

“武警部队”订帐篷？又是骗子在骗人！

偃师一商户被骗两万余元

□记者 王振华

近日，有一个自称是武警部队的人给偃师的刘师傅打电话，称需要订购几顶野战帐篷，并让他跟指定的帐篷生产厂家联系。刘师傅给厂家汇去两万余元订金后，对方手机却再也无法接通，刘师傅方知自己被骗了。

刘师傅在偃师开了一家打印机维修店。20日上午，他接到一个电话，对方自称是武警部队的，开始说想从他店里订一批打印机，后来又讲22日部队要搞演习，需要6顶野战帐篷。由于他跟厂家发生了矛盾，现在不方便联系，希望刘师傅能帮忙订

购，并说里面有利润可赚。因为刘师傅一直跟部队有业务关系，知道部队的人非常讲信用，所以当时没多想就答应了。最后，打电话的人还给了刘师傅一个帐篷生产厂家的电话和汇款账号。

当时，刘师傅非常高兴接到这单生意，马上就与帐篷生产厂家联系说要购买6顶帐篷，对方说每顶帐篷的批发价是3500元，6顶帐篷要21000元，需要先交50%的订金。刘师傅马上给对方汇过去10500元。

中午，“武警部队”的人又给刘师傅打来电话，说他正在跟领导吃饭，领导批示说要再追加6顶帐篷。刘师傅就与帐篷生

产厂家联系，并再次汇过去10500元。

下午，刘师傅给“武警部队”的人打电话联系取货，打了几次对方都关机；给厂家打电话，也关机。这时，刘师傅才意识到自己上当了！

刘师傅赶快到偃师市城关镇城区派出所报案。民警称，最近接到了好几起类似报案，受骗者的遭遇与刘师傅差不多，有些被骗的钱更多。

随后，记者在网上输入“订帐篷受骗”字样，发现最近全国各地有不少类似事件发生。本报在此提醒广大读者，接到此类电话，一定要提高警惕，千万不要让骗子钻了空子。

洛宁被命名为“中国书法之乡”

□记者 王振华 通讯员 赵笑菊 张光杰

近日，从洛宁县文联传来消息，经过中国书法家协会评估团认真研究，洛宁被批准命名为“中国书法之乡”并将择日授牌。

洛宁县历史悠久、文化积淀厚重，是一个有着4000多年历史的文化名县，其中代表华夏文明根源性文化标志的“洛出书处”、仓颉造字台遗址，是宝贵的历史文化遗产；镌刻在12块汉白玉碑上的神笔王铎的《琅华馆帖》，是中国书法艺术的瑰宝。该县现有中国书法家协会会员13人，河南省书法家协会会员50人。

今年11月16日，由中国书法家协会副主席聂成文带领的考察组莅临洛宁考察“中国书法之乡”的申报工作。经过实地考察、认真评估，中国书协领导对该县给予充分肯定，认为该县书法艺术普及、书法市场繁荣程度以及整体水平均走在了河南省前列。

相关链接

洛阳的中国之乡——新安县被中国工艺美术协会授予“中国澄泥砚之乡”、被中国门球协会授予“中国门球之乡”称号，汝阳县被中国民间文艺家协会授予“中国杜康文化之乡”、被中国地质调查局授予“中国恐龙之乡”称号，宜阳被中国民间文艺家协会授予“中国西游文化之乡”称号，中国书法家协会命名的“中国书法之乡”有偃师市、新安县、宜阳县。

优惠“不足月”，手机卡也“早产”？

卖场称为方便消费者使用提前开通，将与消费者协商解决此事

□记者 申利超

“今年5月我买了一张免一年月租的手机卡，昨天收到一条移动公司的短信，称我的手机卡月租将在明年3月到期，难道手机卡也会‘早产’？”昨日，孟津县的姚先生致电本报66778866热线电话，诉说了他的困惑。

今年5月17日，姚先生在偃师市一手机卖场买了一张手机卡。“手机卡卡费50元，每月返还10元，打电话每分钟0.2元，没有最低消费，免一年月租，我觉得挺划

算，就买了一张。”姚先生说，当时该卖场工作人员从塑料袋中取出来的是一张裸卡，他感觉有些奇怪，但并没有多想就把它买下了。

姚先生说，他在使用该手机卡的过程中并没有发现什么问题，费用收取也正常。“昨天，我收到移动公司发来的一条短信，称我的手机卡月租将在明年3月到期，并提示我及时交月租。”姚先生觉得很纳闷儿，今年5月买的卡，免一年月租，明年5月月租才应到期，这怎么提前了两个月？难道手机卡也会“早产”？

