

鑫荟金行曝经营资质问题

各门店无证售卖人民币纪念册,已遭工商部门查处

□记者 李园园 孙芳芳 报道

本报5月28日讯 在楼市调控、股市低迷的这两年,不少市民把投资目光转向钱币市场。由此,钱币市场空前繁荣,与此同时也是乱象丛生,不少没有经营资质的商家浑水摸鱼,从中牟取暴利。近日,记者调查发现,作为主营黄金、钻石、翡翠等饰品的鑫荟金行,公然无证销售装帧人民币纪念册,这种违规行为已被相关部门查处。

近日,有市民向本报反映,芝罘区南大街上的鑫荟金行店面,不仅销售黄金、钻石等首饰,还销售装帧第五套人民币纪念册,“他们有经营资质吗,敢买吗?”

带着市民的疑问,28日,记者来到位于南大街的鑫荟金行多家店面进行探访。在靠近天桥的鑫荟金行门店,当记者提出想购买装帧第五套人民币纪念册时,销售人员回答:没有。

当记者称,朋友前不久刚在此买过几套,想多买几套时,这位销售人员警惕地看了记者一眼称:“我去仓库看看有没有。”不一会,这位销售人员回答说:“仓库也没货了。”

随后,记者又来到南大街鑫荟金行其他门店,当提出想购买第五套人民币纪念册时,均被答复:没有。

之前公开售卖的第五套人民币纪念册,现在为何悄然隐身?

随后,记者来到烟台市芝罘区工商分局了解到,鑫荟金

行并没有资格经营各种人民币收藏品,前几天他们也接到了市民投诉,发现芝罘区范围内的各个鑫荟金行门店在没有取得销售许可的情况下出售第五套人民币纪念册,并对此进行了查处。

难怪门店内不见了人民币纪念册的踪影,原来是刚刚被查处了,所以不敢贸然再销售。

“如果市民发现鑫荟金行仍在销售人民币投资收藏品,可以拨打12315投诉。”烟台市芝罘分局工作人员称。

后来,记者又从中国人民银行烟台中心支行货币经营科得知,鑫荟金行并无装帧人民币经营资质,属于违规经营。消费者如果发现金行违规销售,可以投诉。



鑫荟金行违规销售装帧第五套人民币。(读者供图)

● 相关新闻

鑫荟金行屡曝问题

近期,鑫荟金行各种问题屡曝。今年“3·15”期间,本报曾报道过鑫荟金行天平至少两年未检的问题。

市民王女士的一条千足金项链在大街几家鑫荟金行的金店里称出了不同的重量。后经记者调查发现,在质量监督局计量所的备案资料里,鑫荟金行的天平已有近两年没有送检。

3月22日,鑫荟金行炒作万足金的问题经本报报道也浮出水面。之前陈女士在鑫荟金行买了10多万元的首饰,买的时候是万足金,可后来再去这家店时,看到同款金饰品已经摇身变成了“千足金”。记者陪同林女士来到购买金饰品的鑫荟金行,当林女士询问什么是万足金时,金行工作人员支支吾吾说不清楚。当林女士提出看金店产品的检测报告时,销售人员说无法给每个人看检测报告。

随后,鑫荟金行在金价猛跌时,大搞促销,忽悠消费者购买金饰做投资,但金饰并非金条,不具备投资价值。还有随后的钻石让利,钻石打完5折的价格竟然和其他金店的原价相差无几。

种种问题屡见报端,作为港城几乎家喻户晓的金饰销售商,鑫荟金行亟需加强管理和行业自律。本报记者 李园园 孙芳芳

烟台仅两家企业具有经营资质

在采访中记者了解到,经营企业必须通过中国人民银行审批,取得流通许可证后,才可以经营装帧人民币纪念册,而鑫荟金行并没有取得这项经营资质。

28日下午,记者以消费者的身份咨询了中国人民银行烟台中心支行货币经营科的工作人员。据一位姓李的工作人员介绍,经营装帧人民币的企业必须经过人民银行审批,并取得经营流通人民币的许可证。

目前烟台市仅有方圆钱币和胖琳钱币两家企业具有经营资质,鑫荟金行属于违规经营。

该工作人员还说,流通人民币的装帧企业,经营企业都要经过审批。装帧企业由中国人民银行总行审批,烟台当地的经营企业由中国人民银行济南支行统一审批,经营企业需向指定的装帧企业进货。

根据2005年起施行的《经营、装帧流通人民币管理办法》第八条,申请经营流通人民币

的申请人,应向中国人民银行当地分支机构提出申请。第十二条中也明确规定,获得经营流通人民币许可的法人,应将经营流通人民币许可证在营业场所公示。

未经中国人民银行批准,擅自经营、装帧流通人民币的,依照《中华人民共和国人民币管理条例》第四十四条进行处罚。由工商行政管理机关和其他有关行政执法机关给予警告,没收违法所得和非法

