

商业

防骗

最
典
型
的
防
骗
案
例

Tips of Avoiding
Commercial
Fraud

雪 峰 梁顺利 丘 先
编 著

商业骗局，五花八门，千奇百怪！为利而骗，叫诈骗；为情而骗，叫情骗；为名而骗，叫名骗……

西苑出版社

商业

防骗

最
典
型
的
防
骗
案
例

Tips of Avoiding
Commercial
Fraud

雪 峰 梁顺利 丘 先
编 著

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商业防骗/雪峰, 梁顺利, 丘先编著. - 北京: 西苑出版社, 2005.1
ISBN 7-80108-951-0

I. 商... II. ①雪... ②梁... ③丘... III. 商业经营-诈骗-研究
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 084933 号

商业防骗

编 著	雪 峰 梁顺利 丘 先
出版发行	西苑出版社
通讯地址	北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039
	电话 010-68214971 传真 010-68247120
网 址	www.xycbs.com E-mail aaa@xycbs.com
印 刷	中国人民解放军后勤指挥学院印刷厂
经 销	全国新华书店
开 本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张	13.75
字 数	170 千字
版 次	2005 年 1 月第 1 版
印 次	2005 年 1 月第 1 次
印 数	1-8000 册
书 号	ISBN 7-80108-951-0/F·61
定 价	28.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题, 本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

第一篇 概述篇

第一章 商业骗局的方式和受骗原因

第一节 常见的商业骗局方式	/3
第二节 大多数公司或企业受骗原因	/4
第三节 最可怕的不是骗子而是自己	/6

第二章 商业骗局的概念与分类

第一节 什么是商业骗局	/8
第二节 商业骗局的分类	/9
第三节 本书的目的和写法	/10

第二篇 分析防范篇

第一章 商业骗局的惯用手法及案例分析

第一节 合同骗局	/13
第二节 高科技骗局	/26
第三节 返本销售骗局	/35
第四节 名人效应骗局	/38
第五节 虚幻欲望骗局	/44
第六节 合资经营投资骗局	/53
第七节 利用互联网骗局	/61

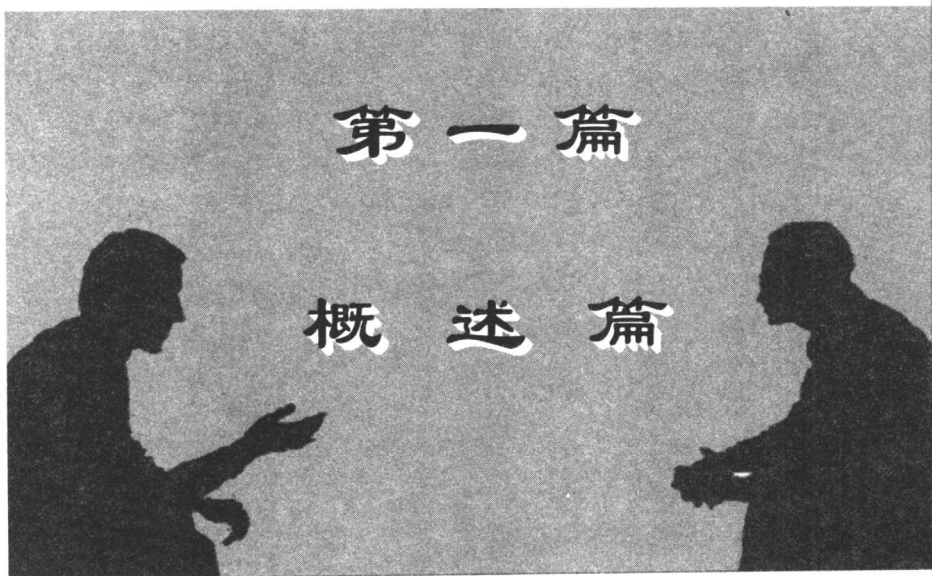
第八节 利用国际信用证骗局	/69
第九节 欲擒故纵骗局	/72
第十节 “竞标”骗局	/87
第十一节 假公司背景骗局	/91
第十二节 假证件骗局	/98
第十三节 借国外公司之名骗局	/112
第十四节 利用证券市场上的骗局	/115
第十五节 假支票骗局	/118
第十六节 利用商业信任进行的骗局	/121
第十七节 回收产品骗局	/125
第十八节 偷梁换柱骗局	/127
第十九节 空壳公司骗局	/130
第二十节 商业机密骗局	/132
商业机密骗局附录	/144
第二十一节 双簧骗局	/148
第二十二节 垂死挣扎骗局	/158
第二十三节 其他类型骗局	/161

