

中心城区治理“两违”调查摸底阶段开始

自行纠正的可从轻处理

□晚报记者 孙建珍

本报讯 9月1日,中心城区违法占地违法建设专项综合整治黄滩动员会召开,标志着我市中心城区违法占地违法建设专项治理试点工作第一阶段即宣传发动阶段结束,并开始进入第二阶段即调查摸底阶段。

经市政府研究决定,从8月21日起,以川汇区史滩村、经济开发区黄滩村和市区重点工程、重点项目建设工地为试点进行集中专项治理,为确保专项治理工作顺利进行和工作任务的圆满完成,市政府成立了专项治理工作领导小组。在宣传发动阶段,专项治理工作领导小组组织召开支委会、村委会、党员干部会、村民大会,在《周口日报》、《周口晚报》、周口

人民广播电台、周口电视台开设专题和专栏,有关领导发表电视讲话,发放、张贴《致广大村民的一封信》900多份,利用宣传单、宣传车、宣传标语、宣传条幅等多种形式进行宣传。

据了解,在调查摸底阶段,由市政府牵头,组织联合调查组进村入户,以区、乡(办)为实施主体,以国土、规划等职能部门为执法主体,以村(组)为单位,对各类用地和建设情况逐户逐宗进行登记编号,设置界址村志,填写相关表格,绘制现状平面位置、宗地草图,做到一宅一表,表图

一致,户主户口本与身份证相符。

专项治理工作领导小组有关负责人介绍,凡在10月10日以前,主动向专项治理办公室申报违法占地、违法建设行为并自行纠正的,可从轻处理。主动申报期内拒不申报、拒不纠正、顶风作案或扰乱执法、暴力抗法的,一经查实依法从速从重处理,对违法建筑进行强制拆除。对违纪人员由纪检监察部门按照有关规定作出处理。触犯法律的,由司法机关依法追究刑事责任。

中心城区 违法占地 违法建设 专项治理

让“历史检验”不如让良心检验

□ 吴继峰

伊春空难发生后,关于事故调查工作,有关方面再三地、郑重地强调要使调查结果经得起历史检验。空难发生,确实让人觉得悲伤和难过。但是,相比陆路交通,空难其实也是普通的交通事故。笔者以为,启动普通程序查明事实真相,是顺理成章的一件事。反倒是再三强调“经得起历史检验”,才让人对空难结论的真实性更不放心。

真理往往是朴素的、简单的。笔者认为,从朴素的、简单的起点出发去调查这次空难,只需要事故调查者对得起自己的良心。只要能经得起良心的检验,就必定能经得起历史的检验。反之,则让我们很不放心。历史并非不能检验真相。只是当历史还未能来得及检验的时候,我们不知道谁该对空难的真相负责。而当历史嘲讽某些“真相”的时候,公众也往往对那些曾经信誓旦旦的调

查者无可奈何。正因为此,我们才深切地感到良心的检验远比让“历史检验”更有效。

我们注意到,中国民航总局一位官员日前表示,调查坠机事故涉及飞机制造商、运营商、运行人、飞行、维修、空管、机务、机场等八个方面。言下之意,问题异常复杂,结论尚有待时日,这是可以理解的。但是,在结论尚未发布之前,我们惟一希望的是,所有的调查行为都要对得起自己的良心。

我市 4 台节目获省“群星奖”

本报讯 日前,笔者从河南省文化厅获悉,在2010年河南省“群星奖”评选活动中,我市选送的4台作品在众多参赛节目中脱颖而出,喜获“群星奖”。

这次河南省“群星奖”评奖活动目的是鼓励获奖单位和人员创作和排演出更多更好的文艺作品,从而满

足人民群众精神文化需求。这4台获奖作品分别是西华县文化馆选送的戏剧类小品《卖玫瑰花的老人》和项城市文化馆选送的戏剧类小品《拉选票》，以及周口师范学院选送的舞蹈《陈楚和韵》和周口市群艺馆选送的舞蹈《担经挑》等。

(立涛 振宇)

