

女大学生:如果是能力问题,没法胜任这份工作,我心服口服,可一个户口就把我挡在外面,公平竞争的机会都没了。

南京人社局:我们也是没有办法啊,外地人做这份工作,要租房吃饭,压力很大,呆不长啊!

人社局招聘要南京户籍 大学生致信人社厅投诉: 这是歧视!

23岁的安徽籍女大学生苏敏(化名)即将毕业,最近在找工作,看到南京市人力资源和社会保障(以下简称“南京人社局”)正在招聘“12333”电话咨询员,她就想报名,却发现人家要求“南京市户籍”,这让她很郁闷。苏敏认为这是户籍歧视,一封投诉信寄到了江苏省人力资源和社会保障厅。

昨天,现代快报记者联系到苏敏时,这个23岁的女孩说,自己是安徽宣城人,距离南京不太远,很想在这里找份稳定的工作。苏敏在安徽师范大学读法学专业,今年7月即将毕业。4月8日,她在网上看到南京人社局下属的电话咨询中心正在招聘电话咨询员,就打算报名试试。

可看到招聘条件,苏敏就傻了眼。“只有南京市户籍的才能报。”苏

敏说,“我的各项条件都符合,只是户籍不是南京的而已。莫非只有南京市户籍的人才能胜任这份工作?”苏敏不死心,打电话咨询,对方还是强调必须南京户籍。

“难道是因为南京本地人能听懂南京话么?我们宣城话和南京话相差不多,我也能听懂啊!”苏敏说,如果因为能力问题没应聘成功,她心服口服,可如今连公平竞争的机会都没有,她不服气。

苏敏给江苏省人社厅寄了一封投诉信。信中她提到,我国《劳动法》《就业促进法》《就业服务与就业管理规定》等法律法规都规定了劳动者享有平等就业的权利,南京市人社局作为促进公平就业的劳动监察部门,理应带头遵守国家法律,促进公平就业。她要求江苏省人社厅纠

正南京市人社局的违法行为。

“我们也是没有办法啊,外地人呆不长啊。”昨天晚上,南京市人社局电话咨询中心有关负责人说,很多人一开始冲着人社局这个招牌来的,可工作后才发现,工作不轻松,目前中心有40多名咨询员,平均每人每天要接100多个电话。而且都是签订劳动合同的,并没有事业单位编制,基本工资按2000元/月,加上绩效奖金,大概月收入也就2500元,薪资待遇并没有吸引力,对于外地人来说,要租房吃饭,压力很大,去年中心就走了四五人,“咨询员的流失,影响了正常的电话接通率,要知道劳动保障政策很多,培养一名咨询员要半年的时间,所以招南京本地人,稳定率高一些。”

现代快报记者 张瑜 项风华

业委会:安全没保障,小偷猖獗。卫生也很差,街道都看不下去,派人来打扫。物业已经让业主们难以容忍。

物业公司:没有召开业主大会表决,无权要求我们退出。

合同到期两年多,物业就不走 业委会发函,没用;住建委出面,没用;法院一审判决物业撤离

“管家”的合同到期,可任凭“主人”怎么赶都赶不走,这样的怪事就发生在鼓楼区龙凤花园。

龙凤花园小区的养元物业,是开发商聘请的前期物业,从小区建成至今一直为小区提供服务。2005年4月,小区第一届业委会成立,并在当年12月与养元物业签了一份长达5年的物业服务合同。2010年12月底,合同到期,但养元物业并未撤离。

小区现任业委会是2011年成立的。一位业委会成员说,在听取了业主们的呼声后,业委会刚成立时就准备换物业,还在选聘新物业方面做了很多事。“安全没有保障,小偷猖獗,比如就在上个月,小区还被偷了好几家。卫生也很差,街道都曾经看不下去,派社区工作人员来我们小区打扫卫生。”他说,至于将物业

