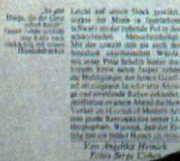


SHANG CHANG FANG PIAN DA GUAN



NGCHANGFANGPLANDAGUAN

出版社

商场防骗大观

茂 春
冠 文 编著

广西民族出版社

(桂)新登字02号

商场防骗大观

茂 春 冠 文 编著



广西民族出版社出版

广西新华书店发行 广西民族语文印刷厂印刷

*

开本787×1092 1/32 印张10.25 210千字

1992年5月第1版 1992年5月第1次印刷

印数: 1—20,200册

ISBN 7-5363-1563-5/Z·106 定价: 3.90元

前 言

“自古商场多险诈”，无论是一般的消费者，还是久经商场风云的人，对此都深有体会，乃至一些较为偏激的人产生了“无商不奸，无奸不商”的看法。

确实，商场中欺骗行为实在不少。有人购回商品后，才发现短斤少两或被掺杂使假；有人识不破奸商的温和面目而误入签约的陷阱；有人轻易地交付定金、预付款，对方却携款逃之夭夭；有人按约交货，没想到吃上一招“货到地头死”；有人签订“君子协议”，却被对方反咬一口；有人不懂“封存样品”，最终哑巴吃黄连……

从消费者的日常购买，到商人们的各种经营活动，形形色色的欺诈给人们留下了深刻的教训！

本书展现了近年来在经营、广告、日常买卖等活动中出现的种种骗术的具体过程，并分析、提出了一系列必备的防骗技巧或对策。对于经商者、消费者以及经济、行政、司法、公安等部门的专业人员，都有一定的实用价值和参考价值。

由于完稿匆匆，难免有诸多错漏之处，敬请读者见谅，并提出宝贵意见。

编者

1991. 12

目 录

经商活动

1. 签订经济合同的七种误区····· (3)
2. 防范对方处于不利地位时的反击····· (7)
3. “验货付款”与“验单付款”····· (10)
4. 印章、合同纸勿转让他人····· (12)
5. 鉴证和公证——防骗的利器····· (14)
6. 谈判中的欺骗····· (18)
7. 切忌签订口头合同····· (21)
8. 防骗能力极差的经商者····· (23)
9. 勿轻易交付定金····· (26)
10. 如何防范间接诈骗····· (29)
11. 谨防“供销连环”····· (32)
12. 哪些人最易于受骗····· (36)
13. 谨守商业秘密····· (40)
14. 铺面租赁经营中的防骗····· (42)
15. 谨识真假银行帐户····· (44)
16. 对方低条件成交要疑有诈····· (47)
17. 空头合同不可签····· (50)
18. 封存样品····· (53)
19. 交易中如何防止误购假劣货····· (57)

20. 骗货与对策·····	(61)
21. 如何识别“皮包公司”·····	(64)
22. 如何避免本企业产品遭仿冒·····	(69)
23. 如何防范空头合同诈骗·····	(70)
24. 了解骗子惯用的骗术， 使你有备无患（之一）·····	(73)
25. 了解骗子惯用的骗术， 使你有备无患（之二）·····	(77)
26. 商场最忌“轻信”·····	(80)
27. 谨防濒临倒闭企业坐吞你的定金·····	(81)
28. 骗取违约金的“连环计”·····	(83)
29. 防预付款被诈·····	(87)
30. 借口中的欺骗·····	(90)
31. 签约中如何防骗·····	(94)
32. 货到地头死之一（合同形式防骗法）·····	(96)
33. 货到地头死之二（定金、 预付款防骗法）·····	(99)
34. 工程承包中的防骗·····	(102)
35. 谨防“借款”骗术·····	(104)
36. 谨慎的投资策略·····	(106)
37. 支票购物诈骗·····	(109)
38. 设圈套，吃罚款·····	(112)
39. 寻求担保·····	(115)
40. 银行帐号、户名与供货人不符， 请勿急于付款·····	(118)
41. 如何判断骗子冒充身份行骗（之一）·····	(121)

42. 如何防范骗子冒充身份行骗(之二)	(126)
43. 出卖房产, 谨防买方拖欠债款	(131)
44. 加工与经销	(134)
45. 骗子与法人	(136)
46. 维修标的数额不明确的交易	(138)
47. 交货收款时的必要防范	(141)
48. 加工行业如何对付对方违约	(143)
49. 对方有欺骗行为时, 可要求索赔	(145)
50. 退货索赔	(147)
51. 勿私自转让合同	(149)
52. 阻止对方中止履行合同的念头	(151)
53. 承包经营中的欺诈	(153)
54. 验货始付款	(157)
55. 眼观六路, 耳听八方	(159)
56. 货物交接时的基本防范	(162)
57. 洞察假象	(165)
58. 联营中的欺骗	(168)
59. 大宗交易的必要步骤	(171)
60. 勿轻易为他人作保	(173)
61. 及时追讨债款	(177)
62. 谨防需方的欺诈	(180)
63. 合伙承包经营, 谨防“离间计”	(182)
64. 看货的程序	(184)

