

美国如何监管禽肉食品安全

■ 本报记者 冉 荷

在全球范围内,食品安全已经成为全球性的难题,即使在欧美发达国家,食品安全事故也时常发生,但这些国家已经建立起了较为完整的“从田间到餐桌”的食品安全保障系统。

自美国总统奥巴马签署了《食品安全现代化法案》后,美国食品安全监管体系迎来一次大变革。奥巴马政府的这次改革是根据不断变化的现实对美国食品安全体系进行的一次调整。

在食品质量安全监督工作上,联邦政府不依赖于各州政府,他们在全美国设立多个

检验中心或实验室,并向全国各地派驻大量的调查员。但在一些具体问题上,联邦政府与一些州政府签定协议,授权当地一些检验机构按照联邦政府的方法检验食品,并由联邦政府付费。

美国国家禽蛋品出口协会驻北京代表处的胡继军介绍说,美国是目前世界上最大的家禽蛋品生产国和消费国。禽肉作为美国居民日常生活消费的第一大肉类,其质量和安全一直受到政府、科研机构、食品加工者乃至传媒和消费者的重视。为了保障禽肉食品安全,美国政府已建立了较为完善的国家食品质量安全监督管理体系,从而保证了政府监管有力、国民能享受到安全、卫生的

禽肉食品供应。

美国农业部是负责监管禽肉食品安全的主管部门,其对食品安全的要求更是贯穿从农场到餐桌的每个环节,对禽肉类加工的各个步骤都有着全世界最严格的检验标准。美国联邦政府负责食品安全工作的机构是农业部下属的食品安全与检验服务部(APHIS)、人类健康事务部下属的食品与药品管理局(FDA)以及环境保护署。其中,美国农业部食品安全检验局(FSIS)负责肉、禽、蛋及其制品的食用安全、卫生,FDA负责FSIS负责范围之外的食品安全与卫生。

所有美国生产的家禽产品均经过FSIS的严格检验,确保销往本国及世界市场的美

国家禽绝对安全卫生。目前FSIS采用三项措施保证食品的安全卫生:一是驻屠宰场兽医师实施的宰前宰后卫生检验,二是病原管制系统,三是危害分析与关键控制点(HACCP)系统。美国将此三项食品安全保证措施整合在一起,确保消费者能够享受到安全健康、质量上乘的美国家禽产品。目前,美国是世界上唯一被中国政府完全认可其家禽生产及食品安全保障系统(HACCP系统)的国家。

LG 白电：2015 年目标全球市场第一

本 报 讯 日前, LG 电子白色家电执行副总裁兼全球营销总监金基完自豪地说:“2013 年 LG 电子白色家电全球市场占有率达 11%, 其中洗衣机全球市场占有率达到 12%, 已经拿到了全球市场第一。我们的目标是向 2015 年全球市场第一的位置发起冲刺!”

金基完表示, 作为最早一批入华发展的企业, LG 已在中国发展 20 年。面对全球最重要的生产基地和最大市场, LG 坚持本土化发展, 凭借深入洞察用户需求与技术创新, 逐渐成为用户最喜爱的品牌, 这显然比数量上取得突破更值得骄傲。

长期以来, LG 电子坚持深入市场研究和客户分析, 推出能够满足客户需求的产品。对当地客户的生活方式进行密切研究以及与当地研究机构开展合作, 帮助 LG 有效确定客户需求。

渠道变化亦需要延续中国化战略。金基完表示:“传统卖场渠道作为根本, 满足大多数用户的需求。对于新兴的电子商务平台, LG 已经和京东商城达成战略合作, 让用户坐在家买到理想的产品”。同时, 加强对直营店的投入, 从最根本解决市场覆盖问题。

此外, LG 在今年 3 月份推出升级的“101 快乐服务”—— 1 分钟电话预约、0 等待、1 分钟处理完毕, 通过全新售后体验给消费者带来更具亲和力和影响力的感受, 提高品牌亲密度。

(张 一)

