

曾暗杀俄印古什共和国总统, 并制造列车爆炸案 “俄版本·拉丹”被击毙



俄电视台公布的俄特种部队与恐怖分子的枪战镜头, 小图为季霍米罗夫

现年 28 岁的俄恐怖分子亚历山大·季霍米罗夫(原名赛义德·布里亚兹基)系俄头号通缉犯, 人称“俄罗斯的本·拉丹”。他曾策划于去年 6 月用汽车炸弹袭击俄印古什共和国总统叶夫库罗夫, 去年 11 月“涅瓦特快”号列车爆炸案等重大恐怖活动。据俄反政府非法团伙和俄联

邦安全局近日同时证实, 3 月 2 日至 3 日, 在印古什共和国首府纳兹兰市附近村庄举行的一场激烈枪战中, 季霍米罗夫被俄特种部队当场击毙。

击毙“俄版本·拉丹”

据报道, 现年 28 岁的季霍米罗夫早年曾赴埃及接受“圣战”

培训, 擅长在北高加索地区的丛林作战。由于近年来他在俄印古什共和国制造了众多恐怖袭击事件, 人称“俄罗斯的本·拉丹”。

3 月 6 日, 俄国内情报机构联邦安全局(FSB)局长亚历山大·博尔特尼科夫向总统梅德韦杰夫报告称, 俄特种部队日前在一场抓捕行动中, 打死了 8 名武装分子并抓获 10 名恐怖分子, 其中一名是俄罗斯头号通缉犯季霍米罗夫, 另有多名车臣反叛运动领导人也在行动中被击毙。

俄国有电视台随后播放了由俄联邦安全局提供的抓捕行动的枪战录像。几乎与此同时, 季霍米罗夫的死讯得到了他所属的非法武装团伙的承认。

现场惊现数吨炸药

据报道, 3 月 2 日深夜至 3 日凌晨, 俄联邦安全局派遣特种部队在印古什共和国首府纳兹兰市附近的埃卡热沃村, 对一个非法武装团伙进行专项清剿行动。事后, 特种队员发现一具胸部和头部中了数弹的男尸。在他的上衣口袋中, 有一本俄罗斯护照和一本外国护照, 上面的名字均为“亚历山大·季霍米罗夫”。特种队员还在现场发现一台笔记本电脑, 里面有季霍米罗夫生

前拍摄的视频录像。经过仔细辨认, 俄军“100%地肯定”, 死者正是季霍米罗夫本人。

另据报道, 在清剿现场时, 俄军还发现了数吨重的炸药、一个制造爆炸装置的实验室以及众多轻型武器弹药。

曾暗杀印古什共和国总统

据了解, 季霍米罗夫在团伙内直接负责自杀式恐怖分子的训练, 并策划近期在北高加索实施一次大型自杀式恐怖袭击。

2009 年 6 月 8 日, 印古什共和国最高法院副院长加兹列耶娃在上班途中被枪杀。6 月 13 日, 印古什共和国前副总理阿乌舍夫被打死。2009 年 6 月 22 日一辆满载着 70 多公斤烈性炸药的轿车对俄印古什共和国总统叶夫库罗夫的车队发动自杀式袭击, 叶夫库罗夫险些当场送命。2009 年 8 月 17 日, 纳兹兰市一个警察局外发生自杀式汽车爆炸, 至少造成 20 人死亡、118 人受伤。2009 年 11 月, 一辆从莫斯科开往圣彼得堡的“涅瓦特快”号列车在途中遭遇炸弹袭击, 造成包括多名俄高官在内的 28 人死亡、90 多人受伤。事后季霍米罗夫所在的非法武装团伙声称对该爆炸事件负责。 明天

手榴弹? 扔回去! 英军驻阿士兵勇救战友

据新华社电 一名驻阿富汗英军士兵将落在脚边的手榴弹扔回给塔利班武装人员, 救下自己和 2 名战友性命。

路透社 9 日援引驻阿巴斯申营地英军第三步枪营的新闻稿说, 这名侦察排士兵名为詹姆斯·麦基, 当时在屋顶上受 3 个方向炮火袭击。一枚手榴弹击中排长, 落在他脚边。

“我第一个想法是希望这不会太疼,” 麦基事后说, 我真的只有一次机会这样做……如果失败或什么都不做, 我同样会受伤。因此, 我捡起它, 将它扔下屋顶。”

手榴弹数秒后在半空中爆炸, 碎片划伤麦基右臂和脸部, 伤及腿部受伤的排长。

新闻稿说, 麦基这一举动救下了排长和另一名士兵的性命。回想起来, 人们总说我很勇敢, 我有点不好意思,” 麦基说, 我愿这样想, 任何人在那种情况下会做同样或类似的事情……我不觉得有多勇敢。我当时想: 为求生, 我不得不这么做。”

