

合同中的陷阱

隋建 主编

学苑出版社

合同中的陷阱

策 划：王 旗 韩 良 肖树伟 郭宏彬
隋 建

主 编：隋 建

撰稿人：丰 文 杨 红 杨 源 肖树伟
张礼洪 万 忠 周永舫 隋 建
喻 庆 展 铭

学苑出版社

(京) 新登字151 号

合同中的陷阱

编著译者: 隋 建

责任编辑: 刘小灿

出版发行: 学苑出版社 邮政编码: 100032

社 址: 北京市西城区成方街33号

印 刷: 天津市静一胶印厂印刷

经 销: 各地新华书店

开 本: 787×1092 1/32

印 张: 8.75

印 数: 00001—15000

版 次: 1993年10月北京第1次

ISBN 7—5077—0752—0 / F·46

定 价: 5.90元

学苑版图书印、装错误可随时退换。

合同中的陷阱

第一章 合同骗局	(1)
○ 100 万元贷款的背后	(1)
○ 特区来的扶贫业务员.....	(5)
○ 如此挂靠.....	(9)
○ 经纪人的故事	(16)
○ 好心与坏事	(22)
○ 行骗记	(31)
第二章 瞒天过海	(38)
○ 假货主与真买主	(39)
○ 积压货物的销路	(43)
○ 亲戚与朋友	(46)
○ 有病切莫乱投医	(50)
○ 警惕某些工商干部参与诈骗	(53)
○ 5 万元的预付款等于 100 万元的货物	(56)
○ 技术转让内幕	(58)
第三章 请君入瓮	(68)
○ 水中月,镜中花.....	(68)
○ 高干、军官、经理	(78)
○ 假洋鬼子假投资	(84)
第四章 风险与智慧	(90)
○ 保底条款的困惑	(90)
○ 合伙的风险.....	(103)

○ 包销幌子下的技术转让·····	(110)
第五章 真假宝玉 ·····	(117)
○ 人参包装盒的秘密·····	(117)
○ 喝药半斤不死,赠匾深谢救命恩 ·····	(123)
○ 百万元空白录相带·····	(130)
○ 制不出钉子的制钉机·····	(135)
○ 广告发家·····	(140)
第六章 欺诈专业户 ·····	(145)
○ 诈骗公司·····	(145)
○ 欺诈专业户的新技术·····	(157)
○ 欺诈专业户神气十足·····	(163)
第七章 回扣漩涡 ·····	(169)
○ 掉进陷阱的“羔羊”·····	(169)
○ 自掘陷阱的人·····	(175)
○ 回扣之阱·····	(180)
第八章 亡羊补牢 ·····	(185)
○ 为销货轻信上当,追债款万里跟踪 ·····	(185)
○ 北国追款案·····	(193)
○ 王小毛流下了辛酸泪·····	(200)
○ 失而复得的 11 万元 ·····	(208)
第九章 正义之剑 ·····	(217)
○ 无处寻觅后悔药·····	(217)
○ 单兵对抗集团军,谁是胜者 ·····	(224)
○ 狡兔虽有三窟,难逃正义法网 ·····	(232)
附:合同欺诈的识别与受害人的保护 ·····	(241)
后记 ·····	(272)

第一章 合同骗局

○ 100 万元贷款的背后

夏夜，月光皎好，阵阵凉爽的海风和着波浪拍打海岸的声音，唱着动人的小夜曲。

这是一家豪华的大酒店。灯火柔和，格调雅致的酒吧间里，李宾正在焦急地等着……

正在李宾眺望窗外迷人的夜景时，门厅处一位西装革履、气度非凡的中年人大步向李宾走来。李宾转身望着来人愣了一下，随即起身和对方热烈握手拥抱。原来，来人正是李宾所等的客人——张建国。

