

# 为了张150元罚单,再去一趟内蒙古

## 交警支招:异地现场罚单要即时处理,委托代办“不靠谱”

本报讯(记者余建文 通讯员张金星)现在,市民趁节假日外出自驾游越来越多了,有的还跑挺远。在外地开车,路况不熟,万一吃到交警罚单,处理不及时那就麻烦了。

市民叶先生就为处理一张来自内蒙古的罚单,发愁了整整一年。

### 奔袭数千公里,去交150元罚单?

去年8月,叶先生自驾到内蒙古呼伦贝尔大草原游玩。在海拉尔市街头寻找宾馆时,一不小心,压双实线调头,正巧被当地巡查交警看到,现场开出罚单,记3分,罚款150元。

为了赶行程,当时叶先生没有马上去当地交警队处理,回到宁波后,就把这事忘了。今年上半年,他驾驶证要年检了,因为这条扣分记录未消,无法办理。打电话到海拉尔市交警部门询问,得知不能通过网络平台清除,必须本人到事发地交警队处理。

这下,叶先生犯愁了,难道为了150元的罚单,还要往返几千里,专程去趟内蒙古?他上网查了一下,有些机构号称能全国代办交通违章,“这到底是真是假?”心里吃不准。

他苦笑着对记者说,实在不行的话,看来只有过年时再去趟海拉尔,“就当带着孩子,去体验下林海雪原”。

### 交警提醒:及时处理,警惕代办

记者上网搜索了一下,发现为处理异地的交警罚单而发愁的车主还真不少,有的还愿意出钱,请所在地人帮忙代办。一些汽车网站还开设了异地违法处理代办平台。

在外省开车,吃到罚单,到底该怎么办才好?记者昨天专程请教了江东交警大队违法处理中心的民警。

目前,交通违法行为有两类,一类是“电子警察”抓拍的违法信息,一类是交警现场处罚。

民警介绍说,“电子警察”违法信息现在已全国联网,在违法发生地或车辆注册

登记地的交警部门都能处理,问题不大。比较麻烦的,是后一种。在外地开车,如果被交警现场处罚,开出了处罚单,必须及时到当地交警队处理,无法在网上办理,驾驶员千万不能拖。一来,第二次再跨省、跨地区去处理,不现实,成本很高;二来,拖得久了,不仅要被“吃”罚单滞纳金,而且违法记分信息会传递到驾驶证核发地,并转入下一年度的记分周期,影响驾驶员年审。叶先生碰到的就是这种情况。

根据现行相关规定,交通违法行为,必须由本人携带驾驶证、行驶证前往交警部门处理,不能由他人代办。如果发现造假行为,会依法受到处罚。交警提醒广大驾驶员,网络上一些所谓异地罚单处理代办机构,并不靠谱。轻则损失钱财,搞不好还会泄露个人信息。



### “搬”走停车位,学生更安全

本报讯(记者余建文 通讯员张金星)昨天下午,江东交警大队联系专业清洗公司,将华严街上四眼碛小学大门两侧的20多个停车位“清洗”掉,以便新学期开学后,学生上下学更安全。

华严街是单行道马路,两边原本划有停车位,车流量大,道路狭小。江东交警大队在走访中了解到,因停车太密,上学期间,每天接送孩子的车辆致使道路严重拥堵,而且小孩在车流中穿梭,非常不安全。为此,江东大队对华严街停车位进行了调整,以消除安全隐患。交警告诉记者,这次撤销的停车位,全都靠四眼碛小学和雍和苑小区一侧,清出一条100多米长的通道,以保证下周开学后,接送学生车辆即停即走,对学生安全和缓解拥堵都有好处。

图为交警指挥工人,用高压清洗设备清除地上的停车位标线。(记者 余建文 摄)

### 房子买了多年未过户 买主伪造签名吃官司

本报讯(记者黄丽娟 通讯员亦茗 周渝)买了多年的房子,原房主却一直不配合过户,这可急煞了买主。为了尽早过户,新房主自己伪造签名,岂料,这让他吃上了官司。

1996年,慈溪人老郭和老郑是连襟。当时,老郑家的新房子刚装修好,在外欠了3万多元债,夫妻两人商量后,把闲置的老房子以5.4万元,卖给了老郑。两人在村干部和亲戚的见证下,写下房契一份,老郑家就此入住,但未办理过户手续。