第二章 特恶商业骗局的综合防范

第一节 利用商业信任进行的特恶骗局	/171
第二节 国际认证型的特恶骗局	/175
第三节 跟单信用证特恶骗局	/178
第四节 “4-1-9”特恶骗局	/185
第五节 假高科技特恶骗局	/188
第六节 假背景公司特恶骗局	/190
第七节 空壳公司特恶骗局	/198
第八节 证券市场上的特恶骗局	/200
附录:和商业骗局有关的法律条文	/205
公司法部分条文	/205
合同法部分条文	/207
刑法部分条文	/209

第一篇

概述篇



第一章

商业骗局的方式和受骗原因

随着经济体制改革的不断深入，横向经济联系不断加强，公司或企业被骗案件频频发生，被骗金额少则数千元、数万元，多则数十万甚至数百万元以上，不同程度地影响着公司或企业经营的正常运行。有的公司或企业虽然也采取了一些防范措施，但仍然屡屡受骗。究竟是骗子骗术高明，防不胜防，还是公司或企业麻痹大意，防范无措？

第一节 常见的商业骗局方式

在从事各种商业活动中，会有形形色色的商业骗局，常见的骗局方式如下：

一、远期支票买单放货

这样的购买公司，收到你的货物后，给你一个15天或20天的远期支票，说银行会在15天或20天内兑付现金。但是这类商人会在收货后，立刻宣布公司破产，逃之夭夭，给供货方造成经济损失。

忠告一：对待任何客户，不要轻易接受远期支票买单放货的贸易形式。

二、信用证附件软条款约束

这样的购买公司，会给你一个即期不可撤销的信用证，但是在信用证里会规定货物到港后检验无误、签署银行单据等等条款，这些条款看上去似乎顺理成章。但是货物到港后，迟迟不检验，或提出异议，这样使供货方不得不降价处理，造成损失。



忠告二：对待任何信用证，不要轻易接受附加软条款。



三、付部分货款，收货后付款

这样的购买公司，会给你一个20%或30%的预付现金，货物到港后放入库房，然后分期付款。但是在支付全额款项的40%或50%后，这样的商人会携货潜逃或低价处理货物后逃离，给供货方造成损失。



忠告三：对待任何不合理的要求，不要轻易放弃自己的原则。



四、合股办理公司和提供诱人工作

这样的公司骗子，通常给你一个利益上的诱惑，你在国内拿出几万人民币，他们会在阿联酋给你办好绿卡，等等谎言。但是实际上，你手上拿到的只是一张旅游签证，价值仅为100~200多美元，有效期为30天。骗子通常会告诉你这是长期签证，你入境后才发现事实并不是他们说的那样，不过你已经找不到骗子公司了。

忠告四：对待诱人的许诺和条件，不要轻易相信任何给你这样花言巧语的骗子公司。

五、“骗局”另一种方式是“杀熟”

中国人过分讲究私人关系，但是这种家族性的克服，却不是善良的人们所想象的那样，由政府安排，或者是通过讲道理就能解决的。相反，极少数道德品质非常恶劣、不择手段暴富的人，从改革一开始就专门研究骗术，造假货，做假广告，骗社会、骗陌生人、骗国有公司或企业，一直发展到传销，就达到了更高层次、更大规模。

传销的要害是“杀熟”，而且是有系统、有培训、有组织、有纲领、有理论、有根据地的“杀熟”。参加传销的人，要购买自己亲友所推荐的商品，自己如果觉得吃亏，就可以再去向更多的亲友推销。

忠告五：各种公司或企业都需要提高警惕，不要轻信什么熟人、承诺、权威部门，谨防被“杀熟”！

第二节 大多数公司或企业受骗原因

一、盲目轻信，误把骗子当“财神”

