

沈阳公安局原副局长张建明涉黑落马始末

从春风得意到涉黑落马

因“地”而结识

1994年,60岁的张凤才从沈阳市于洪区公安分局副局长的位置上退休。继任者是他的女婿张建明。

那一年,张建明32岁,成为于洪分局最年轻的副局长。

张建明兄妹6人,他排行老三。据张家五妹张建梅讲,三哥张建明之所以读警校,是为不用缴学费。

1983年,张建明成为一名警察。张凤才说,

涉嫌促成血案私了

1999年,张建明被调任沈阳市公安局局长助理。这一时期的郝万春也快速“发展”着自己。

据沈阳市公安局一名民警透露,郝氏兄弟经营的娱乐场所常被举报有色情服务。他们还养着一批社会闲散人员和劳教释放人员作为打手。郝氏兄弟“成长”为皇姑区的“郝家三虎”,而郝万春被称为“西霸天”。

2002年3月,张建明被任命为沈阳市公安局主管刑侦的副局长。他上任伊始,沈阳市就发生了一起令人震惊的血案。而这血案与他的朋友郝万春有关。

当年4月28日,辽宁省监察厅副厅长关在

透露“打黑”信息

在2005年6月7日沈阳鞋城一起涉黑恶性案件后,辽宁省公安厅成立“607专案组”,并将2006年定为辽宁省打黑除恶专项整治年。

检察机关的材料显示,这期间,张建明曾向郝万春透露信息。之后,郝万春几次出国。

“郝万春是我的朋友,我不想他作为黑社

郝万春说,张建明每次过来办案,都由我安排他吃饭,“我们的关系就拉近了”。

女婿的仕途太顺了,升得太快,有点放松警惕。1994年张建明出任于洪分局副局长后,他与郝万春“相遇”了。

郝万春1986年从沈阳市防爆器材厂下岗,时年28岁的郝万春下海创办了一家汽车座椅靠垫加工厂。上世纪90年代起,郝万春与大哥郝万祥、三弟郝万顺先后开设了多家酒店、洗浴中心。

1994年,郝万春想开办农场。他看上

关在汉慨叹,他作为一名副厅长,案子最终只能私了,若普通百姓,“只能任其摆布了”。

汉之子关勃在沈阳市一家舞厅唱歌,被20多“手提两尺长大片刀”的人追砍10多分钟。关在汉今年7月接受采访时说,事发后,警方长达6个月无音信。

2002年10月,关在汉给辽宁省市领导写信反映此案,当时的省委书记王唯众、沈阳市常务副市长李佳相继批示,要求尽快破案。沈阳市公安局局长将此案交由主管刑侦的副局长张建明办理。张建明称,郝万春找到他,说和平公安分局抓的两个人是郝万顺手下。

“郝万春提出能不能花些钱把事情摆平。我说要办也得被害方提出来才有可能。郝又说和

“郝万春是我的朋友,我不想他作为黑社会组织被打掉……牵连到我。”张建明供述。

会组织被打掉。”2006年7月16日,从国外回来的郝万春,在家中被抓。2006年11月22日,在沈阳桃仙机场,欧洲考察归来的张建明被“607专案组”带走。

对于出事前向郝万春“通风报信”,张建明还供称“我怕关勃被砍的案子被查出来,牵连我。”

了于洪区公安分局刑警大队一块80亩的地。在谈租地的过程中,他认识了分管刑警大队的副局长张建明。最终,刑警大队将80亩地租给郝万春,租期50年租金为20万元。

“我们认识以后,经常在一起吃饭。当时我的农场所在地是于洪区刑事案件多发地,张建明每次过来办案,都由我安排他吃饭,我们的关系就拉近了。”郝万春供称。

关勃私下接触了,准备给120万,关同意了。我说,你让老关家到公安机关来提出私了,公安局这边的事情我来安排。”张建明在供述中说。

关在汉说,当时为关勃治疗已花了40多万,而公安机关迟迟不作为,他只好同意私了。

此案最终以郝万春“补偿”关勃120万元私了了,当时被警方控制的两名行凶嫌疑人赵志怀、李卓,也由郝万春缴纳1万元后取保候审。而根据我国法律规定,刑事案件不能私了。

“我是省监察厅的副厅长,这个案子都只能私了,要是普通老百姓,那只能任其摆布了。”关在汉接受采访时慨叹。

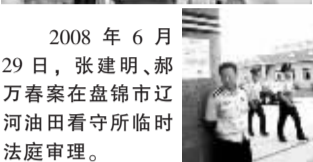
而“607专案组”督办、本溪市刑警支队队长王传友介绍,张建明被立案调查,初始便是因私了关勃案。“沈阳市局在调查郝万春的涉黑犯罪过程中,发现郝与张建明关系密切,调查难度很大。他们就就此案上报了辽宁省公安厅,省厅便指派‘607专案组’负责查办。”

