

捐赠物资价值几何?评估委员会来认证

济宁试水慈善物资评估定价

本报济宁10月8日讯(记者 姬生辉 曾现金) 捐赠本企业产品要出具相关证明,个人捐赠物资要提供购买发票。近日,济宁市出台《捐赠物资评估定价认证办法》(以下简称《办法》),并成立由审计、民政、物价、财政等7个部门组成的专家评估定价委员会,确保捐赠物资价值的科学认定。

“慈善捐赠物资的评估定价一直以来都没有系统的认证操作办法,《办法》的出台填补了物资捐赠评估定价的空白。”济宁市民政局副局长、市慈善总会秘书长林光说,每年慈善机构都会接收一定数量的捐赠物资,如何科学鉴定物资价值和质量,在全省甚至全国范围内

都没有形成系统的规范措施。

为解决这一问题,济宁市成立由审计、民政、物价、财政、税务、质检、检疫7个部门负责人及其相关科室人员组成的捐赠物资评估定价委员会,负责对社会捐赠物资的产品质量、使用性能、产品标准以及卫生安全等进行勘验、调查和认定,同时评估捐赠物资和捐赠服务的实际价值,并认证不宜直接向困难群众发放,需进入慈善超市进行变现的捐赠物资价值。

《办法》同时规定,由生产企业捐赠的本企业生产的全新产品,应出具企业质量资格认证、产品合格证,并提供捐赠物资的品名、规格、种类、数量、生产

成本以及进价指导等相关资料。捐赠人捐赠的非自产物资,应出具购买发票,提供产品合格证、生产厂家等相关资料。其中,药品或医疗器械的有效期应距失效日期6个月以上,食品保质期剩余时间不少于总保质期的70%。

捐赠物资经过评审合格后,将进入价格认证环节,依据市场交易价格对物资使用价值进行综合评价,得出捐赠物资的实际折扣;审查不合格的,向慈善总会出具不能接收该批捐赠物资的书面审查结果。对于接收的不宜直接向困难群众发放,需进入慈善超市变现的捐赠物资,评估定价委员会以现行市场情况进行评估定价,严格按照认定价格进行变现。

“价值评定更合理了”

济宁市慈善总会副秘书长 张发良

“出台《捐赠物资评估定价认证办法》是科学、公正评估捐赠物资价值的措施,也是济宁市慈善总会内部规范管理的举措。”济宁市慈善总会副秘书长张发良介绍,在接收的捐赠物资中,有一些并不适合发放给救助对象,慈善总会就把这些物资放到慈善超市中出售,用所得的资金用于救助困难群众。以往,通常按照捐赠物资的出厂价格进行销售。如果这些物资是仓库积压的物资,再按照出厂价进行销售,对于购买者来说显得有些不太合理。

之前,全国慈善机构对捐赠物资的价值并没有一套完整的评估定价体

系,慈善总会在评估这些物资的价值时也没有标准可依。比如有的捐赠者说一套西装的价格是500元,而实际上它的销售价只有400元左右,如果按照500元的定价出具《山东省公益事业接受实物捐赠统一发票》,这是一种不负责任的表现;但是如果按400元左右出具发票,这好像在一定程度上挫伤了捐赠者的积极性。在评估一些捐赠物资时,慈善总会有些为难。成立捐赠物资评估定价委员会,科学评估定价捐赠物资的实际价值,让捐赠物资的价值更公开、更阳光,这也是对捐赠者和救助对象负责的表现。

“看似繁琐更透明了”

山里红服饰有限公司总经理 张作政

“既然是回报社会的行为,企业不妨把好捐赠物资质量第一关,不要把仓库积压的产品当做新产品进行捐赠。”山东山里红服饰有限公司总经理张作政坦言,捐赠物资价值的认定虽然更加繁琐了,但却更科学客观地体现出其价值,并不会影响爱心企业和市民捐赠的积极性。

