

噢耶！4个骗子都没骗住我

先是有人热情地向你问好，套取你家人的姓名；然后以你家人的“同学”“朋友”身份粉墨登场，通知你家人出车祸了急需用钱；接着，骗子又以凑医药费的名义准备骗钱；如果没钱，然后就打你身上值钱物品的主意；最后还想套出你家人的联系方式，试图再以同样的手段骗一次。昨日上午，西站路纺织大世界门口再次上演连环骗局，虽然骗子们的计划环环相扣很是精妙，但是，这次他们失策了。78岁的王老太太非常警惕，识破了骗子的伎俩。

晚报首席记者 徐富盈
实习生 何涛 文/图



王老太太识破骗局后，向巡防队员和记者介绍当时的情况。

陌生女子跟你拉家常，目的是套取你亲人的信息

昨日14时30分许，家住西站路纺织大世界对面家属院的王老太太，刚出门就碰上一位30岁左右的女子，瘦长脸、个子较矮，抱了个小孩。该女子热情地跟老太太拉起了家常，随后，不经意间就问出了老太太的儿子姓名。问老太太去哪。该女子一边夸老太太身体好，一边用手机发短信。

儿子“同学”出场：“你儿子出车祸了，急需用钱”

2分钟后，一男子走上和那个女子说话，看到老太太后，他说出老太太儿子的名字，“我和你儿子是同学，俺俩同桌3年，我小时候还去过你家呢！”老太太听了很高兴，不过该男子脸上突然露出痛苦的表情，“阿姨，你还不知道吧，你儿子刚才出车祸了，头让碰了个窟窿，正昏迷着，手术费要10万元，我已经给你儿媳说过了，可现在缺钱呀！”

“我有5000，阿姨你有多少钱？咱们都凑凑”

听到儿子出了车祸，老太太惊慌不已，赶紧打听儿子的情况。该男子和那名女子说：“你儿子在郑大一附院，你上车我拉你去。”

老太太跟着他们上了一辆灰色面包车，见车内还有两名男子，都说是她儿子的同学。开车的男子说，他手里有5000元钱，问老太太兜里现在有多少钱。老太太心里突然感觉有些不对劲，就说身上没带钱，她要去看儿子再说。几个人又问她儿子的电话号码是多少，老人心里更起疑，“既然他们是同学，看样子还很好，应该知道电话呀！”老人推托说，她一着急一时想不起儿子的电话号码了。

“我把手表先卖了换钱，你把值钱的东西押给我”

见老太太没有钱，女子说：“阿姨，我有块表，到前边可以卖600元钱，救你儿子，你先把你身上值钱的东西让我保管着，等你有钱了我再还给你，算是帮你。”老太太一下子明白过来：“这两天，我家门口的人都说，报纸报道了纺织大世界用破袜子装‘冥币’骗走外地人不少钱。今天又让我遇到了。”老太太看到那女子盯着她的两个金耳环，她赶紧用双手捂住。

此时，老太太突然发现车向西开，而医院在东边，老太太赶紧大声叫停。老太太的强烈反应让车上的男女慌了神，赶紧把车停在西站路和桐柏路交叉口，让老太太下了车。

“如果我说了儿子的电话，他们又会跟他说我出事了”

下车后，王老太太心里很害怕，赶紧往家走。在纺织大世界门口，她遇见了正在巡逻的桐柏路办事处的巡防队员张海岭和徐保力，老太太把刚才的情况向他们介绍了一遍。巡防队员根据她提供的电话号码，联系上了老太太的儿子。她儿子称正在单位上班，什么事也没发生。老太太这才放了心，确认这是一场骗局。“幸亏我没有把我儿子的电话说给他们，要不然，他可能又要骗我儿子了，说我出车祸急需用钱了。”围观的众人都夸老太太老心却不糊涂。老太太说，可惜的是她没有看清车牌号，要不然一定报给警察，根据车牌号抓住那几个骗子。

线索提供 孙光华

热线一响 记者追访

67659999

您有新闻线索，还可以这样告诉晚报：
QQ: 66534952
东区热线: 60955255
如果您拍到现场画面
发邮件到zkd_tp@sina.com.cn

登广告称能安排好工作 骗了上百名家长百万元

□晚报记者 刘涛 通讯员 胜利 王瑞娟

本报讯 伴随高校毕业生就业压力加大，岗位稳定待遇好的单位成了学生们梦寐以求的理想目标，更有甚者选择了先就业后上学的路径。于是6名骗子借此设下“完美”圈套，号称手中有河南省某厅“内部指标”，骗走了上百万元。

招聘是假的，骗钱是真的

2006年9月，李国旗成立了河南通达高速科技发展有限公司，自任董事长兼总经理。随后，他又成立了郑州市华旗职业培训学校，任校长。

2007年8月以来，李国旗开始伙同郑州某劳动就业服务管理中心劳务输出工作领导小组办公室主任、兼郑州市信息传播中等专业学校代书记朱长军，河南省交通物流协会培训中心副主任王雪峰等人，虚构能够往高速公路安排正式工作人员的事实，诱骗招收学员从中获取介绍费、好处费，骗取钱财。为了扩大影响，李国旗等人还刊登广告：招聘高速路政、高速执勤、高速公路服务勤务人员；岗前学习3个月，上岗实习3个月（月薪500元），实习期满后签订正式劳动合同，办理三险一金，月薪850—1800元。许多家长与学生看到该广告后，掉入骗子精心编织好的圈套。

