

当代中国神秘行当透视丛书

大

骗局——当代诈骗大曝光



晓晓
阳明
编著

当代神秘职业透视丛书

大 骗 局

——当代诈骗大曝光

晓明 晓阳 编著

贵州人民出版社

制假造劣，祸
国殃民！

然而大量事实
表明，在中国的许
多地区，已“涌现”
出无数制造假冒伪
劣商品的“专业
村”、“专业乡”甚至
“专业县”，伪造竟
也成为中国当今社
会中神秘而又诱人
的一种“职业”。

本书笔端直接
指向这一罪恶行当
的内部，揭露各种
伪造伎俩，让众多
假冒伪劣商品大曝
光，从而揭示人们：
“打假”事业，任重
而道远。

(黔)新登字 01 号

责任编辑 程亦赤

封面设计 孙晓云

当代中国神秘行当透视丛书
大骗局——当代诈骗大曝光

晓 明 晓 阳 编著

贵州人民出版社出版发行

(贵阳市中华北路 289 号)

贵州新华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本

7.875 印张 170 千字

1994 年 8 月第 1 版

1994 年 8 月第 1 次印刷

印数 1—10000

ISBN7—221—03565—2/Z·72

定价：6.20 元

目 录

一、来自商海中的“百慕大”

1. 商海中的“百慕大” (1)
2. 中国人，擦亮你的眼睛 (10)
3. 百万巨款被骗始末 (15)
4. 十亿元大骗局的破产 (21)
5. 商业间谍在行动 (29)
6. 回旋在订货会上的浊流 (36)
7. 全国罕见的诈骗千吨粮食案 (41)

二、金融，并非一块净土

1. 震惊三省的汇票诈骗案 (47)
2. 珍稀邮票被骗始末 (54)
3. 假发票现象 (61)
4. 震惊全国的“地下银行”诈骗案 (68)
5. 百万股票纠纷案 (76)
6. 倒卖债券的黄牛们 (80)
7. 巴陵诈骗案 (87)

三、陷阱，就设在你身边

1. 假港客万里行骗落网记 (93)
2. “羊城地王”陷入骗局 (103)
3. 现代邮购的“黑洞” (112)
4. 杭州中意制假案 (117)
5. 不见硝烟的战争 (125)
6. 骗局魔方掠影 (133)
7. 手拉着手走进“骗局” (136)

8. 街头“骗术”扫瞄	(144)
9. 街头骗术备忘录	(149)
10. 大骗局	(157)
四、假币，行骗的行动	
1. 保卫人民币	(162)
2. 东京巨额伪钞案始末	(180)
3. 利用“秘鲁币”诈骗案	(190)
4. 中国首例“洗钱”案	(192)
五、跨国诈骗：从人到钱	
1. 十万火急大营救	(197)
2. 骗局“境外书号”	(210)
3. 海外华人诈骗案曝光	(214)
4. 跨越国界的海事诈骗案	(219)
5. 大奖赛 16256 人交了 240 万	(224)
6. 文痞们的伎俩	(230)
7. 交友热线开了个国际玩笑	(233)
8. 轻信陷入了最后的骗局	(236)
9. 假冒军人团伙覆灭始末	(242)

一、来自商海中的“百慕大”

——当代商界骗术新透视

1. 商海中的“百慕大”

关于商界之骗，有不少的报刊做了不少的文章，不过，本文所披露的都是鲜为人知又真实的故事。读了此文，你也许会笑，也许会哭，或者是拍案而起什么的。因为也许有一天，“骗”，这块石头会砸到你的头上。

商界：林林总总的骗术

A. 移花接木——1992年盛夏，“巨奖销售”热席卷石头城。购物狂潮使各大商场的月零售额都创下了历史记录：“南京人疯狂了！”

与此同时，个体小老板们却叫苦不迭。他们一无大商场雄厚的财力，二无卓著的信誉，生意一落千丈。明瓦廊卖袜子的某老板经过几天冥思苦想，终于有了一个邪门生意。

他来到一家正在举行“巨奖销售”的国营大商场，找到了袜柜组长，轻声问：“我想打听一下，这个巨奖销售奖不奖你们？”

柜组长 怔：“什么意思？”

某老板 笑：“你们卖得一身臭汗，却分文没有，这不公平。我有一批袜子，想在你们这儿代销，价格绝对低廉，利润也可观。每卖掉一双，再给你们柜组五角奖金，如何？”

