

合肥警方成功打掉一“垄断合肥吊装行业”恶势力团伙 打砸加威胁,这个“协会”有点黑



童珂 制图

记者昨日从合肥市公安局刑警支队获悉,该支队于今年5月份,一举摧毁以赵某、胡某为首的“垄断合肥吊装行业”恶势力团伙,拘捕10名犯罪嫌疑人。据悉,该团伙以合法公司为掩护,暴力打击同行公司,如任其发展,极有可能发展成为具有黑社会性质的犯罪组织。
记者 王涛

案发 吊装工地屡出事端

今年年初,阜阳一家装卸吊装公司分别向省公安厅、合肥市公安局反映,该公司在合肥承接业务施工时,多次受到他人阻挠,车辆被打砸。

很可能都与恶势力争抢工程有关,合肥市公安局遂指令刑警支队三大队(打黑除恶专业队)负责案件侦办。刑警支队三大队通过对案件深入调查发现,这多起事端的主使方都指向合肥一家吊装公司。

荒唐 自立协会“傲令诸侯”

据了解,我省从事吊装行业的公司中,最大的两家分别是阜阳这家公司和合肥的一家公司。2009年,两家公司曾在几次工程承接中,发生过不愉快。合肥公司老板赵某认为自身力量太薄弱,遂向省城多家同行公司提议合并。2009年11月,30余家小公司合并成立了一家松散型大公司,以赵某的公司为名,共有5家大股东。

在成立大公司的同时,他们还私自成立了所谓的安徽吊装行业协会,并通知外地市同行单位,要求他们加入该协会,统一对外经营,并缴纳会员费。如果拒不加入,想要进入合肥市场承接业务,必须要经过协会的同意。今年3月份,他们还在前期合并公司的基础上,正式成立了公司,由胡某担任董事长,赵某担任总经理。

嚣张 阻挠施工打砸车辆

2009年12月9日,阜阳那家吊装公司在樊洼路施工时,胡某带着2名男青年来到施工现场,威胁工人,同时将吊车钥匙拔走。次日下午,他们又雇用社会闲杂人员,前往工地阻挠。12月11日,阜阳公司无奈之下撤出该工地。而未完成的吊装业务,最终由胡某等人如愿取得。

8名男青年手持木棍赶往该工地,恰巧碰到警车鸣笛经过,没敢上前阻挠,遂就近将停在路边的一辆挖掘机和一辆打孔机砸坏。得知砸错了之后,赵某、胡某等人傍晚又组织十余人赶到施工现场,将阜阳公司一辆吊车及一辆半挂车砸坏。

12月19日,阜阳公司在徽州大道与紫云路交叉口一工地施工。当日中午,7、

12月21日晚,他们开着一辆吊车来到该工地,致使阜阳公司的吊车无法施工。等民警赶到现场,肇事方称是为了讨债。

出击 幕后台前悉数落网

经过3个多月的摸排调查,刑警支队三大队基本掌握该团伙的主要犯罪证据。4月1日,警方决定收网。当晚深夜23时至次日上午9时许,十个小时内,警方连续抓获该团伙4名主要犯罪嫌疑人,其中包括胡某、赵某、周某和阮某。

头、调度安排、送作案工具、分配任务及指导犯罪目标。阮某是合肥的一名无业闲杂人员,在犯罪过程中负责邀集人员并带头打砸,他受涉案公司雇用,“出场”两次共收取“出场费”6000余元(含被邀人员“出场费”)。

其中,周某是涉案公司的股东之一,在公司内是调度人员,主要负责与雇用人员接

在此后的一个多月,警方跟踪追击,又陆续抓获6名主要犯罪嫌疑人。至此,警方确认的10名涉案人员全部落网。

交代 制造事端只为垄断

经审查,嫌疑人对犯罪事实供认不讳。他们同时交代,由于阜阳那家吊装公司拒不理会“协会”,为了维护“协会”的权威,他们幕后主使了打砸车辆、威胁工人以阻挠施工等事件。之所以这么做,就是为了垄断该行业的合肥市场,以牟取更大利益。

