



前三季度,仅海曙区就立案14起

今年投资理财领域案件高发

广大市民要擦亮眼睛,谨慎投资

本报讯(记者 崔凌琳) 80多岁的老汉20万元存款打了水漂,究其原因是财富公司老板跑路;近百万元的投资一夜之间化为乌有,方才发现自己使用的一直是非法贵金属交易平台;买了“原始股”,最后却发现其实是非法集资的骗局……记者昨日从市金融办获悉,今年以来,投资理财领域案件高发,业内人士提醒广大市民要擦亮眼睛,远离各种非常金融的诱惑。

来自海曙区经侦大队相关信息显示,不少非法集资类犯罪,专门以老年人作为作案对象。前三季度,单海曙区立案调查的14起案件中,受害人群90%以上都是老年人。“投资公司多是空壳公司,有些即便办出工商营业执照,也涉嫌超营业范围经营,存在非法吸收民间存款的行为。”钱警官告诉记者,这些公司将地址设在高档写字楼,花重金包装门面,公司的业务员爱与老人套近乎,以小恩小惠哄骗老人,并以高额的回报率吸引老人投资。

对于大量以投资理财咨询为名从事各类金融业务活动的公司,如投资咨询、非融资性担保、第三方理财、财富管理等,市金融办人士提醒,市民在选择投资时要认真查看公司的营业执照和其他许可证明材料,了解公司的合法经营范围,查看其是否具有从事相关业务的资质;要树立风险意识,理性看待过高的收益宣称,认真评估和判断理财产品或投资项目的的基本情况,选择与自身投资能力与风险承受水平相适应的投资方式。据了解,这些机构常常打着投资理财的旗号,承诺无风险、高收益,公开向社会发售理财产品吸收公众资金,甚至虚构投资项目或借款人,直接进行集资诈骗。



CFP供图

市金融办人士提醒,P2P网络借贷属于信息中介机构,只能进行“点对点”、“个人对个人”的交易撮合,不能充当信用中介,不能形成资金池,投资者签订借款合同的对象不能是平台本身;P2P本质上是向陌生人出借自己的资金,属于较高风险类的投资,需要投资者具备相应的风险意识、投资管理能力和风险承受能力;要警惕“担保”、“保证收益”类的宣传,警惕一些通过论坛、网帖、甚至街头路边、市场集市等线下渠道以“P2P”名义招揽客户的机构组织和人员。对非法贵金属、邮币卡、石油、农产品等交易,有关人士则建议,非专业人士和没有产业背景的投资者最好回避此类交易,特别是打着“现货”旗号,实质上并没有实物交割的“电子盘”交易。

宁波首建全国进出口质量信用共享机制

本报讯(记者 谢昭艳 通讯员 周哲 顾荷维 邹海燕) 为力促企业不断提升进出口质量诚信意识和水平,由宁波市发展和改革委员会、宁波出入境检验检疫局、人民银行宁波市中心支行、宁波市市场监督管理局联合制定的《宁波市进出口企业质量信用信息共享管理暂行规定》已于近日施行。相关信息将纳入宁波市“公共信用信息服务平台”,人民银行金融征信信息系统和全国企业信用信息公示系统。

这个在全国属于首建的暂行规定的共享信息包括两大类:一类是进出口企业质量荣誉信息,另一类是进出口企业的质量失信信息。

擅自调离或者处理在口岸动植物检疫机关指定的隔离场所中隔离检疫的动植物,擅自销售使用法检商品,伪造熏蒸消毒等证书,报检的动植物、动植物产品和其他检疫物与实际不符,出口商申报产地证不如实提供货物的真实情况、取得相关原产地证等违法行为将纳入相关信用信息系统。

外贸稳增长 宁波在行动

销售逆势增长的斐戈制胜法宝是什么?

坚守主业,留住人才

□记者 朱一丹 通讯员 王芳

在外贸环境复杂严峻及服装业原料、人工成本上升等不利因素的影响下,斐戈集团近年依然能保持较高的销售增幅。去年,该集团实现销售近亿美元,而今年前11个月,斐戈集团已实现销售近1.4亿美元,同比实现较大增幅。在我市外贸出口200强企业的排名中,也从去年的第77位上升到如今的51位。

为何斐戈集团的出口和经营可以逆势稳增?该集团一位负责人对记者表示,从1992年做袜子起家,现在做自有品牌服装斐戈集团已扎根服装产业20多年,“坚守主业提升口碑,注重人才培养,是企业制胜的法宝。”

“有的企业在形成一定规模后,会涉足其它行业进行多方位投资发展,我们考虑这可能会分散专业经营的能力,所以斐戈20多年来一直耐住寂寞,专注在服装业这个老本行,因此积累了丰富的业内经验,也有一批自己的固定客户。”该负责人告诉记者。

