

# 市工商局 12315 发布一季度消费警示

## 网购成投诉热点

本报讯(记者 奚卿)日前,市工商局12315 申诉举报中心发布今年一季度消费警示,有关网络购物的投诉最多。为切实保护消费者合法权益,工商人员提醒消费者,谨慎理性消费,提高防范意识。

消费者网络购物时可享受7日无理由退换货。今年新实施的《消费者权益保护法》第二十五条规定:“经营者采用网络、电视、电话、邮购等方式销售商品,消费者有权自收到商品之日起7日内退货,且无须说明理由。”明确了消费者网络购物时可享受7日无理由退换货。但是,以下几种特殊商品不享受7日无理由退换货:消费者定做的,鲜活

易腐的,在线下载或者消费者拆封的音像制品、计算机软件等数字化商品,交付的报纸、期刊。

消费者合法权益受到损害,可以向销售者或者服务者要求赔偿。如出现网络购物纠纷与网店商家协商未果,《消费者权益保护法》规定:“消费者通过网络交易平台购买商品或者接受服务,其合法权益受到损害的,可以向销售者或者服务者要求赔偿。”为此,消费者可选择向网络交易平台投诉,也可以向实体店所在地的工商部门投诉。

网络购物切勿草率签收。网络购物中,商家和消费者的交易大多通过快递公司来实现,一些商家或快递公司为了

逃避责任,让消费者先签收后验货,许多消费者疏忽大意,签收之后发现上当。消费者在收取货物时,应开箱查验,查看货物是否完好,不要草率签收,以防购买物与实际不符、物品损坏或数量缺少而难以界定。

预付卡式消费需谨慎。近年来,预付卡式消费在餐饮、美容美发、洗浴、洗车、洗衣、健身等多种服务行业广泛使用,成为新兴消费业态,预付卡式消费虽然具有一定的便利性和价格优惠,但背后也存在较大风险。工商人员提醒,购买预付卡时一定要选择信誉较好、有一定规模的商家,事先了解清楚卡的使用范围和期限。消费者对所购买的服务拥

有知情权,商家也有告知消费者的义务,如商家无故限制消费且并没有事先告知消费者,可向当地工商部门进行投诉。

购买保健品要防忽悠。针对保健品消费过程中存在的问题,工商人员提醒消费者,保健品是特殊的食品,适宜于特定人群食用,购买保健品要根据自身状况,有目的、有针对性地购买。一旦遇到不正规的讲座或者推销,特别是对上门推销药品、保健品的,一定要提高警惕,不要随意购买。若发现在保健品销售过程中有虚假宣传行为、无照经营行为,请及时拨打12315 进行举报。

线索提供:张勇

# 仨党员勇救落井人 兄弟俩千里表谢恩

本报讯(记者 刘瑛 通讯员 乔连军)“谢谢,真太谢谢你们了!要不是你们相救,我父亲就没了命。我们兄弟俩在广州打工,今天专程赶回来就是向你们致谢的。谢谢你们救命之恩。”昨天上午8点多钟,商水县巴村镇余庄村村民李怀建、李建伟兄弟俩来到舒庄乡胡林庄村向救命恩人林宽心、岑茂、郭更臣三位党员表示谢意。在场的群众都说:“这老头命真大,要不是遇上这几个救命恩人可就没了。”

事情的经过是这样的:3月22日上午9点多,双目失明的巴村镇余庄村63岁村民李丙寨摸索着去与本村相距1公里的舒庄乡胡林庄村办事。由于田间小路上有泥,在走到距胡林庄村300米处时,李丙寨不慎掉进路边的机井里。正巧,机井内有一根擀面杖粗的木棍横在其中,把李丙寨卡在了水面上。在胡林庄村西头闲聊的村退职老党员支部书记林宽心和党员岑茂、郭更臣眼看着一个人自西向东走来却一眨眼不见了人影,大白天,麦苗较低,又没有什么东西遮挡视线,

仨人感到事情不妙。林宽心突然说:“那人一定掉进路边的机井了,你们两个赶快去救人,我回去拿大绳。”郭更臣年轻跑得快,率先跑到井边,听到井中有人呼救声,看到落井人没有落进井水中,他一边安慰落井人不要害怕和乱动,生怕落井人因挣扎坠入水中;一边向岑茂和林宽心大喊快来救人。林宽心和岑茂很快赶到,三人把大绳套成套送入井中,让落井者小心把绳套套住腰。然后,三人一起用力把落井者从井中拉了上来。当落井者被救上来时,三人发现是邻村双目失明的李丙寨。林宽心和岑茂、郭更臣喘着气说:“万幸,万幸,多亏井中有一根木棍横在里面,要不是那根棍就麻烦了。”李丙寨的妻子和胡林庄村的群众闻讯后赶到现场,大家对三位救人者赞赏不已。

