

自学网络技术 建色情网站不赚钱只“练手”

90后男子上传2000多部色情视频一周后被抓

本报记者 刘腾腾 本报通讯员 刘海鹏

运用自学来的技术,一名90后男子在国外服务器上申请免费空间建立色情网站,并上传了2000多部色情影片。网站建了一周,胶州警方就获得线索。11月26日,警方将嫌疑人姜某抓获。谈到建色情网站的原因,姜某称只是为了“练手”。

自学建色情网站免费供人观看

今年21岁的姜某是胶州市李家河人。初中辍学后,他就一直没有正当工作,曾因盗窃被劳教一年。半年前,姜某刚刚出狱。出狱后不久,姜某在网上自学开设、经营网站的技术,开始为一些小公司经营企业网站,每做一个网站收费为每年500元。

在经营企业网站之余,闲来无事的姜某又将目光投向色情网站。运用自学来的技术,姜某逐渐掌握了做色情网站的门道。在国外的服务器上申请了免费的空间后,他将从网上下载的2000多部色情影片传上了自建的色情网站“人色网”,供人免费在线观看。

色情网站建立一周后即被查封

11月14日,胶州市公安局接到举报称,胶州一网民涉嫌开设色情网站“人色网”。了解情况后,警方立即成立专案组。通过网上勘验,警方发现“人色网”的日常管理维护地址在胶州市北关办事处八里庄村,而暂住在此的姜某有重大作案嫌疑。按规定,利用网络传播色情淫秽视频达40部,将被追究刑事责任。于

是,胶州警方将“人色网”上的色情视频进行取证后,对姜某展开抓捕。

通过技术手段,警方获得了姜某的联系方式。随后,民警以为公司做网站为由约姜某见面。11月26日下午3点多,姜某来到约定地点胶州市兰州东路一处网吧门前,守候在附近的民警立即将他抓获。此时,姜某建立色情网站刚刚一周。



姜某用自己家中的电脑建立了这个色情网站。(图片由警方提供)

建色情网站不赚钱只“练手”

经审讯,嫌疑人姜某供述了建立色情网站传播淫秽视频的违法犯罪事实。警方调查发现,姜某建立的网站既没有木马病毒,也没有发布广告,建立网站至今,他没有获得任何利益。对此,姜某称,自己建网站

只是为了“练手”,锻炼网络技能。除了建立色情网站外,姜某还建立了一些网站,论坛上传淫秽小说和图片,目前均已被警方查封。

民警介绍,涉嫌在网上传播淫秽物品一般是处以治安处罚,性质

恶劣的将被判处有期徒刑,如果以牟利为目的在网上传播淫秽物品的,则会被判处3年以上10年以下有期徒刑。目前,姜某已被胶州警方刑事拘留,案件正在进一步审理中。

平度多举措

保元旦期间安全供电

12月27日,国家电网山东平度供电公司精心安排、周密部署,多举措保证元旦期间安全可靠供电。

(乔显德 苗风霞)

我们已经习惯于在一个宏大叙事的背景下,审视一个个体、一个企业、一个社会组织的发展。

2013年,东风日产十周年。

这家中国车市的后起之秀,用九年成就400万的奇迹,向我们展示了“东风日产速度”,现在,它的新十年即将开启,在新十年这个节点,在中国汽车产业从“大”到“强”转变的暗流涌动中,东风日产又要向这个充满激情和梦想的行业和时代,讲述怎样的故事?

20多年前,乔布斯说他希望“创造一个到处都有图形计算机的世界”,后来我们有了苹果。今天,任勇说东风日产要“前进,向下一个奇迹”,未来,我们将要收获一个怎样的东风日产以及它所倡导的“人·车·生活”?

