

给客户的返利,他变卖后进了自己腰包

通信公司员工两年侵吞700多万

南京一家通信公司为了吸引客户,会给客户一些增值服务作为返利。后来签订合同的负责人调动,这些协议便无人过问,公司负责具体事务的李辉便动起了歪脑筋,将这些增值服务拿去变卖。短短两年时间,他便侵吞公司700多万元。近日,李辉因涉嫌职务侵占罪被警方依法刑事拘留。

特约记者 杨维斌 现代快报记者 陶维洲

说好的返利没了

张娟是南京一家网络公司的财务,今年3月,她意外发现,公司居然拖欠南京某通信公司40万元的服务费用。几年前,两家公司在谈合作时敲定,通信公司以每年100万元的价格提供打包服务,同时每年还给张娟的公司20万元的增值服务作为返利。

几年来,张娟除了每年给通信公司打款100万元,从来没有付过其他

额外费用,这次怎么会突然出现40万元的巨额账单呢?经过仔细检查,张娟发现,这40万元正是相关的增值服务费用。接到张娟的投诉后,通信公司经过自查发现,2014年以前,20万元的增值服务额度都是准时打到网络公司的账户上的,而从2014年开始,这笔费用就没有了。对于双方的合作,由于当年项目的负责人已经调离,通信公司内部不会无人知晓?

700多万进了自己腰包

通信公司内部调查后发现,这笔20万元增值服务费打到了另一家公司。而且不少合作企业的增值服务也从2014年开始先后被停掉了。这些费用没有到指定公司的账上,但也从通信公司的账上支出了,总额有700多万元。那么这些钱去了哪里呢?

经过进一步的内部排查,通信公司发现,负责这些项目的办事员李辉有重大作案嫌疑。随后,该公司向南京玄武警方报案。接到报警后,办案民警立即对李辉的资金往来进行调查,果然发现其从2014年以来银行账户上屡屡有大额资金转入,总金额正是700多万元。

警方将李辉抓获。面对民警,李

辉交代了侵占公司钱款的经过。历时两年,涉案金额700多万元。李辉交代,2013年底,自己忘了给南京某网络公司打增值服务额度,而网络公司并不知晓。自己公司这边因为之前的负责人调离,也无人质疑此事。他就将这20万元增值服务额度卖给了自己相熟的另一家公司,钱自然就进了他自己的腰包。第一次操作完成后,过了几个月也没有人来找,李辉便将已经调离的负责人经手的项目一个个进行检查,将其中的返利增值服务部分私自提出变卖给其他公司牟取利益。

目前,李辉因涉嫌职务侵占罪已被警方依法刑事拘留,此案仍在进一步调查之中。

(文中人物系化名)

6万现金当垃圾丢了 捡到的大妈以为是假钞

快报讯(记者 陈彦琳)4月15日,家住南京江宁的张先生一家打算对房子重新装修。在打扫卫生时,家人随手将塞在衣橱里的几个塑料袋当垃圾扔进了楼下垃圾桶。当张先生发现后下楼寻找时,塑料袋早已被人拎走。这可把他急坏了,因为塑料袋里装的可不是垃圾,是六万块钱修钱。

这六万块钱是儿子婚房的装修钱,全都塞在塑料袋里。张先生妻子把六万块钱分成两个信封装着。张先生说,“当时大家忙着搬东西,也没在意,没想到会被我家小孩当垃圾扔

垃圾桶里去了。”在垃圾桶里,张先生找回了装着一万块钱的信封,但另外那个装着五万块钱的信封却被人拿走了。这么多钱没了,张先生急得整夜没睡,赶忙报了警。接到报警后,民警通过调取小区监控,很快发现是小区里的陈大妈捡的塑料袋。

民警上门询问陈大妈情况。陈大妈说,她平时会捡垃圾补贴家用。当晚捡到那个塑料袋,发现里面装着那么多钱后,自己也吓坏了,还把这些钱当成假钞,以为是遇到了犯罪团伙,这几天一直心神不宁。最后,陈大妈把钱还给了张先生。

小伙子爱踢球 戴护具反而伤了关节

快报讯(通讯员 莫禹凡 记者 刘峻)昨天,记者从南京市中医院骨科获悉,在这个科室,年轻患者的身影是越来越多,很多是典型的“运动伤”。佩戴护具不合适、使用跑步机、爬山,是三种最常见的年轻人“运动伤”疾病。

26岁的大伟(化名)最近一周无论是抬腿还是弯腰,都疼痛难忍。市中医院骨科钱卫庆副主任医师说,小伙子是因为佩戴护具不当引起的腱鞘炎。大伟平时喜欢踢足球,前一阵有比赛,因为害怕被踢伤,膝关节就一直戴着护具。钱卫庆医生说,大伟长期戴着很硬的护具踢球,

导致肌肉僵硬,肌肉功能下降,腿部基本不能弯曲。运动佩戴护具确实一个保护自己的方法,但是没有给关节一个适应运动的时间,就直接绑上护具,反而是不利的。如果运动强度不大,更没有必要刻意去佩戴护具。

专家还建议,一般不建议大家使用跑步机跑步,跑步机对于膝盖的磨损特别大。跑步机是定速的,你速度稍微慢一步,就会从跑步机上掉下来。一直按照同一个速度,一跑就跑半个钟头,极容易受伤。如果膝关节和肌肉的协调性跟不上的话,会对膝关节的半月板、软骨形成震荡损伤。