张建国是李宾的大学同学，毕业后又都分在同一座城市里工作，来往频繁，情谊笃厚。六年前，张建国随着第一批下海弄潮的大军南下深圳，自此两人便渐渐断了音讯。这一天，李宾忽接到张建国的电话，告知他现在已到本市，邀请老同学到海滨城市最高档的酒家叙叙旧情。李宾自是兴奋不已，下班后便匆匆赴约。

老同学相见后，双方都急于知道对方近几年的情况。寒暄过后，张建国便拿出自己的名片，上写深圳某实业开发公司总经理，下属十几家分公司，然后道出了自己此行的真正

目的——创办实业,扩大公司的规模,同时也为家乡做点贡献。随着谈话的深入,张建国又讲了自己的难处:深圳的总公司和全国各地十几家分公司的生意都很红火,但就是资金周转紧张,影响了公司的总体发展,此次回家乡办实业,也面临着这一难题。李宾对此深表理解。李宾毕业后就进了市政府工作,五年前才开始搞实业,担任了该市一家实力雄厚的公司经理,当此百业待兴之际,对于资金短缺的苦处,作为企业家的李宾是深有体会的。张建国见李宾沉吟不语,便将话题一转,谈起自己在边贸的生意经来。当张建国讲到前不久下属一家分公司做成了一笔易货交易,用一批滞销货换回一批优质钢材时,李宾的神情变得专注起来,双眼流露着兴奋的光彩。原来,李宾正为缺钢材而犯愁呢。经过询问,得知张建国手中的钢材正在待价而沽,李宾便向老同学提出购买钢材的意向。张建国面露难色,说目前钢材看好,自己之所以未马上出手是想用这批货搞点贷款,不然货早就脱手了,前几天找他订购钢材的客户都快把他的办公室挤破了。李宾见有一线希望,便紧追不舍,恳请老同学帮忙,至于贷款一事由他来想办法。张建国没有立即答应,说是回去给分公司打个电话,商量一下,过几天再说。

李宾领导的公司是本地的利税大户,有相当的实力,近几年产品需求旺盛,效益不错。日前,扩建项目已审批下来,但基建钢材非常难搞到,真是急煞人。现在老同学手里有现成的钢材,怎不让李宾眼馋呢?为了不让到嘴的肥肉溜掉,李宾动了心思。

又是一个月光皎洁的夏夜,李宾夹着公文包匆匆来到张建国下榻的豪华套间。见面后,李宾和老同学寒暄几句后

便切入正题：“100 万元贷款由我帮你办，我的公司可以从作保，条件是你把手里的那批钢材全部卖给我。”张建国听了李宾的话不禁喜上眉梢，忙说：“既然老同学这样爽快，那我只有答应了。我也不要赚头了，按略高于进价的价格卖给你，也不枉同学一场。”随后，张建国把本公司的营业执照复本以及其它有关材料交给李宾，两人约定，一待银行贷款搞到手，张建国便和李宾签订合同，将钢材按低价卖给李宾的公司。李宾见老同学如此给面子，心里十分感动，当下拍着胸脯说：“你我的交情也不是一天两天的了，就算没有这批钢材，你这个忙我也帮定了。”

李宾心里有了谱，办事也就有了动力。凭自己几十年的闯荡，在社会上也算是小有名气的人物，再加上自己负责的公司生意火，信誉好，为老同学办点贷款应当不在话下。

李宾虽想得轻松，但贷款毕竟不是件小事，虽然有李宾的公司从中作保，但银行总是认为张建国提供的材料不充分，不符合银行贷款条件，需要进一步核查，这下可急坏了李宾，张建国那边自己是拍了胸脯的，贷款一天批不下来，老同学那边没法交待不说，自己急用的钢材也到不了手。情急之下，李宾动用了各种关系来打通关节。终于，银行那边松口了，反正有你李宾的公司作担保，事情不至于会坏到哪里。又过几天，贷款终于批下来了，数额 100 万。张建国闻讯后当然喜不自禁，当下履行诺言，与李宾签订了钢材购销合同，老同学举杯共庆，畅叙旧情。

