

有的逃费,有的耍赖,有的吐在车上

仁的哥雪夜遭遇麻烦乘客

本报96706热线消息(记者 尉伟) 12月13日,一场突如其来的降雪,使得省城的的哥的姐们异常忙碌,可是杨师傅等三名的哥却有些郁闷,因为他们遇到了三名无赖乘客,有的开溜逃费,有的借着酒劲儿拒付车费。

13日晚7点半,杨师傅在解放路与山大南路交叉口附近拉上两女一男,“他们三人挤在了后面。”杨师傅先后把两名女子送到了贤文庄和水屯路附近,最后将那名男子送至柳行小区一居民楼下。“我还得接个人,先上去解个手。”该男子让杨师傅在楼下等他一会儿。谁想,这一等就是半个多小时,杨师

傅下车去找寻那名男子却又不知道他具体住在哪里。这时,杨师傅才发觉自己上当受骗了,六十多元的车费打了水漂儿。

与杨师傅相比,的哥郭师傅则要幸运些。当晚11点左右,他在山师东路与和平路交叉口遇到一名四十多岁、戴眼镜的中年男子。别看该男子文质彬彬,可他一上车,郭师傅就有些后悔了,他喝得醉醺醺的,连话都说不清,还充当起郭师傅的指挥,“左转,右转,再左转,按我说的做,一会儿就到了。”转悠了半个小时,兜了半天圈子后,郭师傅失去了耐心,“你到底要去哪里啊?”他将车停靠在路

边,让“眼镜男”交钱下车,可“眼镜男”却“迷糊”起来:“我之前不是给你钱了吗?”

无奈之下,郭师傅拿起手机拨打了110。一见郭师傅报警,“眼镜男”也不迷糊了:“至于吗?我又不差这点钱。”随后,他掏出三十块钱结清了车费。

当晚,的哥赵师傅也遇到了一名醉酒男子,他是在开元隧道附近上的车。赵师傅开车行至全福立交桥,这名男子在车上哇哇大吐起来,将赵师傅车内弄得一片狼藉。最终在110民警的帮助下,这名男子才付清了车费和十块钱的洗车费。

(线索提供人 杜先生)

银行对账单揭老底,逃税公司被罚

连补带罚,“损失”了近10万

本报96706热线消息(记者 刘红杰 通讯员 侯东 于佑仁) 销出机械设备既不开具发票,也不申报纳税,近日,济南某机械制造有限公司被章丘市国税局查处。在铁的事实面前,该公司不但补缴了少缴的增值税42980.24元,还被处以同等数额的罚款,并加收滞纳金11755.72元,合计97716.20元。而揭出公司这一逃税行为底细的,竟然是一张银行对账单。

近日,章丘市国税局稽查局接到举报,济南某机械制造有限公司存在逃税现象,稽查人员遂调阅了该公司的税务登记和近几年纳税申报情况,通过分析该企业的机器设备、人员构成及产品特点等状况,发现该公司可能存在纳税申报销售额小于实际销售额的情况,初步认定举报人所反映的该企业逃税事实存在。

然而在对该公司进行检查时发现,由于该企业系小型企业,财务人员为兼职,相关会计核算比较简单,难以用相关的比较、推算等方法分析推算经营情况,未能发现相关的证据。

正当稽查人员感觉十分蹊跷的时候,一张夹杂在资料中的月份银行对账单掉落在地上,细心的检查人员顺藤摸瓜,根据这张银行对账单调取了该公司2010年度的资金进出明细,同时统计了该公司本年度开具增值税专用发票明细进行核对。

核对后发现,该公司收取江阴某热电有限公司等单位共计5笔货款合计102794元,未开具发票。在铁的证据面前,该公司负责人不得不承认上述事实,并交待还有销往贵州、山西等地的货物也有类似情况,有48000元未申报纳税。

稽查人员并未就此罢休,经对该公司账簿进行比对,发现该单位销售产品主要由济南几家配货站负责运输,但取得的运费发票均为内蒙古等外地运输发票,并都已申报抵扣税款,应补缴增值税21070元。

最终,该公司不但补缴了少缴的增值税42980.24元,还被处以同等数额的罚款,并加收滞纳金11755.72元,合计97716.20元。

为出气找帮凶 捅伤前男友

省城某小区保安怀疑女友交新男友,向她提出分手,女青年十分生气,找来两名男子伺机报复。12日凌晨,两男子先将该保安揍了一顿,又捅了保安腿部10刀后逃窜。13日晚,七里山派出所民警将女青年与捅人的两个男青年全部抓获。目前,三人已经被治安拘留。

