

浙江第一悬案告破,引出一条新线索

# 1994年的长兴龙达金店劫案 凶手莫非也是他吗

专案指挥部表示,已收到长兴警方重新整理的案卷资料,案件正在进一步调查中

本报记者 柏建斌 陈雷

念念不忘,必有回响。

2017年3月29日中午,浙江警方确认籍贯台州临海、居住在诸暨市暨阳街道的徐姓男子,就是历年来多次侵入珠宝店、盗抢、杀人的系列案件的凶手。

当天下午,警方紧急抓捕行动获得成功。此人招供,自己曾经于1995年、1998年、2004年、2007年针对宁波、绍兴、诸暨的当地知名珠宝店作案。

3月30日下午,浙江警方在诸暨召开新闻发布会,宣布破案(详见钱江晚报3月30日、3月31日连续报道)。

昨晚,钱报记者获悉,警方已起获被徐某埋藏的部分珠宝。

对案件的调查还在进行中,故事远没有结束。

就在昨天,从早晨家家户户收到报纸开始,到晚上最终截稿,我们再次经历了惊心动魄的一天。



记者朋友圈截图

## 【龙达金店】

“我们长兴也有过类似的这样一起案子!会不会是徐某做的?!”

一大早,记者的朋友圈就几乎炸了。上百条留言和评论,比单纯的点赞更具有震撼人心的力量。

记者祖籍长兴,因此我有许许多多的长兴籍朋友。昨天,钱江晚报刊登了《从1995年—2017年,他用22年见证了破案的起起伏伏》一文,记述了记者多年来和警察一起追踪包括宁波“绿洲珠宝行抢劫杀人案”在内的各种大案的故事。正是长兴人对一名长兴籍公安记者的故事感兴趣,导致了大家回想起长兴曾经发生的一起案件。

记者综合了一下大家的评论留言,大家的怀疑大致是这样的:也是20多年前,长兴龙达商厦里面有个金店,也发生过一起杀人抢劫案,有可能是他(指徐某)干的。

在长兴某信用社工作过的陆先生还记得:现场有个鞋印,是39码的男鞋。丢失的珠宝价值一百多万元。

在杭州工作的长兴人赵先生说:凶手还杀了一个人,死者是现场的值班员。

## 【1994年】

这一次宁波“绿洲珠宝行抢劫杀人案”告破,记者带着两名徒弟赶赴诸暨采访,大家汇总情况的时候,记录了这样一条信息:徐某和妻子都曾经在长兴一所卫校读书。

在绍兴工作的长兴人杨先生说:那不就是“湖州中等卫生专业学校”么?

根据宁波警方介绍,徐某19岁时,在临海有过一次盗窃前科记录,因此坐牢三年。那是1991年,他刚刚从卫校毕业。

现在往回看,1994年对徐某来说也是一个重要的年份。

1994年,他出狱。如果长兴的这桩案子,也是徐某干的,那么,1994年就可能是他第一次进行有预谋的抢劫金店,并且杀死见过他作案的人。

等到10年之后的2004年大年夜,在诸暨

第一百货商店作案时,他已经结婚并有了女儿。

2016年,徐某正式将户口从老家台州临海迁到了绍兴诸暨,落户于他现在新买的小区。

徐某家住在诸暨当地一个中高档小区,一梯一户大户型,目前的市场价一百多万元,徐某人住已经有两年多。

## 【老人头】

在宁波工作的长兴人钱先生说:凶手的脚比较小,留下的鞋印来自一双老人头牌子的皮鞋。记者请教了鞋业资深人士,外号“鞋神”的神先生。他在杭州多年,做过许多进口男鞋的经销商。

他略一思索就想起来:“1994年?那时候我还是学徒,卖过这个鞋!老人头是大家的俗称,其实是日本产的,当时在杭州一度很火的欧洲品牌,现在仍然在解放路百货商城的欧洲名鞋馆里出售。”

“那个鞋子很好的,价格不低,1994年的时候,从几百块到一千多都有。”

记者又请教他:这个鞋子除了大商场里的“欧洲名鞋馆”这样的地方,还有什么地方能买到?神先生又是脱口而出:(杭州)东坡路!

