

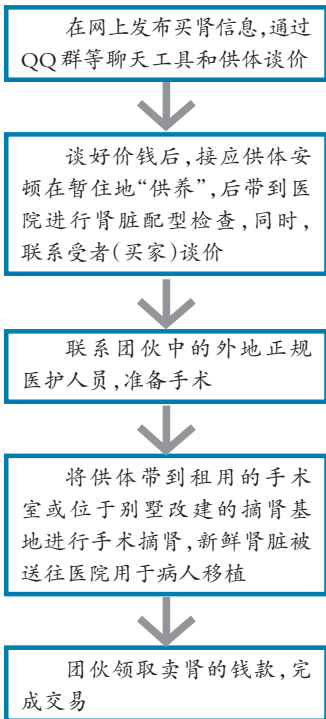
国内最大卖肾团伙别墅内建“基地” 16人10个月摘51肾获赃款千万

近日,北京市海淀区检察院以组织出卖人体器官罪起诉郑伟等16人。这一被堪称为目前中国最大的组织出卖人体器官罪案件,核实涉案的有51枚肾脏器官、1000余万赃款,从而再度勾勒出社会对人体器官移植乱象的惊悚。

办案人员介绍,本案系我国目前最大的一起组织出卖人体器官罪案件。

据《新京报》

卖肾团伙组织卖肾流程



名词解释

组织出卖人体器官罪

指在征得被害人同意或者承诺,组织出卖人体器官以获得非法利益。

1 京城内租别墅建“摘肾基地”

据办案检察官介绍,团伙中的犯罪嫌疑人郑伟,曾做过居间介绍,对于将“供体”介绍给“受者”,自己从中获利的方式较为熟悉。

郑伟交代,他于2010年春节通过朋友与安徽省萧县某医院医生周鹏相识,又通过周鹏认识了外科手术医生赵健、杨国忠,麻醉医生赵辉等人。

郑伟以北京知名医院的名义给团伙中的几名医生发了假聘书,带领团伙,在北京颐和山庄一栋医疗条件欠缺的别墅中进行摘肾手术。

该别墅是郑伟通过房屋中介以每月7000元价格租下,耗资50万成立的“摘肾基地”。他们通过徐州当地团伙中的医生运来了所有摘肾手术所需的医疗器械,还请来了专门负责护理的“护士长”樊海雁等。

每次做手术之前郑伟都会通知周鹏联系医生早上来京,由郑伟的女友王英去车站或飞机场接医生直接赶到颐和山庄,一天摘除三到六枚肾脏不等,晚上手术完成之后再由王英开车送医生回车站、飞机场离京。

2 一枚卖了22万,卖肾者只得两万五

据检方介绍,肾脏器官供体张某,高中辍学后,他离家外出打工却依旧经常向家人要钱,后来家人就不再供给张某日常花销。

张某说,他通过网络搜索卖肾信息,并在网上和郑伟团伙成员联系,以25万元出卖自己的一枚肾脏。他回

忆,他从外地来京的当天,被一个男子接到海淀区肖家河一个出租房内,后被带到医院进行肾脏配型检查,并与一名急需换肾手术的尿毒症患者配型成功。但张某25万元卖掉的一枚肾脏,到了患者王某手中,价钱翻了8倍。中间利润被郑伟团伙获取。

肾源受者王某是尿毒症患者,据他介绍,他在京治疗期间,在医院里认识了郑伟,二人经商谈,王某以22万元的价格购买一枚肾脏。

据郑伟交代,与他联系卖肾、手术的“供体”均为自愿,每人可领取2万元至25万元不等的报酬。

3 10个月摘51枚肾,获赃款1000多万元

据“供体”张某介绍,他被带到出租房后,暂时生活在那里,与他一起生活的还有很多供体,被郑伟“供养”,“都在等着配型”。

据介绍,部分“供体”手术后,从麻醉中醒来,自己的一枚肾脏已经被取出,“不知去了哪里”。

办案方介绍,在审查过程中,很多“供体”文化水平

不高,出于经济上的需求而卖肾,大多都不认为自己是“受害者”,而感觉是公平交易。

另据了解,郑某从“供体”处取得的肾脏,用于与供体配型成功的买家进行移植手术,多由本市正规医院完成。

2010年12月,海淀分局刑侦支队在侦查中发现了郑

伟犯罪团伙长期在海淀区倒卖人体器官(肾脏)获利,先后将团伙成员控制。

根据警方调查和检方审查,在2010年3月至12月间,郑伟等人组成16人团伙,在江苏省徐州市某县医院和北京的临时处所,共手术摘取了51枚活体肾脏,出售给需要换肾手术的尿毒症患者,涉案赃款超过1000万元。