用房擅自对外出租、不按合同约定公布账目、停车费广告费用用途不明等等,养元物业已经让业主们难以容忍。

“我们也曾经给物业时间,希望他们整改,但没有结果。”业委会委员夏晓明说,最近两年来,业委会与物业的屡次沟通,都以失败告终。

去年4月,龙凤花园业委会给养元物业发函,要求对方撤离,但没有得到回应。去年11月,业委会再次发函,并告知已经选聘了新的物业公司,但养元物业依旧没动静。更离谱的是,去年12月7日,南京市住建委发出《关于责令南京养元物业管理有限公司限期移交鼓楼区龙凤花园小区物业管理的决定》,责令物业一周内办理移交手续,并书面上报结果,但物业仍然拒绝撤离。

无奈之下,业委会只好把养元物业告上了鼓楼区法院。在法庭上,养元物业方面表示,当初合同到期后,对于是否续聘,业委会从未召开过业主大会进行表决,无权要求物业退出。“龙凤花园是一个大规模的小区,如果我们擅自退出,小区的物业管理将处于真空状态,势必会影响数千居民的正常生活。”物业公司方面表示,他们坚持留下来,也有出于维护小区稳定的考虑。

法院审理后认为,双方的合同在2010年底终止后,业委会无需组织业主大会表决,有权选择新的物业公司,要求老物业公司退出小区符合法律规定。近日,法院一审判决养元物业移交工作,撤离龙凤花园。

不过,养元物业方面明确表示将上诉。现代快报记者 马乐乐



地铁站显示屏 图片来自网友微博

突然冒出个“宁丹路站” 地铁一号线昨天穿越了 把乘客们弄得一愣一愣的

“ 安德门站:还有两分钟,前往宁丹路站的列车就要进站
中华门站:前往宁丹路站的列车还有5分钟到达
南京火车站:40分钟后前往宁丹路站的列车到达

昨天,地铁一号线多个站点的显示屏上突然冒出一个陌生的站名——宁丹路站,这让很多乘客惊讶不已:这是一个什么站?难道一号线要增加一个站?

南京正在运营的线路,不管是一号线还是二号线都没有这个站。许多网友看到后,纷纷拍照发微博。

昨天下午,现代快报记者从南京地铁运营公司了解到,原来是系统出错,把早已取消的站名

又“扒拉”了出来。据介绍,地铁一号线南延线天隆寺站原来叫宁丹路站,当时,南京市地名办考虑到该站正好位于天隆寺古迹东面,这样可以更好地宣传南京的历史文化。“系统出了点故障,宁丹路站是老名字,调试时用过的,但更名后,系统内旧信息没删,没想到这次出了错。”地铁相关负责人表示,目前他们已经删除系统里的旧信息,保证以后不会再犯同样的“病”。现代快报记者 毛丽萍

LV状告环北5家商户售假 经法院调解,商家各赔3万

昨天上午,南京中院知识产权庭,LV公司状告南京环北市场管理服务服务有限公司(以下简称环北公司)和商户肖某侵犯商标权一案开审。而此前一天,同样在知识产权庭,已审理过类似案件,被告是环北公司和市场另一经营户。

肖某是因售卖带有LV标识的提包成为被告的。“被他们弄到法庭后,我仔细对比才发现,店里卖的东西,还不是传说中的A货,连仿制品都算不上,我们有的款式,LV正规店都没有。”肖某的妻子说,当初,LV的人带着公证处的人,到市场好几家店里买了带有LV标识的皮包,还要了店铺老板的名片。

从去年下半年开始,LV方面就安排人员到南京的一些大市场,购买涉嫌侵权的LV假货。起诉前,他们向涉及的市场管理方发过警告函。发函后不久重新调查,他们发现环北市场依然存在销售涉嫌侵权的货品,于是再次

取证,起诉,向每个商户索赔50万元。

“我们卖的皮带和包,价格都在100元左右,最高的不过200元,有的钱包只有50块钱,现在要我们赔偿50万元,没法承担。”肖某的妻子说,要是早知道售卖类似的货品侵权,他们肯定不会进货了。