在杭州工作的长兴人杨女士则是回想起来,1994年,长兴县城也只有两条街的规模,但是县城里有这种走私进来的洋货店,东西都很贵。

杭州人宋先生当时还是一名拿过全国技术大比武奖项的青年厨师。他回想起来,当时给自己买过这么一双老人头皮鞋,花了499元。

通过对这双鞋的调查,记者隐隐感觉到,如果长兴这桩案子最终锁定徐某,那么,徐某这20多年的生活,并不像邻居眼中那么低调。

对于这条线索,记者再次跟长兴、设在诸暨警方的专案指挥部求证。

长兴警方的许多警员反过来还问记者:你说这个可能性大不大?

专案指挥部表示,已经收到了长兴警方重新整理并且送来的案卷资料,案件正在进一步调查中。

钱江晚报将进一步关注案件进展情况。

# 世界从此不同 TCL量子点新品打造强大中高端产品集群



3月29日, TCL在北京国家会议中心举办“世界从此不同”2017新品暨互联网新品牌发布会,并重磅推出第三代无机三原色量子点电视XESS X2/X3、C2剧院电视、P3黄金曲面电视以及面向年轻群体的互联网品牌“雷鸟”及4款电视新品。

此次新品发布会可谓盛况空前,腾讯、阿里

巴巴、京东、爱奇艺等互联网企业纷纷现身,企业高管、行业专家、投资者及400余家权威媒体参与此次发布会,规格明显高于家电企业普通的新品发布会。

TCL新品群发,2000万用户现身发布会

“当前,中国电视市场正经历着前所未有的变局,2017年将继续呈现产品向上转型、渠道向下渗透的特征,中国彩电业进入品质消费的新阶段。”发布会伊始,TCL集团副总裁、TCL多媒体COO兼中国事业部总经理王成表示,此次TCL将实现全年X、C、P三大系列共15款中高端新品一次性布局到位,涵盖曲面及平面不同产品形态,并从画质、音质、形态设计、内容应用四大方向发力,从而形成全球彩电市场中最强春季新品阵营。

TCL全新推出了无机三原色量子点电视XESS X2、X3,在技术领先性及成本控制方面取

得重大突破。据王成介绍,XESS第三代量子点电视X2、X3优势明显,因采用无机三原色量子点发光材料,实现行业最高110%NTSC色域覆盖率,不仅精准还原10.7亿种色彩,更在色彩显示等关键领域超越普通LED,色彩纯净度相比普通LED提升58.3%,精准呈现大自然色彩。而且色彩稳定性更持久,量子点材料寿命可达60000小时。

此外,X2/X3还匹配了超薄无边框,实现平面7.9mm\曲面6.9mm超薄机身、QUHD画质引擎以及哈曼卡顿音响等。

另外,TCL还为C2剧院电视配置了优质的哈曼卡顿音响,P3则配置了全球市场趋之若鹜的4000R黄金曲率屏幕,并计划以亲民价格闪电切入市场。值得一提的是,在渠道方面,TCL此次发布的新品将采取线上、线下全渠道推广的策略,苏宁易购、国美在线、京东商城、天猫旗舰店等互联网平台都是2017新品的重要销售阵地。

在此次发布会上,TCL高端副品牌XESS创逸的代言人郎平以视频的形式为TCL新品发布送来了祝福。郎平不仅是TCL XESS的代言人,

而且是XESS电视的首位用户,她高度认可TCL新品特别是第三代无机三原色量子点电视,在画质、音质、设计等方面的优异表现,希望“TCL代表中国品牌在全球市场建功立业,得到越来越多消费者的认可。”

“智能+互联网”战略扎实推进,世界从此不同

“TCL 2014年提出‘智能+互联网’,‘产品+服务’的‘双+’战略转型以来,在电视功能创新和互联网内容上投入巨大,目前看,市面上的一些互联网电视品牌,其内容都达不到TCL这么丰富的程度。”行业观察人士认为,电视行业“软硬结合”的趋势越来越明显,实践证明——最好的模式一定是合作,集大成者才能提供最好的服务和内容。

“这次发布会的主题‘世界从此不同’彰显了TCL的‘野心’。”行业观察人士认为,TCL最新推出的产品无论从硬件还是软件方面都代表着最前沿的技术,是真正打破传统的产品群,改变了人们的视听体验和客厅生活;另一方面,TCL站在2000万台的新起点上,通过产品研发、技术研发,将在全球市场代表中国品牌向韩国品牌发起冲击,从而改写世界电视行业格局。