

鸭绿江遭遇新中国成立以来第二大洪灾

受辽宁东部地区强降雨影响,21日9时30分,鸭绿江丹东水文站测得洪峰流量达每秒2.8万立方米,丹东潮位站监测水位达7.35米。资料显示,鸭绿江此次洪峰流量仅次于1995年的数值(每秒3.32万立方米)。

据了解,此次丹东遭遇的新中国成立以来鸭绿江第二大洪灾中,共有9.4万名群众成功转移,有4人因灾死亡。

截至22日8时,鸭绿江丹东段洪水流量为每秒8000立方米,已经大幅回落。但22日到23日,丹东地区仍有100毫米、局部250毫米的大暴雨,防汛形势依然十分严峻。

目前,丹东受灾群众已得到安置。

据新华社电

贵州省委主要负责同志职务调整

日前,中共中央决定:栗战书同志任贵州省委常委、常委、书记,赵克志同志任中共贵州省委常委、常委、副书记;石宗源同志不再担任贵州省委副书记、常委、委员职务,林树森同志不再担任中共贵州省委副书记、常委、委员职务。

据新华社电

辽宁抚顺女国土局长很贪很彪悍

中纪委批示“级别最低、数额最大、手段最恶劣”

“有土地便有腐败”,几乎成了官场定律。从惊天动地的省部级高官落马,到突然被拿下的小小科员,涉案金额,动辄以百万、千万,乃至亿元计算。

8月19日,最高人民检察院召开深入开展国土资源领域腐败问题治理工作电视电话会议。据统计,2009年1月至今年7月,全国检察机关立案查办国土资源领域职务犯罪案件1855件。

其中,有一名疯狂的“土地奶奶”,她涉嫌犯罪的金额超过了震惊中外的“沈阳慕马大案”,刷新了辽宁官场贪腐犯罪的最高纪录。她的案子被中纪委领导批示为“级别最低、数额最大、手段最恶劣”,她被民间称为辽宁“三最”女贪官。

这个“厉害”的女人,就是辽宁省抚顺市国土资源局顺城分局局长罗亚平。

【这个女人很彪悍】

站在区政府大院骂领导
当众骂一把手:你们都是我养活的,没有我来赚钱,你们只能去喝西北风。

罗亚平,1960年出生在抚顺郊区。即使站在法庭被告席上,她依然很彪悍。面对指控,她逐一反驳,拒不认罪。熟悉她的官员们说:“这是预料之中的。以她的个性,绝对不可能认罪,历来只有她压着别人骂。”

罗亚平到底有多“厉害”,知情人讲了这样一个故事:2005年5月,时任抚顺市国土资源局顺城分局局长的罗亚平去顺城区政府开会,参加会议的都是各个局的一把手。不知道会上什么事刺激了罗亚平,会后她直接到区政府大院,冲着办公楼

大声嚷道:“我弄来钱给你们开支,你们都是我养活的,没有我来赚钱,你们只能去喝西北风。”据说,当时在场的领导们,级别都比罗亚平高。

指着拆迁户脑袋破口大骂

上世纪90年代末,罗亚平担任顺城区发展规划局(后来改为发展改革局)副局长,兼任区土地经营中心主任。在顺城区哪块区域开发什么项目,她拥有绝对的话语权。可那些因开发而失去土地的农民一开始并不买她的账,得不到合理的补偿就是不搬。

结果,罗亚平到现场指着拆迁户的脑袋破口大骂,这些农民没敢多要一分钱的补偿就主动搬走了。

【这个女人太贪财】

私吞的最大一笔征地款高达800万元
罗亚平70%以上的非法收入都来源于动迁补偿。她私吞的最大一笔征地款数额高达800万元,是2007年3月抚顺市顺城区前甸红光园区开发建设办公室金吉英缴纳给土地经营中心的。

