

河南省省长郭庚茂到豫光调研

嘱咐瞄准市场需求拉长产业链条

6月1日，河南省省长郭庚茂一行深入到豫光生产车间、工程施工现场进行调研，调研中郭庚茂省长对豫光通过技术创新、实现资源高效综合回收的做法给予肯定，嘱咐豫光董事长杨安国要顺应市场发展潮流，瞄准目前市场需求量大、发展前景广的电动车、电动汽车行业，拉长产业链条，做大做强有色金属深加工产业，打造有色金属深加工产业基地。

先进技术支撑 科技创新发展之路

近年来，豫光坚持走以先进技术为支撑的科技创新发展之路，以创新引领行业发展方向。公司设立了省级技术中心、博士后科研工作站、河南省铝铅冶金工程技术研究中心等科研机构为载体，重点突破了制约公司发展的资源、环境、循环经济等领域关键的前沿技术和关键技术，形成了高铅渣直接还原炼铅、废旧铅酸蓄电池自动分离-底吹熔炼再生铅工艺研究、底吹炉炼金银等一批自主核心技术，在铅锌冶炼行业形成一批国际领先的自主知识产权的核心技术，引领了行业

发展。近几年来，公司主持和参与了51项国家、行业、地方标准的制修订工作。公司“铅高效清洁冶金及资源循环利用关键技术与产业化”获国家科技进步二等奖，“液态高铅渣直接还原新工艺研究”获河南省科技厅科技进步奖二等奖，“除铜渣底吹连续炼铜工艺研究”、“提高银回收率的工艺研究与实践”等3项科技成果分获中国有色金属工业科学技术奖三等奖。“熔池熔炼直接炼铅新工艺技术”被评为河南省有色金属行业“十一五”重大科技创新成果。“重金属清洁冶炼关键技术”成功列入国家863计划。公司跻身“全国创新能力行业十强”企业，荣获“中国有色金属工业科学技术工作先进单位”称号。

下午4时许，郭庚茂省长一行驱车来到豫光金铅股份公司直接炼铅厂，现场响起热烈的掌声，郭庚茂省长和现场的公司领导一一握手表示慰问和感谢。郭庚茂省长饶有兴趣地指着杨安国董事长喝水的照片说，“公司的生产废水处理达到饮用水平了？”在得到杨安国董事长肯定的答复后，郭省长赞许地点了点头。

郭省长一行还参观了电解车间，

了解电解车间的工艺流程，在车间立模铸造机、DM铸造机前，郭省长还指着极板询问了产品的质量、设备的装备情况，当得知豫光的产品质量全优，技术装备水平先进后不住地点头，嘱咐豫光要继续保持技术优势，做好产品，以质取胜。

在冶炼渣技术改造工程工地，杨安国董事长向郭庚茂省长介绍了工程建设情况和前景，郭庚茂省长关切地询问：“资金有问题吗？”杨安国董事长回答说：“没有。今天上午我们刚刚和一家银行进行了沟通交流。”

“市场做得怎么样？”

在豫光的产品展台前，郭庚茂省长对豫光的蓄电池、极板产品产生了浓厚的兴趣，关切地询问，“市场做得怎么样？”

杨安国回答说：“可以，我们现在基本上是供不应求。”

“技术能掌握吗？”

“能！”

“和国内同类产品相比，豫光处在什么位置？”

“我们都是先进的，我们的产品是



◎河南省省长郭庚茂在豫光调研。董事长杨安国向他汇报公司近年来的发展情况

免维护的，现在公司主要在做牵引电池和UPS备用电源，下一步要继续加大研发，丰富产品种类。”

济源市委书记何雄接着说：“市里正在积极引进世界知名品牌进行战略合作，下一步就是要做品牌，做大做强豫光品牌，提高品牌知名度。现在工信部正在进行产业规划，其他厂家都在扩大产能，我们现在也在积极抢抓这个机遇。”

济源市长王宇燕说：“我们有这个优势，我们的铅产能这么大，豫光还是最大的铅回收企业，对我们延伸产业

链条很有利，可以形成完整的生产——销售——回收——再生产的循环链条。”