商场广告

1. 广告词的诱惑	(189)
-----------------	---------

2. 邮购骗局	(192)
3. 报刊杂志上的广告不可全信	(196)
4. 各种“羊头狗肉”式广告	(199)
5. “最新科技成果”种种	(201)
6. 条件限定式广告效应	(204)
7. “洋名”使人产生错觉而上当	(207)
8. 招聘诈骗	(209)
9. 招工诈钱	(211)
10. “活广告”——名人捧场	(214)

商场真伪品识别术

1. 假冒伪劣现象面面观	(219)
2. 冒牌货大曝光	(226)
3. 名牌电器假冒(之一)	(229)
4. 名牌电器假冒(之二)	(232)
5. 真假名牌音像产品	(235)
6. 进口原装货与国内组装货	(239)
7. 五金产品中的冒牌货	(242)
8. 服装布料世界的真真假假	(246)
9. 假冒名烟	(250)
10. 真假名优酒类品	(252)
11. 肉食品掺水的识别	(256)
12. 劣质烧卤食品的识别	(258)
13. 人民币伪钞判别法	(260)
14. 如何辨别美钞的真伪	(264)
15. 防购伪劣商品的基本技巧	(268)

商场买卖防骗技巧

1. 讨价还价的技巧…………… (273)
2. 卖主的夸赞…………… (275)
3. 文字上的游戏…………… (277)
4. “苦肉双簧”计…………… (280)
5. 调换标签欺诈…………… (282)
6. “牵驴作戏”制造抢购气氛…………… (284)
7. 高价的错觉…………… (287)
8. 江湖“朗中”的伎俩…………… (289)
9. 偷换商品…………… (292)
10. 谨防“调包”计…………… (294)
11. “打死狗论价”…………… (296)
12. 卖主激将…………… (298)
13. 明降暗升…………… (300)
14. 如何成为精明的购买者…………… (302)
15. 如何识别“花秤”…………… (309)
16. 电子秤上的欺诈…………… (312)
17. “短斤少两”欺骗的防范…………… (315)
18. 短衣量长…………… (317)

经 商 活 动

1. 签订经济合同的七种误区

商场中，精于签订经济合同并履行其条文规定的人不少。他们常有着极其敏锐的洞察力，不会轻易踏进骗子精心设置的各种圈套或陷阱。有人总结发现，任何经商者在签订经济合同时都要避免步入以下七种误区。

（1）让对方单方面拟定合同

有时，对方会欺负你不懂如何签订合同，于是单方面拟定对他们有利而于你不利的一些条文，而你却毫无知觉，稀里糊涂地在合同书上签了字。等到履行合同时，你始知其中有诈，但已悔之晚矣。因此，假如你初涉商务，不知道该如何签订合同，不妨请教内行人或授权行家代理。

（2）盲目轻信，与对方搞口头协议

“口说无凭”一语是人们日常生活中的口头禅。商场如战场，其间充满着欺诈、诡谋。交易时，任何人都不能掉以轻心，盲目轻信的人永远不会成功，而且，往往是别人吞吃的主要目标。按照商场惯例，即使对方是自己的亲朋戚友和

多年的交易伙伴，在进行大笔的买卖时，都应办理签订合同手续，以避免一些不必要的或没法预见到的麻烦。如果你认为对方讲信誉，双方口头约定即可，那么，就很可能受骗，尤其是与初次进行交易的人搞口头协议受骗或吃亏的可能性更大。倘若对方是骗子，你肯定会成为他们的猎物。即使对方诚信且初始时无心坑骗你，但当他发现协议对他不利或者有别的更好的生意可做时，他便可以轻而易举地否认你们之间的约定，把你这个伙伴抛弃或者反咬一口。

（3）对方以非法人身份或非法人委托代理人身份与你签订合同

不具有法人资格的单位或个人签订的合同和非法人委托代理人签订的合同，都是无效合同，无法得到法律保护。签订这样的合同，如果对方进行欺诈，造成你经济损失，他们可以逃之夭夭或者拒绝承担责任。例如，有的单位欺诈了别人后，常以己方签订人自作主张，没有经领导同意签订等理由撕毁合同或推卸责任。