随后，姚先生致电移动公司询问情况。移动公司客服人员查询了姚先生的手机卡信息后称，姚先生的手机卡今年3月已经开通，但因该手机卡不是在移动公司购买的，建议姚先生到手机卖场咨询。

卖场工作人员解释，姚先生购买的手机卡并不是“早产卡”，而是卖场为方便顾客使用提前开通的，可能工作人员在售出时没有讲清楚，使顾客少享受了两个月的免月租服务。

该工作人员表示，他们将与姚先生协商解决此事。

楼市步入关键期 上市港企路劲基建优势凸显

12月17日，香港九龙香格里拉酒店，进行中的业内高峰论坛及其记者招待会精彩不断，香港上市公司路劲基建（1098.HK）正以此形式庆祝其上市15周年。

由于港企一贯的低调、务实，路劲基建的历史并不为内地消费者了解。1994年，路劲基建由惠记集团与美国国际集团亚洲基础设施基金合作成立，主营收费公路项目，并于1996年在香港上市。截至现在，路劲基建在中国七个省参与了12个主要收费公路项目，公路总里程逾七百公里。

2003年，路劲基建成立路劲地产集团，开始以广州为立足点，进入内地房地产市场发展综合性房地产业务，并通过发展和整合奠定了全面发展的战略布局。如今，路劲地产已开发了超过30个房地产项目，分布于中国九个省及直辖市（北京市、上海市、天津市、广东省、江苏省、河北省、山东省、河南省、湖北省），产品以高层住宅为主，另外也配合地方特色发展其他，如低层住宅、公寓、大型综合性住区及别墅等产品。按中国房地产业协会、中国房地产研究会及中国房地产测评中心2011年的测评报告，路劲地产在外资房地产开发企业中位列第三名，是中国房企50强之一。

2011年下半年以来，楼市调整的态势日趋明显，整个市场在年末几乎进入了“冰河时期”，前两年规模扩张较为激进的房企有的开始出现现金流紧张局面。但种



高峰论坛现场

种迹象表明，相关措施短期内难以放松，现金流紧张的房企将不得不丢卒保车。或出售部分项目，或寻求整体并购，新一轮资产整合大潮有可能即将上演，行事稳健且具有稳定现金流的企业或将成为资产整合的主角。

2011年，路劲旗下房地产业务持续表现理想，收费公路作为集团的核心业务，亦表现良好。路劲向来以谨慎为主，致力

提升内部运营效率，有效减低销售成本，至今，可开发的土地储备约五百万平方米。尤其是路劲地产进军洛阳市场以后，积极根据城市区域特点调整经营策略，坚守“用心筑造品质生活”的品牌理念，依托成熟的开发理念、卓越的细节品质为洛阳增光添彩。其先后成功开发的路劲·第一大街、路劲·世府名邸、路劲·顺驰城都得到客户和业界同行的一致认同，充分彰显了

路劲地产作为实力房企对品质和服务的不懈追求。目前，路劲·第一大街已经完美收官，路劲·世府名邸、路劲·顺驰城两盘正联动持续热销。

现在看来，路劲的操作模式，不仅降低了楼市调整带来的系统性风险，赋予了公司较高的安全性，而且通过提升内部运营效率的内生式增长，也为未来处于行业周期低点时进一步整合外部资源奠定了基础。随着房地产开发门槛的提高，行业内快速洗牌和房地产的金融属性初步显现，除了实力雄厚的央企，像路劲基建这样具有先进的经营管理经验、成熟的开发模式、领先的产品、优质的服务、稳定的现金流、浓厚的品牌积淀的上市公司，也将有较大机会成为市场的主导者。

路劲地产始终坚持“用心筑造品质生活”的品牌理念，没有因为市场形势好就“快进快出”，而是用心做好每一个环节，争取将每一个项目都做成所在区域的精品，久而久之，也磨练出了一支擅长精细化管理执行的团队。

未来十年，是中国房地产市场由粗放型快速增长向精细化稳步增长转型的十年，路劲集团将会一如既往地秉承低调、务实的经营作风，以产品精细化，服务优质化，团队专业化为目标，稳步拓展中国房地产市场，为项目所在地的客户提供优质的产品和服务，为区域的发展作出自己的贡献。

（路劲文）