

快报记者 刘峻在孝陵卫为你报道

西瓜涩嘴 难道“注了水”?

试验结果,想注水不容易;专家称今年西瓜品质下降了

买了好几个西瓜回去,却发现没有一个好吃的,许多市民认为今年西瓜不乏注水现象。昨天,记者也体验了一下“给西瓜注水”,发现“注水说”没有那么绝对。多位权威专家也认为注水不太可能,但瓜品下降的确是事实。

市民“揭发”: “注水瓜”有点涩

一名网友发帖说,最近两周他买了好几次西瓜,发现全是注水瓜,没有办法,只好吃没有被水注射到的部分。有这样感受的还有王女士。上周,她买了两个瓜,发现都不太好吃,吃完后嘴巴还有种涩涩的感觉,她说:“西瓜是解渴的,但今年吃完西瓜后,甚至还要喝点水,才能将‘涩’压下去。”

记者试验: 注水不容易,脆瓜容易爆

注水到西瓜里是不是可以增重呢?记者用购买的一次性注射器,抽了20毫升的自来水,“打”进了早春红玉里,针管才推到一半,西瓜就裂开了,记者又对另外一个西瓜试验,发现又裂开了。“现在刚上市的西瓜,比较脆,有的瓜皮还薄,注水不太可能。”江苏生态学会研究员王长军说,照记者这样注射,商贩要赔钱了。

省农科院蔬菜研究所所长羊杏平告诉记者,注水西瓜没有听说过,应该不太可能。打催红素的

现象也很少,因为催红的效果来看,西瓜不如西红柿,种植户如果真要打,可能得不偿失。

王长军告诉记者,商贩应该不至于“冒这么大风险”,因为再干净的自来水,里面都有细菌,注射水后,西瓜的保质期最多只有两天,而且注水后的瓜,其实也增不了多少重,万一跟记者试验一样打“爆”了,瓜还卖不掉。不过,催红素倒是有可能喷洒或者注射,但瓜贩子同样要冒很大风险,因为打了之后,瓜品要下降很多,还要赶紧出手,否则会全烂手里。

市场访瓜: 有的瓜的确涩嘴

记者昨天邀请了王长军一同看看市场上的西瓜。孝陵卫一家水果摊的摊主告诉记者,现在销售的瓜全是东台的,小的“早春红玉”品种2元/斤,大的1.8元/斤,发现有注水的可以退。

记者切开后发现,瓜籽有点白,吃起来有点涩嘴,不算太熟,但是也不是十分难吃。王长军尝了一口后说,“这不太像是注水瓜,还比较脆,瓜品也比较嫩。也不太像打了催红素,催红的西瓜,

瓜瓤会呈现一种不正常的鲜红色,而且颗粒比较粗,这个瓜比较细腻,从外观来看应该是自然生长,但是提前采摘运来卖的。”

“现在在定点摊位都是做周围居民的生意,瓜品还是有保证的。”王长军说,但是用卡车等“打游击”方式卖瓜的就不好说了。

专家观点: 今年瓜品确实不咋的

不管是否注射过,今年西瓜不好吃却是事实。羊杏平告诉记者,今年气候不是很好,江苏春天多雨而且气温低,光照不足,瓜品与往年相比有所下降,前两天他去江宁横溪看了一下,也发现瓜品下降。王长军告诉记者,的确如此,今年西瓜瓜瓤含水量确实要多于往年,但不能因此就说是注水瓜。

》买瓜别别窍

观色听声。瓜皮表面花纹清晰、纹路明显、底面发黄的,是熟瓜;表面光泽暗淡、花斑和纹路不清的,是不熟的瓜;用手指弹瓜听到“嘭嘭”声的,是熟瓜,听到“当当”“噗噗”声,瓜都不怎么好;

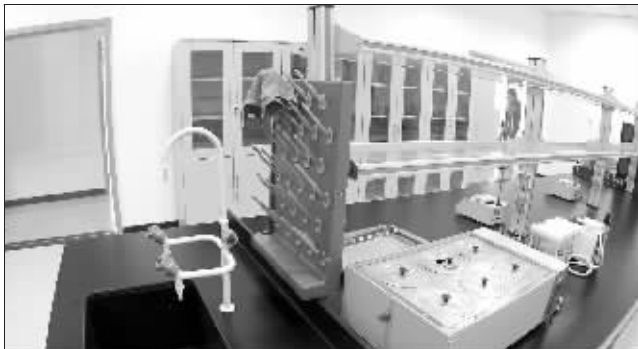
看瓜柄。绿色的,是新鲜的瓜;黑褐色、蜷须尖端枯萎的,是不熟就摘的瓜;瓜柄已枯干,是“死藤瓜”,质量差;

用手掂。有空飘感的,是熟瓜;有下沉感的,是生瓜;

观形状。瓜体整齐匀称的,生长正常,质量好;瓜体畸形的,生长不正常,质量差。

快报记者 毛丽萍在江宁区为你报道

农产品检验检测中心将投入使用 南京菜篮子多了一把“安全锁”



