

# “醉驾”即“拘役” 我国拟修改刑法严惩“马路杀手”

## 速览中国

### 国土部：坚决抑制地价过快上涨

国土资源部19日发出通知称，因近期少数城市部分优质地块出让溢价率偏高，国土部出台措施，坚决抑制地价过快上涨，坚决打击囤地炒地闲置土地等违法违规行为。通知称，未完成2010年保障性住房建设用地供应任务的市县地区，年底前不得出让大户高档商品住宅用地。据新华社电

### 北京治堵方案结束征求意见，暂未公布反馈意见

19日，《北京市关于进一步推进首都交通科学发展加大力度缓解交通拥堵工作的意见（征求意见稿）》征集意见结束。一周时间里，市民提交了22条缓解北京交通拥堵的建议。官方暂未公布反馈意见。

据12月20日《新京报》A08 刘泽宁

### 广西柳州警方叫停“史上最贵螺帽”

广西柳州交警强推“史上最贵螺帽”引发公众强烈关注之后，柳州市公安局于20日召开新闻发布会，宣布立即停止柳州市驾协服务中心销售高价固封装置，并把已收取的费用退还车主。广西柳州市交警部门日前推行新的机动车固封装置，每个号牌的4个安装孔均须安装新的固封螺帽，螺帽上要压有发牌机关代号“桂B”，车主需交费27元。一套（4个）简单螺帽装置就要27元，被网民怒称为“史上最贵螺帽”。据新华社电

### 满75岁者犯罪并不都能“免死”

全国人大常委会20日审议的刑法修正案(八)草案二审稿，增加了已满75岁的老人不适用死刑的限制条件，以适应实践中各种复杂情况。将相关条款修改为：审判的时候已满75周岁的人，不适用死刑，但以特别残忍手段致人死亡的除外。

### 拟修改刑法严惩“马路杀手”

刑法修正案(八)草案对“危险驾驶犯罪”条款进行了再次修改，进一步加大对醉驾、飙车等危险驾驶行为的惩罚力度。根据最新的修改，醉酒驾驶机动车，不管情节是否恶劣、是否造成后果，都将按照“危险驾驶”定罪，处以拘役，并处罚金。

### 拟明确“扒窃”行为入罪

刑法修正案(八)草案对刑法关于盗窃罪的规定作了修改，对扒窃犯罪行为做了明确规定：“盗窃公私财物，数额较大或者多次盗窃、入户盗窃、携带凶器盗窃、扒窃的”，将被依法惩处。

### 拟提高黑社会性质组织、领导者的刑罚

刑法修正案(八)草案加重了对组织、领导黑社会性质组织犯罪的处罚，提高了刑期。这次审议的草案规定：组织、领导黑社会性质组织的，处七年以上有期徒刑，并处没收财产；积极参加的，处三年以上七年以下有期徒刑，可以并处罚金或者没收财产；其他参加者，处三年以下有期徒刑、拘役、管制或者剥夺政治权利，可以并处罚金。

### 拟提高死缓罪犯减刑后的实际执行刑期

刑法修正案(八)草案明确死缓犯罪分子可以“限制减刑”，并提高了减刑后的实际执行刑期。提交本次常委会会议审议的草案二审稿将原来对部分罪行严重的死缓犯罪分子“不得再减刑”修改为“限制减刑”，并规定：这部分罪犯死刑缓期执行期满后减为无期徒刑的，减刑以后实际执行的刑期不得少于25年；减为25年有期徒刑的，减刑以后实际执行的刑期不得少于20年。同时，相应恢复刑法中原有的对这部分人不得假释的规定。

### 拟出“重拳”确保食品安全

刑法修正案(八)草案单独列明了食品安全监管渎职犯罪，修改了食品安全犯罪的刑罚条件，强化了刑法对食品安全这一重大民生问题的保护。

草案增加条款规定：“负有食品安全监督管理职责的国家机关工作人员，玩忽职守或者滥用职权，导致发生重大食品安全事故或者造成其他严重后果的，处五年以下有期徒刑或者拘役；造成特别严重后果的，处五年以上十年以下有期徒刑。”

综合新华社

## 少年因与嫌犯重名被关212天 “见我不承认，就把别人的讯问笔录给我念一遍”

只因与嫌疑犯重名，新疆博乐警方实施抓捕时错误地将一名15岁少年刑事拘留。两个月后，他被当地人民法院以抢劫罪判处有期徒刑两年。2009年1月，他在少管所里遇到抢劫案主犯，冤屈终于得澄清，张冠李戴的荒唐真相随之被揭开，至此，他已被关了212天。

2008年9月4日，正在网吧上网的新疆博尔塔拉蒙古自治州博乐市某中学初二学生王企(化名)被博乐市东风派出所民警抓捕。

王企说，他当时想起马清林还有一个朋友叫王企，就对民警说：“你们抓错了，还有一个王企！让被害人来指认就清楚了！”

“民警以为我在狡辩，就不断地恐吓我、威胁我，掐着脖子打我。那段时间，我身上有很多被打的青紫印记。”王企说。

记者查阅了博乐市公安局2008年9月4日18时抓捕王企当天的讯问笔录。王企：“2008年3月份的一天，我和马清林在博乐市阜新中学附近看见了一个学生，马清林提出抢钱，是马

清林提出来的，马清林上去掐住那个学生的脖子，抢走了10元钱，我拿皮带抽了那个学生一下，我没有说话，马清林将学生口袋里的一部手机拿走了……”

在接受记者采访时，王企说：“我没有参与抢劫，对马清林与王企(在阿拉山口当保安)抢劫的过程并不知晓。当时民警见我不承认，就把马清林的讯问笔录拿来给我念了一遍，最后，我就按照他们念的凭印象说了一遍。”

