受贿3亿 房产多到自己都记不清

黑龙江龙煤集团物资供应分公司原负责人于铁义一审被判死缓

10月21日，黑龙江龙煤矿业集团股份有限公司物资供应分公司负责人、原副总经理于铁义受贿案公开宣判。该案中于铁义受贿金额超过3亿元，犯罪时间持续数年，案情触目惊心。有关专家表示，此案暴露了部分国企对干部监管不力，更折射出从严治党的必要性和紧迫性。

又一名被判终身监禁的国家工作人员

龙煤集团是黑龙江省属企业，也是东北地区最大的煤企。案发前，于铁义曾任黑龙江龙煤矿业集团股份有限公司物资供应分公司副总经理、党委副书记等。

“新华视点”记者在黑龙江省林业中级法院了解到，法院认定，于铁义利用手中的职权，收受财物折合人民币306809764.09元。于铁义因受贿罪一审被判处死刑，缓期二年执行，剥夺政治权利终身，并处没收个人全部财产。法院同时决定，在于铁义死刑缓期执行二年期满依法减为无期徒刑后，终身监禁，不得减刑、假释。

据了解，于铁义成为继全国人大环境与资源保护委员会原副主任委员白恩培、国家能源局煤炭司原副司长魏鹏远后，又一名被判终身监禁的国家工作人员。

据记者从法院了解，于铁义身为国家工作人员，利用职务便利为他人谋取利益，非法索取、收受他人财物，其行为已构成受贿罪。而且，其受贿数额特别巨大，犯罪情节特别严重，社会影响特别恶劣，使国家和人民利益遭受特别重大损失，论罪应当判处死刑。但于铁义如实供述办案机关已掌握的部分受贿事实，主动交代办案机关尚未掌握的大部分受贿事实，检举揭发他人犯罪，具有立功表现，认罪悔罪，积极退赃，其亲友亦积极代其退缴赃款，受贿财物已基本缴回，故未判其死刑。

“斗地主”输赢动辄几十万元

据内部人士介绍，于铁义所在的物资供应分公司是龙煤集团“油水”最大的部门，不少人“削尖”脑袋想钻进去。“小到矿灯、矿帽，大到矿山设备，都需要物资供应公司同意才能送到井口，集团双鸭山、鹤岗、七台河、鸡西等四个矿业公司的所有物资采购权都集中在这里，很多供应商都跟于铁义有撇不清的关系。”一位知情人士说。

据了解，于铁义曾任鹤岗南山选煤厂厂长，后调到七台河，再调至龙煤集团物资供应分公司任负责人。

于铁义在物资供应分公司工作期间，煤炭行情尚好。当时，于铁义年薪30多万元，在当地已属高薪阶层，但他仍不满足。于铁义负责物资供应分公司全面工作后，经手大量物资，大权在握，身边聚拢起大量的物资供应商。

据记者调查，于铁义的贪腐手段多种多样，通过增加订单和采购数量、提高采购价格、及时支付货款等为供应商提供“帮助”，以收取销售产品代理费、咨询费、购买车辆、投资入股等方式索取、收受供货商财物。

“不给他送钱，价格上不去，货款要不回，有的供应商也是没有办法，他手太黑。”一位知情人士说。

于铁义喜欢打牌，他经常召集供应商陪他玩斗地主，只要他想玩，供应商们无论在哪里，必须随叫随到，每次输赢动辄几十万元。

知情人士介绍，于铁义有几十辆豪车，包括价值四五百万元的宾利和上千万元的劳斯莱斯。于铁义家中有几十块世界名表，珠宝首饰更是成堆成串、琳琅满目。于铁义的房产多到自己都记不清在什么地方，到底有多少。他在三亚、大连、青岛等地拥有房产数十套，很多从来都没去过。钱来得容易，花得也“大气”。于铁义的女儿曾去辽宁抚顺买玉，出手就是几百万元。

召集下属到北京总统套房去开会

据内部人士透露，于铁义不仅涉案金额触目惊心，其骄纵跋扈也令人瞠目。他常年不在本单位上班，花公款在北京五星级酒店包下总统套房，遥控指挥工作，有些会议甚至召集下属到北京总统套房去开。

于铁义的作风霸道，什么事都要说了算。据知情人士讲，于铁义常以匿名举报的方式搞倒敢于挑战他权威的人。“只要和他有竞争关系，或者不听他指挥，他就给中纪委或者黑龙江省纪委写举报信。”

据了解，针对于铁义长期不在工作岗位等问题，群众反应很大，曾有上级主管领导过问，要求他回单位谈话。于铁义想办法将这名领导找到北京，组织饭局，并找来中央部委某些工作人员，以显示自己的“后台硬”。后来，其长期离岗的事情不了了之。