即将投入使用的检验检测中心设备先进 快报记者 顾炜 摄

昨天记者获悉,6月12日,南京“菜篮子”(南京农副产品物流配送中心)试运营一年后正式营业,一座投资1000万元,与省、市、区农林、商务等主管部门联手打造的农产品检验检测中心将同步投入使用,成为南京“菜篮子”的真正“安全卫士”。

昨天,记者走进该中心,看到这个检测中心有600多平方米,配备了很多先进的仪器,南京农副产品物流配送中心副总经理范兆龙说,“农药超标的成分是一个,可以直接采样检测,最快一个小时就可出结果。”

据透露,这个检测中心还可

对农产品生产基地进行预检,即从产地采样进行提前检测,保证产品不流入市场,而这种政府部门介入的“关口前移”的模式在国内应该是首创。

6月12日至15日,南京“菜篮子”将推出第一个展销会:“中国·江苏名优农副产品”,参展商品范围包括有机、绿色、无公害产品和地方认证名牌产品。在展销会的四天期间内,公交89路、315路公交车频率由现在的一小时一班加密到半小时一班,而江宁小义乌商品城与景祥家园则开通了到达众多物流的免费公交,“从早7点到晚7点,平均半小时一班。”

爱心榜

自“爱心包裹”活动启动以来,全省广大爱心人士

踊跃为灾区小朋友捐赠“爱心包裹”,奉献自己的爱心。

下面是部分爱心人士的捐赠清单。

| 捐赠人所属地区 | 捐赠人姓名 | 关爱小朋友所属地区及数量 | 捐款金额 |
|---------|-----------|----------------------------|------|
| 盐城 | 卜莉 | 西藏自治区昌都地区芒康县徐中乡(1人) | 100元 |
| 苏州 | 徐申保 | 四川省德阳市绵竹市西南镇大南路(1人) | 100元 |
| 淮安 | 张德胜 | 四川省阿坝藏族羌族自治州茂县永和乡永宁村(1人) | 100元 |
| 盐城 | 冯秉林 | 四川省德阳市绵竹市西南镇大南路(1人) | 100元 |
| 苏州 | 黄维娟 | 四川省德阳市绵竹市西南镇大南路(7人) | 700元 |
| 无锡 | 陈思辰 | 陕西省榆林市佳县金明寺镇刘家峁(1人) | 100元 |
| 苏州 | 严辰 | 四川省德阳市绵竹市西南镇大南路(1人) | 100元 |
| 镇江 | 初二(1)班 | 四川省德阳市绵竹市西南镇大南路(1人) | 100元 |
| 扬州 | 兴化市周庄中心小学 | 内蒙古自治区锡林郭勒盟太仆寺旗宝昌镇广场西街(1人) | 100元 |
| 南京 | 董平 | 四川省阿坝藏族羌族自治州茂县永和乡永宁村(1人) | 100元 |

其他爱心人士名单将在后期陆续公布。

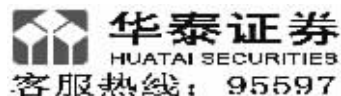
服务成功转型 品牌价值升级

华泰证券作为国内证券公司的翘楚,面对新的经济形势和公司长足发展的新局面,公司总部果断推出将经营方针由通道型向理财型转变的政策,审时度势,始终立于竞争大潮的前列。目前,公司总部提出在营业部层面正式推广“紫金理财服务体系”,其核心内容是以客户为中心,实现多元化、更符合客户自身特点的服务,这将使券商的经营手段发生革命性的变化。具体思路以及措施如下:其一、从原来的通道及产

品导向转变到以客户为导向,做到站在客户的立场上,从客户的需求为出发点,研究咨询产品的设计、开发,以确保咨询产品符合客户的需求。尽可能地从源头来预先把客户的“不满意”从咨询产品本身去除。一切顺应客户的需求趋势,预先在咨询产品本身上创造客户的满意;其二、它通过券商的优质咨询服务作为主要的经营手段。券商把满足客户的需求作为自己的工作宗旨,运用各种服务方式来满足客户的需

求,券商出售的不再是简单的通道产品是个性化的咨询服务;其三、“个性化”的服务成为市场竞争的主要手段。实行量体裁衣一对一“个性化”的特殊服务,提供更快更周到和更优质的咨询服务,以提高客户满意度,达到吸引和保持更多的客户。

华泰南京鱼市街营业部 李松



黄金珠宝、化妆品、服装鞋包、家电床品、外贸商品等全线参与 太平商场提前实现双过半,全场商品零毛利特大酬宾

太平商场始终坚持价格一步到位,明明白白消费,赢得市场、赢得民心,现已提前1个月实现双过半。为真诚感谢市民的支持和厚爱,商场将于6月4日至6日举办为期三天的“300万现金酬谢消费者,全场商品零毛利特大酬宾”活动。

