热线：96060 E-mail:xdkb@kuaibao.net 現代快報
责编:潘祥海 美编:时芸 组版:竺巍 2014.2.28 星期五

写着“沙津牛排”，其实9成是鸭肉

扬州男子“研制”的假牛排，半年卖出4万多盒，涉嫌生产销售伪劣产品罪

扬州人刘林从淮阴工学院食品专业毕业后，在多家食品公司打过工。积累一定经验后，他开始“自主创业”。他使用鸭肉作为主要成分，配制出了类似牛肉口感的“沙津牛排”，冒充宿迁一家食品公司的名义对外销售，半年时间卖出4万多盒，累计销售金额达585855元。

通讯员 房春娥
现代快报记者 季金晶

假冒“沙津牛排”
通讯员供图

不断试验，研究出鸭肉为主料的“牛排”

开始创业时，刘林四处碰壁，手撕兔丝、炭烤鸡等多个项目他都试验过，可是并没有受到市场的认可。无奈之下，他想起了自己打工时，有个销路很好的上海菜叫做“沙律牛排”，使用牛肉片加上作料，通过油炸烹饪而成。刘林便打起了制作牛排的主意，根据“沙津牛排”的口味他反复调试。直接使用牛肉很难在价格上有优势，于是刘林先后尝试掺加鸡肉、兔肉，通过食品添加剂来仿制牛肉的口味。最终他发现使用便宜的鸭肉搅拌成糊状，与牛肉进行9:1的配比，再加入鸡蛋、味精、亚硝酸钠、高倍牛肉增香剂等辅料，腌制一夜后的口感竟然就跟真正的“沙津牛排”差不多。因为产品中大部分使用鸭肉，成本仅是牛肉的三分之一左右。

投资十万元进行生产，冒用商标、厂址

2012年年底，刘林在淮阴区王营镇租用了五间200平方米的房子进行“牛排”的研发和销售，还投资了10余万元购置两个储藏冷库，招聘了附近20多名女工，组成牛排生产的流水线。忙不过来的时候，他请来扬州的父亲协助管理。

在生产期间，刘林一直未办理营业执照、生产许可证、卫生许可证等证照。为了拓宽销路，他冒用自己姐姐申请的“圆创”商标，还为产品设计了包装，冒充宿迁市皇嘉食品有限公司的生产许可证号、厂名和厂址，并以厂商业务员的身份进行推销。

产品销往周边六市，半年卖了4万多盒

去年1月至6月份，半年时间，刘林借用其他公司标志，售卖的假“沙津牛排”以每盒200克，批发价12.5元一盒的超低价，销售到连云港、淮安、南京、无锡、杭州、扬州等六个城市，销售金额达人民币585855元。

去年6月6日凌晨，淮安市淮阴区质监局接到群众举报，联合公安机关一举捣毁了刘林生产与销售假牛排的作坊，当场抓获刘林，并查获“沙津牛排”等成品牛肉1000余盒，半成品肉制品原料1000余千克，以及成套生产设备、大量化学添加剂。

牛排成分9成是鸭肉，包装上却只字不提

在庭审中，刘林表示，作为自主创业，“牛排这个产品还处于试营阶段，企业也在孵化期，我知道把试营产品拿到市场上销售是不对的，但添加剂都是符合国家规定的，不会危害人体健康。”

刘林指出，自己的牛排虽然是按照鸭肉和牛肉9：1的配比制作，但是产品确实含有牛肉成分。作为食品专业人员，他坚持食品安全的底线，“牛排”并未添加任何对人体有害的物质。“只是为了降低成本，增加了鸭肉的比例，并未在包装上标明含鸭肉罢了。”

他坦言，产品是自己辛苦研制出来的，没在包装上写出“鸭肉”成分是怕别人会仿制。“都是卖给经销商的，经销商从价格就能知道肯定不是正宗牛排。对于从经销商处购买‘沙津牛排’的消费者，我只是侵犯了他们的知情权利。”

