

# 揭开

# “墓穴传销”

# 黑幕

打着殡葬改革的幌子，利用墓穴塔陵缺乏可比价格的特殊性，一些不法分子近些年以敛财为目的，谎称墓穴塔陵升值快、回报率高，诱骗了众多投资者进行墓穴的炒作和传销。

从1997年10月开始到现在，河北省三河市灵泉塔公墓通过极为隐蔽的传销方式，把开发的骨灰墓穴卖给了全国各地2万余人，非法敛财超过2亿元，制造了可怕的圈钱陷阱。对此，记者进行追踪采访，力图揭开这一典型的“阴宅地产”的传销黑幕。

## 虚假宣传违法经营

1997年10月14日，北京亚洲星辰投资公司(星辰集团)下属的北京天宝福园房地产咨询有限公司和河北省三河市民政局签署合作协议，开发了坐落在三河市境内的灵泉塔公墓。此后，双方在北京崇文门外花市大街126号设立了北京灵泉塔福园房地产咨询有限公司，并与三河市灵泉塔公墓驻北京办事处，并先后注册成立了29个咨询公司作为营销处，以传销的方式拉人入伙，销售“阴宅产权”。

记者从工商部门的企业登记材料上看到，北京灵泉塔福园房地产咨询有限公司所注册的经营项目中根本没有销售公墓产权这一项，其分支机构北京海恒瑞投资有限公司，也没有经营公墓销售的内容，在北京的经营没有经过任何相关部门批准。

受骗者吴来生告诉记者，当时公司宣传墓穴是一个比银行存款、黄金、股票、期货、国债、房地产等更具保值增值潜力的新兴无风险投资方式，不仅购买后在短时间里可以升值，还可以在内部像股票一样挂牌委托转让。在购买5个豪华墓穴以后，可获得购买至少5000股公司原始股的权利，开发此公墓的公司即将在创业板上市，上市后市值1元的原始股即可升值几十倍。

从这些公司当年的宣传材料可以看到，销售处宣称北京市10年内不批准土葬用地，全国范围内10年内不批准殡葬用地。由此得出结论，北京将出现墓地短缺，三河市的灵泉塔公墓骨灰格位将会大幅度升值，其年升值率在15%~20%；投资骨灰格位，除非发生战争及地震，否则没有任何风险，收益比银行存款利率高得多，比股市有保障而且不缴个人所得税。此外，这类公司还通过原始股做诱饵和一张张价格飞涨的调价公告，吸引投资者蜂拥而至。

价格暴利下的非法传销  
一名业内人士告诉记者，陵园

墓穴开发的利润，远远超过房地产业。陵园、墓地除了手续不好办理以外，运作成本都不高，利润相当惊人。目前较为流行的做法是，与当地村委会、乡镇或者民政局合作，由对方出地，老板投资即使征地，由于一般是偏远山地，地价也不高，每亩土地征地费用不过数万元，加上平整、绿化投入每亩5万元，道路、花岗岩装修等投入最多5万元，折算下来，每亩土地成本不过20万元。

但一亩土地一般可修建350个墓位，即使按照每个墓穴销售价1万元计算，每亩土地上所建墓地的销售额可达350万元，根据财政部、国家税务总局的规定，公墓是免收营业税的，因此除去单个墓穴石料的钱(按20%匡算)和土地成本，开发商的利润近400%。

这还只是最为保守的估算，墓穴价位越高，暴利空间越大，一般来说，利润是成本的10倍~15倍。价格超过10万元的豪华墓地，占地与普通墓穴相差不多，仅仅是风水和石料较好，开发商从中赚得更多。

而在公墓的销售过程中，三河市物价局做的物价核定极为模糊，所批复的墓穴价格执行幅度自由空间很大，有4000元~50000元，2000元~10000元的价格浮动。从1998年~2001年6月，该公墓一次又一次地以“经三河市物价局核定”的名义，不断调高销售价格，长廊普通型骨灰塔位从最初的3000元，分别经历了3800元、4000元、4300元、4700元、5000元、5200元、5600元等。豪华型双人塔位则从起价6000多元起一直逼近1万元高价。

在销售手段上，他们采取了“拉人头”传销模式，售出一个墓穴有数百元不等的提成，介绍一个购买者又有若干提成，人员分为见习顾问、投资顾问、主任、业务经理、经理等级别，级别越高提成也越高。

曾经参与墓穴销售的刘女士说：“公司打着招聘会计的名义，我去应聘后，满屋子都是人，接待者说多少人都要，先培训一个星期。”

培训一周后，经理找我谈话，说：“他们销售的是阴宅，特别需要会计和老师，因为会计和老师接触面广，认识的人多，我才知道所谓的咨询公司卖的就是格位和墓穴，我就是推销员。”

