



总第10040号 国内统一刊号:CN33—0018

邮发代号:31—2 热线电话/传真:(0571)88860470 88852349

电子版:www.zjgrrb.com

E-mail:zhj9759@163.com

地址:杭州市余杭塘路69号12号楼115室 邮编:310012

星期 特刊

现场砸开、撬开、技开,奖励人民币10万元

王力集团在临海开展挑战开锁王活动



本报讯 通讯员黄田报道 日前,临海古城,春光明媚。王力集团、海尔家电以及其他建材、家具、陶瓷、卫浴等11家国际一线品牌钜惠临海古城双鸽大酒店。王力集团在此举办了保险柜和防盗门10万元现金挑战开锁王活动,场面震撼,引爆全场。

笔者看到,活动现场被围成一个大圈,里三层、外三层,水泄不通。在长枪短炮和各式摄像机、手机的关注下,10万元现金被放进半米高的王力保险柜内。

10多名来自各地的开锁专家和大力士几乎都是冲着保险柜里的10万元而来,但在折腾半小时后几乎都放弃了。随后暴力锤砸方式开始

上演,4个壮汉争先恐后,高举大铁锤,“当当当”,轮番砸在保险柜上却只留下略浅的凸凹,脱掉一点表面油漆。

王力保险柜销售人员告诉笔者,保险柜的锁具依托的是王力自主研发的超B级锁,王力作为全国安全防范报警系统标准化技术委员单位,具有在防盗领域全国最安全的专利锁具,王力保险柜的锁具,防盗时间超过270分钟,是A级锁的270倍。同时,保险柜使用超过国家标准的超厚板材,在“特能锁具与特强板材”的基础上,创新性地发明了“U型槽‘装订式’结构锁技术”,这也是王力有胆量以10万元现金在临海以及全国发起挑战的信心所在。

随后,工作人员搬来一槓王力防盗门,几个开锁匠采用各种方式,使出浑身解数,“折腾”了很久都无法打开,只得放弃。王力销售人员十分自信地说,王力集团自2003年就在全国各地举办挑战开锁王活动,至今4200多天无人能开启。作为防盗安全门行业的领军企业,王力掌握着门锁核心技术,一直引领着世界门锁业潮流,不断推出适应市场需求的创新产品。公司自主研发的超B级特能锁防技开时间达到180分钟,超B级特防锁防技开时间达到270分钟,深受消费者好评。

活动结束后,几十位市民潮水般涌进王力展位,掏出

金下单。台州王力总代理王国高应接不暇,不停地签字收钱,现场成交300多槓防盗门。

王国高说:“防盗门要防盗,最核心的其实不是门,而是锁芯,根据浙江省公安厅、上海市公安局的统计数据显示,80%的人室盗窃案件是技术性开锁。国家A级锁的防技术开启标准是1分钟,B级锁是5分钟,由于国家标准是20年前制定的,小偷用现在的开锁工具只需要5秒钟就可以开启,而我们王力防盗门使用的是自主研发的发明专利——迷你锁芯,它的防技术开启的时间超过180分钟,远远超过了国家标准,是千家万户的安全保障。”

债务人送“古董”抵债、文物公司鉴定为“名家真迹”、情人见“财”忘情起杀心……

被贪欲漩涡吞没的一对“冤家”

■魏斌

因生意崩盘走投无路,温州苍南女商人程梅琴拿出自己收藏的名画古董,在情人赵成主的陪护下,请上海文物商鉴定。她却香殒人间。

做梦也没想到的是,手上的“古董”竟价值700万元。正当程梅琴憧憬生意起死回生时,她却香殒人间。这个女商人多舛的命运,令人震惊和深思。

坚强女人 感情多难

10多年前,因夫妻感情不和,程梅琴与丈夫离婚。

离婚后,而立之年的她不畏生活艰辛,独自经营建材生意,供儿子读初中、高中、大学。生意红火时,她开有三家批发店。一度,她也成为当地远近闻名的女强人。

2011年元旦,一次企业家联谊会上程梅琴与赵成主相识。随后,自称离异的赵成主对程梅琴展开疯狂追求。很快,成熟稳重、心细如发的他,打动了孤独凄苦的程梅琴。2012年秋,两人在广西南宁共同投资承包了一项园艺工程后,正式确立恋爱关系,并经常同居。

同居后的程梅琴渐渐发现,赵成主经常谎话连篇。再一打听,她差点昏死过去,赵成主竟然在乡下有妻女,压根就没离婚。

丑陋的真相被揭开,赵成主苦苦哀求,承诺一定会给程梅琴完整的婚姻。而此时,程梅琴已深陷这份感情里,甚至多次借钱支持赵成主生意。赵成主一番悔恨表白,程梅琴真的原谅了他,还租了一套民房,用作两人的幽会。

市场变幻 陷入绝境

2013年下半年开始,赵成主生意出现不可逆转的滑坡,一年亏损50多万元。养家的重负,贷款的利息转眼压得他焦头烂额。

怎奈商海风云难测,因房地产行业萎靡,程梅琴的建材生意一蹶不振。她贷款50万元维持建材批发店。一年后,她不仅没有挽回投资,反而又亏损30多万元。算上每天翻滚的利息,程梅琴已经欠下逾百万元的债务。

