역거래를 전제로 한 샘플 사기

- 인터넷 홈페이지 상에 등재된 귀사의 제품이 아주 우수하다고 판단되어 얼마만큼의 물량(대부분 엄청난 물량)을 수입코자 하니 일단 몇 개의 샘플을 송부 해 줄 것을 요구하는 수법
- 샘플대금은 실제 선적대금 지급 시 포함 지급하겠다고 제의
- 주로 핸드폰, 노트북 컴퓨터, 소형 전자제품 및 기기 등 단위가격이 높고 소형인 제품을 대상으로 사기 시도
- 최근에는 인근국 베냉, 카메룬 발의 이메일로 샘플대금의 송금을 위해서는 정부기관(중앙은행이나, 재무부)의 샘플검사가 필요하다고 하며 샘플의 선 송부를 요구하는 사례가 늘어나고 있음
- * 샘플대금의 선 수취 없이는 일체 송부치 않으면 사기는 간단히 예방할 수 있음

[사례]

국내 컴퓨터 제조업체인 R사는 2003년 초 베냉의 한 수입업자로부터 R사의 노트북 400대를 수입하겠다는 제의와 함께 우선 자국 검사기관의 검사에 필요한 샘플 5대를 미리 보내줄 것을 요청 받음

아무런 의심 없이 노트북 5대(미화 6천불 상당)를 보내준 R사는 이후 3개월 동안 노트북 500대에 대한 L/C 개설을 수차례 요구 하였으나 각종 핑계로 L/C 개설을 지연 시키면서 한술 더 떠서 현지 은행 관계자 로비 명목으로 2만 불까지 요구하자 의심을 갖고 해당 무역관에 확인을 의뢰함

무역관에서 동 수입업자를 수소문, 확인한 결과 유령회사를 통한 샘플 사취 사기로 판명되었고 주변인을 통해 은밀히 조사한바 전문적인 샘플 사기단의 소행으로 밝혀졌고 이로 인해 국내기업 R사는 5대의 노트북 대금은 물론 이들의 말만 믿고 생산한 노트북 200여대만 고스란히 재고로 남게 되는 피해를 당함

무역거래를 전제로 한 비자발급 초청장 요청 사기

- 귀사의 제품이 아주 우수하다고 판단되어 상당량의 물량을 수입코자 하며 우선 귀사를 방문하여 공장을 직접 눈으로 확인코자하니 초청장을 보내줄 것을 요구하는 방식의 사기
- 일단 초청장을 수취하여 제3자에게 판매(장당 200~300\$) 하거나 직접 입국하여 잠적 후 불법체류
- 나이지리아에는 각국의 초청장만을 불법 사취하여 판매하는 조직이 다수 암약하고 있는 것으로 알려지고 있음
- 불법체류자 발생 시 초청장을 발급한 업체나 개인에게 그 책임을 묻게 되며 피해가 고스란히 발급자에게 돌아오는데 있음
- 일정량의 사전 거래완료 없이는 초청장발급을 거부하여야 피해를 예방

[사례]

동 사기 유형으로 인한 피해사례가 늘어나자 2003년부터 주 나이지리아 한국대사관은 비자발급요건을 강화하였으며 아국 기업의 초청장 첨부시에도 할 수 있는 가능한 방법을 동원 사전 조사 후 발급여부를 결정하고 있고 이 결과 2003년도부터 이로 인한 각종 문제점도 감소하는 추세임

위조 수표 및 송금증을 이용한 선적물품 사취

- 위조 송금증을 이용한 선적물품 사취는 비즈니스를 가장한 고도의 서류위조 무역사기로 소규모 거래에서 유행하는 사기 방식
- 통상 입금 확인까지 5-6일 정도 소요되고 DHL로 송부 하는 시간은 이보다 적게 소요되어 거래업체 피해 확인 전에 물건 사취가 가능
- 남아공의 경우 4대은행 인 STANDARD, ABSA, NEDBANK, FNB 등은 전세계 주요 은행과 연결되어 있는 유명은행이며 이들 은행을 제외한 다른 은행에서 발급한 송금증이나 L/C 등은 전혀 믿을 수 없으므로 송금증을 보냈을 때 먼저 이 4대은행인지 여부를 반드시 체크해야 함
- 선적물품대금을 외국 유명은행 발행 수표로 선 지급한 후 물품 통관 즉시 사고의 부도처리 하거나 아예 처음부터 가짜 위조수표를 지급함
- 피해자는 일단 아국 은행에 수표를 제시, 이상 없이 추심이 완료되고 현금화 됨 으로서 아무런 의심 없이 선적을 하게 되나 일정기간 경과 후 동 수표가 부도처리 됨으로서 고스란히 은행 측에 해당금액을 환불케 됨으로서 막대한 피해를 입는 경우가 발생함
- 특히 나이지리아인들과의 거래시에는 이유여하를 막론하고 수표거래는 사절하는 것이 피해를 막는 최상의 대책임

