

遭蒙头封嘴捆绑,女孩机智获救

天长警方破获系列抢劫、强奸、绑架案



嫌犯陈某被擒现场

10月28日,天长市发生一起恶性案件,歹徒陈某在抢劫、强奸女青年小君后,又电话联系其家人,勒索赎金10万元,扬言报警就“撕票”。

警方巧设埋伏,将陈某一举擒获。在审讯中发现,陈某在近2个月已连续作案三起,其作案手段更是令人发指。他在两次强奸受害人之后,竟让受害人陪他逛公园,还将抢来的手机送给12岁的女儿做礼物……

许开脚 吴忠宣
记者 王涛 胡昊 文/图

夜班归途遇歹徒

10月28日凌晨零点30分,天长女孩小君下班后,独自一人骑着电动自行车回家。“把钱拿出来!”就在小君与一个40多岁的中年男子擦肩而过的一刹那,男子突然一把将她抱住。小君十分害怕,知道遇到了歹人,便央求说:“我把东西全部给你,求求你放我回家吧”。不料,该男子不容置疑地说:“不行!”,并命令小君睡在地上。

强暴后勒索十万

“我还是个孩子,求求你放过我吧!”可是,无论如何哀求、挣扎、反抗,凶相毕露的男子还是将小君拖到了田野……发泄完兽性后,男子又蒙住了她的头,骑摩托车将其带到一处寂静的房子里,再次凌辱了五

花大绑的小君。事后,男子翻看了小君手机,询问小君的姐姐、父亲是干什么的。小君不敢说谎,如实回答。男子再次将小君的双臂、双腿捆绑结实,嘴上蒙上胶带,从外面系牢门后离开。女儿夜班未归,小君的父亲和家人四处寻找。焦急万分之时,接到了一个电话,一看号码,是女儿的,可声音却是一个男的:“你的女儿在我的手上,赶紧准备10万块钱,不许报案!”

成功逃出虎口

确认恶魔走远后,小君用反绑着的双手慢慢地解开脚上的绳子,但捆住双手的绳子无法解开。被蒙头封嘴反绑双臂的小君背靠着门,使劲地将门拉开一条缝,钻了出来,听听四周没有动静,就深一脚浅一脚地往亮灯的地方挪。先到了一个驾校,没人;再挪到旁边的一家工厂,拼命地

用头撞门。门卫发现是个蒙头、封嘴、反捆双臂的女孩后,立即将小君拉进门卫室……小君喘着粗气,简要地说明遭遇后,门卫立即报警。与此同时,惊魂不定的小君父亲思前想后之后也选择了报警。

妙计巧擒歹徒

接到报警后,天长刑侦大队大队长范学军亲自上阵,以小君父亲的名义,与歹徒通话,进行“讨价还价”,勒索款额降到6万元。10月28日15时15分,在前往“取款”的路上,陈某被伏击的民警扑倒在地。经审讯,嫌疑人陈某,1971年出生,家住江苏省南京市六合区某镇农村,文盲。而随着审讯的深入,办案民警吃惊地发现,陈某涉及的案件远不止这一起:

绑架勒索只为偿还赌债

10月20日凌晨,20岁女青年小雨的300块钱和一部手机被陈某抢走,事后陈某将抢来的手机,当礼物送给了12岁的女儿;8月23日23时,23岁的小群独自一人外出散步,被陈某从身后搂住,在两次施暴后,陈某还勒令身心俱疲的小群陪他逛了一会儿公园后,才让她离开现场……

陈某告诉民警,他在选择作案目标时,总是精心踩点,计划好路线,然后,寻找、确认那些夜间独自一人、漂亮的年轻姑娘下手。民警:为何劫掠了小君后,又强奸、绑架。陈某:我看她长得很漂亮,就想强奸她了。后来,想起自己因为赌博,欠了一屁股的债,就决定将她劫持到事先看好的那座空房子里,再次强奸了她后,准备敲诈她爸爸10万块钱还债的。昨日,涉嫌抢劫、强奸、绑架罪的陈某被天长市公安局刑事拘留。(文中受害人为化名)

