

重点

▲23日,昆明“华西·滨湖国际生态城”案开庭,杨庆荣等2名被告人在法庭上。



几个空壳公司、一个从未开挖过一铲子的楼盘、一个没有“五证”的房地产项目、一堆虚假的广告宣传……仅凭华丽辞藻、炫目光环堆砌出的“华西·滨湖国际生态城”项目,竟然骗走了1700多人的2.771亿元。

23日和24日,昆明中级人民法院开庭审理此案时透露出的信息表明,嫌疑人的骗人伎俩并不高明,但房地产行业的“潜规则”成为诱人上当的陷阱。

“空中楼阁”骗走2.7亿元

昆明“华西·滨湖国际生态城”特大诈骗案透视

虚假楼盘

轻松骗到巨款

“低碳”、“生态宜居”、“由天下第一村华西村投资”……如此诱人的宣传字眼,加上“华西·滨湖国际生态城”周边有政府有关单位,又邻近滇池和生态湿地公园,十分吸引人。然而,记者到广告中声称的楼盘所在地昆明市官渡区六甲街道办事处永胜村实地查看时发现,这里一如既往地平静,没有显示出丝毫房地产开发的痕迹。

昆明市检察院的指控显示,推出这个楼盘的云南君信投资有限公司和昆明宁山房地产开发有限公司,是被告人杨庆荣等人利用虚假出资成立的空壳公司,他们谎称与华西村合作投资65亿元对永胜村进行“城中村改造”开发“华西·滨湖国际生态城”,通过书

店购书、互联网下载获得了经典户型图,做成了宣传材料后大打广告,最终诈骗成功。

杨庆荣找到永胜村委会,说公司将投入巨资进行改造,“村里非常积极,因为城中村改造对他们来说是好事。”就这样,君信公司与永胜村委会签订了《永胜村城镇化项目框架性合作协议》。

云南唯真律师事务所主任律师何锡峰认为,这份协议及后来君信公司与六甲乡街道办事处签订的《永胜村片区“城中村”改造项目合作框架协议》,使不少人相信该项目确实拿到了土地。

记者了解到,此后从街道办到官渡区推进办、昆明市相关部门,一些申请也确实被逐级上报,但直至2010年6月昆明城中村改造办公室才发文确定永胜村不能作为城中村项目改造,一个月后杨庆荣等人被抓捕。

谁在为虚假项目推波助澜?

在整个过程中,“华西·滨湖国际生态城”项目透露出的种种信息,使这个从始至终没有动过一分地、一铲土的假项目愈演愈真,不仅散户,还赢得了医院、银行、高校甚至是律师事务所的信任。如果这些单位没有团购,诈骗数额和受骗群体也不会如此多。

杨庆荣等人到处宣扬“市里已经同意”,让人误以为君信公司确实“有背景”。

如被告人史芮诚就曾以华夏银行某支行行长的身份介绍相关业务,此人确系华夏银行昆明分行营销二部经理,介绍了许多单位和个人买房,且其作为股东的“昆明四海诚迅科技有限公司”转移了大量涉案款项。记者

获悉,某个银行还与君信和宁山公司签订了战略合作协议,意向性对其授信60亿元。

有了资金和“背景”作为铺垫,关于该项目的广告宣传又多次出现在当地媒体上,甚至以主持人访谈的形式出现。

还有多少潜规则在继续?

从庭审中透露出的种种信息表明,目前房地产行业、金融操作中的种种“潜规则”,也为虚假房地产项目成“真”提供了土壤。

潜规则之一:资金不足就开发。杨庆荣说,房地产项目开发中,开发商的资金投入量一般为20%-30%,其余都是通过项目贷款和融资获得的,“只要项目的手续能批完,我有能力解决资金的问题。”

潜规则之二:虚假出资。无论

在君信公司还是宁山公司,杨庆荣的51%股权都是“假”的。云南君信投资有限公司是杨庆荣等人通过昆明景天工税代理有限公司及刘春香等人为其垫付了1000万元,昆明宁山房地产开发有限公司是杨庆荣等人通过昆明圣尼商务有限公司及李猛等人人为其垫付了1000万元……这些虚假出资竟能轻易通过了工商部门的验资,不但犯罪成本极低,而且也为今后的诈骗行为埋下了伏笔。

潜规则之三:中介收取“居间费”。被告人苏涌说,自己负责与中介签订居间合同并支付居间费,“公司内部定的标准是一平方米400元。”