[사례]

한국 L사는 남아공 A사로부터 한국과 거래경험이 많으면서 최근 컴퓨터 주변기기 제품이 시급히 필요하니 우선 TRIAL ORDER용으로 DHL등으로 지급송부해 달라는 이메일을 받음

그리고 남아공 회사는 혹 거래경험이 없어 믿지 못할 수가 있으니 대금지급은 T/T로 선불 송금하겠다고 약속함

L사는 선금을 받으면 사기가 많이 일어난다는 아프리카 지역이라고 할지라도 문제가 없다고 생각하여 계속 남아공회사와 회신을 하고 그 후 남아공 회사는 대금지급을 T/T로 하였다고 하면서 송금증을 한국업체로 팩스 송부함

L사는 남아공 업체에서 보내준 송금증만을 믿고 DHL로 물건을 송부하였고 물건을 보내고 난 뒤 송금여부를 거래은행에 문의한 결과, 돈이 입금되지 않았고 남아공회사로 연락을 취하였으나 접촉이 되지 않음

무역관으로 사실여부를 문의한 결과 남아공 업체가 보냈다는 송금증 등 관련 서류 모두가 완전히 위조된 것이었으며 이미 남아공 업체에서 보내준 물품을 수령하여 물품회수가 전혀 불가능한 상황이 되어버림

[사례]

액세서리를 제조 수출하는 국내 H사는 2003년 2월 나이지리아 수입상과 수출계약을 맺고 총 선적금액 9만 불 중 선적 전 선금 3만 불을 해외 유명은행 런던지점 발행 수표로 수령, 이를 국내 은행에 추심, 전액 인출되자 아무런 의심 없이 선적을 완료하였음

선적 후 2차 대금 역시 상기 해외 유명은행 수표를 받아 추심 완료하였으며 물품이 나이지리아에 도착한 뒤 B/L과 교환한 3차대금 역시 동일한 방법으로 수표를 받아 아국은행에 추심 완료함

문제는 모든 사안 종료 3개월 후부터 발생함. 물품대금으로 추심한 3장의 수표가 차례로 부도 처리되어 돌아와 국내 은행에서 기간 중 이자까지 포함 환수를 요구, 고스란히 물어줄 수밖에 없었음

9만 불 이상을 고스란히 사기당한 피해자는 백방으로 동 수입상을 다시 연결코자 노력 하였으나 이미 잠적해 버린 후였음

독점 에이전트 계약을 빙자한 업무추진비용 사기

- 독점 에이전트 계약 체결을 빙자하여 각종 업무추진 부대비용을 사취하고 잠적함
- 이 경우 사취금액이 대부분 거액이 되고 경우에 따라서는 대상 업체의 임직원을 현지에 초청, 조직적이고 치밀한 시나리오로 대상자를 현혹시킨 다음 최후의 금액까지 사취하여 잠적
- 이러한 거액의 에이전트 계약 등은 사전 무역관이나 아국 대사관에 공식적인 절차를 거쳐 신용을 조사하고 추진하여야 사기피해를 예방할 수 있음

[사례]

LED 전광판을 생산, 수출하는 아국의 J사는 나이지리아 진출을 위한 현지독점 에이전트를 지정코자 현지에 출장, 변호사를 고용하고 이를 통해 나이지리아 M사와 독점 에이전트 계약을 맺고 시장진출을 위한 각종 업무를 추진하게 됨

현지법인 설립과 관련한 까다로운 나이지리아 국내법에 의거 변호사 및 에이전트를 무조건 믿고 설립을 추진, 약 6개월간에 걸쳐 각종 비용명목으로 10여 만 불을 지출하여 법인설립을 완료, 첫 오더로 30만 불어치의 선적을 추진하던 중 계속적인 현지 에이전트의 비상식적인 비용요구에 의심을 갖게 되어 라고스 무역관에 동 에이전트사의 신용조사를 요청

확인결과, 에이전트인 M사는 현지에 등록되지도 않은 유령회사였고 피해자인 J사의 현지법인 등록조차도 허위인 것으로 판명되었다. 이는 변호사와 결탁한 사기꾼이 J사에 접근, 각종 비용명목의 금품을 사취하고 나아가서 선적물품까지 편취를 시도한 전형적인 사기수법이었음