郭庚茂省长连连点头表示赞许，对豫光的未来布局表示肯定，鼓励企业要大胆创新、大胆实践，并强调企业发展关键在“做”。

省政府秘书长郭洪昌等省领导，市委书记何雄、市长王宇燕、市政协副主席、豫光董事长杨安国等市领导及翟延明、李长军、任文艺、张小国、李文利等豫光集团公司领导陪同调研。

（新联）

锡柴顺利通过ISO/TS16949质量管理体系审核

TüV南德认证公司主任审核员周友娱在5月25日对锡柴进行ISO/TS16949质量管理体系审核总体评价时说：在我们审核过的国有企业中，一汽解放锡柴的质量体系是最好的。5月22日至25日，TüV南德认证公司对锡柴进行了ISO/TS16949质量管理体系监督审核，经过审核确认锡柴的质量管理体系运行有效，锡柴以优异的成绩顺利通过ISO/TS16949质量管理体系审核。

审核期间，TüV南德认证公司对锡柴发动机和改装汽车涉及的设计过程、采购过程、制造过程、检验过程、纠正、预防和改进过程以及相关的管理过程进行了严格的审核。锡柴各环节均表现出优异的水平，得到了审核人员的一致认可。

近年来，锡柴深入推进品质领先战略，努力打造民族品牌，高端动力，特别是今年以来，深入开展“四全”系列活动，通过整合新品工作流程，深化实物质量改进，推进质量追溯系统，完善外废管控手段，强化过程能力控制和设计评审控制，提高质量体系能力。在今年解放公司对锡柴进行的产品审核和批量生产环节过程审核中，锡柴分别以98.8%和91.06%的符合率顺利通过了产品审核和过程审核。

此次锡柴以优异成绩通过ISO/TS16949质量管理体系监督审核，再次体现了锡柴质量体系的卓越水平。

（许武英 朱奕群）

□ 谭古丽

“加固发根，让发根更强壮，达到防脱脱发之效果。”彭先生拿起一个空瓶子，摸着寸草不长的头皮，念着上面的广告词——在他眼里这已成为一句讽刺。4年前，即2008年，步入中年的彭先生就有些脱发迹象，他深怕自己成为“地中海”，当机立断购买了几瓶霸王防脱洗发液。考虑到效果，其间并没中断，他以为买到了放心产品，不曾想自己最终还是沦为“聪明绝顶”。这不得不让他懊恼——现在还有人会用同一款洗发水长达4年吗？

有这样遭遇的，当然不止彭先生一个。他们很疑惑，如果霸王防脱洗发液真能防脱，为何公司老总陈启源的头发不多？霸王的防脱功效正受到越来越多的质疑。

拿什么来证明你——防脱效果？

“买‘防脱’洗发水，主要看防脱效果。”商场里，消费者小周告诉记者。防脱，有谁证明呢？当记者通过相关系统进行了解时，却又发现霸王多款产品在备注里都写明：“卫生部未组织对本产品所称功效进行审核，本批件不作为对产品所称功效的认可”。

有律师指出，在化妆品生产方面，国家只对安全性进行审查，并不对功能进行审查。化妆品的特殊功效由企业自己负责。育发、防脱发类特殊用途化妆品的功效评价比较难鉴定，所以国家在这方面并没有出台标准。

也就是说，广告里口口声声的“防脱”，只是“谁用谁知道”？

中南财经政法大学教授乔新生指出，针对霸王防脱产品使用效果不明显的情况，如果没有治疗脱发的功能，将构成对消费者的欺诈，依照我国《消费



者权益保护法》第四十九条，可以增加一倍的赔偿。

然而，乔教授也提到取证困难的问题。他表示，霸王防脱洗发水是否像它宣传的那样，是否有效果，要由国家技术监督部门做出，在我国《消费者权益保护法》中没有赋予消费者自我鉴定的权力，或者说消费者本身也没有鉴定的能力，只能由国家技术监督检验总局，或各个地方的质量技术监督机关来鉴定。普通市民可以向当地的质检部门申请鉴定。

“这就是我们现行法律最让人难受的地方。”乔新生说。他认为政府机关不作为，或拖延自己的执法行为，一般来说，普通的消费者通常对此无能为力。

“中药世家”由谁认定？

顶着“中药世家”的名号，买卖可以变得无往不利。那么，“中药世家”这个金字招牌，究竟是谁赋予的？

在2010年的霸王“二恶烷”事件后，2010年7月陈启源的家世曾遭到媒体质疑与炮轰，但8月底，突然杀出一个广东省岭南中药文化遗产保护工作领导小组，为霸王正名。

据调查，为霸王认定“中药世家”的机构是广东省岭南中药文化遗产保护

工作领导小组，这是一家由广东省医药行业协会联合省文化厅、省经济和信息化委员会成立的官方组织。事实上，广东省医药行业协会成了整个认定工作的关键角色——其负责整个认定工作的提出、申报以及论证工作，直至最后的落实。