在昨天开庭前,LV方面代理人请求庭前调解。后来,在法院的调解下,4户商户均与LV方面达成调解协议,每户赔偿LV公司3万元左右不等。值得一提的是,此次虽然环北市场方也是被告,但赔偿款均由商户自愿支付,市场方被要求今后加强监管。

而对此前已开庭审理的一户涉嫌侵权的商户,LV方面称,希望能拿到判决书,而不是调解。对此,他们解释,此举是希望让市场管理方意识到,他们应规范商户的经营行为,对涉嫌售假侵权的商户做出警告或是清退的处理。

现代快报记者 李绍富

三星、苏宁共谋新发展 未来三年销售冲刺600亿

近日,三星电子大中华区总裁朴载淳率高层团队再次造访苏宁,与苏宁云商董事长张近东、总裁曹明新等高管深度会晤。在2012年合作创新高的基础上,双方制定了更加长远和全面的合作规划,未来三年在全渠道合作、产品战略、信息系统、组织对接等方面深化合作,力争实现2013至2015年三年销售600亿的战略目标。

**再创新高
2012年销售破百亿**

2012年,国内家电消费市场整体形势不容乐观,行业多项品类增长缓慢,然而基于双方的战略协同以及对市场需求的精确把握,三星

在苏宁的销售继续创造了较好的增长。双方合作规模强势突破100亿,创下历史新高,其中,三星产品在苏宁易购的销售同比增长更是超过了250%。

朴载淳表示,苏宁是三星最重要的战略合作伙伴之一,双方能够直面市场难题并及时解决,因此,2012年取得了前所未有的市场佳绩。

苏宁云商董事长张近东表示,苏宁与三星合作根基深厚,从市场营销深入到企业文化、价值观的认同,是零供合作的典范。双方在战略合作的框架下共同发展,取得了丰硕成果。相信双方团队能继续在既

有合作成果的基础上,进一步深化合作,获得更大发展。

**再接再厉
未来三年销售冲刺600亿**

2013年初,苏宁正式发布“云商”模式,推动线上线下融合和全品类拓展经营。新战略带来发展新机遇:今年一季度,三星产品在苏宁渠道销售继续保持高增长态势。此次会议上,双方共同制定未来三年销售600亿的目标,并从产品、渠道、地区等方面制定了科学推进计划。

金明表示,良好的市场预期给双方战略合作提供了积极保障。今后双方加强包销、定制、首销等差异化产品的操作,并针对不同市场和

不同渠道,以消费者需求为导向共同研究、规划产品。今后,以中高端大屏彩电、盖世系列手机、ATIV系列电脑等为代表的诸多产品将借助苏宁线上线下融合的渠道,不断为消费者带来全新购物体验。

013年,苏宁与三星还将重点推进“门店效率提升”、“CPFR”、“SSMS营销学院”等八大战略课题,此外,双方还将建设更多的三星-苏宁SES体验店。苏宁与三星于2010年即开始推进“CPFR”项目,CPFR即协同规划、预测与补货,是全球供应链管理的最优化、最先进的模式之一,也是苏宁未来供应链管理的重要模式。今后双方将在前期合作基础之

上,进一步强化营销、财务、IT等部门的合作,将CPFR项目逐步推向至全品类、全地域。

**投入优势资源备战
引爆五一节日市场**

针对即将到来的“五一”旺销,苏宁与三星将联合开展丰富多彩的促销活动,力争继续实现高速增长。三星将与苏宁一起做好充分的准备,并在彩电、冰洗、手机、电脑、数码等品类主推一系列中高端产品。其中,F8000系列等高端大屏彩电、Galaxy S4 智能手机、NX 300相机、对开门S6000系列冰箱、Baikal泡泡净洗衣机等一系列优秀产品将有望与消费者见面,引爆五一节日市场。