《中国产业园区助推实体经济发展报告》发布

本 报 讯 近日, 由《21 世纪经济报道》、联东 U 谷、中国社科院可持续发展研究中心共同发布了《中国产业园区助推实体经济发展报告》。

十八大以来政府对实体经济更加重视, 实施了更有利于实体经济发展的政策, 推动战略性新兴产业、先进制造业发展, 加快传统产业转型升级, 促进服务业的壮大。《发展报告》是未来中国产业园区发展的理论指引, 为园区规划和布局、产业集群等提供了战略指导及发展建议。

(王燕文)

陕汽重卡新疆区域 CNG 新品发布

本 报 讯 12 月 10 日, 陕汽重卡新疆区域 CNG 新品发布会在新疆乌鲁木齐隆重举行, 来自新疆区域的陕汽渠道及 CNG 车型专营渠道、能源公司嘉宾和用户代表近 200 人参加了此次发布会。

随着国内重卡运营环境的变化, 今年新疆地区用户越来越关注天然气重卡产品, 陕汽 CNG 重卡凭借燃料成本低, 加气站普及度高, 冬季启动性好, 发动机积碳少等诸多优势, 吸引了众多用户将柴油车更新为 CNG 重卡, 尤其在南疆地区, CNG 重卡呈现爆发式增长。库尔勒、库车、喀什、和田地区等地区的 CNG 重卡需求强烈, 增幅在 150%。

陕汽针对新疆 CNG 细分市场的需求, 定制打造全新的 CNG 产品, 以满足用户需求。陕汽 CNG 的第二代产品, 采用了一体式玻璃钢气瓶罩, 具有自重轻风阻小等优势, 在气管路方面做了优化, 气瓶、阀类采用国内知名零部件供应商, 可靠性更高, 潍柴国五天然气发动机气耗下降 5% 左右, 更具市场竞争力。

陕汽针对新疆区域实际需求, 制定了领先的、灵活的政策, 2014 年将设立 CNG 重卡总经销的代理制度, 更好地管控市场价格, 以确保为经销商、服务商提供更好的服务和支持, 优化提升经销商业务水平, 以保持市场领导者地位, 实现 CNG 重卡在新疆区域市场继续突破和扩大。

在国家新能源战略引领下, 陕汽将以两个新能源 863 重大项目成果为契机, 加大开展绿色新能源汽车新技术研发力度, 制造领先产品。不断致力于推进中国新能源重卡产业的快速发展, 实现领航未来的宏伟蓝图, 为国家新能源重卡产业的发展做出更大贡献。

(周 黎)

产业看点

华泰圣达菲向上人生路

本 报 讯 圣达菲全球超过 210 万的车主, 涵盖了不同职业、不同年龄的人, 他们有着不同的生活背景, 却同样追求自由、有品质感的生活。他们以圣达菲为伴, 寻找属于自己的向上人生路。王斌, 80 后, 经过十年的辛勤打拼后, 终于在而立之年拥有了人生的第一辆车——华泰圣达菲 2.0T 柴油版, “它优秀的国际动力技术和超低油耗数据, 影响了我的最终购车决策,” 王斌不由地感慨到, 同时, 圣达菲最大可达 2,100L 的储物空间, 让大家可以带上所有装备后, 还绰绰有余。有别具风格的“万人迷”圣达菲, 就有魅力万千的车主, 二者融合, 才能完美达成“人车合一”的至高境界。

(华 文)

四川米易县地税局：助力小微企业发展抓落实

本 报 讯 今年以来, 四川省米易县地税局积极落实税收优惠政策, 助力小微企业发展。截至 10 月 31 日, 共计减免 62 户次小微企业税收 2.5 万元。

据了解, 自 2013 年 8 月 1 日起, 国家对营业税纳税人中月营业额不超过 2 万元的企业或非企业性单位, 暂免征收营业税。该局及时下发税收优惠政策文件, 组织全局干部职工学习, 要求大家学习熟知政策内容, 并深刻认识到落实税收政策对经济发展的促进作用。以办税服务厅为阵地, 通过宣传栏、公示板、电子显示屏、税收宣传 QQ 群等形式, 及时宣传解释该税收优惠政策, 确保纳税人及时知晓国家税收政策。在认真贯彻落实税收优惠政策的同时, 认真分析税收变动情况, 搜集政策执行中遇到的问题及时反馈相关部门予以解决, 确保政策的贯彻执行到位。