2004年,老郭和妻子离婚。老郑心想和老郭的亲缘缘分已尽,催老郭协助去办理过户手续,但老郭执意不肯。于是,老郑自己带着房契和老郭的身份信息来到房管中心。

工作人员发现房契上老郭的签名与身份信息上的姓名有出入,拒绝办理过户手续,这可愁煞了老郑。当得知老郭的私章在大姐(老郭前妻)手里时,老郑计上心头。他伪造老郭的签名制作了一份《房屋买卖合同》和《房地产交易委托书》,并盖章确认,终于成功办理了过户手续。

去年,老郭突然找到老郑,要求归还房屋,老郑当然不肯。听说房屋已经过户,老郭立马跑到房管中心查询,才得知老郑伪造自己的签名办理了过户,遂将其诉至法院。

近日,经慈溪法院调解,老郑再支付老郭5万元,并确认诉讼房屋归老郑所有,双方签订的房屋买卖合同有效。

### 北仑一市民接受“冰桶挑战”

#### 医生提醒:患心脑血管疾病者不可盲从

本报讯(记者冯小平 通讯员陈荔)近期,“冰桶挑战”爆红,国内外众多名人、明星争相参与,以帮助“渐冻人”这个特殊群体。

北仑城管执法大队新碛中队29岁的队员何阳铨,上周五被大学同学“邀请”参与冰桶挑战。对“渐冻人”原本一无所知的他,在了解了整个事情后,决定接受“挑战”。

当晚,何阳铨自制了大量冰块。第二天,他将冰块放进装着水的铁桶里面,然后站进浴缸里,妻子则拿着手机在一边准备“取证”……深深吸了一口气后,何阳铨将一桶冰水猛地从头顶浇了下来。“头皮

一紧,感觉好冷啊!人下意识地跳了一下,之后就慢慢适应了。”何阳铨说。

随后,何阳铨将照片上传到了微信朋友圈,马上就有3个人自告奋勇接受挑战。

对于“冰桶挑战”这一公益活动,专家建议有高血压、心脏病等疾病的患者不要盲目随从。北仑区人民医院神经内科主治医师汪医生认为,一桶冰水兜头浇下去,如果患有心脑血管等疾病,突然遇冷受刺激后心脏和血管会剧烈收缩,加重病情。因此,市民接受“冰桶挑战”要量力而行。

### 快递员监守自盗

本报讯(记者王伊婧 通讯员项简)包裹在派送前频频失踪,快递公司多次赔偿后,痛定思痛,进行内部自查,终于在视频监控中发现了一个可疑的身影——快递员佟某。

佟某就职于象山某快递公司,平时主要是和同事们一起按区域分拣运送公司快递,并负责派送其中某一区域的包裹。然而,每天面对一堆小山似的快递,佟某渐渐心生邪念:“这么多包裹,少一两件不容易被发现,就算有监控也未必能查到。”

心动不如行动,今年6月份的一天,佟某分拣包裹时看到派送单上标有“白色、标配”的字样,凭经验,他猜测包裹内应该是一个白色的手机。虽然知道这件包裹的送达地址并不在自己的派送范围内,但是看到

### 配送途中偷货忙

周围的同事都忙得热火朝天,根本没人注意到自己,于是佟某若无其事地把这个包裹踢到了自己派送的包裹堆里,然后在外出派送包裹的途中拆开包裹,确定是一部新手机后,带回家使用。

之后,佟某提心吊胆了好几天,但是后来发现公司里风平浪静,于是胆子越来越大。没过多久,佟某又把贼手伸向了标有“移动电源”及“食品”的包裹,都在外出派送的途中把包裹据为己有。

尽管佟某偷得包裹价值总金额不到1000元,未达到盗窃数额3000元的量刑标准,但根据2013年盗窃罪最新司法解释规定:在2年内盗窃3次以上,应当认定为“多次盗窃”。近日,佟某因涉嫌盗窃罪被象山县人民检察院批准逮捕。



### 江南有“二乔”——象山一市民育出双色“夜饭红”

本报讯(记者王伊婧 通讯员陈奕奕)近日,象山县丹东街道体育场路一户人家门前几株鸡脚骨草(又名夜饭红,因傍晚开花而得名)红黄锦簇,芳香馥郁。仔细观察,花朵五片圆瓣,像喇叭口,从中央伸出五根细蕊,同株、同枝甚至同瓣却长出不同颜色,淡红、粉红、微黄、褐黄参杂相间,似流苏点缀,争奇斗艳。路人见之,纷纷驻足,啧啧称奇。