新闻稿介绍, 麦基所在部队当时在赫尔曼德省桑金地区与塔利班武装交火。

买只鸡, 打牙祭! 美军巡逻不忘改善伙食



2010 年 3 月 7 日, 一名美国海军陆战队士兵手里抓着一只鸡(是的, 你没看错)在阿富汗南部赫尔曼德省 Now Zad 地区巡逻, 这只鸡是全副武装的美军士兵在巡逻过程中从市场上买来的。 综合

» 相关新闻

巴厘岛爆炸案主谋网吧毙命

印度尼西亚警方 9 日说, 反恐部队当天在首都雅加达市郊展开两次突击行动, 击毙 3 名恐怖组织嫌疑人。当地媒体报道, 死者包括东南亚恐怖组织“伊斯兰团”重要成员、2002 年印尼巴厘岛爆炸案嫌疑人杜勒马丁。

当地电视台报道, 当地时间上午 11 时, 反恐部队突击搜查雅加达西南万丹省帕穆兰特区一栋 2 层建筑。目击者说, 楼房内传出枪声。

印尼在线新闻服务网站援引

反恐部队指挥官迪托·卡尔纳维安的话报道, 警方在行动中击毙 1 名嫌疑人, 逮捕 2 人。

《雅加达邮报》报道, 当时正在楼房内一家网吧上网的杜勒马丁被警方击毙。

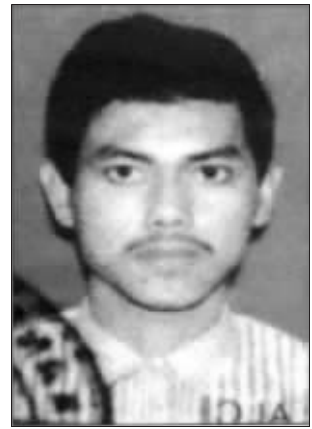
警方消息人士提供的信息显示, 反恐部队连日来对盘踞亚齐地区一个疑为“伊斯兰团”基层组织的团伙展开多次突击行动, 目标直指“伊斯兰团”重要成员杜勒马丁, 这次行动也不例外。

警方 1 小时后在附近地区展

开第二次突击行动, 目标同样是这个基层组织成员。按照警方说法, 2 名驾驶摩托车逃窜的嫌疑人被击毙, 另有 2 人被捕。

卡尔纳维安拒绝向媒体证实杜勒马丁的死讯, 仅承认被击毙的是一个“大人物”。国际危机组织反恐专家悉尼·琼斯认为, 死者是杜勒马丁的可能性为 99%。

2002 年 10 月 12 日, 印尼巴厘岛遭遇恐怖爆炸袭击, 202 人死亡。杜勒马丁被指是爆炸案幕后主谋。 任元俊(新华社)



巴厘岛爆炸案嫌疑人杜勒马丁

真金不怕历练 15 年后 315

不做促销做服务, 格力用户真幸福

3.15 历来是商家厂家借机促销的好机会, 真正敢于叫板服务叫板质量的声音基本没有。然而今年 3.15, 我们听到了空调专家格力的声音。

品质恒久远, 历久见“真金”, 寻找格力空调 15 年老用户的报名工作刚刚结束, 据统计数据显示, 仅江苏区域就有 400 多名手续齐全的报名者。

据悉, 空调的使用寿命一般为 8 年, 而格力寻找使用时间长达 15 年的“长寿空调”, 这在中国空调行业还是首次。

在上门回访这些老用户并送上格力精美礼品的同时也发现, 前来报名的用户中, 绝大多数是 93、94 年购买的空调, 也就是说, 格力空调的使用年限已经达到 17 年之久, 而且这些空调至今使用良好。用户徐先生说: “看到现在市场上名目繁多的空调功能, 也想着要换台新的, 可是, 这台格力空调吧愣是不给机会!” 而用户张阿姨早在去年就在盘算着给儿子今年五一结婚时买台变频空调, 这下好了, 自己这台 93 年买的老空调因为票

据齐全, 很有可能可以得到一台格力变频空调, 这可真是件大好事!

