

捐款疑案：多少真相待解

□丁大帆

2008 年 5·12 大地震后，浙江湖州吴兴区织里镇政府组织了大型募捐，今年 4 月，孙水荣等 4 名镇干部却因“私分善款”一审被判刑。但此案疑云重重。

镇政府组织募捐当天，有 8.5 万元捐款因银行下班无法存入，孙水荣居然把这包钱塞到办公室的沙发底下，从此便忘了！直到 2009 年 9 月，办公室换新领导了，这包钱才被发现。

按理说，政府组织的募捐应有严格的监督程序，无论如何也不应出现捐款被“遗忘”一年的事。但细想之下也能理

解，基层政府缺乏大型募捐的经验，制度漏洞重重，即使不存在贪污，其中的一些操作也令人齿寒。比如，镇工会居然要求从公众捐款中划 5 万元作为工会的捐款。这一系列的制度混乱，才是捐款疑案的源头。

孙水荣等公职人员至少有失职、渎职的问题，出了问题，公众更需要了解捐款案的真相。

那么，公众有没有得到真相？一审判决中，认定 4 名乡镇干部的问题不止于 8.5 万元，而是截留了 100 多万元捐款，并私分了 62 万元。只是“定案完全依靠口供”，缺乏物证，而且还是 4 个被告人前后不一致、互相不能佐证的口供。比

如，被告人沈梅英在 1 月 10 日一天内书写了 6 份内容迥异的《我的交待》。此外，法院认定孙水荣把捐款箱搬回了办公室分钱，但镇文化馆的资料照片显示捐款箱一直在现场等。

如果说，8.5 万元善款被“遗忘”在沙发下，是对公众知情权的蔑视，仅凭相互矛盾的口供，就判定 4 个镇干部截留 100 多万元善款，同样是对公众的知情权的不尊重。作为捐款人，公众有权利了解真相：捐款到底是怎么被归集的？谁做的监督？钱转给了谁？怎么被使用的？类似的“被遗忘”的捐款还有没有？这些都是糊涂账。

周口“领袖家居联盟”将上演“价格大地震”

□记者 任富强

本报讯 自我市“领袖家居联盟”成立以来，该联盟十余家品牌建材、家居商家成员单位均拿出自己大量“零利润”产品，让消费者享受到真正的实惠。该联盟将在 8 月 28 日举行大型现场签售、抽奖活动，得知这一消息后，市民纷纷到该联盟商店里咨询报名。

据了解，为让利周口市民，让消费者用最低的价格，买到最好的建材、家居产

品，我市十余家建材、家居行业一线品牌商家自发成立“领袖家居联盟”。该联盟成立近一个月来，成员商家均拿出厂家特批的、定量的“零利润”产品促销，市民争先恐后参与“交订金 300 元等于 3300 元”等优惠活动。这是我市建材、家居行业历史上第一个品牌优惠促销联盟，相关统计数据显示，这次活动无论优惠幅度还是交易额，都是史无前例的。

参与该活动的市民郭先生告诉记者，这个活动打破了传统的产品推广方

式，省去了繁琐的销售环节，把最大的优惠、最优质的服务给消费者，我们很受益。

据悉，本周六下午 1:30，“领袖家居联盟”将在市迎宾馆 3 号楼 5 楼多功能厅进行最后的“疯狂式”促销和抽奖活动，参与本次活动的商家，全部来自“领袖家居联盟”联盟，品牌有华鹤木门、东鹏陶瓷、欧派橱柜、伊莎莱窗帘、许继采暖、欧普照明、好莱客衣柜、美尔凯特吊顶、箭牌卫浴、圣象地板。



领袖家居联盟

畅享领袖价值

领袖家居联盟 超值联购 惠震全城！

今天让您占足便宜

领袖家居联盟 2010 年 8 月 28 日下午 1:30 与您相约 周口市迎宾馆 3 号楼 5 楼多功能厅

厂家特批雷人价格 并有万元豪礼等你拿



华鹤木门

地址：铁道路村城北街锦绣花园南隅
电话：8589555



许继采暖

海尔壁挂炉 Haier 海尔
地址：二环路东段路北段路西段 3-2 号
电话：8300759



OPPLE 欧普照明

专业 光 明 价 值
地址：大东源路南段东源城小区内一楼 2 号
电话：8380280



ARROW 箭牌卫浴

地址：王寨路南段东源城小区内西面
电话：8380280



MELLKIT 美尔凯特自清洁吊顶

地址：王寨路南段东源城小区内 24 号
电话：8199587



圣象地板

地址：大东源路南段东源城小区内一楼 2 号
电话：8380727



东鹏瓷砖·世界之美

地址：铁道路村城北街锦绣花园南隅
电话：11 北路：8300759 11 南路：8380111



HOLIKE 好莱客衣柜

地址：大东源路南段东源城小区内西面
电话：8380588



东鹏瓷砖·世界之美

地址：铁道路村城北街锦绣花园南隅
电话：11 北路：8300759 11 南路：8380111



伊莎莱 窗帘布艺专家

地址：大东源路南段东源城小区内 11 号
电话：8380727



OPPEIN 欧派 整体厨柜

地址：大东源路南段东源城小区内一楼
电话：8380519 8383318



许继采暖

海尔壁挂炉 Haier 海尔
地址：二环路东段路北段路西段 3-2 号
电话：8300759

活动最终解释权归各品牌专卖店所有

大银行服务小企业——解析“速贷通”