公司或企业之所以受骗，大都是在正常经营渠道受阻，迫切想做成一笔



生意的情况下，被一些骗子钻了空子。他们利用公司或企业急欲购进或销售的焦虑心理，或打着“部级公司或企业”、“军工公司或企业”、“明星公司或企业”等旗号，或扮装成港商、台商、外商阔佬模样，鼓动如簧之舌，竭尽欺诈之能，大吹大擂，说得公司或企业负责人或购销人员心花怒放，暗自庆幸能遇上这样一个财大气粗的“财神爷”，这岂不是天上掉下来的林妹妹？飞来之财恰能解决此时燃眉之急，岂有拒绝之理？于是乎，在没对对方的资信、履约能力作详细调查的情况下，不假思索地把巨额资金或急待销售的产品拱手相让。孰不知，“财神爷”目的达到后，便逃之夭夭，杳无音信。受骗公司或企业“赔了夫人又折兵”，苦不堪言。

二、见利忘法，贪得芝麻丢西瓜

有的公司或企业在事前得了点“小便宜”，收到对方先提供的少量货物或购货“定金”就放松警惕，却不知这些都是对方用于钓大鱼的“香饵”，一旦上钩，悔之晚矣。还有的诈骗分子利用某些公司、企业领导或供销人员爱占小便宜的心理，用回扣、实物施以小恩小惠，甚至用色相拉拢腐蚀，只要他们进了圈套，再想摆脱也摆脱不了，只好听之任之。结果因贪图对方“芝麻”却丢掉了自己的“西瓜”，造成公司或企业的大量资产流入不法分子手中。

三、管理混乱，失控合同酿祸端

有些单位在空白合同、介绍信的使用上，缺乏严格制约环节，往往任凭供销人员随意使用。更令人不解的是，有的单位负责人擅自将本单位的有效合同文书交与非本单位工作人员外出做生意，生意没有做成，反而酿成大祸。

四、把关不严，区区一笔失千金

据了解，许多受骗公司或企业内部经营管理不善，造成责权分离，搞经营的业务人员往往没有决策权，能拍板的领导一般不负经营责任，责与权的脱钩，是公司或企业受骗的重要原因。有签字权的领导因缺乏应有的警惕性和责任感，对业务人员签订的业务合同，只是粗略浏览，或听听汇报，就大笔一挥“同意”，而没有审慎研究，更没有深入实地进行考察；有的领导独断专行，听不进别人的意见，明知其中可能有诈，却依然草率签批，造成大量资金或实物流入不法分子手中。据调查发现，公司或企业主管领导在审批过程中，由于疏忽大意，轻信购销人员或骗子的花言巧语而造成公司或企业受骗的现象占有相当高的比例。为此，人们不禁要问，作为单位的领导，尤其是那些拥有签字权的主要负责人，在下笔的时候，是否已考虑到区区一笔



所包含的巨大份量和责任呢？倘若下笔之前能三思而后行，无论骗子手段如何高明，都不可能使巨额资金或大宗货物白白落入他们手中。



五、公司或企业防骗，务必严把关口



首先，严把资信审查关。大多数骗子都利用合同行骗，所以，细致审查所签合同，是防止受骗的首要环节。为此，要审查合同当事人是否具有法人资格，审查其经营范围、商业信誉和履约能力。要审查合同的主要条款是否具备，程序是否合法等。公司或企业要建立专门的资信审查机构，负责从上述几个方面调查对方的可信度，决定是否与之建立购销或借贷关系。其次，严把法制教育关。市场经济就是法制经济，没有法制的市场必然是混乱无序的市场，没有法制约束的经济必然是无为的经济。市场经济越发达，法律必然越健全。因此，公司或企业在经济活动过程中，要想不上当受骗，就必须抓公司或企业人员尤其是公司或企业领导和业务人员的法律知识学习，要重点学习公司或企业法、经济合同法、民法、反不正当竞争法等有关法律法规。必须树立依法经营的思想观念和防骗意识，坚决杜绝接受对方的“回扣”和各种名目的“好处费”，防止被骗子牵着鼻子走。聘请法律顾问，依法保障公司或企业的正常经营与合法权益，善于运用法律武器同各种形式的诈骗行为作斗争。



