

● 徐斌 程铁军 主编

十大诈骗犯落网记



警世档案丛书

黑龙江人民出版社

本丛书工作人员

策	划	马	玮		
主	编	毕胜德	王新民		
		晓冰	徐斌		
		王莉娟	马兰		
		岳智宏			
编	委	王诗洁	王平		
		白梅	一芳		
		壮志	杨敏		

目 录

沈太福：超级骗枭 (1)

◎沈太福给中国人讲述了一个十分有魅力的故事……利息24%。他吹嘘“美有四通，我有长城”。蛊惑中国市民的“发财”旋风，由北疆刮到南海，又由东陲吹至西域……然而，他的“长城”却倒了……

杜国桢：“诈骗王” (36)

◎短短的数月内签订了总金额5亿多元的合同，直接诈骗到手1.02亿元。不少政府部门为之“保驾护航”。杜国桢，何许人也？

冯树源：科研诈骗第一人 (69)

◎“科学是老老实实做学问，容不得半点虚假和骄傲。”冯树源冒天下之大不韪，利用莫须有的F-79烧伤液骗了很多钱，包括知名人士和高级干部。这一诈骗行为令知识界震惊，更令知识界猛醒……

邓诗钰：低学历高智商“骗王” (98)

⊙一个只具有小学文化程度的刑满释放人员，短短的一年半时间竟骗了全国16家企事业单位51万余元，甚至还把黑手伸向了欲与我国政府合作投资三峡工程的外国大公司。案情惊动了国务院……

王倬：冒充总理签名的诈骗犯 (124)

⊙60年代初，一个叫名“赵金一”的人从人民银行骗走人民币20万元——整整两麻袋。骗子打的旗号是“经总理签名的西藏工委办”……国务院得知此事后，总理拍案而起：“简直乱弹琴！”限定一星期破案……

王宝驹：假外商行骗记 (153)

⊙一个修理电器的人冒充假外商，用复印机制作美国委托书，自己给自己封了三个合资企业的总经理和董事长的头衔。他先后诈骗全国19个单位，协议金额达6750万美元……

黄敏：皮包公司第一人 (180)

⊙1984年，刑满释放不久的黄敏“成立了”皮包公司“中华住宅建设公司”，短短时间，诈骗140多万元商品房预付款。有关部门查询却发现“中华公司”没有征地一寸，也没有营业执照，而140多万元只剩2千元……

史明高：“新闻”骗子 (206)

⊙一个劣迹斑斑的庄稼汉，神话般地披上了“记者站长”的外衣，变幻出三十多个“新闻单位”，迷惑了厂长、工程师、律师，骗得企业倒闭，受害者家破人亡……

郑晨：“骗泉”梦难圆 (233)

⊙一个劳改犯，用一纸所谓的“专利配方”，摇动三寸不烂之舌，在几年内到处招摇撞骗，频频得手，登上了5亿人民币堆就的“神坛”……

鲍连友：“陷阱”设置者 (262)

⊙1984年，名不见经传的“华夏房屋开发公司”成立。不久，“华夏投资进出口贸易公司”成立。然而谁能想到其“董事长”鲍连友却是一个地道的诈骗王呢？两个公司，两个陷阱……

沈太福：超级骗泉

沈太福给中国人讲述了一个十分有魅力的故事……利息24%。他吹嘘“美有四通，我有长城”。蛊惑中国市民的“发财”旋风，由北疆刮到南海，又由东陆吹至西域……然而，他的“长城”却倒了……

引子

中国人听惯了神话。有时不免将神话与现实相混淆。

——题记

1993年3月31日下午7时许，一名西装革履的中年男子手提密码箱，从一辆小轿车中钻出来，行色匆匆地走向北京首都机场入口处。

“这是你的身份证吗？”机场人员一边检查他的证件，一边说：“这个身份证是假的！”

“这……这……不可能。”中年男子的神情中流露出一阵惊慌。

“你到底叫什么名字？”

他就是沈太福！超级巨骗沈太福……

一、沈太福其人

沈太福，39岁，吉林省四平市人。原在吉林省某水库工程局工作。他是那种不太安分胆子又不小的人，稍有风吹草动便想大地“折腾”那么几番。

这种人当然不会满足在水库工程局那种“平庸”的生活，所以，当1987年神州大地“公司热”方兴未艾之际，在那个“人人都是总经理，个个都想当歌星”的时候，沈太福也成立了一个不大不小的公司——长春长城科技集团公司，从此，“长城”便与沈太福连在一起了。