(周越 刘明全)

火鸡肉营养价值高

本 报 讯 火鸡是美国人餐桌上最常见的美味, 作为传统的节日美食, 圣诞节火鸡大餐和火鸡肉三明治在美国老百姓的心中占据着独特的地位, 据美国国家禽蛋品出口协会介绍, 在美国, 火鸡肉已成为美国人的第四蛋白质摄入源。

和其它肉类相比, 火鸡肉在营养价值上具有“一高三低”的优点。“一高”是指蛋白质含量高, 火鸡肉中的蛋白质含量比牛、羊、猪肉和鸡肉都高; 每 100 克火鸡肉的蛋白质含量平均达 30.4 克, 火鸡腿肉的蛋白质含量甚至高达 34.2 克。在中国人的营养元素中, 蛋白质指标偏低, 而火鸡肉恰恰可以弥补这一缺陷。“三低”是指脂肪含量低、热量低、胆固醇含量低。火鸡肉中的脂肪 70% 为不饱和脂肪酸, 是人体所必需的营养成分, 长期食用也不会增加血液负担。火鸡肉的胆固醇含量在肉类中最低, 对心脑血管、高血压、糖尿病等有很好的防治效果。因此, 美国营养学家们将火鸡肉推崇为“超级营养食物”。

除了营养价值超高之外, 火鸡肉还有极高的药用价值。火鸡肉富含色氨酸和赖氨酸, 对头晕目眩、脾胃虚寒、食欲不振、久病体虚、腰膝乏力等有良好的保健功效, 是一种天然的营养滋补佳品。

对于中国人来说, 火鸡肉并不算陌生, 现如今选择高蛋白、低脂肪、低胆固醇的肉食品, 已成为时尚。

(雪 真)

大众点评联手微信打通一站式闭环消费 团购更便捷

近日, 中国领先的本地生活信息及交易平台大众点评联手微信打通一站式闭环消费, 消费者能够享受从浏览、支付到售后服务等闭环消费体验, 购买团购将更加快捷。这也是大众点评继接入微信账号登录和微信支付功能外, 与微信更深一步的合作, 让消费者能够在大众点评网站及移动客户端之外, 通过更多元化的渠道购买团购。

在此次大众点评与微信更进一步的合作中, 消费者只需关注“大众点评团”微信公众号, 便可享受一站式的闭环消费体验。包括随时在微信内浏览团购, 下单购买心仪团购单并且通过微信支付等方式快捷支付, 购买成功之后还能够接收到公众号消费消息通知、获取客服售后等。这一

公众号可以理解为是微信中的大众点评团 APP, 又充当了团购查询服务贴身小秘书的角色。

业内人士分析称, 消费者在获取更加快捷的消费体验和方便的售后服务的同时, 还能够便捷的将已经购买或者心仪的团购单分享到朋友圈中, 而对于吃喝玩乐这种消费频次高的商品, 更容易激发起熟人间的购买和体验欲望, 从而促进团购单的多次购买。

大众点评产品及运营副总裁姜跃平表示, 微信最新推出的 SSO (Single Sign On, 单点登录)、网页授权、获取地理位置、客服等接口对大众点评而言都非常实用, 大众点评对于吃喝玩乐等团购单的品质保证加上微信对用户高效快速的触达, 能让用户的移动

应褒贬不一, 但不可否认如今快节奏的城市生活, 确实让越来越多人感到压抑、匮乏以及倦怠。生活不在于拥有, 而是在于感受。适时地抛开千篇一律地生活, 奔赴一个孑然不同的目的地, 去欣赏不一样的四季美景, 去感受非一般的人生经历, 这样的生活才会更加丰满、充盈。吉林旅游局相关负责人表示, 通过网络对“换房女孩”事件的空前热议, 他们发现当下人们“出去走走感受新生活”的普遍心理诉求是如此强烈, 于是吉林省旅游局迅速发起了一个“交换冬天”体验活动, 一方面邀请广东的“换房女孩”免费去吉林旅游, 一方面通过自己的资源创建一个便捷且值得信赖的互动平台, 给现代人创造一个能够“交换

