

社会协同共治 构筑食药安全

主办单位：济宁市食品药品监督管理局 齐鲁晚报·今日运河

邹城40家药店、餐饮单位纳入电子监管试点单位

轻点鼠标，实时监控食药安全

食药监在行动

本报济宁11月20日讯 (记者 李倩 通讯员 吕广辉) 邹城市食品药品监督管理局初步建立电子化监管系统,目前选择40家药店、餐饮单位等作为电子监管的试点单位,执法人员可以全程监控这些单位药师在岗情况、处方药销售、餐饮单位工作人员安全操作状况的实时画面,逐步实现食品药品监管由“人防”向“技防”的转变。

目前,邹城市各类餐饮单位已高达3000余家,药品生产经营企业194家,一级以上医疗机构50多家,村居卫生室750余家,食品药品监管工作点多面广,监管任务繁重。但是全市现有专职监管人员35人,执法车辆3部,执法力量和执法装备明显不足,传统的“人防”监管体制已不能满足当前监管工作的实际需要。

“为及时掌握经营单位的安全状况和经营状况,我们借鉴外地经验和做法,结合当地实际,实施了食品药品安全电子监管系统建设。”邹城市食品药品监督管理局局长王永文介绍,今年7月,食品药品安全电子化监管系统已启用,先期选



执法人员实时监控药企、餐饮单位经营情况

择康鸿大药店等20家大型药店和邹城一中食堂等人员流动密集的20家大型或承接全市重大活动的餐饮单位作为试点监管单位,这些单位装置了带有解码功能的视频服务器、网络摄像机、宽带和500G监控硬盘。现在从新设立的食品药品电子监管中心监控室内,轻点鼠标就可以看到快速联

网药品经营企业药师在岗情况、处方药销售和食品经营加工单位场所卫生和安全操作状况实时画面,动态掌控餐饮医药经营企业食品药品进、销、存情况,快速发现违反食品药品生产经营操作规范的行为和安全隐患。

王永文表示,在积累试点经验的基础上,2014年,

争取把食品药品安全电子监管系统建设列入政府为民办十件实事,对中型及以下餐饮医药企业配置前端电子监控设施给予一定财政补助,力争用三年的时间完成全市食品药品电子监管系统建设,实现食品药品安全监管模式由单纯的“人防”向“技防人防两结合”的根本性转变。

头条链接

邹城年内建百个餐饮安全示范店

11月上旬,邹城市太平西路通过济宁市级餐饮安全示范街验收,该市已拥有2条济宁市级餐饮安全示范街、20余个济宁市级餐饮安全示范店。

今年邹城市开展示范创建活动,实施“四百工程”、餐饮安全“321示范工程”、“十佳药店(房)”评选,选择太平路、峰山路、凤凰山路、峰山风景区内100家小餐饮为试点单位,开展“小餐饮”示范提升工程,配置基础设施设备,完善管理制度,规范经营行为。

王永文介绍,年内将建成100个餐饮安全示范店、100个小餐饮规范提升示范店、100个示范学校食堂(饭桌)、100个示范药店(房)、3个济宁市级示范学校食堂、20个市级示范餐饮单位、1条特色鲜明的区域性餐饮示范街。

此外,邹城市饮食用药安全监管工作在服务百姓的同时,也主动接受社会监督,聘请了19名食品药品社会监督员;研发开通了“农政通手机短信交互平台”,及时发布监管动态、预警信息,并通过网络渠道广泛收集社会各方面对监管工作的意见建议。

本报记者 李倩

百强名企共赏国车风采 国车红旗引领自主高端

——“百家名企购红旗”活动走进济宁

由济南金奥红旗销售举办的“百家名企购红旗”活动11月16日在济宁开启征程之旅,40多家大型国企及民营企业负责人出席活动,活动现场,大家被红旗H7带来的优秀品质所折服,来自济宁的一位私营

企业家表示:“国外豪车品牌的车型虽然繁多,但他们对豪车的理解,不见得就是中国人想要的。我觉得只有真正融合了中国文化与内涵的豪车,才是适合我们需求的豪车。”在场的许多知名企业人士都对

有着量红旗完全当主的民族归属身份,红旗承载了我们太多的荣誉与骄傲,这一点是任何国外豪车品牌所无法取代的。

为打造当主高端轿车典范,红旗品牌不仅对产品品质和性能一益

不苟,售后服务方面也对当主“高标准、严要求”。在活动现场,济南金奥红旗专属服务区的专业技术人员对客户车辆进行现车检测,并对有保养需求的贵宾客户进行车辆保养。此外,在“汽车三包”政策下,红旗H7整车包修期为“4年或10万公里”,高于“3年或6万公里”的豪车标准。

(邹大凯)

SUV之路无妥协 试驾一汽奔腾X80

在众多的当主品牌中,几乎都有自己的SUV车型,一汽奔腾显然是在充分研究了竞争对手之后,有备而来,推出了当家的首款SUV车型奔腾X80。这意味着奔腾正式加入到了SUV抢占市场的战争中来。近日,笔者应邀来到一汽奔腾济宁天冠4S店,试驾了这款奔腾X80,去感受了一下不一样的SUV。

从正前方看过去,X80的发动机盖上左右两侧设计了两个拱形,同时前轮轴稍稍外扩,这些细节的处理让奔腾X80的车身有些肌肉感。奔腾X80的中网尺寸会大于相对于近两年流行的大嘴设计,多边形的造型线条比较柔和,给人感觉运动且时尚。X80的灯光设计使其加分不少,雾灯位置丰富的雾灯大灯组上边又加入了一排LED日间行车灯,在同级别车型中很少见。

