

# 多家头部码头关门，会员充值打水漂

一个维权群里已有二三百人 门店称实在没钱只能用产品抵

“今年陆续充值了三次，加上前几年充的，卡里充值了好几千元。”近日，济南市民肖女士向齐鲁晚报·齐鲁壹点记者反映，自己在济南头部码头k88名泉店充值后，发现店面最近关门，卡里的钱也“打了水漂”。记者走访发现，近期已有k88、汇能大厦等多家头部码头门店关门歇业，消费者卡中费用不能在尚营业的加盟店使用，品牌方股东称：“现在入不敷出，只能用产品抵卡费。”



头部码头汇能大厦门店已经上锁，屋内被清空。

文/片 记者 范佳 实习生 史继超

## 现场探访： 大门紧锁店面已空 停业通知附有联系电话

济南市民张女士介绍，她前后在头部码头和信大厦天桥店充值6000多元。张女士的爱人称，近期，头部码头有多家门店突然关门，没通知顾客，也没有退还顾客预付卡费用。对此，记者前往头部码头位于和信大厦、k88名泉广场与汇能大厦的门店进行调查。

在汇能大厦门店，记者看到，店门已经上锁，屋内被清空，仅剩绿色墙面，记者在现场未看到相关联系方式，旁边商铺店主称，该店已经搬走一个多月。

在和信大厦门店，一位同楼层居民向记者指明头部码头门店位置：“就这个月撤的，之前还贴了个维权群字样的纸张，现在也没有了。”记者看到，该店面同样处于关闭状态，现场没有与头部码头有关的标识。电梯口贴有暂停营业的通知，并附了联系电话。

在K88名泉广场店，记者在电梯口看到标有“头部码头”的指示牌，店铺门口贴着附有联系电话的暂停营业通知。记者还发现，在门店旁贴有一张已经不完整的纸质版维权群告示。

“我所在的维权群有二三百人。”在和信大厦门店充值的赵先生表示，因为没有

接到退款通知，一些顾客组成了维权群，在群内以接龙的方式收集信息，索要款项，每一个突然关闭的门店基本都被贴上了维权群二维码。同时，几位顾客表示，自己在关闭门店办的储值卡，无法在仍然营业的门店消费，与关闭门店协商的结果也仅是用商品抵卡费。

天眼查信息显示，头部码头主公司“山东头部码头健康科技有限公司”成立于2019年，注册资本300万元，公司位于济南市槐荫区，为一家提供生活美容服务、售卖养生保健产品的公司，主公司经营状态为“存续”，下属部分门店状态显示为“在业”，但也有门店为“注销”。记者在相关平台查询到，出现问题的店面已显示为“歇业”，客服表示这些门店在平台后台为“永久关闭”。在头部码头官网，最新发布新闻的时间为11月11日。

记者随机联系几家仍为“营业”状态的门店：“不是一个老板，我们属于加盟店，只加盟了品牌，是独立门店，倒闭门店的会员卡不能在我们这里使用。”头部码头印象城店的店员说。同时，该店员称对停业门店情况并不清楚，也没有联系方式，可以拿关闭门店的产品来接受服务，但需要收手工费。仍在营业的头部码头恒天店与玉函店的反馈也与之相似。

## 歇业门店： 目前已处理了 五六百位顾客的诉求

记者联系到已停业的头部码头幸福街店店员，该店员解释，每个出现问题的店都有像他一样负责处理后续问题的联络人，并且联系电话都贴在关闭店面门口。该店员表示，开了好几年，不是不想妥善处理，“实在是没钱，欠了很多债，只能用物品顶替，给顾客兑换的产品含店铺赠送给顾客的金额，比如用户充500元，送500元，我们折合商品就按1000元算。”当记者问及是否主动通知顾客，店员表示顾客体量大，有的换了号码，没有都联系上。同时店员还介绍，目前已处理了五六百位顾客的诉求。

然而对上述解决措施，部分顾客表示只接受退费，并对产品能否代替欠款提出疑问。“你说这个产品一万元，我还得倒贴钱？”张女士的爱人说。同样让顾客质疑的还有闭店门店在充值活动上的做法。“眼看要倒闭，近期还让顾客充值，是为了给员工发工资？”张女士的爱人对商家的这种做法不认同。分别在9月、10月充值的赵先生与肖女士也表示难以理解。

记者拨打头部码头品牌方股东杨超超的电话，对方表示，现在经营成本高，有些店已经搬到写字楼，但还是入不敷出。现在相关部门已经联系了他，他也有一定责任，也知道顾客在维权在要款，已经在积极处理，现在品牌方也没有收入，只能用产品抵。杨超超称，产品之前就有，有明码标价，也找专业人士鉴定过，并非问题产品。

