

萧山法院昨开庭审理两个“老总”，揭开臭名昭著的“1040阳光工程”传销术

从亲侄女开始，发展下线七八十人

郑木匠一路做到老总

本报首席记者 肖菁 通讯员 萧法

在传销案例中最臭名昭著的要属“1040阳光工程”，它范围广——遍布全国；影响大——从2007年开始，南宁、武汉、合肥、贵阳等地就有这个组织的成员在活动，甚至还建了个官方网站；极具诱惑力——刚加入的成员需要缴纳69800元“会费”，之后就要不断地发展“业务员”，只要“业务员”业绩优良，就能“空手套白狼”，最终赚到1040万元，所谓“1040阳光工程”也因此得名。

从2014年开始，这个传销组织被陆续打击，因为结构复杂，人员众多，在各个地方逐步进入司法程序。

昨天，杭州萧山法院开庭审理了其中两个成员。与其他案件有所不同的是，这两被告在“1040阳光工程”中地位很高，属于老总级别。他们被诉的罪名是“组织、领导传销活动罪”。



漫画 林焱挺

传销组织“老总”杀熟 第一个下线是亲侄女

此案的审理持续了将近一天，这个传销组织的级别是如何“晋升”的，个中有哪些骗法被逐一解开。

两被告，一个姓郑，萧山人，今年50岁，小学文化程度，原本是一个木匠。

2012年，郑的一位多年没有联系的女性朋友向他发出邀请：长沙很缺木匠。郑木匠赶到长沙，朋友带他到长沙当地一高档小区串门，走访不同的人家，他就被慢慢洗脑了，想投入“自愿连锁经营业”（传销者对传销活动的定义），重新开始他的人生。

他当场就交了7000元，后来回到萧山，东拼西凑了7万元，再度杀到长沙，买了入会资格。

庭上，公诉人提到这个组织的架构。

郑木匠说：分为业务员、主任、经理、老总几个级别。

“那么这些级别是怎么晋升的？”

“这个组织不卖东西，也没有产品。主要入会的人交69800元，折合为21份（内部考核按份数来），就能算主任级别；交65份是经理级别（也就是要发展2个下线）；要到老总级别的话，需要发展29个下线，而且每个下线都要缴纳69800元。”

郑木匠发展的第一个下线是他的亲侄女，郑某，当时郑木匠打电话给侄女的说辞是“我在长沙有生意，你可以来看看”。侄女儿到长沙后，郑木匠也带她“串门”。

当上老总才知道 收入要发给下属做工资

郑木匠的侄女儿后来又发展了骆某，也就是今天的另一个被告。

骆某后来也是老总级别。所以，我们就知道，郑木匠的业绩还是相当辉煌的，他在2013年3月，也就是入会10个月的时候，就成功晋级为“老总”。当上老总以后，他每个月就能拿到他发展的下线缴纳的费用的3%作为他的收益。

骆某是安徽人，原本在杭州龙翔桥开服装店。骆某能说会道，执行力强，她很快就把自己的姐姐姐夫都发展进来了。10个月后，骆也成功“上总”（该组织对当上老总的说法）。

其实，刚刚加入组织的人都被洗脑说，“这是一个国家工程，你们每个月的工资都是国家发的。”等到上总以后，他才能知道，他们的所谓的“工资”其实就是发展下线的提成。而老总的收入除了一部分自留以外，一部分就要拿出来发给下属做工资。

骆说，当她当上老总后，发现原来下属的工资是自己发的时候也相当震惊。后来她一想，也许国家总会在暗中支持的，就一直坚持下来。

至案发，郑木匠一共发展了七八十人，获利七八十万元。骆某获利30多万元。

郑木匠是在“上总”之后才明白自己做的就是传销，但是他脱不开身了，因为那么多下线都是他拉进来的，他根本就走不掉了。案件没有当庭判决。

猫咪被困两堵墙之间的缝隙 一群人着急了7天

本报讯 一只流浪猫，被困在两堵墙壁之间的一个小小缝隙中，让一群人着急了7天。

围困“失陷”小猫的两堵墙，也隔开了位于杭州颜三路碧桃巷交叉口的两家小店。南面是水果店，北面是杂货店。

“大概从4月14日开始，就听到它的叫声了。”水果店里的员工宋师傅（化名）说，最初几天，员工和顾客，都没把猫叫声当回事。一直到3天之后，一对小夫妻说他俩一直养猫，上次来买水果就听到猫叫了，这次又听到，不对劲。这对小夫妻猜测，这只猫可能被困。