经核实，此领导小组既非法人组织，也未经过民政部门登记。

而这个广东省医药行业协会在其中又扮演了什么角色呢？

广东省医药行业协会于2001年经广东省民政厅批准成立，是由广东省行政区域内的医药行业企业包括化学原料药及制剂、生物药品、医疗器械、中成药、中药材、中药饮片、卫生材料、制药机械、药用包装材料(容器)等生产及流通企业等单位自愿组成，具有法人资格的非营利性、地方性社会组织和自律性行业管理组织。

广东省政协常委孟浩曾向媒体表示，行业协会本是行业利益的代言人，为企业说话无可厚非。关键是，这种认证要提高公信力，必须由完全中立的第三方来完成。

那么类似这种称号，应由何种单位授予，才有公信力呢？

中南财经政法大学教授乔新生认为，药品行业，有相关认定机构，叫食品

药品监督管理局，但是对于日用化学用品，我们国家也有国家标准，这个国家标准应该由国家技术监督检验总局，以及各地的技监局来作出认证。

“中药世家”的由来

据了解，领导小组正式发文开展“中药世家”、“食品世家”认定工作，是在“霸王”遭遇二恶烷危机之后的2010年8月25日；而短短8天后的9月3日，“霸王”即被认定为“中药世家”，从提出申请到审查评审更是仅3—4天。

曾有媒体指出，“中药世家”的认定有为霸王量身定做之嫌，甚至是企业获得政府部门支持的另类“公关”。

对于种种质疑，评审机构广东省岭南中药文化遗产保护工作领导小组主任张俊修排除众议，力保霸王。张俊修指出，虽然从发出认定通知到正式评审通过、公示仅有8天时间，但在发出认定通知之前，企业上报、专家组审议、核实并上报到领导小组审议的过程却进行了很长时间。张俊修还指出，霸王集团在正式获得“中药世家”前，曾按照程序进行过公示，公示时间大约在8月28日，公示期间评审机构没有收到异议，便按照程序正式确认、通过。

对于媒体的上述质疑，霸王集团目前没有进行任何回应。

广东省岭南中药文化遗产保护工作领导小组成员曾表示，广东罗定当地政府已对资料进行过确认是真实的，评审机构还另外采取第三种调查方式以保证真实、公正，但具体如何，该人士只说“适当时候会公布”。后来不了了之。据了解，领导小组的组成成员主要包括广东省文化厅、省经信委、省医药行业协会。“中药世家”的认定程序和流程到底如何，我们将继续予以关注。

（据《法人》）

禹州电力公司开展“廉政教育月”活动

河南省禹州市电力工业公司结合实际，集中开展了“廉政教育月”活动。他们以加强思想道德教育和党纪国法教育为重点，加大反腐倡廉教育力度，进一步提高广大党员干部的反腐倡廉意识，筑牢党纪国法防线和思想道德防线，做到廉洁从业，进一步营造干事、干净的良好氛围，为公司反腐倡廉建设深入开展和“10I23338”系统工程、“一保两基”工作重心、“一体两翼”工作关键等各项任务的完成提供坚强保障。

（周晓军 杨绍远 乔新建）

海天状告威极 称其“傍大牌” 索赔1000万

6月6日，佛山中院立案受理海天公司诉威极公司侵害商标权纠纷案。海天除要求威极公司赔偿损失1000万并赔礼道歉、消除影响外，海天公司还要求威极公司立即停止侵权行为，包括销毁设置在被告厂区周围的广告牌匾、铭牌，删除网站上所有侵权的图片和文字及停止在其企业名称中使用“威极”字号。

称被告搭便车“傍大牌”

原告海天公司称，公司始创于清乾隆年间的佛山酱园，至今已有300年的历史。“海天”商标现已在全球100多个国家注册，并先后获得国家工商总局“驰名商标”、中国商务部“中华老字号”和“最具市场竞争力品牌”、国家质检总局“中国名牌产品”等称号。

被告1998年才登记成立，作为行内企业不可能不了解原告在佛山地区已取得的行业龙头地位，不可能不注意到原告的“威极”酱油在佛山地区已经具有相当高的知名度，在这种情况下仍然在其企业名称中使用“威极”字号，其目的是让社会公众对其产品来源产生混淆，以最少的成本在最短的时间内使被告获得最大的市场认同，轻松分享原告艰辛开拓的市场，这种“搭便车”“傍大牌”的行为，显然已构成不正当竞争。

