

贪图蝇头小利祸害自然环境

两男子禁渔期非法电鱼被判刑

本报讯 (记者 李一能 通讯员 徐永其)日前,上海市金山区人民法院公开开庭审理二起非法捕捞水产品案件,一审以犯非法捕捞水产品罪分别判处被告人孙某某、李某某拘役三个月,缓刑四个月,并对非法捕捞的捕鱼工具予以没收。

今年3月16日,被告人孙某某在上海市内陆地水域禁渔期期间,至金山区某河道内,使用禁止的方法,连接电瓶和变压器,将电线缠绕在网兜上,通过变压器产生的强大电压、电流脉冲方式电击捕捞水产品。被告人孙某某在结束捕捞回家路上,被民警抓获,并查获被电击捕获的水产品1.5公斤及作案工具。

无独有偶,3月30日,被告人李某某在上海市内陆地水域禁渔期期间,至金山区某河道内,也使用禁止的方法电击捕捞水产品被公安民警当场抓获,并当场查获被电击捕获的水产品0.16公斤及作案工具。

法院经审理查明,被告人李某某于2014年11月29日曾因非法捕捞水产品的行为被金山区渔政管理检查站罚款500元;被告人孙某某于2016年3月14日曾因非法捕捞水产品的行为被金山区渔政管理检查站罚款1500元。

6月8日,两名被告人因为非法电鱼,被金山区检察院提起公诉。法院审理后认为,被告人李某某、孙某

某违反保护水产资源法规,在禁渔期内使用法律禁用的方法捕捞水产品,情节严重,其行为已构成非法捕捞水产品罪。被告人李某某、孙某某如实供述自己的罪行,有悔罪表现,可以从轻处罚并适用缓刑。据此,法院当庭作出上述一审判决。

金山区人民法院刑庭法官周巍表示,根据《刑法》的规定,非法捕捞水产品罪是指违反保护水产资源法规,在禁渔区、禁渔期或者使用禁用的工具、方法捕捞水产品,情节严重的行为。根据刑法规定,犯本罪的,处三年以下有期徒刑、拘役、管制或者罚金。

周巍法官说,故意非法捕捞水

产品的行为必须达到情节严重的程度,才构成犯罪。所谓情节严重,主要是指非法捕捞水产品数量较大的,一贯或多次非法捕捞水产品的,为首组织或聚众非法捕捞水产品的,采用炸鱼、毒鱼、滥用电力等方法滥捕水产品,严重破坏水产资源的,非法捕捞、抗拒渔政管理的,等等。

周巍表示,在禁渔区或禁渔期内使用禁用的工具或者禁用的方法捕捞的,不论捕捞多少水产品,均构成情节严重。如果是非禁渔区或禁渔期内使用禁用的工具、方法捕捞水产品,在内陆地水域非法捕捞水产品五百公斤以上或者价值五千元以

上,或者在海洋水域非法捕捞水产品二千公斤以上或者价值二万元以上的,才构成犯罪。

“很多人觉得,电鱼不是什么大事,怎么会触犯刑律去坐牢呢?”周巍表示,电鱼对内陆水域的渔业生态资源破坏非常大。由于电流电压较高,足以将大鱼电晕,小鱼电死。即使少数鱼类被电击后侥幸逃脱,大多也会丧失繁殖能力。这种灭绝式的捕捞方式,会造成鱼类大量死亡,浮游生物、微生物数量增多,整个水域的生态平衡就会受到严重破坏。

周巍提醒,别为了贪图一时一己之利,冒险进行非法电鱼,这样做终将受到法律的严惩。

心急抢注域名被骗 140 万元

骗子公司冒充国家单位引诱受害者上钩

本报讯 (通讯员 陈岚 刘道 记者 袁玮)一公司老板心急抢注域名,却被骗 140 万元。近日,虹口区人民检察院受理了一起合同纠纷案件。

骗子公司假冒“工信部”

