

# 盗窃定罪起点,1000元低了“点”

律师建议江苏提至2000元,市民反对声不小,专家认为可适当提高

偷窃令人憎恨,可是偷多少钱东西才构成犯罪?很多市民可能还不清楚,江苏沿用多年的门槛是1000元。最近江苏有律师建议,江苏的标准也应当“与时俱进”,1000元的门槛应该可以升至2000元。盗窃数额认定标准的变化,会牵涉到一些“小偷小摸”的罪与非罪,一些主观恶性很小的偶发盗窃有可能因此获得法律的宽容,进而得到重新做人的机会。但是“小偷小摸”又涉及民生和公众安全,公众能否对此投上赞成票呢?

□实习生 马晓宁 快报记者 马乐乐

## 律师建议: 提高盗窃罪认定数额

我国目前有关盗窃罪的门槛标准是1998年出台的,当时规定盗窃罪定罪的数额起点为500—2000元,各地根据经济发展水平等具体确定。法律界人士将江苏的规定概括为“1、1.6”,这3个数字分别代表1000、1万和6万。

1000元就是构成盗窃罪的门槛,在《刑法》中被称为“数额较大”;1万元即“数额巨大”,按照刑法规定将被判处有期徒刑3年以上;6万元即“数额特别巨大”,会被判处10年以上的有期徒刑。

河南省公检法最近联合出台了规定,过去的门槛800元被提高到1000元,三道门槛分别是1000、1.5万、6万。江苏省律师协会省直分会刑事业务委员会主任鲁民说,“江苏也可以动一动了。”按照鲁民的设想,既

然国家规定将盗窃罪的数额起点设为500—2000元,就已经承认了各个地区经济发展水平的差异,对照目前江苏经济发展水平,将门槛设在2000元这个上限完全可行。

## 理由: 应参考近邻

鲁民的主要理由是物价上涨所带来的货币“贬值”。“比较直观一点的就是商场的衣服,以前到大商场去1000元能买好几件衣服,现在1000元经常连两件衣服都买不到。”鲁民说。

鲁民说,上海和浙江的门槛都是2000元,江苏作为两者的近邻,经济发展水平与其接近,完全可以作为借鉴。鲁民指出,浙江省在2006年修改规定,将盗窃罪的三个门槛改变成2000元、2万元和10万元,这三个数字与上海完全相同。

“刑法的精神中,教育与惩戒相结合是一个基本的观点。而将门槛一直定格在1000元上略显机械,打击面过宽,事实上是加强了惩功能而削弱了教育功能。”鲁民最后说。

## 有些“小偷小摸”让人纠结

南京确有这样的案例。一个女孩在新街口某大商场里闲逛时,看到了一件很中意的漂亮衣服,但是由于身边钱带得不够,她一时头脑发热竟然萌生了窃意。可她拿着衣服还没走出太远就被发现并追回。警察赶来时发现衣服已经被商家追回,也就没打算处理,可是一询问发现这件衣服竟然卖1400多元,这才将涉嫌盗窃罪的女孩带进了派出所。后来,女孩因为盗窃罪被判处缓刑。

南京一家区检察院批捕科检察官告诉记者,像这种偷衣服的女孩,既是初犯,又是一时糊涂,“能不抓就不抓了”。然而盗窃罪1000元的起点,又让民警不得不抓人,检察院也只能批捕。

法院少年庭的一名法官也对1万元即构成“数额巨大”感到无奈。如今有的大学生将贼手伸向同学的笔记本电脑。“我们审理中发现,这些被告人基本都没有前科,偷电脑纯粹是一时糊涂。但是有的笔记本电脑比较昂贵,有一个学生偷了同宿舍3台笔记本电

脑,经过鉴定价值接近2万元。我们江苏规定,超过1万元就是‘数额巨大’,要判刑3年以上。法律规定3年以下才能施用缓刑,这意味着这孩子只能坐牢了。”

## 反对声音: 提高门槛是纵容小偷

家住卫岗的张先生,工作单位在新街口,过去他的出行方式一直选择骑电动车。然而,这4年来他的电动车整车被偷过2辆,电池被偷过7个。“重买一辆电动车,要花上2000块。配一次电池的话,又是400块左右的损失。”

张先生说,“一块电动车电池才多少钱?如果还要抬高盗窃罪的门槛,那会不会小偷更张狂了?”

市民金小姐在公交车上乘车时已经丢了4部手机。她反问,小偷偷到一部二手手机被抓到后,连1000元的盗窃门槛都很难达到,如果再抬高,那偷手机的小偷会不会更多?

## 专家观点: 可综合考量适当提高

“1000元毕竟是十几年前的标准了,江苏整体的经济发展水平提高,盗窃定罪起点适当提高也是可行的。”南京大学法学院教

授孙国祥说。

“数额的调整是应该综合考虑的。首先,要跟社会经济发展和人民生活水平相适应;其次是社会整体的治安形势,不能一味提高;此外,还应该跟其他财产类的犯罪标准相协调,比如受贿、贪污等财产类犯罪,如果大趋势的数额提高,那么盗窃罪的起点也可以相应提高。”孙教授这样告诉记者。

针对一部分市民的担心,孙教授认为,老百姓的担心是很正常的,现在许多老百姓在丢失几百元的财物之后,往往很难找回。数额提高,落罪范围就变小。但是如果执法机关加大对那些数额不够罪的盗窃行为的专管力度,提高治安水平,提高老百姓的报案积极性,那么目的一样可以达到。