张作政说,以服装为例,新款服饰和旧款服饰的价格肯定是不一样的,即使是同一款式,价格也会因面料的不同而高低不等,如果单凭经验评估,可能不会真实地反映

捐赠物资的价值。聘请质检、检疫和相关专家参与价值评估,更能客观地体现出捐赠物资的实际价值。

自2007年,山东山里红服饰有限公司注册100万元慈善基金,每年捐赠价值10万元的全新服饰,为济宁的慈善事业做出了自己的贡献。提起新出台的《捐赠物资评估定价认证办法》,公司总经理张作政认为,成立捐赠物资评估定价委员会,借鉴第三方机构评估捐赠物资价值,这种方式很科学,也显得更加透明。



8日,济宁一慈善超市内,一名工作人员正在整理货架上的商品。本报记者姬生辉 曾现金 摄

捐赠物资分三个层次评定

根据捐赠物资的预评估价值,济宁市慈善总会将其分为大宗捐赠、一般捐赠以及低值捐赠三个层次,就捐赠物资的实际价值认证分别作出了规定。《办法》规定,慈善总会接到捐赠请求后,应要求捐赠意愿人提供拟捐赠物资的品名、数量、生产厂家、许可证明、产品合格证、发票等资料及捐赠物资样品,并对拟捐赠物资价值进行预评估。

凡预评估价值在5万元以上(含5万元)的大宗物资捐赠,于5个工作日内提请评估定价委员会对拟捐赠物资进行评估。对技术含量较高的专业设施、设备的评估,委员会可以委托专业的评估机构或聘请专家进行评估,并在评估结果上签字。预评估价值5万元以下的物资捐赠,先由慈善总会向捐赠人出具捐赠证明。委员会每月对预评估价值5万元以下的捐赠物资进行一次集中评估,

出具认证价格后,及时为捐赠人换取《山东省公益事业接受实物捐赠统一收据》。对低值捐赠物品只进行数量认证,当数量较大或必要时对总价值进行估算,并报经监事长签字同意。

为确保捐赠物资评估定价的科学、规范、公正,《办法》规定评估定价委员会成员回避及捐赠物资不得审查为合格的情形,捐赠人对价格认证不认可的,可以撤销捐赠。

苏宁发布“十一”黄金周攻略 助力下半年家电市场繁荣

“十一”黄金周是全年家电销售的重要节点,苏宁电器十一黄金周促销于9月23日全面正式启动。此次黄金周,苏宁电器苏宁公司与百家上游合作厂商总计签署了总额达上亿元的采购大单,投放全国市场,并通过1000万促销让利、六家门店同庆、四大服务保障等策略,打造全年最适宜购买家电的消费黄金周。十一期间,全品类销售火爆,尤其冰洗、空调、彩电、电脑、数码,对比去年同期均是130%以上的增长。

上半年家电市场由于住房限购令、CPI上涨等宏观因素的影响,消费者购买意愿受到一定压制,消费潜力未有效释放,因此,今年“十一”黄金周期间,家电消费将迎来比往年更大的爆发,苏宁电器苏宁公司携手各大厂家将通过大规模的让利刺激消费,集中释放居民消费潜力,为下半年国内家电市场的持续繁荣提供保障。

多重利好 促进济宁下半年家电市场繁荣

近年来,各项消费刺激举措推动中国家电市场保持

较高速增长。2010年中国家电市场规模更是突破万亿元大关,今年上半年,受到房地产市场低迷、节能补贴政策取消、CPI上涨等因素影响,中国家电市场增速放缓,但仍保持了增长态势。海尔、美的、海信等家电厂商的半年报显示,家电制造企业经营业绩保持了较高的增长;而彩电、冰洗、厨卫、电脑、通讯等品类也继续保持增长态势。

今年年底,家电以旧换新政策、部分地区的家电下乡政策将终止,此次“十一”,两大补贴政策将爆发出最后一波大的政策销售潮。房地产方面也有利好消息,住建部要求今年11月底前必须完成年度计划保障性安居工程全部开工,年内确保竣工项目400万套,大规模的保障房竣工将给家电市场带来庞大的市场机遇,中怡康则预计2011年国内家电市场规模将达到12000亿元左右,增长速度将超过10%。