因此，在签订合同前，必须先了解对方的真实底细（如身份、营业执照、银行帐号、资金、信誉……等等），尤其是与对方签订的合同是否合法、有效。

（4）签订条文简单，表达不清的合同

与他人签订经济合同时，请你务必把细则考虑周全，如在合同中要把交货期限、交款期、数量和质量具体要求等等

情况要明确注明。有些人在签订合同时，贪图便利，一用几十、一百多个字便草草完事，最后被骗子利用其中模糊不清的文字大作文章。

例如，1983年底就发生了一起因合同中对购销的货物数量的计量方法规定不明确而引起的经济纠纷。

安徽省××市农药厂与××市一化工厂签订了一份“硝荃笨酚钠”的购销合同。由于在合同中对货物数量的计量方法未加规定，履行合同时，供方（化工厂）按月供货；两个月后，需方（农药厂）认为对方已超供，便函告要求停止发货并拒绝支付超供部分货款。但是，供方则认为货未发足，并继续发货。货到对方港口，需方拒收，结果压港27天。为此，双方各执己见，打起官司。

（5）超越经营范围的合同

无论是对方还是你超越了经营范围而签订了合同，你都有可能吃亏。例如，营业执照上规定的是经营零售业务，如果你搞批发，你便超越了经营范围。超越经营范围的合同是不受法律保护的，而且，当事者还要受到法律制裁。假如你签订超越经营范围的合同后而被对方欺骗，除了自认倒霉外别无良策来挽回损失。

（6）违约责任不明确的合同

商场中，因对方违约而使自己遭受巨大损失的例子不少。其中，大多数是因签订的合同中违约责任不清所致。如

果在签订合同时把对方的违约责任写得具体、清楚，甚至更严重些，便使对方无机可乘或不敢贸然背约。这样，你们的交易一定会顺利进行。

（7）没有鉴证、公证的合同

这里是就签订大宗交易合同而言。对一般的小宗交易来说，即使受骗也损失不大，大多数人签订交易合同时，不会多此一举，去办理鉴证、公证手续。但是，如果你搞的是大宗交易，到工商部门、公证部门签证便极为必要了。现在，伪造证件、合同书、支票、印章等等许多人难以辨识。对方的身份、信誉、货源等等情况，由于主、客观方面的原因，你也不好出面查询，如果通过鉴证、公证这一关，由工商部门、公证部门出面审查，这些问题便容易解决。

2. 防范对方处于不利地位时的反击

双方交易，对方处于不利地位（非人为）而你方处于有利地位时，对方常会找种种理由“寻衅闹事”，试图调整拉平盈亏的局势或缓解自己的嫉妒心。

也许你承包店主的酒店，生意出奇的兴隆，店主倒吃亏，要求重新协议合同，提高酒店租金。例如某市李某向王某租酒店经营，月租金1350元，头个月营业额高达20000元，店主眼红，提出合同协议时考虑不周，租金收得太低，要求重新协议租金。

也许你向对方供货后，该商品在市场上滞销，对方拒绝收货或提出降价处理的要求。如某服装厂为制造人造革需购再生布，与某经营部签订了20万米再生布的供销合同，总值16万元，某经营部为履行合同，派人又与外厂订立加工再生布的合同。当将货运往服装厂时，因市场变化，人造革制品滞销，服装厂以资金周转困难，无仓库存放为由，拒绝收货。

也许你与对方订合同收购货物，后因该商品畅销，对方提出加价出售，转售他人等要求或故意降低供货数量质量。如某百货站与某机械厂签订了4500台洗衣机订货合同，总金额67万元，经工商局签证后生效。但机械厂未按合同规定的

规格和数量生产，单方改变规格、缩小外型体积，并减少供货数量。

也许你向对方供货，对方以该产品市场滞销为由，长期拖欠货款。如某小学与某生产队口头协议，由小学给生产队联系废塑料2700斤，货款1900元，但生产队运回废塑料后，借口无销路，领导不知此事等理由，长期不付货款。

面对对方的寻衅闹事，你该如何处置？很多人可能会首先想到要打官司。打官司解决可能你方占有优势，但打官司对某些问题也许并非解决之良策，有些商人做一宗生意正火红之时，需专心致志地继续干，对对方作为合理、适当的让步是心甘情愿的，这些在双方相互谅解，说服的基础上便可达成协议。如果对以上几类问题不分轻重，不管三七二十一，都让法院或其它仲裁机构去仲裁，其结果将可能使你把精力转移到寻找证据，协助仲裁机构调解的方面来，无暇顾及生意之事，其损失也是大的。

究竟打官司与否，需视其具体情况而定。一般而言，对上述几类问题可采取以下几种办法，你可针对不同情况灵活掌握：

(1)作出适当让步。对方无理“取闹”，若打官司你方必占优势无疑，但如果你们双方的交易关系比较紧密，比如对方是某种紧俏商品的大货主，或是你方产品长期的购货单位。对这种情况最宜采取让步的策略，适当作出妥协。牺牲眼前小利益而保住长远的大利益，否则将因不答应对方的小要求而因小失大。再如承包店主的酒店，生意搞得火红，店主提出提高租金的要求，一般情况下可不予理会。某些情况下可考虑妥协（如与店主关系搞僵了可能影响客源或带来其