我推销一个格位能提成400元，如果到一定数量，可以当部门经理，提成更高。在他们的鼓动下，我和亲戚花了71.5万元，买了105个骨灰格位。当月他们就把“提成”给我了，一共4万多元。他们每个月还进行奖励，把人民币用塑料袋装好套在“销售明星”脖子上，鼓励我们出去拉人头。

记者了解到，这个行业的佣金提成并不低，销售额1万元~10万元提成30%，10万元~15万元提成35%，15万元~20万元提成40%，而20万元以上提成更高达50%，提成在不同等级的销售者中间分配。

暴利横财金蝉脱壳  
数量众多的投资者被卷进陷阱，席卷的资金成为无人说得清的巨额数字。从该公墓给客户的公告中看出，客户一次持有“权证”超过100个的不乏其人。

经受害者代表的统计：2003年~2004年，在北京受骗者已经达到6353人，损失资金共计2.3亿多元。投资者吴佩恩介绍，传销最火的时候，三河公墓在北京销售处的一个分支机构每月就能发展500人，除在北京和唐山销售之外，已经以同样的方式卖到了大庆、大连、郑州、秦皇岛甚至新疆等地。在几年的传销过程中，至少有2万人上当受骗。

2001年11月30日，三河公墓发布客户告知书，宣称已建成各类格位125000个。据此，即使是将10万格位按该公墓最低价3000元计算，通过销售也获得了3亿元资金。事实上，该公墓销售出的大量格位是5000元~1万元。三河市民政局副局长孙振邦称，2003年，工商、审计、公安、纪委联合检查，也弄不清

楚到底卖出多少墓穴格位。

据公墓管理人员称，灵泉塔公墓建设综合成本已经突破1亿元人民币。但是，记者在公墓现场看到，除了一幢7层楼房，几排平房、一个院子外，并没有太多的固定资产。根据三河市计划局的相关文件，该公墓项目的总投资额只有5000万元人民币。一份中国人民保险公司的财产险单显示：截至2001年3月，三河灵泉塔公墓的固定资产仅为2000多万元。

那些天文巨款都到哪儿去了  
三河市民政局副局长孙振邦说，公墓先后倒手4次，兴建之初是陈明亮炒作一轮之后携款逃往国外，转手给周一龙，又炒作一轮后，市民政局局长孟宪华被迫接手，目前又转给了北京人杜江。到杜江接手时，公墓只剩下债务了，卖了多少格位，钱去哪儿了，没有人能说得清楚。

政府为牟取暴利者背黑锅  
老板卷走了巨额资金，受骗的老百姓找上了政府。三河市灵泉塔公墓与三河市相关政府部门一直在通过各种努力清洗自己与传销炒卖事件的干系，一再声明事件是由他们的委托方——北京的一些咨询公司违规操作而引起的。

市民政局副局长孙振邦接受记者采访时说，三河灵泉塔公墓是独立的法人企业，此案是企业与客户之间的经济纠纷案件，属企业行为，政府只是负有监督、协调解决的责任。投资者的行为属于个人投资失败，不能怪政府，民政局自始至终没有从这个项目中得到利益。

记者在采访中发问，老百姓找政府是因为这一事件从一开始就烙上了政府部门的印记。国务院办公厅、国家民政部从1997年就开始陆续发文严禁墓穴炒卖传销，尤其是国务院办公厅(1998)第25号文明确禁止了格位和墓穴的炒卖行为。

然而1997年10月18日，三河市民政局给其合作者下发的“委托书”中说：“我局灵泉公墓管理处与北京天宝福园房地产咨询有限公司合作经

营三河市灵泉福园有限责任公司……开发建设塔陵，经研究，同意委托北京天宝福园房地产咨询有限公司全权负责在境内外进行销售。”这封销售委托书抬头印有“河北省三河市民政局信笺”字样，落款位置盖着三河市民政局的公章。

“我们买到的权证上，盖着‘三河市民政局灵泉福园’的钢印，在封面上，还印有‘中华人民共和国三河市民政局监制’、‘河北省民政厅监制’的烫金大字。”几位投资者气愤地说。

在三河灵泉塔公墓的建设过程中，是三河市民政局向市人民政府递交了需要荒山的请示，市政府批示是直接批复给民政局的，民政局由此取得了359亩荒山的使用权。

记者获得了三河市工商行政管理局于1997年10月14日颁发给三河市灵泉塔公墓的企业法人营业执照复印件，上面显示法定代表人为当时的民政局局长孟宪华。三河市灵泉塔公墓于1999年4月21日经河北省民政厅批准，取得公墓经营许可证，但其销售业务从1997年就开始在北京开展。

