

周悟空 图



# “苦肉计”敲诈饭馆的9人团伙涉黑罪名成立 专用鱼钩挑破嘴的“小弟” 判了10年零6个月

## A 团伙老大:组织、领导黑社会

自2005年以来,刘旭忠纠集被告人司运超、李广杰、张俊朴、戚延超、李继兵、乔国涛、赵俊锋、蔡宝亮等人,逐步形成以他为首的黑社会性质组织,通过采取暴力、威胁等手段多次实施敲诈勒索、寻衅滋事、强迫交易等违法犯罪活动,欺压群众,获取经济利益,在金水区枣庄、押寨、常寨等城中村及其周边一带造成重大影响。

法庭上,刘旭忠供述,2004年,他在金

水区常寨村的一棋牌室认识了司运超,通过司运超认识了戚延超,后又认识了李继兵等人,2007年在常寨认识了李广杰。

“我要求他们得听话,有事儿随叫随到,有啥事儿要及时汇报。有谁不听话,就会说他们几句,叫他们长长记性。”由于跟刘旭忠混的人多,花销多,所以就不停地“干事儿”挣钱。他们在干违法事情中各有分工,平时穿休闲服、运动鞋,留着短发或光头,文身,他带领这几人主要在枣庄、押寨、常寨及周边地区敲诈饭店、网吧、烟酒店、理发店,一共获得有十几万元。

## B 敲诈勒索:称头发被烫坏让老板赔5000元

2005年9月的一天晚上,刘旭忠纠集司运超等人,预谋敲诈农业路与政七街交叉口的“迎宾烟酒总汇”店,先由刘旭忠、司运超二人到该店买两条软中华烟。之后,以买的中华烟系假烟致使生意没谈成为由,威胁该店老板司盛斌,同时指使李继兵、戚延超、乔国涛等人赶到该店,对受害人司盛斌采用殴打、恐吓手段,敲诈其

现金8000元。

司运超还供述,2005年10月一天晚上6时许,按照刘旭忠的要求去敲诈“中港”理发店,他让戚延超找了一个女孩儿去烫发,以头发被烫坏为由向该店老板要钱。乔国涛、李继兵、赵俊锋也在场,阻止该理发店做生意,后刘旭忠让老板赔了5000元。法庭认定的此类事实共有27起。

## C 寻衅滋事:动不动就带人打砸店铺

2006年下半年的一天晚上,李继兵因其女朋友在金水区常寨村“富达”手机店购买的手机出现质量问题,与该店老板发生矛盾,后纠集乔国涛、赵俊锋、戚延超持砍刀对该手机店进行砍、砸,致使该手机店的玻璃柜台及玻璃门被损坏。

2008年5月2日22时许,刘旭忠纠集张俊朴、李广杰、乔国涛及小吴、小申等人到金水区畜牧路“开封大排档”,逼迫该店老板不准销售“金星”啤酒,只能销售“奥克”啤酒。因遭该店老板李本奇的拒绝,刘旭忠随即指使其手下掀、砸该店,致使该店桌、凳、餐具被损坏。

## D 强迫交易:只能卖他们推销的啤酒

2008年4月至5月期间,刘旭忠为牟取暴利,多次组织李广杰、张俊朴等人采取暴力、威胁手段逼迫“成都名小吃”“新疆大盘鸡饭店”等饭店老板必须销售其推销的“奥克”啤酒,并对负责向该区域送“金星”啤酒的职员进行辱骂、殴打,逼迫其退出该市场,以达到垄断“奥克”啤酒在该区域销售的目的,多次实施强迫交易行为。此类事实共有7起。

## “领头的”获刑15年

刘旭忠的罪名是:组织、领导黑社会性质组织罪,且是组织、领导黑社会性质组织的首要分子,应对该组织的全部罪行承担责任;敲诈勒索罪;寻衅滋事罪;强迫交易罪。数罪并罚15年。

乔国涛:每次下馆子都挑破嘴,获3项罪名,领刑10年零6个月。

线索提供 金研

大战前夕,总是令人窒息的寂静,一如现在的空调市场,一个大战前的静默从周一已经持续到了现在,而且可能还要再持续一两天……

这个静默的始作俑者,就是今年在空调业界兴风作浪的美的。

从周一开始,美的空调一个雷人的广告吸引了消费者的眼球,让好多人都“屏住了呼吸”。

从9月新冷年开始到现在,美的的重磅动作一个接着一个,这次,美的又要抛出什么重磅炸弹,这个炸弹真能引爆已经出于临界点的空调市场吗?这一切答案也许在这个周末就会揭晓。

