

广西民警枪杀孕妇被执行死刑

曾否认故意杀人指控,称“过失致人死亡”



2月17日,法院一审宣判胡平死刑后,他闭上眼睛仰面朝天。

7月22日,经最高人民法院核准,广西壮族自治区贵港市中级人民法院依法对酒后枪杀孕妇的原平南县刑侦大队民警胡平执行了死刑。

最高法:依法裁定核准死刑判决

最高人民法院经复核认为:被告人胡平身为人民警察,违反公务用枪管理使用规定,携枪进入公共场所饮酒,酒后滋事,向无辜群众开枪,致一名孕妇死亡、一人轻伤,其行为已构成故意杀人罪。犯罪性质非常恶劣,犯罪情节、后果特别严重,社会危害极大,罪行极其严重,应依法惩处。第一审判决、第二审裁定认定的事实清楚,证据确实、充分,定罪准确,量刑适当,审判程序合法,依法裁定核准对被告人胡平的死刑判决,并下达了执行死刑命令。

此前一审庭审过程中,围绕被告人胡平是故意杀人还是过失杀人,控辩双方进行了激烈交锋。胡平承认犯罪事实,但提出有自首情节,希望从轻判决,判处过失致人死亡罪。“我承认我有罪,但并非是公诉机关指控的故意杀人罪,而是过失致人死亡罪。”

“新华微评”称,此案因涉警涉枪、影响恶劣一度广受关注,依法公开的庭审、判决和执行,彰显了司法的公平、公开与公正。死者家属虽经历了等待,但正义没有缺席。

4月9日二审维持原判

2014年2月17日,贵港市中级人民法院一审以故意杀人罪判处被告人胡平死刑,剥夺政治权利终身。宣判后,胡平提出上诉。2014年4月9日,广西壮族自治区高级人民法院二审裁定驳回胡平的上诉,维持原判,并依法报请最高人民法院核准。

最高人民法院经复核确认:被告人胡平原系广西壮族自治区平南县公安局刑侦大队民警。2013年10月28日,胡平携带配备的“六四”

式手枪到平南县大鹏镇协助湖南省新化县公安局民警刘华、罗忠政调查(骗婚)案件。当日19时许,三人工作结束后到大鹏镇“兄弟酒家”吃晚餐,胡平违规饮酒。21时许,醉酒后的胡平乘车返回平南县城。途经大鹏镇新街时,胡平要求下车并在街道上吵闹滋事。22时许,胡平在街道上掏出随身佩带的“六四”式手枪开了一枪,随后进入被害人蔡世勇(时年36岁)、吴英(孕妇,

殁年30岁)夫妇经营的“老牌螺蛳粉店”内,询问是否有奶茶卖。听说没有后,胡平用枪拍打餐桌,接着持枪朝店内天花板开了一枪,后又持枪指着正在店内吃米粉的客人头部。当吴英再次说没有奶茶时,胡平朝蔡世勇开枪,击中蔡世勇右肩,致蔡世勇轻伤。当蔡世勇要妻子打电话叫人来帮助时,胡平朝吴英连开两枪,击中吴英的头部、手臂及胸部,致吴英严重颅脑损伤死亡。

从案发至执行死刑近9个月时间

案发后次日即2013年10月29日,胡平就被依法刑拘,3天后被批捕;11月7日,公安机关案件侦查终结并移送检方追究刑责。

从案发到首次开庭,间隔有3个多月。一审到二审,为时一个多月。

从案发至执行死刑,近9个月时间。

此前有网民质疑:胡平配合查办跨省骗婚案件是否需要申领、携带枪支?其领取枪支是否经过了相关审批程序?

贵港市政法委曾对此回复:“经查,胡平领取枪支审批手续齐全,程序合法,但其违反枪支管理使用规定和有关纪律条令致无辜群众死伤,属于个人行为,应依法追究其刑责。”

北京尚恒律师事务所律师李莉萍表示,发生民警枪杀群众的案件,最根本原因还是管理制度的缺失,一些单位不重视枪支的收纳,警察持枪一旦饮酒,发生悲剧的概率就大大增加。

据新华社

低价与服务共存 永乐二七店打造“品质生活”

——河南永乐营运总监赵继永专访

据悉,永乐二七超级旗舰店将于本周25日正式开业。永乐二七店,位于二七塔对面商城大厦2-5楼,经营面积近2万平方米,此次重装升级改造,装修均采用目前国际流行的装修风格,不仅灯光、氛围、动线、品牌定位实现一步一景,亮点突出,更引入全球最时尚、高端、新品家电,同时更满足消费者体验式购物。二七超级旗舰店的开业必将引领中原家电卖场新坐标。

7月25日至27日,永乐二七超级旗舰店重磅开业,据了解,永乐二七广场超级旗舰店此次重装开业得到了公司及各厂家的全面支持。永乐营销部将拨出3000万开业促销专项资源用于二七广场超级旗舰店开业。西门子、夏普、索尼、惠而浦、美的、海尔、三星、戴尔、联想、松下、海信、TCL等国内外500大家电品牌联合让利,在保证二七广场超级旗舰店货源充足的同时,又大手笔投入5000万让利资源。开业活动期间,将有共计8000万让利资源集中投放绿城家电市场,下拉行业价格10%-30%,绿城消费者可以实实在在感受到永乐开业的大实惠。促销资源厂家无论是永乐、供应商还是竞争对手,都对二七店的开业非常重视。二七店的开业要看长期的贡献,终端硬件如何做到?怎样提供高质量的服务?售后服务和物流配送如何?笔者走访了河南永乐营运总监赵继永独到的管理及服务理念。

