

小伙赌博欠债四十多万走歪路

# 冒充养殖户诈骗获刑十年

本报9月27日讯(记者 彭彦伟 通讯员 李修明) 莒县公安局经侦大队近日成功破获了一起合同诈骗案。莒县峒山镇岳某因迷恋赌博,导致欠赌资四十余万元。为偿还赌资,岳某冒充养殖户与临沂某肉制品公司签订养殖合同,结果岳某毁约,把所得款项挥霍一空。

## 签订40万合同 一个月后跑路

今年3月9日,莒县公安局经侦大队接到临沂某肉制品有限公司报案称,2月2日,该公司与莒县的岳某签订合同,约定由岳某代养鸭苗。3月7日,该肉制品有限公司发现岳某携带鸭苗、饲料逃跑,去向不明。鸭苗、饲料总价值40万余元。接到报案

后,莒县公安局经侦大队在第一时间成立了专案组对该案展开全面侦查。

根据受害人提供的线索,专案民警赶往犯罪嫌疑人岳某的户籍地,岳某在莒县招贤镇某村租赁的养殖大棚,但均已人去楼空,不知去向。

2012年3月20日,岳某在莒县城区出现时,被办案民警当场抓获。

## 为还赌资 冒充养殖户诈骗

经讯问,1987年出生的岳某是莒县峒山镇人,婚后他迷上了赌博,自己的钱不够赌便借亲戚朋友的钱,后来发展到借高利贷赌博,到案发时,岳某已有四十多万元的外债。

2012年1月,由于临近春节,要债

的人渐渐多了起来,岳某无力还钱,他便与临沂某肉制品有限公司的业务经理取得了联系,并称自己是养殖户,在莒县招贤一带能联系到很多养殖户。为取得对方的信任,岳某到莒县招贤镇某村租赁了一个养殖大棚,并到县城某租赁公司租了一辆帕萨特轿车作为自己是养殖户的证明。

## 养殖过程中 偷卖饲料和鸭子

2012年2月2日,岳某与临沂某肉制品有限公司签订了鸭苗代养合同,合同约定由该公司无偿提供鸭苗、饲料给岳某,待鸭苗长大后由公司回收成鸭,岳某从中赚取代养费。获得饲料后,岳某以每袋低于出厂

价20元左右的价格,偷偷转卖给养鸡户,从中非法获利5万余元。

急于收钱的岳某在鸭苗出栏前三天即2012年3月6日晚,未按合同约定将成鸭交由临沂某肉制品有限公司回收,而是私自低价卖给了潍坊一贩鸡个体户,获利297800元。

岳某将部分卖鸭的钱款支付了帕萨特轿车的租赁费,归还了部分之前赌博的欠款及高利贷,其余的则被其挥霍一空。

2012年3月23日,犯罪嫌疑人岳某因涉嫌合同诈骗罪被莒县人民检察院批准逮捕。2012年8月10日,莒县人民法院开庭审理了此案,被告人岳某犯合同诈骗罪,被依法判处有期徒刑十年,并处罚金人民币50万元,追缴违法所得款382164元。

## 胆子真够大 雇车专偷旧设备

一男子刚刑满释放,今又被批捕

本报9月27日讯(记者 彭彦伟 通讯员 赵婧 于浩) 9月18日,莒县公安局刑警大队二中队经过十多天的摸排走访,成功将盗窃废旧机器设备的犯罪嫌疑人刘某一举抓获。

2012年8月31日中午,犯罪嫌疑人刘某窜至莒县,锁定某水厂院内的一台混凝土搅拌机。看到看守不严,他便在附近大集上租赁来一辆货车,他对司机谎称自己在某工地刚干完活让其将设备拖回,拉上之后又让司机拉到诸城的某废品站卖掉,获得2万余元。

9月6日中午,犯罪嫌疑人刘某又窜逃至莒县,发现已经倒闭的某纺织厂内无人看守,便租赁了两辆货车、一辆托盘车,之后将设备拉到诸城某废品厂卖掉。

很快莒县公安局接到受害人的报案,民警通过走访群众,实施多点布控,经过数日的摸排走访,同时结合相关视频信息,锁定一经常去作案现场的男子有重大作案嫌疑,遂立即对其可能逃窜方向进行布控。

9月18日中午,犯罪嫌疑人刘某租赁了铲车、小货车再一次实施作案时,被民警发现。但是当时并未见到犯罪嫌疑人刘某本人,民警没有打草惊蛇,开便车紧随该车辆后面一探究竟。车辆驶入诸城境内的废品场附近,犯罪嫌疑人刘某出现了,民警们当机立断决定实施抓捕。

民警在调查刘某时发现,刘某曾有犯罪前科,被判有期徒刑15年后刚刚刑满释放。这一次,刘某仍不思悔改,盗窃犯罪涉案价值达25万余元,目前,刘某因涉嫌盗窃罪已被批准逮捕。

## 莒县交警严厉整治 “号牌整容”违法行为

9月24日11时,莒县交警在浮来中路查纠违法停车、违法占道执勤时,查处一新型伪造、变造机动车号牌号码方式。

驾驶人王某将其驾驶的鲁L9328\*轿车号牌用“高度仿真变号磁贴”变造为鲁L9628\*。经民警调查,王某的高度仿真变号磁贴是从某汽车清洗养护中心董某处购得。民警迅速赶往董某处,将董某处变号磁贴、遮挡机动车号牌迷彩布依法查处,杜绝流向社会,并对王某进行了教育与处罚。图为民警展示查处的“变号磁贴”