为了赢得客户对企业的长期信赖,斐戈集团可谓内外兼修。一方面,投入大量精力在国内采购上,寻找性价比高的生产工厂。“我们会去全国各地寻找合适的出货工厂,有了意向目标后,集团相关负责人或者业务员一定会亲自过去摸底,对工厂生产能力、产品质量等有清晰了解,有时候为了了解工厂最真实的经营情况,业务员还会通过工厂的用电、用水等盘算出工厂的实际生产能力。”

除了提升企业口碑之外,如何培养专业能力强的优秀人才,并留住人才,也是斐戈一直在思考探索的。

“优秀管理和技术人才的培养,都需要企业进行大量的时间和资金投入才能实现。因此我们不能坐等经济形势一片大好后再临时去培养、寻找专业人才,而要从前期就开始着手。”该负责人称。

据其介绍,斐戈的很大一部分骨干员工都是通过自主培养、从基层提拔起来的。“我们会和高校合作,让高校生来企业实习,等这些高校生毕业后优先进行招聘录取,成为企业的可用之材。近期我们还在筹备和宁波一家高校合作开班,从校园里开始培养新人,这些新人将来可以在企业里胜任单证、财务等基础工作。”

在不断扩展人才队伍的同时,斐戈也相当注重对企业内部员工的能力提升培训。比如集团会从外面聘请专业培训师,对员工在团队管理能力等方面进行长期、针对性培训。

“斐戈相当注重保障员工的合法权益,可以这么说,我们把员工的信任、忠诚和奉献看做是企业最大的财富。虽然我们集团在同行业中不算大,但是斐戈的员工稳定率一直处在全市前列,其中工作年限最长的都有20来年了。在企业年会上,我们会给老员工颁发金牌,对他们的付出表示感谢。”

宁波茶市的一枝独秀

金钟茶城“品味悠闲、享受健康”再扩规模

据相关数据显示,中国茶市目前呈现出供远大于求的态势,茶商们的生意越来越难做,不少商户选择退店、关门。与茶市大环境低迷,生意难做现象不同,金钟茶城8月开始新增的2000平方米40间店铺全新开业,市民购茶、喝茶又有了更多的选择。

茶市总体经营困难,金钟却日趋兴旺

从最近的茶叶新闻上看到不断有茶叶市场告急,先是报道苏州茶叶批发市场不景气,再是北京马连道茶叶批发市场冷清,跟往年热闹繁荣的情形大相径庭。不仅是外地,宁波本地的有几家茶城也在缩减规模。与以上现象形成鲜明对比的是,宁波金钟茶城的人气却日益旺盛,经常有人登记要求租赁摊位,如有老客户出让,转让费3至10万元不等,沿街经营户转让费还要高一点。

据茶城总经理胡旭成介绍,金钟现在经营面积有2

万多平方米,有茶莊式商铺350个,古玩收藏品商铺100个,参茸滋补品商铺50个,周六古玩集市设300来个地摊。据不完全统计,2015年金钟茶城交易额达2.5亿元,是浙江省目前规模最大的专业性茶城之一。

再次扩大经营规模,凸显金钟特色、优势

开业已7年有余的金钟茶城,在宁波可谓一枝独秀。正是影响力越来越广,金钟的摊位便供不应求了。为了促使市场继续挖掘潜力,胡旭成说,去年他们决定将茶城东门两侧原来用于酒店、浴场的街面房,调整为茶店用房。

较为巧合的是,二号桥市场因城市规划整体搬迁,大部分茶叶商户加盟了金钟茶城,加上市场内一些老商户也想升级扩大经营,东区2000平方米店铺可谓供不应求。这批店铺现已跟市民见面了,与前几期相比,档次更

高品种更全价格更优。

问起茶城有何特色,胡旭成说:一是“品味悠闲,享受健康”,走进茶城,空气中散发着一股茶香,茶城的500个商铺就是500张茶桌,忙碌的市民与茶友一起坐在茶桌前,观赏茶艺师表演,一边聊天一边品茗,悠闲地享受慢生活。二是“一早一晚月光经济”,凌晨2点开始,古玩集市人气旺旺,热闹非凡,古玩字画、奇石玉件、金银瓷器、根雕标本、文房四宝、烟标票券、邮票钱币、古旧书籍、连环画册、民间乐器以及老式家具等应有尽有,琳琅满目的古玩收藏品让一些古玩爱好者流连忘返,淘宝者和玩家各得其所。晚上11、12点钟还有许多茶客在品茶聊天迟迟不肯离去,满足了一部分市民享受悠闲、高雅、健康的夜生活需要。三是参茸滋补品林、牧民直销,有近50家商户,可货比三家,是市区零售店的采购基地,价格自然便宜许多,通常达40%,市民冬令进补一定要作个比较。