



“周老虎”

昨日,陕西省镇坪县文彩村的一位村民告诉记者,已经有近一个月的时间没有看到周正龙了,“一些村民都说周正龙是被警察带走了。”但对于村民们的这种说法,并没有最令人信服的证据。

村民之所以纷纷猜测周正龙被警察带走有一个原因,约一个月前,陕西省警方已经派人到文彩村对“周老虎”展开调查。曾被警察问话的一位村民告诉记者说:“来调查的

## 警方已在村里调查“周老虎”

人员一共有3名,其中一名警察的证件显示是安康市公安局的人员。他们主要是想核实周正龙拍照的时间是在10月3日还是10月4日。”这是一个有助于侦破虎照真假的关键信息。此外,前来调查的警察还向其他一些知道些情况的村民进行调查。“他们来的时候并没有开警车,开的是一辆白色普通牌照的越野车。”这位村民说。

据周正龙的邻居称,周正龙的妻子罗大

翠告诉邻居们,只要是找她的电话她都不接。昨日,记者连线周正龙的儿子周松,他称父亲并未被警方抓走,之所以媒体联系不上周正龙,原因是手机被县林业部门停掉了。

警方介入虎照调查也从一位安康当地警察处得到了证实。这位警察表示,“确实有安康当地的警察前往镇坪县展开调查,但对于这次行动,安康警方相当慎重,办案警力有不少是从安康市下属的各县征调的。”

# 据传周正龙被警方带走,已坦白虎照原型为老虎图片 警方已对“周老虎”展开调查

## 郝劲松律师称周正龙涉嫌诈骗罪 “挺虎派”官员集体闭口

### 据传周正龙涉嫌“私藏违禁物品”被警方带走

在文彩村里消失的周正龙是否被安康警方带走?昨日并没有得到一个确切的结果。安康市公安局值班室有关人员也表示,对此并不知情。

针对昨日有媒体称周正龙是因涉嫌“私藏违禁物品”被陕西警方带走的说法,青年法律工作者郝劲松表示,如果周正龙真是以涉嫌“私藏违禁物品”被警方带走了,在法律程序上完全有可能。因为周正龙家里很有可能藏有违禁刀具、违禁

野生动物等物品,警方完全可以据此采取行动。

郝劲松还表示,周正龙涉嫌诈骗罪。首先,“他涉及诈骗既遂”,通过照片造假骗得了陕西省林业厅两万万元的公家财产。其次,“周正龙还涉及诈骗未遂”,他与其他团队成员通过欺骗的手段,通过制造有野生华南虎的假象来向国家申请保护区,而且已经实施了一部分,这个国家自然保护区的拨款数额相当巨大。

### 重点追查2万元“奖金”来源

据陕西省林业厅的一位官员说,一周前,陕西省公安厅和安康市公安局的办案人员分别找了厅里的领导、部分干部以及参与老虎调查项目的官员进行了询问,并做了详细的笔录。整个调查持续了4天。其中,警方追查的重点是周正龙从林业厅拿到的2万元奖金的来源。主要是调查谁决定的给周奖励,奖金从何而来,由谁签字等。根据周领“奖”的材料显示,这笔奖金的签发人是当时刚上任不久的动管站站长周灵国。所有被调查

的官员还在询问笔录上签字,按了手印。这个知情人告诉记者,周灵国没有参与老虎调查,只是按照厅领导的意见给钱。前日,记者拨通周灵国的手机时,他称自己正在陕北出差,什么都不知道。

昨日,记者也与陕西省公安厅取得联系,公安厅方面称不清楚此事。但有知情人告诉记者,该案确实是陕西省公安厅与安康市公安局在联合调查,周正龙当初是被民用牌照的车带走的,目前可能还在安康接受调查。

### “挺虎派”官员集体闭口

据知情人介绍,周正龙已向警方坦白作假的过程,该虎照的原型确实只是一张老虎图片。由于严格保密,更多的细节只有专案组的办案人员才知道。

“周老虎”一案的新进展,对于当初的“挺虎派”来说无疑是一个沉重的打击。昨日,镇坪县林业局局长覃大鹏表示对警察带走周正龙一

事毫不知情。一直高调挺虎的陕西省林业厅副厅长朱巨龙也称自己不知情。

陕西省林业厅官员关克称,他也有好长时间没有联系过周正龙。对于周正龙最近的情况和虎照的鉴定结果,他说:“等到事情过去后,我再说话。”

