

# “小骗骗”轻松到手500多万

## 跟你签外贸合同让你付保证金,这伙人一年干了200多次

现在,外贸公司正办得红红火火,签订外贸合同是再正常不过的事情。但是在无锡有这么一伙人,穿着进行外贸的外衣,利用广告、网络等渠道进行虚假宣传在全国各地进行合同诈骗,骗取生产企业的合同保证金。该案件共涉及全国30多个省市,被骗厂商或个人达200余人次,被骗金额达500余万元。日前,无锡市公安局南长分局破获一起特大合同诈骗案件,抓获12个嫌疑人,其中6人已批准逮捕。昨日,无锡公安部门首次披露相关案情。

□温强红 胡姍姍

### 用大订单骗保证金

2011年5月份,宁波一家服装公司的石老板通过互联网看到一家镇江公司有服装类销售订单,他很快就和该公司总经理沈某取得联系。“他告诉我,镇江公司是分公司,总部在无锡,全名是无锡冠之群进出口有限公司。”到2011年七八月份,沈某告诉石老板,有一笔护士服的订单,希望和他到无锡面谈此事。

40万件护士服,每件18元,总计720万元。对石老板来说,这是一个不错的生意,于是在去年的8月19日,两人在无锡总公司签订一份加工定做合同。在签合同后,石老板当即支付了2.5万元的保证金。半个月左右后,沈某称护士服的订货单位——香港某有限公司要求直接与厂家见面签订合同,9月6日石老板又赶到无锡与这家香港公司的负责人胡某签订了一份承揽加工合同。应对方要求,石老板支付了4000元的差旅费以及7200元货币转换费。

石老板不知道的是,冠之群实际上是一群人专门用来进行合同诈骗骗取保证金的公司,而他这样经历的厂商或者个人遍布全国30多个省市,被骗厂商或个人达200余人次,被骗金额达500余万元。

### 立案侦查困难重重

去年年底,南长公安迎龙桥派出所陆续接到江苏、浙江、云南、陕西等地的几家厂商报警称其和无锡冠之群进出口有限公司签订合同后被骗取了保证金。

当时警方调查时,冠之群的主要负责人之一罗某拿出了他们和这些厂商签订的合同,同时解释称是由于这些厂商的货物质量达不到要求造成违约,他们就没有归还保证金。“因为这个公司本身有工商注册,同时合同格式各方面上都是符合规定的,很难判断到底是合同纠纷还是合同诈骗,因此难以立案。”南长经侦大队大队长叶峰告诉记者。

到今年4月初,外省市来无锡报案的厂商已达10多家,报案金额达20余万元。至此,警方判定该公司有重大嫌疑,于4月18日立案侦查。警方发现,冠之群是2011年7月开办的,在无锡化轻大厦7楼办公,同年10月,办公地点又搬迁到该大厦的10楼,公司名字也变更为万事帮进出口有限公司。4月30日,万事帮进出口公司的办公地点人去楼空,公司办公人员全部消失。

民警没有气馁,根据受害人反映的情况,成功锁定了罗某、沈某等主要犯罪嫌疑人信息。

### 诈骗名单浮出水面

2012年4月底,警方获得重要情报信息,有被骗厂商反映,冠之群中的某些负责人员在无锡健康路6号的7楼又开办了无锡法亚国际贸易有限公司,仍旧在进行诈骗。5月4日中午,办案民警来到法亚公司的办公地点开展侦查防控工作,当天下午,民警发现冠之群公司的主要犯罪嫌疑人罗某、王某等人都在该办公地点出现,立即组织警力实施抓捕,当场抓获罗某等4名犯罪嫌疑人,5日凌晨,又在沈某的

住所将其抓获,5月17日晚又抓到2名犯罪嫌疑人。

在法亚公司,警方找到了重要线索。他们发现了一份写有200多家企业的名单,有些企业名字的前面还标注着叉。“这份名单就是他们犯罪的有力证据,而上面的200多家企业则是被骗的受害者。”据罗某事后交代,企业名称前的叉代表企业已经搞定,不会再来找麻烦。为此警方成立专案组,先后调查受害人员116人次,固定合同诈骗金额420余万元。

### 有企业还不知道被骗

罗某等交代,他们认为自己的做法只是“小骗骗”,“每个公司骗个两三万元的保证金,有些公司直到我们联系他们才知道自己受骗了。”叶峰告诉记者,罗某等人的作案手法很具有隐蔽性,不少企业被骗后没有发现问题也没有报警。