摘自《新京报》

明打黑成绩的光盘。



沈阳市公安局曾制作记录张建



2008年6月29日,张建明、郝万春案在盘锦市辽河油田看守所临时法庭审理。

辽宁盘锦市辽河油田看守所的室内篮球场,成为一个临时搭建的法庭。2008年6月29日,张建明、郝万春涉黑案在此审理。这是庭审的第九天,也是最后一天。

2006年11月22日,从西欧考察归来的沈阳市公安局副局长张建明,刚下飞机便被辽宁省打黑办“607专案组”带走。一周后,因“涉嫌包庇纵容黑社会组织罪”被刑拘。张建明涉嫌包庇的,是沈阳市富宅房屋开发公司的总经理郝万春与郝万祥、郝万顺等23人的涉嫌黑社会性质组织。

张建明的岳父张凤才认为,认识郝万春是张建明人生“一大败笔”。在他看来,如果不出意外,女婿本应能当上沈阳市公安局局长。

扑克麻将绝技

超级扑克变牌器:可将普通扑克(0.01秒)随意而变,如9变10,J变A,2,3,5变同花顺等,变牌时,潇洒自然,无论多少人玩牌绝无破绽。变牌后,不多不少无重牌,非常适合玩二张、三张、五张、牌九等玩牌方法。
麻将绝技:无论新旧、机洗或手洗麻将,玩几圈可快速认牌,起手听牌、自摸、暗杠等,推饼、牌九绝技,来九点或一对认牌,变牌等。
售可控一体麻将机:免遥控,手指触摸,感应控制,单人操作,任坐哪方都能得心应手,抓牌、包赢,保自摸批等各种眼镜,透视扑克、麻将、骰子等各种娱乐产品。
电话:0371-61782150 13733870763 王老师
地址:郑州市西大街179号市中三中对

上一周的闷热天气给五星带来空调销售猛增,本周,格力、美的、海尔、海信等厂家纷纷致电五星业务部门,要求在本周增加促销活动的内容与力度,联合五星发起空调旺季促销第二波。基于此,五星率先降价,意欲继续扩大市场份额。

五星再度发起空调降价攻势

承诺:畅销机型保证供应

空调销售旺季,货源应该是空调旺季销售的绝对关键词,据河南五星空调部负责人介绍:“空调旺季,1P-1.5P的机型成为销售主力。另外在产品的平均单价方面,旺季的空调消费平均客单价会有百元左右差距,价格优势明显的机型销量就会高些。对于旺季的空调销售来说,依据顾客购买习惯,储备足够的货源是最关键的问题,而这方面也是五星做的最出色的地方。”

五星还表示,从五星目前的备货量来看,1P-1.5P价格超值机型占比最大,可以充分地满足40天左右的空调持续热卖,对于市场上热销的一些品牌型号也进行集中的补充采购,五星门店畅销机型保证全面供应。

另外在价格方面,五星也凭借上周良好的销售,为第二波销售赢得价格主动权。上周五空调销售与前一周期相比增长了600%,国内外空调核心厂家致电五星,纷纷要求再加大资源投入,联合开展空调旺季促销第二波。五星表示本周将整合资源,在空调旺季率先调低价格。从昨天开始,五星卖场里很多型号的空调的标价签都陆续进行了调整,不论是国产品牌还是合资品牌在价格上和上周相比都有不小的让步,不少品牌降价幅度在两成左右。

送货安装:本周再提速

7月酷暑天气,空调服务成为保障销售的一大关键点,上周销售并喷给五星售后安装带来巨大挑战,据五星电器服务中心透露,上周五空调安装量比平时增长了4

倍,数千名送货、安装工人在40度高温下坚持为消费者速递清凉。五星电器售后服务提前做好准备,送货车增加近两成,全省共增加售后服务人员近2000人,另外五星还将采取了“预检、预分、预提”等方法,提高时间的有效利用率。上周五出台的空调即买即送即装、当天送装,第二天准时送装3套方案,也得到消费者好评。