2014年9月5日一大早,程梅琴突然拨通赵成主的电话,试探着说:“昨天晚上,我无意间在央视一套鉴宝节目中看

到,张大千的一幅山水画专家估价一千万,汉代一件陶俑专家估价几百万……记得吗?我手头还有一幅黄胄的‘双驴图’,还有两件‘元青花’瓷器呢。会是真货吗……”

没等程梅琴把话说完,赵成主一拍大腿,腾地跳了起来:“对不对,找专家鉴定一下嘛,万一真是真货,说不定咱们还能起死回生。”

两人联系了上海一家名气很大的字画文物鉴定公司后,赵成主悄然驱车,护送着程梅琴和她的字画、文物,赶赴上海。

为人厚道 意外获“宝”

说起这幅“双驴图”和两件“元青花”的来历,程梅琴对赵成主也没有丝毫的隐瞒。

2007年的一天,河北衡水一个老客户带了几幅破破烂烂的画和两件脏兮兮的瓷器。他解释,这是著名国画大师黄胄的“双驴图”,这种瓷器叫“元青花”,都是他珍贵的藏品,因实在抽不出现金了,就拿这些东西顶了欠程梅琴的8000元货款。

程梅琴不懂字画和古董。但念及是老客户,又那么真诚,就爽快地答应了。

之前,程梅琴也一直没奢望过这几件东西能有什么价值。而今受到“鉴宝”电视节目启发,程梅琴像抓了一根救命稻草似的,迫切地想知道藏品的真假。

文物鉴宝 水深莫测

5个小时后,两人径直来到上海城隍庙附近的文物公司。

这是一家民间鉴定机构,但排场却不小。店铺营业面积有100平方米,墙壁上挂满了各类名人字画,博古架上摆满了瓶瓶罐罐,店铺的一角有假山、流水、缭绕云雾,还有一个着古装的年轻女孩在演奏深沉、悦耳的古筝曲,空气中弥漫着浓郁而神秘的东方古典文化气息……

程梅琴和赵成主拖着行李,怯生生地走到一名帅哥服务生面前。弄明白他们来意,服务生小声说:“你们运气真好,刚好今天下午我们公司的字画和古董专家都在。”随后,服务生去了公司后院。

足足等了20分钟,服务生才从后院门口探出头,向他们招招手。程梅琴和赵成主赶紧

跟了进去。

后院工作室内,一个大胡子中年人和一个戴金丝眼镜、穿中式长褂老年人正眉头紧锁,苦思冥想想着什么。见有人进来,大胡子头也不抬,用“学者型”的普通话,不屑一顾地开了腔:“谁的东

西呀?拿出来瞧瞧。”

程梅琴慌忙打开行李箱,捧出一件“元青花”。

不想,看见程梅琴的藏品,大胡子先是一愣,接着双手接过来,一嘘三叹着,不停地上下翻看起来。足足看了十几分钟,他又拿了一个微型放大镜,趴在“元青花”上哼哧哼哧观测

为另一件“元青花”跟这件差异不大,所以价值也在百万左右。

戴金丝眼镜的老者是“书画专家”。面对程梅琴带来的“双驴图”,他突然像个孩子一样欢呼雀跃,俨然传说中艺术家品鉴艺术品时的那份特别激情:“黄胄笔下的毛驴名扬海内外,你这幅‘双驴图’构图巧妙、用笔娴熟、气韵生动,再加上这落款、这印章,一看就是真迹啊,而且属于黄胄的精品!市场价格至少500万元!这是我的名片,想出手时随时跟我们联



引发命案的黄胄大师的“两头驴”画,被司法鉴定为赝品。

一番,这才抬起头来,一脸郑重地告诉他们:“难得一见的好东西呀。”

大胡子解释:这种精品的“元青花”,只有宫廷里才有收藏。国内的学者一般认为,八国联军进北京,慈禧太后出逃时,才有极少几件流落民间。

可不是嘛!他们的“元青花”来自河北民间,距离北京就很近!赵成主的心咚咚直跳,程梅琴也在屏住呼吸。两人不约而同地问:“能值多少钱呢?”

大胡子激动地说:“至少100万元!不信试试,下月中旬我们就有个拍卖会。”因

系。”

这,是在做梦吗?离开这家公司,程梅琴和赵成主久久回不过神来。再看专家名片,全是“特级大师”、“享受政府津贴专家”。为了更慎重,次日,两人又在上海独自联系了三家字画文物鉴定机构,所有专家的结论大同小异。

他们不得不相信:好运来了。

紧接着,两人再次来到城隍庙附近的文物公司,表达了想要拍卖“双驴图”的愿望。对方表示:按照行业惯例,藏家需要向拍卖公司预交1%的中介费。因为“双驴图”太精品,没等两人讨价还

价,对方竟主动将原本5万元的中介费降至3.5万元。只是拍卖会临近,时间紧迫,9月23日前必须到账。

见“财”忘情 香殒人间

于是,两人匆匆返回家乡去筹备中介费。一路上,赵成主感慨天无绝人之路。程梅琴更是热泪盈眶:“真是善有善报,这个老客户帮我们大忙了。”

毕竟已山穷水尽,返回苍南以后,3.5万元费用也是问题。这时候,赵成主站出来,承担这任务。

可9月22日,临近去上海交中介费用那晚,赵成主突然来到出租房,哭丧着说:“我只借来3万元,剩下5000元,实在没办法了!”