第三节 最可怕的不是骗子而是自己

市场经济的大潮造就了一大批骗子，近年来新闻媒体就披露了不少。几乎什么样的骗子都有，骗啥的都有。但论起骗术之高明、影响之深远来，恐怕这些骗子都远远不是前几年披露的“点水成油”术的“发明人”王某的对手。王某的“发明”就是这样简单：在一桶水里滴上几滴所谓的“膨化剂”，这一桶水就立刻变成一桶燃料油了！

发表在《读者文摘》上的一篇文章将该“发明”吹得神乎其神，有板有眼，但掩卷一想，如果有人在太平洋上泼上一两桶这种“膨化剂”，整个太平洋岂不是成了火药库了！有了这样的秘密武器，还愁能源短缺么？还怕列强侵略么？我国不是一夜之间“富强”起来了吗？难怪该“发明”被称为“中国的第五大发明”！但就是这么个无稽之谈，竟然能横扫全国，甚至包括《经济日报》和一些国家权威部门！这令人不得不佩服王某卓越的行骗才能。王某充分利用了大众的迷信心理。他首先采用变戏法的手段蒙骗某些领导干部和学者的信任，而且还伪造了大量国家机关和部门的文件，有了这样的大

旗和虎皮，就不怕骗术没人信了。王某还非常有效地利用了一些人求财心切的心理。结果，钱也骗到手了，声势也更浩大了。

王某的本事固然高强，但国民之文化素质低下（尤其是那些领导干部和学者）才是其得逞的真正根源。据报道，在王某的骗局多次被揭穿数月后，仍有某公司领导深信不疑，要求王某“转让”该技术！

时下，形形色色的骗子公司肆虐商界，已成公害。从骗子公司的类型看，无外乎有骗钱的，有骗物的；再从其手法看，有独来独往的，有先用女色勾引公司老总让其哑巴吃黄连的，有抛出诱饵让公司老总乖乖上钩就范的，真可谓花样翻新，层出不穷。

虽然现在社会上的骗子公司要尽花招，让受骗公司损失不小，其行为固然可怕，但是，最可怕的还是受骗公司自己。

一怕思想麻痹。凡上当受骗公司，大都对骗子缺乏应有的防范和警惕。有的骗子道貌岸然，巧舌如簧，让你信以为真；有的就像舞台上的演员，说哭便哭，说笑便笑。某些善良的人，因此被骗子公司冲破了心理防线而败阵，理所当然地受骗上当了。

二怕贪小便宜。受骗公司，十之八九都与“财迷心窍”有关。他们或者是想买“便宜货”，或者是欲发“额外财”，或者迷于酒色，或者向往“仕途”，或者企图交“好运”……往往言行失控，被骗子牵着鼻子走。这已成为一种模式了。

三怕与邪恶为伍。俗话说：“苍蝇不叮无缝的鸡蛋”。有些公司心术不正，行为不端，正好成了骗子行骗的理想对象，而且受骗之后，往往是哑巴吃黄连——有苦难言，活该！

要打击骗子公司，必须杜绝行骗的市场。真正要防止受骗，便得好好治疗受骗公司的各种心理病灶。大家的识别能力和抵御能力增强了，那些坑人的骗子公司也就无机可乘了。

让善良的人们增强对受骗的防范意识，不再遭受人为的损失，这是本书撰写的最大心愿。



第二章

商业骗局的概念与分类

准商业骗局是商业骗局存在的一种状态，它昭示了骗局逐步演变的“足迹”，以及可能导致的结果。认识了商业骗局，你就懂得骗局形式中的精髓。

第一节 什么是商业骗局

商场如战场，虽无刀光剑影，但也是骗局百出，令人防不胜防。所以当你要和一个商人握完手，你要数一下自己的手指头！

目前社会上的骗子公司简直不计其数，他们骗人的方法也是五花八门。为利而骗，叫诈骗；为情而骗，叫情骗；为名而骗，叫名骗。不管称呼怎么叫，归根到底一句话，这样的欺骗无非是利用了人们浮躁的心理，骗子趁虚而入，最终使人上当受骗。