职院新生报到 学长学姐帮忙

□晚报记者 张劲松

本报讯 9月1日是周口职业技术学院2010级新生报到的时间,全院400多名志愿者们用他们的热情接待和周到服务迎接着来自五湖四海的新生们。

南北校区行政楼前、收费处、宿舍区处处都活跃着志愿者们忙碌的身影，他们为陆陆续续前来报到的新生们提供各种咨询和服务。

“来到周口职院,有这么多的志愿者为我们服务,我们真是感到温馨快乐。”一位刚到校园的新生对记者说。

线索提供 黄健

温馨提示

为了满足集团公司 lu-CS 和 IP 化的网络发展要求, 我公司将于 2010 年 9 月 3 日凌晨 0:00~6:00 进行交换机升级调整, 届时会短时间影响太康北部和扶沟北部(含县城城区)客户正常通信。敬请谅解!

中国移动通信集团河南有限公司周口分公司
2010年9月1日

W 万果园名品百货
WAN GUO YUAN MING PIN BAI HUO

9月3日 9月12日

特别企划

9月5日会员专场，百货楼层
全场负毛利销售

综纺 2Th ANNIVERSARY SINCE 2008 周年

引领 品位生活

100万豪礼共分享

百货服饰

满 98 元 返 100 元 礼券

★ 饕餮盛宴，感恩钜献

★ 综纺2周年，100万豪礼共分享

★ 9月8日至9日首次疯狂超低折扣，百货服饰满98返100礼券

★ 9月5日会员专场，百货楼层全场负毛利销售

★ 9月8日至9日，持IP卡购物满210元加赠超值美甲修眉套盒一件

★ 9月6日至12日，百货楼层热卖商品6折起，夏装低至2折，持IP卡大部分商品享受折上折

★ 9月10日至11日，精选每日三柜，全场超低推荐

★ 活动期间，中秋月饼、礼盒、应节商品一应俱全，精品超市低价位人气商品零利润畅享

★ 活动期间，各专柜备有高档糖果、软饮料，顾客均可免费享用

★ 折后豪礼刮不停

活动时间：9月3日-12日 活动地点：信义广场

活动期间，凡当日购物满300元的顾客（特例商品除外），凭购物凭证即可至活动现场领取刮刮卡一张，600元两张；1000元四张。以此类推！最高领奖5张刮刮卡，即时开奖，特别中奖。

注：本次活动所领刮刮卡为刮刮乐彩票，以刮刮乐实际为准。一等奖金额为10000元，二等奖金额为5000元。

一、等奖	二、等奖	三、等奖	四、等奖
壹台价值4998元 62寸液晶电视一台	壹台价值2000元 数码相机一台	叁888元 全铝家用健身礼券	玖500元中秋月饼 礼券肆
五、等奖	感谢奖		
两瓶洗衣液	两瓶洗衣液或两瓶沐浴露		