刘科在南极泰山站前留影
图片由本人提供

气压低到难以呼吸,米饭煮出来像米糕

南大博士生写下南极科考日记

在低温低气压下,煮出来的米饭都是一种糯米糕的感觉、看到国旗,自豪感油然而生、在大冰柜里科考结束,返程遇到浴室的畅快淋漓……南京大学地理与海洋科学学院2015级博士生刘科,作为中国第32次南极科学考察的内陆队队员,在4个多月的时间里写下万余字科考日记,讲述了一段“南极人故事”。

通讯员 齐琦 现代快报记者 俞月花

去年12月5日,刘科和队员们从雪龙号乘坐直升机下船。南极的严寒,大家都能想象。考察队的衣服都是特制的,“最厚的衣服和雪地靴加起来差不多有10多斤重,行动很不容易。”

刘科记录,在南极低温、低气压环境下,做饭都有很大挑战。“昆仑站的气压比南京低了将近一半。做饭前,都要挖雪化水,气压太低水还烧不开,因此煮饭都要用高压锅,煮出的米饭都有一种糯米糕的感觉,已经看不出粒粒的米了。”

12月30日,他们终于看到了中国在南极海拔最高的科考站昆仑站。距离南极海拔最高点只有7公里左右。极低的气压让人不能呼吸。

此次,昆仑站的科考,刘科属于深冰芯钻探组。他在日记中写道:“深冰芯钻探的冰芯

房设立在昆仑站后方50米处,除了几根竹竿标志,什么也看不到。经过一年风雪,冰芯房的门早已深埋在雪下了,扬雪机将冰芯房的前后门挖开。”他介绍,自己像呆在冰柜里一样。今年1月3日冰芯房各项准备工作完毕,刘科他们钻出了第一支深冰芯。

2016年1月21日,昆仑站的科考全部结束。刘科说,在昆仑站这一个月里,除了在800公里和600公里见到两只贼鸥外,没有见到任何生命迹象。

2月7日,考察队乘坐直升机返回中山站,到了站区直奔浴室。刘科写道,“你可能无法理解两个月没有洗澡的人来到浴室的激动,感觉这是人生中洗得最爽的一个澡,那么的尽兴。”中山站的年夜饭、电视里的春晚、大家尽情享受这美好的夜晚,觥筹交错中不少队员喝多了,大家有种苦尽甘来的感觉。

苏宁易购包场天猫“聚划算” 猫宁418进入热恋期

“苏宁易购418天猫聚划算包场!”细心的网友发现,从今天开始,苏宁易购和天猫双主站已经开始了满屏的互动。

据了解,包场聚划算的情况到目前为止还是极为罕见,而去年和阿里进行战略互投的苏宁则成为率先吃螃蟹的人。

除了土豪式的包场,苏宁阿里此次为418还专门定制了部分商品的“联合采购”,这也被视为双方公开高调秀恩爱、“花式虐狗”的又一表现。

苏宁易购包场天猫“聚划算”, 物美价廉“买买买”

为打造今年上半年家电3C的“双十一”,苏宁易购将于4月18日-19日包场天猫“聚划算”,邀请双方上亿会员一起享受这场消费盛宴。

据了解,包场聚划算,不仅意味着当天商品在价格上具有极大优势,苏宁还承诺前后30天价格最低,72小时必须发货,其中,在北京、上海、广州、深圳、杭州、南京六大城市主城区,手机、数码、家电配送将实现半日达。

业内人士对这次双方联合大促分析称,苏宁易购和天猫如此花心思准备“418”,将会给用户带来“1+1>2”的新消费体验。苏宁易购频道的加入也更加丰富了淘宝、天猫平台在商品自营、服务自营的能力。

两巨头“联合采购”,剁手党根本停不下来”

418期间,苏宁易购、天猫联手造节动作频频,这一切都预示着国内两家电商巨头正式进入了热恋期。

此次联合采购除了传统家电、3C类目外,也将非电器类作为重点,如母婴类奶粉、尿不湿等。对于双方投资或即将投资的相关产品,

也会优先采购。苏宁天猫项目相关负责人表示:“联合采购战略将会降低采购价格,节约管理费用,这些节省下来的费用将更多回馈到消费者身上,用于提升消费者体验。”

苏宁、天猫的联合采购,将实现双方的优势互补,节省成本,施惠社会,不仅为国内电商企业的发展开拓了一条新的道路,更为重要的是,通过这种资源的再次整合,激活了企业的创造力,优化了产品结构,同时也赢得了消费者的口碑。

战略互投成效初显,猫宁联合共拓市场

苏宁云商COO侯恩龙则将今年418的任务定义为“把产品和流量、销售、体验、服务生态链打通”。他表示:“过去我们只是做整个链条中的一个环节,比如说价格便宜。而现在,我们要考虑的是怎么能够把两家的优势集中发挥出来,形成一个非常好的闭环。”

2016年的418,注定将成为与往年不同的一次,苏宁易购和天猫双方将在双平台、多渠道实现全面融合,通过苏宁易购、苏宁易购天猫旗舰店、苏宁1600多家城市门店和1000多家直营店,输出优质产品和服务,旨在把418共同打造成为上半年销售的最高峰值。 广告