潜规则之四:项目工程边批边建边卖。杨庆荣在庭审中说,项目从始至终没有办理下来“五证”,但“这个行业都是这么做的”。

据新华社

美的首掀空调革命 浑厚实力为科技先驱

美的销售接连翻番 快速引领行业发展

从2008年发动变频空调普及风暴,到2009年和2010年,分别以27%和35%的市场占有率,连续两年荣居变频销量冠军,“买变频,选美的”深入人心。强调舒适、节能、健康的美的变频空调成为众多消费者的首选。据了解,2010年,美的顺利完成了内销变频空调400万台的目标任务,2009年美的则实现了内销变频空调200万台的目标任务,预计2011年里,美的变频空调全国销量突破800万台,这将占据美的空调销量的一半,从而成就连续两年变频空调销量翻番的销售记录。同时,也将冲击国内变频市场份额50%大关。

三年前,变频空调在消费者眼里还是一个陌生的存在,在空调行业里也是“少数派”,但美的却清晰的看到行业未来的发展趋势,开始把目光聚焦在这个“少数派”身上。先时而动,在2008年开始大力开展变频空调的普及活动,当时,行业内质疑声音不断,认为美的只是在炒作做秀,认为变频空调在中国普及还要等上十年八年,然而,现在变频空调已经从当年的“少数派”,



迅速壮大成为空调行业的“主角”。

业内人士表示,就在国内二三线厂家纷纷宣布进入变频空调市场的同时,作为变频空调最坚定的领导者,美的已经成为全国首家公布时间表确定速空调生产的厂家,美的空调之所以有如此底气,源自于长期核心技术积累形成的全产业链优势和市场的长期高度认可,这都已经领先于后进企业整整三到五年时间。

全产业链核心技术优势 着眼全球发展

日前,美的东芝联合开发部落户美的,标志美的将

全面掌握东芝专利变频空调核心技术,美的将在变频空调压缩机算法、风机风道、控制上继续巩固技术优势,极大促进了美的变频空调的研究与开发,并形成对变频空调全产业链强有力的掌控。同时,美的与东芝专利将在五年内组建成为全球最先进的变频空调技术中心,届时,美的将成为全球最先进变频技术的输出者,成为全球变频空调产业发展的领导者。

市场的高速扩张需要以产能支持为前提,为了满足市场的销售需求,美的加紧全球范围内的产业结构调整和生产布局,今年1月,随着邯郸工业园正式投入运营,广东广州、安徽芜湖、

湖北武汉、河北邯郸四大空调制造基地形成,辐射国内市场,联同以辐射国际市场为主的广东顺德、越南制造基地和埃及MEFRO公司,美的全球化产业布局由此成型。中国社科院工经所的王敏研究员则指出,“在美的的一千万台变频空调的背后,标志着这家企业已具备了整合全球资源的综合协调能力,可以让美的在全球范围内为其技术、品牌和市场找到最顶尖的合作伙伴,最终强强联合完成企业战略架构和发展引擎的再次升级。”

在美的2008年9月启动变频普及风暴之前,早在1992年便开始了变频领域的研发,在变频空调上潜心研

发长达16年之久,据了解,目前美的在变频空调上已经建立了一套全新产业链,从变频芯片、变频控制算法,到直流无刷电机、直流变频压缩机,甚至是市场推广、售后安装、清洗保养等所有环节,都形成了美的的掌握行业话语权 and 定义权的新体系。这也将推动整个中国空调产业摆脱依赖国外企业的尴尬局面。

据悉,美的空调多项关键技术已达到国际先进水平,如“直流变频空调低频控制技术”、“基于单电阻采样磁通定向控制的180度正弦波直流变频空调控制技术”等,而填补行业空白的“太阳能直流供电并网技

术”已经达到国际领先水平。

无法复制的高度市场认可 服务开拓先行

美的在行业发展中善于首创先河,在服务上更是敢为人先,作为全球空调行业领军者,历来将“消费者至上”作为企业经营宗旨的美的空调每次创新性的举措总会震撼全行业,不久前美的空调率先宣布,从2011年1月1日起,凡购买美的变频空调的消费者,自购买之日起1年内,若因产品本身质量问题,均可享受“免费包换”服务;而美的一直实施的“变频空调无条件十年包修”政策继续有效,至此,美的变频空调成为全行业首家推出“一年包换+十年包修”标准的企业,为消费者带来了最大福音。

同时为了庆祝第一千万台变频空调的荣耀下线,更是为了回馈消费者多年来的支持与关爱,美的将在4月份延续“万人空巷抢美的”的促销回馈顾客,即日起至4月8日,预交现金100元,即可获得高档礼品一份,4月9日-10日活动期间,顾客持认筹卡到认筹售点现场购机,顾客购机则免费得所领礼品,订金100元充抵货款。

(文 辛闻)