单从内饰设计来说,奔腾X80的内饰超过了同级别的车型,电子驻车、一键启动等各种实用配置都出现在顶配车型上。用料和做工质感厚实,门板内侧等地方要的是柔软的工程塑料材质,中控台模块接缝的地方缝隙控制得比较好,方向盘左右两侧的多功能按键非常丰富,蓝牙、导航、巡航功能都可以用触控方便地控制。

一汽奔腾X80使用的代号为CA4GD1的2.0升自然吸气发动机,搭配来自日本爱信的第三代F21 6速手自一体变速箱,在燃油性上有所提升。这款定位城市的SUV底盘扎实,悬架系统有些硬,驾驶感受很直接。转向系统有较高的精确性,阻尼感力度适中,追求驾驶的人一定会很喜欢这种感觉。

(邹大凯)

乐驾到“家” 海马S7超级体验营走近您身边

近日,海马汽车在全国范围内举办了“海马S7超级体验营”深度体验活动。在已经结束的全国五大城市超户外专业场地试驾中,海马S7以其领先同级的操控性能、丰富的智能应用和上乘的品质,博得全国百余名专业汽车媒体和到场客户的青睐。

与此同时,海马汽车济宁鑫源销售服务店也将于11月23日在济宁鲁南二手车交易市场举办“乐驾到‘家’——海马S7超级体验营”活动。活动期间,客户亲身感受海马汽车旗下三款明星车型S7、M3、猎豹,并亲身体验操控、乘坐征服激情、

挑战操控乐趣。0距离感受海马汽车S7、M3、猎豹三款车带给客户的操控操控感受。

为了感谢长期以来一直关注、支持海马汽车的老用户,体验营现场将带来足以令人心动的购车优惠,更可享受现场互动游戏领取礼品。全国

济宁振华丰田新威驰上市 售价6.98-11.28万元

11月16日,以“肉肉,梦想将盈”为主题的全新VIOS威驰济宁地区上市发布会在济宁振华丰田店隆重举办,到场客户200多位。在诸多媒体和广大车主朋友的热情参与下,活动取得了圆满成功。秉承“VALUE BEYOND BELIEF 超越期待”的设计理念

念,定位于“都市新新 时尚轻奢”的全新VIOS威驰搭载全新发动机,不仅带来五大“超越期待”的商品优势,并推出1.5L和1.6L两种排量6个级别,以6.98万元至11.28万元的价格区间,带来“超越期待”的价值体验。新威驰采用丰田全新设计的Keen Look前脸设计

计与Under Priority低重心式下格栅设计,整车线条放弃了圆润的风格变得更硬朗。新威驰中控台配备了新开发的触控屏幕,仿皮材质柔软细腻,接缝做工均匀紧凑。与老款不同,新威驰的仪表盘回归到传统位置,这样可以使中控台的可用面积更大,获得更大

宽敞的驾驶乐趣。同时,活动现场丰富的互动环节,不仅增添了乐趣,更令不少车迷现场收获赛车服、GPS等颇具纪念意义的“战利品”。

“即便在低速和高速的档位切换过程中,莲花L9都能作出较灵敏而迅速的操控反应”一位现场观众

试驾完莲花L9后表示。事实上,精准的操控和卓越的性能,一直是莲花汽车领先同级的独特优势。据了解,莲花汽车本身采用媲美专业级赛车的60:60配重分布,而领先同级的四轮独立悬挂,则在“竞技挑战”过程中实现运动与舒适的绝佳平衡。(张秋良)

莲花汽车F1争霸赛强势登陆济宁

19日,莲花汽车F1争霸赛寻找莲花荣誉车手“MRL”之旅,暨寻找历史文化名城——济宁,为期三天的全城高性能车挑战赛就此正式开启,为济宁观众带来了最绝

佳赛车的运动赛车全新体验,赛程将持续到21日。活动现场,热情的济宁车手们驾驶莲花L9新能过双道桥、连续弯道、轮胎坑等多个障碍,体验与刺激的体验,带来

上汽通用五菱产销汽车突破千万辆

11月18日是一个平平无奇的日子。但是,对于上汽通用五菱汽车公司来说,又是非同寻常的一天。据悉,2019年1月-10月,上汽通用五菱累计销量超191万辆,预计可以提前完成180万/年的年度目标。

11年前的这一天,首创“中中

外”合资模式的上汽通用五菱诞生,11年间,每到这天,企业都会有新项目竣工或竣工,新车下线或上市,员工运动会等重大喜事,喜笑颜开,高朋满座。今年,又到11月18日,上汽通用五菱销量达第1010万辆汽车下线,也成为国内第一家产销量

超千万辆的企业。从1982年生产第一辆微车开始到2002年,五菱累计产销不到100万辆,而上汽、通用合资后,企业高增长并整合了三方股东的优势,合资后的11年里取得了令业内瞩目的发展。当2006年以年产销46万辆夺得微车市场销量冠军之后,连续8年占据微车市场头把交椅。在乘用车方面,宝骏630上市两年来销量超过14万辆。而微

车宝骏加入宝骏家族后,进一步丰富了宝骏的产品线,销量也保持在2600台/月左右,作为合资企业的上汽通用五菱,从诞生之日起一直都坚持做自主品牌,并已将“五菱”产品推向国际市场。企业已由之前的技术和车型从国外引进,变成技术、车型及人才的向外输出,在自主品牌上实现“由做到收”的历史性转变。(张秋良)