

C04 热线 今日日照

大奖 1000元 线索奖

96706 (全省市话收费)

24小时新闻热线 8308110

说一说发生在身边的 突发事 疑难事 感人事 新鲜事



5万元宅基地补偿款引发血案

兄杀弟,三亲戚竟答应帮手



只因5万元,亲哥哥便伙同姐夫、姑父、叔叔合伙将自己的亲弟弟杀害后抛尸大海。另人感到痛心的是,受害者的亲哥哥在有了杀人想法寻求亲戚帮忙的过程中,亲戚们竟无人阻止还纷纷答应帮忙。目前,犯罪嫌疑人已有3人落网。

建筑工人闲逛 发现一具男尸

日照市岚山区的王先生是一名建筑工人,8月10日下午3点左右,王先生在狄水村海域的沙滩上闲逛。

3点50分,王先生发现离他100余米远的地方有一个“大东西”,走近后发现是一个白色塑料袋。

王先生以为捡到好东西了,就撕开了塑料袋。这时,王先生惊出一身冷汗,塑料袋里竟然是一具尸体!回过神来的王先生,哆哆嗦嗦地按着手机按键,拨通了报警电话。

日照市岚山公安分局刑侦大队的民警马上赶到现场,边听王先生介绍,边展开勘查。

民警发现,死者是一男性,年龄在30多岁,上身赤裸,脚穿一双蓝色的拖鞋。死者的头部有伤口,脖子上套着一条绿色的尼龙绳。经过现场技术人

员推断伤口系钝器所伤,死者的死亡时间应该在2-3天。

在死者口袋里,民警发现一个U盘和一包餐巾纸,除此之外,并无他物证明死者身份。

“技术人员经进一步检查推断死者是死后被抛尸海中的。”办案民警说,同时根据洋流方向和潮汐表分析,案发地点应在西南方向。

监控发现可疑车辆 拖鞋确认死者身份

办案民警根据案情分析结果,展开侦查,除了岚山区外,侦查范围还扩大到周边50公里范围内。另一路民警则拿着U盘到厦门进行信息修复。

8月11日,案件出现了转机,办案民警在江苏省赣榆县与日照岚山区交界的海头镇一处路口的监控录像中,发现了一可疑车辆。嫌疑车辆前后两



监控拍到的三犯罪嫌疑人弃尸的场面。本报记者 徐艳 摄

次经过这个路口,间隔是两个小时。

办案民警说:“重要的是,从这个路口到岚山区,往返时间正好也是两个小时。”

经过走访三轮车可能的行驶路线,江苏省赣榆县赣马镇一村支书认出了监控中开三轮车的男子。

村支书说,监控中开车的男子是他们村的徐大强,“他是全村出了名的老实人,但最近却经常和他弟弟吵架,他弟弟最近几天也没见到人。”

原来,徐大强的弟弟徐小强(化名)常年在北京,今年7月底因闹离婚就回到了江苏,住在了徐大强家。

民警先找到了徐大强的母亲,让她认尸。但因尸体腐烂严重,徐大强的母亲不能确认是不是徐小强。

这是,民警想起了死者的拖鞋,“那双拖鞋样式很特别,在岚山没有商家卖这样的鞋。”办案民警说。

见到民警拿来的拖鞋,该村小卖部老板一眼就认出是他卖出去的,“前几天徐小强来买过。”小卖部老板说。

此时,厦门方面也传来消息,U盘里经修复后,里面的一张照片也正是徐小强的。

哥哥伙同三亲戚 杀死弟弟抛海中

8月13日,民警将徐大强带回审问。

刚开始徐大强说徐小强回北京打工了,但民警却在他家中发现了一处血迹。

面对民警的劝说,徐大强承认是他单独杀害了弟弟并抛尸,但是明明拍到了三个人。

经进一步审问,徐大强又交代了其伙同其叔叔、姐夫、姑父一起作案的犯罪事实。

随即民警将其余2人抓获,但其姑父在逃。

目前,3名嫌疑人已被刑拘,案件还在进一步追查当中。

犯罪经过

“弟弟死之前说‘我错了’”