据12月20日《中国青年报》7版 王雪迎

# 让超值服务与超越同行

## 访五星电器总裁助理兼第二大区总经理薛青

五星电器有限公司总裁助理兼第二大区总经理，作为一方“诸侯”，我们仅从薛青的一张名片就可以感知她在行业“深厚”的背景。

从1994年从事家电工作至今，17年辛勤耕耘，让她对家电业有着深深的爱，这种爱让她把自己的青春韶华奉献给了自己所爱的行业。12月17日中午，在郑州二七广场河南五星电器总经理办公室，记者面对面薛青进行了采访，采访中除了发现她有着厚积薄发的专业能力外，还从其所取得的成绩中，看出了她对五星未来发展的信心。

### 总裁助理薛青兼任五星二大区总经理



五星电器二大区总经理薛青

第一个省外分部的负责人。2005年，薛青出任五星山东分部大区总经理，当年4月21日，五星成功收购青岛雅泰电器有限公司，取得在胶东半岛地区的领先地位。

2006年4月29日，五星与世界最大家电销售企业百思买成功合资，由于成绩突出，一个多月后，薛青调回总部担任发展中心总监。此后的4年间，她先后获得了五星10年杰出贡献奖及2008年度卓越贡献奖，她带领的发展运营中心连续3年被评为优秀团队。

“成绩和荣誉只代表过去。”今年6月，作为总裁助理的薛青兼任二大区总经理，她说：“今年2月，为更好地达成‘the Path to the Connected World（关联世界）’这一战略目标，百思买明确了以‘Brian Dunn’为首的全球组织架构和运营模式，在全球成立了北美区、亚洲区、欧洲区三个大区。亚洲区包括五星电器、百思买上海和土耳其，卡尔·皮特任百思买亚洲区总裁。组织架构的调整帮助五星踏入可持续发展的轨道。随后，五星电器实现总部——大区——分部——门店四级管理架构。河南分部与南京、扬镇、四川、云南、山东等分部组成第二大区，上半年还在3个分区中排倒数第一的二大区，下半年有望销售额为第一。”

薛青，出身军人世家，从小养成了勤奋、坚韧的性格。1994年进入家电行业，担任南京中山电子城影视公司负责人长达6年之久。

1998年12月18日，五星电器在南京正式成立，成立之初的五星十分需要“人才”，薛青出任五星影视部经理。2001年4月，五星第一家大卖场——南京山西路大卖场正式营业。薛青说：“看着自己参与筹建的第一个卖场的诞生，内心十分激动。”

2003年10月，五星进驻安徽合肥市，薛青出任五星安徽总经理，成为五星

### 营销就是要想法使“独门暗器”

作为五星电器二大区重要的一部分，河南五星自2005年4月16日天龙大卖场开业创造了河南家电行业单日销售新高，到6月24日数十万人涌向二七广场观看亚细亚旗舰店夜晚开业，再到如今在郑州、新密、漯河、焦作四区域拥有的9家高质量门店。对五星在河南的发展，薛青进行了高度评价，她说：“河南五星不断提升门店运营质量和服务质量，在行业内率先取得了‘家电下乡’、‘家电以旧换新回收、销售’资质，并积极响应‘节能惠民’等国家政策，受到政府部门一直好评，经营业绩5年来销售额平均同比增长超50%。”

为什么五星能取得如此好的经营业绩呢？这缘于五星的企业文化。薛青指出，“只有快乐的员工，才能把快乐传递给顾客，河南五星在行业内率先实行双休制度。针对员工职业生涯的成长和发展，河南五星设置长期的培训计划帮助员工提升进步。‘爱心互助会’的成立、员工之家的建设都使我们找到了自己的归属感。河南五星电器工会积极组织各类体育活动为每位员工创造轻松工作环境，分部、卖场组织进行的各式各样的旅游活动更在工作之余使员工舒展身心。”

“卖家电和卖钻石不同，钻石可以有款式变化，但家电同质化非常严重，现在国内同类企业的竞争中，缺的就是差异化服务。”薛青说：“无论产品、服务还是销售策略，一定要创新，走差异化道路，企业要有自己的独门暗器。现在家电卖场打价格战是没有出路的，必须研究差异经营。”

### 增资3500万，销售额突破6亿元

2011年河南五星将增资3500万，以4000万资金启动整个市场。2010年河南五星全年销售将突破6亿元，成功打造了亚细亚、天龙两家亿元大店。薛青说：“未来的三到五年内，五星将以郑州为中心，依托郑西高铁发展巩义、洛阳、三门峡地区，贯穿豫东动脉，向东进发，发展开封和商丘，以点代面，以现有区域为核心，聚焦拓展济源、新乡、许昌、平顶山等重点城市，争取5年内门店覆盖整个中原城市群，年销售额将达40亿元。”

目前，市场竞争已经到了相当激烈的程度，仅有价格战无法支持一个企业赢得市场。所以，五星电器在经营中不断地在服务中寻求个性化创新，依靠服务打造价值品牌。河南五星在河南开创了多个行业的先例。比如，五星一直坚持差异化经营的理念，专业的家电顾问为消费者提供没有偏见的集成家电解决方案，整合各个品类，提供上门服务还有“一站式”服务；2小时准时配送“每迟到10分钟赔付10元”，满足消费者对送货时间要求准确到某一时间段的需求，实现顾客对时间的完全可控。薛青说：“明年，河南五星还在酝酿着一些新的亲民举措。让消费者对所有新品进行体验式消费，而这些想法都与价格战无关。”

“价格战很没有意思。”薛青说：“做得最大的，不一定是最好的；而做得最好的，却可能成为最大的。明年，五星希望远离单纯的价格竞争，实行价值战，让超值服务与超越同行。”

樊无敌 文/图