按说，在改革开放的形势下，有了自己的公司，便有了自己的一方用武之地，一个可以施展才华、纵横驰骋的舞台，可以大干一番了。只可惜，沈太福没把经营放在心上，干了两年没什么效益，没法再在长春混下去。于是，沈太福迈出了他冒险之路上的第二步。1989年，他离开长春，闯入京城，经四处游说联络，找了几个人，凑了30万元资金，开办注册了另一家集体性质的公司，以更大的野心和机谋竖起了一杆旗，踏上了一条冒险的不归之路。

扯起了旗号，干什么呢？他听说有一个工程师搞了个电机发明专利，使用公司的钱以较低的价钱买了下来，并把这个专利权记到了他和他的妻子的名下。从此，沈太福便开始了所谓的“电机开发”。

实际上，沈太福的“电机开发”只是招摇过市骗人的幌子，他的公司是倒腾买卖，什么能赚钱便倒腾什么，钢材、木材、水泥、汽车……凡是紧俏物资几乎无所不包。

当时公司在社会上可谓遍地开花，有发财的，也有破产的，黄

金梦人人都做，但并非遍地黄金，弯腰便能捡，商界是残酷无情的战场，稍一不慎，便会全军覆没。做生意是一门科学，是智商、勤勉、实力和机遇的组合，并非人人都可以进入的。

沈太福也许并不善于做生意，再加上大手大脚惯了，挥霍无度，所以不但没发了财，反而入不敷出，日渐亏空，债台高筑。于是他四处躲债，不敢露面。

这个内囊渐空的“长城公司”架子铺得倒很大，总部设在北京，同时在海南、长春成立了两家公司。去年5月的一天，沈太福为了躲债，跑到海南公司，聊天的时候，沈太福长叹一声，有感而发，向助手们问道：

“你们说，人什么时候最痛苦？”

这是个颇具哲学色彩的问题，大多数哲学家们都思索过这个问题。

“有病的时候最痛苦。”

“失恋的时候最痛苦。”

“没事干的时候最痛苦。”

“没朋友最痛苦。”

.....

助手们众说纷纭分别作出了不同的回答。沈太福仍一声不吭。

“没钱的时候最痛苦！”其中一个助手回答道。沈太福听到这个回答，不禁击掌称妙，连连赞道：“对，对，我最欣赏这个答案。没有钱的时候最痛苦，对此我深有体会，我现在债台高筑，身无分文，就是最痛苦的时候。”

二、巨骗在行动

既然为没有钱感到痛苦，那么就要想法挣钱来消弭这个痛苦，

怎么去挣呢？于是引发了沈式诈骗的一个个闹剧……

●巨骗的“长城旋风”

恩格斯曾经说过：“在资产阶级看来，世界上没有一样东西不是为了钱而存在的，连他们本身也不例外，因为他们活着就是为了赚钱。除了快快发财，他们不知道还有别的幸福；除了金钱的损失，也不知道还有别的痛苦。”

对沈太福来说，要想幸福，只有快快发财。

外国有句谚语说：“认为金钱万能的人，很可能为了金钱无所不为。”

为了金钱，为了“幸福”，为了摆脱“痛苦”，沈太福开始无所不为了。当然，抢是不行的，那是无能之辈所为。高手的敛财之道是：让人们心甘情愿地、争先恐后地掏出自己腰包里的钱呈送给你，就像对待皇帝老爷那样。于是，沈太福利用了人性中最薄弱的一环：人人都想发财，人人都在做黄金梦。

沈太福召集了几位谋士，冥思苦索，殚精竭虑，终于想出了个发财的“终南捷径”。这个捷径到底是什么呢？

这个“捷径”首先要师出有名，然后许以高额利息，向社会广泛集资，不愁人们不上钩。不是说“姜太公钓鱼，愿者上钩”吗？

这个名又是什么呢？注册的既然是“长城机电技术开发公司”，那就以发展节能电机为名吧，正好手头有这个专利。高额利息究竟高到多少呢？沈太福这个对金融知识一窍不通的“总裁”语出惊人：“只要马上拿到钱，我要大胆地干个够，利息我可以出到24%！”真是一鸣惊人！