此举无疑将在南京市场投下一枚重磅“炸弹”,据了解,太平的零毛利酬宾,是在当前市场优惠价,即各大商场打折、送券基础上,再返现金毛利,可谓力撼全城。如:黄金优惠价再让利12元/克,铂

金优惠价再让利20元/克,钻石4折再让利10%,玉器2折再让利25%;化妆品让利10~20%;手表9折再让利5~10%。品牌男装、T恤、衬衫5~8折再让利20~30%。精品女装、地产女装、中老年女装打折基础上再让利20~25%,女裤打折基础上再让利25%。精品女鞋、精品男鞋5~7折再让利10~15%,品牌休闲鞋、皮鞋4~7折再让利10~20%,精品皮具现优惠价再让利10%。针织毛衫2~5折再让利

利20~30%,内衣、妇女用品2~8折再让利15~25%,特惠品再让利10~15%。童装、童鞋7折再让利22~30%,童车让利15%;羽绒服现优惠价再让利20%;外贸商品让利10~25%。大小家电现市场优惠价再让利50~200元,床品4.5~5折再让利10%。

不用算,购物最方便!不用算,太平最划算!太平商场诚信让利,实实在在返现金,真正让消费者得到最大的实惠!

(南南 庆芳)

宏图三胞带你用3G看世界杯

笔者从宏图三胞了解到,2010年南非世界杯国际足联(FIFA)第一次向互联网开放全程直播,这意味着观众可以很方便地从3G智能手机、笔记本等IT数码产品上观看世界杯,而不用束缚在电视机前。为此,宏图三胞联合中国电信、联想等运营商和国内外知名产业巨头,本周末开始为消费者奉上一道3G无线互联网时代的世界杯盛宴。

世界杯新“看”法,3G时代新风潮

现在到宏图三胞卖场购指定型号笔记本电脑,就送4个月免费的天翼3G无线宽带,联想乐Phone也是宏图三胞和联想集团重

点推介的产品,这款既是手机又是超便携电脑的产品,可以实现随时随地的在线视频观看和互联网的登录。

紧抓“世界杯”热点,宏图三胞开展联合促销

多个电脑、数码品牌正在宏图三胞卖场买赠活动。宏图三胞与中国电信的联合促销也在同步开展,办理无线宽带、固定宽带有免费体验时间、无线网卡等赠送;多家银行在宏图三胞门店开展分期付款业务,笔记本月供175元起。成为宏图三胞VIP会员,买电脑、数码会员商品享受折上折。

LGD用工理念让 离职率降至1-2%

企业领导亲自写信告诉升职消息,邀请员工访问韩国进行韩中文化交流,把员工的亲人邀请到企业参观,调动员工的主动性并加以表扬,定期派遣医护人员为员工做体检,总部设在韩国的国际显示器企业LGD在中国工厂的这种超越“快乐职场”“挑战”“感动”的经营方式引起了业界的关注。

LGD的具体做法是,中国工厂先期对员工的工作日程进行分析,以员工的立场考虑员工最需要的是什么,并根据分析结果选定了超越“快乐职场”“挑战”“感动”的4个主题,开展了相对各个主题的系列活动。随着主题活动的成功开展,LG显示器中国工厂的离职率降至1~2%,不仅引起业界的关注,还成为其他企业的标杆。

以LGD南京工厂为例,今年5月27日举行了“LG Display 雇员服务愿景(In nation Service Employee: ISE Vision)南京宣誓”活动,宣布了加强自我开发和培养人才为目标的新愿景。这次活动以“有志事成”为口号,LGD与员工共享了新的人事制度及教育课程,同时制定了适合员工个人的更高的成长目标,并通过活动为员工树立了实现目标的信心。

说到LGD中国工厂展开的挑

战“感动”活动,具体的4个主题分别是:“家和万事成”、“易地思之”、“率先垂范”、“解忧所”等。首先,为了实践“家和万事成”LGD中国工厂领导亲自给优秀员工父母发出感谢信,定期邀请优秀员工父母参观公司,让父母放心。“易地思之”是,针对优秀员工进行“拌饭和笼包”为主题的韩中文化交流活动,每半年邀请优秀员工到韩国参观坡州工厂,让他们亲身体验韩国的文化和饮食。“率先垂范”活动则是通过在员工中树立楷模来传播“表扬”文化,调动员工对工作的主动性;而在“解忧所”活动中,LGD会为员工定期安排娱乐活动、员工体检、健康讲座等,保障员工的心理和生理的双重健康。

对此,LGD CEO 权焕寿曾表示:“知之者不如好之者,好之者不如乐之者。对于企业而言,不仅是快乐的工作职场,更要成为让人感动的企业,我们希望LGD中国工厂能够成为中国员工最理想的企业。”

据悉,LGD在广州市与Sky-worht合作建立40亿美元规模的8代液晶面板工厂的项目,正在等待中国政府的投资审批。LGD的该项投资项目是在中国建立的首个8代液晶面板工厂,这将成为中国的液晶面板产业发展和LGD在中国市场更上一层楼的契机。