

九五至尊里的一块金卡 把金箔宝玉公司老总拉下马

2007年,那时的南京九五至尊香烟还没有遇到“周久耕”,尽管是好烟,但还是名不见经传。为了提高这款高档烟的品质,南京卷烟厂决定为每条九五至尊度身定做一款金卡,而制作金卡的业务,自然就落到了中国制作金箔水平最高的公司之一,金箔集团宝玉工艺有限公司(以下简称“宝玉公司”)身上。一块漂亮的金卡的确很快抬升了九五至尊香烟的品质,但与之相反的是,制作金卡的公司老总,却因为回扣问题被拉下马。

□快报记者 田雪亭

一笔大单子 为至尊烟做金卡

南京卷烟厂的“九五至尊”香烟品质上乘,但因为其定价较高,且宣传力度不大,在社会上的影响力不大。2007年,南京卷烟厂决定,为这款九五至尊制作一块精美的金卡,以提升该烟的外观品质。这一业务,很快被金箔集团金达公司的业务经理张刚(化名)接了下来。但因为金达公司不做金卡业务,张刚便找到了宝玉公司的老总刘丽丽(化名),想让宝玉公司加工这批金卡。

这是一笔价值高达数百万元的大单,利润可观,刘丽丽当即答应下来,为其核算了价格,以每张金卡26元的价格接下了这笔大单。核定金卡价格时,将每张金卡6元钱的提成费用算在了成本价里面,也就是说,每张金卡,张刚

能拿到6元钱的提成。一张卡6元钱不多,但这笔业务量极大,整笔业务全部做完,张刚能拿到180万元左右的提成。

一本二套账 老总收了36万元

自己能拿这么多的提成,张刚心里对刘丽丽很感激,所以,他有意拿出一部分,来感谢刘丽丽。刘丽丽多次推托,后见张刚极有诚意,便答应下来,并以业务提成需要交纳20%税收的由头收下了第一笔提成返还款56000元,时间是2007年8月份。

但实际上,在宝玉公司,有两套账目,其中的二套账,主要来源是公司的一些其他收入和一些业务单位不要求开发票的现金收入,是不需要交税的。张刚的提成款,就是从这两个二套账上走,根本就没有20%业务费用纳税的说



漫画 俞晓翔

法,所以,这次收下的56000元钱,自然落进了刘丽丽的钱包。

这一点,张刚自然心知肚明,但他还得仰仗刘丽丽具体操作,所以,他愿意送上这笔好处费。2007年10月,宝玉公司收到第二笔金卡货款,刘丽丽通知张刚拿到了提成款共15万元,张刚则按照20%的惯例拿出3万元现金,放在了刘丽丽的办公桌抽屉里。之后,随着卷烟厂货款逐笔打入宝玉公司账户,刘丽丽也不断地打电话给张刚,通知其前来领取业务提成。张刚每次都守规矩,均按照20%的比例,将数额不等的现金送到刘丽丽办公室。

一封举报信 受贿大案出水面

刘丽丽先后从张刚手上收到现金约36万元。去年上半年,有人写了匿名举报信,举报到了检察机关。在检察院办案人员面前,刘丽丽逐一供述了先后九次收受张刚共计36万元钱款的事实。

南京雨花台法院审理认为,刘丽丽的行为已构成非国家工作人员受贿罪。但鉴于刘丽丽有自首情节,酌予从轻处罚,一审以刘丽丽犯非国家工作人员受贿罪,判处有期徒刑三年,缓刑四年,没收财产人民币三十万元。

怕被识破,他搂着刚强暴的女孩装情侣

“别动,让老子开心一下!”孟少杰夜晚上厕所时,遇到单身女孩小慧顿生邪念。“不反抗就不伤害你,要不老子折磨死你。”在一个漆黑的雨夜,孟少杰强行与小慧发生了关系,临走还抢走了她的1000元钱。

孟少杰与妻子从吉林来到南京在一家餐馆打工。去年,孟少杰体检时发现自己患上乙肝,而老家的母亲也卧病在家无钱医治,孟少杰感觉生活的重压让他喘不过气,内心压力极大却无处宣泄。今年2月19日大年初六,当晚晚

着毛毛细雨,孟少杰到餐馆后,发现没什么事,就去三牌楼附近一个公厕方便。上完厕所后,发现有个女孩打着伞从远处走来,孟少杰顿时心生邪念,鬼使神差地跟在了女孩后面。

当女孩小慧走到居民楼的门洞时,发现身后有个男人,吓了一跳,忙问“干什么的”。孟少杰见四处没人,一边说“不干什么”,一边上前捂住了小慧的嘴,并伸手搂住小慧的脖子,企图将她拉到平台上。就在掐着小慧脖子时,孟少杰发现小慧长得还不错,就起了色

