

我市开展食品安全大督查

本报讯(记者 孙志刚)昨日,市工商局开展了大规模的产品质量和食品安全集中月度大督查。

这次月度大督查是市工商局制定的产品质量和食品安全专项整治方案中的新举措。除了把节日食品安全当做重点外,还把食用农产品、

家电、儿童玩具、劳保用品、汽车配件、低压电器、建筑钢材、人造板、扣件、电线电缆、燃气器具以及进出口产品纳入督查范围。重点检查农副产品和食品批发市场、集贸市场、商场、超市以及小商店、小食杂店等。

据市工商局消保处处长杨葆介绍,本次督查超市、商场、市场不少于10家,商户不少于20家。对检查中发现的问题将进行通报,对存在问题的商场将严肃处理。以后,这样的月度督查将坚持下去。

郑燃与晋煤签订合作协议

我市有望用上山西煤层气

本报讯(记者 张丽霞 通讯员 杨灿灿)9月10日上午,郑州燃气集团有限公司董事长闫国起与晋城无烟煤业集团有限公司董事长朱晓明在郑州签订了《山西沁水—河南博爱煤层气长输管线项目建设暨合资合作框架协议》,未来郑州有望使用来自山西的与天然气一样清洁、高效的煤层气。

据预测,“十一五”末期,郑州市天然气年销售量将达到7亿立方米以上,根据郑州燃气集团有限公司与气源各方已签订的供气合同,届时郑州市还至少有3亿立方米的天然气缺口。随着城市规模的扩大,缺口也将持续扩大。为保证气源供应的稳定,郑州燃气多方寻求充足稳定的气源供应渠道。在此框架协议签订之前,郑州燃气股份有限公司已与山西晋城煤业集团控股的铭石煤层气利用有限公司(铭石公司)签订

了合作意向书,山西晋城将每年向郑州市供应煤层气8亿~10亿立方米,并合作建设晋城至博爱的输气管道工程。此次两个集团公司的签约,将为双方进一步合作打下了更为坚实的基础。

郑州燃气有关负责人表示,今后将积极推动晋城煤层气入郑工作进入实质性阶段。据悉,由郑州燃气正在筹建的博爱至郑州的输气管道在接收中石化鄂尔多斯天然气的同时,预留了接收晋城煤层气的输配能力,并计划于2008年底建成投产。该项目建成投产后,不仅可以有效解决郑州市供气紧张的难题,适应郑州市框架不断扩大的形势要求,推动郑汴一体化战略的建设和城市建设工作,同时,借助充足的燃气资源,还可以拓宽相关的产业链条,更好地促进郑州市经济社会的持续跨越发展。

相关链接

我国是世界上最大的煤炭生产国,我国煤层气储量居世界第三位。煤层气是近一二十年在国际上崛起的洁净能源,可以与常规天然气混输、混用。开发利用煤层气益处多多,我国政府一直重视和鼓励开发利用煤层气。

2001年,国家在山西晋城市沁水、县南部发现了一个大型煤层气田——沁水煤层气田,煤层气资源量为6.85万亿立方米,约占全国煤层气资源总量的20%,可建成年产40亿立方米的大型煤层气田。

在沁水煤层气田,现有四家公司

进行煤层气开采:1.晋城煤业集团,到2010年产能达到15亿立方米/年;2.中联煤集团,规划到2010年产能达到11亿立方米/年;3.中石油华北油田公司,规划到2010年产能达到10亿立方米/年;4.亚美大陆煤层气有限公司,规划到2010年产能达到1亿立方米/年。四家公司2010年预计总产能将达到37亿立方米/年。作为沁水煤层气源的最大开发商,晋城煤业集团现已投资建设了沁水—晋城的65公里高压燃气输配管线,设计输送能力为10~12亿立方米/年,预计2007年底就可投产运行,这为晋城煤层气东输入豫奠定了基础。

