

城市
典型
案例
丛书



商业欺诈

法律纠纷

主编／喻曹清 魏伟

S H A N G Y E Q I Z H A F A L U J I U F E

本书主编：俞香明
副主编：宗志翔
颜三忠

百花洲
文艺出版社



本书主编 / 俞香明
副主编 / 宗志翔 颜三忠

商业 欺诈 法律纠纷

百花洲
文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业欺诈法律纠纷/俞香明等著. - 南昌:百花洲文艺出版社, 2000

ISBN 7-80647-256-8

I. 商… II. 俞… III. ①商业经营-欺骗-案例-分析-中国 ②消费者权益保护法-案例-分析-中国 IV.

D922.294.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 83585 号

书	名:商业欺诈法律纠纷
作	者:俞香明等
出	版
发	行:百花洲文艺出版社(南昌市新魏路 17 号)
网	址:WWW.BHZWY.COM
经	销:各地新华书店
印	刷:江西科佳图书印装有限责任公司
开	本:787mm×960mm 1/32
印	张:4.5
字	数:9 万
版	次:2001 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
印	数:1—2000
定	价:8.00 元

ISBN 7-80647-256-8/D·5

邮政编码:330002

(江西文艺版图书凡属印刷、装订错误请随时向承印厂调换)

目 录

1	量大取少	四处开花
6	购房协议	切勿大意
10	劳务合同	究竟谁懂
15	小小便宜	大大失利
21	帮盖一章	害己受伤
27	少一纸协议	耗时又费力
32	不重审查	难免上当(上)
36	不重审查	难免上当(下)
43	名是馅饼	实为陷阱
52	买房建房	审查产权
60	抵押担保	谨慎为好
66	技术转让	谨防上当
74	防范欺诈	制度关键
81	加工产品	标准要紧

90	步步为营	逼你就擒
96	空白合同	后患无穷
102	隐情不报	索赔无果
106	恶意串通	合同无效
110	盲目联营	愈陷愈深
114	盲目担保	自食苦果
117	一方使诈	连环受骗
122	趁人之危	变更无效
126	假卖假买	骗签合同
128	纵火骗赔	作茧自缚
130	无权代理	合同无效
133	卖方欺诈	合同无效
136	外方欺诈	合同无效

量大取少 四处开花

李西师(化名)生长在赣东北的一个县级市,原在一商业局下设的纺织品贸易公司担任副经理职务,公司曾经在80年代红火过一阵子,与全国各地不少厂商有过业务联系。随着市场竞争的不断激烈,国营企业的优势渐渐演变成劣势。原来公司红火,作为公司副经理的他收入还比较可观,业务清淡之后,别说奖金、福利没有,就连基本工资也难以做到月月发足。眼看一日不如一日,再呆下去前途渺茫,生活无着,李西师与公司几位志趣相投、业务能力较强、路子较广的人一合计:不如趁早离开公司,几个人合伙成立一个私营公司。经过几个月的筹备,1995年10月5日,他们发起创办的江西省上饶地区西师纺织品贸易公司终于挂牌营业了。几个人辛辛苦苦四处奔波、夜以继日经营了一年下来,除去应缴纳的税收、应发的工资、办公及通讯费用的支出,收入并不比原在国营公司的收入高。几个人七想办法、八出主意,终于想出了一个自认为可以发财致富的捷径:私人企业如没有相当的实力,外地厂家、商家发货极为谨慎,往往要求资金到位,方能发货,而原在国营企

业，往往凭一个电话、一封电报、一纸合同就可以将货发到仓库。看来承包一个国营企业比自办私营企业好得多，如能承包到一个行政机关办的实体则为最佳，因为外地客户来洽谈业务，看到是政府行政机关办的企业的牌子，加上适时请行政领导出面陪餐把饭、说几句话，足以取得客户的信任。于是他们经过多方打听，终于发现某县政府经济协作办下设的工贸公司一直有承包给个人的意向。李西师经过与几位发起人协商将原公司申请注销，然后几个人联合承包该工贸公司。经与某县政府经济协作办协商，由承包人向发包方交纳年承包费 5 万元，五个办公室及两个店租金 3 万元。由县政府经济协作办下文任命承包人李西师为工贸公司总经理、法人代表。公司副总经理及其他人员由总经理任命。李西师接管公司之后，原公司几位发起人有的任命为副总、有的成了供销科长、办公室主任、业务主办等等。为了明确各自的权利和对公司的责任，他们协商：除李西师外，其他人不论职务高低，均与总经理签订承包协议，每笔业务收入 40% 交公司总经理，60% 由承包人自行支配。公司尽力配合好承包人的各项业务工作。他们议定了以下方案：先组织市场调查，摸清各种商品的市场最低价、最高价、然后打印相关函件，以低于市场最低价 5% ~ 10% 的价格发出要约，且发函的对象定在 500 公里以外的地区。如有回函，首

