

带着火眼金睛探访名优食品企业——

消费观察团明天起程

本报济南6月8日讯(记者 李钢)“普通消费者也能参加全省的食安周启动仪式,这是之前没有过的,一定给我留个名额!”7日,本报“食安山东”观察团欲招募百名消费者代表参加省暨济南市2014食安周启动仪式的消息发布后,报名火爆。目前报名人数已过半,欢迎广大读者继续拨打96706报名。2014年食品安全宣传周将于6月10日(本周二)正式启动,当天将发布《山东人心目中的食品品牌》公益调查情况,成立食品企业诚信联盟,同时召开食安山东品牌引领行动主题论坛。

7日,本报“食安山东”观察团正式对外征集消费者代表。两天来,虽然是周末,报名仍很火爆,截至下午4点已经有60多名消费者代表通过96706热线报名,还有很多通过微信报名。来自聊城的读者刘女士拨打本报热线表示想报名本报的“食安山东”观察团,参加6月10日召开的食品安全宣传周启动仪式等系列活动。“我

以前做过酒店,对餐饮业比较了解,企业哪里做得好做得不好都能看个八九不离十。要是各行各业人人都当观察员,这食品安全就不难抓了。”刘女士说。

目前报名仍在继续,读者可直接拨打本报热线96706报名,也可关注齐鲁晚报读者俱乐部微信公众号(qwbreadclub或扫描版面上二维码)后,发送信息:报名食安论坛+姓名+电话,报名即可。

此外,本报发起的“山东人心目中的食品品牌”公益调查仍在继续。公众可登录<http://www.qlwb.com.cn/sasd/>,进入齐鲁晚报“食安山东”专题页面,点击公益调查栏进行投票。

据了解,参加6月10日食安周启动仪式后,观察团成员将跟随本报“食安山东”采访团实地走访省内的名优食品企业,现场查看企业在食品安全管控上所做的努力和尝试。报名诚信联盟请致电齐鲁晚报热线:96706、0531-85193055、18678859550。

团餐巨头入盟“诚信企业团”

本报记者 李钢 通讯员 张子欣

“我们日供十几万人的餐饮,也要加入诚信联盟。”得知齐鲁晚报牵头发起成立“山东食品企业诚信联盟”的消息后,威海凯奇餐饮、山东松乔餐饮等多家团餐企业要求加入联盟。这些规模很大团餐企业希望到联盟里寻求用真心做好食品的合作伙。

“现在一谈到餐饮,大家最大的感觉是不放心。其实,是有一大批人在认真做事,我们希望多一些正面引导。”山东松乔餐饮管理有限公司董事长、总经理窦大海表示,餐饮企业仅仅自己加强管理,是无法完全确保食品安全的,这还需要整个产业链共同努力。让窦大海感到高兴的是,由本报联合省食品工业协会等发起的“山东食品企业诚信品牌联盟”,正是一个集食品领域全产业链优秀企业于一体的产业联盟,“如果整个产业链上的优秀企业一起合作,食品安全问题就会从根本上好转起来。”窦大海充满了信心。



财经人物志 主笔王赟

宋卫平：错在拿理想主义做生意

本报记者 王赟

这个6月的开始,马云舍绿城抱恒大玩足球,让绿城地产创始人宋卫平成了话题。马云之精灵多变不是稀罕话题,不过有马云对比着,更容易看清宋卫平。

同为浙商的宋卫平和马云交情非浅,两人祖籍绍兴嵊州,据说,每年四月常一起相约祭祖。宋卫平还是马云私人会所江南会的8位创始会员之一。马云是现实主义者,在他看来“隔山的金子不如到手的铜”。绿城和恒大都是搞房产的,马云还是奔着最爽的那个去了,这是对的。

好玩的是,宋卫平还提醒马云,以后还是要对浙江足球做点贡献。宋卫平没看透:马云从没把自己只当成杭州甚至浙江的马云,而是奔着全中国乃至全世界去的。

杭州人这样描述宋卫平:胖乎乎,头发有些花白,总是笑眯眯的中年男子。朋友说他是“小气的富翁”,可以花好几百块钱在杭州五星级大酒店吃自助餐,也可以在小面馆吃几块钱快餐。

1982年,宋卫平从杭州大学历史系毕业后,在党校教过书,办过报,1994年从珠海回杭州时借了15万元起家做地产,后创绿城。在绿城招工,宋卫平曾出过一道题,就是对《论语》里“春服既成,冠者五六人,童子六七人”那段古文的理解,此事被许多人当做笑谈。

宋卫平与生俱来的偏执与文人气质成就了绿城产品的精致,不计成本,而他的赌性也让绿城一次次在宏观调控面前跌倒。半个月前绿城与阿里绯闻盛传时,宋卫平曾表示,与马云合作很大一个原因就是自己经营房地产企业20年实在辛苦。绿城中国4月份销售业绩显示,其销售金额约为54亿元,均价2.21万元/平方米,单月销售额环比下降明显。宋卫平自己都承认,“如果这种很烂的销售业绩再持续下去,我就走不掉了。等到危难时刻让人家出手相救,那就不公道了。”