据悉, 在 3 月 10 日至 4 月 15 日期间, 对格力空调 6 年以上老用户, 可凭购机有效凭证原件到当地格力专卖店领取 315 元代金券, 到当地格力专卖店购买格力专利产品——变频睡美人、变频睡梦宝、月亮女神、王者至尊、变频王者之尊等型号时使用。

格力空调 6 年老用户真情大回馈咨询热线: 4008806315。

格兰仕高效光波空调 3.15 浓情巨献

半价惠民 免费保养

第 8 届“新居空调万人团购节”震撼登场

3.15 黄金消费日是空调厂商决胜旺季的第一场战役, 继 2009 年获得 254% 的增速之后, 空调黑马格兰仕 2010 开盘之举, 堪称石破天惊。

高效光波空调半价惠民

“3.15”期间, 格兰仕向市场投放一枚重磅炸弹, 面向全国拉开“半价惠民, 免费保养”的盛大惠民活动。

据了解, 格兰仕自 2009 年 9 月就开始全面停产 2 级能效空调的生产, 全面生产一级和超一级能效空调。格兰仕现已全面停产高能效空调产品, 目前其一、二级能效空调机型达 200 款。格兰仕此次活动的推出, 是为了积极响应国家关于低碳经济

的倡导, 体现了格兰仕的社会责任感, 同时也使得格兰仕优秀企业的公民形象再度提升。

天天 3.15 光波空调免费保养

除大力度让利于民外, 笔者还了解到, 凡在活动期间购买格兰仕 1 级、2 级能效光波空调, 即可享受整机保修期间一年两次免费预约上门保养超值服务。

格兰仕售后服务中心负责人康亚洲表示, 服务工作重点在平时, 产品的质量、企业的诚信都需要日常工作的积累, 对格兰仕来讲, 一年 365 天都是 3.15。

光波超值到底, 赠品一送再送

3.15 期间, 格兰仕光波空调全线产品呈现超值强势。笔者在各大卖场发现, 格兰仕在推出“半价惠民免费保养”的同时, 购买格兰仕高效空调更有豪华冰箱、各类厨房电器惠赠消费者。

全国百城万店启动“新居空调万人团购节”

格兰仕的光波空调由于其杀菌率 99.43% 的健康功效和优越的性价比, 已经成为市场的主流产品, 在全国各大卖场, 光波空调的销量直线攀升。在 3.15 期间, 格兰仕在全国的百城万店启动第八届“新居空调万人团购节”。笔者了解到, 在各大家电连锁卖场、家电专营店, 排队团购格兰仕空调的消费者在卖场排成了一条条长龙。



10 年包修 终身保养 多重厚礼

奥克斯空调贵宾服务 开门迎客

虎年新气象。在虎年刚刚开启之际, 3.15 又不期而至。

为迎接 2010 年消费者权益保障日, 国内空调业第一集团军企业奥克斯先行布局, 以“促销+服务”双核动力模式开启 2010 年空调旺季市场大战, 欲在 3 月份掀起国内空调业最大力度的市场促销和服务活动。

奥克斯“促销+服务”双核动力模式内涵十分丰富: 买 2 套奥克斯任意空调送 19 英寸液晶电视; 买 3 套奥克斯任意空调送 26 英寸液晶电视; 买 4 套奥克斯任意空调送 32 英寸液晶电视。除了能将液晶电视抱回家, 买奥克斯空调还可获赠蓝牙耳机一部。

促销只是拉动消费的重要手段之一。2010 年空调销售旺季即将来临, 消费者对空调市场价格的敏感度也随之水涨船高。不过除了价格, 更多的消费者越来越看重厂家的增值服务。

3.15 历来是家电企业服务营销、服务创新的最佳展示平台。但是, 随着家电质量稳定、服务完善成本, 企业对于服务功能的开发出现了新规划, 即通过创新内容和模式的创新, 刺激新的市场需求。

2010 年, 空调业最具活力的

领军企业——奥克斯空调在服务月中推出的“服务”就很有新意且足够吸引消费者的眼球: 买奥克斯空调可获 10 年整机免费保修服务, 同时获得终身免检服务, 每年 3 月奥克斯用户将会得到奥克斯空调工程师提供的专业而细致的免费检测服务。在活动期间购买任意一款奥克斯空调, 即可享受终身免检一步到位的服务, 不用再等到明年 3 月, 即可以获得“检查测试调整体和压缩机运行情况; 检查空调电源线路(包括电线老化、用电容量、电源接线等); 清洗空调两器、过滤网; 讲授空调年检及维护知识”等特色服务。

奥克斯在服务月推出的“促销+服务”双核动力模式其实与中国消费者协会 2010 年主题“消费与服务”不谋而合。双方都强调消费拉动内需, 同时通过服务内容、服务模式、服务创新, 刺激新的市场消费需求和购买力的提升。

随着奥克斯率先启动促销加服务的双核动力模式, 也在国内空调市场上率先构建起“贵宾级服务”, 为全国数百万用户提供专业而细致的增值服务和超值体验。