次数额在 5 万元以内的就立即发货，货到后一个月再派人去收货款，然后抓住时机与对方签订供货合同，但必须要有需方支付定金或预付款的条款，定金或预付款的金额控制在 8000 元至 1.5 万元左右，收到该款后就再也不发货了，如首次能不发货而又能承诺对方先交 5000 至 8000 元定金或预付款后再发货则最为理想。他们认为：相距几百上千公里以外的单位或个人，接到公司的函件认为是政府所办公司会比较信任，容易上钩，上钩之后迟迟未见发货最多也是打打电话、发发函件催催，不会为几千元钱，万把元钱而找上门来，更不会来这么远而又人生地不熟的地方打官司。果不其然，信函发出后，外地的一些单位陆陆续续上钩了，有的未经到实地考察就将钱汇了过来，有的来考察了的也是满意而归，要么回去后即将款汇来，两年下来，该公司就靠这种办法添置了豪华轿车、手机等消费品。后因某公司向公安机关告发，公安机关以李西师等涉嫌合同诈骗罪立案侦查，据初步查证涉嫌合同诈骗金额五十余万元，绝大部分系公安机关发函至受害单位和个人查询后得以证实。

【评析】

“广种薄收，积少成多；量大取少，四处开花”是李西师等人实施合同诈骗的主导思想和主要手段。对于某一个单位而言，对自己货源紧缺的物品，通过

收到函件要约，且在价格上比市场价又低 5% ~ 10%，以为求之不得，加上又系政府部门的下设公司，更是相信有余，极易上当。尤其是在李西师等人履行了首次合同之后，往往将对方的最后一道警戒线突破，第二次就开始实施其诈骗行为，先要求要预付款或定金，对方心甘情愿地奉上了，当期盼着所订的货物能发到合同的地点时，其实已经成了永远不可能的事，当打电话催问，接电话的推这个人不在，那个人没回来，久而久之，有的单位已另组织了货源，将此事渐渐地遗忘；也有的单位已上当受骗，但远隔千里，为几千上万元派人追索又得不偿失，只好作罢。李西师等人正是抓住人们的心理，编织着自己聚敛钱财的美梦并通过精心策划使之变成现实。两年多来，被用这种方式所骗的单位既有东北黑龙江、吉林、辽宁的，也有地处西北边陲的新疆、西藏的，还有云、贵、川的，东南沿海的，涉案受骗单位 78 个，无一个单位提起过民事诉讼。要是某公司不告发，公安机关不作全面审核调查，恐怕李西师等人至今还逍遥法外，并正在聚敛着更多的不义之财。本案给我们的启示是：君子爱财，当取之有道，任何高明的诈骗手段，最终会被戳穿，受到法律的制裁。然而作为受骗人，则更应吸取教训；做生意，光靠自身的诚实信用是不够的，还应警惕形形色色的骗局。光看对方的牌子硬、公章大，光听对方业务人员的花言巧语，光

看对方的首次履行合同的情况还远远不够，考察验证对方的实力和商业信誉，谨慎出手口袋里的钱。万一上了骗子的当，应及时报案，向同行业其他商家报信息，以免更多的人遭受与自己相同的命运，骗子们“量大取少，四处开花”的伎俩就难以实施。

俞香明

购房协议 切勿大意

房屋买卖协议，在当今协议之中占居重要的分量。应该说，无论是房地产业处于低谷还是高潮，这样的协议都屡见不鲜。当然，大多数协议都是建立在平等、自愿、合法、诚实信用的基础上的，但也存在一些欺诈的行为因素，部分不法开发商，“一女二嫁”的行为并不罕见，部分卖主将不属于自己的房屋出售，形成了房地产买卖中的一颗毒瘤，不仅败坏了房地产业的信誉，也给买房者留下心灵的创伤，故笔者疾呼：购房协议，切勿大意。