尽管对于上述“白富美换屋事件”网友反

创维喜获“十佳创新服务奖”

日前, 在“2013 中国(深圳)国际创意·设计·品牌博览会暨十佳评选活动”中, 创维集团凭借多项创新服务, 赢得了设计界、品牌界等业内知名专家、学者组成的评审团的一致青睐, 从 30 家人围企业中脱颖而出, 荣获“十佳创新服务奖”。

创维集团(中国区域)营销总部用户服务部总监尹占江表示, “互联网电视的发展日新月异, 消费者的需求也在悄然发生改变, 用户体验越来越变成检验一种产品抑或一个品牌成功与否的关键, 用户不是买完东西就结束了跟卖家、品牌的关系, 恰恰是他买了企业的产品, 体验之旅才真正开始。创维早已意识到了这一点, 因此服务模式的不断

断创新显得尤为重要。此次荣誉的获得, 是对创维在创新服务方面的肯定, 创维将以此

为动力, 为广大用户提供更加卓越的服务。” 在上门服务规范方面, 创维一直走在行业的前端。2013 年在业内首个推出 45 分钟高端体验式服务标准, 就是从专业化的安装服务, 到完美的功能体验服务, 再到完善的家电保养服务, 一切都是致力于为用户提供完美的用户服务体验和产品使用体验, 确保用户买得省心, 用得舒心, 也为创维服务树立了良好的口碑。

传统的购机普遍存在这样的情况, 用户在商场选购完电视, 需在家等待商场人员送货上门, 收到货之后还需要与厂家联系上门

国内体育用品行业经过 10 多年的高速发展, 从 2011 年开始进入调整期, 各企业均出现不同程度的“关店”和“高库存”现象, 如何转型走出低谷成为企业必须思考的问题。在走访了 500 多个地级市后, 安踏董事局主席兼 CEO 丁世忠发现: 行业出现疲软, 并非消费者不需要体育用品, 而是传统的“品牌+批发”的商业模式已经不能满足消费者需求, 他认为安踏想要走出低谷, 必须有商业模式上的创新。

2013 年初, 安踏开始尝试“以零售为导向”的转型。在公司内部, 以零售文化为导向, 建立与零售模式相匹配的企业文化与价值观, 以消费者为导向的零售管理体系及零售公司运营效率的评价系统, 以各种重要的零售指标作为衡量商品管理效率的最重要标准。在产品研发方面, 深入商品与终端的沟通, 加大对市场需求的理解, 去研发消费者真正喜爱的产品。在组织架构方面, 直接取消以往所有的销售大区使得组织更加扁平, 通过精简架构, 提升终端店铺和零售商

创维喜获“十佳创新服务奖”

断创新显得尤为重要。此次荣誉的获得, 是对创维在创新服务方面的肯定, 创维将以此

为动力, 为广大用户提供更加卓越的服务。” 在上门服务规范方面, 创维一直走在行业的前端。2013 年在业内首个推出 45 分钟高端体验式服务标准, 就是从专业化的安装服务, 到完美的功能体验服务, 再到完善的家电保养服务, 一切都是致力于为用户提供完美的用户服务体验和产品使用体验, 确保用户买得省心, 用得舒心, 也为创维服务树立了良好的口碑。

传统的购机普遍存在这样的情况, 用户在商场选购完电视, 需在家等待商场人员送货上门, 收到货之后还需要与厂家联系上门

安踏荣膺“21 世纪中国最佳商业模式创新奖”

国内体育用品行业经过 10 多年的高速发展, 从 2011 年开始进入调整期, 各企业均出现不同程度的“关店”和“高库存”现象, 如何转型走出低谷成为企业必须思考的问题。在走访了 500 多个地级市后, 安踏董事局主席兼 CEO 丁世忠发现: 行业出现疲软, 并非消费者不需要体育用品, 而是传统的“品牌+批发”的商业模式已经不能满足消费者需求, 他认为安踏想要走出低谷, 必须有商业模式上的创新。

