

## 评论

国家食品药品监督管理总局16日上午召开保健食品打“四非”专项行动新闻发布会,介绍打“四非”专项行动的总体部署和具体安排。国家食品药品监督管理总局规划财务司负责人王小岩指出,目前在中国食品安全领域,违法犯罪问题十分突出,要让那些为了谋财不惜害命的人倾家荡产、人头落地。(本报今日13版)

食品安全监管  
不能只讲狠话不出硬招

范子军

主管部门官员此番表态,无疑很具煽情作用,不过,想必很多人已经兴奋不起来了,并非否定有关方面所做的工作和取得的成效,也不是怀疑有关方面的决心和能力,而是这类发狠式的措词大家耳朵都快听出老茧了。

食品安全问题频频发生,往往按下葫芦浮起瓢,有的屡治不改,有的顶风作案,这其中固然有无良商家利欲熏心的因素,但大家普遍质疑监管执法机制疲软,程度不同地存在懒作为、不作为甚至存在“猫鼠一家”的情况,因而,人们更希望监管部门硬起来。

相关食品标准滞后、混乱,马后炮、事后诸葛亮式的监管,以罚代管、拿钱放行的执法,如此等等

寄生在食品质量安全领域的各种乱象时有曝光,备受广大公众诟病,要有效遏制、杜绝食品安全事件,关键在于监管执法部门自身要有担当、负责任,实现无缝监管、零容忍执法,已经成为社会共识。

然而,现实的情形是,每每发生质量安全事件,监管部门和执法人员因失职、渎职受到追究的鲜有所闻,最近闹得沸沸扬扬的农夫山泉水标准事件,迟迟不闻相关权威部门的声音,更清楚地表明食品安全问题关键要看监管如何作为。所谓要让违法犯罪者“倾家荡产,人头落地”的狠话,倒像是在对司法部门提要求,而将自己置身事外,又如何能够让民众对食品质量安全提振信心?

刷二维码,加星报  
微信,资讯就在身边。

## 微评论

## 对“火箭干部”的停职、免职不妨“关口前移”

李红军

针对网曝望江惊现22岁团县委副书记一事,日前,望江县回应称,该县已对当事人予以停职,并成立由县纪委牵头的调查组对有关事项全面调查,调查结果将第一时间向社会公布。90后望江县小伙常骏生,去年6月毕业于池州学院全日制专升本。而转眼到12月5日,他就成了副科级的干部。(本报昨日10版)

近一个时期以来,“火箭干部”屡屡受到百姓诟病,一些20多岁“火箭式”的“副科级”、“副处级”进入公众视野,成为挾伐对象。这些“火箭干部”遭到群众举报后,面临的命运几乎相同,或停职,或免职。

“火箭干部”升得快,摔得也快,这一方面反映了网络反腐的威力,另一方面也反映了我们党对人事腐败的“零容忍”态度。然而,如果仅仅限于对“火箭干部”的停职和免职上,这样的震慑力还十分有限。

对群众反映强烈的“火箭干部”来个就地停职、免职,让这些人又回到“出发点”,这是对民意的一种尊重。但是,如果迅速掀起一场“清理风暴”,把那些群众有争议的“火箭干部”进行甄别清理,进行停职免职“关口前移”,岂不更好?只有“关口前移”,才能把“火箭干部”熄灭在提拔前,进而消除公众的更多质疑。

## 时评

## “机会均等”才是最好的“就业补贴”

林永芳

这些年来,高校年年扩招,大学毕业生就业压力年年居高不下。你尽可用虚假的就业意向书等来实现“看起来很高”的“就业率”,可层出不穷的“毕业即失业”的故事却总是一次次无情地泄露了残酷真相。对于城乡低保家庭以及其他无人脉资源可用、无权钱资源可凭的底层家庭而言,求职过程中所花费的种种支出,恐怕还不是孩子就业面临的障碍;最大的障碍是,即使你费尽所有力气、耗尽所有资源,也得不到应有的结果,被各种就业岗位拒之门外,只能退回原点、退到最底层,去和无学历者竞争那些官宦子弟们不屑一顾的工种,或者在看不到前景的底层

角落里苦苦尝试所谓的“白手起家”。

事实就是如此残酷:在种种“拼爹就业”、“拼爹晋升”的传闻屡屡被证实的背景下,一次性的就业补贴,无论其数额能有多少,都难以填平不同阶层、不同出身的应届大学毕业生之间所需跨越的沟壑,也难以缓解低保家庭大学生的就业焦虑。

规则公平、机会均等,才是最好的“就业补贴”,也是政府职责所系。带头摒弃各种就业歧视,对弱势群体、而不是占尽优势资源的强势阶层降低就业门槛,一点点缩小阶层间的就业沟壑,可谓迫在眉睫,再也不能等了。

15日召开的国务院常务会议指出,今年高校应届毕业生达699万人,就业压力明显增大。要采取有效措施,切实保障应届毕业生就业水平不降低、有提高。会议指出,对城乡低保家庭的应届高校毕业生,从今年起给予一次性求职补贴。(5月16日新京报)

