

汇源果汁事件：“民族品牌”怎不争口气？

言论提要：“民族品牌”不是框，也不是盾，更不是“免罪符”。如果屡出问题还不痛定思痛、彻底整改，那“民族品牌”的牌匾不仅不能救你，反而会被你自己所毁。

现代快报首席评论员 伍里川

昨天21世纪经济报道刊文曝光：汇源、海升、安德利分公司涉嫌收购腐烂变质的“瞎果”做成果汁或是浓缩汁（详见今日快报封6版）。这一消息引起舆论、股价连锁反应，9月23日消息，汇源果汁股价盘中大跌逾7%，安德利果汁则停牌。

在追问政府部门监管责任之余，不免要问：难道这就是我们的大企业应有的表现？良心在哪里？有的大企业在危机或困难面前，动辄拿“民族品牌”自我保护，博得同情，但你自己也好多争口气啊。

尽管汇源、安德利方面否认使用“瞎果”，汇源公关部负责人指“果农搬运及挤压等情况，或导致水果破损，非故意”，但在21世纪经济报道记者半个月内的采访中，果农、果农毫不讳言“瞎果卖企业”几成公开秘密。

媒体和企业，必然只有一方言论属实。就“瞎果事件”而言，当然需要一场严格、公开的调查。但果汁的质量门比比皆是，却是不争的事实。

动用“时光搜索机器”，可见一斑：去年一年，汇源质量事件发生多起，去年8月7日，据中国企业报报道，上海的俞先生6月初购买的汇源果汁出现了刺鼻的酒味。经销商和客服对此事均是一拖再拖，直至不予理会。去年10月10日，据齐鲁晚报报道，聊城市民丁女士反映，自己购买的三桶汇源果肉果汁在家放了几个月后，保质期内出现大量沉淀，打开一瓶尝尝还有异味。厂家承认是质量问题，但却一直没给丁女士满意的答复……

而正是在这一年，汇源喊出了“作为从事饮料生产的品牌企业，我

们一直把产品质量和食品安全放在第一位”的口号。可现实差距令人愕然。

偶然犯错或可理解，但不能接受的是一直在犯错。上海市食品药品监督管理局公布的2006年一季度的食品监督抽检结果表明，汇源一种果汁产品就因铅含量超标被检测为不合格。汇源方面虽持异议，但当时舆论并不有利于它。

之所以拿出“历史问题”，是想发问，相关大企业质量问题由来已久，可令人奇怪的是为何不仅没得到根治，反而变本加厉？难道扛民族品牌者还可以害民众？

令人心痛的是，这样的问题并非果汁企业独有。当洋奶粉出了一些问题后，国内业界冷嘲热讽的声音不绝于耳，更有“民族品牌质量胜洋论”招摇过市，似乎吹牛就是实

力，乃至这个行业内的质量硬伤和管理短板也成了“美人痣”。

民族品牌受尊重、受呵护是有前提的，那就是产品质量确实过硬。而这本是底线。出了那么多问题之后，空喊“民族品牌”而不在质量上争气，是心虚的表现，是没有诚意的表现，长远来看，更是缺乏竞争力、生命力的表现。

“民族品牌”不是框，也不是盾，更不是“免罪符”。如果屡出问题还不痛定思痛、彻底整改，那“民族品牌”的牌匾不仅不能救你，反而会被你自己所毁。

媒体揭丑、网友批评，说到底是在保护民族品牌。应对舆论包括自我辩护是企业的权利，但须建立在事实的基础上。我们希望看到相关企业的即刻反省和“重新做人”。

天天互动：上新浪微博在“现代快报”#快报社评#下留言或致电025-84765581(周一至周四15:00-21:00)

读报有感

编者按：两位读者不约而同地撰文谈“礼让斑马线”，他们说的道理，或许是有关部门或相关人士早已想到的“常识”，或许还有些“幼稚”，但仍显露出一种可贵的“直言精神”。刊发两文，提供参考，不亦乐乎。