李丙寨两个在外打工的儿子听到父亲落井被救的消息后十分感动。兄弟俩决定利用清明节假期返乡答谢救命恩人。于是就出现了开头的一幕。

# 沈丘县 专项整治殡葬用品市场

本报讯 清明节期间,为规范殡葬用品市场经营行为,文明、健康、有序地开展祭祀活动,沈丘县对殡葬用品市场进行了专项整治。

该县依托基层工商所网格化监管平台,组织执法人员对辖区内相关经营主体进行拉网式排查,对烟花爆竹、香、纸、烛等祭祀用品进行重点检查,对制售祭祀用品的经营主体进行全面清理,严查无照经营行为;对清明节期间用于祭祀的粮、油、糕点、肉、酒类等食品进行认真清查,严查食品掺杂使假、以次充好、过期霉变等违法行为,杜绝“三无”食品流入祭祀用品市场。

在检查过程中,执法人员对殡葬用品经营者积极开展守法诚信经营教育活动,积极引导群众采取植树、献花、网上祭扫等形式,营造文明向上、节俭有序的祭扫新风尚。

同时,该县加强节日期间的消费维权维稳工作,制订清明节期间应急预案,落实值班制度,及时受理和处理消费者的申诉举报,确保消费者投诉举报事件得到有效处理。截至目前,该县出动执法人员220人次,检查经营户130余户,下发责令整改通知书6份,取缔无照经营1户。(张磊)



# 庙会香火旺 古树需降温

昨日,在淮阳大吴陵伏羲墓前,几名工作人员为陵墓周边古树立木降温。奉“大吴伏羲祭典”和有“天下第一庙会”之称的淮阳二月古庙会单日游客曾达825601人,成为全球“单日参与人数最多的庙会”。由于庙会期间香火过于旺盛,工作人员不得不每天多次为古树降温,确保树木存活。

(记者 沈湛 摄)



# 肖来宣:科技为翼翱翔在中国防水第一方阵

记者 吴继峰

“用创新的材料及完备的解决方案,致力于中国防水事业的发展!”走进天津滨海澳泰防水材料有限公司,这句企业愿景格外引人注目。在同肖来宣深入交流之后,你就会感到:他是这样说的,同样是这样做的。

肖来宣以周口人的质朴和执着打拼出了骄人的事业,也以担当和作为彰显了周口人的胸怀。

## 跳出家门“搞沥青”

1993年春节过后,肖来宣背起行囊北上天津。那一年,他想去县城的工厂当工人,但偏偏争取不到招工指标。所以,天津之行他走得很悲壮。

“就算当不了工人,也得走出这贫瘠的黄土地!”彼时,改革的春风吹拂神州大地,也把那些像肖来宣一样怀揣着创业梦想的年轻人吹得心波荡漾。

父辈们土里刨食,终年辛劳,好年景里也不过勉强果腹。肖来宣不甘于这样的生活。恰好,崭新的时代也给了年轻人施展才华成就梦想的舞台。

远赴天津开启创业之路,肖来宣决心很大,但同时他又有些迷茫。因为他并不十分清楚,到达天津之后能在哪里找个事儿做。干防水活,干建筑活,或者搞水电安装,参考亲戚邻居们外出的经验,他给自己预想了几个工种。唯一能有些底气的是,肖来宣有个远房亲戚在天津塘沽工作。如果实在找不到活,他可以求亲戚帮忙,还能借到回家的路费。

当时,天津开发区建设刚刚起步,处处是热火朝天的建筑工地。肖来宣花30块钱买了一辆二手自行车。他不怕碰钉子,不怕求人,一家一家工地跑,终于在中建七局的一个工地接到了第一单防水工程。1000多平方米活,“清工”(不包工不包料只赚工钱)7毛钱一平方米。肖来宣喊上另外两个工友一起干,将近一个月时间完工,他们挣了700多块钱。

肖来宣说,那时老家人把做防水称为“搞沥青”,防水施工工艺主要是“两毡三油”,清理好屋面,铺沥青油,推油毡,再铺油,再推毡,最后铺油,施工环境相当恶劣。每次施工前,都要用大锅不停地熬沥青油。油温达到280度,铺油的过程,烫伤手、烫伤胳膊都是常有的事。有次在天津大沽化工厂做工程,为

## 人物名片:

肖来宣,1971年出生于项城市李寨镇,1993年到天津创业,承接屋面防水工程。现任天津周口商会副会长,天津滨海澳泰防水材料有限公司、天津澳克兰防水工程有限公司总经理。