“请问是王庆先生吗?有一位湖北的冯总想要收购你注册的‘上海金融’域名。”2013年11月,一家公司的老板王庆接到一位自称是国家工信部的王庆接到一位自称是国家工信部互联网产权交易中心工作人员打来的电话。这时,另一个自称产权交易中心主任林权的人告诉王庆,湖北的冯总已经把 10 万元打给国家工信部互联网产权交易中心,准备收购他的域名了。林主任“好心”地为王庆介绍了北京绿屏公司,说是可以帮助他抢注域名。王庆持有的网络域名似乎十分“抢手”。同年11月,陆续有三个自称是天津、北京、杭州的工作人员打电话给王庆,称还有一位山西太原的郭总也打算抢注他的域名。王庆对比报价后发现,还是绿屏公司的价格最低,而且还是官方推荐的。于是他按所需“抢注”钱款汇入绿屏公司账户。

然而事实是,和王庆取得联系的各方人员都是绿屏公司的工作人员伪装的。骗子被捉拿归案后,向检察官供述,绿屏公司从网上购买互联网关键词的持有人信息,并让手下工作人员互相打配合,用事先准备好的外地手机卡给被害人打电

话。需要伪装天津的公司时,就用天津的手机卡拨打,需要伪装杭州的公司时,就用杭州的手机卡拨打。

绿屏公司通过让员工伪装成工信部职员或虚构抢注者,吸引受害者上钩,与公司签订高价合同,再将业务以低价委托给其他公司或个人制作。在王庆一案中,绿屏公司先后以“能够更好地展示产品、提升品牌效应、成本低终生受用、留住老顾客吸引新顾客”等理由,忽悠王庆与公司签订了制作 APP 手机客户端、搭建电脑网站、建设微信公众号、注册英文网络商标等合同。王庆为此支付了约 140 万元,而绿屏公司委托第三方制作这些产品的成本仅为 40 万元。

分赃不均导致东窗事发

钱到账后有不少人没分到一杯羹使事情败露。2014年3月,有绿屏公司前员工打电话给王庆,说他通过绿屏公司注册的域名等网络资源都是不值钱的,所谓的有客户高价收购域名资源都是虚构的。近日,虹口区检察院以合同纠纷罪向犯罪嫌疑人贺强东提起公诉,法院一审判决贺强东有期徒刑 8 年,并处罚金 1 万元。

像绿屏公司这样以“抢注域名”为主的公司不止一家,这类公司已经形成了一套模式化的诈骗的手段。以受害者手中持有的域名为饵,

以域名遭人抢注为由头,抛出各种“不得不抢注域名”的理由。同时,对受害者进行轮番电话“轰炸”,虚构政府机构工作人员向受害者推荐绿屏公司,伪装第三方抢注公司证明抢注“真实性”,假装其他技术公司工作人员开出比绿屏公司更高价的“天价”,来衬托出绿屏公司的“低廉实惠”,最终让受害者一步一步走入他们设置的陷阱。

根据原绿屏公司员工供述,公司曾向他们提供了一套完整的如何与客户交流的“话术”资料。除了教绿屏公司员工如何忽悠对方签下抢注协议,如何把研发 APP 客户端的好处说得天花乱坠,还包括详细的产权交易中心地址、网址和联系方式,让员工成功假扮国家互联网产权交易中心的工作人员。此外,“话术”内容还包括如何妥善应对不愿意上钩的对象。例如,如果在告诉对方有人想要抢注他的域名时,对方不以为然,回答:那就让他抢注吧。那么根据资料,打电话的人必须告知对方一旦被抢注,将会带来很大的不良影响,造成公司利益缩水。资料上仔细地罗列了多条被抢注后的利益损失,像是百度搜索的排位会变得靠后,从而降低网站点击率;被抢注的域名可以覆盖手机网络,从而丧失手机用户市场;被抢注的域名还是国际域名,导致失去国外的用户等。(文中人物系化名)

长宁区江苏街道 法律服务大联盟成立

本报讯 (记者 袁玮)长宁区江苏路街道日前成立了法律服务大联盟,这是江苏路街道继成立法治建设委员会之后,在整合法律资源、化解社区矛盾、推进社区法治建设,打造社区法律服务 15 分钟生活圈的又一重要举措。

大联盟成立仪式李琴人民调解工作室、炜衡律师事务所、瑞富律师事务所、国晖律师事务所、长宁公证处、江苏路派出所、江苏路市场监督管理所、新华物业、民盟阳光矫正团队等 9 家单位,共同签订了江苏路街道法律服务大联盟

倡议书,并承诺积极推动建成优质服务、均等普惠的公共法律服务体系,使公共法律服务实体和平台网络全面覆盖整个江苏路街道,预防和化解矛盾纠纷的基础作用有效发挥,满足公民的公共法律服务需求。