用别人的身份证骗动迁补偿款

办案人员在搜查罗亚平办公室时,发现很多他人的身份证和户口本。这些证件都是罗亚平通过土地经营中心,以办理手续需要身份

证明材料为由,直接从当事人手中骗取的,最终成为罗亚平的作案工具。

罗亚平采取假补偿的方式,利用手中这些身份证直接从土地经营中心骗取动迁补偿款,而身份证的主人毫不知情。从2005年3月开始,罗亚平单单一用假补偿的方式,就冒用过12人的身份共骗取1000余万元。

利用他人的身份证,还可以私自卖掉补偿给动迁人的门市房。

【这个女人惹人烦】

拆迁户刺杀她,开发商举报她
罗亚平最不放在眼里的就是动迁户,因为这些人无权无势。

曾有一对农民夫妇找罗亚平理论,但罗亚平“摆平”了他们。后来,夫妇俩拔刀刺穿了罗亚平的胃,罗亚平在病床上休养半年多才恢复。

除了动迁户外,被罗亚平侵害利益最多的还有开发商。从2005年开始,一直有开发商举报罗亚平在征收和使用土地过程中有腐败情节。

据说她有很多存折,每个后面都带一串“0”
民间传闻称,办案人员找到罗亚平的保险柜后,发现里面有很多张存折,每一张存折上显示的数字几乎都带着一连串的“0”。办案人员直发晕,几经核对,款额定格在“1.45亿”。

这个数字并未得到司法机关认定。沈阳市检察院的起诉书称,罗亚平涉案金额共计6000余万元。

2008年3月25日,罗亚平被刑事拘留。2009年1月20日,案子在沈阳市中级法院第一次开庭审理,后来又陆续3次开庭,罗的辩护律师也换了两任。

直到今天,罗亚平案件仍没宣判。

据《检察日报》

河南利达置业有限公司股东声明

徐志栋为河南利达置业有限公司的合法股东之一,现依法持有河南利达置业有限公司84.75%的股权,出任河南利达置业有限公司执行董事职务。

2010年8月,徐志栋发现自2007年7月15日以来,河南利达置业有限公司的部分董事、高级管理人员执行职务时未能遵守国家法律、法规和河南利达置业有限公司章程,没有对河南利达置业有限公司尽到忠实和勤勉的义务,甚至存在着侵占、挪用河南利达置业有限公司财产等违法情形,造成河南利达置业有限公司严重亏损。

徐志栋在此郑重声明:凡自河南利达置

业有限公司设立始至今,在河南利达置业有限公司任职的董事、高级管理人员及经办人员,必须立即将违法所得归还河南利达置业有限公司,需要办理交接手续的,立即办理交接手续,并采取有效措施消除由于上述行为在社会上造成的一切后果,如未能遵守国家法律法规或存在经济及其他违法情形,本公司将依法追究其责任,构成犯罪的,一经查实,将直接向公安机关或司法机关提出控诉、控告。

特此声明

声明人:徐志栋

2010年8月23日

河南正鼎置业有限公司声明

河南正鼎置业有限公司自2009年12月16日成立,股东为徐志栋、杨灵林、熊宪明,徐志栋为公司法定代表人,在公司设立、注册资金来源、公司法人治理结构、人事安排、工商税务手续完善方面,公司运营、运作、资金方面,及公司的行政印章、财务印鉴使用上所有事宜均由孙艳菊个人实际运作和负责,具体经办人由孙艳菊委派赵慧娥办理。

公司股东徐志栋等人在2009年12月经孙艳菊、赵慧娥告知才知道是河南正鼎置业有限公司股东持有该公司股份90%,其余两股东各持5%的该公司股份,徐志栋等三人此前并不知道上述孙艳菊设立河南正鼎置业有限公司及对该公司的运作、经营、资金等情况。

河南正鼎置业有限公司在此郑重声明:凡自河南正鼎置业有限公司设立始至今,在河南正鼎置业有限公司任职的董事、高级管理及经办人员,必须立即将违法所得归还河南正鼎置业有限公司,需要办理交接手续的,立即办理交接手续,并采取有效措施消除由于上述行为在社会上造成的不良影响、主动承担因此造成的一切后果,如未能遵守国家法律法规或存在经济及其他违法情形,本公司将依法追究其责任,构成犯罪的,一经查实,将直接向公安机关或司法机关提出控诉、控告。