# 全民猜想,美的空调到底要做什么?



“本年度最雷人广告”

“买空调,屏住呼吸,敬请高度关注美的空调。2008年12月20、21日——空调消费者未来一年内绝无仅有的狂欢采购日。倒计时:5天、4天、3天……”

“这是弄啥的呀!还从没见过这样做广告的。”曾楠是郑州晚报的忠实读者,看到铺天盖地的家电促销广告,他有点坐不住了,想在年前买台空调。所以最近他一直在关注商报上的空调广告。

“从本周一我就看到了美的这则广告,不

过仔细一看,里面没有说价格,也没有说促销内容,只说让‘屏住呼吸,敬请关注’。周二、周三,同样的内容一直在出现,唯一不同的就是倒计时里面的天数。这不净吊人胃口嘛!”曾楠无奈地说,“真不想再等了,但现在就买空调,万一到了20号,美的果然拿出了让人震惊的促销措施,那我不就吃亏了!还是等等吧。”

“这真是本年度最‘雷人’的家电促销广告!”他笑道。

其实,像曾楠一样看到这则广告的人还有很多,他们都急着年前买台空调,但看到广

告后都一头雾水。只有打电话到报社咨询。卖场美的专柜上居然停卖空调了,

虽然消费者都在尽可能的捂紧钱袋子,但看到二七广场周围家电卖场中撩人的促销价格,还是有点坐不住了。这里依旧人声鼎沸、往者如织,仿佛这里是被金融危机遗忘的地方。

笔者希望在家电卖场的美的专柜中找到答案。看看那里是否已经明确了促销内容,是价格更低,还是赠品更多?

“我们现在不卖空调了!”

当笔者来到美的专柜前,试探着询问一下美的促销政策时,导购员的回答让人哑口无言,“本月20、21是美的成立40周年的华诞之日,到时的促销力度将会‘空前绝后’,公司将投入亿万资源回馈消费者,为消费者充分享受到这次是实惠,还是等等再购买。”

“不过现在我们可以接受顾客的预定,相中哪个型号,现在就可以登记,到周末就可以享受到促销政策。”她解释道。

再进一步询问促销内容时,她说:“促销内容要等到活动当天才能知道,不过这样告诉你吧,我现在已经预定了一款美的变频空调。”

美的河南分公司表示:

美的40周年华诞,促销力度“空前绝后”

“无可奉告!您就屏住呼吸,等到周五吧,那一天我们将在各大媒体输出详细的促销信息,到时候你就知道了。可以肯定的是,

这项促销内容将是消费者在市场上以前从来没见过,并且未来一年之间也不可能享受到的优惠。”

昨天上午,笔者来到位于郑东新区的美的河南分公司总部,该公司市场部经理王占涛在接受走访时,仍然三缄其口。

“2008年是美的成立40周年,我们就是要周年庆来临之际回馈河南消费者,让他们购买到最优质的产品、享受到最优惠的价格。需要说明的是,2009年3月1日起国家规定要实行新的空调能效标准,贴新的能效标示,所以很多厂家最近都在为清理库存进行促销让利。但我们不是,我们现有的变频空调都是达到国家最新能效标准的产品,而且提前半年全部张贴了新的能效标准,目前也是市场上唯一一家张贴了新的能效标示贴的空调品牌,消费者完全可以放心购买,不存在为达标而清理库存的压力。”王占涛介绍。

以往大型节假日促销时,都会因短期消费膨胀而出现断货、售后服务质量下降的问题,美的抛出这么大噱头,集中在两天时间促销,会不会出现这种问题?

“这一点大可放心,我们已经做了充足准备。”他说。

到底美的的40年华诞要回馈到什么程度呢?美的空调的“狂欢采购日”,是一场万众期待的饕餮盛宴,抑或是盛世华诞的普惠中原?不管如何,消费者都会享受到空前的实惠。

现在,还是“屏住呼吸”等到明天吧。

谢宽