从本周开始,在五星电器空调送装服务再度提速,五星售后将调拨一部分安装、送货工人直接进驻卖场,实现更加快捷的送装服务。另外,一批畅销机型的库存也将调往卖场,从而减少消费者提货时间,实现更快捷的送货安装。消费者购买指定型号的空调可实现当场购买后立即上门安装。五星电器还开辟了“绿色通道”,家电顾问从售前、售中到售后实现全程陪同服务。

高清彩电节:本周盛大揭幕

五星电器昨天对外宣布,从本周末起启动高清彩电节。据悉五星已与索尼、夏普、松下、LG、东芝、康佳、海信等国内外彩电生产巨头达成共识,在奥运来临前发起今年最大规模彩电促销攻势。预计彩电将在本月迎来价格谷底。

五星除了价格上给予倾斜外,还将通过家电顾问推广全高清产品知识,向消费者全面普及最新彩电知识,“五星08全民高清彩电节”,一方面为消费者提供高质量的产品,另一方面通过对“高清、运动”平板的宣传推广,给用户带来极大的视听享受,亲身感受奥运氛围。 吴绍超

在奥运召开前夕,依靠对行业的精准把握和对消费市场的经验洞察,苏宁电器预测:1080P的全高清平板将在奥运前后迎来大井喷,实现全速普及,到2008年年底逐步超越标清电视(720P以下)和高清平板(720P)成为消费主流。苏宁电器彩电事业部总经理李斌在接受笔者采访时解释了作出这一预测的五大理由:

五重推力酝酿高清大井喷 苏宁50万台平板突击7月

第一重推力:体育赛事经济催生高清视听产品普及

2008年北京赛事将是奥运史上第一次由BOB向全世界拥有版权的电视台提供全部高清标准的电视转播信号,为此中央电视台将投入65辆的高清转播车,而随之而来的就是高清视听产品的巨大商机。利用奥运契机实施支柱产品的消费结构转型,扩大内需,则无疑更具有持续性,也更符合国家的政策方针。借助奥运商机,全高清平板的全面上位也更值得期待。

第二重推力:全高清信号落地“保驾护航”

2008年上半年统计,国内数字电视用户已达到2700万户,为高清平板电视产品的推广普及奠定了很好的基础。北京、上海、天津、青岛、秦皇岛、沈阳等6个奥运城市以及广州、深圳,从今年6月1日起便开播了全高清地面数字电视,同时其他29个省会城市也将年内实现这一普及目标;此外,中星9号卫星的成功发射,更将为高清平板电视普及二三级市场和农村市场电视的更新换代带来新的契机。

第三重推力:国际全高清面板产业链升级 目前欧美国家的全高清平板的普及率已经超过了50%,而日韩的这一数据则超过了45%,全高清早已进入“寻常百姓家”。高清技术正以日新月异的速度在发展,平板电视作为消费电子产品的特点也越来越明显。

巨大的全高清全球市场需求和高清技术的不断进步,已经促使面板生产商不断投入巨资扩大全高清面板的生产量,而与此同时,原先占比较大但利润空间较小的小尺寸高清

面板已经没有新的生产线投入计划,产量也开始受到限制,其占比将逐步缩小。

已经与全球一体化的中国,在这一波产业链升级中当然也会受到波及,产量的增加和制造成本降低使全高清产品在平板电视序列中迅猛“扩军”。

第四重推力:厂商全高清平板阵营大扩军 产品的丰富对应的销售也在逐年迅猛增长。据苏宁销售数据显示,2006年全高清产品占平板整体销售的不到5%,而2007年已经达到25-30%之间,今年上半年这一销售占比更是达到了35-40%。苏宁电器彩电事业部总经理李斌乐观地估计,经过奥运前夕这一拔全高清产品的强势推广和后奥运时代高清电视信号的进一步普及,到2008年底全高清产品的销售额将超过平板电视整体销售的50%,甚至有可能达到60%。

第五重推力:全高清高性价比优势凸显 随着高清面板生产技术的提高,全高清产品市场规模的扩大,以及1920×1080的全高清像素标准在中小尺寸段平板电视中的普及,全高清产品昔日相对昂贵的价格也已经发生巨大的调整,同等尺寸段的高清平板对全高清平板之间的价格优势已经并不明显。

李斌表示,基于苏宁结合行业现状总结的上述五点原因,全高清彩电在奥运前后将迎来一轮巨大的井喷,市场需求和厂商策略的调整将联合掀起一轮全高清的普及运动,预计整个7、8月份国内的全高清平板电视销售将达到上百万台的销售规模,而这也将是中国家电行业在奥运经济中所能掘得的最大一桶金。 吴绍超