



“第一桶金” 大肆强占集体土地发财

法院查明,上世纪90年代初,陈献金、陈志辉、陈国强等人在与邻村村民的群体械斗中逞勇斗狠,打出了声威。1992年,陈献金在陈志辉、陈国强等人的支持下,使用威胁、恐吓等手段,担任了大沙塘村民小组干部。陈献金上任后,以经济利益利诱,吸收了陈海华、陈辉强、陈鉴洪、陈焕新等人作为手下。1997年,陈献金与陈志辉、陈国强等人密谋,借村民小组干部换届之机,通过操纵选举将陈海华、陈辉强、陈鉴洪等人推选为大沙塘村民小组的干部。自此,陈献金、陈志辉形成了对大沙塘村民小组的控制。

这伙人就任村干部后不久,便以“查荒灭荒”为由,将村中分发到个人的山地收归集体。另一名证人回忆,山地被收归集体后,陈志辉、陈献金等人提出要租200亩种树,每年3000元,租期50年,当时没有召开村民大会表决,并且合同租金偏低、租期过长,价格也没逐年递增,村民好大意见。

“我们种植了大量的榕树,之所以租下这些土地并在上面进行种植,我们想以后政府需要发展征用这些土地时,能获得青苗补偿款。”陈献金供述称,后来,他们如愿获得了高额的征地补偿款和额外的青苗补偿款。

此外,团伙成员还占用村集体土地建了两栋出租房、三个货场……经办该案的广东高院刑一庭法官苏智丽介绍,陈献金、陈志辉等人的“第一桶金”正是靠侵占村集体土地获得。

“砂霸”闻名 非法采砂获利超十亿元

包括周清华在内的多名被告人在供述中回忆,2003年开始,以陈志辉、陈献金为首的这伙人涉足河砂行业,攫取了巨额财富。为了更好地控制手下人,他将砂场分出股份给手下部分人员。陈志辉团伙疯狂盗采北江河流域内河砂的同时,还涉足矿产石场,进行非法开采,积累了大量财富。后来,他们开始陆续投资房地产、水电站、防火门厂等生意。

办案人员介绍,2003年左右,由于陈志辉有商业头脑,会“赚钱”,随着经济实力的增强,在组织内的地位超过陈献金,成为“一把手”。

陈志辉绰号“阿佛”,1971年出生,清远市清城区人,高中文化程度。

法院审理后认定,2003年左右,陈志辉与潘海添涉足河砂开采行业,通过与张某仪、张某某(此二人另案处理)等人纠集在一起,在竞争中形成了强势地位。从2008年开始,该组织通过串通投标,垄断了北江干流清远河段河砂开采项目。

在河砂开采过程中,陈志辉负责组织、领导,决定河砂开采合作方式、利润分成,获利用途

等。潘海添、张某某各自作为己方代表,负责河砂开采各项事务管理。陈鉴洪负责砂场、船舶的管理等;陈焕新负责砂场管理和协调与水利部门、交警部门关系等;吴燕飞负责砂场管理、协调与水利部门关系等;陈海华负责组织人员为非法采砂望风……自2004年至2018年初,陈志辉、潘海添等人非法采砂数千万立方米,获利超十亿元。

为了中标,他们通过串通投标报价,统筹安排资金、人员等方式,组织了多家企业参与北江干流清远河段的多个河砂项目投标。被告人陈志辉和潘海添先后在24个河砂项目中串通投标,中标金额共2.13亿元,被告人刘魏参与了其中11个河砂项目的串通投标,中标金额共9788万余元。

此外,陈志辉还贿赂水务等部门人员,让非法采砂一路绿灯。

证人何某某说:“陈志辉这个人我没有见过,但在我们从事做砂这个行业当中,全行业的人都知道陈志辉是幕后最大的老板。可以说他是称霸清远河砂第一人,我们这一行人给陈志辉起了个绰号——‘砂霸’。”

敛财超过10亿元,经判决认定涉案金额 全省最大的涉黑案终审宣判:

“砂霸”沉浮录

文/图 羊城晚报记者 董柳 通讯员 曾洁赞

2019年4月22日,一个普通的星期一,清远市清城区龙塘镇大沙塘村中一栋十分显眼的违建别墅在推土机的轰隆声中倒下,周遭挤了不少围观的群众。他们中,大多数听过这座别墅主人的名字——“砂霸”陈志辉。豪宅倒下前,笼罩当地近30年的陈志辉涉黑团伙,也在这轮扫黑除恶专项斗争中倒下了。

