

六大食品药品违法案例公布

本报讯(记者 汪辉 通讯员 祁红亮 杨鑫)今年上半年,市食药监局查办大要案37起,涉案金额4465万元,移交公安机关犯罪嫌疑人110人。昨日,市食药监局公布了六起食品药品违法典型案例,提醒公众提高饮食用药安全和维权意识,积极参与到打击假冒伪劣食品药品行动中。

案例一 假冒保健食品生产窝点案

3月16日,群众举报称,二七区红花寺村一居民楼内有人非法制售假药。经查,该处存放有标示“河南佰汇康生物科技有限公司”、“郑州健生堂医药科技有限公司”等生产的“澳洲海马”、“百草糖胶囊”、“快乐瘦1+1”等多个产品(每个外包装上均标示有卫生健字、国食健字等不同的批准文号)。犯罪嫌疑人承认在现场发现的产品标示生产企业及批准文号都是编造及冒用其他产品的。二七分局执法人员依法对涉案物品予以查封扣押,当场将犯罪嫌疑人10人移交公安机关进行进一步的调查处理,该案涉案物品价值198.99万元。

案例二 假冒“江中健胃消食片”案

3月30日,据群众举报,南曹乡南曹村一民宅内有人生产假冒“江中健胃消食片”等药品。执法人员现场查获大量假冒避孕套等物品,以及尚未包装的假冒“江中健胃消食片”的药品“健胃消食片”600余板。执法人员现场将犯罪嫌疑人李宁歌等12名涉案人员移交公安机关,并将这些假冒医疗器械、假冒药品、包装材料等堆成小山的包装盒、包装材料依法予以扣押封存。此案涉案金额128万元。

案例三 高新区生产假药窝点案

5月4日,高新分局与公安机关联合行动,一举捣毁一个隐藏在郑州高新区银屏路5号一废弃园区和隐藏在南流村民宅内的非法制售假药的窝点。经调查发现,涉案人员在南流村民宅内,将购得的大量西药,拆去外包装及塑料瓶后,运送至银屏路5号,打碎后填充成胶囊。执法人员对银屏路5号现场存放的成品“青果橘红”、“白芷木瓜”、“枸杞御寒自风胶囊”、“蜈蚣玉竹胶囊”等产品现场进行了抽检。经市食品药

品检验所检验,分别检出了双氧水、吡罗昔康等西药成分。现场向公安机关移送涉案人员11人,涉案金额2543.83万元。

案例四 非法制售假药案

5月27日,根据群众举报,市局执法人员与公安机关配合,一举捣毁一个非法制售假药及假冒保健食品等产品的窝点。该窝点位于二七区马寨镇张寨村西头一民宅内,共三层楼,面积约700平方米。执法人员在现场发现了大量的假冒药品、假冒保健食品等产品,执法人员依法对涉案药品、保健食品等产品予以扣押,共装7卡车,初步认定价值99.8万元。该案已移交公安机关,涉案当事人刘斌等2人被依法刑事拘留。

案例五 假“制何首乌”案

5月16日,群众举报经三路某药店经营的“制何首乌”怀疑是红薯,金水分局执法人员立即进行核查,查验该店购进票据显示“制何首乌”生产厂家为安徽省亳州市中药饮片厂,批号110310,执法人员对该批“制何首乌”进行了针

对性抽检。经市食品药品检验所检验,确认为假药。初步调查涉案货值金额220元,依法将该案件移交公安机关进行进一步的调查处理。今年5月1日,《刑法修正案》开始实施,此案是《刑法修正案》实施后我市查处的第一例假药案。