转眼又是几天，待办完有关手续后，张建国来向李宾辞行，言明回去立即发货，请老同学放心。

飞机载着张建国向南方飞去，李宾怀着兴奋和急切的

心情等待着。

时间一天天过去了，李宾的心情也一天天沉重起来，张建国已走了一个多月了，杳无音信……

李宾无论如何也不能相信，老同学张建国会是个骗子。经公安部门查证，张建国所在的公司早已因违法经营被有关部门注销，身为总经理的张建国也已携款外逃。面对铁一般的残酷事实，李宾悔恨至极。

在纷繁复杂的经济活动中，银行由于其特有的职能，成为各种经济关系的中枢。有人把银行比作一条河，一条流淌着国民经济血液的金河、银河。它的光环吸引了无数为发展生产，繁荣市场而奔忙的有志之士，其中也夹杂着无数纸醉金迷的蛀虫。这些贪婪的小人为了满足自己难平的私欲，挖空心思地寻找法律制度的漏洞，不择手段地钻银行管理制度中的空子。他们看准社会上某些人的心理弱点，利用这些人“脸皮薄，耳根软”的哥们义气心理，打着种种“关系”的招牌，以各种“面目”四处行骗。上述案件中的李宾就是因为顾及老同学的情面，贪图眼前小利而没有认真审查确认对方的资信，轻易地相信了骗子的谎言，稀里糊涂之中成了骗子的帮手，不仅骗了银行，自己也被骗了。事到临头，赔了夫人又折兵，不但钢材到不了手，如果贷款追不回来，还要为骗子背着还贷的包袱。

更为不幸的是，尽管诸如此类的事件被报纸等新闻媒体频频披露，但骗子们并不高明的骗术仍然屡屡奏效，受骗者有增无减。个中原因究竟是什么呢？巴尔扎克的一句话能从一个侧面说明问题——骗子的身边必有傻子。

○ 特区来的“扶贫业务员”

五月的乡村，弥漫着祥和的气氛，绿油油的田野散发着诱人的清香。傍晚时分，喧闹了一天的村庄渐渐安静下来，各家农舍的上空渐次升起屡屡炊烟。

突然间，安静的村庄骚动起来，好似一颗石子搅乱了湖水的平静。“快来看诈骗犯啊！”“唉！扶贫的原来是个大骗子！”喊声此起彼伏，村民们闻声纷纷停下手里的活计，推开各自的院门，涌入村中的大道，朝着喊声赶去……

村委会的院子里，里三层外三层地挤满了村民，有的互相探询着，议论着；而得知真相的村民则愤怒地吼着，骂着，“揍他！揍死他这个畜牲！”，憨厚朴实的村民们被骗局的真相激怒了。围观的人群中央，一位二十多岁、面色苍白的青年人垂着头，双手反剪着，被围观的人们推来搡去，身后的两名民警，一左一右，一边劝阻着人们，一边押着青年人向外挤去……

诱人的面纱

北方某中等城市的北郊，张家村的农民们正在各自的田里干活，行人稀少的大道上，走来一位知识分子模样的青年人。这位青年人，高高的个头，面色白皙，长方脸，鼻梁上架一副金丝眼镜。他拦住一位叫李宝的后生，掏一封介绍信，上写“深圳某军区农场”的字样，自称是该农场派出的扶贫业务员，并请李宝带他去见村里的负责人。李宝问他有什么事要找村长，“业务员”便道出了自己此行的目的：原来，“业务员”所在的部队农场，近几年科学养猪，摸索出一套行

之有效的养猪方法，试制成功了十几种精制猪饲料。用这种方法喂养的猪仔，三个月后即可出栏，经济效益颇好。今年初，部队里开展了扶贫活动，“业务员”这次来北方，就是为了推广优良仔猪及精制饲料，帮助农民尽快脱贫致富的。听完“业务员”一番头头是道的讲述，又看了“业务员”手里盖着大红章的介绍信，李宝自是深信不疑，高兴地引着“业务员”朝村长家走去。