程梅琴顿时火了:“这点事都办不利索?耽误上海那边,就耽误大事呀!凑不够钱,你早说呀。”

可怜的她,并不知道,面对一笔巨额财富,眼前一度真诚、信任的情人,已悄然变成一只贪婪、残忍的恶狼。

此刻赵成主低着头,一声不吭。他知道,程梅琴那几件天价藏品就在这屋内,他也早已筹备足了中介费。

待程梅琴发泄一番后,毫无防备转身走向卧室时,赵成主猛扑过去,死死掐住程梅琴脖子……

看着昔日情人程梅琴的身体渐渐僵硬变冷,赵成主立即在房间内搜出了那幅国画和两件瓷器,并将程梅琴的首饰、手机及iPad等物品抢劫一空。

为迷惑众人视线,拖延时间,9月23日凌晨零点,赵成主用程梅琴手机给她的儿子超超发短信:“对不起儿子,妈妈最近生意亏损,要外出几年做古董生意,等挣了钱就回来,不要跟我联系。”

凌晨1时过后,赵成主把程梅琴尸体装进一个大编织袋,连夜驱车将尸体抛进一条河道中。

9月26日下午,见外面没什么动静,赵成主带着字画和古董再次来到上海。他要另找公司,独吞拍卖款。但他仍不敢轻举妄动,入住一家小旅馆,等待时机。

9月28日下午2时22分,几名上海口音警察突然堵住房门,将正在做着发财梦的赵成主控制住。

(下转第3版)

意识流

调价杠杆撬动不了的哥钱包

■阮向民

近一段时间,家住湖南省长沙市雨花区井湾子的张女士总觉得腰包在“缩水”。女儿以往每周五和周日往返南雅中学,单程打车需12元。而如今,即便不堵车也需要15元左右,费用增加了20%。张女士觉得长沙这轮的士涨价“太狠了”。今年3月18日,长沙市政府召开新闻发布会,宣布调整出租车起步价。从这一天起,长沙出租车起步价调整为白天8元/2公里、夜间10元/2公里。同时,开始征收高峰时段低速计时收费、平峰时段低速计时收费,以及返空起计里程(据4月23日《中国青年报》)。

长沙出租车调价,可能缘于年初的的哥罢运风波,于是政府部门手起刀落,用百姓的钱包,给叫苦连连的的哥们一些慰藉。

要说长沙的这次调价,有些名不正言不顺。调价的名义是“价格杠杆”,那么决定价格的最关键因素自然是成本,而正如大家所知道的那样,从去年以来,燃油价格一直处于下降通道之中。对此,政府部门的解释是,长沙的出租车大多烧的是天然气,他们并没有享受到油价下降带来的成本减轻。

即便如此,总还有部分出租车烧的是油。就算这部分出租车忽略不计,那么运价上涨20%也缺乏一个靠谱的理由。

开出租车辛苦,这谁都理解。但百姓的钱,来得也不容易。作为一项服务业,始终存在一个性价比的权衡。出租车运价涨了,对的哥是一个显性的利好;但是隐性的呢,却未必如此。在记者的采访中,的哥对市场前景并不乐观:涨价了,客流量会有影响。的哥的担忧得到了市民的佐证:“尽量坐公交”是他们应对出租车涨价的选择。

如此一来,运费上涨这条价格杠杆是否能撬动的哥钱包鼓起来,还有待时间检验。而的哥们最关心的出租车“份子钱”依然雷打不动,似乎成了一个碰不得的禁区。

其实,早在长沙启动出租车运费调整的听证会上,就有消费者代表直言不讳地提出,“出租车公司降低管理费、‘份子钱’才是根本。涨价治标不治本。”只是这样的建议并没有被采纳。

记者的调查显示,长沙的哥每天入账不到500元,而“份子钱”就得交180元。一年下来长沙全市出租车总共需交纳约4.2亿元的“份子钱”,而相关部门每年从出租车司机身上总共收取的各类费用应该过亿。

这就是为什么出租车行业之所以一直无法摆脱政府管制下的特许经营,主管部门也总是用调价来作为管理杠杆的原因所在。正如有关人士指出的那样,管理部门与利益集团对于民生领域、对于公共资源的相互勾连,不可能有动力推进行业管理的根本性改革,甚至陷入“公权私化”的弊政。

出租车特许经营模式的取舍,掂量的是政府以什么样的姿态来管理公共事务,作为百姓,心中的答案只有一个:那就是服务者的姿态。