上周

我市猪肉价格平稳 羊肉鸡蛋价格上涨

本报讯(记者 卢文军)昨日,郑州市价格监测中心对外公布的监测数据显示,我市猪肉价格总体平稳,而羊肉和鸡蛋出现不同程度上扬,蔬菜则呈现涨跌互见的局面。

猪肉价格平稳

9月10日,我市工人路农贸市场猪肉后腿肉和精瘦肉价格仍分别为10.5元/500克和11.5元/500克,超市的猪肉精瘦肉价格为13.0元/500克左右。9月份以来,我市猪肉价格总体保持平稳。

羊肉价格上涨

上周,我市工人路农贸市场的带骨羊肉和精瘦羊肉价格,分别从9元/500克和13元/500克,涨到10元/500克和14元/500克。

鸡蛋价格上涨

9月7日,我市鸡蛋价格从3.6元/500克,涨到3.7元/500克。郑州市价格监测中心工作人员唐书申说,涨价原因主要是由于双节临近,需求量增大。

蔬菜涨跌互见

上周,我市纬四路农贸市场28个蔬菜监测品种中,油菜、韭菜、生菜、长豆角等5个品种价格上涨,茄子、胡萝卜等5个品种价格下降。

毛庄蔬菜批发市场17个监测品种,油菜、茄子、土豆、大葱、空心菜、丝瓜等8个品种价格上涨,芹菜、西红柿、青椒、生菜等4个品种价格下降。

消费者谨防被“概念”忽悠

本报记者 秦华

“我们这里卖富氧水、离子水、纳米水,能帮人体补充所需要的元素,还有排毒养颜等很多功效。”此款空调能净化室内空气,能制造氧气,还有杀菌作用……这些推销语是消费者经常听到的,精明的商家将越来越多的“新概念”融入宣传中。

概念促销成“时尚”

“商场里的纳米水、离子水、富氧水比一般的矿泉水贵了好几倍,广告上说是有利于人体健康,可前几天央视《每周质量报告》的专家却说,这种水完全没有神奇功效,商家这不是忽悠消费者吗?”市民王先生有些愤愤不平。

带着王先生的疑问,记者走访了嵩山路、汝河路等几家超市和二七商圈的几家家电卖场,发现概念促销已经相当普遍,几乎涉及各种商品,大到空调、电脑、洗衣机等家电用品,小到保健品、饮用水等产品,“此款空调能净化空气”、“此款电脑装有最先进的VISTA系统”等广告语随处可见。

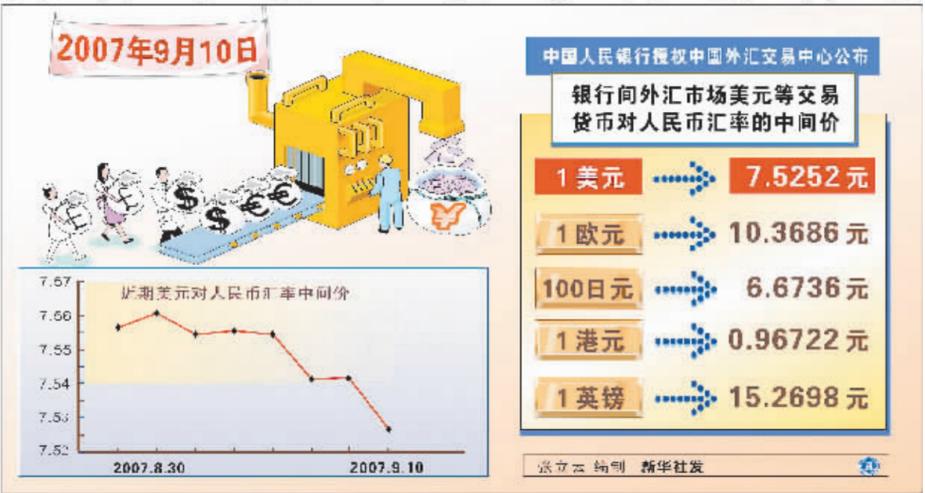
记者就概念促销问题采访了一些超市和商场的工作人员,他们表示,概念促销是一种较为有效的促销方法,“概念”是商品的招牌,消费者一般对新概念和新技术都比较买账。”但当记者问到产品是否真的如宣传的那样时,他们大都对此避而不答,只有一位空调促销人员说,曾有专家鉴定指出,空调并没有宣传的“杀菌、制氧、净化空气”的功能。

