

家里开起“御膳房”，专卖熊掌、穿山甲 客人吃饭得预约，最低消费3000元 卖野味，老板、厨师都获刑

鲍汁扣熊掌、红烧穿山甲、清蒸娃娃鱼……瞧这菜谱多有诱惑力，食客进了这家名为“养生御膳房”的饭店，最低消费就得3000元。昨天，记者从金水区法院获悉，这家卖野味的饭店女老板周军和4名厨师均获刑。

晚报记者 鲁燕

这家饭店专卖熊掌、穿山甲，最低消费3000元

“西华林都市家园小区里，有人开饭店专卖熊掌、穿山甲，一斤熊掌要1600元，有一段时间了……”今年7月14日上午，有群众向郑州市森林公安分局举报。

森林公安分局刑侦大队大队长程梁来到举报中所说的“养生御膳房”饭店。这家店每天中午和晚上食客都不断，饭店的菜谱上写有熊掌和穿山甲的名字，饭店服务员不时地向食客兜售熊掌、娃娃鱼等国家级保护动物。

7月17日12时，森林公安从该饭店和地下室冰柜内查获熊掌1.71只、穿山甲尸体1只、穿山甲后腿1只、蜥蜴尸体1只。周军、李有普等5名嫌疑人被当场抓获。

“女老板周军说，他们买的货都是400多元一斤，饭店加工好后一斤熊掌卖到1600元，穿山甲800元一斤。”昨天，程梁说，到这家饭店消费最低就得3000元，还不包括烟、酒，来这里吃饭的都是熟客。

家里开起“御膳房”，来吃饭得预约

据检察机关查实的材料显示，2006年11月开始，周军在南阳路西华林都市家园5号楼自家住宅里(130多平方米)开设了饭店，开始经营熊掌、穿山甲等野生动物。先后聘用厨师李

有普、朱新波、赖虎威和黄全利4人。

自开业到案发时，累计向外出售熊掌8只，价值在4.08万元，穿山甲5只。

法庭上，周军及厨师4人认罪态度非常好，对指控事实都没有异议。周军说，她从2006年11月饭店开业到今年7月，总共收购娃娃鱼10斤左右，价值4000元；熊掌80斤，价值3.2万元；穿山甲80斤，价值3万元；出售珍贵、濒危野生动物共盈利4万元左右。

她的饭店外面没挂招牌，客人来吃饭一般都是电话预约，顾客都是熟人介绍来的，“一般客人来了都能吃到鲍汁、鱼翅，还可以吃上鲍汁扣熊掌、红烧地龙(穿山甲)、清蒸娃娃鱼等。”

周军还交代，娃娃鱼、穿山甲都是从纬三路水产市场买的。她说，其实自己知道收购这些东西是违法的，“但是客人来了常点一些‘特色菜’，为了留住客人，只好卖野味”。

女老板和4个厨师均获刑

昨天，记者从金水区法院获悉，女老板周军犯非法收购、出售珍贵、濒危野生动物和珍贵、濒危野生动物制品罪，被判刑2年缓刑3年，李有普、朱新波、赖虎威、黄全利犯非法出售珍贵、濒危野生动物和珍贵、濒危野生动物制品罪分别被判刑1年缓刑2年。

线索提供 金研 储昭节



被车撞时，它刚抓只老鼠起飞

□晚报记者 廖谦 文/图

本报讯 昨日17时许，特巡警三大队民警刘洪波和同事在火车站地区巡逻，一位长途客车司机把一只受伤的雏鹰交给了他们，希望他们联系有关部门救治。

昨日17时30分，在郑州车站分局，这只雏鹰张着嘴趴在桌子上，警惕地看着周围。它身长有40厘米左右(如图)。

客车司机叫常兵，跑郑州至平顶山长途。

当天下午，在机场高速和京珠高速公路口，他看到这只雏鹰刚抓了一只老鼠起飞时，被一辆飞驰而过的客车撞倒路边，不能起飞。他担心雏鹰会再次被车辆轧住，就把小家伙救了起来。到了郑州后，常兵把雏鹰交给了民警。

目前，林业部门的工作人员已将这只雏鹰带回救治。

永乐电器进军大西南——“陇海路店，打造西南巅峰之作”

永乐是河南人的永乐，从创建伊始，永乐电器就对自己定了位。“顾客的任何批评与建议对永乐电器来说都是一笔宝贵的财富”，这是河南永乐电器总经理在2008年岁末走进消费者家中时对记者所说的一句肺腑之言。家电卖场面临的竞争日渐激烈，服务举措则是商家们争夺顾客的重要手段之一。