案例六 销售假冒医疗器械案

7月1日,执法人员在管城区十八里河镇站马屯村的一处民宅检查发现“白马寺痛消贴”4万贴,标示企业名称:上海太昊生物科技(周口)有限公司;地址:河南省周口市建设西路18号;注册证号:豫周食药监械(准)字2006第1260013号(更);经调查,涉案嫌疑人陈磊供认一共生产“白马寺痛消贴”4.21万贴,向黑龙江销售了2100贴,每贴1.2元,案值5.052万元。当事人陈磊未能提供“白马寺痛消贴”的“医疗器械注册证”,已涉嫌生产无证医疗器械。现场还发现标示为通化万通药业股份有限公司生产的“万通筋骨贴”、标示为一正集团吉林省医药科技实业有限公司生产的“一正痛消”等众多假冒产品。目前涉案嫌疑人陈磊已被江西樟树市公安局控制。

郑州衡阳互推 旅游优惠措施

本报讯(记者 成燕 实习生 刘萱萱)即将开通的京港高铁为郑州、衡阳架起旅游合作平台;两地的中岳嵩山、南岳衡山也将首次牵手合作。昨日,衡阳市旅游局来郑进行旅游推介,鲜明地亮出“乘高铁两地互游”牌,两市旅游局负责人也达成合作开发旅游客源市场共识。

据衡阳市旅游局局长彭幼平介绍,郑州与衡阳有着很深的文化历史渊源:郑州有中岳嵩山和嵩阳书院,衡阳有南岳衡山和石鼓书院。两座城市同为历史文化名城和中国优秀旅游城市。郑州一直是衡阳市重要的旅游目的地,等明年京港高铁开通后,从郑州到衡阳只需3个半小时车程,给两地市民互游带来很大便利。即日起,该市对郑州团队游客推出门票打折、城区公园免费开放等多项优惠。

郑州市旅游局党组书记龙同胜表示,随着多条高铁线路的开通,郑州旅游将迎来全新的“高铁时代”,高铁沿线城市的旅游合作也将更加密切。今后,我市将与衡阳互推旅游优惠措施,在旅游促销、宣传等方面开展合作,中岳嵩山和南岳衡山也将尝试逐步开展旅游合作。据悉,今年,围绕“高铁旅游”这一新商机,我市也将深入多个高铁沿线城市开展旅游推介。

污泥处置利用项目 预计年底建成投用

本报讯(记者 卢文军 通讯员 乔书俊)昨日,记者从有关方面获悉,作为省、市2011年重点市政工程的郑州市污泥处置利用工程,预计今年年底全部建成投用。

据了解,由郑州市污水净化有限公司承建的郑州市污泥处置利用工程是省、市2011年重点市政工程,是解决污泥二次污染和污泥资源化利用的环保工程。该项目位于中牟县八岗镇,占地397.6亩。建设规模为日处理污泥600吨,总投资25746万元。

“郑州铁路局与郑州” 系列报道之八

推进和谐铁路建设

本报记者 赵文静 实习生 王霖怡

作为地处路网中心的郑州铁路局,承东启西、连接南北,是不可替代的重要枢纽,仅该局14个界区通过列车日常就达千列以上,占全路的近1/3,确保安全畅通的责任极其重大。

“坚持安全生产,确保人民群众生命财产安全,是铁路第一位的责任,是铁路改革发展环境的决定性因素。”郑州铁路局始终坚持把安全发展摆在第一位,不断从抓干部作风转变、夯实安全基础入手,在提升安全生产的驱动力、控制力和执行力上下功夫。2007年在铁路第六次大提速的严峻考验下,实现了安全年。2008年至今,保持了安全基本稳定的良好态势。

与此同时,企业改革日趋深化。郑州铁路局把深化改革作为加快发展的动力,积极构建适应路局直管站段形势要求、充满生机活力的企业管理新格局,大力强化路局专业管理和综合服务能力,增强站段独立作战能力,完善异地车间管理,推进自控型班组建设,形成了适应直管站段新体制的管理机制;进行了两次运输生产力布局调整,撤并站段17个,构建了适应运输生产力快速发展需要的生产布局,使运力资源配置全面优化,劳动组织改革取得新突破,运输效率和劳动生产率大幅度提高;加快主辅分离、辅业改制步伐,取得了运输主业精干高效和拓宽辅业发展空间“双赢”效果。