人们常见的夜饭红分红、黄、白色三种,但为何该处夜饭红长成了双色花?据主人介绍,几年前,他曾将红、黄两种夜饭红移植一处,可能是花粉杂交,变异出新品种。

象山中学生物老师黄佩鸿介绍,这种现象叫“二乔”。三国时期的大乔、小乔两姐妹貌美如花,传说花开两种颜色,就是二乔的化身。从科学上说,花开两色,的确很罕见,之所以会这样,应该是植物的染色体发生变化的缘故。

## 聚焦阿凡达供应链新模式⑤

乍看之下,阿凡达工业品商贸供应链集成平台开辟了工业品采购直通道,帮助企业省了钱;深入分析发现,阿凡达真正倡导的是通过透明价格的诚信模式,让关系营销、灰色营销等商业潜规则失去生存的土壤,虽然没有了价格保密所产生的表面“高利润”,却获得了不可估价的“信任红利”——

# 阿凡达:创新思维净化工业品采购生态

### “信用链”有效遏制商业腐败

时下,中国经济还没有完全走出粗放发展模式,环节多、成本高、效益差,2013年物流总成本与GDP的比率仍然在18%左右徘徊,比发达国家高出一倍,如何降低企业运营成本,降低城市运营成本,降低国民经济运营成本,已成为一个十分重大的战略问题。自由竞争是市场经济的客观规律,只有通过竞争才能优胜劣汰。但市场经济同样需要合作共赢,特别是在互联网与供应链时代更是如此。

阿凡达工业品采购供应链集成模式正是抓住了上述经济发展中的矛盾,寻求解困之路。

阿凡达从工业品采购切入,抓住了降低工业企业成本的要害。目前“中国式采购”成本太高,不按需求采购使中国工业企业商品库存率一直居高不下,2009年为10.46%,2012年为9.44%。如果全国库存下降一个百分点,每年可减少库存资金占用9100多亿元,如果降低到发达国家5%左右水平,则可节约库存成本4万多亿元。

此外,采购过程过长容易形成“人情采购”,产生“商业腐败”等问题。阿凡达通过建立工业品供应链集成平台,提供综合分销、协同采购、供应链金融、M2A2B电子商务与物流配送五种服务,为企业有效降低采购成本,真正做到采购众筹、红利共享。阿凡达吸取了国外先进的供应链理念,根据中国的实际情况,把产品供应链与服务供应链有机结合,特别是用自己的实际成长业绩取得了银行的信任,使供应商、生产商、物流商、经销商、金融商在一个平台上相互合作,功能集成,改变了由于诚信缺失而提高了的交易成本与管理成本,成功构建了一条“信用链”,有效遏制“商业腐败”,获取了巨大的“信任红利”。

阿凡达打造的工业品采购供应链集成创新模式,意义重大,值得推广。但由于市场千变万化,中国供应链管理刚刚起步,企业供应链的优化非常艰难。2011年至2014年《中国供应链管理白皮书》共推荐了75个供应链管理优秀案例,到目前为止,有一些企业出现了明显的问题。我希望大家一起来培育阿凡达供应链集成模式,并从采购集成向制造业、农业、流通业、建筑业全产业链供应链管理发展,为中国的产业升级与经济转型作出贡献。

(国家内贸部原党组成员、总经济师,中国物流与采购联合会常务副会长 丁俊发)

### 创新模式打造“信任红利”

当今社会,在大宗工业品贸易领域,“关系营销”、“灰色营销”、“贿赂营销”等商业潜规则大行其道,已被市场参与者默认一种有效的营销手段:采购经手人索取回扣,或是供货方为了拉拢客户主动给回扣,双方私下加价,抬高采购方的成本;而采购方分段延迟付款产生的风险及其衍生的成本,又迫使供货方层层加价。潜规则不仅使资源配置不合理,交易成本大幅度上升,而且让社会诚信尽失。