众所周知，对小企业来说，资金流意味着利润流，决定着企业的生命力，而“融资难”却始终是困扰广大小企业发展壮大的一道难题。一方面，数以万计的小企业急需资金支持，使自身得到发展；另一方面，由于各种硬性条件形成了过高的门槛，使得银行无法为他们提供相应的贷款资源，特别是在国际金融危机和国内经济调整背景下，中小企业融资难度进一步加大。有鉴于此，建行推出了专门针对小企业信贷需求的“速贷通”和“成长之路”两大业务品牌。它们是为小企业打造的两个品牌产品，被中国小企业协会、中国银行业协会等单位评为“最佳中小企业融资方案”。

解析：“速贷通”

速贷通【产品简介】速贷通是对财务信息不充分的借款人进行信用评级和一般额度授信，在分析、预测企业第一还款来源可靠的基础上主要依据提供足额有效的抵(质)担保而办理的信贷业务。具体而言，“速”就是强调产品的时效性，适应中小企业融资需求“短、频、急”的特点；“贷”则是点明业务品种为银行信贷业务；“通”突显产品银行内部业务流程和融资渠道通畅。

【借款对象】拥有能够符合建行规定抵押物品的中小企业客户。

【产品特点】“速贷通”业务受理灵活、手续简便、放款快捷，只要客户能提供足额的满足要求的抵质押物，即便在建

设银行没有评级授信记录，也可快速有效地取得建行贷款，并可接受中小企业自己或第三方的动产、不动产、权利凭证的抵质押及第三方保证在内的多种担保方式。

案例：建行“速贷通”畅通小企业 破解建设公司经营尴尬

本期主角：周口市某建设有限公司，系房屋建筑工程施工、市政工程、预拌商品混凝土专业加工企业，是朝气蓬勃的优秀民营企业。2008 年，金融危机直接影响到建筑行业，2009 年形势依然严峻，在此大环境下，外欠工程款回流较慢，已经签订了几个大合同，但因资金问题原料无法购进，生产无法正常进行。公司百十名员工也将面临下岗，公司面临着空前的压力。如果不是建设银行小企业贷款及时支持我们，后果不敢想象啊！”公司赵总深有感触地说。

【镜头切换】建设银行客户经理在走访客户过程中了解到这一信息后，迅速与该公司沟通，提出可以提供小企业贷款，全力支持该公司的发展。提议用其自身 80 亩土地抵押办理“速贷通”贷款，即可满足公司的融资需求。客户经理协助公司办理了相关手续。在基础工作做好之后，第二天，400 万元贷款就投放到了公司的账户上。

流动资金的及时到位，使该公司很快恢复了正常生产，合同按时履约，持续经营能力大大提升，业务稳步向前发展，公司的综合实力迈上了一个新的台阶。

咨询电话：95533 或 0394-6061639

(王文静 张洪涛)

建行“金融家”系列报道之四

国美电器 2010 年中期业绩创历史新高

香港，2010 年 8 月 23 日，国美电器控股有限公司宣布 2010 年上半年业绩。业绩创自 08 年底黄光裕事件以来的最高，创历史最好水平。

在公司的战略转型取得了明显成效的背景下，2010 年上半年国美销售收入达到人民币 24.873 百万元，同比大幅增长 21.55%。其中第二季度销售收入创国美上市以来的最高点。

凭借商品经营能力的提升和规模效益的优势，公司实现经营利润人民币 1,249 百万元，同比劲增 86.14%。综合毛利率由去年同期的 16.48% 上升至 17.04%。经营利润率由去年同期的 3.28% 增长至今年上半年的 5.02%。

通过网络优化与加速门店改造，公司的门店经营效率亦得到大力提升。报告期内，国美共关闭 25 间低效门店，于一级市场新开门店 29 间，并在二级市场新开门店 10 间，以满足这些地区的新兴需求。另一方面，为更好地服务消费者及提升他们的购物体验，公司完成了对 75 间门店的新模式改造。通过 these 努力，公司每平米销售和单店销售在过去 6 个季度持续攀升，报告期内的每平米销售大增 31.91%，2010 年上半年同店销

售则比去年同期大增 24.80%。

公司权益所有者应占利润为人民币 962 百万元，同比上升 65.86%。报告期内，同店销售同比增长 24.80%，每平米销售持续提升，与 2010 年第一季度及 2009 年上半年相比分别增长 8.85% 及 31.91%。

国美电器总裁王俊洲表示：“国美喜人的业绩证明公司已经成功走出自危机以来最低迷的时期。我们经验丰富的管理团队和尽职尽责的员工团结一致，专注于改善经营状况和加强与供应商和银行的关系，使公司业绩得到极大提升。在上半年的，我们的供应商关系取得了显著成效，与海尔、LG 及夏普签订了重要的战略合作协议，充分体现供应商对国美的深切信任与支持。展望未来，我们将继续努力进一步提升经营效率及优化整合供应链。”

2010 年下半年，公司将继续推行战略转型和推进五年计划的实施。公司董事会主席陈晓表示：“本着公司和全体股东的整体利益为出发点，管理层制定了以发挥公司最大潜力，实现股东最大价值为目标的五年计划。在接下来的五年中，管理层将致力付诸实践相关的目标。”