

千余份出生医学证明遭流失、倒卖

六安通报六起发生在群众身边的“四风”和腐败问题典型案例

星报讯(记者 祝亮) 昨日,市场星报、安徽财经网记者从省纪委监察厅获悉,六安市纪委日前对查处的六起发生在群众身边的“四风”和腐败问题典型案例予以通报。

一、六安市寿县八公山乡大泉村原党总支副书记来兴德贪污问题。2012年至2013年,来兴德利用其协助八公山乡人民政府从事大泉村征地补偿工作之便,虚报田亩,冒领国家征地补偿款750131元,占为己有。2014年11月24日,经八公山乡党委会议研究决定,并于2014年12月9日报县纪委会常委会批准,给予来兴德开除党籍处分;追缴违法所得750131元;司法机关判处其有期徒刑八年,并没收财产十万元。

二、六安市裕安区妇幼保健所原所长陈俊林、副所长刘清、门诊部主任陈家聪失职渎职问题。2012年至2014年2月,裕安区妇幼保健所因没有严格执行《出生医学证明》发放管理和程序制度,致使《出生医学证明》流失1343份,其中部分被该所儿保科工作人员何涛违规领取、签发,并由其丈夫(另案处理)非法倒卖,受到国家卫计委通报,造成严重不良影响。陈俊林、刘清、陈家聪分别负有领导和监管责任。经裕安区纪委会常委会研究决定,给予何涛开除党籍处分,并移送司法机关;给予陈俊林党内严重警告处分,免去所长职务;裕安区卫生局决定给予刘清记过处分,免去副所长职务;给予陈家聪降低岗位等级处分。

三、金寨县梅山镇徐冲村原党总支书记芮泽雨贪污问

题。芮泽雨自2008年4月担任梅山镇徐冲村村委会主任、2011年8月担任徐冲村党总支书记以来,利用协助政府从事行政管理之便,截留社会抚养费78500元;伙同他人私分国家扶持项目资金58000元和社会抚养费5000元,共计贪污141500元。经金寨县纪委会常委会研究决定,给予芮泽雨开除党籍处分,对其个人违纪款及不当所得予以没收。司法机关以贪污罪判处其有期徒刑十年。

四、六安经济技术开发区新井村原支部书记刘国华等接受他人礼金参与高消费娱乐活动等问题。2013年7月,开发区新井村民江×为使自家住房二楼违章搭建彩钢瓦棚能够顺利进行,交给村主任任开舟3000块钱,委托其疏通关系。刘国华、任开舟邀请市城管局开发区执法支队周龙威、高磊等人在市内某饭店吃饭、唱歌共花费约3000元,期间江×并未参与。经开发区纪工委研究决定,给予刘国华、任开舟撤销党内职务处分,给予周龙威党内严重警告处分,给予高磊全区通报批评。

五、金安区中店乡椿树岗村原党总支书记谢宜宏、副书记王德珍套取国家资金等问题。2010年1月至2013年12月,谢宜宏伙同王德珍以村修路、建养殖场的名义,虚开税票、发票,编造假项目资料,套取国家扶贫项目资金和“一事一议”财政奖补资金共465380元,并存入王德珍私人账户。事后,谢宜宏、王德珍等村两委5人私分61484元。经金安区纪委会常委会研究决定,给予谢宜宏、王德珍

两人开除党籍处分,追缴违纪款27万元上交区财政。

六、舒城县千人桥镇鲍桥村原党总支书记郭中余利用职务之便违法转让、倒卖土地以及贪污私分集体资金问题。2008年8月至2010年3月,千人桥镇鲍桥村两委成员郭中余、赵相傲、袁祖兰、郭一存、马宏星在未经舒城县国土局批准同意的情况下,集体决定新建村址,同时建房对外出售,共获非法所得315.4万元。事后又新建11间基建房,作为村民委员会办公用房。郭中余贪污并私分集体资金共28万元。经舒城县纪委会常委会研究决定,给予郭中余开除党籍处分,追缴其违纪所得,并移送司法机关。