从靠打架打出名声,到控制村民小组攫取第一桶金,再到非法垄断河砂开采与销售攫取利益超过十亿元,作恶累累的陈志辉团伙涉黑案,成为全国扫黑办挂牌督办的案件。

今年6月29日,广东高院对陈志辉等35人涉黑案做出二审裁定,陈志辉犯九罪被判处有期徒刑25年,没收个人全部财产,并处罚金3372万元,其余34人亦被判刑并处罚金,该案也成为经判决认定涉案金额全省最大的涉黑案件。该案的审与判,揭开了“砂霸”的沉浮往事——



▲听说别人家樟树长得得好,陈志辉派人移到自己家中。图为本案被告人在指认涉案被抢走的樟树

▲本案被告人在指认陈志辉的别墅

疫情下,一家鞋厂的“自救”与“他救”

从节流到转型,鞋厂老板苦苦支撑;从减负到拉订单,政府部门频施援手



工厂陷入半停工状态,鑫达鞋业的老板老黄决定亲自完成这些用来维持客户的小订单



向阳鞋厂逐步恢复生产

停工、压单 “老板何时能开工?”

杨象仰正经历从业十年来最漫长的“假期”:从一月下旬到六月下旬,五个多月的时间里他的鞋厂只开工了十几天,这让他有点焦躁不安。

在春节放假前,他手里还压着七八千对的订单。他原本计划,节后回来开足马力把这些订单先消化掉,等到四月份天气转热,一年中的订单旺季就要到了。

可如今别说新订单,积压的订单也按下了暂停键,“目前已经取消了两三千对的单,有些单已经做好的,客人说暂停,也不敢做了。”

向阳鞋厂是一家专做休闲男鞋的外贸加工厂,在这一行,大多数外贸单没有定金,要船只发运后才会付款。杨象仰告诉记者,如今鞋厂无工可开,前段时间刚好接到一笔订单,我就赶紧一个接一个电话叫工人回来上班。”

“天天睁开眼就想着这个事情,没干活比干活还累。”

从温州到东莞十年,他早已把家安在了东莞,两个孩子在这里上学,年近的父母亲也在鞋厂帮忙,一家六口的日常费用几乎全靠鞋厂。没有订单的时候,他也如常到厂里坐坐,关注外贸公司有没有新订单,或者和其他的鞋厂老板交流一下对市场的看法。

“今年大家都相当难过。”在向阳鞋厂所在的东莞南城长生水工业区,分布着大大小小十几家类似的鞋厂,在采访中,杨象仰反复感慨,这场突如其来的疫情打乱了所有的正常生产计划,“疫情国内刚打上半半场,国外继续下半半场,做外贸的是看完全场。”

过去几个月,不断有工人从老家打电话过来:“老板,今年什么时候能开工?”

“我也没办法确定。”他觉

得很抱歉,这些都是跟着他好些年的老工人,虽然没有签固定劳动合同,但每年大家都自觉过来上班,人员变动不算很大,“今年这个情况,大家都没有事做,只能放假。”

来自四川的郭江一直在向阳鞋厂工作,孩子上学,老婆生病,一家人指着他的打工收入。为了节省路费,他今年没回家过年,但鞋厂一直没开工,他不得不一边打零工一边观望,“和去年相比,零工机会也不多。我去埋过水管,一天工钱250块钱,但以前能给到300块钱。”

前段时间,杨象仰接到了一笔订单,去年蒙古国的客户要求追加生产三四千对鞋子。那天,他掩饰不住心中的喜悦,咧着嘴笑着给工人们一个个打电话,请他们回厂上班,“正常有三十几个工人,现在回来了二十来个。”

节流、转型 企业纷纷谋“自救”

杨象仰计算过,这笔订单最多能撑到7月20日,之后如果没有新订单,工厂又要暂时停工休息,“为了节约成本,厂里的管理岗都撤了一半,质检的工作都是我们夫妻俩顶上。”

他不是没有想过寻找别的出路——

开辟新外贸订单?作为一家外贸加工厂,他并不直接与外国客人接触,而是通过外贸公司接单,“外贸公司都没开门,没什么办法可想。”

外单转化为内单?他和做内单同行接触过,外贸的鞋和內单不一样,“外贸的鞋头稍微翘一点,生产线要重新改造,改造还要有适应期,再说内单今年也不好做。”