高管论坛再启顶层设计

东风日产谋篇新十年

2012年11月8日—10日,离广州花都东风日产总部不到30公里的清远,东风日产2012年高管论坛在这里悄然举行。

没有接送,没有媒体,所有东风日产部长级及以上的高管,全部前往清远,这是一场不折不扣的低调的会议。

但,低调的形式下却蕴藏着充沛的内容能量,这是一个9年成就400万创造了行业奇迹的东风日产,这是一个即将迎来新十年谋划新篇章的东风日产,在论坛上,东风日产副总经理任勇发表了《前进,向下一个奇迹》的演讲,一个面向未来更有魅力的东风日产,正在任勇和他的高管团队中,日渐清晰。

创新,就要彻头彻尾

如果回顾任勇和东风日产这些年提及率最高的单词,“创新”绝对是最大热门。

过去九年,东风日产在商品开发领域,创立了第二品牌启辰;在制造领域,构筑了东风日产生产方式;在营销领域,实施了1+1哥德巴赫猜想、百城翻番、数字营销等,这些创新的策略和业务模式成就了东风日产的优秀业绩,所以当2011年底,东风日产在花都总部举办一场持续数月的“创新之旅”时,没有人觉得有什么不合适。

2012年底,站在东风日产新旧十年交汇的时间节点,“创新”再次成为任勇想要致

力传达的理念,这一次,任勇给它加了一个定语:彻头彻尾。

“站在‘新十年’节点,在行业领先的几家车企产能布局相继完成,产品竞争更加激烈的时候,唯有彻头彻尾的创新才能再上层楼。”任勇在高管论坛上如此表述。

“彻头彻尾四个字首先是指我们创新的程度,真正的创新是引领,是不甘于平庸,是语不惊人死不休的境界,是自我否定,走出已习惯的环境和思维方式的勇气。”任勇说。

回顾东风日产2012年上半年发展轨迹:累计销

量454,798辆,超额完成年目标,同比增长21.7%,远超行业7%的平均增速。可以说,若摒除下半年企业无法左右的外部事件影响,东风日产在经营体制上“创新”是成功的。

“而我们还要突破的是,不仅要在经营策略领域创新,更要在品牌开发、技术研发领域实现更强的创新能力。”任勇表示,“为此,我们也加强了科研投入,特别在顶尖研发人员的引入上,不仅聘请国内相关领域领先的专家,还把雷诺日产工程师列入外援计划。”



2012年东风日产高管论坛

挖掘最后一公里,把工作做到极致

除了“创新”,东风日产人为人熟知的还有一个词组:“最后一公里”。在这次高管论坛上,任勇再次强调“最后一公里”的概念。

“我们不能左右变化,我们只能走在变化的前面,”任勇表示。相对于竞争对手,东风日产一直追求“快热,慢冷”的境界。每

次面对危机,东风日产也是以最快的速度恢复,今年9月走低后,10月、11月均环比上升,11月销量已上升至今年前八个月月均交车量的85%。

挖掘最后一公里,坐言起行,显然是东风日产做到这一点的关键所在。

如何“挖掘最后一公里的潜力”?任勇举例说,

在生产制造领域,比如赤坭发动机工厂采用铝液直供。很多工厂都是先采购铝锭,然后运到工厂,再融化成铝液,这里边又耗时,又耗能。但东风日产让供应商“贴着自己的工厂建设”,铝液不用转换成铝锭,铝液直接往生产线上“零距离供铝”,既节约了运输成本,又节能环保,提升效率。

重构支撑“新十年奇迹”的企业理想

2012年的高管论坛,放在东风日产新十年事业计划的谋篇布局中,这个意义就显得尤为重要。

“曾经我们一无所有,唯有理想驱动,我们做到了‘聚精会神,没有一事不用心,没有一人不卖力’,从而成就了十年奇迹。”任勇表示,“如果没有企业理想的引领,我们就会缺乏足够的使命感,会逐渐

陷入日常工作的冗杂。”

在面向新十年的高管论坛上,任勇如此平实而殷切的表达,正体现了他对团队、对团队统一认识的重视,一家有抱负的企业,不仅要有好的制度、好的理念,更需要有统一认识的团队和梦想。

彻头彻尾地创新,挖掘“最后一公里”潜力的执

着……确保了东风日产在正确的方向,形成合力,而正因高管们率先统一了思想,所以,在行动上必然更果断、迅猛。我们有理由相信,在迈向新十年的节点,东风日产这艘以理想、创新驱动的大船,正在逐步实现“二次加速”,未来,势必在整个中国汽车舰队中扮演越来越重要的角色。