张村长正在自家院里修理农具，这时，李宝领着“业务员”兴冲冲地赶来，人还没进院门，就喊起来：“村长，咱村里来了个扶贫业务员！”李宝这一路和“业务员”聊得挺投机，深信自己今天交了好运，给村里领来了“财神爷”。

扶贫业务

李宝一见张村长，就迫不及待地把“业务员”的身份和来意添油加醋地讲述了一番。站在李宝旁边的“业务员”则显得沉稳多了，他看看李宝讲得差不多了，就十分礼貌地从公文包里拿出单位的介绍信和本人的工作证，简单地向村长讲明了来意。村长见是部队农场派来的扶贫业务员，忙将客人让到堂屋里，请“业务员”同志把情况详细地说说。“业务员”便又耐心地讲解起来：年初，部队开展了扶贫活动，向全国各地派出扶贫业务员，帮助农民走上富裕的道路，为此，部队农场决定免费向符合贫困条件的农民提供优良仔猪和精制饲料。凡符合贫困条件的农民只须和农场签订一份生猪承包订购合同，并按标准交纳运输费，即可得到农场免费提供的优良仔猪及相应的精制饲料。仔猪只须三个月时间即可出栏。交费标准是，每头仔猪及其相应的精制饲料交运输费 15 元。仔猪出栏后，由部队农场负责收购。村长

不太相信天下竟有这等好事，一时有些疑惑。“业务员”则不失时机地拿出盖有农场公章的合同书和部队农场的“授权委托书”。张村长拿着合同书和授权委托书端详了好半天，无奈肚子里墨水有限，看了半天仍不明白底里。“业务员”见状，就充当起普法宣传员，将有关授权委托书的含义及其作用深入浅出地讲解了几遍。村长听完“业务员”的一席话，这才恍然大悟，心里的疑惑顿时云消雾散，还将“业务员”大大夸赞了一番。“业务员”则神色严肃认真，接着对张村长讲道：“由于部队这次开展的“扶贫”活动，规模遍及全国各地，工作量很大，资金很紧张。因而，钱一定要用在刀刃上，对于不符合贫困条件的农户不能提供优惠条件。希望张村长能积极配合扶贫工作的开展，严格把关，以防不合乎贫困条件的农户，假冒贫困农户和农场签订合同。”说罢，从公文包中拿出一份文件，这是一份由解放军某部签发的“关于扶持贫困地区农民尽快富裕起来”的文件，文件中详细规定了扶贫活动的宗旨、扶贫的对象以及签订合同的有关事项。张村长见此，更是深信不疑，当下表示一定要协助“业务员”搞好扶贫工作，并通知村民们第二天上午9：00时到村委会开会。

翌日，村委会的广播还没响，早已得知消息的乡民们顾不得吃早饭，便三三两两地向村委会涌来。张村长一声“开会”，嘈杂的会场立时静了下来，急不可待的村民们都想快点儿签合同。张村长先是把“业务员”的身份和业务情况向大家介绍了一番。随后，“业务员”又将有关事项讲了一遍，特别强调要有非亲属关系的村民作证，证明是贫困户的才能享受农场提供的优惠条件，否则，一概不签合同。再后来，便有人搬来一张桌子和一把椅子，村民们则在村长的指挥

下,依次排起了长龙队。这样,特区来的扶贫业务员便开始了现场办公。

特区来了扶贫业务员的消息象插了翅膀一般,远近的乡民纷纷赶来,要和“业务员”签合同。有的三三两两地结伴而来,有的则由村干部代表全体村民而来。当然,这其中不乏许多富裕的农民。面对日渐增厚的合同书和预交的仔猪及精饲料的“运输费用”,“业务员”变得审慎起来,并在村委会的院门上贴了布告,声称由于发现有人冒充贫困户签合同,且所带合同书有限,故凡想签合同的农户,须有两人以上作证符合贫困条件,或有村里的证明信才行。然而,“业务员”的“苛刻”条件并没有使前来签合同的村民减少,相反,村民们感到机不可失,失不再来,反倒更加积极踊跃了。看看近处的村民已经签得差不多了,“业务员”便离开了张家村,到更偏远的地区开展扶贫工作,晚上则仍回到张家村为其提供的独门独院过夜。渐渐地,张家村的村民们习惯了“业务员”早出晚归的身影。