一切顺利。第二天，这家商场袜柜上只卖一种袜子，质

量平平，价格高昂。但凭着商场良好的信誉和巨奖的刺激，购者如云。不到5天，袜子卖光，柜组长喜上眉梢，店经理得知后也是一笑，毕竟这批袜子带来了上万元的利润。但笑得最开心的还是某老板。他给商场的代销底价比在明瓦郎高出了1.5元/双。

B.双簧骗——熙熙攘攘的闹市。一个小老板进了批“羊毛衫”。照例，他对开店的小姐使了个眼色，小姐袅袅婷婷地消失在人流中。

不一会儿，小姐又悠闲地来到他的摊子前。不过，此时，她是“顾客”。小姐纤手一指：“羊毛衫怎么卖的？”小老板答：“50”。小姐皱眉：“贵了？”小老板一副可怜相：“小姐啊，我这价已经比商店低10块了！”小姐不理他，对身边的旁观者说：“低10块算什么，私人的东西当然便宜！”

小老板很无奈：“那你说多少？”

小姐斩钉截铁：“30！”

小老板一把把羊毛衫塞到小姐手里：“快拿走，别搅我的生意！”

可是，这时候他的生意开始“被搅”了，围观者纷纷以30元抢购，一脸倒霉相的小老板心里乐开了花。他的“羊脂毛毛衣”一件成本才8块！

C.自编自导转嫁术——常州武进县某乡办厂，生产300W小电炉，但打不开销路，库存积压5万个，厂家濒临倒闭。

厂长给一家五金商店送了点礼，要求把电炉样品放到店里代销，商店同意了。过了好几个月，电炉样品上积了厚厚一层尘土。这天，一个供销员模样的人到店里东张西望一番

后，看见柜台角落里的小电炉，眼睛一亮如获至宝，把营业员叫过来，开口就要 6 万个。

店经理闻讯跑出，好烟好茶递上。此人奉上名片，自述是山东枣庄某公司业务员，这次跑遍华东就为寻找这种价廉物美的小电炉，并说枣庄地区这种商品俏销。听店经理说有把握搞到 5 万个，就很爽快地留下了 5 千元订金，并留下住址约好 3 天取货。

店经理火速找到厂家，厂长喜不自禁，但提出先付款可优惠，如先发货需二八分成，厂家拿大头。

店经理不愿肥水旁流他人田，立刻凑足款项，一次付清，5 万只电炉全部进店。此时，再找那个山东业务员，早就人去楼空，杳为黄鹤了。店经理捶胸顿足大呼“上当！”他断定这是那家乡办厂搞的鬼，却没有丝毫证据，诘唉奈何。

D. 连环骗——河南安阳市某开发总公司，国营企业。被一巧舌如簧的浙江客骗走 20 万元巨款。浙江客还算够意思，或者是别有他图。反正，他没溜。

一天，浙江客打电话让公司总经理来一趟。

“钱，我花了。人，还在这。听说你要起诉我，可以，但拿不回你的 20 万；找人打我，也不解决问题，而且，打人犯法。”

经理怒气冲冲：“那你让我怎么办？公司家当都被你小子骗走了。”

浙江客悠闲地拍着沙发背，说：“办法倒有一个。借用你们公司的牌子，再去骗上几十万，不就能填上你的亏空了吗？”

经理哑然。沉吟片刻，咬咬牙：“随你怎么办吧，填上我

的窟窿就行了。”

果然，不出一个月，20万元汇到公司的帐户上，经理连连苦笑摇头。

竞争：欺骗与反欺骗

骗，辞海注云：用假话或假象欺蒙人，使人上当。欺骗，自其有据可考以来，似乎就与商结下了不解之缘。中国历来有“无商不奸”的说法。斯宾诺莎说：“工业、商业的发展竞争史，就是一部欺骗和反欺骗史。”

广东华业集团，注册资产2.5亿元，并对社会发行股票，是一家实力雄厚、资信良好的集团公司。该公司刚与日商谈妥合资事宜，日商准备注入1000万美元资金。

签约前几天，该公司股票突然暴跌。成群结队的股民聚集在公司大楼前，他们带来一些莫名其妙的信息，说这家公司的董事会集体办了去澳大利亚的签证，不日将携巨款外逃。公司派人出面解释辟谣，却无济于事。

消息灵通的日商自然不会不知此事，他产生了疑虑，不几天，他宣布撤销合资意向，转头寻找别的合作伙伴。这时，一个姓袁的大老板出现了，此人在当地拥有二厂三店，是个远近闻名的千万富翁。他以闪电式的速度和日商达成了合作协议。