商人都是在竞争中生存，为了自身的生存和发展，他们必须步步为营，小心谨慎；他们必须机诈百出，出奇制胜。任何一个成功的商人都是一个“奸商”，这个“奸”既有贬的一面，亦有褒的一面，因为这个“奸”同时包含着一个商人的聪明和睿智。一个“奸商”可以不去骗别人，但是他必须具备防骗的素质！任何一个商人或者公司的成功都是经历了无数次的浴血拼杀，在这无数次的浴血拼杀中，必定有许多次都是和“骗局”有关，如果你过不了这一关，你就无法在商场中立稳脚跟。商场骗局，五花八门，千奇百怪！如果是针对个人，小则骗你几十元钱，虽无大损，但也令你心情不爽，大则令你倾家荡产！如果是针对公司，小则让公司损失财产，大则让公司倒

闭，负债累累！

我们提出“骗局”的概念，是指一个骗局或者一个可能的骗局在“骗”的结果未发生之前的状态。

通过分析这些形形色色的“骗局”，借用现在比较流行的说法，让公司的各种 XEO 们能够识别这些貌似正常商业交往的骗局！

第二节 商业骗局的分类

一、骗子们精心策划的骗局

不论古今，骗子永远是社会上的一类固定群体，他们是靠骗别人活着。据某项调查显示，在每个人接触的陌生人当中，平均每 158 个就有一个骗子！这些骗子小则是以个人的名义骗吃骗喝，大则是以空壳公司的幌子骗得正常注册的公司倾家荡产。后一种类型的骗子，专门针对一些缺乏经验的公司和单位进行行骗！

二、由于常规商业交往处理不当演化成的骗局

自从有了人类，人间就有骗！

“兵不厌诈”。孙子第一个将“骗”成“道”，堂而皇之地将诈骗理论化、系统化、科学化。

孔明是“骗道”中的高手，所以他就敢在百万大军压境时，将一座空城包装成一个陷阱的样子，骗小心眼的司马懿。

骗，本是贬义字，但无论古人或是今人，自用时便都成了褒义。或者说成功了就是伟人，失败了就是骗局。举点最简单的例子：

小孩子夜哭，睡眼惺忪、血压骤升的大人们便吓唬道：“再哭，巫婆就要来把你带走。”

这种骗，人们通常不会把它说成是骗，而喜欢叫做战略——哄子战略。

这是小骗，善意的。

现代社会中，遍地是各种公司，但十个中有那么五到九个都是肯定没有钱的公司，可是他们要生存，要吃饭。

怎么办？

骗！！或者叫“融资”！

骗子首先要对别的公司有承诺，但这种承诺能不能兑现？

你不知，我不知，承诺者一样也不知。

因为谁也不敢保证。



用不知道能不能兑现的承诺来吸引其他公司，这种骗是明骗、是大骗，是“空城计”的超级使用。但是在商业交往中有些人不认为这是在骗，相反还把这样的伎俩作为一种经营的手段。换句话说，人们通常也不把它看成是骗，而喜欢把它看成战略——经营战略。可见在众多的公司中，骗局或者叫“融资”，成功了，就叫战略成功；骗局或者叫“融资”，失败了，就变成了骗局。也许他们本来并没有想要骗其他公司，只是后来失败了，而他们又有可乘之机，于是就开始演变成了骗局。

商人是人群中最具冒险精神的人，他们为机会而存在，商人最善于把握商机，他们看准机会，把握机会，通过种种手段快速整合各种资源，把别人看来不可能的事情变成可能。在这个整合资源的过程中，商人就要和其他商人或公司合作，这个合作，如果处理得当，就是一个双赢，如果不当，往往会演化成为骗局！

第三节 本书的目的和写法

骗子有很多，但真正高明的骗子却很少，大部分骗子的手段并不高明，只是由于我们缺乏经验。本书的以下各个案例都是根据公司商业活动中的真实案例改编而成，在骗局没有发生以前，我们对它进行了分析，让读者在分析中提高公司的防骗能力，以便我们在商业活动中，在骗局没有发生前就让我们识破它。本书以第一种骗局为主，我们希望通过分析种种骗局，给你一双火眼金睛，让一切骗局在你面前原形毕露！将大骗化小，小骗化了！如果你再厉害一些，还可以反骗为胜！

第二篇

分析防范篇