专家认为，此案折射出部分国有企业领导干部监管失控的问题。国家行政学院教授汪玉凯说，一方面国企面临极大困难，一方面一个分公司领导竟然受贿3亿元，这样的对比让人触目惊心。“国有企业自身有很大垄断性，同时以市场方式运作，管理灰色地带多。应对企业高管建立一套行之有效的监管和评价体系。”汪玉凯说。

清华大学公共管理学院党委书记过勇认为，通过从严治党加大监管力度对国企十分重要，对于腐败高发的行业尤其要加强党的监督，发现问题苗头一定要及时纠正。

据新华社电

■神州大地

26日，在宁夏贺兰县京星农牧场“村淘”服务站，黎伟在介绍当地农村淘宝的相关情况。 新华社 图

网购增速减缓 电商如何“再出发”？

随着我国互联网尤其是移动互联网的发展，电商发展也一路高歌猛进，网上消费成为拉动消费的主力军。然而近年来，网络消费增长却显示放缓趋势，与三年前相比几乎“腰斩”。

国家统计局数据显示，今年前三季度，我国网上零售额34651亿元，增速为26.1%。从2014年的49.7%，到2015年的33.3%，这三年电商增速“一路下滑”。

国内两大电商巨头的成交额也表现出增速放缓的势头。阿里巴巴集团财报显示，2014年全年平台成交总额2.3万亿元人民币，同比增长47%；2016年财年（2015年4月1日至2016年3月31日），平台成交额同比增长27%。

京东集团2015全年交易总额达到4627亿元人民币，同比增长78%。而该集团2014年财报显示，全年交易总额达到2602亿元人民币，同比增长107%。2015年增速比2014年低29个百分点。

业内人士分析认为，网购规模基数大，售卖方式单一，消费者对品质、服务等要求越来越高，均是导致网购增速放缓的原因。

中国贸促会国际贸易研究部主任赵萍表示，我国电商正从成长期进入成熟期。目前，网民已占到总人口数量的过半，随着这一基数的不断提高，加上网购人群逐渐饱和，增长放缓是正常的。

除了网购达到一定规模难以再释放“人口红利”外，中国电子商务研究中心高级研究员莫岱青认为，增速放缓还有消费者购物趋于理性，消费升级后人们购物更加追求个性化、品质化的原因。

从中国贸促会研究院前不久发布的“中国消费市场发展报告”看，2015年，对品牌品质表示“关注”的消费者占网购消费者的比重高达56.40%，比2014年同期表现出更高的关注度。

电商发展本身的问题也成为消费者吐槽热点。“摸不着实物”“质量差”“退货麻烦”“维权难”等“老大难”问题，一直得不到解决，还有愈演愈烈之势。据国家工商总局近日公布的网络交易商品抽检结果显示，网上不合格商品检出率达34.6%。电磁炉、服装、数字移动电话、儿童安全坐椅等均出现在“黑名单”上。

尽管如此，网上销售在整个社会消费品零售总额中的占比仍没有销售渠道可以比肩。专家认为，在未来的很长时间，电商消费仍将继续成为消费增长的亮点。

但是，无论什么原因，电商增速逐年下降是不争的事实。未来，在消费升级不断加速、实体店“复兴”的背景下，电商又将何去何从？

专家认为，电商未来靠打价格战的方式将难以持续，需要加快转型，还要努力解决自身“老问题”。

“随着消费升级的加速，消费者也不再仅图价格便宜，而是追求更好的购物体验，包括品质保障、个性化产品、物流配送和售后服务是否到位等。”中国连锁经营协会副秘书长彭建真说，电商也要加快供给侧结构性改革。

顺应消费变化，各大电商已纷纷“出招”。从过去的电商联手线下实体店，加快物流配送和支付便利，到如今电商平台联合制造企业，运用大数据进行C2B反向定制，甚至私人定制。今年“双11”期间，淘宝将推出VR高科技来帮助用户360度全景浸入式购物体验；京东将引入无人机设备，提高物流速度。

网易考拉海购公关经理王峥说，对于供给侧竞争的焦点，不只立足于卖产品，顾客的体验、口碑和服务更加重要。在销售环节不断推出促销活动，同时还要不断修炼内功，对供应链、仓储等进行布局。

另外，对一直是消费者心头之痛的网购假货的整治，赵萍说，监管部门要适应新的流通业态，建立线上举报和投诉渠道，完善24小时投诉机制，另一方面也要鼓励企业在保证商业秘密的前提下，将自己的大数据实现与监管部门的共享。

而阿里巴巴董事局主席马云看到的却是，纯电商时代很快将结束。这是日前他在杭州市人民政府和阿里巴巴集团主办的云栖大会上表述的，并认为很快将出现线上、线下、现代物流结合在一起的新零售。

据新华社电