这对小夫妻找来找去，还真找对了地方——在靠近店门口，有一排摆着香蕉的展示柜，柜台上方的木板墙面上，做了一个柜门，后头是店里的电表箱。

宋师傅说，大伙儿循着叫声找来找去，发现了香蕉柜台后面的位置，打开电表箱，猫的叫声清楚多了。这下确定，猫就在电表箱后面。

虽然确定有只猫“失足陷落”于此，但怎么营救却成了麻烦事。

热心的小夫妻联系水果店的罗老板，说想把墙破开，他们可以补贴墙壁的维修费用，然而罗老板不同意。

“主要是猫的具体位置不好确认，拆墙的话，墙后面全是电线，整个房间的线路都汇总在这后头，不是轻易就能施工的。”罗老板早年做过装修木工活，对这些活计颇为清楚。

那怎么办？“这两天听到它的声音，明显已经很虚弱了。”宋师傅说。隔壁杂货店的老板娘王大姐，确定猫在电表箱后面，就每天拿些猫粮，从电表箱洒进去，可“这毕竟也不是个事儿”。

幸好前天晚上，罗老板信心十足地确定了猫的位置，干脆地提着店里的西瓜刀，从一个柜子里砍出一个洞来。

昨天中午，钱江晚报记者来到店里。王大姐说，既然这只小猫来到她们两家店之间，也算是缘分，要将它一直饲养下去。

本报记者 蒋慎敏

中信银行与英国驻华大使馆在京举办 英国“如意签”（移动签证）服务国内首场客户体验活动

4月12日，中信银行联合英国驻华大使馆、英国签证与移民局在北京举办了国内首场英国“如意签”（移动签证）客户体验活动，英国签证及移民局亚太区经理Kathryn Foster女士、亚太区公共关系及客户战略经理Daniel Lyons先生出席活动。作为国内率先推出出国金融服务的商业银行，中信银行参与英国“如意签”服务的推广，进一步丰富了中信银行出国金融服务体系，凸显了中信银行在出国金融领域的专业性和权威性。

“如意签”是英国驻华大使馆推出的为贵宾客户提供上门采集指纹和接受申请材料的移动签证服务。“如意

签”申请流程只需简单三个步骤：第一步客户在线填写申请表并缴纳相应费用，随后预约如意签。第二步“如意签”员工按申请人选定的时间到达申请人指定的地点，接收签证申请、录入指纹、整理文件并送往北京使馆签证处。第三步使馆签证处审核完成后会将签证结果通过EMS直接邮寄给申请人。英国“如意签”移动签证服务具有预约灵活、上门服务、人数不限、省时省力等特点，无论是对于个签还是团签都极大地提升了办理赴英签证的体验。活动现场，英国驻华大使馆工作人员详细介绍了“如意签”项目和申请步骤，客户则体验了“如意签”在线

提交申请、录入指纹、递交申请资料的整个办理流程。

中信银行是英国签证与移民局授权网上代收英国签证增值服务费的国内金融机构，中国赴英签证申请人可在英使馆签证申请网站缴纳签证费后，通过链接进入中信银行官方网站，可直接在线缴纳快速签证、贵宾服务、护照返还、快递等增值服务的费用。

据悉，英国签证中心所在15个城市均可提供“如意签”服务。本次活动结束后，中信银行将全面启动英国“如意签”服务，并携手英国驻华使领馆陆续在全国举办多场英国“如意签”推广活动。

张睿楠