而罗某等人正是利用这种“小骗骗”,在从去年7月到今年5月这不到一年的时间里对200多个厂商或个人进行诈骗,骗取到了500多万元。事实上,在2011年底,已经有部分厂商发现上当受骗,开始上门要钱,对此,冠之群的做法是,变更公司名称,换个地点继续行骗。在此过程中,一部分冠之群的人员另起炉灶,成立了法亚公司。“有些人本身在镇江和苏州就开过同样的公司,然后到了无锡还是继续从事诈骗”,叶峰告诉记者,这伙人还和镇江的一部分人进行合作,由镇江人员为他们和加工厂商牵线搭桥,最后骗得的款项中20%给牵线人员。

截至2012年7月30日,该系列合同诈骗案共抓获犯罪嫌疑人12人,其中6人被南长区人民检察院批准逮捕,4人被取保候审,另1名嫌疑人被网上追逃。

虽然该案受害人达200多家企业,但是不少企业并没有发现自己被骗。目前迎龙桥派出所已发出微博,请受骗企业尽快前来报案。

## 天然气涨价 三口之家月均多花7-10元

后续报道 无锡民用管道天然气拟上涨三毛五

昨日,无锡市物价局公布《管道燃气价格改革听证方案》后,不少市民都十分关心。如果按照听证方案,一个三口之家一个月要多付多少燃气费?

记者昨日随机采访了20名市民,其中有超过半数的居民表示,电价刚涨过,现在气价又要涨,生活成本肯定会上升。但也有市民表示,自家每月的管道天然气使用量很小,只有20立方米左右,所以即使上涨应该也在承受范围之内。而记者在采访中也了解到,目前无锡一个普通的三口之家仅烧饭,平均每月的用气量在20立方米左右,如果家中还要使用天然气烧热水器,每月的用气量则会攀升至30立方米甚至更多。如果听证方案最后获批,以每月民用管道天然

气拟上调0.35元为准,一个标准的三口之家每个月要多花7-10元的天然气费用。

对于管道燃气价格听证方案,无锡华润燃气公司的相关负责人说,这个方案是物价部门制定的,但是管道天然气涨价也是无奈之举。他告诉记者,从2004年起,无锡就引进了价格更加实惠的民用管道天然气,目前使用者已经达到70万户。管道天然气一直是执行2.2元/立方的标准。但这些年,中石油、中石化等上游供应商已调整了4次价格,目前上游的供应价格和下游的民用销售价格已形成了倒挂,公司主要靠商用管道天然气弥补亏损。对于这个说法,有市民则表示,如果企业真是成本亏损,涨价也可以接受,但建议企业向社会公开天然气生产经营成本,接受舆论监督,让消费者心中有一本明白账。 唐奕

## 二房东“跑路” 十多个店主转让费泡汤

“听说二房东‘跑路’了,我们的店铺才开了几个月,转让费付了好几万元。月底房子到期怎么办?”昨天,崇安寺生活步行街区一期奥斯卡广场的部分业主向记者反映他们遭遇的问题。

在崇安寺一期地下广场,记者找到了奥斯卡广场。一家美甲店店主告诉记者,她到这里开店才4个多月,10多平方米的转让费2.5万元。“前面的店主和二房东郑某签的租房合同是今年5月份到期,我们不知道其实他们与崇安城投的合同到8月31日就到期了!”其他店主向记者反映,他们大部分是近期

刚转让到手的店铺,每家店铺都是从上任店主手里,花少则几万多则十几万元转来的。

记者从崇安城投了解到,2007年城投公司与浙江男子郑某签订合同,将奥斯卡广场的14间店铺出租给他。“合同今年8月31日到期,但是从今年3月份起他就没有交房租给我们,共拖欠了50多万元。”崇安城投方面称,公司已经向法院起诉,向郑某追讨拖欠的房租。城投公司当初将店铺租给郑某经营,并不同意他转租。到本月底合同到期后,城投公司将收回店铺重新规划装修。 陆媛



## “家电十年 风云盛典”评选结果揭晓 海尔唯一独揽三项大奖成行业典范

办、国美电器承办,目的是通过表彰为消费者带来品质服务和生活体验、促进家电行业发展以及对中国经济建设作出突出贡献的家电品牌,激励这些企业在已有成就的基础上,持续通过科技创新提升企业竞争实力和发展潜力,推动中国家电行业更稳健地由“家电大国”向“家电强国”转变。