省纪委向7家单位派驻纪检组

星报讯(记者 祝亮) 9月1日,根据省委决定,省纪委召开新设派驻纪检机构工作动员会,宣布成立省纪委派驻省委办公厅、省委组织部、省委宣传部、省委统战部、省人大机关、省政府办公厅、省政协机关等7家纪检组,安排部署具体组建工作。

据了解,新设7家派驻纪检机构是我省落实全面从严治党要求、深入推进纪检体制改革的重要举措。各派驻纪检组将聚焦党风廉政建设和反腐败中心任务,强化监督执纪问责,坚持问题导向,把纪律和规矩挺在前面,增强派驻机构监督的权威性和有效性,切实加强省一级党和国家机关党风廉政建设和反腐败工作。

安徽公布37则违法医药广告 8则广告情节严重纳入“黑名单”

□ 石跃新 记者 王伟伟

“包治百病”、“药到病除”,一些药品、保健品广告看似信誓旦旦,实际上却很容易误导消费者,甚至耽误患者病情的治疗。9月2日,市场星报、安徽财经网记者从安徽食药监局获悉,日前,该局公布今年7月份全省部分媒体刊播的37则违法药品、医疗器械、保健食品广告。其中,8则违法情节严重,且发布频次较高的广告品种列入“黑名单”。

8则违法广告纳入“黑名单”

这些被公开曝光的品种,有8则广告违法情节严重,被纳入“黑名单”。分别是:标示为乌兰浩特中蒙制药有限公司生产的药品抗骨质增生丸(国药准字Z15021661);广东一力罗定制制药有限公司生产的药品克痛酞(国药准字Z44020973);焦作联盟医用材料股份有限公司生产的药品麝香壮骨膏(国药准字Z41021458);吉林省东丰药业股份有限公司生产的药品参茸丸(国药准字

Z22021828);长春银诺克药业有限公司生产的药品脑立清胶囊(国药准字Z22020746);云南龙润药业有限公司生产的药品生力胶囊(国药准字Z53021635);天津滨海索尔特生物技术中心有限公司生产的保健食品科晶牌天然胡萝卜素E软胶囊(国食健字G20110074);威海紫光科技园有限公司生产的保健食品金奥力牌辅酶Q10软胶囊(国食健字G20110661)。

违法医药广告已成社会公害

根据安徽食药监部门监测结果显示,此次公布的37种违法医药广告,包括1个月内数百次播放的黑龙江成功药业有限公司生产的复方莪术油栓、焦作联盟医用材料股份有限公司生产的麝香壮骨膏等25种违法医药广告。

虚假违法医药广告严重危害了消费者的权益。一些饱受病痛折磨的患者“病急乱投医”,轻则疾病得不到及时有效的治疗,重则病情恶化,最终落得“人财两空”。为此,安徽食药监局把今年“安全用药月”的活动主题确定为:拒绝违法医药广告,保障公众用药安全。

合肥一企业职工 捐出造血干细胞 2001年至今 献血量已相当于2个成年人血量的总和

星报讯(刘婵 记者 沈娟娟) 涌动着生命的血液从输血管流进血细胞分离机里,机器内的马达高速转动着,血液中的造血干细胞被迅速分离后,血液再回流体内……唐兵静静地躺在安徽省立医院造血干细胞采集室里,他知道,浙江省一名再生障碍性贫血患者不久之后即将重获新生。经过几个小时的血液离心采集,唐兵成为了安徽省第81例造血干细胞捐献者、合肥第33例造血干细胞捐献者。

市场星报、安徽财经网记者了解到,今年40岁的唐兵是新港工业园内安徽海龙建筑工业有限公司的一名吊车驾驶员,工作中他勤奋好学、责任心强,生活中他乐于助人、热心公益活动。

据统计,2001年至今,他已献血20多次,累计献血达8000多毫升,这个数字相当于2个成年人血量的总和。2013年,他还主动加入中华骨髓库,正式成为造血干细胞捐献志愿者。

