

# 期货公司经理 南京贩卖21把枪



2008年6月,当大明站在南京广州路“君临国际”大厦某房间将一把仿五四手枪卖给他人后,无意间瞥见了对面一栋高楼。买主开玩笑地跟大明说,那就是南京市中级人民法院,“说不定哪天我们就被带进去了”。没想到,买主的一句话,在昨天果真变成了事实。

昨天,大明等13名嫌疑人因为涉枪在南京中院受审。据悉,这起涉案高达21把枪支、126发子弹的案件,因案情极为重大,将开庭审理三天。

## 贩枪上下线:QQ和朋友

### 通过QQ拿到了第一把枪

“有枪吗?我需要一支,急用!”2006年10月份的一天,南京某期货公司经理大明坐在电脑前,经过一番搜索发现了一个QQ号,这个网名为“贸易”的男子在网上发帖,称自己有各种枪支供应,这个信息很快被大明瞄上了。

大明根本不需要枪,但他从心里特别喜欢枪,“最关键的是,枪可以给自己带来保护,还可以炫耀!”在这种想法的促动下,大明迫不及待地联系了“贸易”。

但“贸易”却迟迟没有回音。直到四五天后,大明的QQ页面上出现了一个小喇叭。轻点大喇叭,大明眼前一亮,果然是“贸易”。很快,两人的谈话进入了主题。

“贸易”很健谈,说话的口气也很强硬,大明隐约感觉这人肯定有货。于是,两人商定了价格,大明以13000元左右的价格购买“贸易”的一把仿五四手枪。性格爽快的“贸易”,还许诺免费送给大明20发子弹。

四五天后的一个晚上,大明的电话响了起来。

“我是‘贸易’,已经在南京。你来找我拿货吧,记得带好现金!”对方声音低沉。

大明当即驾车赶往约定的地点。此时的“贸易”,正坐在一辆黑车中等大明,在他的裤子口袋中,装着一把仿五四手枪,枪中,子弹都已经上膛。

见面后,大明将“贸易”让进了自己的车子,前往附近一家饭店为“贸易”接风。饭后,“贸易”肆无忌惮地掏出了手枪,交到了大明手上。验货后,大明将现金如数送上,拿着20发子弹,匆匆离去。

### 手枪被圈子里的朋友拿走

“这个价格,很值!”拿到枪后,对枪颇有研究的大明心里暗自高兴。

尽管在期货公司任职,又有正当职业,但25岁的大明并不安分。初中毕业的他,在广州打工四年后,学到了一些期货方面的知识,之后回到南京,便进入一家期货公司供职,并在不久后升任部门经理。收入不菲,生活安逸,让大明很快走上堕落之路。2002年,大明因为非法持有枪支被警方取保候审;之后,2004年,因为吸毒被警方强制戒毒三个月;一年

后,因为贩卖毒品被法院判处有期徒刑六个月;再之后,大明因为容留他人吸毒再次被警方处理。

多次被处理,大明具备了一定的反侦查能力,也在圈子里混出了名声,买枪,就是为了继续提高自己在圈子里的声望。

他的愿望,很快成真。拿到枪后的一天,大明在路上遇到了圈子里的朋友小强。

“晚上要去办事,你帮我找几个兄弟,再弄点家伙!”小强对大明很信赖,他告诉大明,一个家伙欠了他的债,居然不还,他准备找人教训他一下。

“兄弟好找。家伙,你要什么样的?”大明握着口袋里的枪,很兴奋。“难不成你有‘硬家伙’?”小强歪着脑袋,盯着大明。

大明慢慢地从口袋中掏出了那把手枪,丢给了小强。小强乐了,两人躲在旁边一番研究,决定这次就用这个“硬家伙”,“非把那小子吓得屁滚尿流不可!”

