

“推广返利”吸引数百万会员 仅升级费就近 30 亿元

“悦花越有”传销案复盘

刘玉龙的商业版图

借助高科技、电子商务等手段,创立线上平台,打着“推广返利”“消费全返”的旗号,在全国各地吸纳数百万人,导致多人倾家荡产。山东省滨州市警方侦破一起网络传销大案。该案经滨州市沾化区检察院提起公诉,沾化区人民法院于 2018 年 5 月作出一审判决,以组织、领导传销活动罪,判处被告人刘玉龙有期徒刑七年,并处罚金 2 亿元;其他被告人分别被判处有期徒刑一年至四年零六个月等不同刑罚及相应罚金。主犯刘玉龙等人上诉后,滨州市中级人民法院依法裁定驳回上诉,维持原判。

“这起‘悦花越有’网络传销大案,我们办案历时 16 个月,很有典型意义。”2020 年 9 月初,案件承办人、山东省滨州市沾化区检察院副检察长张甲良向记者介绍了案件办理的相关情况。

该案中,被告人刘玉龙为了满足传销组织的发展需求,专门成立软件公司,开发能掩盖其传销本质的线上平台——“悦花越有”。不到两年,发展会员 460 余万名。为了增强会员黏性,他抛出很多“概念”,开发各种返利模式。截至案发,该传销组织吸纳的会员仅用于升级的费用就近 30 亿元。

检察机关查明,自 2016 年 9 月至 2018 年 7 月,刘玉龙等人开发“悦花越有”平台,不到两年,发展会员 460 余万名。鉴定显示,“悦花越有”平台共注册店主会员 460.63 万个,其中一星店主 391.88 万个,二星店主 51.03 万个,三星店主 17.38 万个,四星店主 2229 个,五星店主 1207 个。

张甲良介绍说,刘玉龙能发展如此多的会员,与他的合作伙伴宋平有很大关系。宋平有传销犯罪前科,手中有一支专业团队,传销推广经验非常丰富。据宋平交代:“一开始刘玉龙就和我说他搭建一个平台,通过我的市场团队,以发展会员的方式赚钱。”

两人一拍即合,共同商量出平台运营模式,即必须缴纳注册资金才能成为会员,会员推广会员能够拿上下各两级的提成。两人确定了分成比例,对会员注册资金,以刘玉龙占 25%、宋

平团队占 75%进行瓜分。

先期推广中,两人决定通过预售北京中合农发企业管理有限公司(下称“中合农发公司”)股权的方式发展会员,对人会者承诺该公司 26 个月内上市,否则数倍退还注册资金。为了增加平台黏性,他们还设定了团队收益。宋平说,推广目的就是让每个会员都感觉能赚到钱,让更多的人加入平台成为会员,让会员再发展会员,这样盈利多,赚钱就多。

随着会员数量越来越庞大,刘玉龙和宋平又推出了“消费全返”模式,以此吸引发展会员。2016 年 11 月,中合农发公司旗下的“悦花越有”1.0 软件正式上线,并在北京召开了盛大的平台上线仪式。2016 年底,该平台注册会员就达到了数千人。

2017 年初,中合农发公司举办春季奖励大会,刘玉龙、宋平向包括刘佳丽在内的推广会员

最多的“市场精英”发放了红旗轿车、金条等奖品。而实际上,由于利益分配不均,刘玉龙更改了会员推广模式。随之,刘玉龙、宋平的裂痕越来越大,最终在 2017 年 3 月分道扬镳。

“悦花越有”1.0 版平台只有微信端和 PC 端,是一个简单的会员登记软件。随着会员数量不断增加,刘玉龙委托山东一家公司开发了“悦花越有”2.0 版平台。2017 年 6 月,“悦花越有”全网起航大会召开,包含会员系统、购物、引流在内的“悦花越有”App 正式上线。

新平台丰富发展了“消费全返”概念,让刘玉龙畅想的商业版图得到补全。该平台将刘玉龙开展传销活动的真实面目隐藏在了正常的购物软件、商业平台的背后。随着会员数量的急剧增加,引流、消费金额不断扩大,刘玉龙自行成立软件公司,开发了“悦天使”3.0 版平台。

平台短时间内获大量关注

刘玉龙“商业帝国”快速成长的背后,离不开他推广的“推广返利”和“消费全返”。这两个概念被其公司广泛宣传后,“悦花越有”平台短时间内获得了大量关注。

推广返利,就是会员推荐别人成为会员或者升级会员时,推荐者及其上线都会获得入会费或者升级费一定比例的提成。消费全返,则是会员通过平台向其他会员在平台开设的店铺购物,买卖双方共可获得 7.25 倍手续费的冻积分,会员在线下消费后凭借收据或者发票到平台缴纳一定比例的手续费,能够获得 7.25 倍或者 10 倍手续费的冻积分。这些冻积分每天会按一定比例转换成活积分,活积分则能够提现或者消费。截至 2018 年 7 月 3 日,该平台冻积分余额近 2200 亿个,活积分余额累计近 8 亿个。