“礼让斑马线”应与考核挂钩

现代快报昨天报道：南京在出租车行业中也开展“礼让斑马线”活动。

讲奉献不能仅有处罚，没有奖励，也应当与考核机制相挂钩，只要驾驶员做到斑马线前礼让行人，都应当受到表彰。

对社会车辆，可不可以把“礼让斑马线”跟车辆年检挂钩？凡一个

周期内未发生在斑马线前不让行人，并且没有受到交警处罚的，交管部门可以考虑实行加分制，以得分高低冲抵车辆年检费用。

而对于“不合格”的驾驶员，既要组织他们上安全教育课，也要对驾驶员实行道路交规考核，不合格的一律不准上路。

南京读者 老烟树

“礼让斑马线”何不一步到位？

斑马线前车让行人，早已是国际上通行的一种规则。但南京却要分成若干次去实现：先公交车，再出租车……现在，公交车是执行了，但其他机动车时有强行超车举动，反而使斑马线上险象环生。

据现代快报今年三月份报道，截至2012年底，南京私家汽车达96.36万辆。如果私家车先“不

用”礼让，那也是个大问题。对全市所有机动车全面实施礼让斑马线才是治本之策，一步到位，可能会出现这样或那样的问题和矛盾，但须知，任何一项改革都会带来阵痛。只要下定决心，驾车人就会从不习惯到习惯，从不自觉到自觉。

南京读者 杨龙



社 评



新华通讯社重点报刊

第5079期
总第6045期

统一刊号/CN32-0104
邮发代号/27-67
主办/新华通讯社

出版/江苏现代快报传媒有限公司

即时互动平台

现代快报网/www.xdkb.net

官方微博/@现代快报

官方微信/现代快报

地址/南京市洪武北路55号置地广场

邮编/210005

传真/025-84783504

24小时新闻热线/025-96060

本报员工道德监督电话

025-84783501

96060短信互动平台

1. 移动用户：

发送短信，彩信至1065830096060

2. 电信用户：

发送短信到10659396060

3. 联通用户：

发送短信到1065596060

封面叠主编 吴明明

头版责任编辑 王磊

零售价每份1元

●南京、苏州、无锡、常州、镇江、扬州、泰州、南通、盐城、连云港、淮安、徐州同步印刷

河西热土，两大标杆上演“双城记”

伴随着众多名盘相继热销，近期的河西楼市堪称一派繁华，而这其中，尤以苏宁置业旗下的两大热盘最为引发业内外关注，一个是位于奥体核心的超值江景豪宅，一个是迅速崛起的230万㎡高端商业集群，正是这片河西的楼市热土上，这两大标杆名盘即将上演一部精彩非凡的“双城记”。

总价280万起，买136㎡奥体中心江景豪宅？

“南京房市太火了，抢房都抢不到。我们还想到房展会上来看看有没有什么房子能优惠的呢，谁知道基本没什么房子可以选”，参加房展会的陈女士代表了大部分客户的想法。

据统计：中秋三天小长假南京楼市共认购七百余套，成交三百余套，延续了前期热销状态。众多项目甚至出现一房难求的现象，城北刚需盘日光，城东花园洋房紫金东郡项目次次加推，次次热销。河西豪宅更引发了“南京一大部分的高端客户”集中追捧的抢房现象。

随着南京《关于进一步规范商品房销售秩序的通知》的公布，针对“炒房号”和“绕限购”等现象，出台四条规范对楼市违规现象展开整肃，以绝对价值，一步到位的购房变得越来越重要，而更多以保值为主，实现投资自住两相宜的好房更是难能可贵。高性价比、高升值潜力的房源买到就是赚到。苏宁滨江壹号，21800元/平抢占河西黄金地段！总价280万元起，入住河西新城成为本次房展会的一大亮点，也吸引了近百组客户前往现场看房！

河西绝版，21800元/平米，观CBD一线江景

大牌房企云集，顶级商业加盟，热门名校进驻……在政府“千亿计划”的打造推动下，河西已不仅仅是一个板块，更代有着足够的实力，高贵的身份，顶级的圈层，成为南京国际方向的一个名片，而在这片黄金土壤上，最大角度饱览浩瀚江景更成为了许多南京客户置业追求方向。

苏宁滨江壹号，位于滨江绿化带，毗邻绿博园，项目占踞未来金融街的龙头位置，左手瞰城，右手瞰江。150米建筑高度打造城市建筑文化新地标。全铝材外立面，3.2米层高，最

大5米开间，处处彰显豪宅气度。21800元/平米均价，不仅仅是建筑高地中的一个地标，更是潜力豪宅的标杆！

奥体核心 最具升值潜力国际新城

河西房源短兵交接，贴身肉搏，但是价格却一直稳中求进，一路高歌。在目前市场环境下，部分二手小户型总价均已超过300万。而随着青奥会的即将来临，利好消息的不断兑现，河西房价也一涨再涨，市场远景被无限看好，客户还是不断的蜂拥购房。