消费者渴望真实信息

家住颍河路191号楼的封保丽说:“对新概念和新技术,非业内人士都不太了解,商家应该把真实的信息告诉消费者,不应该断章取义,更不应该提供虚假信息。”不少市民表示,对现在产品的概念促销甚为头疼,他们认为,概念促销模糊了消费者的辨别能力,而在概念促销中所使用的诸多不实宣传更有误导消费之嫌。

记者就商家概念促销的问题咨询了郑州市国银律师事务所的李律师,她说,法律有规定,新概念的东西是必须经过临床试验和国家专业部门鉴定的,不少商家目前使用的概念促销在本质上属于虚假宣传,涉嫌商业欺诈,商家应该尊重消费者获知产品真实情况的权利,向消费者提供真实、正确、全面的资讯。而作为消费者,在购买商品时应仔细阅读产品说明书和国家的相关认证标志,尽量避免被各种花哨的概念所左右,购买完产品要索取发票,必要时可要求商家退货或向工商部门举报。

人民币汇率连破两大关口



郑州二季度人力 资源供求数据显示

本报讯(记者 王红)求应聘人员有“金九银十”之说,目前郑州市哪些行业最吃香?哪些行业不容易就业?哪些行业需要大量的就业者?昨日,郑州市职业介绍中心公布了郑州市2007年第二季度人力资源市场供求状况分析报告。

劳动力供大于求

经过对市就业服务四级信息网络系统、县(市)、区、街道、社区就业服务机构和职业机构的统计,今年第二季度,在我市各人力资源市场登记招聘的用人单位有5231家次,进入市

一个岗位两人抢

场登记求职的各类求职人员有101221人次;求人倍率为0.50,平均一个工作岗位就有两位求职者竞争,劳动力供大于求的状况依然。

批发零售岗位多

从劳动力供求总体情况看,本季度进入供求旺季,用人需求主要集中在批发和零售业、住宿和餐饮业、居民服务和其他服务业、公共管理与社会组织、租赁和商务服务业等行业;其次,制造业、卫生、社会保障和社会福利业、房地产业等行业的用人需求也比较多。商业和服务业人员、生产运输设备操作工、办事人员

和有关人员既是用人需求较多的职业,又是个人求职意向较集中的职业。

不重职称看能力

从技术等级分组的供求情况看,用人单位对技术等级或职称无要求的占94.06%,基本上是用人在招技工和专业技术强的职位时有这方面的要求,而其他绝大多数工种则没有。求职人员中同样也是无技术等级或职称的占多数,比重为93.13%,一方面原因是多数求职者没有技术等级或职业资格证书,一方面是求职登记时往往忽略这方面信息的填写。

受金价波动影响

黄金饰品价格步步高

本报讯(记者 卢文军 文/图)国庆节的脚步越来越近,不少新人为了在这个节日走进婚姻殿堂,正在做着各项准备,其中,结婚戒指必不可少,而黄金饰品也成了他们青睐的对象。加上国际金价波动因素,国内黄金饰品价格水涨船高。

前两天,市民刘女士在结婚买戒指时发现,提前两周看好的黄金戒指价格每克涨了8元。据售货员介绍,两周以来,黄金饰品的价格已上调两次,一次在9月4日,每克涨了5元;另一次在9月7日,每克涨了3元。

昨日,记者调查了解到,多个品牌黄金首饰最近都出现波动。金鑫、老凤祥、中州珠宝等,每克价格在203元到212元之间,均比8月份上涨5元到8元。而造成黄金饰品涨价的根本原因,是受到近期国际、国内黄金价格波动影响。