谢东:“虹色风暴”引领智能电视彻底淘汰网络TV

——长虹集团虹色风暴活动负责人答记者问

继长虹集团9·8超级内购会在川渝地区火到爆棚,以2天5亿的销量完美收场后,长虹欲要“让利于民”的热情似乎并没有消退。近期,本报记者获悉长虹电器将从11月开始,在全国范围内逐步开展以“虹色风暴”为主题的新一轮让利回馈,目前整个安徽省已经展开了预订工作。为了了解更多详情,记者采访了本次长虹集团虹色风暴活动负责人谢东。

本报记者:谢总,您好!近期我们在网上和微博上看到了大量关于“虹色风暴”的宣传内容,请问,“虹色风暴”究竟是什么呢?

谢东:虹色风暴是长虹集团开展的全国巡回新品体验、感恩、回馈的活动。从2011年10月开始,长虹集团携旗下各类高新智能技术产品在全国启动巡回体验展,并同步向各地区的消费者提供丰厚的感恩回馈,因此得到了数千万消费者的热捧,形成了一股高科技智能家电的“风暴”。

本报记者:“虹色风暴”,一个具有影响力却又富有颠覆性的名字,长虹想要给消费者传递什么呢?

谢东:我们是想通过这次回馈活动,传递给消费者,智能时代已经来临,作为智能电视领域的领军企业,长虹有必要去开这个头,让消费者明白,智能电视的发展是一个不可逆转的趋势,网络电视已经逐渐被淘汰,智能电视主宰市场,这是个必然的颠覆。

本报记者:9月8日,长虹在川渝地区举行的超级内购会活动创造了2天5.3亿元的销售记录,而对于此次在华中地区举办的“虹色风暴”,长虹是否做好了再次破纪录的准备?

谢东:长虹在川渝的内购会5.3亿的销售记录,整个集团都很兴奋,再次谢谢消费者们长期的支持。关注长虹的朋友们,长虹在华中最终目的不是为了再次刷新记录,而是消费者

获得真正的利益,买到真正的实惠,获得5.3亿销售记录的背后是公司超过1个亿的超大让利。但是我们也做好了破纪录的准备,不管最后的结果如何,我们都谢谢大家对于长虹品牌的喜爱与支持。

本报记者:如此大规模的回馈让利,除了企业本身所要达到的销量效果,长虹还想达到其他方面效果吗?

谢东:我希望通过此次回馈让利,人们脑海中能真正的有真伪智能的概念,对真伪智能的辨别有了认识与理解,只要人们正确的形成对真智能的认同感,网络电视的淘汰,那就是一个不攻自破的过程。

本报记者:距离上次川渝内购会不到3个月时间,长虹再次重磅出击,不怕效果不如人意吗?

谢东:首先上次川渝内购会引起了其他地区的消费者强烈“不满”,在听到消费者呼声后,长虹向消费者承诺,将会尽最大可能的回馈消费者,在未举办的地区安排机会,而此次活动的举行也算长虹履行了自己的诺言。再就是,我们相信这次将是队电视行业的洗礼,经过这次洗礼,长虹有信心能真正的把智能电视市场打开,而这个“智能电视市场”,是真正的!再就是11月份临近年底,也希望能通过这种回馈让利的形式,送给广大支持长虹的消费者一份真挚的“年礼”。

本报记者:类似的活动为消费者带来了真正的实惠,长虹以后每年都会举行吗?

谢东:虹色风暴是真正让消费者获利的,长虹有能力每年都定期举行,让消费者每年都获得真正的实惠,才是长虹最希望看到的事情。

本报记者:本次活动会有新品售卖么?产品的量有限制吗?