“近年来家电行业经历了激烈的竞争,终端消费市场产品的挑剔程度与日俱增,低层次的价格竞争已远远不能满足市场的需求。如何使一流的品牌一流的产品在市场上占据有利的位置,如何使消费者购买到性价比最高的商品,河南永乐都扮演着积极的角

色。”赵继永表示。不管怎么说,永乐二七超级旗舰店的开业还会给市场带来新一轮的冲击波。“今年二七店开业,我们只争市场、不做利润”,短短的一句话,足以证明永乐对二七店开业的重视,而这样的重视无疑将给绿城消费者带来更多的实惠与惊喜。



首先是价格服务 产品价格的全国最低价位为消费者省了钱,在小康目标与消费者购买力的现实中,“价格是硬道理”。赵继永表示,二七超级旗舰店的开业,最“硬”的费用节约,是最大的服务,也就是说,省钱是为消费者提供的最实际的服务。其中200立升以上三门冰箱仅售999元,iPhone 5S仅售4299元,全自动洗衣机仅售399元,这些商品都是普遍低于市场价30%-40%。永乐二七店为消费者带来诸多惊喜,它打破了诸多卖场保守而顽固的价格体系,把看得见、摸得着的实实在在的优惠带给了消费者。

其次是质量服务 二七店利用自己的质量控制体系,对所有销售的产品进行立体化的质量控制,消除了消费者很多的因质量问题而引起的麻烦,这是其他家电零售企业都做不到的。永乐二七店此次在选择经营商品的过程中,对生产厂家的规模、生产线作

业情况、产品技术参数及产品的检验情况以及厂家的资信情况、各项保修退换承诺和现实情况、市场的认可程度等都做详细的调查分析,并在此基础上对各品类不同型号的产品,要求厂家按国家标准要求提供技术检测及家电专业检测证明报告,同时与厂家签订有关产品质量保障的公司条款。永乐拥有中国最大的销售网络,因此享受它所提供的服务的人群是最大的。

三是省时服务 由于永乐原有渠道本身产品品类的限制,消费者往往是跑遍多家店才能买到所需商品。1999年永乐迈出全国连锁第一步后,在第一时间丰富了所售产品的品类,而后又先后引入手机、IT、数码产品,最大限度地延长了产品线。此次二七店开业拥有全国最全的产品品类,汇集国内外5万余种知名家用电器产品,消费者购物不必再东奔西跑、浪费时间了,满足你一站式购物的需求。

第四是知识服务 怎样选择好的家电产品,怎样合理利用空间、组合搭配好家电产品的家庭配置包括按章使用家电等,都是目前及今后一个时期消费者新的套餐式的消费方式。“永乐二七店此次开业,500名专业导购,增援的100余名销售精英以及50名VIP销售工程师已悉数到位,旨在为消费者提供设计、导购、指导使用等全方位家电知识服务,这已经在永乐全省的销售网络中展开,这种全程式的知识服务是其他家电零售商家难以具备的。”赵继永解释道。

第五是维修服务 永乐二七店开业售后服务实行自有售后服务体系和社会专业售后服务资源并行的“双轨制”。永乐无意与生产厂家争夺售后服务,但永乐要对售后

服务予以最有效的管理与控制,使之最大化地满足消费者的需求。永乐推行的商家与厂家双重售后服务保障对消费者是最有利的。生产厂家提供的服务,商家要提供;生产厂家不能提供的服务,只要消费者需要,永乐二七店也会不遗余力地做好。

第六是物流服务 为全力支持二七店开业,永乐物流中心满足开业巨大配送量,从各地紧急增调100多台配送车辆增援开业,满足开业期间井喷的配送量,实施一日三送;为面对开业激增的家电安装量,永乐已经有数十个售后网点、200多个作业组全面处于待命状态。同时,永乐对近百名自有售后安装员工进行了系统的培训,重点针对服务规范、安全施工等方面的内容进行了系列培训。

“真正的售后服务应当具有一定附加值,是能够为产品增值的部分,对消费者而言是“越多越好因素”,抑或是一些消费者预期之外的“惊喜因素”,永乐为消费者提供的价格服务、质量服务、省时服务、维修服务、知识服务及物流服务才是真正能够最大限度使顾客满意、提高公众对企业满意度、赢得消费者忠诚度的砝码。”赵继永透露。

永乐二七店是二七商圈重要的家电卖场的开拓者、领航者。二七商圈的商业价值决定了企业的战略地位。2014年最名副其实的开业盛惠,一个万众瞩目的购物狂欢节,家电“大聚惠”,200亿超强阵容齐登场,现代品质生活,永乐二七店为您保驾护航。7月25-27日,永乐与您共享家电“聚惠”大Party。只要有购买家电的需要,即可致电0371-66267003进行咨询。

樊无敌