

利用怀孕和哺乳,三妯娌疯狂盗窃

本报6月13日讯 长沙市芙蓉区人民法院近日批捕了一起盗窃案。主角是一个大家庭里的三个女人,妯娌关系。她们都才刚刚当上母亲,一人身怀六甲,另外两人尚在哺乳期。而其中一名女子的举动更是让人大跌眼镜:她的丈夫和公公就在不久前因盗窃罪被送入狱,而她却不以为戒,留下两名幼子在家,前往长沙大肆行窃。

一周得手七次

一周之内,六台苹果手机,每台以1700元现金变卖给二手贩子后折合人民币近万元。这是盗窃嫌疑人刘灵和她的两个堂妯娌赵燕、陈媚在长沙的“生财之道”。她们的活动范围一般在火车站附近,选择下手的对象往往是独自看店的老板、老板娘。“我们三个人分两批进店,一个人先进,拉住老板问价钱,另外两个人过十多分钟进去,把老板的注意力吸引过去,然后由先进店的人下手。”刘灵说。不仅是看店老板,要是碰到粗心大意的顾客,她们也会下手。去年12月30日,芙蓉区乔庄附近

女人街的一家精品店内,她们趁一女顾客不注意顺手把她包里的钱包夹走。

用类似的方式,这三个女人在一周之内连续七次得手。

丈夫、公公因盗窃尚在服刑

25岁的道县人刘灵是今年2月21日被警方刑拘的,因为其家中尚有幼子无人监护,警方按规定将针对她的强制措施由刑拘改为监视居住。和她类似的还有她的堂妯娌赵燕和陈媚。一人刚怀孕,一人刚生完小孩不到11个月,得益于孕育,两人都由刑拘变为监视居住。

当办案人员找到刘灵时,她并不讳言:“我们在老家时就知道,在怀孕期或者哺乳期犯罪可以逃避法律制裁。”

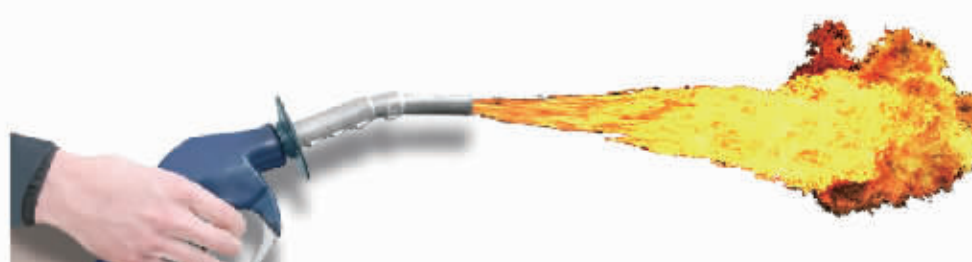
在办理这起案件时,最让检察官诧异的是刘灵一家。“根据我们的调查,她的丈夫和公公前不久刚刚因为犯罪活动被判入狱,正在服刑中。而她作为两个幼儿目前唯一的监护人,居然利用幼子作挡箭牌,继续干这种违法犯罪活动。”检察官说。

金牌律师团

法律是不是对此无可奈何?

类似刘灵三妯娌的举动,法律是不是对此无可奈何?三湘华声金牌律师团的王锦文说:“我国刑法第六十条规定,对应当逮捕的犯罪嫌疑人、被告人,如果是正在怀孕、哺乳期的妇女,可以采用取保候审或者监视居住的办法。但这几妯娌以怀孕、哺乳期为挡箭牌故意犯罪,并欲以达到减轻或免除刑事处罚的目的,其如意算盘并不能得到实现。因为在其哺乳期满后,仍可对其采取其他强制措施。”

■三湘华声全媒体记者 龚化 通讯员 徐卓



男子持加油枪纵火烧伤5人

涉嫌以危险方法危害公共安全罪被提起公诉

本报6月13日讯 加油时压坏加油站一块路障牌,后双方发生肢体冲突,男子情急之下取下加油枪喷放大量汽油后点燃,导致包括自己在内5人被烧伤。6月11日,犯罪嫌疑人何某因涉嫌以危险方法危害公共安全罪,被邵阳市大祥区检察院依法提起公诉。

2013年9月12日14时许,何某驾驶自己的小汽车到邵阳市公交油料公司南门口加油站加油,不小心压坏了一块路障牌。加油站工作人员唐某、陈某过来与之理论,后三人因赔偿问题发生口角,何某坚持不赔偿并驾车离开了加油站。15时许,何某的母亲到加油站询问情况,并替儿子交了25元钱的赔偿费。

当天下午6时许,加油

站工作人员唐某、朱某等人在一起吃晚饭,闲聊时与朱某的丈夫彭某说起了这件事。彭某及其朋友表示不能就这么算了,当即给何某打电话,要他到加油站来,当面对事情“说清楚”。