徐大强今年38岁,比徐小强大一岁。两人很小时,父亲便去世,母亲带着徐大强改嫁,徐小强则跟着亲戚生活。

长大后,徐小强在北京结婚生子,徐大强在村里做起了小买卖。本来两人关系挺好,但却因一处宅基地引出矛盾。

原来,父亲死后留下了一处宅基地,徐大强便在宅基地上建一座三层小楼。今年7月份,三层小楼已经建好正在装修时,徐小强突然回来了。

徐小强认为宅基地是兄弟俩共有的,便要求徐大强给5万元补偿。徐大强由于建房一时拿不出那么多现金便要求其弟先少要点或缓一缓。

但脾气暴躁的徐小强根本不听,还扬言“不给钱就杀了你全家。”此时的徐大强很生气,于是便决定先下手。

8月5日,徐大强联系到和自己关系很好的姑父王建(化名),听了徐大强的想法后,王建马上就点头答应帮忙。徐大强又联系到了在外地的姐夫和叔叔,叔叔徐立(化名)也是二话不说就同意了。只有姐夫李建(化名)因有过犯罪前科,迟疑了一番后,还是答应了帮手。

8月9日晚10点,玩了几天的徐小强回家。晚11点,徐小强从浴室出来,徐立就叫徐小强坐下,要跟他谈钱的事。

徐小强刚坐下,李建就从背后用绳子套住徐小强的脖子使劲勒,徐大强和王建就用铁棍和木棍打徐小强的头部。

徐小强咽气后,4人又用塑料袋将尸体缠得严严实实。

就这样,徐大强同姐夫和叔叔一起将尸体运到了岚山抛尸大海。而姑父则因害怕没有跟着一起去。

“我弟弟死之前,就说了一句‘我错了’。”在接受审问时,徐大强后悔地说。

消费指南

不让暴利再“坑爹” 买眼镜就选批发城

日照眼镜批发城誓将底价红遍港城

本期消费小常识

防辐射眼镜有用吗?

眼睛是人的身体中最脆弱的器官,现代社会随着科技的发展,科技产品越来越多的出现在人们的生活中,电脑、电视、手机……这些科技产品在带给我们方便生活的同时,也给我们带来不易察觉的电磁辐射,电磁辐射已成为危害人类健康的致病源之一,对人体的危害极大。特别是长时间对着电脑工作的上班族,人体细胞基因会受到干扰及损伤,所以常会感到浑身乏力、皮肤粗糙、脸部干燥发黄,眼睛干涩、疲劳、易流泪,眼部细纹也变多!还有阳光中的紫外线辐射等有害光线辐射,这些辐射都在危害我们的眼睛健康。那么,采取什么措施来防辐射,避免辐射对眼睛的伤害呢?市场上防辐射眼镜有用吗?

防辐射眼镜是在眼镜的镜片加工过程中,加入了一些化合物物质,在镜片上贴上相关的防辐射膜层。因为电脑等的辐射是由电磁波引起的,一般来说,电磁波有一定的振幅和波长。防辐射眼镜的化合物介质和防辐射膜利用这个原理,让镜片前后表面产生的不同波长的电磁波互相干扰来消除一些辐射。我们的眼睛是脆弱的,带上防辐射眼镜是有效保护眼睛的措施。

50元进的货卖500,100元进的货卖1000……在进货价后面直接加个0卖给消费者,这样开眼镜店不是坑爹吗?但事实的情况是,眼镜行业这种“坑爹”的做法却不是一家两家,而是大多数。为了维护高利润,多数眼镜商家联手造局,让畸形暴利成了常态。

消费者能不能不被坑?有没有打破暴利,亮出底价,薄利多销卖眼镜的商家?有!从今年开始,日照眼镜行业走出一匹黑马——日照眼镜批发城,它依靠大幅削减房租、引入厂商直接进店销售的独特模式,打通了眼镜行业层层加价的原有经营模式,以市价三分之一、五分之一的价格销售眼镜,赢得了市场的广泛认可。