本报记者 吴金彪
通讯员 郝鑫城 摄影报道



三联商社成为三星山东首家直供商场

服务升级,会员13周年岁末盛典12月17日隆重登场

由于手机目前行业代理模式固有的存货和利润层次多的弊端难以从根本上得到解决,手机直供销售模式的出现越来越成为手机行业关注的焦点。12月8日,在做足市场调研的基础上,拥有“中国家电第一店”美誉的三联商社携手三星手机签署了直供协议,成为山东首家也是济南唯一一家拥有“直供经销”特权的山东当地企业。与分销模式相比,厂家直接供货给连锁渠道的直供模式在销售渠道上更加扁平,中间环节更少,直供后的价格一步到位降到最低,新品上市速度更快!消费者成为最大的受益者。



相关链接:

电器家庭13周年岁末盛典12月17日隆重登场

随着圣诞、元旦等节日的来临,经验告诉我们,在重要的节假日,或是举办重大活动时,商场往往都会推出“积分赠送”、“刷卡抽奖”等优惠活动。近日,三联商社宣布将于12月17日开始启动会员13周年庆典。三联商社相关负责人表示,今年电器家庭会员13周年庆典将成为消费者的购物乐园,其促销资源包含了品牌厂商鼎力支持,5000台会员专享、“0”利润直供机型、巨额礼品、60万会员引领岁末购物狂潮一触即发。

除此之外,三联商社还与其他联盟商家开展联合让利活动,也就是说拥有电器家庭会员卡的顾客活动期间在中国联通、红星美凯龙、我爱我家、金矿酒吧、益高健身、银座健身、冠军瓷碗、西部酒城、金色童年、济南鲁能烧鹅仔、多妮妮洗衣、好利来、豪客来牛排等吃喝玩乐消费领域都将享受到不同程度的优惠打折,会员管理相关负责人称,本次活动得到众多联盟商家的鼎力支持,消费在异业商户那里消费折扣幅度在5-9折不等,有些商户如豪客来等甚至免费送上小礼物。

战略级合作!

直供销售模式下实现与消费者双赢

此次双方签署直供协议后,三联商社将直接向三星中国工厂提货,此举将使采购效率大大提高,而采购成本则由于中转环节的减少而进一步缩减,从而为市场留出了更大的让利空间。三联商社与三星签署直供战略合作协议成为三星在山东省当地唯一直供家电商场,三联商社采购中心总监宋永涛称:与厂商建立直供模式将是家电连锁渠道未来发展的重点,直供模式将有效缩短供应链,消费者在三联商社选购手机则会因厂商成本缩减而享受到价格更低廉的产品。除此之外,笔者还了解到,目前与三联商社签署直供协议的IT厂家中,除

了三星之外,未来还将包括诺基亚、HTC、索爱等企业。

三联商社利用自身资源优势与当地家电卖场销售平台,从厂商争取消费者利好资源,本次与三联商社签订直供协议,实现战略合作,不仅使得消费者实现了品质和价格的双赢,也使企业自身以及合作厂商获得了巨大的市场效益。三联商社方面同时表示,近两年,随着整个IT渠道“扁平化”的大势所趋,零售终端在整个供应链中处于越来越重要的位置,尤其是3C家电连锁等新兴零售业态的崛起,销售模式升级已经将传统二级分销商推向了洗牌的道路。三星(中国)投资有限公司华北支社支社长朴贞浚则介绍指出:在欧美市场三星早已普遍采取了直供合作的模式,直接向大型的商场进行供

货。随着中国消费市场和渠道的逐步成熟,三星与三联商社签署直供合作协议,开展战略合作,必将开启手机商企合作的崭新篇章。

销量、服务成本本次直供重要筹码 25年文化积淀成就三联商社营销模式再突破

手机年销售突破20万台,其中西门店销售突破14万台,同比增幅达180%,三联商社当之无愧的成为三星济南当地首选合作家电商场。三联商社相关负责人表示:随着市场需求的增长,三联商社在满足消费需求的同时不断拓展服务领域,2010年携手中国联通首批6家合作营业厅亮相京城,成为消费者身边的手机服务先锋,三联联通合作营业厅开设至今,由于节省了手

机购买及上网费用并提供了方便,销售量猛增!这一创举不仅首度实现了家电连锁销售终端与运营商的战略合作,而且已成为消费者生活中不可或缺的重要部分。

拥有26年服务文化积淀的三联商社,在赢得市场青睐的同时,三联商社也得到了来自行业的赞赏,业内人士表示:三联商社与三星签订直供合作协议,反映出三联商社的市场定位是围绕消费需求来开拓市场的,在完成销售模式定位之后,三联商社更多的精力已集中到对消费者研究,对产品精准定位,根据细分人群分布和特点合理进行营销模式创新的阶段。本次合作协议的签订,标志着山东地方家电企业正在告别行业逐级代理的消费时代,开始展现出市场细分的精细化发展苗头。