如果让金融专家听到此言，肯定认为是“天方夜谭”，因为在地球上是不会出现这样的奇迹的。经济规律是一条铁规律，绝不是张嘴就可以说出一个数来的。

可悲的是，初次进入市场经济大潮的国民们，对这个规律一知半解或一点不解，只看到24%的高息，却没想到不可能实现的许诺到头来都是一纸空文，不管它是如何诱人！

沈太福之所以能在短时期内集资10亿元，与这种无知的心态关系甚大。

艾略特说过：“无知给人们以大量的可能机会。”沈太福正是利用了这个机会。

英国和西班牙都有这样的谚语：“一无所知的人不会怀疑任何事情。”这些轻信盲目的投资者们绝不去想一想：24%，可能吗？

现在回忆起当初“长城旋风”刮起来的时候，仿佛是一场梦，梦醒之后看梦洞若观火，而在梦中却形如盲人瞎马。这与我们现在反思“文化大革命”而对当时的狂热无法理解是一个道理。

某地有个不过三百人的新闻单位，因为“信息灵通”，首当其冲。“长城公司”在该地公司的职员中，有一个曾是该新闻单位的通讯员，他逢人便讲“长城公司”的利息如何高，实力如何雄厚，鼓动人们投资，并说如经他介绍可免掉手续费。于是在很短的时间内，这个单位共有数人集资14万。这很使那些没钱的人感到眼馋，哀叹错过了一次发财机会。案发后，这些人发出了一句心底话：“幸亏我没钱！”

某人辛勤敛财十几年，挣得血汗钱4万元，存入银行定期，以备急时所需。“长城旋风”一刮起来，此君一算账，在银行每年要少收入几千元，于是将存款悉数取出，全部投入了“长城”。

某厂一工会主席，掌管全厂会费两万多元，在储蓄所存着。在“长城旋风”蛊惑下，他偷偷将款取出，心想，长城可以随存随取，用得着会费的时候，随时取出来就得了，而自己每月可得几百元外快，实乃上好佳事。没想偷鸡不成蚀把米，“长城”破产后，他还不肯说明真相，只好掉门牙肚里吞，从别处借贷补上会费。

某省某委某部门，近两年搞第三产业小有积累，加上人们集资约三十多万元。头头算了半天，这笔钱投到哪儿也不如投到“长城”合算，便将三十多万一下子全买了长城债券。

“长城旋风”刮得人们晕头转向，有多少人为此破产，气得住进了医院，没人统计过。

这么多人上当除了高额利息的引诱之外，沈太福还有个“绝招”即高额回扣。

当初，上当者并不多，上门签订合同者寥寥无几。沈太福便想到了海口的歌舞厅。海南是当今淘金者的圣地，歌舞厅是大款、大腕们的云集之处，一掷千金者大有人在，千金买笑不乏其人。于是他带领工作人员到处出入歌舞厅向“陪舞小姐”搞“公关”，许诺道：“谁拉来投资者，就给他2%的好处费。”

果然，重赏之下，必有勇夫，“陪舞小姐”为得到这2%，对“大款”们曲尽逢迎之事。未几，不尽财源滚滚来，“大款”千金一掷为红颜，当然也为孔方兄。前来长城公司签订合同的投资者络绎不绝，“长城债券”一时间炙手可热，成为抢手货，为不少投资者所看好，人人都做起了发财梦。

有风起于青萍之末，渐成燎原之势。不明真相的投资者为了得到高额利润，趋之若鹜，长城公司设在全国各地的“技术开发合同”办事处人满为患，亲朋好友之间奔走相告，“发财”的信息以雪崩之势传遍全国。许多人从银行取出存款，有的四处借贷，托关系，找后门，唯恐发不到财。

似乎没有一个人能冷静地想一想，这种大规模、高利率的社会集资，经过有关部门批准了吗？受法律保护吗？

花样不断翻新，上当上惯了的国人又一次陷入了怪圈中。日后他们才明白，他们多年积蓄的血汗钱面临着化为泡影的危险。

请仔细琢磨下面这段话，这是两千多年前的一位罗马哲学家

说的：

“一个人准备把脖子套上吊索时发现了金子，便把吊索埋到藏金处；藏金子的人不见了金子，拿出吊索套上自己的脖子。”

