

南京“虐童案”亲生父母告发帖人 法院一审驳回:不存在侵权行为

备受公众关注的南京“虐童案”将于下周一开庭审理,而在昨天,有关“虐童案”亲生父母状告发帖网友一案,也有了最新进展。记者从南京市江宁区人民法院获悉,案件经该院审理后,依法判决驳回原告的诉讼请求。也就是说,法院一审认为,发帖人徐某的行为不侵犯孩子及其亲生父母的肖像权、名誉权、隐私权。

现代快报记者 王瑞 顾元森



快报此前的相关报道

判决

法院:驳回原告诉讼请求

昨天,该案在江宁法院开庭审理后,被告徐某并未出庭。同时,因男童作为原告方之一,系未成年人,因此法院未公开审理该案。记者从法院了解到,法庭上男童的养父还出庭作证,通过照片讲述了孩子自从进入家庭以来的生活点滴,证明孩子与自己妻子一起生活得非常开心,并非徐某在帖子中所描述的受到虐待等。

最终,法院经过审理后认为,被告徐某在原告施某某受伤后,为保护未成年人利益和揭露可能存在的犯罪行为,依法在其微博中发表未成年人受到伤害信息,符合社会公共利益原则。施某某、张某某、桂某某的诉讼请求于法无据,依法判决驳回。

主审法官、江宁法院未成年人审判庭庭长梅海洋在接受现代快报记者采访时表示,

被告在知晓施某某被伤害后,使用了施某某受伤的九张照片,虽未经本人同意,但其使用是为了维护社会公共利益和施某某本人利益的需要,且使用时已对照片脸部进行了处理,应认定该使用行为合法,不构成对施某某肖像权的侵害。被告所发微博的内容既没有夸大或隐瞒事实,更没有虚构、造谣和污蔑,微博反映的内容与事实一致,不存在捏造或诽谤的内容。

被告对相关信息的披露是节制的,对相关照片进行了处理,没有暴露受害儿童真实面容,也没有披露施某某的姓名和家庭住址。被告所发微博的内容未涉及原告施某某亲生父母的信息资料,至于被告发表微博后,第三人对其家庭隐私的泄露,不应由被告担责。

回顾

发帖人遭孩子亲生父母索赔20万

今年4月,南京浦口发生一起“虐童”事件,在社会上引起广泛反响。该案经公安机关依法调查后,“受虐”男童童童(化名)的养母李某被以涉嫌故意伤害罪提起公诉,该案也将于下周在南京浦口法院开庭审理。在此期间,童童的亲生父母将发帖网友徐某告上了法庭,认为对方的行为严重侵权。

原告诉称,发帖人徐某分别于2015年4月3日21时15分、22时40分在其新浪微博上发表如下内容:“父母南京某区人,男童于6岁合法收养,虐待行为自去年被校方发现,

近日,班主任发现伤情日渐严重,性格也随之大变,出现畏惧人群等心理行为,班主任及任课老师在多方努力无果后,寻求网络帮助。恳请媒体和大伙的协助。希望这个孩子通过我们的帮助可以脱离现在的困境。”并配照片九张。

孩子的亲生父母认为,此举引起社会公众及媒体的持续关注,其行为严重侵犯了原告的肖像权、名誉权、隐私权。要求停止侵害,赔礼道歉,消除影响、恢复名誉;并支付精神抚慰金共计20万元。此事,今年8月13日《现代快报》曾报道过。

追问

他们会不会选择上诉?

对于这一判决结果,孩子的亲生母亲在接受记者采访时表示不能接受,她说,“如果不是徐某把照片发到网上,我们两家也不会遭遇这场劫难,不会过上现在这样颠沛流离的生活,孩子的成绩也一落千丈。”她表

示,表姐(李征琴)对孩子一直很好,打孩子只是偶发事件。“我不认为我的表姐涉嫌犯罪。”

对于会不会进行上诉,其代理律师蒋照军表示,孩子的父母表示会继续上诉。

从“为用户而生”,解读创维空调的“异军突起”之路

2015年9月19日,以“起步,与顶尖同步”为主题的创维空调2016冷年经销商大会暨新品发布会在广东中山举行。创维集团创始人黄宏生、创维集团董事会主席林卫平、创维集团总裁杨东文、创维集团副总裁兼彩电事业部总裁刘荣枝、创维集团彩电事业部中国区营销总经理彭劲、创维空调总裁肖友元以及多位行业协会专家、创维空调全国经销商齐聚一堂,共同揭秘了创维进入空调行业的生存之道,并就创维空调的发展方向进行了深入探讨。

在互联网大环境的影响下,用户思维的新观念不断刺激着传统制造业,整个家电行业都在思考,如何将互联网思维与制造业融会贯通并提升自身的竞争力。创维空调或许是目前空调行业里第一个将“为用户而生”这个概念提到企业理念高度的企业。

探讨过程中,肖友元就创维空调“为用户而生”的具体落实方法做了以下三个方面的简述:

树立高端的品牌理念,为用户而生

随着中国社会的转型和发展,中国的主流消费群和消费趋势也在发生变化。85后、90后这代人在社会中正在快速崛起,他们也是整个消费市场的“增量”核心所在,整体消费表现出年轻化、互联网化、高品质化、个性化、高价值化等特征,消费趋向理性化,对品质、价值看得比较重。创维空调从一开始就依托未来的主流消费人群和消费趋势,并提出了轻奢化的品牌理念,定位为“做年轻人的轻奢空调”。

打造高端的技术与产品,为用户而生

目前空调行业的发展,包括家电品牌,在经历了产能过剩库存过高和消费萎缩的行业危机后,一些品牌厂商意识到:一味的拼量和拼价,已经不是空调行业制胜的最佳法宝,众多品牌也欲改变传统低质低价的策略。

不同的是,创维空调一进入这个行业就朝着高性价比这样一个方向发展。在今年早些时候的创维空调首台下线仪式上,创维集团CEO杨东文就正式提出了“创维只做好空调”的总体方针指示。此次探讨中,肖友元便向笔者阐述了创维用来打造“好空调”的三个“法宝”——高品质、高契合度、高附加值。



那到底什么是高品质、高契合度、高附加值?