“大概是在今年5月,突然通知我的血样与一名再生障碍性贫血患者配型成功,询问我是否愿意捐献,我二话没说就答应了。”唐兵告诉记者,自那之后,他很注意自己的健康,为防止感冒连空调都不敢开,饮食上也很注重营养搭配,希望以最佳的状态迎接捐献,为患者送去最健康的“种子”。

东风标致“动·感”全系车型体验行动 三位一体突围用户体验

2015年上半年,受到市场需求不足、传统淡季以及股市动荡等因素叠加影响,国内整体车市增幅放缓。在此背景下,如何成功实现市场突围,成为汽车行业的焦点话题。在这股突围大流中,东风标致攻势强劲。7月11日,一场历时半年,覆盖全国118座城市,由东风标致全系车型参与的全方位、一站式体验营销活动——“动·感”全系车型试驾体验活动正式起航。在车企降声一片的氛围中,东风标致从用户体验入手,线上营销向线下营销延伸,探索逆势上扬的新思路。

除了外在市场竞争的需要,作为2015用户体验年全面提升用户体验的重要手段,东风标致“动·感”全系车型体验行动首次集结东风标致全系车型和标致两款进口车型,以产品体验为核心,结合品牌体验和服务体验,三位一体,全面满足中国汽车消费者日渐提升的购车需求。“动·感”全系车型体验行动以顾客体验为核心,而体现在实践上,则以产品的多元化、服务的人性化、品牌魅力差异化等

多元因素为载体,旨在为消费者提供更有实际意义的体验服务。

紧贴消费特点 展示“E动”成果

此次“动·感”全系车型体验行动覆盖全国118座城市,其中,二三级城市占90%以上。从消费特点上看,随着节能减排理念的不断深入和生活方式的转变,二三级城市消费者从更注重汽车性价比和实用性以及可靠程度上逐渐倾向更节能环保、更智能安全、更注重个性表达等方面。

以“高效、经济、环保”为核心理念的“E动战略”,是三年来东风标致品牌发展的核心战略之一,通过在动力总成技术方面的全面提升,特别是“T+STT”高效动力的推出与普及,为用户带来更高效的动力、更低的油耗和更愉悦的驾乘体验。如今,以“小T大作”1.2THP发动机、8冠王1.6THP发动机、最强芯1.8THP发动机为“T动力”组合,已全面搭载在东风标致全线产品上,配合时下最火热、成熟的微混合动力技术STT智能启停系统,让更

多消费者充分感受到涡轮增压带来的动力优势同时,实现节省燃油和降低排放的双重目的。

产品体验 具象品牌魅力

因为一个人,可以恋上一座城。因为一款车,可以爱上一个品牌。用户每一次的起步停车,每一次踩踏板加速踏板,每一次快速过弯都可以形成用户对品牌的具象认知。东风标致以诠释全新驾驭感受为品牌愿景。此次“动·感”全系车型体验行动,场地试驾环节设置了“城市突围”体验区、“完美驾驭”体验区。“单边失速”、“台阶路”、“轮胎路”等科目足以体现出车辆完美的通过性能。

据了解,东风标致的体验活动并未仅仅停留在产品层面。未来,在“品牌体验”层面,展现品牌历史底蕴、产品优势和未来发展趋势的“标致大道”品牌旗舰店也将于年内正式开业;在“服务体验”层面,涵盖售前、售后和二手车的系列服务体验活动也将持续开展。

东风标致“动·感”全系车型体验行动的开展,意味着东风标致2015年以用户体验为



核心,围绕产品体验、品牌体验、服务体验,三位一体的战略日趋成熟,与风云诡谲的中国车市短兵相接,将直面市场的检验。截至8月20日,“动·感”全系车型体验行动已经走过了72座城市,向超过6000名用户和近900名媒体展现了东风标致全系车型的风采。市场竞争,贵在出奇制胜,通过东风标致“动·感”全系车型体验行动,能在迷雾重重的车市中拨云见日,新一轮汽车用户体验战的比拼或将由此打响。