从南昌几经周折在北京工作的王先生，在中国大陆房地产业处于低靡时期，欲在南昌购一处房屋，以便将来回昌派上用场。通过某私营的信息所，知道地处洪城一类地段的青山湖旁有一套3室1厅的住房要出售，于是交纳一定的信息费用后，看到了该住房，比较满意，愿以12万元的价格买下。信息所的负责人为此介绍了卖主和买主认识，并就房价问题进行磋商，双方经讨价还价，最终以12万元成交，并就购房的有关价款、房屋坐落地、结构、面积、交房与付款时间、付款方式、办理过户时间等条件作为约

定,形成书面合同。但等王先生按照付款的条件付清房款后,到了交付房屋的时间,卖房人未能交付。王先生要求按协议办理房屋买卖过户手续,卖房人无奈,只好去办理,但办理的是假过户手续。王先生判断出了卖房人在耍花招,指出该手续是假的,卖房人被当场拆穿,预料到此等行为可能遭致法律后果,即将交在购房人手中的所谓已过户的手续抢回。王先生就此大感上当受骗,花了12万元人民币购得的房屋却拿不到房产证。于是请人代办调查该房的所有权状况。经查,该房屋的所有权不属于卖房人,卖房人因没有该房的所有权而根本无权出卖该房。王先生眼看12万元人民币丢在水里,花了巨资又不能取得该房的所有权,只好求助于法律,请求返还该购房款,交付该款同期银行贷款利息,并承担由此造成的经济损失。包括因此而辞职,为签订该合同的来往北京、南昌的差旅费。卖房人则认为最多退回房款,解除协议。此案经法院审理认为:卖房人因不具有该所售房屋的所有权,因此出卖该房的行为是无效的民事行为,根据《中华人民共和国合同法》第五十二条、《中华人民共和国房地产管理法》第三十七条之规定及《中华人民共和国民法通则》第五十八条、第六十一条之规定,判决卖房人返还所收受的12万元人民币的购房款,并承担自收款之日起至返还之日止的贷款利息,赔偿王先生为此而往来北京与南昌的差

旅费、承担本案的诉讼费用。

【评析】

房屋买卖是极为平常的买卖行为，该行为除应遵守《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国房地产管理法》、《中华人民共和国民法通则》的有关规定外，买卖双方还应遵守房屋所在地的关于房屋买卖的地方性行政规章，不仅是要双方签订购房协议或合同书，还必须到房地产交易部门办理交易手续，将房屋所有权过户，领取房地产证，该房屋买卖才算最终完成。但在此交易过程中，极为容易上当受骗的是购房人，他们如果不注意对卖房人所声称出售的房屋享有全部产权的事实的审查，很可能就会被骗。根据《中华人民共和国房地产管理法》第三十六、三十七条的规定，凡是对该卖房屋不享有全部产权的人（包括他人房屋、出卖人只享有共有权的房屋等）出卖房屋的行为均是无效的，而买卖房屋的行为依照《中华人民共和国房地产管理法》第三十五条及第五章“房地产权属登记管理”的规定，必须办理过户登记方能取得法律保护。本案纠纷中，王先生在购买该房屋时，未能查证售房人是否是该房屋的所有权人（其实这只要验证一下房属所有权证即可），就与之签订购房协议，将购房款付给所谓的售房人，显然过于轻率。而作为售房人，明知自己无权销售该房屋，自己不是该房屋的全部产权人或产权人的代表，

仍然与王先生签订购房协议,并收取购房款的行为,显然属于欺诈行为,因此就协议本身也会依法被确认为无效,根据《中华人民共和国民法通则》第五十八、六十一条之规定,除承担返还已收的购房款的法律责任外,还应承担由此行为而给王先生造成的经济损失予以赔偿的责任。本案给我们的启示是:任何买卖合同在订立之时,必须先审查标的物本身的合法性、真实性;其次必须注意审查其来源的合法性;其三,必须注意特殊合同的特殊的法律规定的必要形式,因为这是合同生效的条件之一。在房屋买卖过程中,绝大部分情况是购房人所承担的风险要比卖房人大,因此买房人要特别小心,签订购房协议时,切勿大意。