2013 年初, 安踏开始尝试“以零售为导向”的转型。在公司内部, 以零售文化为导向, 建立与零售模式相匹配的企业文化与价值观, 以消费者为导向的零售管理体系及零售公司运营效率的评价系统, 以各种重要的零售指标作为衡量商品管理效率的最重要标准。在产品研发方面, 深入商品与终端的沟通, 加大对市场需求的理解, 去研发消费者真正喜爱的产品。在组织架构方面, 直接取消以往所有的销售大区使得组织更加扁平, 通过精简架构, 提升终端店铺和零售商

生活消费变得更加顺畅与便捷。

在炙手可热的本地生活消费领域, 大众点评因具有显著的 O2O (Online To Offline) 特征, 被业内认为是中国目前最具代表性的 O2O 领军者。姜跃平表示, O2O 市场潜力巨大, 用户和商户的需求也日益多元化, 任何一家公司都无法凭一己之力满足所有需求, 因此需要与更多领域合作者共同努力, 实现共赢。

此前, 大众点评 CEO 张涛也曾表示, 互联网可以解构成人、商品、信息和服务四个元素。微信主要解决人与人的关系, 大众点评则专注于解决人与服务的关系, 是连接消费者与商户的本地生活信息及交易平台。大众点评与微信合作将为消费者提供更加优质的本地生活服务体验。

(魏 勇)

吉林省旅游局发起“交换冬天”体验活动

生活”的机会。

去吉林滑雪雪、捕冬鱼、泡温泉、看雾凇、感受最接地气的东北民俗风貌, 对于生长在在广东的人来说, 这样的冬天无疑是神往已久; 而对于看惯了冰天雪地的吉林人来说, 去广东扭小蛮腰、逛花市、吃早茶、游珠江、听交响乐, 这简直就是妙不可言。尽管广东“换屋女孩”的行为或者并非理智, 却也值得人们去深思感悟; 与此同时, 像吉林旅游局发起的“交换冬天”体验活动, 无疑不乏新颖、极具实践意义, 在引发社会各界高度关注之余, 也期待着能够有更多的旅游资源加入其中, 从而让这场关乎身心健康、别开声面的“交换”来得更彻底一些。

(李 真)

创维喜获“十佳创新服务奖”

安装和调试。创维从注重用户体验的角度出发, 推出送装一站式服务, 彻底解决了这类问题, 就是用户一个电话, 剩下的事情都会由创维服务人员迅速完成。不再出现长时间等待, 频繁联系的烦恼。

在继续为用户提供传统的电话、在线 QQ 服务的基础上, 2013 年 8 月, 创维开通微信服务支持系统, 率先在国内彩电行业中采用表单式和点选式操作。用户可通过添加关注“创维电视”微信公众平台, 回复字母“Q”, 即可进行在线安装维修预约、服务进度查询、投诉与建议等业务, 确保每一位用户随时随地均能以最便捷的方式向创维发送服务请求, 了解服务状况。

(冉 荷)

安踏荣膺“21 世纪中国最佳商业模式创新奖”

的竞争力。

2013 年 8 月发布的半年报显示, 安踏“以零售为导向”的转型已经初见成效, 财报数据显示, 安踏 2013 年上半年营收 33.7 亿元, 净利润 6.26 亿, 超过市场预期, 稳居行业首位。

安踏副总裁张涛表示: “安踏以‘零售为导向’转型的目的, 就是最大程度的满足消费者不断升级的需求。业绩证明我们的战略已经初见成效, 以‘以零售为导向’的转型将是一项长期和持续的工作, 总体方向是要让消费者真正感受到安踏商品和服务的价值。”

目前, 体育用品行业的调整尚未完全结束, 在行业调整期, 创新才是唯一的出路。安踏“以零售为导向”商业模式的探索, 为行业提供了一种参考。

(广 文)

产业平台