苏宁滨江壹号，以总价280万起即可享136平米超大江景户型，入住河西金融街。以最核心地段、最高层次社区、最具升值潜力，最具实力房企、最贴心物业，最佳视野江景，六大最实现豪宅买到即是赚到的置业计划！

9月下旬璀璨绽放 抽水机再度强势来袭

河西中心、国际新城、一线江景！苏宁滨江壹号，在实现居住舒适度最大化的同时，处处以国际化建造标准，更以绝对的超大弧度窗实现270度最佳瞰江视野。继3号楼完美收官之后，1号楼凭借绝无仅有的祥云造型、黄金地段及瞰江优势再次引发楼市震动。如今1号楼二单元加推在即，苏宁滨江壹号，必将谱写金九银十最美篇章。

江景豪宅，还看滨江！136-238平米户型 盛邀品鉴！

项目地址：
河西大街与扬子江大道交汇处
热线电话：025-8556 8866

新江东核心230万㎡ 高端商业集群即将强势崛起

苏宁睿城，傲居南京核心地带，新江东板块中心，以230万㎡庞大规模、主城绝版黄金地段、城市格局丰富业态，成为全城瞩目的主城中央商务区典范之作。

苏宁睿城在依托南京鼓楼新江东繁华商业资源的同时，也依靠自身的恢弘体量和顶级规划，打造南京前所未有的高端商业集群。有规划专家评价，“未来的苏宁睿城商业，将是德基广场、水游城和1912的综合版和升级版。”

“以商业，见未来”，30万㎡超级商业再兴南京繁庶

苏宁睿城的商业部分，总体量达到30万平米之巨。据统计，包括将开业的6个购物中心在内，全市2013年总商业体量不过200-300万平米，苏宁睿城仅一个项目就占据其中的十之一二！

如此恢弘的商业体量将吸引大批国际品牌集聚，这意味着商业资本对后台支持的需求将加大，“前店后厂”、“前店后管”的模式，将促使商务配套进一步完善。而在商务接待方面，苏宁睿城的酒店餐饮、休闲娱乐区将为企业带来更高规格的商务接待体验，这一区域级综合性顶级商业将吸引大量的人流、财流，带动整个综合体价值升级，提高未来租售回报。

千年鼓楼从未有，如此现代化的商务模式

在电商3.0的大时代背景下，苏宁睿城以云商供应商作为睿城办公的示范性企业吸引相关产业聚集，打造500强企业、跨国企业、大型企业集团等金融、贸易、科技、研发类行业的资本中心与总部中心；苏宁睿城将成为聚集IT产业、物联网产业、游戏、

咨询、医疗类企业科技研发与服务外包产业区，建立零售体验、法律咨询、创意设计、物流运输、会展布置等中小企业成长平台。

作为苏宁置业超级城市综合体的首席力作，苏宁睿城将整合运用苏宁云商时代的大数据、大资源，成为云商时代的全产业链载体，打造地产界具有划时代意义的超级城市综合体。未来入住苏宁睿城的企业，将直接受益于苏宁融合模式，获得线上苏宁易购、线下展示+办公的划时代商务体验，同时享受苏宁云商提供的一站式智能化办公解决方案，实现商户品牌、门店、服务的多元融合，并借助产业示范集群效应，成为吸引品牌商户、保证商业稳序运营的“桥头堡”。

商业助推商务 绝版 5.8米LOFT、4.2米5A甲级办公全球预约

苏宁睿城5.8米挑高LOFT办公产品，自“限高”后已成绝版，超级层高真正实现双层办公，“1层变2层”增大办公空间同时更有效降低办公成本，极端稀缺的产品价值让不少大客户整层买断。

与此同时，4.2米5A甲级写字楼办公，独有全玻璃幕墙、11米挑高入户大堂，为世界500强企业、集团战略合作企业、总部企业、大型本土企业提供空间、尺度、视野俱全的巅峰办公、商务平台。

项目动态：苏宁睿城营销接待中心已全城公开，约50-100㎡5.8米绝版LOFT、4.2米5A甲级办公火爆预约中，LOFT精装样板间现已公开恭迎莅临品鉴。

项目地址：鼓楼区汉中门大街301号
品鉴热线：025-8335 2888