

国务院调查组： 深圳滑坡系生产安全事故

据新华社电 国务院深圳光明新区“12·20”滑坡灾害调查组经调查认定，此次滑坡灾害是一起受纳场渣土堆填体的滑动，不是山体滑坡，不属于自然地质灾害，是一起生产安全事故。根据《生产安全事故报告和调查处理条例》(国务院令 第493号)有关规定，经国务院同意，成立由安全监管总局牵头的国务院深圳光明新区渣土受纳场“12·20”事故调查组，由安全监管总局局长杨焕宁担任组长，立即开展事故调查工作，依法依规严肃追责。

深圳市委书记市长就滑坡事故 向全社会鞠躬道歉

据中新社电 昨日，“12·20”滑坡事故前方指挥部第10场新闻发布会上，深圳市委书记马兴瑞、市长许勤鞠躬道歉。

马兴瑞说：“在此，我代表深圳市委市政府，诚恳表示：第一，坚决拥护上级对这次事故的定性；第二，积极配合事故调查组开展调查；第三，根据事故调查结论和处理意见，将依法依规依纪，该负什么责任就负什么责任，该接受什么处理就接受什么处理，该处理什么人

就处理什么人；第四，这次事故损失惨重、影响恶劣，教训十分深刻，对人民群众生命财产造成巨大损失，对深圳特区形象造成极大负面影响。”

马兴瑞说，深圳市委、市政府向所有遇难者表示哀悼，向所有遇难和失联人员家属、受伤人员和其他受灾群众，向全社会作出诚恳道歉。深圳市委市政府将本着对党中央国务院高度负责、对老百姓高度负责的精神，全力以赴做好后续各项工作。

黑龙江在押人员“猎艳”案： 4狱警获刑

据新华社电 曾引起社会广泛关注的黑龙江省讷河监狱在押人员“猎艳”案，负有监管职责的讷河监狱原狱警王猛、朱登涛玩忽职守案，原狱警李海军、刘艳东滥用职权案，黑龙江省龙江县人民法院25日公开宣判，4人分别被判处有期徒刑4个月至2年6个月有期徒刑。

据了解，2012年12月，王东因绑架罪被投入讷河监狱。服刑期间，王东利用手机微信聊天，与监狱附近几名女性确立情人关系，还以投资为由骗取受害者金钱。后来，因王东以裸聊勒索钱财，导致案发。

此案经媒体报道后，引起社会广泛关注。黑龙江省司法厅、省监狱管理局组成联合调查组进驻讷河监狱，讷河监狱监狱长、政委等14人受到撤销党内职务、行政撤职、党内严重警告、免去职务等处分。检察机关以涉嫌玩忽职守、滥用职权等罪名对讷河监狱看守大队大队长刘艳东，讷河监狱五监区一分监区监区长王猛、副监区长朱登涛，看守大队巡逻队看守员李海军等立案侦查。

今年3月，齐齐哈尔市齐嫩地区人民检察院以王东涉嫌诈骗罪、敲诈勒索罪，向讷河市人民法院提起公诉。7月，讷河市人民法院宣判此案，王东因犯诈骗罪、敲诈勒索罪判处有期徒刑13年9个月，并处罚金22万元，已被交付监狱执行。

法院经审理查明，被告人王猛任讷河监狱五监区一分监区分监区长期间，一分监区管理混乱，部分服刑罪犯存在违规行为，致使服刑罪犯王东使用手机实施诈骗、敲诈勒索犯罪。被告人朱登涛在任讷河监狱五监区一分监区副监区长期间，未经审查直接审批同意并带王东至监狱共餐室与王某某、贺某某、李某等人分别共餐；在共餐监听时放任王东与贺某某举止暧昧，在另一次共餐结束后未按规定对王东搜身，致使王东将手机带入监区实施犯罪行为；放任王东私接电源为手机充电、使用手机。被告人李海军在任讷河监狱看守大队巡逻队民警期间，为服刑罪犯将手机等违禁品带入监区，并将白酒带入监区倒卖谋利。被告人刘艳东在任讷河监狱看守大队大队长期间，收受贺某某、张某某的财物，为2人违规办理与王东的共餐。

法院认为，被告人王猛、朱登涛身为国家机关工作人员，严重不负责任，不认真履行对服刑罪犯的监管职责，2人的行为已构成玩忽职守罪。被告人李海军、刘艳东身为国家机关工作人员，李海军逾越职权为服刑罪犯携带违禁品谋利，刘艳东逾越职权为服刑罪犯办理亲情共餐，2人的行为已构成滥用职权罪。

法院以玩忽职守罪分别判处被告人王猛、朱登涛有期徒刑1年4个月和1年6个月；以滥用职权罪分别判处被告人李海军、刘艳东有期徒刑2年6个月和1年8个月。宣判后李海军当庭表示上诉，其他3人未表示上诉。

广州原书记万庆良被控受贿1.1亿 当庭痛哭流涕：对不起党和人民



星报综合报道 南宁市中级人民法院昨日公开开庭审理广东省委原常委、广州市委原书记万庆良受贿一案。起诉书指控：万庆良直接或通过特定关系人索取、收受财物共计价值折合人民币11125万余元，应当以受贿罪追究刑事责任。起诉书指控：2000年至2014

年，被告人万庆良利用其担任共青团广东省委书记、广东揭阳市人民政府市长、中共揭阳市委书记、揭阳人大常委会主任、广东省人民政府副省长、中共广州市委副书记、广州市人民政府市长、中共广州市委书记、广东省委常委职务上的便利，为十五个单位和个人、在企业发展、项目开发、规划调整、职务晋升等事项上提供帮助，万庆良直接或通过特定关系人林某索取、收受上述人员所送的财物共计价值折合人民币11125.1086万元。