几天后,小强打电话告诉大明,因为欠债人跑得快,行动没有成功。大明知道小强的意思,大方地说:“枪就放你那,我用的时候再说。”

## 做经理的女友被拉下水

### 义气朋友让他走上贩枪路

手上没了枪,大明心里又开始感到失落。他开始继续跟“贸易”联系,在网上神吹海聊。

“贸易”自称背负几条人命,道上的朋友多得很,现在手上还有很多枪,“就靠着枪发点小财,你帮我找点下家,在南京销点货吧!”几次聊天,再加上上次见面,大明已经隐约感觉“贸易”不好惹,见其提出要求,也不好直接推脱,便答应帮忙寻找下家。

几天后,正好道上的一个朋友大伟打电话跟大明吹牛,大明就顺便提了一下枪的事情,声称自己现在有刀有枪,装备好得很。大伟一听,当即提出要一把手枪。

大明赶紧联系了“贸易”。几天后,浑身黑衣的“贸易”便赶到了南京,跟大明和大伟一起走进了一家洗浴中心。

验货后,大伟以18000元的价格,买下“贸易”带来的仿五四手枪。而作为好处费,“贸易”将3000元钱丢给了大明。

大明没有接,脸却拉得老长。

“谈好的5000元,怎么少了2000元啊?”大明阴阳怪气地对“贸易”说。“贸易”似乎早有准备,转身从背包中又拿出了一把仿五四手枪,“知道你喜欢这玩意,所以帮你多带了一把。这个你先带在身上玩,2000元钱先放在我这,我最近缺钱!”

以2000元的超低价拿到一把仿五四手枪,大明顿时笑了起来,“你果然够义气。放心,我会帮你把生意做大的。”

### 女友向前男友卖出三把枪

身上又有了枪,大明底气明显又足起来。一次,大明带

着几个朋友到江边的一处荒地上试枪,哪知道手枪走火,子弹击中了自己的手掌,鲜血直流。

“怎么回事?到底怎么回事?”枪伤引起了女友小娟的注意。小娟是南京某公司的业务经理,原本家庭幸福美满,但在她19岁那年,特别疼她的母亲因为癌症过世后,小娟心情非常糟糕,一度失去了生活的信心。就在小娟最失落的时候,大明走进了她的生活。

衣着光鲜,又是期货公司的经理,感觉找到精神寄托的小娟,很快便和大明住在了一起。这次枪伤,自然逃不过小娟的眼睛。

大明只好实话实说,并称“贸易”是个很极端的人,手上有几条人命,“还把我的底细都摸透了,我家里的情況也掌握全了,包括你!”大明说,在这种情况下,没有办法,他只能帮他做生意卖枪,“他让我帮他卖很多,现在每天压力都很大,生怕卖得不好惹恼了他!”

“患难与共,你不能一个人担这么大的风险!”在男友执意阻止下,原本打算报警的小娟只好答应大明,决定帮他一起寻找买枪的下家。

小娟的前男友小青,很快进入了小娟的脑中。小青曾经因为非法持有枪支罪,被法院判处有期徒刑三年缓刑四年。在小娟看来,原来就喜欢玩枪的小青,肯定还想玩枪。

果然,当小娟在电话中告诉小青她男友手上有枪要出售时,小青顿时来了精神。于是,从2007年底至2008年三四月间,大明通过小娟,先后以1万多元每支的价格向小青出售三支仿五四手枪。

但贩卖枪支,就是在犯罪,几次之后,小娟越来越害怕,她不停地劝大明放手,而因此她与大明发生争执。在多次遭遇殴打之后,小娟在这条路上越走越远。

## 涉案13人 8人“80后”

每把枪赚个几千元钱,再加上女友的帮忙,大明的枪支生意越做越大,在圈子里的名气也越来越大。就这样,黄头主动找上了来。

黄头在南京大名鼎鼎,曾多次入狱。2008年4月,黄头与大明取得了联系,在湖南路一家茶社内,双方讨价还价后,以16000元的价格成交一把仿五四手枪,子弹14发。几天后,黄头便在同一地点,以18000元的价格将仿五四手枪转手他人。

十几天后,在山西路一家茶社,黄头再次从大明手上以16000元的价格拿走一把仿五四手枪,子弹一发。两个月后,黄头在和燕路一家饭店,将这把手枪再次转手。

2008年四五月份,在北门桥附近,黄头再次从大明手上拿走一把仿五四手枪。但因质量问题,大明为其重新调换一把后,还补给了子弹六发。几天后,大明再次在大桥南路附近向黄头出售一支仿五四手枪,售价还是16000元。同年7月份,黄头便将这把手枪以18000元的价格转卖他人。之后,在雨花台区某大型超市,大明再次以26000元的价格向黄头售出两把仿五四手枪和17发子弹。而黄头转身便以40000元的价格转卖他人。