●巨骗的狂言：利息24%

据金融专家说，现在全世界的资金利润率一般都在15%以下，而且是在资金雄厚、经营完善、管理科学的情况下，如果是10亿元的巨款能够精心经营，能取到10%的利润已是很不容易了。

利息24%，口出狂言的人或许是疯子，或许是骗子。准确地讲，沈太福是个骗子。

沈太福的这种集资法，实际上是变相发行债券。何谓债券？债券，是借款人签发给资金出借者（认购人）的、规定有偿还义务的借款契约，是借款人对认购人许以在一定时期内按票面一定的百分比（比率）支付利息，并在某一时刻以法定货币偿还本金的承诺的书面凭证。

发行债券人必须有偿还能力，也就是应该有资金担保，如果一个公司的固定资产净值一亿元，那么它不得发行超过一亿元的债券，也就是说不能形成资不抵债的情况，这样投资者的利益才有保障。另外，所筹集的资金必须明确用途，不得欺骗投资者。最后债券发行必须履行严格的发行申报审批程序，须向债券管理部门提出书面申请，内容包括发行数量、价格、利率、期限、利率支付方式、票面种类、有无担保，以及发行者的财务情况、经营水平等。经核实批准后方可发行。

很明显，“长城公司”的所作所为都违犯了上述规定。

沈太福打出的是“技术开发公司”的旗号，即与投资方联合开发所谓“节能电机”。首先，他并不是与投资方“联合开发”，其次，《中华人民共和国合同法》明确规定：订立技术合同应当

遵循自愿平等、互偿有利和诚实信用的原则，而沈太福拿钱去干什么都不告诉投资方，完全是一种欺诈手段。

沈太福引诱投资者还有个高招，即投资款可以随存随取。假如你投资1000元，当月便给你240元利息，如果取出本钱也可以，这是何等诱人。

但稍微一想便明白，这不成银行的活期储蓄了吗？而银行的活期储蓄年利率才1.8%，沈太福却高出10倍以上，这可能吗？

对于各类金融活动，政府早有管理条例，规定未经国家金融管理部门批准，任何单位和个人不得从事集资，对储蓄利息也有严格规定。但沈太福并未依法办理申请手续，实属非法集资。

众多投资者并不知道，他们与沈太福和“长城公司”签订的所谓“技术开发合同”实际上是一张废纸。合同明确规定在一年内产生一亿元的产值，但是，从第一份技术合同签订之日起，到中国人民银行发出《关于北京长城机电产业集团及其子公司乱集资问题的通报》时止，全公司只售出电机五六十台，价值仅六百多万元，所谓电机开发完全成了骗人的幌子。

然而就在这个幌子的招摇下，竟然在短短几个月时间里，集资十多亿元，最高纪录为20天时间集资两千多万元，平均每天一百多万。

当骗局揭穿后，那些因为连本钱也收不回来的上当者痛哭流涕的时候，还是应当记住这样两句话：“肮脏的手总带着干净的手套。”“应当警惕的不是骗子，而是自己的心。”

●金融“百慕大”——集资

随着社会主义市场经济的逐步发展，资金短缺问题显得愈来愈突出。

要发展，要建设，就需要钱。投资上亿、上百亿的工程项目

不停地上，市场一片繁荣，钱从何处来？一个时期以来，我国国民经济处于高速增长阶段，抓住机遇，加速发展，是当时经济工作的主旋律。从宏观上看，国民经济的持续发展使我国综合国力进一步增强，为进一步深化改革、加快向社会主义市场经济过渡奠定了很好的物质基础。但是，前进的过程中也出现了一些问题，比较突出的就是基本建设和固定资产投资增长过猛，投资结构不尽合理，交通、能源的部分原材料供应紧张。这些矛盾反映在金融上便是大量的投资与资金紧张局面共存。

在这种情况下，一些地方和单位在资金不足的情况下，饮鸩止渴，采用高利率集资的方法吸引资金，以支撑已经膨胀起来的投资规模。90年代初，是集资最热的一段时间，几乎所有的企业都使出了这一招，人们的钱不再往银行存，而是给单位集资。