南宁市检察院认为：被告人万庆良身为国家工作人员，利用职务上的便利、为他人谋取利益，非法索取、收受他人财物，数额特别巨大，

事实清楚，证据充分，应当以受贿罪追究其刑事责任。

据公开资料显示，1964年出生的万庆良曾任中共中央候补委员、广东省委常委、广州市委书记等职务。2014年6月27日，中央纪检监察网发布消息，万庆良涉嫌严重违纪违法，正接受组织调查。2014年10月9日，经中央纪委常委会议研究并报中央政治局会议审议，决定给予万庆良开除党籍、开除公职处分。

万庆良当庭认罪悔罪，痛哭流涕，对自己犯下严重的受贿罪行，表示万分悔恨，深感对不起党，对不起人民，对不起家人。恳求法庭给他一个改过自新的机会。

庭审结束后，法庭宣布择期宣判。

万庆良和老搭档有“公共情妇” 情妇为二人各生一子

中央纪委党风政风监督室处长方文碧做客中纪委网站时透露，万庆良被查前仍吃喝玩乐。

方文碧举例，万庆良在中央八项规定出台，特别是中央整治“会所中的歪风”通知下发以后，仍然多次出入私人会所，在被组织调查的前

几天，他还到会所里面去大吃大喝。还有消息指万庆良和“老搭档”陈弘平有一个“公共情妇”！万庆良2004-2008年任揭阳市委书记，陈弘平任副书记。

一位熟悉广东官场的消息人士称，广东省纪委在查办陈弘平案时，发

现陈有情妇并育有一子。在询问该涉案女子时，其最终供出为万庆良亦秘密育一子，此事报告了中央巡视组。

另有消息人士称，万庆良结识该女子在先，万、陈两人彼此之间对对方的事均不知情。直到后来生子，陈弘平将两个孩子都认作是自己的。

三重突破 东风标致“用户体验年”稳中求胜

即将结束的2015年，全国车市可谓风起云涌、波澜不断，而东风标致却凭借良好的品牌及用户基础，一路披荆斩棘，成为汽车行业的赢家之一。经历了10月和11月的月度销量持续高调飘红之后，东风标致再次整装出发，在前11个月累计364,023台的销量基础上，发起向40万大关的最终冲刺。

2015年伊始，东风标致便借“用户体验年”的整体规划，在产品、服务等方面集中发力，并持续创新营销模式，为40万销量目标保驾护航。

锐意超越 产品实力是原动力
2013年，东风标致发布“蓝升计划”，并承诺于三年内投放6款全新产品。随着2015年4月15日308S的亮相，6款车型悉数上市，形成全系7款车型及2款进口车型全级别全价位覆盖之势，不仅丰富了产品布局的版图，也为消费者提供了更多购车选择。在J.D. Power 2015年中国新车质量研究(IQS)调查中，东风标致获得了总体排名第四的优

异成绩，301、308、308S、508等车型分别进入各细分市场前三甲。

此外，东风标致还遵循“智能”与“安全”并行的原则，通过一系列科技配置的搭载实现日常行驶中的便捷与安全，9.7吋集成触控系统、CityPark 自动泊车辅助系统、i-cockpit 座舱、全景天窗、全景车顶等众多智能科技配置与LED大灯系统、盲区探测系统、胎压监测系统、EPB电子手刹、ESP9.0等便捷的安全系统也相继应用在东风标致的车型中，丰富的配置和值得信赖的品质赢得了越来越多客户的认可。

精益求精 服务价值是内驱力
如果说，产品自身的优势是吸引消费者购买的动力，那基于产品的服务则是促成交易的最后砝码。2015年，东风标致全面落实“用户体验年”计划，以多元化、全方位服务为杠杆，助力服务价值提升，并藉此推动销售市场不断创造新的佳绩。

作为东风标致蓝升计划第三年的重点，

“用户体验升蓝”致力于为用户打造终身受益的价值链，全面改善消费者体验，提升品牌归属感和满意度。从提升售前服务能力的“狮王争霸”销售技能大赛，到提升客户售后体验的“蓝色关爱”体验季，涵盖用户选车、买车、用车全过程，将用户体验延伸至产品的整个生命周期，打造出东风标致又一核心竞争力。此外，东风标致在网络覆盖率方面也具有行业领先的优势，高达85%的全国网点覆盖率不仅打造了更加完整的营销服务网络，也进一步提升了用户的到店便利性，保证了售前/售后满意度长期处于行业领先水平。

求索不止 创新营销是助推力
随着“互联网+”概念的不断深入，消费者的行为方式也随之发生着革命性的改变。传统的营销模式面临着被汹涌而来的“电商”取而代之的势头。在创新模式的尝试上，东风标致向来“敢为人先”。而营销模式上的一次又一次成功试水，不仅是东风标致品牌价值不断升华的印

证，也是销量成绩一路攀升的助推剂之一。成都车展期间，东风标致首开业绩之先河，凭借着408荣耀版的上市，在营销模式上大胆突破，汽车之家签约成为东风标致第一家互联网经销商，销售东风标致的特卖车型。广州车展，东风标致再次引领行业风向标，以消费者个性化需求为核心，推出2008玩酷版车型，开辟了“线上选配，线下交付，线上线下相结合”的新运营模式。同时，与东汇集团战略联手，东汇汽车作为东风标致的特卖经销商，销售东风标致的特卖车型，也实现了与现有经销商的渠道互补。

2015年的东风标致，凭借着“用户体验年”的全面提升，在原动力、内驱力和助推力的合力推动下，稳扎稳打，月度销量目标逐个突破，年度销量40万台的目标步步逼近。2016年的大幕即将拉开，东风标致也将站在新的起点上，以更加坚定的决心和信心，书写汽车史上全新的篇章。