

# 12岁少年被绑架 他想打牌上网绑匪都同意

## 这是因为孩子“很听话”，不大呼小叫 家长犹豫两小时才报警，警方15小时成功解救

— 12岁少年爱与陌生人拉家常，没想到这次却与绑匪交上了朋友。被绑架后，该少年与绑匪一起上网、打牌的举动，则让大家困惑不已。最后，他幸亏得到了警方的及时解救。  
晚报见习记者 张玉东

### 面包车老是在附近转悠，截住一查发现受害人在里面

报不报警全家人举棋不定

“你家小孩在我手里，赶紧准备钱来赎吧，记住，不准报警！”4月25日6时许，在郑州市惠济区大河路办事处孟屯村经营超市的吴某突然接到一个陌生人的电话，对方称控制了他12岁的儿子，说完就挂了电话。

吴某顿时惊出一身冷汗。儿子小明(化名)20分钟前刚骑自行车离家去上学。

到底报不报警？吴某和亲属举棋不定。8时许，吴某终于向公安局报案，警方也立即成立了专案组。

**狡猾绑匪3次变更交易地点**

侦查民警一方面向受害人家属了解情况，一方面在小明上学路线等外围开展缜密的排查。绑匪自早上通知吴某准备钱后就没了音信。

下午3时许，绑匪第二次打电话来电话，称要赎金7万元。为躲避警方追查，绑匪更是把交钱地点变更了3次。

**警方15小时成功解救**

22时许，距小明被绑架已过去15个小时了。小明的家人心急如焚。而此时，民警在金水区二十里铺村发现一辆面包车在附近来回行驶，十分可疑。民警果断地对该车进行堵截控制。面对询问，驾驶人支支吾吾，前言不搭后语。民警乘其不备，猛然拉开后车门，看到受害人小明被塞在后座缝隙间。民警迅速将小明解救出来。小明安然无恙。

民警将车上男子抓获。此人自称王某，29岁，中牟县人，他供述还有两名同伙。次日凌晨3时，在老鸦陈村一旅馆内，两名睡得正酣的嫌疑人被抓获。

### 为了不让孩子大呼小叫，绑匪多次带他到中牟上网

绑架前，曾3次踩点与受害人交朋友

经审讯，两名嫌疑人分别是刘某，28岁，漯河人，徐某，25岁，平顶山叶县人，均在郑州暂住。

王某等3人是在郑州西郊一公司打工时认识的。2006年10月起，为了弄些

钱，在刘某的提议下，3人多次商量绑架人质，但此后并未实施。今年4月，3人再次预谋绑架人质。通过观察，3人发现惠济区大河路办事处的吴某经营超市而且有车，肯定有钱。另外还发现吴某的兒子不大，所以他们在盯梢的两天中，曾3次到小明学校附近

进行踩点，并以买吃的、拉家常等办法与小明成了朋友，继而开始实施绑架计划。

**受害人打牌上网绑匪都满足**

据嫌疑人王某交代，在绑架的15小时过程中，为了不让小明大呼小叫，他们采

取了让受害人吃好、玩好的办法。在此期间，小明所提出的上网、打牌等要求，他们都一一答应，并且还多次带着小明到中牟上网。“哎！我们也没想到这孩子这么听话。”

昨日上午，王某等3人被惠济公安分局刑事拘留。线索提供 刘国保 宋遂凤



各种饮料就是这样灌装的 晚报记者 王梓图

## 一个“万能”造假窝点 流行的饮料它都能生产

老板还现场演示灌装“纯净水”

显然，他现在亟须知道的是后果有多严重

□ 晚报记者 董占卿  
实习生 刘玲 付首鹏  
通讯员 赵正银

本报讯 一个集储藏、生产、食宿为一处，面积约40平方米的造假窝点，竟能生产市面上存在的各种瓶装绿茶、纯净水、矿泉水、鲜橙多和可口可乐。昨日上午，二七区工商局在孙八寨西街121号查处并取缔了这个“万能”造假窝点。