다행히 선적 전 사실이 밝혀져 더 이상의 피해는 막을 수 있었으나 법인설립 명목으로 사취당한 금액은 회수할 길이 없게 되었고 동 건은 현재 현지 법정에 민사소송 계류 중이나 2004년부터 수차례 공판기일만 연기되고 있고 피고 당사자들은 온갖 방법을 동원 자신들의 행위가 정상적인 비즈니스였으며 정상거래 진행 중에 한 국회사가 이를 파기하기위해 고의로 소송을 제기하였고 오히려 자신들이 이로 인해 몇 십만 불의 금전적인 손해가 발생했다는 억지 주장을 하고 있는 상태임

법인 등록과 관련해서는 J사가 등록신청이 완료되었다는 자신들의 말을 잘못 알아들은 것이라는 주장을 펴고 있어 이의 해결은 향후라도 거의 난망한 것으로 판단됨

입찰 참여 유도 사기

- 국내업체가 보건부, 항만청, 통신공사 등 입찰에 참가후 입찰 수주에 실패하였음에도 에이전트와 공무원이 담합하여 국내업체가 입찰 수주에 성공한 것처럼 꾸며서 국내업체에게 입찰 수주 통보서한 발송으로 각종 커미션 및 L/C 발행 비용 송금 요청하는 등의 사기 수법

[사례]

국내 H업체가 케냐 보건부 혈액 백(Blood Bag) 입찰에 참가후 입찰 수주에 실패하였음에도 케냐 보건부로 부터 입찰 수주확인서 및 관련비용 송금요청

- 국내 H사는 이에 대하여 무역관에 확인요청
- 무역관 확인결과, 보건부 직원이 H사 현지 입찰 에이전트와 담합하여 보건부 공식 레터를 이용(사실 확인후 결제권이 없는 사람이 사인)하여 국내업체에 통보
- 요청 금액은 에이전트 수수료(약 1만불), 보건부 L/C 발행비용(보건부가 국내 H사에 납품대금 지불용)을 요구
- 이후 무역관에서 에이전트에게 입찰 관련 서류를 요청하자 에이전트는 대리인(심부름)을 시켜 서류를 무역관에 몰래 가져다 주고 행방불명. 보건부 직원은 고위층이 관련직원 자체 징계토록 약속하였지만 결과는 알 수 없음.

* 이와 유사한 기타 사례

- 에이전트가 국내업체로 부터 국방부 침낭(Sleeping Bag) 입찰 참가를 위해 국내 T사로부터 침낭 3,000개 수입후 대금결제 지연 등

선적대금 선송금을 빙자한 송금비용 사취

- 상당규모의 수입을 오더하고 계약내용에 따른 선급금을 송금키 위해서는 현지 은행에 상식적으로 납득할 수 없는 비용(VAT, 케이블 사용료, 서류 검사비)명목으로 금액의 사전 송금을 요청, 착복 후 잠적
- 요청하는 금액 자체가 소액(미화 1,000불 ~ 2,000불 내외)으로 수출자의 입장에서는 의심 없이 송금, 사취당하는 사례가 늘고 있음
- 더 큰 문제는 상기 소액이 아니라 수출자가 이미 공장에 선적물품의 생산을 시작했거나, 구입 완료 후 선적대기 중인 경우 엄청난 피해 발생

[사례]

콘돔제조 수출업체인 아국의 U사는 2004년 11월 베닌의 수입상으로부터 2백만 불의 수입오더를 받고 선적을 추진 중 선수금 30%의 T/T송금을 위한 VAT 3,000불을 먼저 송금해 주면 잔금 지급 시 포함 하겠다는 연락과 함께 이를 확인 하는 수입상 거래 현지은행으로부터의 문서도 팩스로 송부 받은 동사는 별다른 의심 없이 동 금액을 지정구좌에 송금함

이후 동 선수금 송금을 수차례 중용하였으나 별다른 사유 없이 지연시키다가 12월 이후부터 베닌의 수입상은 일체의 연락을 끊고 잠적해 버림으로서 미화 3천 불만 고스란히 사기당한 전형적인 송금빙자 사기사건이었음

천연자원 개발 참여 유도 및 원자재 수입거래 사기

- 아프리카내 주요 자원보유국(콩고 등)에 금, 다이아몬드 채광, 수입을 위해 국내업체 초청 및 관련자금 수령후 종적을 감추는 경우가 대부분임
- 무리한 욕심으로 일확천금을 노리기 보다, 정상적 거래를 추진하고 필요시 무역관 안내 요청
- 철,구리 등은 국제가격이 정해져 있고 이들 국제가격에 따라 판매되고 있으나 남아공 등지에서 국제시세보다 훨씬 싸게 공급하겠다는 거래제의를 이용한 사기 수법이 근래에 다수 발견

