

【编前】

“股市不是银行。如果你没有富余的钱，你不要玩。不考虑生活的股民不是成熟的股民。不少中国股民都没有搞清楚这点，把所有的钱都投进去了，结果输了就自杀。”这是号称“股市不倒翁”的杨百万接受采访时曾说过的一段话。作为编者，在这里再一次提醒市民，要时刻牢记“股市有风险，入市须谨慎”这句话，理性对待你的投资。

倾家荡产后又酿惨剧的悲情股民

脱颖而出 他的传奇在股民中流传

上世纪90年代初，上海、深圳股票交易所相继开业，因炒股而一夜暴富的故事成为老百姓茶余饭后的谈资。

在这些财富故事的鼓舞下，一向自负的许国鸿也投入其中。1954年出生的许国鸿文化程度不高，1970年初中毕业后便在南京市药业股份公司工作。在女儿很小时妻子就去世了，许国鸿既当爹又当娘，为了不委屈女儿，许国鸿多年来一直没再娶。长期与女儿相依为命，父女感情很深。

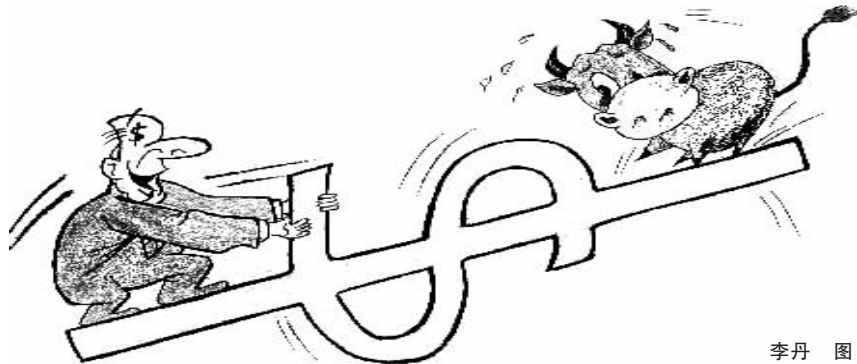
许国鸿有一项业余爱好——研究股票。他对股市起伏波动有良好的感觉，和亲友、同事谈起股票来，总是眉飞色舞，也确实赚到了一些钱。在南京股民中，曾流传着许国鸿从5000元炒到100万元的传奇故事。同时，许国鸿成功规避1993年中国股市第一次大熊市风险的高超技术更被引为经典。

代人炒股 他承诺至少50%的回报

随着炒股名气越来越大，本来在单位里默默无闻的许国鸿开始受到领导的青睐。1999年前后，单位决定让他利用部分闲置资金进行炒股。而周围的人也慢慢由佩服转而更加信任他，纷纷把自己的资金放在他那儿，请他代为操作。许国鸿从2000年起开始帮朋友们炒股。

于是，同学加邻居董某通过交通银行转账给许国鸿30万元；徐某总共交给许国鸿200万元；汪某2003年年底两次给许国鸿20万元，2004年再追加40万元；后汪某又介绍妹妹和许国鸿认识，汪某妹妹在2004年分两次给许国鸿80万元委托其炒股。每次接受委托，许国鸿都郑重地开具收条，承诺给他们50%甚至更多的回报。

那段时间，许国鸿在单位的工作已经是名义上的，他的心思全都用在了炒股上。对于慕名前来的人，他也是看人才帮忙。



李丹 图

股市变脸 他的老本几乎全被吞噬

许国鸿没让朋友们失望，在股市里一番搏杀，带给朋友们不菲的收益。朋友们见他在股市里如此得心应手，便没有急于要他还本付利，反而把越来越多的资金交给他操作。

然而，正当许国鸿斩获不小时，瞬息万变的股市变脸了。从2001年7月开始，中国股市又一次进入大熊市。此后几年，各种政策救市的老办法悉数用尽之后，股市仍一蹶不振，被套股民比比皆是。许国鸿个人再“牛”也敌不过大势的转变，自恃炒股高手的他在股海中拼命挣扎，却眼睁睁地看着以前赚的利润逐渐减少，最终化为乌有。股市的血盆大口几乎把他的本金全部吞噬，当然包括朋友委托给他的300多万元。