华业公司总经理肝火上升，派人四处查找信息源，很快发现这个骗局就是由袁老板一手炮制的，目的就是抢走公司的这笔生意。老谋深算的总经理决定以其人之道，还治其人之身。

公司召开新闻发布会，宣布合资谈判破裂，已建的合资厂房拍卖，原有雇员遣散，给雇员发了遣散费；委托有关方

面以竞价拍卖方式拍卖厂房；总经理亲自出马，向股民保证合资不成不会影响公司前途。一时搞得沸沸扬扬，各种小道消息不胫而走。总经理一笑，他要的就是这个效果。

袁老板此时大大松了一口气。他与日商合资后急需厂房，于是，他走进了华业公司厂房拍卖大厅，倾其所有买下了全部厂房，共花了 1700 多万，指望天长日久，财源广进。然而，仅仅 3 天，风云突变。一家跨国物产公司突然宣布要购买包括厂房所在地的大片地皮。和政府谈判成功，政府立即用官价收回地皮和厂房。按照官价，袁老板所购的房地产只值 220 万！

袁老板闻讯，当场昏倒。而在同时，华业公司总经理悠然点燃一根“555”，在烟雾氤氲中，真相大白：那家海外跨国物产公司，正是华业公司多年的亲密合作伙伴！

残酷吗？商界的欺骗与反欺骗。

困惑：骗与非骗的界限

商业活动的复杂性使得商界骗术也分离出若干表现形式。可以说，商界中有的骗局在法律和道德法上认知并不相同。一方面它钻了法律的空子；另一方面，它又为道德所不齿。

市场经济如潮汹涌，我们有理由说，商业活动的复杂多样性已时时使法律捉襟见肘。时代呼唤更为完善的商业法规。这则商界奇闻耐人寻味：

陈先生 30 出头，精力充沛，是苏南的一名小学教师。

他教书不安心，一脑袋花花点子，已过而立，不琢磨恋爱娶媳妇，却时不时去商界小打小闹，偶有进帐。日子一长，一个计划在他头脑里愈加成熟起来。

停薪留职后，他印了一盒精美的名片，揣着千把块钱，来到安徽某市。他找到该市经委主任，递上名片，侃侃而谈，自称是苏南某大公司的高级职员，为带动当地经济发展，要在该市办一个分支机构，不要分文，一切由他投资，但希望享受优惠政策。

经委主任看过烫金名片，半信半疑，但最后还是相信了他，将他安排在本市最高级的饭店。陈先生大手一挥：“可以搞一个宴会吗？我们公司结帐。”还一再叮嘱主任一定要把市里头头脑脑全部请到。

宴会规格很高，隆重而热烈。没过两天，他执照办好，门面租妥。

他开始红红火火地装修门面。本地人对苏南客的办事效率和财大气粗叹服不已。等到富丽堂皇的门面立起，装饰工程队把费用清单递上，他潇潇洒洒地签上大名，然后诚恳地提出，由于开业费用很大，资金用于调转货物去了，装修款需在半年后支付，另加10%的利息。反正，门面跑不了，总公司也跑不了。过了半天，他又在经委人员陪同下，跑了本地的几个厂家，对各厂候驾的头儿们说：“我打算把你们厂的产品介绍到苏南、广东或者国外去。本来可以直接进货，但现在装修占用了我不少资金，恐怕要请你们支援商品代销。”没有人怀疑，一切顺利，如同工厂是他开的。

他住在那家饭店，早得到市里有关领导的授意，财神一个季度结一次帐，平时不要催款，免得显得我们小家子气。这样，他天天美酒盛宴，与当地官员称兄道弟。

不要以为他骗吃骗喝，他的计划才刚刚走出第一步。接下来，他的经营部开业时确实盛况空前，店堂明媚宽敞，商

品琳琅满目。头头脑脑们又再次驾到，为他剪彩、捧场。

接着他公开招聘人员，应者如云。光报名费就赚了2万多元。一旦录用，又外加担保金1500元，共3万多元。由此形成5万元流动资金。

5万元打到银行。没过几天，他来到银行，掏出几份合同，对信贷科说，马上有一笔大生意，需40万，那边来不及调用过来，请银行贷给我40万，抵押是那家漂亮的门面。银行依言行事。

他开始让本地一些土特产经营单位去他那儿看资金情况，也请以前在苏南的老关系了解他的资信。结果大批苏南机电、轻工产品源源送来，大量土特产又向苏南运去。他的办公室电话不断，传真机传来一份份合同。