## ■ 律师说法

“一些加盟店、合作店，多依托母店、品牌开起来，虽然可借助母店、品牌迅速发展，但也存在风险和问题。”济南社会科学院经济研究所研究员王征分析，一些下属店老板不具备相关能力，只求挣快钱。一些母店、品牌的模式本不具备加盟、合作能力，一味扩张、走量，不提供指导。体量、规模更大的加盟店、合作店倒闭情况较个体店更为明显，利益受损的顾客数量更大，易引起社会关注。对此，王征认为，双方在合作加盟、经营期间的信任与考察尤为重要。母店、品牌方在保证自身品质的同时，要对加盟店、合作店情况、负责人能力进行评估。加盟店、合作店在投资前，也需要对母店、品牌方进行考察。

截至目前，头部码头关闭门店顾客的退款问题仍未解决，多数顾客依然在维权群中等待。顾客赵先生与肖女士均表示自己已经联系律师，下一步准备起诉。而品牌方股东杨超超则称，近期，他发现部分自媒体账号和个人对他们进行造谣中伤，接下来除继续与顾客协商外，还会对造谣者追责。

泰和泰(济南)律师事务所合伙人张嵘林分析，门店闭店不退还充值卡里钱的情况并不少见，但门店一旦跑路也多是无解。预付卡能否在其他门店通用，应以办卡时是否签过相关协议为准，否则，即便门店带资闭店，其他合作、加盟店的名称没有变，若商家不认，也无法通用。在预付卡充值环节，理论上，若公司明知自己无法履行义务，仍和对方缔约，可构成合同诈骗罪，但现实是，这种现象难以取证。至于门店无力偿还钱款，以物抵换这种情况如何界定，张嵘林表示如果商家没有钱偿还，可以作为减损的一种方式。

张嵘林建议，对于预付卡，消费者应谨慎消费，确需购买，也要选择正规的大公司，小额充值、尽快消费。

## 对于预付卡，建议小额充值尽快消费

## 滨州市技师学院

# “新平台”+“新模式”让理论宣讲更生动、更入脑

近年来，滨州市技师学院坚持将宣讲工作作为加强理论学习的重要抓手，扎实推动党的创新理论学习宣传贯彻工作，在思政课平台的基础上，积极搭建宣讲新平台，让党的创新理论课堂听得见、“指尖”划得见、抬头看得见，努力做到宣讲有深度、有温度、有广度。学院被授予“滨州市党的创新理论宣讲基地”。

**紧抓宣讲重点。**学院紧密结合党史学习教育等重要节点，明确宣讲重点，确保理论知识讲深讲透。目前为止，已组织理论学习69次，并开设“高地建设大讲坛”活动，举办理论宣讲和党课150余场，

开展宣传教育活动80余次，让党的创新理论在学院落地生根。

**党员领导干部带头宣讲。**学院通过举办专题读书班、党员联系班级、红色经典诵读等活动，以领导干部、党员教师、道德模范等为主体，广泛开展宣讲。学院主要负责人结合开展“书记第一讲”活动，深入一线带头开展宣讲，同师生面对面互动交流。各党委班子成员、党支部书记到所联系系部、党支部宣讲，带动学院宣讲工作全面展开。共青团、工会、女工委结合自身优势，开展多种形式的学习宣传活动。

**用活理论宣讲基地。**充分发挥学院理论宣讲基地——“知行堂”育人作用。知行堂面积400平方米，采用图文并茂、视频演示、场景设置等多种表现形式，从视觉、听觉、感觉等方面打造立体生动的思政课堂，主要用于学生思政课教学和爱国主义教育。2018年底建成以来，已有近百个单位到知行堂参观交流，20000余名师生在宣讲基地受教。

**扎实推进宣讲进课堂。**发挥好课堂主渠道作用，结合领导干部上思政课活动，推动党的创新理论进教材、进课堂、进头脑。开展领导干部讲思政课350期，

受益学生14000余人。持续开展宣讲活动，密集开展对象化、分众化、互动化、通俗化宣讲活动。

**精心做好媒体网络宣讲。**注重日常线上学习，用活用好“学习强国”学习平台、灯塔·党建在线等平台载体。学院在院报、微信公众号、网站、视频号等平台开设宣讲专栏，及时报道学院宣讲成效，让主题团课、道德榜样事迹等内容生动呈现在“指尖”上，讲好学院故事、传播学院声音，积极开创新时代理论宣讲之路。

(郭帅 李雪琪)