据警方调查了解，至案发前数日，许国鸿股票账户内的资金所剩无几，委托炒股金额本息全

遭遇逼债 他亲手杀死掌上明珠

2006年4月17日，许国鸿和女儿从上海旅游回来。那天傍晚，他早早给女儿做了一顿丰盛的晚饭。吃完饭，许国鸿像平时一样陪女儿看了一会儿电视就回自己房间了。女儿没有看出一向慈祥的父亲与平时有什么异样，以为爸爸累了，看完电视也去睡了。

一直未眠的许国鸿等到4月18日凌晨3

无，但许国鸿一直对股市充满信心，从未在同事或领导面前谈论过他的失利情况。2006年2月，他还带着女儿到香港一游，花了两三万。直到案发前数日，委托人向他索要钱款并规定期限之后，他才意识到事态的严重。

许国鸿在供述中称，他案发前炒股赚了300多万，已经倾家荡产了，某位委托者向他限定时间索要现金60多万时，他根本没有任何钱款可以偿还，股金难以一时翻本，感到自己对不起委托人，对生活完全失去了信心，他彻底绝望了！只有一死了之！

他唯一放心不下的是自己的宝贝女儿。妻子去世后，他与女儿一直相依为命。女儿大学还未毕业，他担心自己撒手一走，女儿失去经济来源，日后不仅无人照顾，还要替他背负天文数字的巨债……

时，悄悄推开女儿房间的门。女儿正在熟睡，许国鸿静静地端详了许久，默默对女儿说：“别怪爸爸心狠，爸爸也是为你好！”然后，他猛地用手掐住了女儿的脖子。女儿惊醒后拼命挣扎，许国鸿双手死死地掐着她的脖子，足足掐了10多分钟，直到女儿断气。在这过程中，许国鸿始终不敢看女儿一眼。

被判无期 他上诉求死

许国鸿用一条红色的丝巾盖住了女儿的脸，然后匆匆地离开了家。他准备去丽江跳崖自尽，因此他直奔机场飞向云南。在丽江，他乘出租车去了一个陡峭的悬崖边，不料被好心的司机看出不对劲，强行把他带回了丽江市。跳崖不成的许国鸿想到了跳江。然而，他在江边徘徊了很久，最终还是没勇气跳下去。

2006年4月19日，许国鸿从丽江坐车来到大理，入住了一家酒店。晚上，许国鸿喝了些酒，在酒店房间内用玻璃杯碎片割腕自杀。次日，已经昏迷的许国鸿被酒店服务人员发现。许国鸿苏醒后，在医院接受警察盘问时，主动交代了在南京杀害女儿的犯罪事实。

2006年12月7日，南京市中院以故意杀人罪判处被告人许国鸿无期徒刑，剥夺政治权利终身。许国鸿在接到一审判决后没有像一般犯人那样想减刑，一反常态上诉称，其罪当处死，强烈要求判处其死刑。

许国鸿在悔过书中写道：“我犯下如此大罪，究其原因，是性格决定命运，自己对女儿不负责，对别人钱财不负责，自负，认为自己早年入市，赚到别人赚不到的钱，虽然这些年股市大环境不好，损失惨重，总认为能再翻身。但世事难料，朋友也有自私贪财的一面，股市行情不好，他们谁也不愿意承担风险，最终结局，我女儿付出最宝贵的生命，我也将受到法律严惩。”

“孩子是最可怜、最无辜的……受到良好教育，人也出落得有模有样……基本素质也是万里挑一。直到死，都认为爸爸对她最好，而我却是对她最残忍……我女儿是无价之宝，却被我彻底粉碎了，纵有千条命、万条命也不能抵。”

