

# 看到警车过来女孩挥手求救

## 一男子涉嫌强奸未遂被警方带走

本报 6982110 热线消息(记者 邢志彬) 4月17日晚,一男子用暴力和言语威胁,强行让一女子坐上他的电动车,准备去旅馆实施强奸。女子见到巡逻警车挥手求救,民警拦下电动车,救了她。

18日,记者在南关派出所见到小梁(化名),她还没有从惊吓中

恢复过来,不愿接受采访。记者看到她脖子上有几点红淤血,她说是朱某掐她脖子弄伤的。

现场监控录像显示,17日21点53分,身穿浅色上衣的朱某骑电动车沿财源街从西向东走,从银泰中心路口掉头,把车停在路北人行道。此时自西向东步行的小梁出

现在录像里,在财源消防中队门口,她路过朱某身边,朱某上前纠缠。录像画面很模糊,能看出两人发生身体接触,但看不出清男子动作。几分钟后,小梁上了男子电动车,向东骑走。

办案民警说,当时朱某掐住小梁脖子,推倒在路边,威胁她要听

话,不然就杀死她。朱某又提出要发生关系的要求,让她坐上电动车准备到东边旅馆开房。

小梁无力反抗只能上车,却在寻觅逃脱机会。刚好泰山区公安分局巡逻警车巡逻到这里,车速较慢,几乎和朱某的电动车同步,她不断向警车挥手示意。驾驶警车的

民警任传坤看到情况,立即拦下朱某盘查,小梁获救。

18日下午,小梁和救她的民警通了电话,民警询问小梁的情绪,小梁反复向民警表达感激。朱某是泰安人,无业,民警认为他有强奸未遂的嫌疑。目前,此案还在进一步调查中。

## 超长

18日,泰安市交警支队直属三大队查住一辆超长三轮车,货物挡住驾驶室,驾驶员要从下面缝隙钻出。

本报通讯员 张培双 摄



## 骑电动车撞人致死

### 一男子涉嫌交通肇事罪被批捕

本报 6982110 热线消息(记者 王鹏 通讯员 李霞 郭蕾) 肥城一男子骑电动车撞倒行人后驶离现场,伤者抢救无效死亡。18日,检察院以涉嫌交通肇事罪依法批准逮捕该男子。

2月26日晚上7点左右,肥城市民鹿某骑电动车带女儿回家。当时路上没有路灯,电动车前面车筐放着一个暖瓶和一个保温杯,遮住车灯光,车电量不足,也看不清前面情况。看到路边散步的王某时距对方还有半米距离,向左扭把想避开,但距离太近没有避开,电动车右侧挂住她,将她撞倒在地。周围人一看出事,赶紧打电话报警。鹿某打电话将父亲叫来,骑着电动车送女儿回家。

王某由于严重颅脑受伤,伤势过重经医院抢救无效,于2月27日死亡。肥城市公安局交通警察大队交通事故责任认定书认定,鹿某骑电动车未确保安全、在事故后未保护现场等,应承担事故全部责任。

肥城市人民检察院检察官提醒:随着电动车不断增多,电动车逆行、闯红灯等违章行为随处可见,很多人抱着电动车不是车的想法,无所顾忌。同时因电动车肇事而引发的刑事案件也呈上升趋势。今后,广大市民一定要注意交通安全,不要以为电动车属于非机动车就可以麻痹大意,违章驾驶。

## 福彩 272 万元得主,爱心换来夕阳红

3月30日,电脑福利彩票“七乐彩”第2012036期一等奖272.9424万元花落泰安,中奖的是一位老年人。这是2012年,泰安获得的第7个电脑福利彩票“七乐彩”一等奖。

4月1日,大奖得主陈先生在晚辈们的簇拥下来到泰安市福彩中心领奖。陈老先生开始颇有些拘谨,亲属也再三强调不能透露个人隐私。在泰安市福彩中心工作人员的耐心解释下,他们才放下心来,聊起中奖经过。

陈先生介绍,他是老彩友,多年来买福利彩票都成习惯了,不过实在没想到真的能中一等奖。获奖彩票上的这五注号码,他已经坚持购买一年多,正是其中的“09、13、15、18、20、23、29”这注号码帮他夺得当期272万元头奖。得知中得一等奖后,他既紧张又激动,一晚上翻来覆去都

没睡好觉。

欣喜若狂的心情稍有平复,陈先生就考虑如何领奖。虽然有儿子陪着,陈先生还不太放心,又专门挑了个体格最壮实的侄儿,陪同他一起来福彩中心兑奖。由于一开始不知道有针对大奖得主有保密政策,他临出门时专门找了一顶帽子,路上还又买了一副深色眼镜戴上。

陪同陈老先生的侄儿插话说,他很佩服老人的毅力,他和朋友也都喜欢买彩票,后来认为自己也没中大奖的命,所以就放弃了。现在看到自家的老人中得全国唯一的一注一等奖,他决定从今往后要坚持买,耐心等待好运来临。陈先生笑着补充说:就算不中,也是向福利事业奉献了一点爱心嘛。

陈老先生已经盘算好了,他要用



这笔钱先买套别墅,让晚年生活过得更舒心、更惬意。(陈梅君)

## 挑战行业潜规则,从价格战到价值战 泰山原浆啤酒重品质 增值服务消费者

罗兰贝格总结世界各国啤酒发展规律:在啤酒市场走向垄断的过程中,主力品牌会打压地方品牌,地方品牌大量被收购或者倒闭,生存比较艰难。当市场被强势品牌所垄断时,由于无法满足消费者多样化需求,一批个性化、差异化、区域化的企业开始壮大。

在激烈的啤酒市场垄断竞争中,啤酒巨头们不断在终端投入高额费用,通过买店、专营的方式排挤竞争对手,希望通过这种“一劳永逸”的方式解决竞争问题。当以这种方式实现品牌垄断销售后,带来的后果是消费者的话语权很微薄,最终也必将提高酒店终端的利益。

作为中小企业的泰山啤酒厂家,以产品、服务差异化作为切入点,实行蓝海战略,通过价值创新来获取竞争优势,推出泰山原浆啤酒和黑麦啤酒特色产品,规避与其它品牌拼投入、抢终端的红海竞争,逐步建立竞争优势,同时也是树立竞争壁垒。

行业内专家表示,泰山原浆啤酒以其新鲜、营养等高品质特色大大区别于市场上的普通啤酒,同时不断改进技术和优化体系,以迅捷物流模式做保障,采用厂家直送模式,以大众价格投放市场,其中一个重要的原因就是不会跟随其它竞争对手采取买店、专营等手段,将节省下来的费用让利于消费者。(杨春)