海天公司称，“威极”系列是其全力打造并拥有的众多品牌之一，已于1994年2月28日取得了“威极”注册商标专用权，并于2005年3月被认定为广东省著名商标。

名誉受损须讨还清白

海天公司称，使用“工业盐”水制造酱油“被媒体披露后，海天产品销量严重下滑。去年海天年度销售额超过609亿元，如果不及时采取救济措施，导致事件对销售总额最终造成影响，哪怕只有10%，也是惊人的和不可承受的。

海天公司称，在食品安全牵动全社会神经的今天，“酱油门”事件将其推上风口浪尖，尽管立即采取措施，发布大量的澄清公告，仍然无法消除公众疑虑，部分媒体对海天公司、“海天”品牌发出愤怒的质疑。为了进一步澄清事实、消除影响，消除社会公众的疑虑，海天公司必须采取起诉被告的方式，给社会一个交代。

对于索赔损失的计算，海天公司称是事件发生后刊登各类澄清公告的费用和产品销量下滑的损失之和，并特别声明，对起诉之后发生的损失，保留继续追讨的权利。

雷士照明吴长江股票“被卖出”？

近日，雷士照明创始人、前董事长吴长江通过微博，首次解释自己突然辞职后减持的理由，强调自己“没有套现”。

“我不得不告诉大家真相”，吴长江说，“由于前段时间我开展增持了许多股票，上周被券商强行平仓还钱，我没有套现，也没有忽悠大家，过去没有，现在也没有，以后也不会！”

5月25日，雷士照明（2222.HK）发布公告透露，公司创始人吴长江因个人原因已辞任董事长、执行董事兼首席执行官、董事会所有委员会职务，并辞任现时于公司全部附属公司所任一切职务。当天，吴长江两度减持雷士照明共计4826万股，每股价格分别为1.707港元及1.789港元，涉

及资金分别为7555万及716万港元，最新持股量已降至18.45%，少于另一大股东软银赛富（SB Asia）的18.48%，拱手让出公司第一大股东之位。

而吴长江自去年9月以来一直在频繁增持雷士照明股票。在过去的4、5月份中即增持超过20次，持股量最高升至19.97%。根据吴长江在微博上的解释，在这段时间的频繁增持中，他部分资金来自向券商“开展”贷款。然而由于他辞职消息公布当日，雷士股价曾暴跌最多33.6%，导致券商强行卖出股票平仓，因此导致外界所看到的“减持”。

雷士照明“变天”施耐德“权”

“利”双收。记者调查发现，作为雷士照明现任第三大股东的战略投资者施耐德电气（以下简称施耐德），事实上已成为了大赢家——在实现了生产基地、销售渠道双丰收的基础上，施耐德运营总监张开鹏就任雷士照明首席执行官，在雷士照明的话语权进一步增强。

吴长江自己也承认，施耐德之所以选择雷士照明，主要看中的是公司渠道方面的优势，雷士照明在全国拥有近3000家渠道门店，施耐德希望通过这种战略合作进一步打开国内市场。

去年7月，施耐德以12.75亿港币收购雷士照明9.1%的股份，成为后者第三大股东。去年9月13日，雷士照明与施耐德在北京宣布正式启动战略合作，雷士照明授予施耐德中国及其关联方进入、共享及使用公司的销售网络，合作期限为10年，这为施耐德

在中国推广、销售其产品提供非常大的便利。

目前，在雷士照明的专营店里，印着施耐德LOGO的产品早已摆上了货架。

此外，今年3月，施耐德还将位于万州的重庆恩林电器有限公司整体收入囊中，用于建设西南首个生产基地。公开报道显示，恩林电器是由吴长江与多位自然人发起成立的一家公司，吴长江有近40%的股份。

雷士照明供应商高管向记者表示，施耐德看中的是雷士在国内无人比拟的销售渠道，施耐德掌控雷士以后，如果这两家公司同时竞标一个项目，施耐德的利益就能得到保证。

此次人事调动中，张开鹏被委任为公司首席执行官，也暗示了施耐德

欲增强话语权的企图。

实际上，吴长江或许早就意识到了雷士的控制权有可能被外资管控的局面，为防失控，他在去年一度开始增持雷士照明的股票。根据香港联交所披露，2011年9月20日至30日期间，吴长江先后五次共增持900万股集团股份，整体持股量增至19.45%。但随着外资股东软银和高盛“倒戈”，吴长江的控制权最终落。

“不排除施耐德与软银和高盛之间达成了一些私下协议，此次张开鹏被任命为首席执行官就是一个信号。”一位业内人士对记者分析。

近日，记者多次试图联系施耐德中国区总部，但是未果。

（一财 每经）

（方方）