负责侦办该起案件的民警告诉记者,该团伙组织架构明确,行业垄断、非法控制特征明显,是典型的恶势力团伙。如不将其消灭在萌芽状态,必将在短时间内坐大成势,演变成一个涉黑团伙。目前,该案件涉案人员已全部被逮捕,案件已顺利移送起诉。

记者手记

岂能让黑恶势力“坐大养肥”

记者在采访中了解到,与全国其他省会城市相比,合肥的打黑除恶工作有些与众不同:似乎没有丰硕的打黑战果,公安机关也极少接到关于黑恶势力的举报投诉。

警方在打黑除恶工作上一直坚持“打早打小”,不坐等恶势力团伙“长大养肥”,以追求打击时的轰动效应,都是在其还处在萌芽状态时就予以打击消灭。正是因为这个原因,恶势力团伙在合肥难以坐大,广大群众获得了安宁、平安。

之所以出现这种情况,其主要原因是合肥

“四天五夜,非常格力”,格力空调冰冻促销100小时

——6000万元现金券免费送+50万份礼品免费拿+数十款特价机普及惠+100小时冰冻促销……

4天5夜·非常格力

冰冻时间:
6月30日18:00-7月4日22:00,仅此100小时。
冰冻地点:
全省格力专卖店、五星、国生、百大、国美及地方卖场。

连日来,我省气温整体走高(虽然部分地区阴雨,但平均气温也已明显上升),宣告盛夏正式来临。值此,格力空调联手全省专卖店,以及百大、国生、五星、国美和地方卖场,共同推出“4天5夜,非常格力”大型促销惠活动。此次活动从6月30日18:00开始,到7月4日22:00结束,共计100个小时。为此,格力空调准备了200000台特价机型投向全省,还有现金券免费送(购变频系列可抵100元、购王者之尊和节能王子可抵500元)。活动期内,持任意品牌空调购机发票,到格力专柜即可领取精美礼品一份(数量有限,先到先得)。

逆势促销,经销商主动请战

“7月是空调行业的绝对旺季,格力为什么还要逆势促销”,面对本报的提问,格力市场部李经理表示,格力坚持专业化发展25年,目前已是全球最大的空调研发和生产企业。安徽格力作为珠海格力直属的销售公司,坚持让利于民,目前已经提前完成2010冷冻年度销售任务。此次大型惠售,就是为了普惠消费者,让全省人民都能享受到格力空调带来的清凉舒适。

谈及此次促销,格力经销商团队纷纷表示,虽然旺季里自然销售已经非常好,但还是愿意拿出资源让利消费者。他们表示,活动期间将全力保证礼品和特价机型的供应数量,并力争为消费者提供当天购买当天安装的服务。

6.1之后就是变频时代,变频时代就是格力时代

6月1日之后,随着国家节能惠民工程补贴新政的全面实施,变频空调和变频空调的价格差距全面缩小,加上变频空调在节能、舒适上的巨大优势,专家表示:6.1之后,变频空调时代将真正来临,而技术将是变频时代的核心竞争力。

格力凭借多年的变频技术研发,已经全面掌握了变频空调的所有核心技术,能自主生产所有核心零部件(包括1赫兹低频稳定运转压缩机、DSP变频控制芯片、IPM智能功率模块,均是100%的自主知识产权,并被国家权威机构鉴定为国际领先水平),无需受制于人,无需依靠欧美进口配件,业内人士分析:空调业的变频时代,就是格力时代。

格力出手,石破天惊,2010冷冻年度“格力行动”大事记:
★2009年11月28-29日:格力“万人空巷

抢格力”,全省狂销126万套,九年只此一次……

★2010年4月10-11日:格力“亮剑”,目标销量直指第二名7倍,一剑祭出,荡平空调市场……

★2010年5月15-16日:格力“专卖惠”,创格力自有渠道旺销神话,在空调新政来临前普惠消费者……

★2010年6月1-30日:格力“频天下”,低频1赫兹完美运转,变频时代下格力王朝就此确立……

★6000万元现金券免费送+50万份礼品免费送+数百款特价机普及惠+100小时疯狂促销……四天五夜,非常格力,机会不错再错过……

温馨提示:买空调,去格力专卖店,去各大商场格力专柜。格力专卖店,服务更好,价值更高,是您身边的空调服务专家!