首先,高品质就是创维空调产品从工业设计到制造工艺的唯一原则。

然后,高契合度就是契合市场需求。在创维空调看来,产品的研发必须转向以用户为导向,通过对市场需求的足够了解,来牵引企业产品技术的变革,设计开发出符合用户需求的产品。

而在高附加值这一块,创维空调希望自己的产品能够满足目标消费者的心理需求,让消费者产生归属感。

建立高端的渠道与服务,为用户而生

创维集团作为国内著名的家电品牌,经过多年的沉淀,其在渠道和服务上也有着雄厚的实力。笔者从本次大会及探讨中了解到,在销售上创维集团给空调提供了已经成熟完善的RGB销售渠道和直营渠道作为后盾,同时也全力支持创维空调的代理商渠道建设,因为这几条渠道相结合形成了综合型线下渠道,一方面减少了中间渠道环节,可以从成本控制上带给消费者更优质的产品;另一方面,能够更深刻地掌握消费者的信息,再结合大数据分析的方式来了解消费者的需求,进而更好地满足消费者;同时,终端销售层面的利润空间会更大,渠道商的全情投入,也能使终端为消费者提供更好的服务。创维空调的这种渠道建立,目的是为了实现对消费者、渠道商、厂家三赢。

肖友元认为,在目前的整个空调行业里面,只有真正关心用户,真正提供用户想要的产品和服务,才可能是一个新的空调品牌的“异军突起”之路。创维空调现在走的,正是这样一条道路,“为用户而生”——对创维空调而言,这个时代或许是最好的时代。

开新搅局金陵城,只为重建市场秩序

今年7月,南京的二手车市场杀来一位“重量级选手”,这位“重量级选手”不是别人,正是在上海二手车市场叱咤风云的“开新二手车帮卖”。短短两个月,开新便成为南京二手车行业的新标杆。那么,开新究竟有何法宝,能够在入驻伊始就广受欢迎呢?

第一大优势便是“帮卖”模式,开新既不收车也不卖车,而是作为一个第三方平台帮二手车主处理旧车,这便区别于传统的二手车商及4S店。

其次是开新的互联网思维模式。开新利用网络的优势,专注于二手车生产阶段,减少产业链的地区差价和信息不透明。说白了,开新能够帮车主将车卖到出价最高的地方。

开新的精细化服务也令消费者津津乐道。它专门制定了310个服务步骤,细致入微,在开新上顺利卖出车辆的消费者纷纷表示:开新给予客户的不仅仅是高价,更是省时、省力、省心的服务。

开新严苛的检测标准也令同行肃然起敬。对于每一辆车,开新的检测师都严格按照标准,一丝不苟地完成140项检测任务。消费者罗女士就非常满意开新的评估,她说开新的检测报告让车商有了出价依据,消费者也更有底气高价卖好车。

细数三星领世旗舰 G9198 的高冷复古范儿

近日,没有线下发布活动,三星超高端新品领世旗舰 G9198 的高冷上市引起了大众的好奇。G9198 究竟是一款什么样的手机?让我们一起走进它。

多数奢侈品手机颜值都不错,但领世旗舰 G9198 更胜一筹,美的更有特点。

领世旗舰 G9198 采用复古翻盖九宫格实体按键设计,这在大屏直板当道的情况下,着实让人眼前一亮。不过,这样一款售价万元的“古老”手机能风靡到几乎脱销,除了独特外观之外,显然另有杀手锏。

在翻盖基础上,G9198 融入了双触屏设计,实现了与实体按键的自由切换。同时,G9198 在机身色彩选择上也颇为考究。大气沉稳的寰宇蓝机身,更衬托了经历过商场沉浮、岁月变迁的精英群体的



开新的竞价模式也得得天独厚。利用自身先进的技术,开新能够组织多达300家优质二手车商同时参与线上竞拍。其采用的vickery竞价规则能确保商家无法联合压价,将卖家置于一个相对“公平”的地位。王先生就表示:价钱才是硬道理,选开新,就是因为出价高。

最后,开新研发了一套行之有效的交易信用管理体系。在这一管理体系的有力保障下,二手车卖主再无后顾之忧。开新作为颠覆者进入南京二手车市场,利用这些手段为行业带来一股新风,引领着市场走向健康发展的道路。

与五星基金经理共话投资 华泰柏瑞价值增长今年以来表现出众

近日,华泰柏瑞基金携手建行“基金服务万里行”云南站投资策略报告会在昆明盛大举行。本次特邀嘉宾华泰柏瑞知名基金经理方伟就近期资本市场发表了独到见解。银河证券数据显示,由方伟担任管理的

华泰柏瑞价值增长混合基金今年以来业绩斐然。截止9月11日,该基金净值增长率达44.61%,最近一年净值增长率达85.77%,在同类基金中高居第二,被晨星、银河证券和上海证券评为“三年期五星基金”。