谢东:活动中会有大量的产品售卖,新智

能电视也位列其中,但是具体的型号我目前不方便说,在这里先给大家留个小问号。货源方面我们有充分的保障,这个是可以放心的。

本报记者:问一个消费者最关心的问题,这次在华中五省举行活动的让利幅度和规模上会不会更进一步呢?

谢东:这是给华中地区用户的一个惊喜,现在可以告诉大家的是,长虹将采取比去年“虹色风暴”及今年9月8日川渝超级内购会更大的回馈力度,具体的细节大家可以到当地的预订点或者的家电商场咨询。根据以往的经验,活动当天现场人会非常多,所以也给当地消费者一个小建议:最好是提前到长虹官网上商城(www.e-changhong.com)充分了解产品,活动时就可以抢先出手了。

本报记者:谢总,刚刚听你一直提到真伪智能电视,你能为我们简单介绍一下应该如何区分么?

谢东:家电市场上长期充斥着大量的网络和“伪智能”电视,纷纷打着智能电视的“幌子”误导消费者。但是在购买时只要从“是否兼容双系统”、“体感游戏操作是否流畅”、“界面简单,语音识别是否准确”这三个方面认真体验,仔细辨别,消费者便基本能区分出来了。

本报记者:许多行业专家已经将“虹色风暴”作为一个成功品牌活动的典范来看,对此,你有什么看法呢?

谢东:无论是传统模式还是电商模式亦或是虹色风暴,长虹始终坚持渠道多元化发展方向,适应市场需求。虹色风暴活动省去了大量的中间经销环节,通过工厂自身的运作,“创造出”至少10%的让利空间,从而回馈给广大消费者。也正是这种“创造力”成就了“虹色风暴”,这10%得来不易,长虹会一直坚持下去。

虹色风暴来袭,美菱全面淘汰非节能

真节能 选美菱

在美菱看来,“全面淘汰非节能”首先源自美菱的实力。多年来,美菱一直屹立于节能的潮流,不断创造着节能奇迹。2005年,美菱推出日耗电量0.29度的冰箱,创造行业节能神话;2009年,美菱又推出耗电量0.25度的冰箱,再次成为节能先锋;2010年,0.23度顶级节能冰箱推出,业界为之震撼。三十年来,美菱在节能领域一直不断挑战极限,突破自我,一次又一次对行业节能技术进行了终极“探底”,构建着行业发展的新格局。全面淘汰非节能,美菱一定能!

目前,随着日耗电量仅为0.78的变频多门450ZP9B和日耗电量仅为0.39的三门冰箱216K3BN的上市,美菱冰箱已经从高端典雅娜到日常两门冰箱全面升级节能产品,在行业内首创全节能产品线,尤其新推出的450ZP9B节能冰箱,凭借超大容量、超强保鲜效果、超低耗电量等优势,国庆之前在我市上市,已受到大批消费者的追捧。

虹色风暴 惊天来袭

此次,在虹色风暴中的美菱家族中,最耀眼的就是雅典娜系列,它不仅是美菱的典范之作,更是美菱节能的代表。它采用了先进的变频技术,最大限度减小冰箱内部温度波动,温度更加均匀。智能调节压缩机转速,有效降低能耗。高端科技,在让消费者在享受大容量带来的便捷的同时,更倡导了低碳环保的现代生活风尚。成为大冰箱节能的佼佼者。

据记者了解,仅售4599元的356升节能多门冰箱将会是本次活动最大的亮点,同时全国畅销的450升对开多门系列也有可能以工厂底价与大家见面。除此之外,更有节能三门205K3C补贴后仅售1699元,节能两门180K补贴后仅售1399元,全系列产品都有可能做出不同程度的让利。

想要看到不一样的节能大冰箱,想享受到最劲爆的销售让利,11.9日-11.11日,就来商场选美菱吧。“虹色风暴,惊天来袭”,美菱玩大了,消费者也一定赚大了!