半年，仅仅半年，他还清了装修款，伙食住宿款，银行贷款。他坐拥20万。

用这20万再投资一个饭庄。第二年，20万翻了两番。3年之后，他成为该市开发公司的总经理，拥有三厂四店和一个“中巴”车队。

这看来如同天方夜谭，一分钱不花居然搞了个颇具规模的公司，这在法律上是无据可查的。不管他主观动机如何，客观上为该市经济发展尽了力。我们是该赞叹陈先生老辣大胆的经营才略，还是该遣责他瞒天过海的狡诈骗术呢？

警惕：骗子目标——国有财富

知道中国的老百姓有多少钱吗？

1991年9月18日《中华工商时报》披露：中国私人金融资产已过一万亿，其中1990年私人储蓄高达7034亿元——相当于1952年到1979年国家投资的所有重工业资产，36

个宝钢，74座南京长江大桥，若用10元钞票排列，可环绕赤道510次！

而这些资产的主要拥有者——中国的私营老板们共有1000多万人，其中亿万富翁数十人，千万富翁数千人，百万富翁更是难以计数。他们仰仗雄厚实力，在商界纵横捭阖。

与此形成强烈反差的是，我国国库储备远远称不上充裕。国家搞某种基建往往精打细算，还是力不从心。不少应该是国家创造利润大户的国营大中型企业却连年亏损，每年靠国家“输血”苟延残喘。

《经济日报》1991年1月15日报道：“我国半数以上国营企业肌体出现看不见的巨大窟窿，其潜亏金额已达帐面亏损的一倍半以上。主要表现为：“有帐无物”、“废品不报”、“价格做假”、“坐吃山空”。

造成这种强烈反差的原因何在？

A.上海有个大名鼎鼎的“新贵”姓赵，是倒雨伞起家的。当时，他与上海好几家国家定点折叠伞出口厂家交易。由此到广东购回该厂生产的伞，卖给该厂，该厂再出口赚取外汇。这听起来荒唐之极的生意竟使这位赵老板几年之内发家致富，而生产厂家即使一顶伞也不生产，一年也可坐收几万元纯利。

原来，赵老板和雨伞厂赚的都是国家的税款和外贸补贴。这种折叠伞成本为12元/顶，出口仅卖3元，国家补贴9.5元，而这种伞到了香港又能走私回广东，大约4元左右即可买到，赵老板再以6元卖给厂家，厂家再次出口，重复享受外贸补贴金。

如此循环往复，赵老板财源滚滚。

B.他是武汉一个服装老板，但他拥有自己的服装生产车间，并有几台只有国营厂才能见到的大型服装加工设备，价值14万元。而他仅仅花了数千元就买到了手。用这种专用设备加工出来的服装完全是仿制广州最新款式，做工精良，一直供不应求。

他的这些设备买自武汉一家技术力量雄厚的服装企业。他和这家企业的机修骨干、设备科长都是“老熟人”。每次他买设备之前，机修骨干总会找到设备科长汇报：“××设备报废。”而每次他把设备拉走后，设备科长就找厂长：“××设备扔了白扔，我把它卖了，给厂里捞回了点钱。”

C.这个叫明水闰的人也是生意场上的老油子。他和几个国营大厂、大公司的业务主办是麻将桌上的朋友。某一天他大赢了一把，不仅没要输家付钱，反而把这几位拖到酒店大“撮”了一顿。

业务主办们吃完喝完抹抹嘴，心照不宣地掏出纸笔，每人给他写了一张条子。他含笑收下这几张货物求购单，第二天就给输家所在厂、公司发去几车货。结帐时他笑了，输家们都很“有数”地给他多结了一万多元。

于是，麻将桌上激战依旧，不过输家变成了精于此道的他，业务主办们赢得不亦乐乎，求购单送得不亦乐乎。

他赚得不亦乐乎，公家亏得不亦乐乎。

“公家”，对于许多商界骗子来说，是一个肥硕的庞然大物。它的资金、设备、技术、信息乃至招牌和商标都相当于财富；它又财大气粗，不怕蚕食，只要有名义，白给几十万也只是小事一桩。

也许正是看到这一点，许多骗子把目标投向国有财富，他们以各种手段拉拢、贿赂国家公务人员、厂家业务人员，以微小的代价，诈骗国家财产。据统计：1985年以来，仅全国检查机关就查出了两万余起玩忽职守案。1991年更达到了3189件，直接经济损失8.3亿元。由此造成的间接经济损失达400亿元。真是怵目惊心！权威人士称，如果这种情况得不到根本扭转，中国国有财富大转移将不是一个玩笑！