随着商家竞争激烈程度的增加,“十一”黄金周促销战越来越提早爆发,国内家电市场的“十一”促销战

已从过去的9月30日提前至9月20日左右,作为国内最大的家电连锁零售企业,苏宁电器苏宁公司早在8月底就开始着手准备“十一”好戏,并且从9月23日起,与建设银行、等国内银行开展为期一个月的行业最大规模信用卡分期付款三“0”优惠活动,此项活动优惠力度大、覆盖范围广,为苏宁“十一”促销增彩不少。

全球家电品牌相继签约苏宁 采购总额上亿

九月中上旬,三星、LG、海尔、联想、夏普、奥林巴斯、东芝数码、伊莱克斯等全球知名家电厂商相继与苏宁电器苏宁公司签订合约,并与苏宁制定详细销售攻略,为全年合作目标的达成提供保障。据了解,从8月中旬起,苏宁电器苏宁公司便积极与三星、海尔、联想、LG、美的、松下、索尼、海信、创维、夏普、诺基亚、惠而浦、奥克斯、先锋等品牌洽谈“十一”整体合作计划,签订了总规模达上亿元的采购大单,结合金九银十家电消费趋势,苏宁引进大量新品、特价机型集

中投放市场。

据悉,上亿元的采购大单涵盖了黑电、空调、冰洗、电脑、通讯等所有品类;其中特价机、定制包销机型占比达到30%,超过3000万元规模。“十一”黄金周对中国家电市场的重要性不言而喻,与苏宁的合作,能有效提升厂家在济宁市场占有率,并为消费者带来更震撼的超低价格体验。

“十一”黄金周家电销售总量通常能占到全年销售量的10%左右,加之政策销售、促销时长更长、保障房建设等利好因素,决定了苏宁与各大供应商签订如此大规模的采购大单,而供应商纷纷“押宝”苏宁,一方面是对“十一”整体市场的看好和乐观预期;另一方面,也是对苏宁的渠道消化能力充满信心。

新品、特价产品集中爆发 让利幅度超1000万

苏宁电器苏宁公司从9月23日启动“十一”黄金周攻略,形成近18天的促销时长,打造下半年首个家电购物季。为此,苏宁电器苏宁公司携手全球知名厂商,发力

线上线下,协同三四级市场,让利总幅度达到1000万元。

据悉,“十一”黄金周期间,除继续推行家电下乡、以旧换新政策补贴外,苏宁还独家推出多项购物补贴措施:创新推出信用卡分期付款“三零”补贴,针对经济适用房用户推出家电购置补贴,针对超龄电器置换推出置换补贴等补贴措施,减轻消费者黄金周购物压力。

全方位覆盖 四大举措力保苏宁服务

服务是苏宁的唯一产品,消费者的满意是苏宁的终极目标。在“十一”黄金周旺销期间,苏宁电器苏宁公司将投入更多人力、物力,尽可能满足爆发性的消费增长。除此之外,针对服务需求激增,苏宁将额外推出四大服务举措,力保苏宁服务质量。

一站式整体解决,针对秋季家装旺季,消费者对整体家电的需求增加的趋势。“十一”期间,苏宁提前培训、上岗数百名VIP导购工程师,根据消费者家庭实际情况,提供涵盖中央空调、地暖等一整套的家电解决方案,同时,大量新品、配套

产品的上市,保证消费者在苏宁门店的一站式购物。

全程价保,超大规模的采购和让利幅度,将保证苏宁为消费者带来最具价格竞争力的产品。在“十一”黄金周期间,苏宁电器苏宁公司将推出18天价格保证最低的承诺。9月23日起至10月9日,在苏宁任一门店所购商品如遇同城同类商场同型产品价格更低,消费者可凭同类型商场有效发票原件到苏宁门店获得差价补贴。苏宁将价格补偿的时长延长至18天,充分显示了其对产品价格优势的信心。

三分钟快捷付款,针对“十一”期间大宗购物的消费者,苏宁将由专门人员全程陪同,专享快速付款通道,减少旺销期间排队的苦恼。三分钟内完成整个付款流程。

四大受理渠道,“十一”期间,苏宁将通过苏宁易购(网络自助服务)、短信、电话、门店终端等四大服务受理渠道,为消费者带来全方位的服务响应机制,保证快捷、专业的苏宁服务落到实处。