难逃法网

涉嫌产销伪劣产品可能获刑7年以上

淮阴区检察院承办此案的检察官表示，刘林生产与销售的假“牛排”虽然使用了亚硝酸钠、高倍牛肉增香剂等多种添加剂，但这些都是常用的添加剂。从鉴定检测结果来看，均未超出国家的法定标准，所以检察机关不能以生产、销售有毒、有害食品罪对其批捕。

法庭上，检察机关认为普通消费者在购买产品时，因产品无标注，并不知自己购买的“牛排”产品九成是鸭肉。刘林在产品中掺杂掺假、以假充真、以次充好，根据刑法相关规定，以生产、销售伪劣产品罪对刘林提出起诉，一旦罪名成立，刘林因销售金额在50万元以上，将被判处7年以上有期徒刑。

检察机关当庭指出，如果在产品包装上，明确标出了“鸭肉”或“鸭排”的字样，刘林只会因冒用其他企业信息，没有办理营业执照、生产许可证、卫生许可证等行为受到行政处罚，而不是现在面临的刑事处罚。本案将在合议庭合议后择日进行宣判。（文中人物系化名）

招行四度荣膺《欧洲货币》“中国区最佳私人银行”

南京分行私人银行业务 助您实现家业长青

《欧洲货币》2月13日在伦敦举办的颁奖盛典上，招行荣获该杂志评选的2014年“中国区最佳私人银行”大奖，此外，凭借良好的客户关系管理和超高端客户的“家庭工作室服务”，还获得了“最佳客户关系管理”和“最佳超高端客户服务”的奖项。在中国区的私人银行服务排名上，招行超越瑞士信贷、中行、工行和瑞银，蝉联业界第一名。这是继2009年、2010年和2013年后，第四次获此荣誉。

招行私人银行服务年年升级

招行自2007年8月推出私人银行服务以来，经过6年多的发展，已经构建了以专业的投资顾问服务为核心竞争力的服务体系，搭建起品种齐全的开放式产品平台，打造了从“市场研究观点”到“投资策略”到“大类资产配置”到“产品组合选择”以及“绩效跟踪检视”的全面资产管理与产品服务能力，并提供满足高端客户需求的增值服务体系和营销活动平台。截至2013年12月31日，招行私人银行客户数超过2.5万户，管理的私人银行客户总资产超过5700亿元。

在2012年推出的面向超高端客户的“家庭工作室”服务的基础上，2013年推出了细分领域的“财富传承家庭工作室”，为超高净值家庭提供定制化的财富保障与传承方案，并签订了国内首单真正意义的“家族财富传承信托”，开拓了国内家族信托、税务规划与法律咨询、境外财产信托以及全权资产委托业务的新纪元。2014年，因应境内财富人士境外资产配置的需求，招行私人银行联合招银国际、永隆银行、香港分行等建立起跨境金融服务平台，搭建起开放式的全球财富管理平台、投资交易和产品平台，为客户提供最佳的境外投资体验和全球资产配置方案。

南京分行家族信托业务再传捷报

继去年南京分行拿下江苏地区首单家族信托之后，2014年2月18日，第二单家族信托签约仪式在私行中心举行。

当代信托制度从英国移植而来，已被用于管理家族财富。如今南京分行再次成功签约家族信托，创下江苏区域超高端客户服务的又一里程碑。

高端客户普遍有谨慎、严密、专业等特质，从家族信托意向的形成到最终签约，倾注了经办行和骨干人员大量心血。在第二单家族信托的全过程沟通中，南京分行客户经理和私人银行投资顾问反复倾听客户需求，在招总行投资顾问充分沟通与论证下，为客户细化方案，沟通，反馈，提出疑虑，再沟通，再反馈，分析每一条条款，提出不同的选择路径，帮助客户选择最贴近财富分配需求的最佳方案。其间，分行投顾孙葵与客户经理多次往返南京与上海，进行初步合同反馈、再次合同反馈等面谈交流。专业的服务精神和资产配置理念最终获得了客户的充分认可，该笔信托客户由衷地感慨：“这是我看到的最认真、最专业、最负责任的银行团队，感谢招商银行齐心协力根据家庭意愿，实现了属于我的家族信托。”