

被解雇后没解决好财务纠纷

前任经理换锁 员工门外淋雨

本报7月18日热线消息(记者 赵波) 18日上午,在南昌路上一家快递公司门口,因为门锁被换,员工们被拒门外晾在雨中。无奈之下有人报警,最后却发现门锁竟是公司前任经理换的,原因是前任经理被解雇后与总部有经济纠纷没有解决。

18日,记者来到位于南昌路97号的这家快递公司时,公司门口外

层的铁门半开着,一个链锁还挂在门口,里面一层的玻璃门被用另一条链锁锁住,门头上的公司名称已经被拆了下来,除了门口两部写有快递公司名称的面包车外,这里已经看不出是一家快递公司。旁边店铺的一位店主告诉记者,店里刚刚发生了一起纠纷,刚才员工都在,店内应该有人,记者按了门铃后,过了很长时间从楼上下来一名工

作人员,记者询问门锁被换的事,该工作人员称只处理业务,拒绝回答记者问题。

一位目击者说,早上看到很多人站在雨中进不了公司大门。隔壁一家楼梯店的老板娘刘女士告诉记者,发生锁门事件是因为公司内部的分歧。“今天早上下着雨,很多员工都进不去,我就让他们到我店里来避雨。”刘女士说。

周围另一家快递公司的知情者告诉记者,这家快递公司原来的经理刚刚被总部解雇了,但是由于双方没有处理好之前的经济纠纷,所以前任经理就用锁将单位门锁住,致使很多员工不能工作,最后员工无奈报警。记者从警方了解到,经过警方调解,快递公司前任经理将门锁打开。目前矛盾双方正在协商处理纠纷。

男子帮人办卡盗刷3万元

犯信用卡诈骗罪获刑两年

本报7月18日讯(通讯员 于玲娟 刘素虹 记者 赵壁) 胶州市民姚某代别人办信用卡,结果将卡截留盗刷3万余元,犯信用卡诈骗罪。因姚某自愿认罪,主动将盗刷金额本息归还银行,并缴纳罚金,近日法院判决姚某有期徒刑2年并适用缓刑。

2010年,胶州市民王先生去某银行办理贷款业务时被拒绝,银行显示王先生有恶意透支不还的记录:一年前他在该银行申领过信用卡,并且使用了一段时间。王先生觉得很奇怪,因为他并没有该银行的信用卡。原来,2008年11月中旬,王先生曾经委托姚某帮忙办理该银行的“龙卡汽车卡”并交给姚某办卡费600元和身份证、机动车行驶证等资料,结果姚某告诉王先生信用卡没有申办成功。王先生一直没当回事,直到到银行办理贷款时,查询发现这张挂在他名下的信用卡截止到2010年4月1日应还款额为人民币36670元,银行方面称多次催款未果,但是办卡资料里留的联系电话并不是王先生的,而是一个不存在的号码。王先生随后报警,公安机关介入调查。

2010年5月5日,曾经为王先生办理信用卡的姚某到公安机关主动投案,承认他借用王先生的身份资料,并伪造了联系方式,成功从银行申办了信用卡。2009年2月13日,姚某持该卡到青岛某网络通信技术有限公司刷卡,从该信用卡中取走现金人民币29000元,截止到2010年4月1日该信用卡应还款额为人民币36670元。投案当天,姚某主动交纳现金人民币37000元,用于偿还信用卡透支款项。

法院认为,姚某以非法占有为目的,冒用他人的信用卡并利用该信用卡进行诈骗活动,数额较大,其行为已构成信用卡诈骗罪。姚某在案发后主动投案,到案后如实供述自己的犯罪事实,系自首,依法可以从轻处罚。姚某自愿认罪且积极退赃并缴纳罚金,可以从轻处罚。根据被告人姚某的犯罪情节和悔罪表现,适用缓刑确实不致再危害社会。近日,胶州法院判决姚某犯信用卡诈骗罪,判处有期徒刑二年,缓刑三年,并处罚金人民币三万元。



18日,在青城路1号附近,市民高先生和一个塑胶模特站在一处缺失的古力井旁,提醒过往车辆避让。据了解,这处古力盖被一辆大货车压碎,已经缺失4天,附近居民反映多次仍没结果。本报记者 杨宁 摄影报道

民警12次登门 规劝逃犯投案

本报7月18日讯(见习记者 李晓闻 通讯员 丁文泉 徐玉森) 一名畏罪潜逃3个月的逃犯,被民警12次登门规劝的行为所感动,17日在父亲的陪同下到胶南市公安机关投案自首。

今年4月9日,孙某涉嫌故意伤害罪畏罪潜逃,被胶南市公安局列为网上逃犯缉捕对象。之后,胶南市北京路派出所民警先后11次来到孙某家,与孙某的父亲孙老汉聊天、

谈心,并向其讲述法律常识,鼓励孙老汉规劝儿子回来投案自首。一开始,孙某的父亲每次见到民警登门,就言辞闪烁,推说不知儿子的下落。直到7月15日,民警拿着青岛政法机关印制的《关于敦促违法犯罪嫌疑人投案自首的通告》和《胶南市公安局致在逃人员家属的一封信》第12次来到孙老汉家,向他解释投案自首的宽大政策,并情真意切地劝导,一再强调这是“让孙某得到从轻处罚的