日照首家眼镜批发城已入驻日照路文体商场负一楼(市新华书店正对过),眼镜店是一个路人皆知的暴利行业,历来广受社会批评。随着居高不下的近视率、老花率加之追求时尚人士的需求,配眼镜的人群市场庞大,而暴利带给广大眼镜消费者的却是奇高的资金代价,民众渴求物美价廉眼镜的呼声日益高涨。据业内人士透露,传统眼镜店净利润都在400%-600%,有的甚至高达1000%,日照眼镜批发城的出现将全面改写行业格局。即日起,日照市民即可享受眼镜厂家直销,即便是购买一副眼镜也可以享受批发价。日照眼镜批发城入驻东港区,宣告日照市眼镜行业进入亲民平价时代,为东港区乃至日照眼镜市场开启新纪年,从此,日照市选配物美价廉的眼镜不再是梦想!

零售就卖批发价

笔者近日走访了日照市多家眼镜店,发现同一款同一型号同一厂家的眼镜价格不一,无一例外的是价格昂贵。配副品牌眼镜只需花8

元钱,日照最实惠的眼镜在这里!树脂眼镜片最低卖8元,零售价98元的时尚合金镜架,这里批发16元,花96元能买到市场价300元以上的折射率1.61的超薄镜片;198元可以买到零售价600元以上的学生渐进镜片……在走访中我们看到,不少消费者慕名而来,日照眼镜批发城的收款台排起了长队。据经理介绍,试营业前三天卖了600多副,这是日照低价眼镜的里程碑,成为了眼镜暴利的终结者。

日照眼镜批发城市场部经理丁先生告诉笔者日照眼镜批发城采用合作形式,把眼镜厂家请进柜台,批发城内的眼镜由各厂家派人站台直销,直销人员工资由厂家支付。日照眼镜批发城打造的管理团队对眼镜店内人员进行管理培训。团队的理念是:全国眼镜集散地,一副眼镜也批发。丁经理称,公司的核心部门为验光与加工,这两个部门人员都是经过严格培训筛选的精英。为了请更好的验光、加工团队,并给予验光师优越待遇,吸纳了一批高素质精英,保证眼镜消费者可以免费享受高质量的验光、加工和售后服务。验

光和加工在这里是免费的,顾客只需要支付购买镜框和镜片的费用,无需其他费用。

日照眼镜批发城负责人自信地说,虽然他们眼镜价格便宜,但是就连8元一副的眼镜,验光、测光、校对、打磨的工序一道不少。他拿出了国家检验合格证给我们看,在眼镜批发城,所售上万款眼镜都经过技术检测部门检测,眼镜质量与其他眼镜店无任何区别。日照眼镜批发城负责人说:“他们所采用的集中力量办大事的‘批发零售派’经营模式,让日照眼镜批发城拥有更加雄厚的资本,去采购最先进的验光设备,聘请最优秀的验光师,打造一流的品牌服务。我们就敢跟传统眼镜派比服务,跟医学眼镜派比专业。”

低费用赢得低价格

日照眼镜批发城对控制成本让利民众非常重视,丁经理向笔者介绍,选址日照路文体商场负一楼,选旺地不选旺铺的营销方式,可以把眼镜销售成本降到最低。日照

眼镜批发城负责人丁经理告诉我们,“多层次流通,高额场地租赁费,高成本运营是导致眼镜高价的症结所在,而眼镜批发城低价的秘密就是针对这些而难题,对症下药。”以日照眼镜批发城为例,把店址选在了负一楼,这个占地500多平方米的眼镜批发城一年的租金比楼下一间小店铺都便宜,用廉价的经营空间取代了传统店面的邻街旺铺,大幅接生了运营成本,这对“三分眼镜,七分费用”的眼镜零售业来说,降低了90%的租金费用,称为他们敢压价的资本之一。

品牌厂家直销的模式省去了诸多中间利润盘剥环节,销售人员由厂家支付工资,每卖一副眼镜,由厂家支付给验光加工费;对于核心环节的验光加工部门,聘请的都是过硬技术的专业人员。以上的经营管理模式避免了将高额成本转嫁给消费者的风险,这种低成本高品质请厂家入柜出厂价直销的经营管理模式带来了眼镜消费群体巨大的实惠,一般消费群体可以买到物美价廉的称心眼镜更可以享受免费的高质量的服务。