在长达4年的时间里，越来越多的群众深陷其中。2001年8月受骗群众到民政部和国家信访局上访后，民政部责成河北省民政部、三河市人民政府及三河市民政局妥善处理此事。此后成立冀京联合工作组，专门解决三河墓地问题。但时至今日，工作组已接待群众130余次，这起事件还是没有有一个最终的结果。

## 相关链接

“墓穴传销”先后席卷全国各地，具有更大的隐蔽性、欺骗性和群体性，而我国公墓管理与销售方面的立法滞后，没有硬性的法规条例，处罚措施也不能细化，许多违法者有恃无恐。国家应当对预售、传销、炒买炒卖、易地销售公墓等行为作出立法性的规定，正式将此纳入非法经营的范畴。



张冠李戴  
跟谷风外出采访时突然接到一个电话，是童志的声音。我正奇怪他怎么能使用北京的号码，童志嘿嘿笑着说他就在北京。我说你又跑到

北京来干啥，他说想来就来呗。我就问他这次能待几天，他却说这回他不走了，要留在北京。我问他怎么回事，他说等见面后再详细告诉我。  
过了两天，童志又给我打电话。这次他显得很急，非要跟我在现代城见面不可。好在报社离那里不算太远，我匆匆赶到现代城，刚过17时，童志早就站在我们说好的地方，怀里捧着一大束鲜艳欲滴的红玫瑰。

这辈子除了方立民以外，还是第一次有人主动要送鲜花给我，更意外的是这人竟然是我的青梅竹马。我又惊又喜，心里忽然有种说不出的感动，只觉得童志既绅士又可爱，心里甚至闪现出他不是爱上了我的念头。我努力克制住强烈的欣喜说：“哎，我来晚了？”说着我又故意看了一下表说：“还好，还好，不到10分钟呢，不算迟到。”

“说吧，去哪儿吃饭，今天我请客。”我说。  
“不了，恬恬，我必须马上赶回去工作，那边还等着我呢。”童志说。  
“啊，你到北京来工作了？”我问。“对呀。”童志说。“行啊，你在什么单位？”我又问。  
“这个以后再再说吧。先拣重要的告诉你。”他说。说话中，他把花从右手换到了左手，并开始掏兜。  
我心里奇怪，他怎么不赶紧把花送给我呀。谁知他一边掏兜一边说：“今天我找你来是想请你帮个忙。当然，这个忙不是白帮啊。”说着他从兜里掏出了什么，一把拍在我手上。我一看，是200元钱。

童志接着说：“这200元钱是给你打车和请客用的。我看应该够了吧？”  
我马上逗他说：“那要看你让我去哪儿了，去天津肯定不够。”  
童志瞪我一眼，说：“少跟我贫嘴啊！”说着把鲜花递了过来。  
我高兴得合不拢嘴：“真想不到你也学会了送花，谢谢啊！”  
童志立刻认真地说：“哎，这花可不是送给你的，别弄错了。”  
我眼珠差点掉了下来，“什么？你说这花不是送我的，那是送谁的？”  
童志有些尴尬，这个……  
“难道……这不会就是你让我帮的那个忙吧？”我狐疑地看着他。  
“是的。”童志的声音突然小了，他心虚地看我一眼，

急忙低下头去，从衣兜里拿出一张叠好的纸片说：“这是地址，上面有手机号码。”  
“谁呀？”我故意不耐烦，接过纸片念道：“许可……许可是什么人？”  
童志的声音更小了，就是今天你要请客的人，你也可以叫她小可。  
我说：“难怪，怎么太阳从西边出来了，你也知道给孩子买花了，闹了半天你有女朋友了？”  
“废话！”童志立刻脸红了。我忍不住问：“你们啥时候好的？”  
“哎，你就别多问了。对了，这里还有一封信，你也帮我交给她吧。”童志说。  
我接过一个小信封，不知怎么心里忽然有种酸溜溜的感觉。我远远看见一个年轻女孩坐在那儿发愣。她长发垂胸，说不上特别漂亮，眼睛却大得惊人，嘴唇似乎有些过厚，不过看上去挺舒服的。

“姐姐，你现在在哪儿工作呀？听说你是C大毕业的，我真羡慕。你一定在外企吧？”许可一上来就问。这一刻不知怎么我虚荣心作祟，回答她说：“对，我在GFT公司。”许可马上说：“原来姐姐在GFT呀，真好。”  
“嗨，就那么回事吧。”我说。  
我们俩一边喝啤酒一边聊天，两瓶喝光了又要了两瓶，说着说着，我就说起童志的好。许可打断我，轻描淡写地说：“姐姐，你可能有点误会了，其实，我们也就是普通的好朋友。当然，我知道童志喜欢你，他还特意跑到北京来了。但我们现在的关系真的算不上那种亲密关系，我很抱歉。”我愣愣地望着许可说不出一句话。

下期预告：爱情白痴