

# “有缘人”带你致富？

《人民公安报》陈宇航 张杰

当你还在暗自高兴,以为在网络遇到了名牌大学毕业或者继承亿万资产的“有缘人”,他们“无私”分享“致富经”能让你搭上人生的快车,从此走上发家致富之路,殊不知你已掉入骗子精心布下的圈套。日前,福建省福州市公安局鼓楼分局打掉一个电信网络诈骗团伙,抓获犯罪嫌疑人10名。

## 初露端倪

今年7月初,鼓楼分局刑侦大队民警在办理一起洗钱案件时获悉了一条线索:位于福州市晋安区某写字楼的一家贸易公司发布了招聘大量销售员的信息,不但工资高而且不需要任何营销经验。

看似平常的一则信息让办案民警邓辛越想越蹊跷,“到底是什么样的工作这么轻松?”带着疑问,邓辛马上将情况向上级作了汇报。

“我们没有忽视这条信息,通过对比发现该公司销售员招聘条件与从事电信网络诈骗‘业务员’的工作内容高度一致。”凭借着多年刑侦工作经验,鼓楼分局刑侦大队副大队长王琦斌分析这家所谓的贸易公司很有可能就是电信网络诈骗的窝点。

## 顺藤摸瓜

在没有任何其他线索的情况下,王琦斌带领民警对该公司进行摸排。“从外围观察情况来看,该公司和普通的贸易公司没有区别,但仔细分析却是疑点重重。”参与摸排的鼓楼分局刑侦大队反诈中队中队长姜子坤说。

通过实地摸排,办案民警发现该公司在同一栋写字楼内先后租了3个不同楼层的办公地点,原先租的办公楼层旁边就有空置的房屋,并且位置、面积、价格等条件都比后续租用的更合适。

为什么要选择租用不同楼层办公,又为何放着好的条件不租选择更差的?带着疑问,办案民警继续深入调查。经过一段时间调查,民警发现该公司内部管理极其严格,不同楼层的员工竟然相互不认识。所谓的“业务组长”每天就坐在各组工位边上“刷手机”,似乎对业绩漠不关心。

一切反常的迹象都与电信网络诈骗团伙的管理

# “发财梦”落得一场空



漫画 李超

手段高度一致。7月中旬,鼓楼分局刑侦大队成立专案组开始立案调查。

## 一网打尽

为避免打草惊蛇,尽快将这个电信网络诈骗团伙彻底摧毁,专案组不仅要与时间“赛跑”,更要进行极为缜密的侦查。

经过一段时间的侦查分析,该诈骗团伙架构逐渐明朗。专案组民警发现,该团伙分工明确,涵盖引流、技术、诈骗等多个犯罪环节,甚至为提高诈骗成功率还配备了翻译人员,提供实时的语音外语服务。8月9日19时许,收网时机成熟,鼓楼分局刑侦大队派出精干警力组成7个抓捕组,对分布在全市各地的该团伙成员进行统一抓捕。在抓捕现场,民警查扣用于实施电信网络诈骗的电脑80多台、手机200多部以及一大批电子通讯设备。

“犯罪嫌疑人大多是20岁左右的年轻人,文化程度不高,没有‘一技之长’,对事物的分辨能力也十分有限。诈骗团伙正是利用这些弱点,以高薪和工作轻松为‘诱饵’,大量招收这类人群从事电信网络诈骗。”姜子坤说。

## 手段曝光

“把客户引出来,先聊几句美食,拉近感情再切进去诱骗。”这是抓捕现场民警从一名犯罪嫌疑人手机上看到的信息。

“公司会给每一名入职员工发多个手机号作为工作号,让他们注册网络社交媒体账号后,利用公司提供的各种各样的图片来发朋友圈。这些图片涉及豪车、豪宅、国外旅游等。”王琦斌说,“完成微信的包装后,员工就开始在热门网站平台寻找‘目标’。”