2007年2月8日，江苏省高级人民法院作出终审裁定：驳回上诉，维持原判。

本文中的相关当事人，除许国鸿外，均为化名。

本报5月31日《南京周末》、6月8日《长沙晚报》综合报道

A.O.史密斯荣获“中国地产建材大奖”



A.O.史密斯中国全球研发中心

近日，美国品牌A.O.史密斯热水器与大金空调、三菱电梯等品牌，在“2007（博鳌）房地产论坛”中，被第一财经日报、搜狐、上海证券报、全国工商联房地产商会等主办机构评选为“中国地产二十年最具影响力的建材品牌”。这一荣誉，显示了A.O.史密斯在行业中的领导地位。在中国地产界，A.O.史密斯是上海世茂滨江花园、汤臣高尔夫别墅、北京纳帕溪谷、玫瑰园、广州金海湾、深圳红树西岸这些主流高档楼盘的配套品牌。

**最具影响力品牌
引领家装建材风尚潮流**
第七届（博鳌）房地产论坛是中国房地产业顶级的年度思想论坛，也是中国最高规格、影响最大的房地产专业性论坛，它是中国房地产界首脑

级会议。近百家强势媒体全程参与合办以进行全方位跟踪及深度报道。在这样一个盛会中，对建材品牌的评选也代表了一种权威性。“中国地产二十年最具影响力建材品牌”的评选从以下方面综

合评估：节能性能的注重；以及行业美誉度及公众认知度与社会贡献；传统文化和现代生活方式有机的结合等。意在致力于中国房地产建材配套事业的发展，推动建材配套行业的技术进步。

研发创新

A.O.史密斯成功秘诀

拥有130余年历史的美国热水器巨头A.O.史密斯，是世界少有的长寿企业之一，她在全球取得了一系列的骄人成绩。1998年A.O.史密斯把先进的热水技术带到了中国，2005年更是在中国成立了全球工程研发中心。秉承“专业化+精品化”的企业理念及注重研发创新、为中国消费者提供最大价值产品和服务，A.O.史密斯通过近10年的不懈努力，已对中国市场了如指掌，针对中国消费者的不同需求及使用方式源源不断地研制出更多适合消费者的多功能高质量产品。

技术创新

热水器加热速度提升至2.5倍
由于技术的不断创新，A.O.史密斯继成功推出

金圭特护系统后于今年成功研发出了全新的第三代的“速热变容”技术。该技术提升了容积式电热水器加热速度的行业难题，大大缩短加热等待时间，让您洗热水澡的过程变得前所未有的随心所欲，让一等再等成为历史。它的最大特点在于创新的分离式加热棒设计，采用集中速热调节系统，开创“速热整胆”，“速热半胆”两种加热模式。半胆加热大大减少了加热时间，加热速度提升至上一代变容速热产品的2.5倍，从而让热水加热大提速。

A.O.史密斯不懈追求 赢得消费者信赖

今年是A.O.史密斯进入中国第十年，A.O.史密斯秉承了“专业化+精品化”的企业理念，注重研发创新及过硬的产品质量，在不断地满足中国消费者需求的

过程中取得了快速的发展。目前已牢牢地占据了中国热水器行业的领导地位。

稳扎稳打、笃信技术、注重产品品质、为消费者提供高科技产品和贴心服务是A.O.史密斯在中国一贯奉行的宗旨。近年来，为满足中国消费者注重节能、安全、耐用的需求，A.O.史密斯不断地推出新技术的行业尖端高品质产品。同时，为了给消费者提供更周到和体贴的服务，A.O.史密斯在中国还设立了CCC客户关怀中心，目前已在全国各地建立了完善的服务网络和消费者信息平台，实现了与消费者的“零距离”沟通。不仅为中国消费者的需要开发了很多先进的产品，其完善的服务也在消费者中赢得了很好的口碑，A.O.史密斯赢得消费者信赖。