

金水区城管轧伤瓜农事件 最新处理结果出来了

俩协管员被辞退 四责任人受处分 金水区执法局被点名批评

7月3日,金水区城管粗暴执法夺走卖瓜秤轧伤瓜农腿事件备受关注。昨日,市政府法制局召开新闻通气会,通报了这起案件的最新处理结果:两名城管协管员被辞退,四名责任人被处分,责任人中最高职位的则涉及金水区执法局副局长。市政府有关负责人表示,这个处理结果仅仅是行政处理,而等待四名责任人的还将有组织处罚,比如调离工作岗位等。

晚报记者 孙娟

事件回放

两名城管协管员私自执法轧伤瓜农

今年7月3日上午9时30分左右,金水区城市管理行政执法局第五中队执法人员张建强接受花园路街道办事处城管科科长李玉兰指派,驾驶豫AG6091执法车,带领城管协管员王涛、邢小葵在纬二路附近对市容进行巡查。

在纬二路与经四路交叉口,因有占道经营,张建强下车前去处理。城管协管员王涛私自开车带领邢小葵沿街巡查,至经四路与政四街交叉口时,见开封县范村乡农民张士礼的瓜车停在路边,为赶走瓜农,两名协管员就将卖瓜秤收走,而张士礼到执法车前要秤遭两人拒绝。情急之下,张即将手扒在车窗上准备将秤从车中拿回,这时王涛遂启动车辆,致张士礼摔倒,车轮从张士礼右腿轧过致右腓骨粉碎性骨折。

事件发生后,省市领导高度重视,市法制局立案调查,同时市领导要求金水区尽快调查处理,认真做好受伤瓜农的救治、安抚工作。之后,金水区对张士礼及时救治,并予以适当的经济补偿。

初步处理 辞退两名协管员,处分四名责任人

市法制局有关负责人表示,这次执法仅派一名有执法资格人员带队执法,城管协管员不具执法资格而执法,脱离正式执法人员的直接管理,直接从事执法活动而未能妥善处理问题,将瓜农张士礼轧伤,违反了有关行政执法规定。

为此,市法制局做出以下处理意见:

城管协管员王涛、邢小葵超越职权无执法资格执法,处理问题简单粗暴,应负直接责任,给予辞退;

金水区执法局第五中队执法人员张建强带队执法,没有履行好管理职责,应负直接责任,给予行政记大过处分;

花园路街道办事处城管科科长李玉兰对协管员队伍疏于管理,应负直接领导责任,给予行政记过处分;

金水区执法局副局长、行政执法大队大队长高学峰应负直接领导责任,给予警告处分;

花园路街道办事处副主任王静负有领导责任,给予警告处分。

领导不力 金水区执法局被点名批评

在新闻通气会上,市法制局有关负责人点名批评了金水区执法局。“一年多来。在金水区多次发生不文明执法和粗暴执法的问题,相关负责人和责任人多人受到行政处分和纪律处分,但仍重视不够,整改措施不力,文明执法队伍形象没有得到根本性好转。”

为此,市法制局还指出,金水区城市管理

行政执法局党委书记、局长张双喜作为主要负责人,对执法队伍建设管理、思想教育抓得不够、不严,应负领导责任。

市法制局表示,目前四名干部只是受到行政处分,而对责任人员的其他处理和其他责任人员的责任追究,目前正在按照有关规定进行办理,比如组织上调离岗位等处理。

探究缘由 金水区执法局为何频繁“出事”?

2007年6月6日晚6点,金水区执法局东风路中队在东风路将一名练摊的女大学生打伤入院治疗,金水区执法局6名执法者被处分。金水区执法局为何频繁“出事”?

市法制局有关负责人称,目前仅有金水区的执法队伍全部下放到办事处,执法人员的人事编制归属办事处。“办事处没有执法权,这样的归属就等于执法主体改变了,虽然执法人员

分片负责的方向是对的,但这样的体制属于四不像,与当初成立执法局的初衷相违背。”

这名负责人还说,办事处的法律观念和执法局肯定有所差别,所以他们派遣执法人员有随意性现象,这也是导致执法粗暴现象产生的原因。同时,城管协管员的招聘工作也全部由办事处负责,有可能存在把关不严,而招聘人员没经过法律培训,可能存在用语办事不规范现象。