[사례]

한국 T사는 구리스크랩을 국제시세보다 훨씬 싼 가격으로 제공하겠다는 남아공 O사를 제의 받음

구리 스크랩의 경우 수입전 선불지급이 국제적 관행이어서 오더와 함께 대금을 지불하였고 T사의 기대이상으로 남아공 회사에서는 완벽하게 물건을 실어 보냈고 T사는 그 후 2차례 더 거래를 하였고 물건 납품 등에 전혀 문제가 발생하지 않아 남아공 회사를 어느정도 신뢰하게 됨

자신감을 얻은 T사는 오더 물량을 확대하면 큰 돈을 벌수 있다고 생각하여 10억 이상 되는 금액을 선금을 보내 물건을 주문하였고 그동안 거래와는 달리 보내주겠다는 물건은 오지 않고 회신을 잘 안하는 등 약속을 차일피일 미루기 시작

T사는 무엇인가 잘못되고 있다는 것을 느끼고 남아공을 방문하여 O사를 만나 해결을 촉구하였으나 O사에서는 물건을 공급해 주겠다는 약속만 할 뿐 구체적인 지불계획을 제시하지 않는 등 전혀 다른 태도를 보임

현재 동건은 미해결 상태로 무역관과 T사는 공동으로 O사로부터 물건 납품 및 대금회수를 법적으로 검토하였지만 별다른 해결책을 발견할 수 없었으며 T사는 대금회수를 거의 포기하는 상태에 이름

정부기관 사칭

- 나이지리아의 경우 주로 나이지리아 중앙은행(CBN), 석유공사(NNPC), 전력공사(NEPA)통신공사(NITEL)등과 실재하지 않는 유명기관을 사칭, 그곳에 근무하거나 관련 브로커임을 내세워 가짜 입찰정보를 제공하고 낙찰을 미끼로 거액을 요구
- 이후 시간을 두고 조금씩 각종 비용명목으로 금품을 요구, 사취
- 최근에는 정부조직을 사칭하는 사례가 다수 늘고 있고 공통적으로 정부기관 레터 용지를 위조, Top Urgent, Top Secret, Confidential 등의 고무인을 날인하는 것이 특징이며 대부분 천문학적인 입찰금액을 제시
- 국가기관의 대형입찰에 사전 입찰정보의 유출 및 불법낙찰은 있을 수 없으며 따라서 이런 제의는 무조건 사기로 간주하면 되며 그래도 미심쩍을 경우 입찰실시 여부 등을 관련기관에 직접 문의하거나 해당지역 무역관에 문의하면 간단히 확인 가능
- 정부기관을 사칭하는 사기 수법의 경우 증빙서류를 팩스로 송부하며 원본을 보내는 일이 없음

[사례]

병원 비품(가운, 시트, 매트리스 탈지면, 붕대 등)을 제조하는 국내중소기업 K사는 2004년 5월 나이지리아 보건부(Ministry of Health In Nigeria)의 입찰에이전트라는 나이지리아인으로 부터 나이지리아내 국립병원 비품 공급에 관한 공식적인 입찰(총 입찰금액 2천2백만 불)제의를 팩스로 받음

동 팩스문서상에 요청한 입찰과 관련한 각종 서류를 어렵게 구비, 에이전트라는 사람에게 송부한 후 초조하게 연락을 기다리던 중 2004년 9월, 입찰일은 10월3일이니 동 기간 중 나이지리아를 방문, 입찰에 참가하라는 연락을 받고 출장준비

를 하고 있던 중 에이전트라는 사람이 이메일을 보내왔는데 자신은 나이지리아 보건부 입찰담당부서 책임자의 절친한 친구로서 이미 동 책임자(Chairman)와 사전 K사에 낙찰토록 담합결정을 하였으며 낙찰이 완료되면 낙찰 총액의 10%를 커미션으로 지급하겠느냐는 내용임

내수경기의 하락으로 경영난에 처해있던 K사 사장은 흔쾌히 동 제의를 수락하는 답신을 보냈고 이후 각종 로비자금 명목으로 약 1개월간에 걸쳐 약 2만 불 정도에 해당하는 현금, 선물(고급 명품 손목시계 등)을 요구, 이에 응하였으나 막상 입찰일에 임박해서 갑자기 입찰일자가 연기되었다며 대기하라는 연락과 함께 추가로 마지막 로비자금이라며 6만 불을 요구하기에 이름

