



# 冒充军官，“大生意”骗款300万

先后5人上当，目前3名嫌疑人已被捕

本报记者 徐艳 通讯员 李宝琳

## 天上掉下“亿元大单”

付先生是一名浙江人，在当地主要做承包工程。2011年5月23日有个老乡找到他，说是有个“大生意”要介绍给他。

这个老乡告诉付先生，某部队的“高官”接了一个上亿元的工程，想转包给其他人干，若付先生有兴趣就抓紧到日照面谈。怕到嘴的“肥肉”跑了，付先生第二天就赶紧跑到了日照，并在这个老乡的介绍下见到了部队的“高官”江某和顾某。

刚开始付先生还是有点怀疑姜某和顾某的身份，怕付先生不相信，江某和顾某都给他看了军官证和记者证，称他们都是双重身份，在胶南某军事基地，以海南中航天建设开发有限公司的名义承包了一个1000万方土石方工程，想转包给别人干，并当场给付先生看了他们的承包合同。

江某和顾某以每方26元的价格将这1000万方的工程转包给付先生，合同价格是两亿六千万元，并且答应5月28日就可以开工。

5月25日上午10时许，为了让付先生相信有这个大工程，

两人又带着他到了胶南某处，其中江某指着一座小山告诉付先生，工程就是将这个小山挖平填海。三人呆了20分钟后回到日照，并签订了工程转包合同，付先生先期付给了江、顾两人50万元的保证金。

5月30日，顾某给付先生打电话，称工程量增加了400万方，需再交30万元的保证金。为了拿下工程，5月31日付先生又给了顾某30万元保证金。

## 工程迟不开工起疑心

原本说5月28日开工，但5月31日也没接到开工通知，付先生问是什么原因，顾某说手续还没办完，推迟到6月6日开工。

6月5日，付先生赶在开工前带了部分施工队伍来到日照，可顾某又告诉他开工日期还要再往后延迟几天。等到6月8日，付先生再次咨询开工日期时，顾某这次又带着他去工地现场看了一下，然后说6月13日手续就全办完了，那个时候就可以开工。

这时候付先生越来越感觉不对劲了，他专门去了趟工地打听，但却没打听到什

3名男子冒充部队军官、企业老总，伪造军事工程施工合同，以对外发包工程为名在不到20天的时间内就骗了5名受害人300万元的保证金。因工程迟迟开不了工，受害人报警。7月21日，3名嫌疑人因涉嫌合同诈骗被东港区人民检察院批准逮捕。



嫌疑人在作案时所用的假军官证和记者证等。

通讯员 李宝琳 摄

么结果。

此外，有件事让付先生吓出了一身冷汗。他在海南中航天建设开发有限公司的网站上看到他们公司发了一份声明，声明说近期有人假冒该公司对外承包工程，而且该公司最近也没在胶南承

包过工程。

怀着一丝希望，付先生还是等到了顾某答应的开工期限。6月13日，付先生还没接到开工通知，这时他再拨打顾某的电话已经无法接通了。这时付先生才确定是被骗了，当天赶紧向警方报了案。

着陈某想承包工程。假如当天不抓获陈某，还会有更多的人上当。

## 二十天骗款300万

经审讯，犯罪嫌疑人均对犯罪事实供认不讳：江西的陈某伪造一份中国人民解放军后勤部建设工程施工合同，又伪造海南中航天建筑工程有限公司副总经理身份，将“工程”转包给江苏的江某和浙江的顾某。而江、顾两人又伪造部队高官和记者的身份，以海南中航天建设开发有限公司的名义将“工程”转包给浙江的付某，分两次骗得保证金80万元。

民警经进一步审讯，发现陈某在将工程转包给江和顾的同时，还转包给了湖南的肖某和彭某，分别骗取保证金80万，共计160万元。而江、顾两人同时也将工程转包给浙江的张某和王某，分别骗取保证金30万元，共计60万元。

办案民警介绍，三名嫌疑人从5月23日开始诈骗，到6月13日案发，不到二十天的时间里三人共骗得保证金300万元。

7月21日，3名嫌疑人已被东港区人民检察院批准逮捕。

## ○行业资讯

# 7月30日抢长虹，长虹电视日照区域30年首次大惠即将开幕

据悉，为庆贺长虹电视品牌价值突破700亿元，再次荣登世界品牌500强，7月30日长虹在全国火爆举行的厂家特惠活动，7月30日在日照市盛大举行，活动地点为日照凌云家电城。此举意味着“3D影像专家—长虹”将延续2010年3D电视企业的领军身份，再次大幅拉低行业价格，掀起2011年度日照区域的电视抢购风暴。

据厂家人员透露，7月30日活动期间，广大的日照消费者，除了能近距离参观到最新前沿科技的电视产品，厂家还专门准备了力度空前的厂价促销活动。活动期间，长虹32寸超薄LED，补贴价1899元，42寸节能液晶补贴价2599元，46寸超薄LED跌破4000元，更有42寸不闪式智能3D电视2999元，47寸不闪

式3D电视3999元，提前认筹还加赠4L食用油，该次活动价格之低，远远超过很多业内人士的想象。

长虹集团厂方代表周经理告诉记者：“我们活动的目的就是回报消费者，挤掉行业暴利，让消费者能以最低的价格买到更有科技含量的产品。活动期间，除享受超低特价外，提前认筹还加送食用油