面纱的后面

傍晚时分,张家村里来了位中年农民。这位中年农民是听说张家村有位从特区来的扶贫业务员,才不顾路途遥远,赶到张家村的。热诚的村民将其引至“业务员”住宿的独门独院里,只见房门虚掩着,却不见了“业务员”的踪影。中年农民一连在张家村等了三天,仍见不到“业务员”一面,不得已之下,便来到了乡派出所,希望通过民警把这位“财神爷”找到。民警问明了原委后,心中不禁生疑:天底下真有这等好事?也许是民警的职业特点的驱使,机警的民警没有轻易放过这一可疑现象。他一面如实向领导汇报,一面着手进行

调查核实。经过几天的艰苦工作，终于查明所谓的“扶贫业务员”竟是个诈骗分子！通过分析，民警们认定“业务员”还会回到张家村的住处，便派人静候在“业务员”过夜的房子里，并严格保守秘密，以防打草惊蛇。这天傍晚，“业务员”匆匆赶到张家村，刚进院门，就被两位民警逮捕了。于是，就有了文章开头的镜头……

结束语

本案中“业务员”并非骗术高明的“大腕儿人物”，但其骗术却屡屡生效，究其原因，无外乎两条：一是钻了一些人贪小利的心理空子；二是利用了很多农民们没有文化知识，缺乏法律常识的弱点。

随改革开放的深入，沉睡了千百万年的中国大地睁开了双眼。祖祖辈辈脸朝黄土、背朝天的中国农民也不再甘于贫困的生活。他们纷纷起来寻找致富的大道，为改变自己的命运，也为改变子孙后代的命运，勇敢地走进市场经济的行列里。然而，在计划体制向市场经济的转轨过程中，并非任何新生事物都是可取的、积极的。要辨别真伪，要真正走上脱贫致富的阳光大道，作为二十世纪的中国农民，仅有勤劳勇敢的美德是远远不够的，更多地要靠充足的科学知识和敏锐的鉴别力。

记住：法律是无情的！

○ 特区来的“扶贫业务员”

春天的早晨，空气格外清新，平日里悠闲自在的审计主任老陈，今天却显得格外紧张。一向就少有变化的面目也越

发肃穆起来。同事们一见如此阴沉的“天气”，便自觉不自觉地将每日的问好程序省略了。原来，昨天临下班前，老陈接到了区法院的电话，说是吉林省某市法院缺席判决，令老陈所在的集团公司赔偿损失 540 万元，让老陈尽快去取判决书。500 多万元啊！集团公司虽说实力雄厚，可 500 多万毕竟不是个小数字，更何况，这 500 多万实在是赔得太冤枉了！

宣判

北京市某区法院经济庭，北京某集团公司审计主任陈某某恭恭敬敬地坐在屋角，他的对面，一中等身材的小伙子正在宣读吉林省某市人民法院的判决书。该判决书称：1991 年 9 月 6 日，吉林省某市农垦公司（承揽方，以下简称原告）与北京某集团公司（以下简称被告）下属单位某新技术产品开发公司（以下称定作方）签订了一份加工承揽地仓板的合同。合同约定，原告为定作方加工地仓板 1 万立方米，每立方米加工费 1050 元，总计价款 1050 万元。为了保证合同的履行，由原告向定作方交付定金 200 万元，定作方则保证将 315 万元的预付款于当年 9 月 16 日前汇入原告的帐户。原告自预付款到位之日起 1 个月后，开始分批交货。合同签订后，原告于 9 月 1 日即按合同规定交付定金 200 万元，而定作方收到定金后，却未能如期将预付款打入原告的帐上，致使合同无法履行。此后，原告曾多次向定作方索要定金，但几经催促，至今仍未返还。于是原告诉至吉林省某市人民法院，要求定作方双倍返还定金，并赔偿原告经济损失 120 万元。经查，定作方现已解体，故应由其主管单位北京某集团公司（即被告）承担双倍返还定金，赔偿损失，支付诉