그 즈음에서야 의심을 갖게 된 K사는 라고스무역관에 이의 진위를 문의하게 되었고 무역관이 직접 나이지리아 보건부에 확인한바 그러한 입찰계획은 애초에 없었으며 모든 것이 사기로 판명되어 즉시 연락을 중단할 것을 권고함

Ⅲ. 시사점 및 대응방안

□ 시사점

- 현재 아프리카 무역사기 행각이 줄어들지 않고 있는 가장 큰 이유중에 하나는 관련국 정부에서도 뚜렷한 제재를 취하지 못하는 것에 연유함
- 최근 남아공에서 발생하는 무역사기의 경우 무역사기의 주범들이 남아공인들이 아니라 주로 나이지리아 등 인근지역에서 불법으로 넘어온 사기단에 의해 주로 이루어지고 있어 특별한 대응 대책을 마련하고 있지 않으며 이들이 불법 체류인이므로 불법 이민자 퇴치 정도 대처를 할 뿐임
- 또한 실제 남아공 경찰 등에 무역사기 피해를 당했다는 신고를 하여도 경찰 행정력 미약으로 신고만 받지 조사 등 실제 조치는 전혀 이루어지지 못하고 있는 실정임
- 나이지리아 정부는 이미 오래 전부터 자국민들의 전 세계 국가를 상대로 한 사기 행각이 국제적인 문제를 야기 시키고 있다는 점을 인식하여 왔으나 이에 대한 정책 및 대처방안을 수립할 여력이 없었음
- 최근 민선정부가 정권을 인수하면서 이를 바탕으로 점차 정치·사회가 안정되어 가고 경제상황도 완만히 호전되고 있는 점을 기회로 심각한 국제사기에 나름대로 대처의지를 보이고 있는 것이 감지되고 있음
- 명백한 사기행위를 입증한다 하더라도 현지 사법처리에 많은 기간이 소요됨은 물론, 열악한 현지 사정으로 인하여 배상을 받는 것도 현실적으로 거의 불가능함

- 우리나라의 경우 공식적인 피해통계는 아직 없지만 매년 엄청난 금액을 이들 사기범들에게 사취 당하고 있는 것으로 유추되는바 이는 실로 국가적인 손실이 아닐 수 없음
- 아프리카 지역 국가와의 상호 발전적인 무역·통상 관계 구축을 위해서도 무역사기로 인한 피해는 근절 되어야 함
- 이에 아프리카발 비상식적인 거래 제의에 대해서는 면밀한 사전 확인 절차를 통해 사기 피해를 최소화 해야함
- 원자재 수출 사기처럼 우리나라 업체의 애로점을 역이용하는 등 사기 수법이 나날이 정교화, 지능화, 다양화 되고 있고 한 두 번의 거래로 신용을 형성한 후 대형거래시 문제가 발생하는 경우도 많아 세심한 주의가 요구됨

□ 대처방안

- 아프리카 무역사기의 전형적인 수법에 해당되는 거래 제의는 우선 사기로 간주하여 대응하면 피해를 최소화 할 수 있음
- 비상식적인 조건의 거래를 제의해 올 경우 kotra 등 관련기관 또는 무역 전문가에게 조언을 구하는 것이 가장 바람직
- kotra 중동아프리카 지역본부 홈페이지에는 “아프리카 무역사기” 코너를 상시 개설, 사기 사례 및 상담 내용을 게재하여 동일한 피해를 입지 않도록 지속적인 관심을 기울이고 있음
(2004년도 총 상담건수 : 96건)
- 특히 거래 제의에 응하게 되는 경우 해당국가 주재 kotra 무역관에 문의하는 등 사전에 적극적인 대응책을 마련해야함

- 거래에 응한 후 대금 결제전 의심의 여지가 조금이라도 남아 있다면 해당 무역관을 통한 거래처 확인 작업이 필수적임
- 무역관을 통한 사실여부 파악은 사기를 사전에 예방할 수 있는 최선의 대책임

작성자

- | | |
|-------------|-----------|
| ■ 나이로비무역관 | 장병석 관장 |
| ■ 라고스무역관 | 류철상 차장 |
| ■ 요하네스버그무역관 | 허진학 과장 |
| ■ 해외조사팀 | 이영희 책임연구원 |

아프리카 무역사기 Trend
변화 및 시사점

발행인 : 채 훈

발행처 : KOTRA

인쇄처 : 학림사 02)752-0463

발행일 : 2005년 2월

주 소 : 서울시 서초구 염곡동 300-9
(우 137-749)

전 화 : 02)3460-7114(대표)

홈페이지 : www.kotra.or.kr

Copyright © 2005 by kotra. All rights reserved.

이 책의 저작권은 kotra에 있습니다.

저작권법에 의하여 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.