心。“别动,让老子开心一下。”孟少杰说着,就将手伸进了小慧衣服里乱摸,却遭到小慧的激烈反抗。“只要你反抗,我不会伤害你,不然的话,老子折磨死你!”孟少杰的威胁起了作用,小慧害怕得不敢吱声也不敢反抗了。孟少杰把小慧摁在地上,强行与她发生了关系。

随后,孟少杰见有人下楼,又担心小慧喊叫,便用力搂住哭泣的小慧,让人以为他们是一对正在亲热的情侣。直到行人远去,孟少杰才松开小慧,临走前又抢走了小慧身上的1000元钱。

虽然孟少杰很害怕,但过几天后他发现一切正常,就不再担心。3月2日晚上,他又用同样的手段,尾随一名单身女子,并进行抢劫施暴。女孩听到有人经过时,拼命喊了句“救命”!吓得孟少杰赶忙起身,穿上衣服逃了。

受惊的女孩哭着回到住处,同住的朋友询问后帮她报警。日前,孟少杰因涉嫌强奸、抢劫罪,被鼓楼区检察院依法批准逮捕。

(文中人物化名)
通讯员 李国田 高晨晨 晓燕
快报记者 张瑜

为碰瓷 敲断自己手臂

这帮小伙子中,清一色的80后,也不乏有大学文凭、中专文凭,但是他们不想老老实实赚钱,在外面学了一套“方法”之后,在南京大肆诈骗。

大学生加入碰瓷帮

这个80后碰瓷帮里,为首的老大叫曹华,今年23岁,中专毕业后,来到南京打工,在认识了一帮专干碰瓷的团伙之后,曹华也加入进去,还正儿八经地拜了个师傅学起了手艺,不久便出师单干,并找来了大学毕业的王庆,还有另外几个老乡。曹华是组织者,第一次出门敲诈,他给成员做了榜样,让王庆将他的左手臂敲成了骨折,并部署等会如何见机行事。

敲断手臂后去撞车

开农用车的王师傅就是这么被讹上的,2008年底一天,几个人来到江宁区一偏僻路段躲了起来,当看到王师傅开着农用车时,曹华立即骑上自行车并在离王师傅一米远的时候摔了下来。王师傅开了这么多年车,对自己有没有撞到人还是很清楚的,但是曹华站起来之后,硬是将王师傅拦了下来,并声称自己受伤了。“我也看到了,明明就是你撞了他。”王庆此时不知道从哪里冒出来,在那起哄,王师傅被两人缠得没办法,最终答应去医院查查看。检查的结果自然是手臂骨折,第一笔,几个人骗到了五千多块钱。拿了钱之后,曹华随便找个小诊所包了一下,他年轻身体好,骨折很快就好了。

骗来打工者打断手臂

在第一次示范成功之后,曹华让手下的这帮人挨个敲断手臂,轮了一圈下来之后,虽然敲诈来的钱很可观,但是大伙谁也不愿意再受这个苦。去年底,曹华、王庆没有办法,只好去火车站招人,两个人专挑那些看上去文化水平不高,而且急需找工作的人下手。很快就有个小伙被敲断,但小伙被敲断手臂到外面去寻找目标时,又后悔了,于是报警。

曹华他们就此落了网,经审查,几人从2008年11月份至2009年6月份,先后多次在江宁区、栖霞区等地诈骗,共骗取四万多元。“我们一般找那些没保险的车敲诈,从来不找小轿车什么的。”曹华说。日前,江宁区法院判决曹华犯诈骗罪,判处有期徒刑二年十个月,罚金人民币一万元,其他涉案人员也均以诈骗罪获刑。

(文中人物化名)
快报记者 李梦雅

TCL打响2010年“以旧换新”第一炮!

近日,TCL启动了2010年新一轮互联网电视“以旧换新”活动。本次活动是TCL为了响应政府号召,联合南京市消协、南京交电电器行业协会,在南京100家门店同时开展“以旧换新双重补贴”大型促销活动,拿出百万费用,全面回收电子垃圾。

据悉,参加活动均可享受一台旧机,两次补贴。凡是旧彩电、冰箱、空调、洗衣机、电脑,不论品牌、尺寸大小,好坏程度均可换购新彩电。

电,消费者除了可获得国家以旧换新补贴10%,最高400元以外,还将享受厂家以旧换新补贴500元,互联网电视及部分型号补贴更超过1000元!