特此声明

河南正鼎置业有限公司

2010年8月23日

公司解散公告

河南正鼎置业有限公司因股东一致同意解散,经2010年8月16日临时股东会决议审议通过了解散公司的股东会会议,进入清算程序。

本清算组已于2010年8月17日成立,并开始工作。

现发布公告,敬希该公司债权人自第一次公告日起45日内(含在第一次公告日后30日内未接到通知记名债权人)向清算组申报债权。逾期不申报者,视为放弃债权。

申报债权时请写明债权人姓名或名称、联

系地址、债权原因、债权标的、债权金额、债权期限、债权利息、有无担保、担保标的或保证人、债权证据等事项。

对本公告事项有异议的,请公告之日3日内向清算组声明,以协调解决。逾期不声明者,视为同意本公告的公示和其他内容。

联系地址:北环路67号 联系电话:65980856 联系人:徐志栋

清算组代表:孙艳菊

2010年8月23日

卖商品还是卖理念

国美新活馆开业 72小时不打烊



近日,笔者从河南国美获悉,国美集团总部重点规划项目二七新活馆将于8月28日开业。作为河南省唯一一家家电新活馆,从总部到河南分部都对该店投入了比较多的资源,这次被重新定位,重新命名之后,无论是卖场环境、产品、服务以及促销活动,都给人一种新颖、颠覆的感觉。

国美新活馆创造开放式“新生态”

去年国美二七新活馆开业,通过“72小时不打烊”,打破了郑州市夜经济不景气的境况,同时也为消费者购物提供了极大的便利,获得了消费者的肯定。值得一提的是,去年国美二七新活馆72小时不打烊,从0点到凌晨5点,销售额相当于一个普通门店一天的销量。

同时,国美二七新活馆连续三天昼夜营业,也让消费者的夜生活多了一种选择,夜市上购物,相对来说,时间相对比较宽裕,心情也会随之很惬意,再加上卖场里赏心悦目的产品,还有美食区、休闲区、游戏区、摄影区等体验场所,这样的购物过程,对消费者来说更是一次愉快休闲。

据悉,本次通过重装改造1万多平方米营业面积的二七新活馆,在视觉感受上更加通透敞亮,给消费者创造了一种全新的舒适购物环境。

在传统的家电卖场,受场地等其他条件限制,消费者无法尽情体验商品,往往还没来得及搞清楚商品的性能,就被促销员催去交款。而国美二七新活馆,率先引入了“家电超市”的理念,采用全开放式货架,不仅提高了商品的出样率,更为消费者搭建了一个零距离体验产品的平台。

作为家电与消费电子综合卖场,二七新活馆新增了多个超大品牌体验厅,索尼爱立信、索尼、佳能、苹果、惠普等国际知名品牌均设立了互动体验多功能厅,这些体验厅将展示全球最全最流行的尖端商品,给消费者带来梦幻般的体验感受。

深度营销:产品经营范围无限延伸

二七新活馆更提出了生活化销售模式,在商品品类上,将遵循顾客的消费习惯,强调商品用途关联性,以方便消费者统一选购。改造后,新活馆将所经营的产品进行了品类细分,新增品牌数266个,新增型号13084个,特别是3C产品(手机、数码、电脑等)的份额由原有30%提升至45%左右。

此外,二七新活馆采用完全体验式营销,店内着重采用真机展示和实际操作相结合的方式,增强卖场与消费者的互动,消费者可以零距离地接触、试用自己想购买的商品,如在厨卫家电区会设立“中华料理区”,不同品牌的电饭煲、烤箱、咖啡机组成一个销售岛,消费者在挑选过程中不仅可以享受到促销员现场制作的咖啡、美食等,还可以亲自体验商品。

河南国美总经理张峰接受采访时表示,“二七新活馆新活馆与其他卖场最大的区别是,不仅向消费者展示各式各样的商品,更是展现一种全新的生活方式,而这是吸引消费者最终下单的重要原因。”

樊无敌 文/图