“‘业务员’通常会通过热门话题留言或者加好友等方式,精确找到想‘一夜暴富’的人的网络社交媒体账号,然后主动与他们聊天,向对方展示他们的奢华生活。最终会以‘有缘人、朋友、提携’等说辞,将‘致富经验’介绍给对方,然后把他们拉到特定的销售微信群内进行诈骗。而这些所谓的销售群除了受害者,都是几个‘组长’通过不同账号,按照事先排好的‘剧本’,一步步地引诱受害者上当受骗。”经过深挖,该团伙骨干成员陈某如实供述了作案手段。

目前,涉案犯罪嫌疑人已被依法采取刑事强制措施,案件正在进一步侦办中。

# 主播带货业绩下滑,产品积压谁买单?

## 法院:主播赔偿132万元

《现代快报》严君臣 管中

原以为双十一主播直播带货能大卖,没想到销量大幅下滑,远低于销售预期,由此产生大量库存。为此,厂家张某诉至法院,要求主播郭某支付160万余元的加工费。日前,记者了解到,近日,江苏省南通市通州区人民法院审理了这起加工合同纠纷,并最终判决主播郭某承担80%的责任,赔偿张某132万余元。

2021年7月,主播郭某与厂家张某签订合作协议,约定张某按双方确认的面料和工艺负责生产“四件套”,郭某则负责销售合作生产的产品,供货价由双方协商确定。其后,郭某为张某直播带货,刚开始两个月每月销售额逾70万元。见产品如此畅销,双方士气高涨。郭某在微信中催促张某“加速生产啊老板”,张某也表示“抓紧生产,让老板娘舒舒服服地大卖一场”。

但双方猜中了开头却没猜中结尾,双十一的直播销售额急剧下滑,最终定格在24000余元,与前两个月形成天壤之别。张某遂催促郭某抓紧卖货,郭某则不承认

货品是其所订制。

2022年8月,郭某的员工在张某出具的统计单上签名,并备注“库存已盘点无误”,该统计单上载明了库存产品的名称、数量以及金额等。因销售不佳,郭某也减少了对该产品的直播时间。后又经过一年的直播销售,截至张某起诉时,尚余库存商品价值160万余元。

审理中,郭某辩称,双方签订的合作协议并未实际履行,其仅为代理销售,并非买方或委托加工方。其从未确认过产品款式和数量。催促生产虽然属实,但张某

明知销售数量下滑仍盲目生产,责任在张某。双十一期间销量下滑主要因为当时直播账号涉及违规操作被封号了。但双方并未对直播场次、频率做过约定,好卖就多播,不好卖就少播,其也仍然在为张某直播带货,因此不应承担责任。

法院审理后认为,相关产品款式经双方共同挑选,生产计划亦由张某告知郭某。结合合作协议与双方微信聊天记录,可以认定双方之间既非交付产品、支付报酬的承揽关系,亦非负责销售的委托关系,而系由双方确认产品花型、面料,由

张某生产后再由郭某销售的合作关系。

从双方实际销售金额、库存金额以及前期销量趋势看,张某为履行合同而备货采购的材料符合当时的销售预期。造成产品库存的原因系郭某一方销售不力所致,对此郭某应当承担对库存产品的销售责任。但张某采购原材料偏多也是造成库存的因素之一,酌情郭某应承担80%的责任。最终判决双方的合作协议解除,由郭某赔偿张某132万余元,并由张某返还等值库存产品。判决后,郭某不服上诉,南通中院维持了原判。



## 法官说法

随着互联网及直播行业的发展,直播带货已成为重要销售模式,直播主播也成为众多商家追捧的对象。但商家与主播之间也因合作模式约定含糊、权利义务分配不明容易导致纠纷。该案承办法官提醒,在双方订立书面协议时,建议明确各自权利义务,尤其需要对选货、定价、版权以及库存处理做出约定,避免产生后续纠纷。