自从本月26日活动启动以来,前来咨询的消费者挤满了柜台。特别是很多社区超市门口都设有活动点,方便了市民就近换购。三天来南京市换购TCL彩电已超过5000台,很多顾客还选择了时下流行的互联网电视。

活动时间已接近尾声,还有换购意向的消费者需要抓紧时间了。TCL活动详情请咨询4006-018-098。



2009年度中国连锁百强权威出炉

宏图三胞蝉联中国IT专业连锁榜首

3月25日,中国连锁经营协会权威发布2009年度中国连锁百强企业,宏图三胞、苏宁电器、国美电器、华润万家有限公司、沃尔玛(中国)投资有限公司、百思买(中国内地)、百胜餐饮等一大批国内知名连锁企业榜上有名。其中,宏图三胞以159.3亿元、170家综合连锁店面的经营规模蝉联中国IT专业连锁行业榜首。

数据显示,2009年中国连锁百强的销售规模整体达到1.36万亿元,同比增长13.5%;连锁百强门店总数达13.7万个,整体增幅达18.9%。百强企业销售额占社会消费品零售总额11%,与2008年基本持平。

宏图三胞总裁陈斌表示,2009

年,国内经济形势在经历了震荡调整之后止跌回升,国内消费市场,尤其是电子类消费市场得以迅速升温。同时,国家“家电下乡”、“以旧换新”等一大批拉内需、促消费的惠民政策的相继出台,极大地促进了国内IT消费市场的持续发展。2010年,宏图三胞在既定的连锁扩张基础上,将加大对电脑类、通讯类以及信息类产品的终端引导与推广力度,联合Intel、AMD、联想、DELL、HP、SONY、东芝、宏碁、华硕、方正等国内外IT知名企业共同加强新一代直供供应链渠道建设,积极构建专业、快捷的营销网络,同步启动宏图三胞专业服务的社会化进程,综合增强终端的销售与服务能力。

中国连锁经营协会负责人表示,宏图三胞作为国内最早从事IT产品专业零售的连锁企业,在经历了近十年的市场磨砺后,企业规模、综合实力均取得了较大提升,已然成为中国IT零售终端的领跑者。2009年,宏图三胞面对金融危机,依然保持着强大的市场活力与行业影响力,在稳固现有区域市场的同时,积极寻求与上游厂家、上游供应商之间的直供战略合作途径与方式,加大基础设施建设,强化服务与专业本质,完善人才引进与培养机制,使得企业成功走上了可持续发展的道路。此次宏图三胞以出色业绩再度入围连锁百强,问鼎中国IT专业连锁之首是其长期专业发展的必然结果。

明发城市广场开盘热销

明发城市广场开盘热销,江北价值再次受认同

2010年3月27日,位于今后浦口新城区CBD的明发城市广场首次盛大开盘!黄金3月,明发城市广场带来了盛况空前的千人选房、火爆热销的场景。本次开盘共千余组诚意金客户参加选房,截止当日下午6时,总计销售金额4亿余元,创近期江北房地产市场单日销售额之最。

明发城市广场由明发集团南京房地产开发有限公司开发,项目位于顶山转盘西南侧,东邻珍珠南路,西、南到规划道路,北至浦珠中路,项目分为小高层住宅、高层商业办公楼以及幼儿园、基层社区中心。项目共有27栋,其中21栋是高层和小高层,车位配比达到80%以上,距离纬三路出口不到1公里。

笔者在现场了解到,本次共计推出500多套房源,面积为80-120平米。据销售现场负责人介绍,开盘当天选房每平方优惠100元、商贷每平方优惠200元,一次性付款每平方优惠300元每平。

中心地段,成就不可复制的经典

明发城市广场开盘热销,是以深厚的产品功力、以领先市场的先

锋姿态,打造出引领区域全新产品体系的最好证明。明发城市广场位于浦口新行政中心区域,纬三路江北第一站,是集住宅、商业、SOHO办公为一体的综合生活体。浦口顶山,是浦口未来新行政中心区域,未来发展的主流方向,潜力无限。再加上纬七路过江通道即将通车,纬三路过江通道即将开工的不断利好,江北的地段价值再次日益凸显。之外,明发城市广场从广大业主的切身利益出发,与明发滨江新城,双盘联动,成就一站式名校教育,让明发的业主最大限度的享受共享资源。正在建设中的纬七路距此仅约10分钟路程,交通环境的改善更为区域价值提升起到重大作用。明发城市广场以30万平方米万象生活城,开启了浦口顶山区域的大盘时代,以及享受快速过江的第一批居住新时代。

据现场了解,众多客户选择明发城市广场,主要看中其中心地段、交通便捷、名校教育资源等。有关专家预测,随着“纬七路即将通车”信息的大热,江北将冲向新的价值高位,价格急速攀升,未来江北价格还将有更大的理性上涨空间。

作为一个区域性地标大盘,明发城市广场开盘的成功仅是其辉煌传奇的开篇,在进入城市快速发展的今天,明发城市广场必将成为南京市购房首要参考的项目。