据《广州日报》《成都商报》

25日,记者从有关方面获悉,陕西警方确实已经对“周老虎”展开了调查,调查内容包括周正龙拍摄虎照时间等有关虎照真假的核内容。这表明警方已经介入了久拖不决的“周老虎”真假一“案”,虎照真假之谜有望水落石出。



周正龙

破译格力逆市飘红销售百万套系列之四:

## 功不可没专卖店

目前,格力空调已连续12年在产销量、销售额、市场占有率方面稳居中国空调行业首位,如此优异成绩的取得,很大程度上依赖于格力电器特立独行的专卖店渠道销售模式。

优雅的购物环境、统一的管理、统一的店容店貌、规范的服务标准向来都是专卖店的优势所在。格力坚信,要想在竞争趋于白热化的空调市场上立足,拥有可控的渠道显得尤为重要。经过多年的建设与发展,格力专卖店仅河南已发展到近2000家,并逐渐形成了一个以城市为重心,以地县为基础,以乡镇为依托的三级营销网络。并正以其灵活经营、专业服务的特点,成为格力空调攻城略

地的一支重要力量。

当然,格力专卖店的业绩表现也超凡脱俗。在格力全年的销售额中,50%以上是由格力专卖店创造的,自2003年以来,格力电器依靠其独有的销售模式和钢铁般的品质,每年都实现了30%以上的强劲增长。格力专卖店以其规范、专业的服务标准,灵活快捷的服务措施使其销售稳步增长,格力也凭借其技术、市场和品牌的实力,向世人展示其在空调行业的运筹帷幄的能力,这正是格力空调2008年在豫销售突破百万套的秘密武器。

鲁艺

## 年中加速扩张 苏宁六月再掀开业“黄金周”

年中加速布局“苏宁速度”领跑行业

苏宁电器自2008年初就制定了三年领跑行业的战略目标,全年新开店指标定为不少于200家。目前,苏宁总门店数已经超过700家,而第一季度季报数字显示,苏宁电器在营收规模上已经跃居行业首位,年中再次发力连锁,势必进一步加快推进全年连锁目标的实现,同时也全面巩固和扩大在行业中的规模优势。

相关资料显示,奥运会期间北京、上海等地对开店等将有相关政策的要求,因此6月必然是商家“开疆拓土”的最佳机会点。另外,炎热的天气必然催生空调旺季的到来,各地的空调、彩电、冰洗等品类促销风暴将接踵而至。空调旺季一向是苏宁以空调带动全品类销售的节点,厂商合作更加紧密,工厂资源再度集中。预计从6月末起,随着奥运会的临近,社会消费增长速度将进入爆发期,苏宁在此时加快连锁布点也是瞄准了这一巨大的商机。

一日开24家新店 六月再现开业黄金周

新开店将完成苏宁电器重点城市区域的结构优化调整,以内生式增长带动行业发展,为下阶段发展布局做好准备。调整后的店面无论在市场竞争能力还是自身效益增益能力都有大幅度提高。

本次苏宁开业的24家店面中,按照苏

宁3C+旗舰店、中心店、社区店的三级店面模式组建。“新开店面全都地处城市战略位置,按照苏宁现有的经营模式,保证了新开店面的竞争力和发展潜力;改造升级原有店面,体现了苏宁在连锁发展进程中,不断提升店面质量和效益,保障了苏宁原有店面的活力。这种创新,复制,发展再创新的循环发展模式,既保障了苏宁的发展,也保障了苏宁在行业的竞争优势”。

借开业黄金效应 苏宁本周促销全面发力

苏宁电器年中创造战略机会点,再次吸引了行业的目光。日开24店的举动必然带动促销活动的全面爆发,一场电器普惠盛宴再次来袭。

“波斯顿矩阵认为一般决定产品结构的基本因素有二:即市场引力与企业实力”。“它是对各类产品进行了汇总,确定某一区间产品的扶持政策”。按照这个理论推测,苏宁电器新开店区域必定是资源集中、价格优惠、活动丰富的“策源地”。

届时,北京、上海、深圳、沈阳、汕头、天津、上海、昆明、长沙等地将掀起促销高潮,争抢奥运前最后的促销商机。同时,彩电节、冰洗节、暑促等联动开展,将品类推广整合打包促销。服务方面,苏宁全国范围内启动“6+1服务模式”,面对开业消费的井喷,苏宁对消费者进行服务承诺,切实的保障消费者权益。