★ 教师独享缤纷盛夏

活动地点：客服中心

9月10日教师节当日，持教师资格证购物满598元的顾客，均可免费领取价值98元

万果园月饼礼盒一份，限前20名预约，礼品有限，先到先得。

★ 开门来店惊喜礼

活动地点：总广场

1月8日-9日，1月11日-12日，每天上午8时-11时，凡购物的顾客均可参与幸运大抽奖游戏，您将有机会赢取现金红包、手机、平板电脑等精美礼品！

★ 回馈会员6重豪礼

活动地点：客服中心

会员尊崇礼：9月3日、4日持卡购置楼层2楼积分

分，9月5日持卡购物2楼积分，购置楼层3楼积分

积分兑豪礼，会员礼品全面升级（礼品等级及奖项见客服中心礼品展示柜）

VIP金卡友超值现金礼：活动期间，VIP金卡友可获赠自己卡内积分兑换楼层中心兑换现金礼券

及兑换标准：冲赚100分即可兑换100元现金礼券

中秋好礼，会员专属：活动期间，持卡消费满

卡数满598元赠礼券即可换取万果园月饼礼盒8折

优惠券，享当月楼层8折优惠购礼

会员尊享千元悦颜健康礼：活动期间，凡我

店面消费满998元的顾客，均可持会员卡至客服中心

申领取悦颜健康礼一份

会员开卡折享礼：购物满158元，即可至客服中心

办理解积分卡一张；购物满1580元，即可至客服中心

办理解积分卡一张。

★ 庆店宝贝分享店庆喜悦

9月8日至9日，在店宝贝见面会不定期出现在广场各楼层，店宝贝会向家长和小朋友们分发糖果和礼品，并享周年庆典的甜蜜喜悦。

★ 庆典剪角礼

领取地点：总广场

活动期间，店庆活动购物满即可获赠精美礼品一份

★ 儿童进店礼

领取地点：二楼二部门

活动期间，每日接待儿童进店的23名顾客，均可获赠玩具一个。

★ 建设银行、中国银行同贺庆典，刷卡送好礼

★ 大型男女鞋特卖会、内衣时装秀惊爆眼球

地址：周口市五一一路北段 客服电话：8208999 团购电话：8208999 / 8519666 解释权归万果园名品百货所有

“加”大规模，打好增强实力加快崛起攻坚战

近年来,建行周口分行积极应对宏观经济形势的复杂变化,把握当地经济发展脉络,不断审视自身,找准定位,走出了一条具有自身特色的发展之路。自2007年5月至今,分行仅用三年的时间,实现存款、贷款等主要经营指标翻一番,再造了一个建行周口分行,特别是,该行盈利能力、资产质量为当地同业最优。

日前,笔者采访建行周口分行行长郭一祥。他详细介绍了建行周口分行三年来的发展改革情况。

郭一祥行长说,“建行周口分行不能当老小孩,必须做大资产负债规模,这样才能带动中间业务、战略业务的发展。”自去年到现在,建行周口分行紧贴区域经济发展特点,明确经营定位,选准发展目标,确立了“三个强化、三个依托”,力求做大规模总量的经营策略。

强化市场营销,依托大项目做大资产总量。周口是农业区,借助河南省《关于加快黄淮四市发展若干政策的意见》的春风,积极借助外力,瞄准重点建设项目,加

风,分行惜贷乏力,瞄准重大建设项目投资动向,实行分行领导挂帅、专门人员跟踪营销,全力竞争铁路、高速公路等重点基础设施建设项目,重点营销了漯阜铁路、扶项高速、山东高速等客户,扶植了一批当地支柱产业以及绩优龙头企业,包括河南财鑫集团、河南宋河酒业、辅仁药业、河南晋开集团郸城晋鑫化工等,营销了一批优质中小企业客户,今年上半年累计为18户中小企业发放贷款1.3亿元。

个人贷款业务方面,分行今年强化内

部流程管理,加强源头信息掌握,和土地局、房管局、规划局等职能部门和开发商紧密联系,开展楼盘“清街入户”活动,拓展项城、沈丘、鹿邑等7个县域楼盘项目,以效率赢得了先机。截至6月末,个人贷款较年初新增1.02亿元,完成省分行年度计划的85%,余额和新增占比居同业第二位。

强化分层营销,依托大客户做对公存款总量。分行不断完善客户分层维护与营销机制,加强资源调查收集,建立对客户数据管理库,对重点目标和重点客户,制定详细、明确的营销计划方案,密切追踪财政资金、建设项目、地方配套资金和社会跟进投资,积极争取财政集中支付账户,营销住房维修基金存款,大力拓展新的业务市场,重点培养发展潜力客户,开发了一批中小型优质客户。

强化品牌营销,依托品牌优势做大个人存款总量。分行整合代理业务、理财产品、电子银行、银行卡、结算账户等重点业务,抓住黄金时段,做到月月、周周都有针对不同类型的、不同内容的形式多样的主题营销竞赛活动。加强联动,发扬公司、个人、电子银行捆绑营销经验与优势,实行产品组合营销,开展“客户源”、“资金源”的竞争,争取中高端客户群体,拓展储蓄存款资金源。

截至6月底,分行存款余额83.44亿元,较年初新增5.4亿元,贷款新增5.2亿元。
(撰稿:王文静 张洪涛)



建行“金融家”系列报道之八