作为全球白电第一品牌,海尔始终坚持以高品质产品和服务为消费者提供最能满足其需求的家电生活解决方案,这是其成为此次评选活动最大赢家的关键原因。在这一经营理

念下,海尔赢得了全球消费者的认可与选择,在全球经济形势不景气形势下实现逆势增长。据国际权威机构欧睿国际(Euromonitor)公布的最新数据显示,海尔白电以7.8%的全球市场占有率连续三年蝉联全球第一,同时还包揽了冰箱、洗衣机、冷柜、酒柜等产品品类的七项世界第一,行业主导者地位凸显无疑。

通过准确把握消费需求,海尔推出了终结冰箱结霜历史的无霜三门冰箱,为消费者带来节能、静音、柔洗、健康洗衣体验的水晶系列滚筒洗衣机,

满足消费者快速、安全洗浴需求实现开机即洗的3D+系列热水器,以及引领空调行业进入“空气质量”竞争时代的除PM2.5空调等创新产品,让消费者真正享受到最舒适、便捷的家电生活体验。

由于采用了全球先进节能技术,这些产品均达到行业领先节能水平。其中,无霜三门冰箱采用了行业领先的全风冷技术和无级变频技术,大幅度降低能耗和噪音,在节能效果方面达到国家一级能效标准;海尔宽带无氟变频空调比普通变频空调省电

59.3%,可实现1分钟速冷,达到全球最高节能水平;海尔电热水器应用了16项节能技术,其中3D+系列电热水器比国家一级能效高20%。

在为消费者提供最好的产品和服务方面,海尔通过不断创新一直走在行业前列。近日,海尔在全国开展安全节能用电公益大普查活动,一方面在夏季用电高峰检查用电安全隐患,普及安全节能知识;另一方面,通过免费为家庭用户清洗保养海尔家电产品,提供更多的增值服务,受到业内专家与消费者一致好评。

8月7日,中国家用电器协会对外宣布,由该协会发起组织的小家电·厨卫电器专项惠民补贴活动将从8月10日起在全国范围内启动,试行期40天。此次参加惠民补贴的卖场有国美电器、永乐电器、大中电器、黑天鹅电器、金太阳电器、北方电器等全国性和区域性多家家卖场。消费者在上述家电卖场购买微波炉、电饭煲、豆浆机、净水器、烟机、灶具等厨房、卫浴类生活家电,在成交价的基础上,还可享受专项现金补贴,最高补贴可达成交价总额的10%。国美、永乐、大中等上述卖场成为中国家用电器协会授予的“小家电·厨卫电器惠民补贴指定卖场”。

此次公布的补贴方案中,小家电单品满500元及以上商品补贴50元;厨卫单品满1000元及以上商品补贴100元,满4000元及以上商品补贴

家电协会首启生活家电专项补贴 最高可补成交价总额 10%

## 国美永乐成指定卖场

400元,此次享受补贴的商品覆盖了卖场中厨卫及小家电所有品类。为了保障消费者的切实利益,获得中国家用电器协会授予的“小家电·厨卫电器惠民补贴指定卖场”将在该协会的监督和管理之下,按照国家节能补贴的流程方式进行补贴,即消费者在卖场购买商品后即可到服务台进行补贴申领和领取现金。

据了解,这是家电行业首次发起的针对小家电、厨卫类生活家电的专项补贴活动,而此前由政府主导的“以旧换

新”、“家电下乡”和265亿节能补贴等政策大都是针对大家电。此次由中国家用电器协会发起的小家电、厨卫电器政策补贴活动,扩大了惠民补贴的范围,是对国家补贴政策的有效补充。

据悉,随着产品的不断升级,小家电逐渐成为提高人们生活品质的必需品,消费者对小家电需求旺盛,单个家庭对小家电的保有量也在持续上升。另外,随着秋季装修热潮的来临,厨卫电器市场将快速爆发。国美认为,家电零售商不仅要给消费者提供优质的家

电选购方案,同时还应积极响应号召扩大政策补贴范围,使消费者获得真正的实惠。

“作为全国最大的家电连锁零售商,国美一直积极响应国家、协会的各项政策号召,推动行业健康积极发展。”国美高级副总裁宿献华表示,在目前的经济环境下,家电产业的发展仍需持续性拉动才能实现稳健发展。特别是小家电方面,从卖场反馈的信息来看,消费者购买小家电的频次远远高于大家电,国美一直非常希望看

到这方面的补贴政策出台。此次中国家用电器协会联合制造企业、流通企业开展小家电、厨卫电器惠民补贴将成为国家补贴政策的有效补充,将为消费者提供更多优质产品,为家电行业发展提供新的增长点,实现家电产业的平稳发展。此次国美成为小家电、厨卫电器惠民补贴活动的指定卖场,不仅将降低消费者的购买成本提升市场流量,而且还将促进整个家电产业技术升级和结构调整。

