

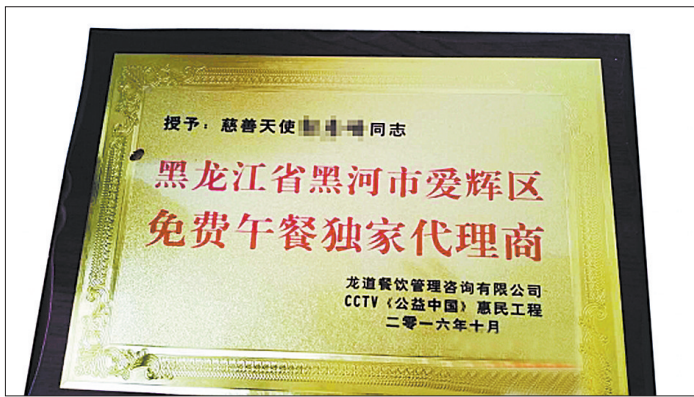
你吃饭它买单？天下竟有如此好事？

郑州龙道“免费午餐”涉嫌庞氏骗局

自称每消费100元可报销85元，但大量顾客反映拿不到钱



各地代理商、加盟饭店来到龙道集团位于郑州的办公室维权。



代理商获得龙道集团开具的“荣誉证书”。(受访者供图)

据《南方都市报》报道，近日，河南郑州龙道集团推出的“免费午餐”项目吸引了大量投资者的关注。该项目声称，顾客在其加盟饭店用餐，每消费100元可以报销85元，因此是“解决老百姓吃饭问题的公益项目”，但大量顾客却反映根本拿不到钱。该项目还自称是CCTV的合作项目，却遭到CCTV的否认。此外有专家指出，该项目采用的运营模式与庞氏骗局雷同。

模式：

不创造任何收益 却宣称人人可获利

记者了解到，郑州龙道集团的“免费午餐”项目涉及4个对象，分别是饭店、顾客、区域代理商、龙道集团。四者的资金相互流通，形成一个闭合的链条。

饭店首先要给龙道集团交纳数万元不等的入会费，然后以每张15元的价格买下充值卡。顾客到饭店来用餐，每消费100元就发放一张充值卡。

凭借充值卡，顾客可以前往龙道集团的网络平台进行报销，每张卡报销85元，实际上只花15元就吃到了100元的饭。这也是“免费午餐”名字的由来。

交纳一笔代理费后，就能成为区域代理商，并招募饭店加入“免费午餐”项目。其中县代理一般需要50万元，旗下饭店每花15元买一张充值卡，县代理能获得70%的回报。想成为市代理就要交纳200万元，除了获得自己旗下饭店70%的回报，还能获得县代理旗下饭店30%的回报。省代理需要交1000万元，可以获得自己旗下饭店70%、市代理旗下饭店30%的回报。

顾客付钱给饭店，饭店付钱给代理商，代理商付钱给龙道集团，龙道集团付钱给顾客。资金在这根链条上来回流转，似乎只能维持总量不变。龙道集团宣称有自己的一套盈利方法。“我们让资金流动起来，前面人的钱，由后面人来补，人人都可以获益。”龙道集团业务员康旺解释道，只要有饭店和代理商加入，这根链条就不会断裂。

“这是典型的庞氏骗局。”中国政法大学网络经济研究中心主任武长海告诉记者，这种手段早在1919年就有人使用。武长海解释道，这样的资金链条是闭合的，本身不创造任何利润。只要少了一个后来者，就有越来越多的先来者拿不到钱。

现状：越来越多的投资者得不到回报

在这根链条刚被打造出来时，也需要大量原始资金注入。

为此，龙道集团推出了“特种兵”项目，许诺投资者能在70天内持续获得约60%的回报。

最初一批投资者的确收到了部分回报，这让李莉心动了。李莉在“特种兵”项目中投入了11万元，不想在陆续返现5万元后，“特种兵”项目就被龙道集团关停了。按照要求，李莉把剩余的款全部转入新开设的“999”项目，理论上她能得到约3000元回报。谁知项目只运营了约10天又被关停。

随后龙道集团又告诉李莉等人，虽然钱退不出来，但她可以用这笔钱去网络商城购物。多名投资者告诉记者，网络商城里的物品价钱高、质量差，即使下单了也拿不到货。

使下单了也拿不到货。

贾郭川也是“999项目”投资人，他曾看上一款价值5000元的玉首饰，买下后拿到玉器店检验，师傅告诉他最多只值几百元。而他在8月份之后买的东西，到现在都没有到货。

贾郭川怀疑，“免费午餐”的原始流动资金，就来自于这笔退不出来的钱。

11月10日，贾郭川来到河南郑州的龙道集团，希望讨回“999”项目的本金。当天一起前来讨说法的，还有加盟饭店的老板范广彬。

范广彬支付了加盟费1万元，花费15000元购买了1000张充值卡。起初龙道集团答应，顾客的充值卡能在20天内得到报销。签署协议后随即变成30天，最后延长到90天。

