

# 涉案金额超亿 7600万来源不明

## 上海电力公司原总经理冯军受审

昨天,上海电力公司原总经理、党委副书记冯军受贿、巨额财产来源不明一案在上海一中院公开开庭审理。根据检方指控,冯军涉案的受贿金额超过4300万元,还有7600余万元的财产不能说明合法来源。昔日“电老虎”和妻子陈嘉荔对犯罪事实和罪名基本无异议,对于两人涉嫌的共同犯罪,冯军均称与妻子无关,是在不知情的情况下代他收钱。

青年报记者 卢燕

### 检方指控行贿人涉及9名

昨天上午9时30分,冯军和妻子陈嘉荔一起被押上法庭。冯军今年58岁,祖籍江苏南京,先后担任江苏南京供电公司副总经理、江苏省电力公司总经理等要职。2011年12月起,担任上海市电力公司总经理。根据检方指控,冯军收受或索要贿赂共涉及9名行贿人,均是与江苏省电力公司和上海电力公司有业务往来的企业老板。在2005年至2014年期间,冯军伙同其妻子陈嘉荔从李同处收受或索要贿赂人民币共计1790万元。

得到冯军特殊关照的,不止李同一个人。冯军在担任江苏省电力公司副总经理、总经理、上海市电力公司总经理期间,为多家企业在承接电力公司电缆业务、软件开放、供应电表等业务中提供帮助。

检察机关认为,冯军身为国家工作人员,伙同妻子陈嘉荔,共同利用冯军的职务便利,索取收受他人财物2600余万元,其中,冯军还单独索取或收受他人财物1700余万元,为他人谋取利益,其行为均触犯了《刑法》的相关规定,应以受贿罪追究刑事责任。同时,冯军的财产、支出明显超过合法收入,差额共计7600余万元,应以巨额

财产来源不明罪追究刑事责任。

### 隐秘受贿、索贿花样多

在各种巧立名目的受贿和索贿花样中,冯军还采取了更为迂回曲折的方式。在涉嫌向冯军行贿的企业家中,多人都曾“接盘”冯军卖出的房产和汽车,价格均高于市场价。

冯军的妻子有一辆奥迪A5限量版跑车,当时购买价格为70余万元。两年后卖给企业老板朱某时,价格为100万元。“价格都是对方提的,我觉得用这种方式,别人就不知道我们有交易。”不过,卖出了100万高价的二手车,冯军及其辩护人则认为归功于吉利的牌照。“牌照为苏A9999,特殊的牌照比较值钱,车子也几乎没有开过。”除了卖车,冯军还将南京的多处房产卖给了行贿人。对于房产高价卖出的事实,冯军表示,其房产都是经过高级装修,里面有家具和家用电器,因此对检方的以二手房裸房价格认定方式有异议。

2014年10月28日,冯军从北京开完会,在机场被纪委带走。到案后3个小时后,对受贿索贿行为全部交代。

### 冯军为妻子竭力撇清关系

昨天,一同站在被告席的还有冯军的

妻子陈嘉荔。庭审过程中,冯军多次试图为妻子撇清关系:“她和我讲过很多次,不能收,会出问题的。”据冯军交代,妻子只是代他去拿东西,不会看里面有什么。陈嘉荔在庭审中也表示,与李同等人的见面,都是冯军让他去的,她并不看文件袋或礼品袋中有什么东西。只有冯军让她查看银行卡或转账时,才会代为操作。

不过,陈嘉荔对检察机关指控的受贿罪名和事实并没有异议,也在庭审中表示,“不应该收他们的钱。”

### 财产金额认定存争议

据检方指控,冯军的财产、支出明显超过合法收入,差额共计7600余万元,差额特别巨大,且不能说明来源,其行为触犯了《刑法》相关之规定,应该以巨额财产来源不明罪追究其刑事责任。冯军在昨天庭审中对财产金额认定提出了异议。

另外,冯军和陈嘉荔都表示,他们曾做过理财和炒股,有收益,虽然具体有多少没有进行过统计。他还称自己的年收入有100多万元,妻子也有200万元左右,家庭收入不低,这些不应记入不明来源的巨额财产。

昨天的庭审持续了一天时间。根据开庭公告,法院将于今天继续开庭审理此案。

## 市井百态

### 怀揣30元找“艳遇” 钱财不够被敲诈

本报讯 记者 马钰 2015年11月4日晚,金山区一男子邹某在家通过手机微信“摇一摇”搭识附近好友,其中一自称“小丽”的微友和邹某聊得比较投缘,对方暗示可以和邹某出去开房,但要邹某给600元钱。双方谈妥后,邹某便来到“小丽”住的某快捷酒店房间内。

进门后,当“小丽”得知邹某随身只带了30元钱后立即翻了脸。拿起电话就开始叫人,没几分钟便来了两名男子对邹某进行拳打脚踢,后又用刀威胁邹某拿钱。在确认邹某身上只有30元后,对方又提出要100万块钱了事。邹表示自己只是工薪阶层,不可能有那么多钱。经过一番讨价还价后,对方同意等邹某下个月发工资的时候把2200元工资给对方。几天后,邹某发了工资后便把钱给了对方。事后,邹某想想有点不对劲,便到派出所报了警。

民警接到报警后,迅速开展调查工作并成功将犯罪嫌疑人冯某、刘某、翟某(女)抓获。经审查,三人均系外来人员,自2015年4月开始三人合谋利用微信进行网上招嫖来赚钱,三人用各自微信号招揽“生意”,翟某负责“接客”,冯某、刘某负责望风。目前,三人因涉嫌敲诈勒索罪已被金山警方依法刑事拘留,案件还在进一步审理之中。