两周前绿城牵手融创,融创董事长孙宏斌说他和宋卫平很像,“都是性情中人;每次喝酒都喝多,都有理想主义情怀,为理想宁可头破血流;都有英雄浪漫主义,这种浪漫虽然代价大,但魂魄蚀骨。”

“天下本一家,有德者掌之。”宋卫平谈融创收购绿城,称交权是对以往“错”的弥补,抽身绿城后打算创建新品牌“蓝城”做养老地产。

宋卫平是1957年生人,快60岁了,一个是理想主义者,哪怕已经脚踏泥泞也要仰望星空,就算烈士暮年也坚信凭一己之力照样能从头再来,“在1994年起绿城名字的时候,它本身就有两个名字,第一个是蓝城,另一个是绿城,我问另外七个人,只有我一个人喜欢蓝。”

“看到人家比我们好,偶尔会有妒忌心理,我在小学的时候就从来没有考过第二名,这是应该有的志向。”这是前些年,宋卫平接受媒体记者采访时说的实诚话。而今,宋卫平说自己属狗之人,天生就是看家护院,为众生服务。

山东移动9月底前再建近3万个基站

本报济南6月8日讯(记者 王茂林)6日,山东移动在济南举行4G终端订货会,记者从会上获悉,目前山东移动在省内地已建设了2.04万个4G基站,到今年9月底,4G基站总规模将接近5万个。今年山东移动TD和TD-LTE终端销量预计将超过2000万部。

记者探访报废汽车拆解业

正规企业:若无补贴得关门了

全省黄标车提前淘汰补贴第二阶段将于本月结束。黄标车送至报废拆解企业后是如何拆解的?哪些零部件可回收利用?一辆报废车能产生多大经济价值?记者实地进行探访。

本报记者 廖雯颖

业务量:半年顶过去四年

5月30日下午,位于济南市历城区港沟镇色峪村东,济南泉汇物资再生利用有限公司(以下简称泉汇)院内外堆满了被摘掉车牌的废弃车辆,工人正忙着把已拆解的汽车零件和车皮装车。

负责收车业务的经理刘强告诉记者,当天一共有4辆黄标车来报废,3辆轿车,1辆轻型货车,一辆重型挂车。“最近来报废的黄标车数量比前几个月明显要少,报废车辆基本都是还在跑的。去年底刚开始实行黄标车提前淘汰补贴政策时,送来的黄标车一般都是已经淘汰不用的‘僵尸车’。今年1月后济南市区禁行黄标车,车辆只能在县区跑了,有些黄标车主干脆就把车淘汰了。”

公司经理张进告诉记者,自去年10月全省实行黄标车提前淘汰补贴政策后,截至今年5月底共有4800多辆黄标车送来拆解。截至4月底,济南两家有资质的汽车报废拆解企业共接收提前淘汰黄标车近万辆,约占全市黄标车数量1/4。“目前送来报废的基本都是黄标车,以往正常年份一年就收一千多辆。”张进说,一辆轿车走正常报废流程,回收企业支付车主400元/吨残值费;如果报废车以二手车出售,价格可能会达到三五千元,不少车主出于利益就把整车卖了。现阶段根据黄标车提前淘汰补贴政策,小型载客汽车可获3000元—7000元补贴。

张进告诉记者,即使有了黄标车的增量,企业还是吃不饱,拆借车辆从未达到处理能力上限。据他了解,济南两家报废拆解企业情况还算好一些,其他地市更为惨淡,“如果没有黄标车提前淘汰政策,恐怕都得关门了。”



工人正把拆解后的汽车大件装车送往钢铁冶炼厂。廖雯颖 摄

经济价值:靠卖废钢挣不过车贩子

由于国家对汽车前后桥、变速器、发动机、车架、方向机五大总成不允许作为零部件进入市场流通,这些大零件都只能被切割成废铁,送到有资质的钢铁冶炼厂。

张进告诉记者,报废车辆主要产生经济价值就是作为废钢卖给钢铁企业。近几年废钢价格涨涨跌跌,每吨从最高的2006年、2007年三千多元降到目前一千多元,拆解报废小轿车基本上挣不到钱。一辆轿车一吨多重,废钢占40%重量,杂质多容易“糊炉”,钢铁企业给的价格相对偏低,一吨废钢也就一千出头价格。不能卖废钢的其他杂质还需要付费送去垃圾填埋场,处理小轿车有时还会赔本。“就指着大型货车挣钱。”大货车有六成出钢率,品质更好,每吨能买到一千三四百元。

除了废钢,其他还能卖钱的零部件还包括电瓶、废油液、玻璃、废塑料等,价格

寥寥。小轿车电瓶每个五六十元,大货车电瓶一二百元。到了报废年限的车被车贩子作为整车收购,不仅可以贩卖报废车辆五大总成牟利,还可以翻新其他零部件再次流入市场,一辆报废车有时单独售卖发动机就可以收回成本。

记者了解到,在黄标车提前淘汰黄标车政策实施前,送到正规拆解企业的报废车大部分是政府和国有企业淘汰的公务用车,或者是公安部门送去的报废事故车,私家车主动报废的很少。“和车贩子收购的价格比,我们完全没有优势吸引车主。”张进说。