地产大鳄再度筑巢合肥 海亮地产正式入驻安徽

“此刻,海亮地产对于安徽人民来说可能只是一个陌生的名字,但我相信下一刻它将会深深的扎根在安徽人民的心中。”昨日,在海亮地产“千亿海亮 下一站—安徽”2012媒体见面会上,安徽海亮房地产有限公司董事长陈伟军发出了这样的豪言,而此次见面会也是海亮地产在安徽的首次正式亮相,标志着海亮地产正式入驻安徽。

谈正民

中国房地产百强第66位。截至2010年底,海亮地产拥有总资产119亿元,已成功进入上海、重庆、成都、合肥、绍兴、诸暨、呼和浩特、银川、拉萨等城市。海亮地产以高品质为核心理念,其产品线包括精品住宅、都市综合体、星级酒店、专业市场等。

陈伟军表示,海亮地产始终强调“居住改变生活,创造地产精品,服务社会大众”的开发理念,在每一个开发城市注入高品质地标项目,先后成功开发华东汽配水暖城、内蒙古海亮广场、西藏海亮世纪新城、重庆北碚新城、宁夏海亮国际社区等各种业态的高品质楼盘,逐步形成了以长三角为中心,以中西部为战略重心的海亮地产中国版图。此次正式亮相,标志着安徽已经成为海亮地产的下一站,海亮地产将抱着“建筑美好生活”的决心,以人为本,打造最适合这片土地的精品项目,为



安徽省的房产行业注入更多活力与生机,与广大市民一起见证这个城市的下一个传奇。

四城联动全面布局安徽

安徽海亮房地产有限公司总经理杨立果表示,从去年至今,房地产行业整体十分低迷,甚至有

不少实力雄厚的企业也倒下了,不过行业越是低迷,其中的机会也就越多,对于快速发展中的海亮地产来说,这样的机会就更加可贵。

随着对中房合肥置业的收购完成,安徽海亮已确立以合肥为中心、迅速联动全省、逐渐辐射整

个长三角的战略发展模式。如今四城联动五盘齐发,整体开发面积超过100万平方米,恢弘气势逆市而上。

不过杨立果表示,收购中房并非海亮地产一时兴起之举,而是深思熟虑之后的举措,布局安徽是海亮地产的整体规划,收购中房合肥置业只是一次比较好的契机,加速和推动了海亮在安徽的布局。而根据海亮地产的全国战略规划显示,未来还将持续加大在安徽的投入,以海亮兰郡为例,仅仅在项目一期的景观和物业配套上,就将投入不低于6000万元,后续投资加起来将不低于1亿元,打造合肥乃至安徽别墅新的代表作。安徽海亮地产也将以兰郡项目来带动和辐射全省,开启合肥高端物业的新纪元,海亮地产一定会在安徽这片土地上树立更多的城市标杆与精品。

千亿海亮再度起航

海亮集团有限公司创办于1989年8月,总部位于浙江省诸暨市,现已发展成以铜加工、房地产、金属贸易、节能环保、股权投资、矿产开发、基础教育为主体的国际化大型民营企业集团。拥有两家上市公司,2010年营业收入52584亿元,位列中国企业500强第153位,中国民营企业500强第13位,2011年更是实现了营业收入677.97亿元,比上年增长28.93%,按照同等增速计算,2012年,即可实现“千亿海亮”的目标。

2003年初,海亮正式进入房地产行业,并从2008年起连续四年荣登中国房地产百强企业;2010年,海亮地产综合实力位居