全力推进“运能充足、装备先进、安全可靠、管理科学、节能环保、服务优质、内部和谐”为重点的和谐铁路建设,郑州铁路局结合实际,明确工作思路,正奋力推动各项工作实现新发展。

从田头管到餐桌 让百姓安享口福

(上接第一版)一行行坚实的足迹,一项项沉甸甸的成果,破译了质量安全神秘的密码。

——2003年市政府出台了《郑州市无公害农产品管理办法》和《郑州市农产品市场准入工作实施方案》,印发猪肉、水产品、水果市场准入实施方案等一批规范性文件。

——2003年起,率先在全国实施蔬菜、猪肉、水产品、水果市场准入制度。

——认定无公害农产品基地221万亩,认证无公害农产品、绿色食品、有机农产品491个,居全省第一位。

——“三品”认证总数达到491个,位全省之首。

——2005年,市人大常委会审议通过《郑州市农产品质量安全条例》,成为我国最早的一部地方性农产品质量安全法规。

——2006年以来,农业部对全国37个直辖市、省会城市和计划单列市的抽检中,我市的蔬菜、水果和食用菌质量合格率位居全国第一。

——2010年,国家农业部通报了全国182个城市和计划单列市2009年第三次及全年农产品质量安全例行监测结果。我市蔬菜、食用菌、水果农药残留合格率为100%,名列全国第一。

“力争用三年左右的时间,建设一个系统化、规范化、标准化和网络化的郑州市农产品质量安全信息监控体系,覆盖到市、县(市)区、乡、村、基地、市场各个检测点,实现对联网检测点的实时监控,为农产品监管提供技术支撑。”刘同德介绍说。

大学生暑期掘金忙

本报讯(记者 王影)从郑州人才交流中心了解到,眼下大学生暑期短工市场异常活跃,大学生成为暑期“掘金”的主力军。

各种“家教”广告牌在大门口和居民小区等处一字排开,各类家教齐上阵,每小时价格在四五十元左右。正在等活的河南财经政法大学学生小杨说,7月份为一个高一学生补习物理,8月份想再找一个家教活,“一个星期大约能赚一两千”。

更多的大学生走向社会。一家做市场调查的武汉企业,今年暑期在郑州招募了3个大学生做兼职市场调查员,采用“底薪+提成”的方式支付工资,按件算工资,每次到市场调研一次,可获得大约20元的收入,受到不少女大学生的青睐。同样受到女大学生青睐的暑期工,还有饮料促销员等。

郑州交通学院汽车工程专业的小冯,每年暑期都在汽车修理行、洗车行里度过。“我们学的是技术性很强的专业,到这里打工也是实践、掘金两不误。”小冯笑着说。



8月7日,参加包头市固阳县举办的热气球节的游客在专业人员的带领下登上热气球体验飞翔的感觉。本届热气球节有59支国内热气球队参加。除热气球竞赛和表演外,热气球节期间还会举办独特的热气球婚礼和热气球飞行体验等活动。 新华社发



8月7日,位于深圳大亚湾的岭澳核电站二期2号机组正式投入商业运行。该机组比计划提前八天完成168小时稳定运行验收试验,各项技术指标符合设计要求。至此,大亚湾核电基地在运核电机组数量从此前的五台增加到六台,以总装机610.8万千瓦、年发电量超过450亿千瓦时成为目前我国最大的核电基地。

岭澳核电站二期拥有两台百万千瓦级压水堆核电机组,采用自主品牌核电技术CPR1000建设,是我国“十五”期间唯一开工建设的核电自主化依托核电项目。

新华社发

冷评热议

先尝后买的营销哲学

卖过西瓜的人都知道先尝后买的技巧,让顾客先尝尝西瓜甜不甜再决定买不买。这种“先尝后买”的营销方式算不得什么新鲜招数,估计已经流行了几百年上千年了,摆小摊卖水果的都知道。