4L；此外，因为是日照区域30年首次大惠，价格力度空前，此次活动产品的价格保价到国庆，若国庆前跌价，差价双倍返还；所有活动机型不限量；另外，为了答谢日照市民对长虹品牌长期的支持，我们专门准备了诸多好礼相送”，要优惠，更要质量的朋友可千万不要错过本次机会。

# 安信地板 乐享生活本真

我们相信，家永远在您内心最温暖的地方，是您前行的动力与希望，家是欢愉的，让您卸去一切伪装，与家人一起经历感动，分享快乐，构成您人生最真实的情境。

安信深刻洞悉您的期盼，与您一起乐享生活本真。

我们不止提供优质耐用的地板，更希望将木质独具的生命力与温情深植于您的家庭生活。回应您内心回归本真的渴望：用自然而温暖色泽纹理，构建您和孩子欢笑成长的舞台，让每一片安信地板完美融入您与家人的生活空间，让真实生活的价值，毫无保留地尽情舒展。

安信根植行业数十年的专业经验，让我们对木材的生命力有着独到而深切的见解。我们用心倾听，贴心推荐，真心服务，尽心为您实现家的理想。力求从选材、做工到表面处理的每个细节，都能忠实地彰显材质自身真实的质感与独有的美学，以极致细节而不张扬的公益理念，见证您对本真生活的追求。

安信，与您一起乐享生活本真！

## 做地板像酿酒，周期越长，质量越好！

安信地板深谙优质之道，质量的好坏，其根本在于地板胚料的好坏。280天，是安信从原料采购，锯切加工再到可以生产的胚料形成至少要经历的时间。

3个月运输周期，应力自然释放。  
1个月蒸汽烘干。  
1个月阶梯降温平衡。  
3个月胚料养生平衡。

## 含水率片检，难以置信的精到！

从地板胚料到素板，在别人看来不过是在胚料上刨光、开槽而已。但是，安信地板在国内破天荒地花巨资从欧洲引进了“六亲不认”的含水率测试仪，对每一块地板素板先来一次含水率片检。只要有一块素板含水率超标，系统就会自动报警，将含水率不合格的产品淘汰。

## 真空六面涂装，美化没死角！

安信拥有国内最长的120米油漆装生产线，具备九底三面的涂装工艺。安信从德国进口设备，实现对地板真空条件下的六面封漆处理，使地板处于“真空状态下”，真正做到“美化没死角”。

## 99道工序，只为一块好地板！

12次片检，随时可能被“淘汰”。  
12次砂光，多少次“刮骨疗伤”  
12次除尘，9道底漆，3道面漆

在安信地板，看似一串串简单重复的枯燥数据，却是安信如艺术家创作一样的精雕细琢和不厌其烦。

# 中央绿城 三期火爆开盘

7月23日，中央绿城三期盛大开盘，场面十分火爆，当日销售已过半。

8点刚过，售楼处已人头攒动。8点38分，选房正式开始，人群欢悦，一边是井然有序的选房现场，一边是精彩的歌舞表演。

据介绍，中央绿城总建筑面积46万平米，由25栋小高层和高层组成，此次开盘的三期43-182平米多种精品户型满足不同需要，每个户型都能最大程度的享受景观、阳光和通风，设计风格沉稳大方，彰显尊贵。社区

配有50000平米的沙墩河公园，交通便利，地理位置优越，所有配套设施一应俱全。三期户型南北通透，户户朝阳，靠近社区中央景观带以及中央会所，地理位置十分优越，三期认筹期间享交20000抵40000的超值优惠。

开盘当日，人头攒动，摩肩接踵，出现如此火爆的局面，与中央绿城超高性价比的楼盘品质是分不开的。

据悉，中央绿城位居城市中心，风景秀丽，休闲舒适，真正打造“中央区、成熟带、休闲地”的高品位生活。

## 宜居新基准 中级轿车

全新福美来三代产品深度解析。

海马汽车全新福美来三代在日照地区成功上市，上市后一直延续火爆的销售场面，对于上市后延续这么久的火爆销售，想必此车必有它的惊人之处，下面就做出一个深度解析。

全新福美来三代，以“HOMEY宜居”为设计理念，完全由海马上海研发中心自主设计开发，凝聚了“技术海马，品质为先”造车理念的精髓，整合国内外优势资源，产品开发历时24个月，总耗资4.2亿元。

全新福美来三代宜居之旅Ⅱ“活动在去年成功举办的基础上再接再厉，同时根据消费者反馈不断创新，加入了3D看板、CTCC赛车展示等诸多环节，立体式地展现其优良的品质和出色的性能。

为回馈广大消费者，现在购车享受1次购车、两重奖励的活动优惠政策：购福美来三代享节能惠民、双重奖励！！

活动时间：7月1日-31日

## 骑士马帮召集令

加入非凡马帮，免费参与骑士万里走黄河活动；一起探访黄河壮阔美景，体验沿岸民俗文化，感受不凡黄河精神。

招募时间：2011年7月8日-8月4日 招募名额：14名