传统的商贸模式主要以价格和公关作为竞争手段,主要通过采购差价获取利润。采购价格和利润率是企业绝对的商业机密,对其加以严格保密。这种模式往往导致采购过程中出现很多黑洞,使交易过程中商业企业与客户、供应商之间互不信任,相互博弈。这种商贸模式整个交易的重心落在重复的供应商评估、价格谈判、质量监控、货款催缴等环节,而真正对上游供应商和下游客户诉求点,以及对合作的整体利益的关注则被忽视,形成一种明显的内耗式合作,造成整条商贸供应链效率低下,且成本高昂,最终形成一种“多输”的局面。

阿凡达供应链创新商业模式,及基于创新模

式打造并即将上线的“天e港工业品商城”,对于工业品贸易领域在规范市场秩序和打造诚信商业环境方面,具有很好的示范和推动作用。首先,阿凡达供应链能够并愿意向天e港工业品商城的诚意宝会员客户摊开底价和利润,并承诺会员客户发现阿凡达供应链的真实利润与约定不符,有权获取差价100倍的赔偿。这是一种自信的表现,更显示出阿凡达供应链以“诚信为本”的经营态度。而另一方面,阿凡达供应链的行为又是极其明智之举,因为这种“诚信模式”减少了传统贸易方式中众多渠道和采购环节,实现了大幅度的交易成本降低。虽然阿凡达供应链失去了价格保密所产生的表面上的“高利润”,但获得了不可估价的“信任红利”,并与合作伙伴实现了共享。

其次,阿凡达供应链这种“透明价格的诚信模式”,让“关系营销”、“灰色营销”、“贿赂营销”等商业潜规则失去了生存的土壤,在工业品贸易领域,形成了一种公正的、良性的、有效的市场竞争机制,规范了经济市场秩序。(浙江万里学院副校长 闫国庆)



### 做阳光下的“有道”、“有德”

#### ——访宁波阿凡达供应链有限公司董事长 夏良

问:公司这个名称很有趣,叫阿凡达,有什么特殊的用意吗?

夏良:好多人问过我这个问题。在“阿凡达”创立之前,我一直从事传统的工业品贸易,但传统的工业品贸易存在诸多弊端和局限。经过多年思索,2010年,我决定推出工业品商贸供应链集成运营模式。当时我面临两个主要问题:一是给公司取名,二是创新模式如何得到客户的理解并认可。事实上,让客户一开始就理解并认可这个模式是非常困难的,因而取一个听一次就记住的公司名称显得很重要。那年,《阿凡达》在全球上映,并获得骄人票房。我就给公司取名阿凡达供应链,一是借助阿凡达的知名度让客户

一下记住公司名字;二是阿凡达电影和我的模式都是创新的产物,具有里程碑意义。

取名阿凡达,还有向阿里巴巴致敬的意思。那几年,阿里巴巴在电商领域成就非凡,是我学习的对象,我也有个梦想,希望有朝一日,创造一个工业品电商领域的“阿里巴巴”。当然“阿凡达”和“阿里巴巴”都以“阿”开头,比较“近”,也是取名的重要原因。

问:阿凡达正在追赶阿里巴巴的路上大步向前,能谈谈阿凡达的梦想吗?

夏良:阿凡达供应链成立以来,就以“省·有道,创·无疆”为企业宗旨,为客户省钱、省时、省心,做到了阳

光下的“有道”、“有德”,从而实现全新领域的价值突破,并提出“打破商贸潜规则,杜绝商业贿赂;保持商品价格透明低价,铲除采购黑洞”的社会责任;为推进商业道德、改善商业氛围,提升整个社会风气尽到一个企业的社会责任。

问:阿凡达接下来的具体举措是什么呢?

夏良:传统企业的电商升级已经迫在眉睫,但当前宁波传统企业对于电商认知甚少,重视度也不够,甚至畏惧虚拟化的电商,固步自封。作为一名甬商,我应该担负起自身的责任和使命,在自己从事的领域里不断探索创新的电商模式。

阿凡达即将推出天e港工业品商城。这是经过3年的线下运作搭建的工业品商贸供应链线上线下集成平台,创建了集工业品、供应链金融、电子商务为一体的“M2A2B”跨界整合模式,其中,M是品牌厂商,A是阿凡达供应链,B是客户,旨在通过电商平台更有效地打破工业品商贸的潜在规则,杜绝商业贿赂;保障商品的透明低价,铲除采购黑洞。