

湄公河惨案 之 人物

## 糯康七宗罪

金三角最大毒枭曾被多国通缉;中国推进“替代种植”影响其毒品生意



●2008年2月25日 糯康武装贩毒集团在老挝“老岳哥”附近水域公然开枪扫射中国云南省西双版纳州公安局外出工作的水上公安分局巡逻快艇,造成2名民警和1名船员受重伤。

●2009年2月18日 中国“宏源3号”、“中油1号”、“富江3号”、“盛达号”等4艘船舶在从泰国清盛码头承载货物返回途中,至孟喜岛处先后遭该团伙枪击,造成中国1名船员死亡、大量船只受损。

糯康是金三角地区最大的毒枭,他涉嫌杀人、绑架、勒索、制贩毒品、贩卖人口和金钱贿赂。据了解,他曾被中、缅、老、泰四国通缉。为了缉捕糯康缅甸动用了一支军队对其展开了一次名为“成功行动”的清剿,但行动过后不久糯康又回到了金三角。

据称,他没有表现出丝毫顾忌,反而充当起了该地区行政长官的角色。糯康每一次对“领地”的审视,都会引发在金三角地区生活的人特别是中国人的恐慌。对在金三角试图依靠合法生意生存的人来讲,无论何时遇见糯康和他的手下都是不祥的征兆。

## 谁阻碍发财,干掉谁

糯康今年42岁,铲刀脸,浓眉、卷发,身高1.68米,中等身材,杀人、贩毒、绑架、勒索,他在金三角安然地度过了16年。

这位“毒枭”本是坤沙的手下,1996年坤沙向缅政府

投降后,27岁的他决定继续从事毒品生意。在当地拉祜族等少数民族武装组织配合下,糯康组建了一支近百人的武装,他们不仅装备了突击步枪,还有重机枪、手榴弹和地雷,甚至曾经让俄罗斯陆军在车臣战争中吃尽苦头的“RPG”火箭筒也配备了不少。

据称,糯康与暴躁且嗜血的杀人犯有些不同,他很少与人争吵,他喜欢悄悄地接近那些让他感到不悦的人,然后杀掉。

“他相信每个人都会恐惧,不是怕死,而是怕你会成为打死他的人。”一当地华人说,他很少高谈阔论,也从不试图证明哪些事情是对的,哪些事情是错的,他只做他想做的事情,干掉任何阻碍他发财的人,无论对手是警察还是皮肤黝黑、憨笑起来露出一排洁白牙齿的水手。

比如,曾有两位村民当众向糯康表达了不同的看法,糯康却不发火。可没几天,上述

两村民的尸体就出现在茂密的雨林里。

曾有赌场的老板不向糯康“纳税”,并在公开场合挑战他的权威。然后,这位老板发现,他身边的人和赌场里的顾客会一个接一个失踪。糯康不会掩饰他是绑架者,他让手下告诉对方,绑架不是为了钱,希望今后按规矩办事。当然,如果糯康意识到对方不遵守规矩,就会毫不犹豫地进行杀害。

## 中国人影响其生意

糯康的经济实力很强,他不但控制了金三角地区每年价值上亿的毒品生意,还兼顾绑架勒索。据当地人士介绍,一些部落首领的子女经常会成为糯康的目标,这些人要支付的赎金往往是数百万美元。另据国外媒体报道,糯康还从事人口贩卖生意,这一行为也会为他每年带来上千万美元的收入。

糯康生性多疑,居无定所。据说,在其常年生活的金三角水域,许多村子都有他的老婆或情人。糯康为老婆或情人修建了多处房子,这些房子也是他平日藏身的地方。

“糯康似乎更相信女人。”一消息人士说,只有很少的一些人才知道他每天住在哪里。不过,即便这一少部分人也永远不清楚他有多少个藏身地点。

糯康很不喜欢中国人。有媒体报道,他认为湄公河上的中国货船多商品价格又便宜,让当地的商人无生意可做。他很抵制中国政府大力推进的“替代种植”项目,因为这会让越来越多的当地农民弃种罂粟。

“糯康认为替代种植对自己的毒品生意属于釜底抽薪。”一知情人士说,2008年以后糯康就曾流露出教训中国人的想法。

新京报记者 崔木杨 云南报道

●2011年5月2日 在湄公河距离“金三角”经济特区上游约50公里处水域,中、老双方各1人遭该团伙枪杀。2011年8月23日,糯康团伙在湄公河流域三颗石附近武装拦截我旅游客船“金孔雀1号”(载24人,其中游客17人、船员7人),抢劫游客相机、金项链等财物价值8万余元。

●据不完全统计,仅2008年以来,糯康贩毒集团涉嫌针对中国籍船只和公民实施抢劫、枪击就达28起,致3人伤,16人死。

首席编辑 阎宏 图编 杨杰 美编 李铁雄 责校 李新荣

## 香江全球家居CBD

北京东·500万m<sup>2</sup>家居交易集散中心



◎ 产业商业地产, 赢取行业丰利 ◎ 引领第四次家居产业革命 ◎ 南方香江集团, 亚洲家居龙头企业 ◎ 自持经营, 捆绑发展 ◎ 政企商共同推动 ◎ 产业商铺, 京津冀首发 ◎

## 2012, 北京的“聚宝盆”在哪里?

香江全球家居CBD, 布局中国九大中心, 携500万m<sup>2</sup>恢弘体量、成功商业模式, 创领香河家居产业全面升级。以行业年30%之增长, 打造万亿财富帝国!

3900元/m<sup>2</sup>起, 抄底中国家居产业商铺!

15万, 做国际家居品牌店房东! 6月财富风暴袭临!

## 投资比三家, 香江更赚钱!

| 比较项                    | 社区底商(三环外)   | 市中心写字楼      | 市中心综合体配套底商  | 成都香江全球家居CBD |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 售价(元/m <sup>2</sup> )  | 25000-30000 | 10000-18000 | 70000-80000 | 5100-13500  |
| 租金(元/m <sup>2</sup> 月) | 50-80       | 50-100      | 150-220     | 140-190     |
| 租售比                    | 1:500-1:600 | 1:180-1:200 | 1:363-1:467 | 1:36-1:71   |
| 收回投资周期(月)              | 500-600     | 180-200     | 363-467     | 36-71       |

(以成都香江全球家居CBD为例)

每平方米月租金与每平方米房价之比, 简称租售比。按上表租金及售价计算, 香江铺面租售比为1:36-1:71, 相当于最快36个月可收回投资, 且物业大幅增值, 成就了2011年成都铺王。

相比之下香河产业集中度更高、消费力更强, 因此香河香江全球家居CBD财富效应更突显!

VIP/010+ 8737 2377 8738 2377

北京接待中心/东四环燕莎奥特莱斯C座东南角底商

VIP/010+ 5264 7007/09 400-816-1151

香河接待中心/五一路南段(香河一中东门) 开发运营商/南方香江集团 整合推广/金鹰国际

【行车路线】

京沈高速香河收费站下左转, 沿五一路直行3000米即到。

免费楼巴

星期一至星期五13:30一班  
星期六、日10:00、14:00各一班  
乘车地址: 东四环燕莎奥特莱斯