进军大西南——

永乐电器服务排头兵

2007年推出“诚久保障”、2008年1月执行“家安保”——电器延长保修活动、2月“消费与责任”——投诉顾客座谈会、3月“赢心行动”——永乐走入消费者、4月“冰峰行动”——空调服务进社区、5月“我为中国红”——援建四川地震灾区爱心医疗站、6月“打黑计划”——销毁“黑手机”、7月“冰舞中原”——空调维修千万家、8月“闭店销售”——社区专场服务、9月“超限热水器”——以旧换新、爱心补贴、10月“捐资助学”——向希望小学捐助、11月“真心相伴”——投诉顾客座谈会、12月“未呼先应”——高管走入百姓家、12月22日“爱心温暖寒冬”——永乐电器捐助菜农，奉献百姓活动，每月一次主题服务，更开创了家电零售行业的服务先河，东开发区、金水区、中原区、惠济区、管城区、西开发区，永乐人的身影遍布在绿城大地，给市场、消费者带来的则是新的服务体验与震撼。

根据统计，永乐电器仅空调服务一项，

2008年全年累计投入的上门服务人员达到了265172人次，彩电服务上08年全年累计投入的上门服务人员达到了295944人次，其他商品，包括冰箱、洗衣机、热水器、燃气灶、抽油烟机等等需要上门安装的服务人员则接近百万人次，还不包括维修服务、移机服务、咨询服务、检测服务、退货服务、换货服务、托运服务、会员服务、送货服务、专项服务等其他项目，如果这些服务项目全部加起来，永乐电器每年直接上门服务的人次达到了惊人的500万人次以上，这么多人面对面加起来足足有1500公里长。

2008西南巅峰之作——

永乐、消费者亲密对话携手同行

2008年3月、11月，永乐电器连续召开了投诉顾客座谈会，邀请了在08年度对永乐电器服务不满意进行投诉的顾客代表、市消协代表、省会媒体代表共同参加，这样一个顾客群体，这样一些特殊的顾客，从来没有哪个企业敢于这样直面以对，永乐电器做到了。12月20日开始，永乐电器总经理带队又在全省范围内开展“未呼先应——管理人员走入百姓家，诚久服务送万家”的“黄袖套在行动”活动，永乐电器分布在全省的各级管理者将亲临消费者家庭收集消费者的需求，倾听消费者对永乐电器这种大型家电连锁卖场的意见和建议，同时还给每个家庭带来了：空调保养、空调加氟、烟机清洗、冰箱除霜、电视除尘、洗衣机清洗、电脑优化、灶具清洗八项服务，此次行动，通过消费者

自愿报名，预约时间，共计服务家庭117家。

12月20日下午2点，家住博颂路文雅新世界的刘女士家里，迎来了这样一群特殊的客人——河南永乐电器总经理丁宁和售后经理、客副经理以及服务团队。刘女士惊喜地得知，丁总的来访是为了征询她对永乐电器的需求、感受和意见，更让她喜出望外的是，她还得到了永乐电器精心准备的八项电器服务。

12月22日，一列农用机动车队满载着胡萝卜从中牟缓缓驶进了陇海路与大学路交叉口，位于交叉口陇海路向西50米的永乐电器陇海路店广场，与此同时，另一列车队满载着大白菜从西四环也驶入了这里，永乐电器的总经理带领着门店60多名员工在广场上等待着这2列车队。从今年入冬以来，省会媒体纷纷报道由于寒冬河南省内众多的菜农辛辛苦苦耕作一年的收成：大白菜和胡萝卜大量积压无法销售，永乐电器在得知这一消息后马上行动起来，购买了4万斤大白菜，4万斤胡萝卜帮助菜农，同时，永乐电器在陇海路店广场免费向全市百姓发放。寒冬中，农民兄弟们泪流满面向永乐电器的总经理递上了一面锦旗，上面写着“奉献爱心，为民分忧”。现场许多消费者也见证了这感动的一幕，几位老人免费领取到了大白菜和胡萝卜后表示，像这样的企业，我们永远支持。永乐电器的这些举措赢得了河南消费者的心，永乐电器用爱心温暖着寒冬中的中原大地。

2008年底，在金融危机已经影响到实体经济的严峻市场环境下，永乐电器坚持实行两手抓，一手抓价格，保证给消费者实实在在的让利；另一手抓服务，通过“黄袖套”行动来掀起服务的高潮，为陇海路店的开业，为开业营销突破打下坚实的基础。

“从永乐电器创建开始，我就是永乐电器的忠实客户，身边的朋友也跟我一样选择永乐电器。没想到永乐电器的管理人员会想到亲自上门回访我们，作为一个每天面对成千上万人的大企业，能做到这点确实让我们消费者有当了上帝的感觉。”刘女士表示，买家电始终选择永乐电器的原因就是它价格低、服务到位、品质有保证，并坚持创新，永远带来的是完善、新颖的购物、服务新体验。听说永乐电器在陇海路的新店27日要开业，刘女士高兴地说要把这个消息告诉在京广路居住的妹妹，她正好今年结婚需要购买全套电器，像这样服务，服务这么好的专业电器连锁企业，不仅让人放心，还让人感到“贴心”。

又有谁能够说家电卖场面临的竞争日渐激烈，服务举措不是商家开业的重要保障之一呢？也许，价格是永乐电器横扫中原电器业的利器，但服务绝对是永乐电器秘而不宣的秘密武器。2008年的永乐电器陇海路店——中原电器业的又一巅峰之作！