## 无法接受患病事实

### 癌症患者举起柴刀砍医生



周培骏 绘

青年报记者 卢燕 通讯员 朱严谨

本报讯 今年70岁的张某出生于浙江,去年2月,他发现自己左腿出现水肿,3月入院活检,被确诊为淋巴结转移性神经内分泌癌,而且已经到了晚期。

张某无法接受这一事实,要求医生把肿块全部切除掉。可由于他的病情比较特殊,肿瘤是沿着血管生长的,加之原发灶尚未查明,无法进行手术。张某却认为这是主治医师水平不济,遂寄希望于该院“一把刀”——普外科主任蔡教授。

蔡教授是治疗肠胃肿瘤方面的专家,张某多次向主治医师提出,希望能请到蔡医生为他进行手术,但因肿瘤的原发病灶始终没有确定,主治医师不敢贸然答应。

其间,医院特意请来肿瘤医院的内科主任为他会诊,专家意见也是建议他先进行化疗,张某却不肯接受这个方案,反而认为是医生要他死故意不给他动刀,决心报复。

2014年3月21日,张某携带三十公分的大柴刀,蹿至医院专家诊疗室,对正

在埋头写病历的蔡教授后脑勺用力劈砍,蔡教授仓皇逃生,张某仍紧追不舍、一路追砍,并随意劈砍路过的无辜医护人员,致多名医护人员不同程度地出现因外伤致左顶枕部头皮裂创、伴头皮下血肿、皮肤软组织挫伤的情况。

其中,蔡教授最为严重,因外伤致额部、左颞顶部及顶枕部头皮裂创和右手食指中节指骨粉碎性骨折、中指近节指骨骨折,目前功能仅恢复三分之一,弯曲度只能达到三成,而其为病人动手术基本以右手持手术刀及手术器械为主,今后能否继续手术还是未知数,一切只能视右手恢复情况而定了。

闵行区人民检察院全盘审查本案后认为,从客观行为看,张某选择的凶器柴刀虽无锋口,但自重较重,有较大杀伤力;在悄然走到被害人身后,无任何警示情况下,趁其不备,连续打击被害人头后部,其行为本身就危及被害人生命;击打两名护士时均以敲打头部为目标,体现其整个犯罪行为有刻意追求他人死亡后果的意愿。近日,闵行区人民检察院对犯罪嫌疑人张某以涉嫌故意杀人罪提起了公诉。

## 京东双11品牌商品占领销售榜

下单量突破3200万单 同比增长130% 移动端占比74%

2015年双11,京东提出了“大牌盛宴,爽购11天”的口号,强调除了低价爆款以外,给消费者一个更有品质保障的双11,京东今年的“双11”从11月1日延续到11日,总下单量过亿,与去年同期相比增长130%,交易额同比增长超过140%。在11月11日的最高峰,京东再度刷新销售纪录,全天(00:00-24:00)下单量超过3200万单,同比增长130%。其中,移动端下单量占比达到74%。服饰家居品类在所有商品品类中下单量名列第一,当日订单突破1300万单,占比达40%;知名品牌商品位于销售排行榜前列,充分展示了京东正品行货的影响力。广东、北京、江苏、四川、上海的下单量领跑京东双11的地域排行榜。

### “大牌盛宴”迎来品质狂欢

移动端占比达74%

除了打出低价爽购11天的特色牌外,今年京东特别强调了“品质双11”,为消费者提供卓越的购物体验,让消费者过一个“有品质保障”的双11购物节。今年双11京东联合百大品牌,在京东平台上建立“品质购物”的联盟。

在双11销售额排行榜上,大品牌占据了非常重要的位置。手机销售额排名前五位为:苹果、华为、小米、三星、魅族;家电销售额排名前列的包括:美的、飞利浦、海尔、海信、格力;奶粉销售额排名前列的包括:惠氏、美素佳儿、雅培、雀巢、美赞臣;运动服装销售额排名前列的包括:阿迪达斯(Adidas)、New Balance、哥伦比亚(Columbia)、The North Face、安踏(ANTA)。

### 饰家居和京东超市异军突起

3C和家电巩固优势地位

京东服饰家居类商品在2015年双11

大促中继续保持高速增长,下单量超1300万单,在所有订单中占比达40%,成为京东双11下单量最大的品类,当日销售超过1400万件服装鞋帽。

大量用户选择双11大促期间在京东购买高品质家电产品。11月11日当日京东家电下单量同比增长100%。电视销售额同比增长170%。京东超市提供品质有保证的日用消费品,11月11日吸引了更多消费者在网上逛超市,当日下单量同比增长190%。京东图书以绝对低价和好品质图书让书迷们真正爽购11天,11月1-11日,京东图书销量超过860万册。京东金融、京东到家、全球购、农村电商等创新点获高度认可。

京东金融携旗下众筹、消费金融,财富管理、供应链金融、支付与保险等六条业务线全面出击,再度刷新业界纪录。京东白条成为用户参与京东双11大促的利器,双11单日京东白条用户同比增长800%,占商城交易额比例同比增长500%,白条客单价达800元,分期客单价达1500元。京东“买贵管赔价保险”作为今年京东金融主推的电商险种之一亮相11.11,上线2天,日均保单量已突破200万单。

京东到家带动了大量门店参与到火热的双11大促中,参与双11合作商家数比618期间增长近10倍;京东全球购凭借海外直供和保税仓发货策略,在双11当天,全球购下单量再度突破历史记录,较10月日均增长366%。亚洲一号发力购物体验全面提升。

在双11大促中,京东的自建物流体系再次发力。京东在全国有七大物流中心,覆盖两千多个县区,数万名从仓储到配送的一线员工加上京东众包物流人员为消费者提供了业界领先的配送服务。