而如今,这种先尝后买的营销手段开始用到了化妆品、家电、汽车等大件商品上,先尝后买的概念被厂商引入到各行各业的营销中。如很多家电卖场都以体验式消费作为店面的主打内容,专门设立时尚、高端、新品体验区,供进店消费者免费体验;同时增加店内的样机现场实

际操作展示,有条件地让消费者亲身体验感受产品。而在汽车4S店,试乘试驾几乎成了汽车销售的规定动作,成为必不可少的一环。

在网络中,如今最为盛行的免费试用、团购、秒杀活动,则是先尝后买的另一种展示。对消费者而言,不仅能够享受优惠的折扣,还能亲身经历抢购的乐趣;而对商家来讲,体验式营销最大的优势在于,它能够在最短的时间内为商品攒足人气,产生最大的口碑效应。越来越多的品牌及旗下产品通过网络团购平台,获得了更大的效益

和知名度。越来越多的先尝后买让人有了购物的冲动,和谐了购物环境。

从摆地摊卖水果到销汽车售家电,先尝后买的代价越来越高,但却得到了销售者与消费者的一致认可。究其原因,在于先尝后买的营销方式实际上是给了消费者一种公平,多了一份保障。它在一定程度上打破了买卖双方“信息不对称”的瓶颈制约,还给消费者更多的知情权。让消费者通过亲身体验,感受到产品在功能及性能上的细微差异,增强产品的竞争力。

本报记者 覃岩峰

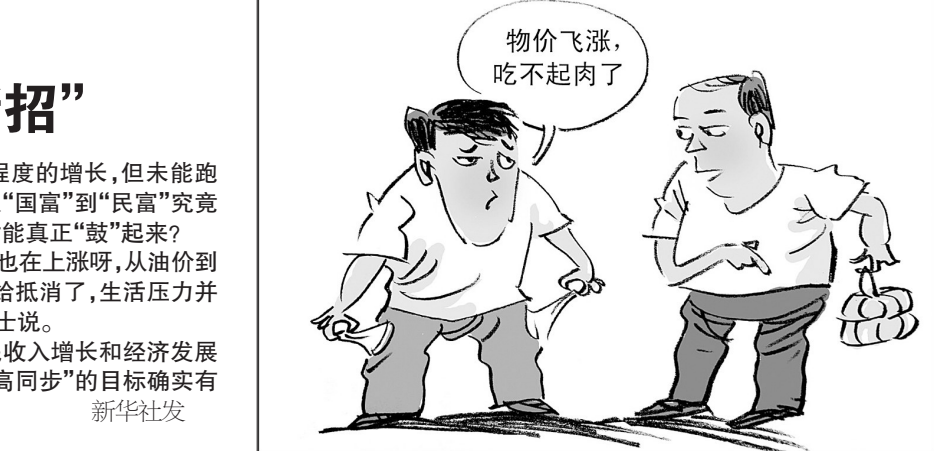
画说财经

降血脂“新招”

尽管城镇居民的收入有了一定程度的增长,但未能跑赢GDP这一现象还是让人们担心:从“国富”到“民富”究竟还有多远?老百姓的“钱袋子”何时才能真正“鼓”起来?

“虽然工资涨了两三百元,但物价也在上涨呀,从油价到菜价,物价上涨已经把工资上涨的钱给抵消了,生活压力并没有减轻。”在北京某国企工作的赵女士说。

有经济界人士认为,要实现“居民收入增长和经济发展同步、劳动报酬增长和劳动生产率提高同步”的目标确实有很多的工作要做。



中高级轿车成车市竞争新热点

新华社记者 张毅

中高级轿车相当于B级车

国内对轿车车型分类并没有严格标准,一般分为微型轿车、普通轿车、中高级别轿车和豪华轿车。微型轿车指的是1.0L以下排量的轿车,普通轿车是1.6L以下排量经济型轿车,这个排量段的车型数量很多,也是国内轿车市场销量最高的车型。