“这个造假窝点太隐蔽，我们费了很大工夫才找到。”工商所办案人员陈先生说，如果不是投诉人电话指点，还真找不着。造假窝点的老板段某

称，他一个月前从周口来到了郑州，开始从事各种饮料的生产。“其实，生产纯净水非常简单，直接把回收过来的纯净水瓶灌满自来水，就成了娃哈哈、乐百氏等纯净水。”段某边说边拿起一个回收来的空娃哈哈纯净水瓶，打开用纱布包着的水龙头，等灌满自来水后，又随手拿起一个瓶盖，用力一拧，瓶盖就上去了，一瓶娃哈哈纯净水就下了“生产线”，成本只有几分钱。

最后，齐礼阁工商所工作人员当场暂扣了所有造假物品和假冒伪劣产品，相关处理正在进行中。

# 100亿意味着什么？

## ——国美海尔签署战略合作协议创立全新合作模式

4月27日，在国美集团总部，海尔集团副总裁周云杰与国美集团常务副总裁王俊洲就双方战略合作伙伴关系的深化和发展进行了深入磋商，笔者获悉，双方当日签署了2007年战略合作协议，定单总金额高达100亿元。此外，双方的战略合作已由单纯的采购关系延伸至市场调研、产品研发与制造、供应链价值提升、信息化建设和物流管理等多个系统领域。这种合作模式被视为新型厂商关系的转变，更加透明化的交易模式将有利于行业的发展，因此被业界称为创新性的厂商战略合作新模式。

**100亿 创家电厂商最大合作项目**

国美海尔签订的100亿战略合作协议，创造了中国家电发展史上最大规模的厂商一次性合作项目。海尔一个品牌在国美一个渠

道竟然达到100亿元，这意味着中国家电业的成熟，也意味着厂商间的合作进入到一个全新的历史阶段，厂商双方不再是简单的交易关系，而是如何共同服务目标消费者，同时实现双方共同承担的行业责任。

海尔集团副总裁周云杰表示，随着国美与永乐的成功合并，新国美集团已经是06年全国连锁百强第一位，2007年国美将拥有近1000家的门店规模和1000亿的销售能力，是家电制造业最大的渠道合作伙伴，具备着与海尔100亿合作的基础。国美集团常务副总裁王俊洲表示，海尔集团随着这几年来来的不断发展，不仅巩固了中国家电



海尔集团副总裁周云杰(左)、国美集团常务副总裁王俊洲(右)的握手，见证新型厂商合作关系的诞生。

第一品牌的龙头地位，而且也成为率先走向世界的中国品牌。目前，海尔已拥有冰箱、洗衣机、彩电、电脑、空调、手机、厨卫、小家电等全品类系列的产品，可以提供整套的家电、家居解决方案。

**100亿意味着  
新型商业模式的诞生**

据悉，在此次国美、海尔100亿元的战略合作协议中，国美承诺，将不再向海尔收取合同外的费用以及进场费，双方交易透明化，而海尔将给国美提供更具市场竞争力和高性价比的商品。

同时海尔将在年内于国美集团渠道中设立100

个“海尔旗舰商品展销中心”，和200个展示海尔整套家电的“海尔电器园”形象店。这些“店中店”将有效的推动海尔、国美与消费者三者之间的零距离，开创体验式消费之先河。

据介绍，共同成立的国美海尔事业部的合作项目将不仅停留在采与销的业务层面，而是深入到共同分析和研究市场，共用研发商品，共同制定市场营销策略，共同制定服务标准，统一服务行为。

**消费导向促成巨头联手**

对于此次100亿合作项目的全面开展，双方认为除各自在行业的地位和实力外，以实现消费者价值为导向的战略指导方针也是

双方合作的一个基本前提。在为消费者创造价值的前提下，共同创造合理的产业盈利水平。

“在刚刚召开的2007年国美全球家电高峰论坛上，我们对中国家电业厂商共同的两个最基本的责任进行了阐述，即提升消费者的生活品质与推进产业健康可持续发展。”国美常务副总裁王俊洲这样评论双方的合作协议，“今天，我们与海尔的全新战略合作，就是在实践着这样的责任。国美与海尔代表着制造与流通行业中最优秀的企业。共同本着对消费者，对行业，对社会的高度责任，在新的历史条件下，创造着全新的厂商合作模式，这无疑将对中国家电产业产生巨大的影响。我们希望这种全新的合作模式能成为行业新的标准，使厂商合作更透明，更好回归商业本质。”