山东的王某经营着一个小程序,2018 年初,她偶然间通过朋友得知了“悦花越有”。随

后,朋友带她去北京“悦花越有”公司参观、培训。“学成归来”后,王某缴纳入会费成为朋友的下线会员并积极向亲戚朋友推广“悦花越有”平台。在数十名亲友缴纳了入会费后,王某获得了数十万元的提成。

后来,她利用平台“漏洞”,找店铺要空白盖章收据,填写十万元的数额,随后将盖章收据上传到平台,缴纳了手续费后,获得了十万个冻积分。随着冻积分转换为活积分,不长时间她就提现 2 万元。

在高额利润诱惑下,她将自己的全部积蓄和多张信用卡透支资金全部投入平台。2018 年 5 月,平台突然将最低提现金额由 100 元提高到了 1000 元,这是一个危险的信号,但被暴利蒙蔽了双眼的王某,在会员们集体持乐观态度的情况下忽略了这一个不利消息。

再往后,王某发现平台的提现审批时



间比以前长了很多,她有些慌了,每天都申请提现,可是提现额相对于投入金额来说只是杯水车薪。最终,2018 年 7 月 3 日,平台“停服升级”,随后就再也无法登录了。

“推广返利”是敛财支柱

两年收益高达 260%。这还仅仅是会员本人的收益,平台需要支付的费用可想而知。

他们做什么投资业务能得到如此高的利润,进而支付会员高昂的投资回报?“我们拿出 1 亿来做基金投资,银行给我配资 9 亿,我就有了 10 亿资金,我能获得多少的收益呢?我们按年利率 30%计算,这意味着我投资 10 亿,要回收 13 亿。然后我就有了 3 亿的利润,我按照 10%的利率还给银行本息共计 9.9 亿,我还剩下 3.1 亿,再减去我 1 亿的成本,纯利润达到 2.1 亿,也就是我的年化收益达到 210%。你们

还用担心余额千分之一的返还吗?”“悦花越有”公司总经理张勇在培训中如此解释收益来源。然而,事实上刘玉龙根本没有将平台收取的资金拿去投资基金,而是拆东墙补西墙地支付了冻积分的先行投资者。

刘玉龙等人真正的获利来源,实际上还是会员缴纳的升级费用。截至案发,会员仅用于升级的费用就近 30 亿元。这笔钱除了用于向会员发放升级推荐奖励,大部分购买了比特币等虚拟货币。虚拟货币则成为其洗钱、转移资产的工具。

用“复投”维持骗局

滨州市公安局沾化分局立案后,经侦查发现了滨州本地刘俊英、王方明等人积极宣传推广“悦花越有”平台并发展下线会员予以牟利的线索。后经进一步侦查,成功查清刘佳丽等上线,通过讯问,最终确认了该平台涉嫌传销犯罪的事实,随后将平台领导人一锅端。

本案的核心证据是存储于某云平台的电子数据。电子数据能否合法提取直接决定其是否具有证据能力,进而决定着犯罪指控的成败。为做好该项工作,检察官认真研究电子证据的取证规则,指导侦查人员同步做好网络远程提取活动的同步录像和屏幕录像,提取活动结束后即时计算完整性校验值。随后,检察官根据已经掌握的案件情况,结合审查起诉和庭审需要,

列明需要出具鉴定的问题清单。由于电子数据体量庞大、需要鉴定的事项较多,超出很多鉴定机构能力范围。审慎起见,检察官同侦查人员一同前往沈阳、广州等地考察,选定鉴定机构,并在鉴定过程中保持与鉴定人员的沟通,提出鉴定需求,确保了鉴定意见内容明晰、针对性强。

该案经滨州市沾化区检察院提起公诉,沾化区人民法院于 2018 年 5 月作出一审判决,以组织、领导传销活动罪,判处被告人刘玉龙有期徒刑七年,并处罚金 2 亿元;其他被告人分别被判处有期徒刑一年至四年零六个月等不同刑罚及相应罚金。主犯刘玉龙等人上诉后,滨州市中级人民法院依法裁定驳回上诉,维持原判。

(郭树合)



办案检察官认为“复投”是维持该平台短时间内不崩溃的支柱。因为“复投”是用活积分购买冻积分,是积分内循环,不涉及转化为金钱的问题。如果没有“复投”模块,购物、引流模块的冻积分转化成活积分后的去向,只能是取现或者消费,不论哪个选项,到期后平台都要至少按照引流、购物资金数额的两倍返还。

平台从哪里拿钱去填补这个窟窿?于是,刘玉龙以 7.25 倍的冻积分诱惑会员用手头的活积分购买冻积分,减缓平台的资金兑付压力。

“悦花越有”影响越来越大,受骗者不断增加,社会上一些反传销、反诈骗机构也不断对其犯罪本质进行揭露。与此同时,很多热心群众也向公安机关报案。