“我们可以适当提高标准,但不一定是其他省的2000元,可以综合考量,比如定到1500元左右。”孙国祥还提到了俄罗斯的做法。他说,俄罗斯的法律对财产损失的一些量刑标准和补偿标准是按照地方人均月收入来决定的。“比如过去一个月收入300元,按三个月的标准来量刑,就是900元为起点。现在一个月人均收入是500元,那么三个月就是1500元,1500元就是一个标准。这看起来是一个变化的标准,但同样保持了一种稳定性。”

# 广汽丰田凯美瑞销量居首 继续笑傲中高级车市场



全新混合动力凯美瑞正面

## 历经四载辉煌四载 传奇仍在继续

自2006年6月上市以来,凯美瑞已经年过四载,凭借其尊贵的外形、舒适的内部空间、完美的驾乘体验,同级别车中最高的安全和环保标准,以及无所不在的高科技配置,树立起“中高级轿车全球新标准”,从一上市即风靡全国,到其后屡次创下中高级车销量奇迹,2007—2008年连续16个月夺得中高级轿车月上牌量冠军;上市仅40个月即实现产销50万辆,至今销量突破60万台的中国车市传奇。

步入2010年,面对竞争对手的围剿,凯美瑞的传奇仍在继续。基于对消费者需求的深刻洞察,在品质上持续改善和超越,凯美瑞引导了当今汽车消费的主流。3月份上市的2010款凯美瑞实现了三大突破,把

高端车型上的G-Book智能副驾系统导入新车型,重新定位了中高级轿车的标杆;同时,经典版车型的推出也使凯美瑞的消费人群得以扩大。4月份上市的混合动力版凯美瑞也对凯美瑞品牌和技术领先性形成有力的支撑。

4年60万辆,这两个数字背后,是一种荣誉,一种成就,一种认可,是一个汽车品牌被人认知、接受到肯定的过程。4年磨砺,60万用户的口碑和信赖,这是凯美瑞在中国车市的王者地位的最佳佐证,是广汽丰田“产品品质”与“服务品质”齐头并进铸就的丰碑。

## 60万凯美瑞车主 与广汽丰田风雨同行

四年时间,一辆辆从广汽丰田生产线上下来的凯美瑞,走近千家万

户,成为了60万名车主生活中不可缺少的陪伴和支持。“凯美瑞车主”也因此成为60万名中国社会精英或家庭共同的名字,然而,不管是数据表现出来的业绩还是“口碑”的丰收,都并非朝夕铸成,60万用户选择凯美瑞,信赖凯美瑞,是因为凯美瑞在产品、品牌、服务等多个层面契合了大多数中高级车消费者的意愿,满足了消费者的用车需求,从而积累了庞大的忠实客户群体。

据了解,“质量过硬,服务到位”是大多数客户对于凯美瑞车的评价,选择凯美瑞,意味着拥有从容的汽车生活。凯美瑞的热销,正是得益于这样的口碑相传。

“我是三年前自主创业时,父亲送的凯美瑞,经过这几年的奔波,它陪我跑了很多地方,载过很多客户,它始终表现可靠,没操过什么心,只

要按时保养就好了”。车主杨先生表示。

车主梁小姐谈到凯美瑞时则满脸的幸福:“两年前,结婚的时候,凯美瑞就是我的聘礼,我先生就是开着凯美瑞把我接到新房,所以凯美瑞对我来说就是幸福的象征,现在每天开着它上下班,心里都很温暖。”

车主刘先生对广汽TOYOTA的服务尤为激动,“我每次开车进销售店,刚一到就有售后人员热情专业的接待,把车交给他们我就自己去办事了,等回来车已经弄好了,还有一张保养明细单,看得明明白白的。”刘先生说,第二天店里接到电话询问对这次服务的感受,真是无微不至。刘先生告诉笔者:“有一次在路上遇到刮碰,我告诉维修人员所在位置,他们过来把车开走,等修完以后又将车送回来,我根本不需要到4S店。更让我感动的是,到了每年特殊的日子,我还会收到4S店寄给我的贺卡和小礼品,这份细心让我觉得挺温暖的,也使我感受到了凯美瑞给我带来的爱。”



广汽丰田经销店 服务现场

## 活动链接:

“心悦服务品牌”隆重发布以顾客视角许下心悦的服务承诺6月19日,广汽丰田正式发布了全新的广汽TOYOTA“心悦服务”,为实现“心悦服务”的理念落到实处,广汽TOYOTA许下五大心悦承诺:专业、便利、安心、尊贵、信赖。即专业为全力构筑一次性修复体系,丰田标准培训&认证机制;便利是以e-CRB(智能化渐进式客户关系构筑系统)为基础,最快30分钟快速保养,预约0等待;安心就是24小时救援服务,主动、及时的保养提醒;尊贵为一对一专属接待,维修保养全程可视化;信赖就是100%纯正零部件,准时化零部件供应,工时及零部件价格透明。

心悦服务品牌的发布,实际上是广汽丰田以“顾客满意度第一”为基点,背靠“卓越的产品”、“先进的工厂”、“创新的渠道”所构筑起的“三位一体”品质保障体系,打造顶级的服务品牌,为消费者提供的贴心、尊贵的服务,身体力行“顾客第一”理念的郑重承诺。

同时,为答谢广大消费者的大力支持和厚爱,广汽丰田于6月17日启动广汽TOYOTA 4周年心悦服务双周活动。本次服务双周活动在广汽丰田旗下各销售店面向凯美瑞、雅力士、汉兰达所有车主全面展开。自6月17日至6月30日,每位到店的车主均可在全国广汽TOYOTA销售店免费享受30多项安全检查及保养套餐。

文 袁媛