

黑恶“青城集团”

韶黑社会性质组织侦办幕后



案情
进展

最高标准最高水平办铁案

目前已查证案件40余起,涉及70名嫌疑人、60名被害人

“就在我们展开调查的同时,他们也着手销毁公司的账目、档案、信息。比如,他们前期在网上发布的招聘信息,其中明显带有暴力倾向的标语、口号、照片都被其删除。”专案组民警告诉记者,“青城集团”名下公司虽然披着合法外衣,但为了偷税漏税,他们在账目上都做了手脚,公司的往来账目、银行流水、库存现金经常对应不起来,给案件侦办增添了不少困难。

“青城集团”下属公司有大量资金往来,查明资金的来源及用途,对于认定其违法犯罪事实具有关键作用。尽管专案组委托了一家会计师事务所审计“青城集团”的财务账目,但其公司账户、骨干成员个人账户情况,还需要民警一家银行一家银行地跑。

“我们要把130多个账户的开户信息、交易方式、对方账号、对方姓名、转入转出金额等信息都梳理清楚。而这些账户涉及20余家银行、证券公司,分布在全市数十个营业网

点,有的账户必须去开户行查询、有的账户必须去信用卡中心查询,那段时间我们穿梭于各银行之间,经常还要往返于城阳、即墨等地。”专案组民警告诉记者,在这些银行转了一圈,自己成了青岛金融网点的“活地图”。

“不但要查清赵振韶等人对被害人实施的违法犯罪行为,还要查清‘青城集团’手中的债权是否合法。如果手中债权本身就不合法,他们便没有讨债的权利,在此情况下仍进行暴力讨债,其行为更加恶劣、情节更加严重,法院在量刑上也会从重考虑。”专案组民警告诉记者,外出取证时常会无功而返,但凡有一丝可能他们都会全力以赴。

任务重、标准高,专案组缺少的不但是人手、更是时间。案件办理的每个环节都有明确时限,随着侦办工作的深入,新情况、新线索层出不穷,要在规定时间内查清大量违法犯罪事实,每名办案民警都面临巨大压力。与时间赛跑,便是专案组的常态。

每天一早,大家从专案组出发前都下意识地看一下手机,用软件查找用时最短地路线。而在看守所,他们经常是到得最早的那一拨、走得最晚的那一拨。

出于保密等因素考虑,团伙主要成员落网后被异地关押,分散在即墨、胶州、平度、莱西等地,专案组民警便往返于此,最多的一天有民警开车在这几处来来回回跑了380多公里。“根据目前掌握的证据,以赵振韶为首的黑社会性质组织先后作案40余起,涉及70名嫌疑人、60名被害人。为将案件办成铁案,我们每个环节、每个步骤都严格按照规定来,出手就是最高标准、最高水平。这期间虽然忙点、累点,但大家从没半句怨言。在这个案子里,我们积累了经验、锻炼了队伍,大家也都提升了能力、经受了考验。”专案组负责人说。

目前,赵振韶案正在侦查阶段,等待赵振韶等人的终将是正义的审判。



扫码登录半岛新闻客户端,观看本新闻视频。

购车“钻石底”出现 买车就在山东国际车展

□文/图 半岛记者 贺鑫一

从2003年的中国私家车元年开始,中国的汽车消费就进入了快车道,从十几年前的年销百万辆,成长到现在年销售3000万辆,是世界第一汽车消费大国。不过从2018年开始,中国的汽车出现了多年来的第一次负增长,2019年也注定是负增长,预计负增长率10%。越是销量差的年份,每年年底都会出现价格低谷,比如2008年、2011年、2012年、2018年都是销量增长很慢甚至负增长的年份,车价下滑十分明显。而2019年将是这十几年来,中国汽车销量负增长最多的年份,所以可以断定的是,为完成全年销量任务,很多车型将会在年底推出一波重磅优惠,力度也将达到近年来峰值。

基于此,2019年第十一届山东国际车展将成为近年来抄底购车的最佳时机。12月5日至8日,山东国际车展将于青岛国际会展中心3、4、6号馆举行,届时将有500余款车型齐亮相,其中既包括目前热销的主流车型,也包括11月22日举办的广州国际车展上亮相的新车,这将是看车、购车的饕餮盛宴。

买便宜车就来“冬展”

山东国际车展到今年已经举行了11届,包括经销商和老车迷都亲切地称它为“冬展”,这是除了青岛春季和秋季国际车展之外,最关键的室内车展之一,而且由于年底促销原因,“冬展”也被公认为价格最实惠、让利最丰富的车展。很多逛车展的老牌车迷,对“冬展”的印象最深刻。



往届车展吸引了众多市民观展。(资料图片)

“如果说5月份和9月份的春秋两季青岛国际车展还兼具新车发布、品牌展示功能的话,那冬展就是卖车大优惠的舞台,价格比平时便宜不少。我记得有一年山东国际车展上,我陪朋友在宝狮那儿买过标致206,手动挡最低6.4万元,冬季车展上我们谈到了5.6万元,真的是看得我都想买一辆,虽然有即将退市和库存方面的影响,但山东国际车展的平台,也确实让经销商有了年底销量的释放口,价格直接放水。”老车迷韩先生和记者聊天时说。

而为何山东国际车展价格低,一家经销商也透露了实情。“其实并不是所有车型都价格低,那些完成全年销量任务的车型,自然会追求更高利润,价格不会放水;但那些还没完成销量任务的车型,

经销商就特别紧张,因为达不到全年销量目标,经销商就没法从厂家拿到返点,等于全年都是赔本卖车的,所以为完成销量几乎不惜一切代价,等于是清库存,就像当时国五切换国六一样,不卖掉就亏本,这时候消费者抄底的机会就来了,而山东国际车展上,这样的车型不少,需要买车的消费者一定要关注。”

新车亮相大舞台

广州国际车展将于11月22日在广州琶洲国际会展中心正式拉开帷幕,届时本报记者也将前往现场,发回有关车企和新车的第一手报道。不过对于青岛及周边的车迷而言,去广州看车展不现

实,那您完全可以将山东国际车展当做广州国际车展的分会场,因为会有很多新车型,会在本次“冬展”上同步亮相。

比如全新一代RAV4荣放,这款车前几天刚在全国上市,外形硬朗,呼声很高,而它的同门兄弟,将于12月在全国上市的广汽丰田威兰达也有可能来到山东国际车展的广丰展台,我们拭目以待;另外,作为CR-V的同门兄弟,广汽本田皓影也将会亮相本次车展,它的尺寸参数及内饰设计与CR-V几乎相同,但外形更加威猛时尚,不知合不合你口味?而上汽通用旗下的两款大七座SUV——别克昂克旗和雪佛兰开拓者也将在山东国际车展亮相,它们将是汉兰达的有力竞争者,为七座市场提供更多的选择。

买车就有好礼相送

除了参展汽车品牌带来的车价优惠,车展主办方还额外准备了丰富的礼品,无论您买车还是不买,都能领到礼品。具体的惊喜大礼有:一、前来观展的消费者,签到即有礼,数量有限,先到先得;二、在现场购车成功即可获得价值万元的订车大礼包,包括港澳游,车身贴膜,行车记录仪等,帮您节省了新车装饰费用;三、现场购车额外还有一次抽奖机会,奖品有液晶电视,厨具三件套,自行车,被子,U型枕等。此外,车展现场购车还可尽享KDX贴膜带来的实惠礼品与服务套餐。

另外,由于是2019年最后一次车展,本次展会得到了厂家大力支持,从展台面积、搭建、舞美,到模特都是品牌御用,能够满足车迷对高品质车展的诉求。