“直到现在，我的顾客没有一个人获得报销。”范广彬最终没有再购买充值卡。

由于饭店不再购卡，代理商也没有利润进账。

某地代理商李昆明告诉记者，他交纳60万元成为某县代理后，旗下共发展饭店四五家，总共只获取了两三万元提成，最近一个月几乎零收入。

前述投资者李莉同时也是某加盟饭店的顾客。记者了解到，从今年5月开始，她总共拿到了700张充值卡，只有最初的300张顺利报销。

由于资金压力大，龙道集团只能向外省发展，募集更多资金来填补空缺。

大约在7月，龙道集团举办了一场全国招商大会，吸引了东北人王秀丽加入项

目。在交纳一定费用后，王秀丽成为代理商。由于距离河南大本营太远，宣传不够，项目在当地开展得并不好，王秀丽旋即退出，龙道集团也没有给她退款。

正是在这个时候，系统中的排队人数呈爆发式增长。记者登录报销系统发现，截至11月16日13:30，系统中共有1184793张充值卡等待报销。此后37小时，新增1321张，报销174张。又过了41小时，新增了1323张，报销仅128张。

尽管资金链一直面临较大压力，李莉仍然没有停止消费。“我去饭店花钱吃饭，报销不了也不亏。”这个号称“让老百姓免费吃饭”的项目，导致大量顾客蜂拥前来。龙道集团自己挖的坑，自己却来不及填上。

回应：正在积极寻找其他盈利点

记者获得了一份名单，记录了于8月之前加盟的138个饭店，分布于11个省份，绝大部分还兼任当地代理商。在接受采访的31个人中，有27人透露了加盟费，共计1050万元，此外还打了320万元欠条。有20人说出了回本情况，共计160万元。几乎所有人都说不出“免费午餐”项目的原理。

龙道集团也面临着其他项目的压力。据业务员康旺介绍，该公司还有“免费住宿”“免费婚纱摄影”等系列项目，运营

方式和“免费午餐”类似。

一些投资者开始怀疑，“免费午餐”是否正在亏本？如果亏本会不会关停？“我们不会放弃‘免费午餐’。”项目负责人张联华表示，“免费午餐”项目在全国有数百个代理商，数百个加盟饭店，目前仍有饭店不断加盟，报销正在进行，资金也在好转。“龙道集团不会跑路。”张联华告诉记者，其他公司采取类似手法，资金周转不开就会溜走，但龙道集团没有。

对于“免费午餐”项目将如

何可持续运营，张联华表示，目前项目还处于前期，等到后期项目做大以后，就会有商家寻求合作，合作就有盈利，有盈利就能反哺“免费午餐”。

张联华也告诉记者，他们正在积极寻找其他的盈利点，汽车防撞器是其中之一。

据了解，所谓防撞器由河南莱谷智能科技有限公司研发，使用直销手段。但中国拥有合法直销资质的企业大约只有50家，莱谷科技并不在内。

为此，记者致电莱谷科技，

他们称是吉林云尚集团的下属部门，云尚集团是合法的直销企业，因此莱谷科技也有直销资质。记者致电云尚集团，得知莱谷科技是其供应商，是否下属部门并未回答。

即使莱谷科技是云尚集团的下属部门，仍然涉嫌传销。根据《工商总局关于直销产品范围的公告》，合法的直销产品范围仅限于化妆品、保洁用品、保健食品、保健器材、小型厨具和家用电器，“汽车防撞器”并不在列。

调查：龙道集团头衔多是假冒

龙道集团和“免费午餐”项目对外有着一系列头衔。

据相关资料介绍，龙道集团董事长张浩是CCTV老故事频道《公益中国》栏目总制片人、世界华人文化交流联合会会长等。

此外，成为“免费午餐”代理商后，龙道集团会制作一张证书，抬头是“授予慈善天使××同志‘免费午餐’代理商”，落款是“CCTV《公益中国》惠民工程”。

而这些头衔多是假冒的。

记者从CCTV了解到，此前

曾有人来洽谈成立《公益中国》栏目，名为张强，但没有在规定时间内交纳足够费用，因此这一栏目并不存在。

世界华人文化交流联合会的主席名叫张英。根据今年7月发表在协会官网的文章，张英出席了某会议，手持带有“CCTV老故事频道”LOGO的话筒到处合影。据悉，所谓世界华人文化交流联合会已被民政部定性为山寨社团。目前尚不清楚张浩、张强、张英的关系。

中国政法大学网络经济研

究中心主任武长海认为，龙道集团的进账已经很少，资金链将很快崩溃。武长海认为龙道集团已构成非法集资、组织领导传销罪等，一般追究刑事责任。

北京京师律师事务所律师王殿学则表示：“到底犯了什么罪，还有待公安机关侦查。但龙道集团的骗取行为很明显，基本的违法事实是存在的。”

目前，龙道集团是否存在资金断裂、老板跑路、非法集资、组织领导传销等情况，还是未知数。

记者发函询问龙道集团，却被告知“信息不方便公开，将来会召开新闻发布会”。

也有人选择相信龙道集团。此前与贾郭川、范广彬等一起去讨说法的人中，有些已经离开。他们接受了龙道集团的要求，把钱转成了公司的股份，公司承诺将来上市之后，这些人将得到分红。

范广彬不同意这个和解方案，“我都不相信这样的公司能上市”。(文中贾郭川、李昆明系化名)

(稿石)