“合作协同、共担责任、充分授权、业绩导向、协作共享、价值为尊”是美的企业文化。美的精神的核心理念,伴随着美的集团经历了45载的风雨,至今依然富于时代意义。美的集团强调协作精神和合作的价值,尊重每一个与美的牵手的经销商、代理商,帮助他们成长、为他们提供广阔的发展空间,互相促进互相成就,分享过程、分享成功……他们与美的故事,没有起伏跌宕的情节、没有豪言壮语的誓言……但却一样的深刻和精彩。

## 美好人生 从美的空调开始

## 苏宁 VS 美的 默契源于共同的价值观



苏宁合肥分公司总经理 王军

王军,苏宁合肥分公司总经理,苏宁电器是中国3C家电连锁零售企业的领先者。王总在接受采访时介绍道,和美的空调的合作是基于双方集团之间的战略方针,是双方在品牌建设、销售目标等战略的考量上的一致。无论是苏宁集团还是安徽区域都把美的作为入驻品牌的首选。在合作中,苏宁和美的各自做强做大自己的领域,然后以各自专业强大的资源互相支撑发展。苏宁利用

自己平台的优势,精准把握市场对产品的需求,并将这些信息资源及时传递给美的空调,为美的空调在产品研发方面提供信息支撑。“美的是一个重视科技创新,不断有满足市场的新品推出,帮助苏宁在新品对市场拉动上体现优势。像美的‘一晚一度电’节能空调用户体验活动在苏宁平台第一时间互动到消费者,高科技产品是企业核心竞争力,诸如‘一晚一度电’空调一样高科技、创

新的优势产品,美的会首先选择和苏宁共同推进……”美的和苏宁,一个家电品牌的航母,一个家电连锁零售企业的领先者,一个以高科技含量的产品搭建强大的平台、一个以强大的渠道平台借助创新的产品共同为消费者提供更好、更人性化的服务。这两者强强联合,不仅利益共享,更多的是对彼此企业文化、核心价值观的融入和认同,这种默契会延续两者的合作,如血脉相传……



## 结缘美的空调,那一年她才18岁

唐欣,宿州青贸电器有限公司的负责人,回忆时才发现,自己已接触美的空调15年,而现在她的年龄也不过才33岁。1998年,从砀山老家一所高中毕业后,外公把18岁的唐欣送到了在宿州开电器店的叔叔那里。同一年,唐欣的老公,应聘到店做技术维修售后工作。唐欣坦言,18岁的时候,她从来没想到,自己会变成现在的样子,“从一个兜里只有7块钱的农村小丫头到现在有车子有房子有孩子的妈妈,从一个什么都不懂的小女孩成长到现在遇事不慌不忙从容应对的女人,可以说是美的教会了我很多。”

“2008年我也只是美的空调的直营商,就是那一年,合肥美的空调总经理谢琦对美的空调未来的发展做了规划,想做做大做强,最好是代理美的空调。”说做就做,当年,唐欣和老公

一起注册了宿州青贸电器有限公司,做了宿州地区美的空调的代理商,就是从那一年开始,以往每年只能销售额在几百万的店,变成了现在每年都在四五千万的公司。“今年形势不错,预计今年可以把销售额做到六千万左右。”谈到未来,唐欣信心满满。

平时,在工作中遇到什么自己解决不了的难题,她总会与当地的区域经理沟通,“我们真的像兄弟姐妹一样,有什么事都是商量着来,美的空调的这种氛围,让我觉得很难得。”唐欣已经想好了,从18岁开始,美的空调应该去占据以后她全部的人生,“一直做下去,做到做不动了为止。”

从制冷维修师傅到  
身家不菲的美的空调代理商

武其伟,阜阳华盛电器公司的负责人。武其伟还记得自己1998年第一年销售美的空调时,获得的奖励是一部车。“那个时候全

省范围内,有五个经销商获得了这个奖励,我们阜阳以第一年500多万的销售额领回了其中一部车。”

1987年,刚刚19岁的武其伟跟着师傅学冷气维修。5年后,开始做美的空调的经销商,美的空调市场空间较大,厂家支持较多,他开始转向只做美的空调。

高中没有毕业就出来工作的武其伟自认文化程度不高,公司越来越壮大之后,他愈发觉得脑子里的知识不够用,合肥美的空调每个月两次的业务培训会议帮了他的大忙,“会议上所讲的主要内容都是引导大家怎么销售,教代理商如何管理一个公司,这些知识正好填补了我管理知识方面的欠缺。”

经营美的空调15年,这个出身于贫困家庭的制冷维修师傅,也成为了身家不菲的代理商,“有车有别墅,这都是很平常的,最

主要美的空调让我自身的学识提升了不少,更让我懂得了在当今时代的生意经,如何管理一个公司。”武其伟平淡的语言里透着自豪和掩不住的成就感。

(王旭东)

## 后记:

当年18岁懵懂的唐欣如果不是一直与美的携手走到现在,也许她与普通一个农家妹子一样,在服装厂流水线上忙碌或者是在超市里摆放货物,是美的空调与她共同努力,创造了现在她令人称羡的美满生活。还有像武其伟一样普通维修工到身价不菲的代理商的……他们和美的合作,不仅仅是利益的共享,更主要是他们见证了自己的成长,美好人生,从美的开始,美的品牌核心价值观成就的是他们的一份事业。