讼费用的责任,总计价款 540 万元。被告经合法传唤,未到庭应诉,故法院依法缺席判决如下:

一、被地千告返还原告定金款 400 万元;

二、被告赔偿原告经济损失 120 万元;

三、本案诉讼费用 2 万元,由被告负担。

被告如不服判决,可在判决书送达之日起十五日内向
本院递交上诉状,并按双方当事人的人数提交副本,上诉于
吉林省某市地区中级人民法院。

这也算送达

前天,老陈接到区法院的电话后,怎么也不能相信这是事实。吉林那边法院的开庭通知书现在还锁在他的办公桌里,那上面可没有他老陈的签字啊,法院怎么能这样干呢?!昨天上班后,他在向经理汇报工作时也把自己的想法说了说,领导还特意指示他把这个问题搞清楚。老陈想着想着,不由得叹了口气。“陈主任,您如果没什么意见,就在回执上签个字吧。”中等个头的小伙子打断了老陈的思绪,老陈这才连忙接过判决书和回执,嘴里连连称是,可手里捏着的笔却迟迟不肯落到纸上。“小王啊”,老陈迟疑着,终于张开了口:“那边法院怎么不叫我们去就判了呢?”被称作小王的小伙子问道:“你们单位没收到开庭通知书?”“收是收到了,可我们没在上头签字啊。那天,那边法院经济庭的小李和对方当事人到我们公司送开庭通知书和诉状,由于开发公司的负责人正在接受审查,我就负责接待了他们。我向他们解释说,开发公司正在审查中,帐目还未查清,检察院也介入了开发公司的审查工作,等这边检察院结了案,一定将定金返还。另外,当时经理也不在家,这通知书我也不好收啊!那

个小李见我为难就说，我们把通知书和诉状搁在这儿，等你们经理回来你向讲明情况就是了。”“陈主任，这您就怪不得人家了。既然人家将通知书搁到您那儿，您就是不签字也算送达，这在法律上叫做留置送达。”小王笑着说道。“什么？这也算送达？！可我还以为……唉！”

独立办案

从法院出来，老陈的心情愈加沉重，这上诉期只有 15 天，可自己怎么也想不出折来，过了上诉期，判决可就生效了！怎么办呢？正在老陈一筹莫展之际，不知不觉中发现自己已走到了区检察院的大门。对，检察院！检察院不是介入了开发公司的事吗？对，去问问小杜，看看检察院能不能出个证明，让法院少罚点！”想到此，老陈一下子来了精神，不由得加快了脚步，向检察院经检科走去。“陈主任，今儿个是什么风把您给吹来了？”小杜虽已中年，但生性喜欢调侃，尤其是见了老陈这号“严肃人”，更是侃兴大发。老陈今天心里有事，急不可待地开了口：“小杜，今天来找你，是想让你帮个忙，这个忙你一定得帮。”接着，老陈便将法院如何来人送开庭通知书，自己怎么不懂法律常识，以为不签字就不算数，结果那边法院来了个缺席判决，判令公司付给原告 540 万元的经过讲述了一遍。小杜听后，不解其意，问道：“老陈，这案子是法院审的，判决是法院判的，我怎么帮得上忙呢？再者，受理法院远在吉林，离咱这儿还差着十万八千里地呢！”老陈却显得胸有成竹，不慌不忙地打断小杜的话：“你别忙，先听我说完了再说。我为这事思前想后，总觉得这事有点不地道。农垦公司虽说来要过款，可我们也没说不给他们呀！他们每次来，我们都热情接待，还一再向他