财物,并处违法所得1倍以上3倍以下的罚款。而没有违法所得的,处1000元以上5万元以下罚款。

纸币收藏顾问小刘告诉记者,纸币收藏有很多门道,市民入门不要盲目。市面上存在一些仿制币,一旦买到假的,钱就打水漂了。所以,收藏前要学会辨别真伪,最好去专营店购买,不要到没有资质的售卖店购买。

本报记者 李园园 孙芳芳

○ 延伸调查

柳传志:联想的房地产可以做得更好

“步子不能太急,但一定要有远大的志向。联想是做实业起步的,因此运作地产也以务实、稳妥为主,要耐得住寂寞,要沉得住气……”

——联想控股、融科智地董事长柳传志

2010年,融科智地低调入烟,在开发区潜心运作融科·林语项目。

2012年,融科智地在烟台的第二个项目,融科·滨海2万^m²实景示范区盛大开放,市场一片惊艳呼声。

2013年,融科·林语首期完美入住,融科·滨海交房实景园林即将于6月10日盛装绽放,这个一向务实低调的企业,在这红火的5月,再次成为烟台楼市的明星与焦点。

地产富二代, 低调做品牌,潜心做产品

提起融科智地,烟台老百姓可能还存在一定的陌生感,可是若提起其母公司联想控股,提到公司董事长柳传志,国内可能无人不知。联想控股是国内为数不多进入世界500强的民营企业,业务板块涉及IT、投资、地产、消费服务业、现代农业等多个领域。

作为联想控股旗下的地产旗舰,融科智地的亲兄弟们可谓个个显赫,联想集团PC销量世界第一,弘毅投资管理8万亿美元的基金,相当于英法德三国GDP的总和。从这个角度来看,融科智地是个不折不扣的地产富二代。但是在融科身上,丝毫看不到一般地产企业的浮躁与喧嚣,近距离观察这个企业,淡定、从容、务实、稳健的风格体现得淋漓

尽致。

入烟3年,没有铺天盖地的广告宣传,没有哗众取宠的营销噱头,融科智地低调做品牌,潜心做产品,以过硬的产品质量与“说到做到尽心尽力”的行事风格,赢得了业主和客户的一致赞许。



以做IT的精神做地产, 国际智慧为爱筑家

作为一个IT行业的领袖企业,联想在地产领域,能够延续其在IT产业的传奇与辉煌吗?融科智地以光辉业绩给出肯定答案。这家从北京中关村做写字楼起家的房企,目前已经在全国20个城市开发了40余个经典项目,十年砥砺,跻身一线房企之列。

继承了联想科技企业的优秀基因,融科智地在地产开发过程中融入诸多科学智慧,“以做IT的精神做地产”,正是融科区别于其他房企的成功之道。



以烟台融科·滨海项目为例,融科在产品打造上的用心,不仅让客户感动,也使业内为之钦佩。行走在融科·滨海2万^m²的示范园区之内,花木横斜,郁郁葱葱,每一株植物都生长得极为茂盛。这是因为融科·滨海全部使用成树全冠移栽,设计师精选数百种成熟植被,预先种植到项目即将开发的土地上,以适应烟台气候环境,待工程接近完工时再移植到园区内,极大保证了树木的成活率,使业主刚一入住就能享受到成熟园林。



看得见的地方是这样,看不到的地方也是如此。按照空调机位的设计规范要求,空调机位出挑尺寸不得小于600mm,但融科·滨海做到了800mm,可以满足大尺寸空调外机的安装要求。不光如此,为了方便业主安装空调外机,空调外机旁边还设置了窗口,不必聘请“空中飞人”,在户内即可轻松安装检修空调。数百万元的额外投入,只为业主后期居住的一个小小方便,融科智地在细节上投入的用心和智慧可见一斑。

不做样板不开盘, 耐得住寂寞沉得住气

在谈到融科智地的发展规划时,柳传志说:“(融科的)步子不能够太急,但一定要有远大的志向。联想是做实业起步的,因此运作地产也以务实、稳妥为主,要耐得住寂寞,要沉得住气……”用这个标准来考量融科·滨海,可谓恰如其分。

按照融科·滨海的开发时期,本可以先不做样板示范区,抢先开盘发售,快速回笼资金。但融科·滨海硬是耐得住寂寞,倾注9个月的精神,将2万^m²的示范区呈现在世人面前,为此不惜牺牲4个月的黄金销售期。在融科智地看来,先把情景样板体验区做出来让市场眼见为实,再开始认筹发售,这是融科的原则,而不是开一张华丽的空头支票就匆忙开盘。

6月10日,继2万^m²实景示范区之后,融科·滨海中轴实景交房园林将再度惊艳烟台,二批景观房源同期推售,交房实景,所见即所得。融科以务实稳妥的风格和充满自信的态度,再次走在了烟台房地产开发企业的前列。

柳传志在接受记者采访时,无比坚定的说:“他们(融科)基础打得好,班子很团结,核心价值观很一致,这都是他们的优势。在下一个五年,联想的房地产可以做得更好。”诚哉斯言,凡是和融科打过交道的人,都可以感受到融科团队的负责和用心,我们有理由期待,融科在烟台的发展越来越好,将更多高品质的产品提供给烟台人民。