长宁司法局和江苏路街道共同开发的公证远程视频咨询系统也同时开通,这一项目通过依托“互联网+”思维方式,推动公正法律便民服务平台建设,真正解决百姓群众特别是老弱病残、行动不便居民接受公正法律服务时遇到“最后一公里”障碍。

青浦区建“1+10+15+X” 街镇应急预案体系

本报讯 (记者 范洁)日前,青浦区召开街镇应急管理工作会议。去年,上海市应急委开展了“上海市基层突发公共事件应急管理示范点创建工作”,重固镇作为首批街镇启动创建,建立完善“1+10+15+X”应急预案体系。

“1”指镇级层面的总体预案,“10”是8村2居分预案,“15”是制定和完善15个专项应急预案,“X”则是针对可能出现的其他突发情况制定对应的应急预案。此外,重固镇依托民兵预备役、网格化中心、医疗机

构等相关专业组建了一支由60人组成的综合性应急救援队伍。同时,采取合作共建、购买服务等方式,建立积水抢排、堤防抢险、泵闸抢险、绿化(广告)抢险四支专业抢险队伍,每年定期开展演练。

重固镇建立应急联动指挥机制,依托网格化巡查、发现、处置、监督机制、网格化村居工作站及遍布全镇的163名村居民小组长,实现对全镇全天候全区域的安全巡查,确保对可能产生的突发公共安全事件能够第一时间处置。

苏宁发力企业集采市场 发布大客户战略

自2011年以来,各企业集采部门大力推进企业采购模式革新,电商采购凭借可控性强、采购效率高、管理成本低等优势,逐渐成为组织采购的大势。

日前,苏宁大客户攻略正式发布,苏宁将发挥全国300多家公司和2900家门店的优势,进一步融合线上线下资源,通过PC、APP店+系统,为门店3公里范围内的企业客户提供商品选择、送货上门、售后服务等高效、快捷、贴心的专属服务。

在即将到来的618年中庆,苏宁更是推出了针对企业客户的专属优惠和品质服务,企业客户只要在

苏宁易购上就能查询选购,享受线上线下统一体的品质服务。

打造618企业采购狂欢节

企业集采狂欢节同时运用苏宁大数据分析能力,每月15号开展的企业会员日重点推出企业搜索浏览量大、购买量大的商品给与特别优惠,这也导致企业会员日的销售比平时多几十倍。同时,借助苏宁供应链优势,还开展企业C2B定制服务,为企业量身定制专产品。

据了解,在618期间,苏宁企业频道“采购狂欢节”投入亿元级资源回馈企业客户,此次活动特价

商品覆盖率达到40%,通讯、电脑等重点品牌将突破50%,搜索功能全面升级。

根据苏宁相关负责人介绍,采购人通过在线客服将需求告诉苏宁,当天苏宁B2B公司专属客户经理就上门沟通,并在周边苏宁门店选购体验,确定最终方案。该方案由员工在苏宁采购频道上选择各自需要的商品,企业通过批量下单功能实现一次下单一次付款,并通过苏宁“一日三投”快捷配送渠道,将商品精准、快速送到员工家里。

在不少业内人士看来,这种线上线下结合的O2O采购模式,既

提高了采购效率、降低了成本,又实现了企业福利与员工需求的充分结合,加强了员工凝聚力。

除了针对中小企业采购的企业频道,苏宁还开发了面向各组织、大型企业采购的专属页面、API系统对接等服务产品,先后中标江苏省、深圳市等近百个专业采购电商化项目,并与中国联通、国家电网、中储粮等大型企业实现采购系统直连,将原本繁琐的采购工作变得阳光、高效。

O2O模式突显苏宁采购平台实力

据了解,当前国内的各大电商

平台都在尝试做企业集采,而与其他电商平台不同,苏宁易购依托遍布全国的180个核心城市的1600家门店资源和B2B大客户团队布局,借助双线平台,利用大数据、物联网、移动应用、金融支付等先进手段,打破场景限制,优化消费路径,并依托门店提升配送效率和售后服务水平。

据苏宁易购B2B公司相关负责人介绍,目前苏宁易购平台SKU数达到2000多万,涵盖家电、3C、办公耗材、百货、超市、母婴、商旅等多个品类。频道依托于集团强大的O2O经营优势,在企业集采市场迅速扩张。