本报通讯员 陈龙霞 本报记者 彭彦伟 摄影报道



# 苏宁收购红孩子 开启电商整合大幕



9月25日,苏宁并购红孩子媒体通报会在南京举行。苏宁拟出资6600万美元或等值人民币收购红孩子公司,承接“红孩子”及“缤购”两大品牌和公司的资产、业务,全面升

级苏宁易购母婴、化妆品的运营。这是苏宁在电商领域的首次并购,对于苏宁“超电器化”经营和苏宁易购品类拓展、精细运营、规模提升具有重要意义,也拉开了电商行业整合大

幕。

据了解,今年苏宁易购酝酿推出开放平台期间,曾与业内多家领先的各品类垂直电商进行了接触和沟通,红孩子也是其中之一。双方经过深度沟通、了解,对彼此经营理念和企业价值观高度认同,迅速达成深度合作意愿,并最终于9月底确定收购方案。根据方案,苏宁将以6600万美元的对价收购红孩子公司的品牌、资产和业务。

苏宁副董事长孙为民介绍了尽职调查后决定并购的动因,除了红孩子自身具备的母婴、美妆领域领先优势外,双方的互补性强也是促成并购的重要原因。红孩子客户以

女性消费者为主,这与苏宁易购现有客户群体形成客户资源的互补;借助苏宁领先的全国仓储配送网络和渗透度高的市场推广资源,可大幅降低红孩子前后台的经营成本,而红孩子的专业团队和供应链优势,可以提升苏宁的品类精细化经营能力和产品拓展能力,形成运营优势互补。

苏宁易购执行副总裁李斌表示,红孩子及缤购品牌将作为苏宁的子品牌,在市场推广、客户营销上保持一定的独立性,并进驻苏宁线上线下渠道,加快苏宁的超电器化经营步伐。线上部分,苏宁易购母婴频道更名为红孩子频道,并保留红孩子、缤购的独立域

名,形成前端两大入口;线下部分,苏宁将在Expo超级店、乐购仕生活广场大力拓展母婴品类,设立红孩子专区,将线上海量SKU与线下体验互动优势结合,丰富客户选择,提升门店坪效。

目前,苏宁易购在全国拥有88个配送中心、近2000个快递点,红孩子可借此优势,改变以北京、上海、广东等部分地区为主的区域市场布局,提高销售覆盖和服务网络的渗透能力,快速提升销售规模,并有效降低物流成本。

供应链方面,苏宁将延续与红孩子供应商的良好合作,并借助B2B、CPFR系统进一步提升供应链效率,改善结算关

系,优化供应链管理。此外,还将吸引母婴、化妆品、食品供应商进驻苏宁易购开放平台和线下门店进行销售,提升SKU丰富度。双方还计划将于四季度销售旺季期间,与供应商深度合作,联合推出一系列有力促销活动,回馈消费者,抢占市场份额。

依托于上述各方面的整合协同优势,苏宁线上线下的母婴产品销售将实现高速增长,力争2015年整体销售规模达到100亿元。红孩子首席运营官陈奕表示,苏宁与红孩子的优势互补,给了红孩子更大的发展平台和空间,相信经过团队的努力,这个目标一定能够实现。

# 热爱我的热爱 我的雪佛兰在路上

2012雪佛兰“热爱之旅”日照莒县主题路演将完美呈现

2012年10月6-7日,以“热爱我的热爱,我的雪佛兰在路上”为主题的雪佛兰“热爱之旅”大型路演将登陆日照莒县。本次主题路演活动在构筑雪佛兰强大车型阵容的同时,为消费者提供完美的近距离产品体验。除此之外,活动中还推出一系列促销政策,为广大热爱雪佛兰的消费者带来了真正的实惠!

## 超强阵容与规模 彰显品牌个性

与常规的路演活动不同,雪佛兰“热爱我的热爱,我的雪佛兰在路上”主题路演的空间设计,在300平米的活动场地上,利用特制

集装箱搭建组合,成为雪佛兰品牌体验基地。箱体内部空间都历经数月的精心策划,制作改装。此次日照莒县路演,国际巨星梁朝伟代言的全球中高级旗舰轿车迈锐宝、传奇性能跑车大黄蜂科迈罗、都市力量SUV全新科帕奇、“新生代性能中级车”科鲁兹,还

## 史上最强促销手段 完成火爆订车

作为最受年轻消费者喜爱的国际品牌之一,雪佛兰将以“全系钜惠”回馈广大消费者。其中,雪佛兰迈锐宝推出全系车型优惠2-2.5万元的钜惠活动。凭借出色的产品力和极具竞争力的价格优

势,迈锐宝吸引了众多消费者的关注。自活动开展以来,全国累计第一个周末订单数达450份。两周,车型批发销量约2千辆,预计首月内将超过5千辆。而在雪佛兰重点销售区域山东,迈锐宝展厅在钜惠活动开始以来成交率上升200%以上,客流量增加100%,8月预计销量更是突破300辆。

除了迈锐宝“钜惠行动”之外,雪佛兰其他畅销车型也推出了多种优惠活动。新生代性能中级车科鲁兹、新生代越级性能小车爱唯欧、全民理想家轿新赛欧分别低至9.58万、6.98万、4.98万起;“都市力量”SUV全新科帕奇19.99万元起的

价格也极具诱惑力。

日照是雪佛兰山东的重点市场之一,本次“热爱之旅”得到了上海通用雪佛兰品牌的大力支持,迈锐宝携全系车型以傲人的销量力证了雪佛兰在日照地区的知名度和影响力,也印证当地雪佛兰消费者的明智之选。业内人士分析,类似这样的大型路演活动是一个非常非常重要的“贴近消费者、宣导产品优势、扩大品牌知名度”的推广平台,利用这样的大型路演活动不仅能够增进“人”与“车”之间的情感交流,更将对日照以及周边区域的雪佛兰市场销售和品牌建设起到直接的促进作用。