俞香明

劳务合同 究竟谁懂

劳动用工的合同化已是社会的普遍现象，不论是国企还是私企，也不论是长期还是临时，按照劳动管理部门的要求，均应签订劳动合同，以明确双方的权利义务关系。但在现实生活中，未能签订劳动合同而形成事实上的劳动关系的却比比皆是，国营企业有，私营企业也有，个体工商户、临时经营户雇佣劳动者而未签劳动合同的大有人在，然而在签订了劳动合同的劳动法律关系中，谁又能将劳动合同的每一条款、谁又能将可能发生的问题理解得那么准确？恐怕谁也无法明确肯定地加以答复。这就给劳务纠纷的处理带来了许多的困惑，下面的案例正好能说明此种情况，谁是谁非，请各位评判。

事情发生在 1999 年的北京。江西省某市的电脑公司北京办事处的一位高级职员离开办事处不辞而别，随后北京的另一电脑公司聘请她为公司技术开发部经理，从事与她在原公司同样的业务，使原公司在北方地区，包括东北、华北地区的业务几乎丧失殆尽。为此江西省某市的电脑公司提起了劳动仲裁案，要求该职员继续履行合同，并赔偿因其行为而给公

司造成的经济损失。劳动仲裁委员会则认为：此案涉及的法律关系不仅仅是劳动法律关系，还涉及到《反不正当竞争法》等法律关系，于是决定不予受理，告知某电脑公司向法院提起民事诉讼。某电脑公司据此依法向法院提起了以该业务员及新录用她的北京某公司为被告的民事诉讼，请求依法判令该业务员继续履行劳务合同和判令该业务员和录用她的北京某公司赔偿因违反《反不正当竞争法》的相关规定而给某电脑公司造成的经济损失。

江西某市的电脑公司起诉的理由是：该业务员原是某县乡的一般女青年，论文化是乡初中毕业，论电脑知识是一片空白，更谈不上对电脑软件的开发，论在大城市销售电脑软件产品也是一无所知。公司经过几年培训，不仅使她懂电脑、电脑软件开发，而且培养锻炼了她从事该项产品销售的经验，让她参加全国性的交易会，收集、了解、掌握了市场行情，并派驻北京办事处，让其负责东北、华北片的公司业务。公司为了防止商业秘密泄露、防止员工轻易跳槽，均与劳动者订立了劳务合同，合同期三年。该业务员在履行合同半年后，突然携带公司的业务信息资料不辞而别，后经多方打听，方知其在北京某电脑公司从事与原公司同样的业务，并任开发部经理。这一行为不仅违反了合同服务期限的规定，而且泄露了公司商业秘密。故请求其继续履行合同，赔偿由此

造成的经济损失理所当然。北京某电脑公司明知该业务员系他人公司的业务员,却在合同期内,未经解除或终止合同,就将其聘为开发部经理,并让其从事与原公司相同的业务,属不正当竞争行为,尤其是利用该业务员掌握的商业秘密,构成了共同侵犯商业秘密保护权,应承担与此相应的法律责任。该业务员却辩称:带走商业秘密和未到合同届满期限属实,但公司的工资和业务提成太低,几次提意见,公司不接受,只好另觅高枝,实现自我价值。北京某电脑公司则称,招聘该业务员属实,也知其原在江西某市电脑公司驻北京办事处工作,但该业务员声称已辞去了原工作,自愿到我司来从事产品开发和销售,我公司根据其特长而设立了该项产品开发部,并由其担任经理,公司无过错,要是构成侵犯也应由该业务员承担法律责任。此案目前尚未审结,但争议的焦点集中在:①解除劳动合同时赔偿损失的数额应根据什么标准计算;②侵犯商业秘密所造成的损失应如何计算,这就涉及到对劳务合同中的原则规定,究竟合同的双方和第三人谁懂的问题。

【评析】

这是一起在劳动合同履行过程中的欺诈问题。该业务员以工资和业务提成低为由与原公司不辞而别,且带走公司的商业秘密成为其跳槽的资本,而北京某电脑公司明知该业务员原所从事的业务工作和