骗了上百人，骗走上百万元

截至目前，公安机关查证被骗学员30余人次，被骗金额达80余万元。但根据6名犯罪嫌疑人供述，他们共诈骗学员上百人，诈骗金额上百万元，现该案还在进一步侦查当中。

源自中国妈妈，健康中国宝宝

——伊利母婴营养研究中心诞生记

作为一个中国孩子的爸爸妈妈，你了解中国母乳与西方母乳存在本质差异的事实吗？你了解给自己的宝宝选用婴幼儿配方奶粉时，最讲究的是专属性和适合度吗？你了解母乳以及接近母乳成分与比例的配方产品，对于宝宝健康成长的重要性吗？

日前，国内首家真正建立在母乳数据研究基础上的母婴营养研究机构——伊利母婴营养研究中心在内蒙古呼和浩特宣告成立。据该中心主任说：“这家科研机构将与疾控中心、营养学会、与国外农业研究所等国内外顶级研究机构通力合作，我们的目标，是为中国宝宝提供最适合自己的优质营养，研发真正专属级的营养食品。”

外国的月亮一定圆吗？

作为国内备受尊重的妇幼营养权威，研究

中国妇幼营养近50年苏教授始终坚持着一个观点，那就是“外国奶粉的配方与中国宝宝的体质，不一定兼容”。面对伊利号召发起建立“中国母乳研究数据库”及成立母婴营养研究中心的邀约，她没有丝毫犹豫：“婴幼儿配方奶粉就是最讲究专属性和适合度的，你不同的区域、不同的时代，当然应该有不同的配方。对于中国而言，如果仅仅参考外国标准、盲目使用未必适用且成本难测的外国产品，不考虑自身的体质实际，怎么保证孩子能在最适合的营养环境下茁壮成长？”

选择奶粉的标准：“只有最适合的，才是最好的”

面对“你推荐给孩子的奶粉标准是什么”这个问题，答案是：“现在市场上多数婴幼儿奶

粉的配方都是国外在上世纪五六十年代推荐使用的，早已不符合当代中国宝宝的需求。尤其是对于那些母乳不足，需要更早使用配方奶粉的婴儿来讲，配方奶粉作为膳食中很重要的部分，必须要能满足其对蛋白质、优质钙、氨基酸等方面的需求，只有最适合的，才是最好的。”

全球首部《中国母乳研究白皮书》发布：责任源自专业

据笔者了解，伊利母婴营养研究中心的数据库汇总了有关全球母乳、母婴营养、婴幼儿配方产品、功能配料、奶粉配方、包材等方面的自主创新的、具有自主知识产权的研究成果和成果文献，为母乳的研究和婴幼儿配方产品的开发提供了全面、完整、科学的资料库，共计原始数据量达到20000个，文献总量达2000余



伊利母婴营养研究中心正式成立

篇，婴幼儿配方奶粉的研究资料涵盖全球49个国家和地区的20000多个产品，其覆盖率、可靠性和准确性在国内首屈一指。

伊利集团执行总裁张剑秋介绍，继《母乳中氨基酸分析研究报告》发布之后，伊利母婴营养研究中心的研究成果还将陆续以《中国母乳研究白皮书》的形式向世界发布。国内知名营养学家刘教授表示，此举“彰显了中国奶粉第一品牌的责任，开创了我国乳业科技创新的先河”。

关注消费者利益获褒奖

今年冬天，什么空调最热卖？什么品牌最受青睐？2010年，国内空调市场又将流行什么产品？所有答案均指向奥克斯无氟变频空调。自12月初以来，奥克斯率先在国内空调市场掀起新一轮“变频风暴”，以3大核心技术力推绿色无氟变频空调，开启了国内变频市场的绿色无氟时代。

为推动无氟变频空调的热卖，奥克斯还推出了价格风暴、增值风暴，以999元的超惊爆价格，送液晶电视、手机等丰厚礼品，拉开了今冬制热空调的抢购热潮，为消费者提供了“冬季买空调还能获优惠”的意外惊喜，也实现了奥克斯

空调一贯坚持的“让利消费者、回报全社会”企业理念，让更多的家庭都能用上“价格实惠、质量稳定、节能省电、健康舒适”的奥克斯空调。

正是凭借对消费者利益的关注和重视，今年奥克斯在中国营销界大规模和多层次的年度营销奖评选中，凭借“家电下乡”营销案例，获得了“中国企业营销创新奖”。家电专家指出，奥克斯获奖的背后，得益于今年以来在国内空调市场陆续推出“产品牌”、“价格牌”、“服务牌”、“促销牌”、“渠道牌”5张牌，紧贴消费者和市场需求，关注经销商利益，建立起企业、经销商和消费者三方的利益共同体，实现了对国

奥克斯捧得营销创新奖

内空调业“以点到面”的整体布局。

此次奥克斯荣获的中国企业营销创新奖，为国内空调企业获此殊荣的企业。不仅彰显了奥克斯在国内空调业的综合实力，也是对奥克斯今年以来贴近市场营销活动的肯定。今年3月，奥克斯在金融危机的冲击下，率先启动“一呼百应、清仓换货”，解决了经销商的巨大库存，让经销商轻装上阵。今年5月，奥克斯再度领跑“家电下乡”市场，推出三重补贴、十年包修的重大促销。今年11月，奥克斯再度逆市上扬，启动“买空调送液晶”大型促销，实现了逆市旺销。

奥克斯今年推出的8大系列变频空调全部

采用R410a制冷剂，不仅实现了空调无氟化，减少了对环境污染，发展低碳经济。还快速提升了空调的节能水平，节能率同比提升5%—10%。目前，许多国内企业的变频空调还均为5级能效，奥克斯凭着绿色无氟技术，推出的变频空调能效全部为3级，再度实现了变频能效的2次升级。

率先抢占无氟变频空调的制高点，发力农村空调市场提供更优惠价格和高品质服务，贴近市场为经销商分担风险，奥克斯正是凭着这些务实而有力的行动，成为今年国内空调市场最强大的竞争对手，也成为消费者最青睐的空调品牌。