频繁的枪支交易,引起了警方的重视。在连续多日的追踪调查后,2008年7月11日,警方将大明抓获,并在其车上当场搜出仿五四手枪一支,子弹7发。之后,警方又在小娟处搜出大明藏匿在那里的子弹20发。就此,这起涉案枪支至少达21支的案件终于浮出水面。

“13名嫌疑人中,8人都属于‘80后’,其中最小的,年仅21岁!”在昨日的庭审现场,面对逐一出场的嫌疑人,坐在庭下旁听的市民唏嘘不止。

记者发现,这些涉案人员中,全部都是南京人。旁听席上一些中老年人时而激动时而嚎啕。

据悉,此案将在中院开庭审理三天,具体案情目前还正在审理中。

(文中犯罪嫌疑人均为化名)  
快报记者 田雪亭

## 高端产品对垒 海信御享360°变频空调胜出

盛夏降临,空调销售进入井喷期。近日,海信在南京高调举行“海信变频空调销售节”,宣称要用最具竞争力的产品和让利,普及推广高效节能的变频空调。

据了解,海信本次活动内容包括:对消费者实行“12年老用户1折起购机”、“买变频柜机送挂机”、“变频空调定速价”等优惠措施;推出的产品不仅包括御享、尊享等高端机型,也包括随享、快享等性价比极佳的产品。

笔者在各家电卖场看到,随着变频空调渐成市场热点,主流空调品牌纷纷使出新招,吸引人气。其中,海信主推的御享360°全直流变频空调,凭借高达6.30的能效比和具有“冷暖双气流”设计,在节能、舒适等核心功能方面压倒对手,成为市场人气最高产品。

商场销售人员介绍说,海信御享是目前市场上节能水平最高的直流变频空调。比如海信御享KFR-28GW/88FZBP挂机,能效比高达6.30,平均每小时耗电量仅为0.24度,按国标年运行1136小时计算,年耗电仅277度;相对于同规格五级能效比2.6的定速空调,这款空调单台每

小时耗电0.76度,年节省用电859度。海信御享系列柜机在业内创新采用了“冷暖双气流”送风设计,利用自然原理实现快速均匀制冷制热,温差范围缩小至±0.3度,舒适性大幅提高。

空调专家指出,海信御享之所以能创造极佳的节能水平和舒适性,在于它采用了最先进的360°全直流驱动技术和转矩补偿技术。这两项技术极大地提高电能使用效率,减少压缩机运转震动,从而大幅度提高节能水平、静音的效果。并且,御享的变频范围达到12Hz~150Hz,远比普通

变频空调30Hz~110Hz的运行频率宽,因此它的温度调节更准确,最低功耗更低,制冷制热更强劲。

海信空调率先实现360°突破,源于过去12年雄厚的技术积累。据了解,海信是中国最早进军变频空调的企业,已完全掌握了变频空调的核心技术,拥有自主的变频技术知识产权。1997年,海信开发出了我国第一款变频空调并实现产业化;而早在2004年,海信就自主开发出了我国第一款180度正弦波直流变频空调。

“360度全直流变频驱动技术,是海信在5年前自主

开发的180度正弦波驱动技术基础上,经过4年持续攻关研发出的最新成果,它使得直流变频空调的性能得到进一步提升。”海信空调研发中心主任王志刚博士强调。

海信变频空调前不久再次获得行业高度认可。4月17日,在广州举行的2009(第二届)空调产业年会暨新品流行趋势发布会上,评审专家一致评定,海信空调被评为“2008-2009年度中国变频空调市场最佳品牌”,并授予海信御享360°全直流变频空调“2009年度中国空调市场变频技术最佳产品”称号。



24小时读者热线  
**96060**  
全国报业优秀呼叫中心聆听百万读者心声

新闻报料 投诉求助 报纸订阅  
广告咨询 便民服务

现代快报