五星电器 FIVE STAR APPLIANCE

五星电器 国庆优惠 主打

满1000送1000

每满1000元返200(限购500元单件商品)+300(限购1000元单件商品)+500(限购2000元单件商品)购物券,共计1000元,全场通用100%(通讯/数码/电脑/小家电/碟机/特价/已用券商品不参加返券)

郑州移动精品网络系列报道向东(二)

孙亚杰:和移动一起让郑州时尚

“全球通VIP大讲堂我经常听”

1996年,刚刚大学毕业的孙亚杰买了自己的第一部手机,到现在他还记得自己第一个手机号码,“工作需要,发了第一个月工资,第一件事情就是去买了个手机,用上了移动的号码。”12年来,孙亚杰一直用的是移动的信号,“就觉得移动信号一直很稳定,而且服务很到位。”他说,因为有了手机,让自己的生活变得更加方便起来,“有了手机之后,生活节奏和工作效率都加快了,交际圈子变大了,变化非常大。”

现在的孙亚杰已经是郑州移动全球通俱乐部的会员,他说,每次全球通俱乐部的活动他都要参加,尤其是讲座,更是每讲必到。“我跟我的客户经理说了,移动每次有讲座,你必须通知我,我肯定会到。”孙亚杰说,每次移动的全球通VIP大讲堂,尤其是营销方面的讲座,他都要从头听到尾,不但自己听,还要录下来回去给大商的中层听,“我已经鼓动不少我们的中层干部加入到俱乐部里来,认真参加讲座。”他告诉记者,即便是在郑州总店开业前最紧张的时候,他也要带着中层干部去听移动全球通俱乐部组织的讲座,这让他获益匪浅。

最让孙亚杰满意的是移动在优良网络基础之上提供的上网等业务,现在每次出差途中,他都要用手机上网看新闻或者股票,“我订了手机报,还有《南方周末》和财经等报刊杂志的手机版,经常用手机上网看。”他认为,如果不会使用手机上网,怎么能称得上是时尚人士呢?

除了满意,孙亚杰还对移动表达了自己的感激之情,今年奥运会的时候,郑州移动给他送来了宝贵的奥运会门票,让他有机会和远在北京的妻子、孩子一起观赏奥运,“虽然我因为工作最后没能去,但小孩非常快乐,真的谢谢移动。”

“你说,还有比郑州移动更适合当我们国贸总店开业合作伙伴的公司吗?”作为郑州最高档和时尚的百货商场总经理,孙亚杰把大商新玛特郑州国贸总店开业前的第一个内购活动交给了郑州移动,“我认为移动的品牌形象、客户群体、服务水平都是国际级的,和我们大商国际化时尚的定位是完全吻合的。”孙亚杰说,他把大商新玛特郑州国贸总店开业的头炮,压在了自己最信任的移动身上。



“大商新玛特要向移动学习很多东西”

作为商场的总经理,孙亚杰觉得,最值得学习的是移动精细化服务的精神。“每次出差在机场,都能看到移动的全球通用户服务厅,感觉很舒心。”他说,自己的百货店也要把这种时刻都在的贴心学到手,做郑州服务最人性化和最贴心的百货商场。

本周三,大商新玛特郑州国贸总店和郑州移动的全球通俱乐部搞了一场会员闭店专场活动,这是大商新玛特郑州国贸总店开业之前的第一场闭店专场活动。孙亚杰说,之所以要

选择移动作为第一场会员闭店专场活动的合作伙伴,除了他自己是移动的忠实用户之外,在合作过程中对移动服务水平的体会也让他坚定了决心,“移动客户服务的工作细致程度是超出我们想象的,他们甚至能为了专场活动专门拜访重点客户,这是我们最该学习的。”他透露,下一步准备把移动的“客户经理”这样的服务制度引入到大商来,全面提高服务水平。

今年4月的时候,著名实践派营销专家、北京市经济管理干部学院著名教授韩庆祥在郑



孙亚杰:大商新玛特郑州国贸总店总经理,12年郑州移动全球通用户

州移动全球通VIP大讲堂上做了“颠覆传统营销”,从那里,孙亚杰学到,营销是在满足消费者需求,是为消费者创造价值。要为消费者创造价值,就要提高消费者的生活质量,并让消费者感觉到。孙亚杰说,他一向认为营销就必须把企业的主张浓缩、简化成一种概念、理由来传播,而移动就是这种理念的实践者,“我正用自己的亲身感受,来学习移动独特的营销理念。”

晚报记者 祁京/文 吴琳/图