涨价并没有影响市民的消费热情。不少黄金饰品专柜销售人员说,眼下是结婚旺季,又临近中秋,黄金消费进入旺季。近期黄金饰品的销售主要集中在首饰上,以准新人和中老年顾客自用为主。

河南省钱币有限公司负责人罗女士认为,造成黄金热销的一个重要原因是,不少人看中黄金的保值潜力,想通过投资黄金来缓解通货膨胀带来的风险。



放弃高薪去创业

本报记者 刘招文/图

要转让,要价3.8万元,“其实这就是一个心理咨询公司,当时注册时工商局还没‘心理咨询’这个项目,那个老板因为一直亏损做不下去要转让,我听说后觉得我的机会来了,考虑了10分钟,决定接手。”

从事心理咨询

“那时候,说起心理咨询,很多人都觉得特别陌生,在郑州几乎没市场。但我觉得,做市场就应该比别人早一步,如果等市场热得不得了的时候去做,肯定是不行的。”郭国旗说,这是以前在外企的时候培养出来的市场意识。

公司开始运作了,一天能接待一个咨客,郭国旗都高兴得不得了,“每个月2000元~3000元的亏空,后来每个月5000元地往里赔,家里孩子还要读书,没过多久,以前的积蓄花去了一大半。两年后公司仍然亏损,家人也开始极力反对。”这时候外在的诱惑也开始考验着郭国旗,一些同行为了追求经济效益,开始偏离心理咨询的主轨道,但此时的郭国旗头脑格外清醒。“以前我把心理咨询看做事业,但现在对我来说是一种‘志业’。”郭国旗把工作分为三类:职业、事

开始小有赢利

经过6年的摸爬滚打,公司从亏损到收支平衡再到小有赢利,郭国旗笑言自己越来越接近内心,越来越触及灵魂,他的信念是做行业的“模板”。

“心理咨询在郑州目前还是萌芽期,很多人也知道了心理健康的重要性,但你要让他花上几十元,甚至是几百元做心理咨询,是很多人不能接受的,这和心理咨询行业本身的不成熟有很大关系。所以我们就要做实实在在的,不仅有理论还有实战,让咨客觉得钱花得值!”心理咨询是一个新兴的行业,据了解,目前郑州市登记注册的只有10家左右。空闲的时候,郭国旗就买来资料,深入研究,目前他已经写出两百多万字的案例分析。他说,希望通过自己的努力,能给同行们一个参考的模式,让这个行业尽早规范起来。

致富故事



从人人羡慕的外科大夫到年薪近30万元的外企经理,然后10分钟拍板接下亏损的心理咨询公司,并在5年的亏损中艰难前行。历经创业的艰难,如今,郭国旗的心理咨询公司已经在业内小有名气,咨客从每个月的十几人发展到100多人,月营业额从300多元到10000多元。郭国旗说,作为郑州市最早的心理咨询公司,能坚持下来就是一种胜利。

接手亏损公司

1987年,郭国旗从河南医科大学毕业后在一家医院做外科大夫。随后,不甘平淡的他跳槽到一家外企任地区经理,加上一些

销售提成,年薪在20万~30万之间。

“当时去外企工作,主要是因为他们诱人的培训制度,我需要让自己快速成长起来的平台。”果然,由于郭国旗出色的业绩,作为奖励,年终公司为他安排了专门的培训。瑞典老师讲一堂课收8000美元,通过这堂课,郭国旗学到了8个字:目的、目标、途径和对策。“我当时惊呆了,一个价值1000美金啊,加上大学时代一些心理知识的积淀,我开始萌发了一个念头:做跟人打交道,探索人灵魂深处的事业。”

2001年,郭国旗到一个公司给人讲课,听说楼上一家叫“辅仁信息开发有限公司”

8月份全国工业品出厂价格同比上涨2.6%