19时许,何某如约而至。双方见面后,没说几句就发生了肢体冲突,彭某等四人一起殴打何某。四人准备离开时,何某转身冲进加油站1号加油机旁,抽出加油枪扣下扳机,喷出大量的汽油。4人见状,便冲上去与何某争夺油枪,没想到何某竟然掏出打火机将汽油点燃,当即引起大火,导致4人被烧伤,何某自己也被烧伤。后经法医鉴定,唐某所受伤害已构成重伤,龙某构成轻伤。

■三湘华声全媒体记者 陈志强 陆益平 通讯员 戴瑾昕 张丽

如此母亲



■制图/王珏

新十年,东风日产去哪儿

4月29日,在东风日产总部年度形势与任务报告会上,市场销售总部新任副部长陈昊的一份名为《东风日产去哪儿》的PPT,震动了全场员工,也掀起了新十年“东风日产去哪儿”的激烈讨论。

2003至2013年是东风日产发展的第一个十年。在这十年间,东风日产成功从一个年销量不足10万辆的车企,迅速成长为具备百万产销体系力的主流企业。2014年第一季度,东风日产更是交出了累计500万辆产销量的成绩单,成功打破行业最快纪录!

然而,正如东风日产自己所说,百万辆已经是过去时,我们的目标是到2018年,进入“乘用车行业第一集团领先地位”,实现市场占有率前三的目标。

挑战之下的新十年,那个以创造奇迹闻名的东风日产将去哪儿?

深夜,一个令人“心惊肉跳”的电话

“救援电话打来的时候,是凌晨2点左右。”东风日产南通海通专营店的一名工作人员告诉记者,“车主语气焦急而不慌乱,清晰地描述了事故情况、所在位置



东风日产党委书记周先鹏、党委副书记潘治清、东风南方总经理李军体验客户800服务热线。

等,还问我救援是否收费。一个星期之后,我们才知道这是总部的一个暗访电话,当时就心惊肉跳起来”。

真实的情况是,“深夜暗访经销商,摸查售后服务”的工作,并非只是随机抽取了几家专营店,而是一次针对所有渠道的紧急救援夜查——全国600多家NISSAN专营店无一例外!通过实际摸查,看看凌晨时段是否有人在岗,服务是否到位。市场销售总部副部长陈昊告诉记者:“销售为基,服务为本,这个本永远都不能忘,所以我要提醒他们。”

11载,客户意识修养基本养成

“我为客户做什么”全员大讨论是2013年由党委工作部牵头,东风日产所有部门全员开展的实践活动,也是2013年东风日产内部最核心、涉及面最广的项目。它明确从消费者、经销商、员工和供应商四个方面着手,通过全价值链优化,提升服务效率与质量,最终达成令终端客户满意的目标。

在外人看来,这个活动也就是开开会、做作动员报告就结束了。可是,在东风日产,每个部门

最终是要落实产生了多少课题,解决了哪些,改善对策具体内容是什么。谁要玩虚的,公司内部网上有几万人在盯着你发表的月度和年度总结报告。按照东风日产党委书记周先鹏的说法:在车企,比产品意识更重要的是客户意识。必须得让客户意识成为东风日产人的基本修养才能事半功倍。

进入2014年,“我为客户做什么”实践活动正式进入了2.0阶段——公司各个部门全面接触客服中心,尤其是核心部门科室,必须参与接听客户来电,切身了解客户的抱怨和真正的需求。当员工们戴着耳机,亲自监听到客户在800电话中的声音时,“消除客户抱怨”就变成实实在在在日常工作中的出发点和立足点。

6年,高管会议依旧“冷酷无情”

外人很难想象,东风日产每年冬季的高管论坛是何等的“冷酷无情”——著名的“五个提倡、五个反对”共识就来自2009年高管论坛最终形成的《东风日产高管宣言》。而只要一想起2004年停产反思、召开东莞会议并创制《东风日产行动纲领》的往事,人们其实也能够找到两者之间的脉络。

回顾历年高管论坛,我们会发现东风日产每一届高管论坛都是内部开展的一场“自我否定”大讨论。以“不讲成绩,只谈问题,功夫在会前、出彩在会中、关键在会后”为主旨,通过“寻找差距、找到解决对策和实践变革”三大步骤,形成了一套发现问题、正视问题、探讨问题和解决问题的完整方法论。“好比是X光扫描,东风日产的各种大企业病和小毛病都有更大可能被扼杀在襁褓之中,确保这个团队具备可靠的执行力。”东风日产乘用车公司副总经理任勇这样描述自省和改善的作用。

2014年是东风日产新十年的开局之年,很多人都很关心这个一直都在创新求变、奋发有为的企业将会去哪?对此,任勇表示,“作为一个企业,首先必须有使命感和理想。更重要的是,新十年我们要在做法上突破,在战略上突破,在角色上突破,用创新思维、整合资源的体系力和追求客户满意度的意识,把东风日产打造成为中国高品质汽车的象征。一家真正卓越的企业,一个有情怀、有责任、有担当、有理想的企业——这就是我们坚定不移的目标。”