而国外采用欧系分类,来自于德国。德国轿车分为A、B、C、D级,其中A级车又可分为A00、A0和A3级,相当于国内微型轿车和普通型轿车;B级和C级相当于国内的中级轿车和中高级轿车;D级车相当于国内的豪华轿车。

目前国内市场所说的中高级轿车,一般指的是B级车,其标准主要有以下几点:一是车身长度在4.6至4.9米之间;二是轴距在2.7米左右;三是排量一般在2.0L以上;四是市场售价一般不低于15万元。

得中高级轿车市场者得天下

根据中国汽车工业协会统计,2010年国产轿车销量为949万辆,其中1.6L以下排量为663万辆,占2/3强。1.6L~2.0L国产轿车销量215万辆,2.0L~2.5L销量为64万辆,

受国内车市调整影响,近年来国内车市增长最快的轿车市场,今年增长缓慢。但是,在轿车细分市场中,中高级轿车一枝独秀,增幅远远高于经济型轿车。

今年以来,全新迈腾、东风标致508、全新帕萨特、全新蒙迪欧·致胜、索纳塔8代、起亚K5等一批全新中高级轿车车型纷纷面市,使本来竞争就十分激烈的国内中高级轿车市场竞争更加残酷、更加白热化。中高级轿车成为国内车市竞争的新热点。

2.5L以上排量轿车销量仅为6.7万辆。目前国产中高级轿车市场规模为每年200万辆左右,虽然占轿车总销量的比例并不高,但市场前景大、利润高,是汽车厂家的必争之地。

前些年,以雅阁、凯美瑞、新天籁为代表的日系三强,成为国内中高级轿车的标杆。近年来,欧美品牌大力进军中高级轿车市场,大众系有帕萨特·迈腾、CC、斯柯达昊锐等车型;通用汽车有君威、君越;福特汽车有蒙迪欧·致胜;PSA集团有雪铁龙C5和标致508;奥迪、宝马、奔驰也在国内推出不少B级车参与竞争。

为了弥补韩系车在中国市场缺少国产中高级轿车的短板,北京现代和东风悦达起亚今年在中国市场推出在美国市场业绩突出的八代索纳塔,以及起亚K5。除了雅阁等日系三强,日系中高级轿车还有马自达6、马自达睿翼、丰田锐志等。

虽然中高级轿车市场目前基本上是外国品牌的天下,但自主品牌企业也不甘示弱。广汽传祺、上汽荣威750、名爵M6、奇瑞瑞麒·吉利帝豪等一批中高级轿车也加入市场竞争,其中一些车型还取得了很好的市场业绩。

消费者为何青睐中高级轿车

近日,腾讯汽车频道与新华信咨询公司共同推出了“热销中高级车大比拼,你如何选择?”的网络调查,被调查者中超过半数表示会考虑中高级轿车。

有分析认为,国内消费者之所以青睐中高级轿车,主要有两个原因:

一是中高级轿车配置越来越高,而价位则一路下探,很有吸引力。第八代雅阁轴距达到2.8米,车身接近5米,已经相当于C级车。刚刚上市的全新迈腾,轴距超过2.8米,也相当于C级车。从价位上来看,许多中高级轿车入门价都低于20万元。马自达6的入门价甚至低于15万元,B级车卖出A级车的价。

二是按照我国消费者的购车心理,购买第二辆车时档次应该有所提升。现在换车人群不断扩大,不少人青睐中高级轿车。腾讯汽车频道与新华信的调查也显示,二次购车的消费者选择中高级轿车的比例高于首次购车者。

中高级轿车排量较大,油耗也相对较高,在油价不断高企的今天,许多汽车厂家推出了搭载先进发动机和自动变速箱的中高级轿车车型,力图降低油耗。

德国大众汽车在国内推出的多款中高级轿车搭载了1.4TSI发动机和DSG变速箱,节能减排效果显著。全新蒙迪欧·致胜搭载了福特汽车最先进的发动机和自动变速箱,节能20%,减排15%。日系、韩系推出的中高级轿车新车型,也都在节油上大做文章,大打节能牌。