曾有人搞过一个调查，题目是目前家庭投资的方向。调查的结果，集资是其中主要的一项。

企业要发展，首先一条就是要资金。随着经济的跳跃式发展，一些地区形成资金争夺战，紧接着储蓄大战展开了。企业为争夺职工口袋里的游资展开了“拉锯战”。

大部分企业以内部集资的形式，按股分红，发放变相奖金，因奖金发放超过一定比例需缴纳奖金税，而股金分红则不受限制。导致红利互相攀比，水涨船高，低的15%，高的甚至达到40%。

五花八门的内部股票、债券和彩票，甚至只是一张盖了公章的“集资条”，就绕过银行把人们口袋里的钱投到了一些单位的生产建设上，有的还成了一些人炒股票和房地产的本钱。

这股社会集资风，不但表现为集资总量惊人，而且范围不断扩展——不但企业集资，一些机关、群众团体、学校、医院等也纷纷加入集资行列，部分地方的政府部门也直接参与集资。华东某省有一个地区，竟然成立了乡级“集资办公室。”

把本来人们想存入银行的钱引向集资的渠道，有两个条件：一是高利率、高收益的吸引，因此有的集资利息已定到20%以上；一是强迫命令，有的地方确已出现用行政力量强行规定人们必须交纳多少资金的事。

集资的利率，一般要超出银行同期利率一倍至两倍。还有的集资者，收到资金后很短时间里就给人兑付红利，诱使人们投入更多的资金，在重利之下，许多人纷纷倾其所有参加集资。

居民们在参与集资时，有没有意识到企业集资的高风险？经济中的一个规律是：风险与收益成正比。高利率虽然诱人，但同时也伴随着高风险。其实，我国大部分企业盈利水平很难达到集资的利息水平。1992年企业的每百元资金利税率仅有13.47元，其中的利润就更低了。

当时，集资中的一个现象是：集资最火热的，常常并不是效益最好的企业。一般说最揭不开锅的企业，对集资的需求也最迫切。然而，高息集资不同于向银行借贷，无异于踩着刀子行路。有的企业借新债，目的是为了还清旧债，特别是前面有逼债者之时，不少集资者都会自然而然地想到用后债偿还新债的“救急”办法。华东的一个城市不久前对10户集资的企业进行了调查，发现大部分企业采用的就是这种“集新还旧”的方式。

与资本一起存在的一个东西是信用。我国一些中小企业作为集资主体，本身并不具备必要的信用，这是我国集资问题中的大风险。

这并非危言耸听，而是参加集资的人必须有的思想准备。1993年3月10日，安徽省蚌埠市建材装饰厂向当地法院提交破产申请，200多户的128万元集资款无法如数归还。

对厂长们来说，这无疑相当于高利贷，但事出无奈，是逼出来的。企业要发展，没钱不行；找银行贷款吧，没有项目，没有

预期效益，谁肯贷给你？即便有项目，银行的放贷也有限，不一定能轮上你。厂长们没办法，只有咬牙跳火坑。

对于职工来说，却无疑是件大好事，尤其是工薪阶层，收入固定，对几十块钱很看在眼里，企业内部集资利息高，于是纷纷解囊。

有家公司集资 100 万，年息为 15%，额满为止。这家公司总共不到 100 人，经理担心消化不了，还准备在社会上募捐，没想到不到三天即收盘。内部职工当然不会有这么多钱，他们连亲朋好友的游资也拉了过来。

但无论是社会集资还是内部集资，都是在与银行争夺存款，实质上是造成了银行存款“转换战场”，是以国有银行存款的减少为代价的。

因此，国务院及时发出了坚决制止乱集资和加强债券发行管理的通知。通知指出，乱集资的情况如不及时制止，不仅扰乱金融秩序，还易引发严重的社会问题。

然而，正是在这种情况下，沈太福反而在全国掀起了“长城狂潮”。

●10 亿元骗款都干了些什么

10 亿元，这几乎是个天文数字，如果 1 秒钟数一个数字，数到 10 亿需要多长时间？大概你不会相信，31 年！

这么一笔财富到了沈太福手里，他都干什么呢？

经调查，花天酒地胡糟乱花是他的主要“消费”。别人汗珠子掉地摔八瓣挣来的血汗钱，满怀希望地投给他，被他当成了挥霍的资本。

沈太福为了骗得更多的人上当受骗，把自己编造的神话吹得天花乱坠，摆出一副坚不可摧的大架式。似乎摸透了国人的心理