警惕，对国有财富伸出的黑手！

2. 中国人，擦亮你的眼睛

——外商欺诈大曝光

国门上。那把锈蚀已久的无形的大锁终于被启开。这一次，中国人面对的不是鸦片、洋枪，而是PANASONIC、克莱斯勒、麦当娜、爱滋病……

这局棋已摆到中国人面前。第一步棋该怎么走？

自1978年始，国内14个沿海城市相继对外开放。国外一些跨国公司、财团、企业陆续“登陆”开设办事处，子公司、商务代表处。遗憾的是，此类机构中的某些外方人员并非从事正常合法的贸易，有的甚至充当了不光彩的角色。

一位长期从事外销工作的老外贸人员说：“我们差不多每天都在打仗，与形形色色的外商交锋，斗智斗勇，不允许有一丝一毫的懈怠。因为我们背负着中华人民共和国赋予我们的神圣使命”。

△商业间谍：阴险的第三只眼

M 国某客商约翰逊 1990 年被总部派至中国 N 市任中国市场采购部经理，一到任即马不停蹄着手他的工作：与 N 市某外贸轻工业品公司联系上，宣称 M 国纽约总部欲购 3 个集装箱的 ×× 型号的五金工具。该公司业务员陈某得悉后，兴奋不已，以为自己碰到了一个大买主，与厂方商妥安排客人参观工厂。于是，约翰逊领略了中国人所给予的贵宾待遇，接连三天的饭局一律由厂方做东。参观车间时，约翰逊忙个不停，又是拍照又是摄像，并详细询问了工艺流程。这引起厂方技术人员管某的警惕，尤其当约翰逊问及 ×× 型号专有技术时，他不由得加强了戒备。约翰逊似乎觉察出了对方眼神的细微变化，随即摆出一副轻松的态度：“坦率讲，这并不是什么商业秘密。在我国，大大小小的图书馆里都免费提供种种新颖技术。你现在可以对我保守秘密，明天我一个传真到国内就可以将所需资料调出来。其实，我只是想了解一下你们生产线路是否与德国 ××× 公司的一致。若一致，我们就不感兴趣了……”

经不住陈某的怂恿，管某终于动摇。历经 8 年之久研制出来的最新工艺竟在洋人的几句骗语下彻底摊了牌。据事后调查得知，该厂的这项专有技术领先德国起码 50 年。按国际市场价格拍卖，350 万美元的价位决不成问题。约翰逊将到手的全套资料平静地锁进了密码箱。

一个月、二个月……半年过去了，陈某未能盼来那份诱人的合同。发过去的传真总是不通，电话总是没人接。

一年后的某天，厂方惊讶地知悉 M 国某公司研制出的 ×× 型号产品居然与他们的不相伯仲，而卖价却是天壤之别。更令人瞠目结舌的是，人家已先行申请了专利！而厂方

的专利申请则因上级某部门迟迟未作批复，至今仍找不到“靠山”。厂方拟联合外贸方共同上诉上海市贸促会仲裁委员会。据内部有关人士透露：这个官司要打起来极复杂，而且胜诉无望。

△伸进沿海港口的空运触角

1992年8月，Y省星级宾馆9楼902房住进了香港某运输公司大陆首家办事处。经营许可证中业务范围填写的是“承接国内外海运、空运等业务”。过去，国内各大外贸公司的运输全由中国对外贸易运输公司、中国远洋运输公司包揽。随着外贸体制改革的深化，越来越多的国外运输公司将触角伸入沿海港口地区，竞相开设业务代理，以其灵活便捷、周到热情的服务与国营企业分争“一匙羹”。然而，一些外企机构并未将目光停留在货运的正常利润上。

外贸公司一旦决定将某笔运输业务委托给某海外运输公司承揽，需同时提供相关的发票、装箱单、合同副本、明细单等文件。此类单据严格说来属于商业机密，应予必要的保护。因为上述文件差不多包括了交易中的主要条款：品名、价格、包装、付款方式、买方详细地址等。有了这些单据，大抵可测算出大陆货在国外某市场的竞争态势。

马来西亚一位经营矿产品的客商在《商洋晚报》上撰文：“在中国，很少有什么商业秘密可言。中国人是那样的开放，有时甚至表现得近乎超前……”

△“询价专业户”

香港C公司与大陆S市丝绸进出口公司保持了近两年的函件、传真来往，却从未达成过任何实质性交易。C公司的询盘差不多3天一个，得到价格资料后便再无反应。1992