最好机会”。最后,民警的诚意终于感化了孙老汉,孙老汉开始同意去说服儿子回来投案自首。

16日,孙老汉乘车到外地的亲戚家找到了儿子,并将派出所民警的话一一转达,鼓励儿子投案自首。据孙老汉介绍,最终还是派出所民警12次登门的行为感动了儿子,儿子才同意跟随父亲回家,并于17日在父亲的陪同下,来到胶南市公安局投案自首。

找对路 才会有出路 四海商舟:指引外贸电子商务之路

目前,外贸电子商务市场前景一片大好,诸多外贸企业蠢蠢欲动,在当今信息产业快速发展的时代,外贸电子商务成了企业优胜劣汰的必争之路。而外贸电子商务能为企业带来的直接利益关系就是询盘,有数据显示,67%的人试图通过询盘来寻找自己需要的产品,42.9%的人则通过询盘来为今后采购新产品建立档案,另外,38.5%的供应商通过询盘寻找生产和加工某个产品,询盘的好坏直接关系到交易是否能够成功进行。

作为外贸企业的新帮手——外贸电子商务平台也纷纷亮出真本事,国内首家推出海外营销整体解决方案的提供商——四海商舟,也亮出了一套专门针对海外营销难题的解决方案——环球出口易。

整合营销:外贸电子商务助力器

大多数与四海商舟合作过的一些国内中小企业,通过环球出口易提供的专业网站建设,SEO以及海外推广等服务,其产品的关键词搜索都让

企业的排名位于首页。而且,这些企业在建站后的1个月内也通过网站收到20个左右的询盘,询盘率超过30%。

环球出口易提供的领航版和远航版套餐不仅仅给企业建设一个专业的网站以及SEO关键词搜索,更是保证企业达到指向性询盘目标。无锡明珠增压器是一个纯外销的企业,但是一直苦于没有找到开拓海外市场的途径。后来在四海商舟360度全方位整合营销推广方案的帮助下,询盘量提升了70%,有效询盘率大幅

度提升,为无锡明珠直接带来了大量海外用户,最大程度地节约了时间、人力物力等综合成本。

许多与四海商舟合作过的企业都表示他们感到最满意的就是环球出口易的海外营销服务。四海商舟通过和搜索网站Google的紧密合作实现SEO推广,让客户在输入企业的信息时,可以在较为靠前的位置看到企业的网站或者是来自该企业的产品,使企业一直拥有良好的关注度。除此之外,环球出口

易还拥有海外市场分析、行销平台架设、搜索引擎优化、海外B2B平台发布、国际权威认证等特色服务。

海外市场分析:外贸蓝海“指南针”

四海商舟是如何提供专业的海外营销服务呢?其实,在这背后是整个团队严密的海外市场分析。四海商舟的创始人周宁说,不同文化背景下,消费者的行为模式不同,消费偏好也不同。企业的网站要博得海外消费者的喜爱,必须搭建符合消费者浏

览习惯的网站架构,设计符合消费者阅读习惯的网站内容。即使在网站建设以后,更需要对客户进行精准地研究和分析,通过关键字让企业在搜索网站上获得很高的排名。这些专业的能力和技术都来自于四海商舟对自己目标的不懈努力和追求。

互联网的力量就是让每个人都可直接做生意,对于四海商舟而言,其最大的力量就是让国内的企业推广到海外,让每个企业能够直接在互联网上做“到”生意。

妙手选债基 三招定乾坤

在上半年的震荡行情中,债券基金的避风港效应再度显现。业内人士指出,债券基金具有低风险、波动小的特性,合理配置债基可以大大降低基金投资组合在震荡市场中所面临的风险。不过,面对超过200多只(A/B级分开计算)开放式债券基金,投资者的择“基”能力也面

临考验。国联安基金公司理财专家建议,挑选收益稳定长期增值的债券基金有三大妙招。

第一招:看基金投资范围和特征

第二招:看基金历史业绩表现

第三招:看管理团队、基金公司的实力

汇添富基金 “黄金万里行”巡讲活动全国开讲

近期,国内贵金属投资相关的基金产品也同时成为焦点。作为首只贵金属基金,汇添富黄金及贵金属基金可谓是目前市场上黄金基金的升级版,一经获批就受到广泛关注,为了帮助投资者更好了解贵金属投资,

汇添富基金“黄金万里行”系列巡讲活动于7月16日开始在全国多个城市拉开大幕。同时该基金以其1000元的低购买门槛、高流动性以及较低的交易费用,也为国内的贵金属投资者开辟了一个新投资渠道。

用善守能攻的保本基金对付高通胀

近日国家统计局发布报告,6月份CPI同比上涨幅度达到6.4%,一举创下近3年以来的新高。理财专家指出,利用保本基金善守能攻的特点,为财富保值增值,成为当前对抗通胀的重要手段。据了解,目前正在发行中的兴全保本基金,便很好地吸收

了攻防一体化的配置风格,成为国内首只同时运用OBPI和TPPI策略的保本基金。其OBPI策略可以有效减少交易成本,实现投资者的成本优化。而TPPI策略则通锁定收益降低风险,参与分享市场可能出现的风险收益,实现基金资产长期增值。