四月初,有朋友游说他一起生产口罩,他投入一百万买入生产设备后,发现口罩出口的相关资质办不下来,“这批机器差不多是最贵

的时候买来的,全砸手里了。”

“老实说,资金链压力很大。”他说,目前工人拿的都是计件工资,鞋厂的人力成本已经压缩到最低。

和杨象仰一样,鑫达鞋业的老板老黄也面临着订单断崖的危机。

“我们厂就剩两个人了。”他坦承,如今鞋厂订单减少,需要的工人也少,老板干脆变成员工,再另外招了一个临时工,月薪13到15块钱,“大的订单不敢接,小的订单又必须要人手。”

每天早上八点,老黄都会第一个回到厂里准备鞋材。和周边大门紧闭的厂相比,鑫达鞋业是长生水工业区为数不多还坚持每天开门的厂。在他看来,这也是无奈之举,一方面要用小订单保持工厂运作,一方面还要想办法处理积压的货物。

他给记者算了一笔账,生产一

双鞋,大概有7%—8%的利润,现在行情差,有的订单打8.5折来收货,鞋厂反而要亏损7%—8%。但鞋厂需要通过少量的订单维护客户,他说,“不然以后会接不到生意。”

在东莞,不管是暂时停产、开源节流还是转型升级,大大小小的厂都在想办法“自救”。

做建筑材料的郭老有意放缓了工厂的生产进度。他告诉记者,疫情让工地施工进度慢了下来,建材的毛利也从20%降到13%,但他的订单还能维持,“没有生意时,我允许底下的人去私下跑单,我的原则是‘有能力你就上’。”

做塑料包装的张先生则告诉记者,受疫情影响,其企业出口占比由以往的7成降至2成不到。如今他瞄准了国内餐饮外卖市场,积极“转战”生产塑料饭盒,“下半年订单结构将由国外过半变为国内市场为主。”

减负、直播 政府也来帮帮忙

订单违约、出口受阻、客户流失、成本增加……疫情下多数鞋厂面临的难题,最终大多指向资金链压力。

长生水工业区几个工厂的负责人告诉羊城晚报记者,工厂现在的出口订单只能再撑几个月,如果情况一直没有改变,工厂就会面临无订单可做的状况。

面对此种情况,该怎么办?疫情下众多“向阳鞋厂”的命运牵动着政府的神经。

“企业有活力,就业才能有保障。”东莞市人社局副局长吴柏安接受羊城晚报记者采访时指出,今年以来,东莞已为企业减免社保费110亿元,为16.3万家企业发放稳岗补贴5.32亿元,得到了企业高度认可。接下来,中小微企业社保减免政策将延续到年底,将为企业多减负96亿元。

吴柏安说,今年东莞市人社局还搭建了就业用工对接平台,推广

共享员工模式,“目前在‘共享员工’信息平台,企业发布超过了2500个岗位对接需求。”

在减负之外,政府各部门也在积极为企业寻找更多“突围”的可能。

6月,被称为中国外贸晴雨表和风向标的广交会,第一次以网上办展的形式举行。东莞市商务局专门组织了10场培训,包括展品信息上传、如何制作企业视频和直播间等,帮助企业有效利用广交会平台抢抓订单。

此外,东莞还联合阿里巴巴、拼多多等电商平台,举办“品质东莞线上绽放”启动活动,借助“电商+直播”新模式,支持东莞企业开拓国内市场。

数据显示,仅5月份,东莞共有20个镇街(园区)的1745家企业参与各大电商平台的直播活动,累计观看人数达2515万人次,推动线上线下成交接近2亿元。

羊城晚报记者还留意到,在今年的东莞市政府报告中,“保企业”“稳外贸”占据了较大篇幅,包括狠抓“稳外贸20条”落实,着力稳定企业资金链、产业链和供应链,开拓多元化市场等。

“东莞是希望通过一系列措施,帮助企业渡过难关。”商务部研究院国际市场研究所副所长白明认为,一方面,东莞要为企业创造条件,减轻企业负担,另一方面,东莞要给予固定资产占比较高的企业一定的金融优惠,让它们能够拥有更多的流动资金,“这样即使企业一时没有订单,也能撑下去。”

他进一步指出,在疫情情况下,东莞提出R&D(研究和试验发展的经费)投入占比提高至2.8%,显示出东莞对制造业转型升级的决心,“东莞在疫情时期提升内功,磨刀不误砍柴工,等到形势好转,东莞的企业将迎来发展机遇。”