肖来宣陪同中国建筑防水协会专家在公司视察。

节省了时间,肖来宣提前生火熬沥青油,想等工友上工后直接铺油。但是,油熔化了人还没到,想熄火怕油凝固,只得继续小火烧着,结果油温越来越高造成油锅起火。肖来宣没有经验,用水灭火,不料火苗蹿得更高,把他的胳膊也烧伤了。采访期间,他伸出胳膊让我们看,那长长的疤痕至今还在。

除了人地两生的环境,资金短缺也是肖来宣当时创业的最大制约。1994年,肖来宣承接到天津市葛沽镇政府一栋住宅楼的防水工程,但是对方要求包工包料。包工包料就意味着要垫资。肖来宣手里没钱,又不想放弃好不容易争取到的赚钱机会。他从100多元的生活费里拿出70元,交给跟着他干活的内弟,让内弟回家办贷款。“无论能不能贷到钱,一星期之后必须带着生活费返回天津。”肖来宣说,他知道自己手里的几十块钱撑不了几天。

在肖来宣最需要资金支持的关键时刻,老家镇上的信用社给了他3000元的信贷支持。买材料有钱了,找工人也有钱了,一个工程下来肖来宣净赚7000多元。这一

年,他用挣来的钱买了一辆摩托车。此后,肖来宣一步一个脚印地打拼,两三年下来他居然挣了五六万元钱。而上世纪90年代初,万元户在农村还是凤毛麟角。

## 联姻国企闯市场

上世纪90年代中后期,市场机制进一步健全,不规范的市场主体已经无法在经济活动中立足。尽管肖来宣做工程很实在,质量也过得硬,但是以自然人的身份去对接法人主体却碰到了难以逾越的体制障碍。承接防水工程,不但得是正规的公司法人,还必须具有相应的施工资质。

多年的历练已使肖来宣养成了遇事从容的品格。面对问题,他很快理清了解决的思路,决定和北京奥克兰防水材料公司合作成立天津分公司。北京奥克兰防水材料公司是一家在建筑防水行业实力雄厚的老国企。在天津开发区如火如荼的建设过程中,这家公司既想成立分公司开拓天津市场,又

于肖来宣同时开工的项目多,垫资金量大,资金压力也很大。肖来宣向奥克兰公司提出了分期付款的进料申请,奥克兰公司破例为一向诚信的肖来宣开了绿灯。300多万元的防水材料款,肖来宣是在工程完工后的当年年底才一次性支付的。

在津创业期间,和日本竹中公务店的合作,让肖来宣尝到了诚信经营的甜头。日本竹中公务店主要为天津丰田汽车等日资项目搞厂区、厂房等配套基础设施建设。其土建项目均由一些建筑集团承接,肖来宣承接的全是防水工程。建筑集团规模大,实力强,对后期一些小修小补的质量维护看不上眼,接到求助电话服务也不热心。而肖来宣对自己承接的防水工程却很上心,只要出现漏雨、渗水现象,不管原因出在哪个环节,他都第一时间赶赴现场,想尽办法解决问题。

肖来宣用诚信和服务打动了日本竹中公务店的负责人。在开工建设天津太平洋汽车零部件厂厂房时,日本朋友主动提出让肖来宣连土建工程一同承接下来。没有任何土建工程经验的肖来宣不敢轻易接手,向对方多次婉拒。“哪怕你推荐朋友来做,我们也愿意你来负责这个工程。”对方的高度信任最终坚定了肖来宣接下工程的决心。

肖来宣聘请了10多名专业技术人员,他们精心施工,谨慎操作,工程竣工后得到日本企业的充分肯定。良好的开端奠定了肖来宣和日资企业合作的基础。此后,只要有工程,很多日资企业都会主动联系肖来宣。源源不断的业务,让肖来宣在天津的事业越做越大。就在记者采访期间,肖来宣还在为日资的天津新马诺汽车配件厂做土建工程。

## 不断创新铸辉煌

转眼到了2008年,举世瞩目的奥运会要在北京举办。因为要配合场馆建设,位于北京四环以内的北京奥克兰公司必须整体迁出。处于新旧厂区搬迁过渡期和新产品研发期的北京奥克兰公司不能再为肖来宣的天津分公司供货,双方的合作被迫中止。

利用这段时间,肖来宣跟随中国建筑防水协会的专家学者,远赴美国、瑞

士、德国、法国、波兰、意大利、日本等国家,积极参加各种展会,并和国外防水行业和防水企业的同行们沟通交流。外国同行们的节能环保意识强,他们使用的产品不但寿命长,而且对环境的负面影响小。反观中国的防水施工,从传统的“两毡三油”到SBS卷材、聚氨酯涂料施工,都存在着不容忽视的环境污染问题。“我们同样有条件向国际一流的水平进军,关键是有没有决心。”国外的考察,让肖来宣开阔了视野,内心也产生了很大的触动。肖来宣说干就干。2009年,他筹资3500万元引进技术、建设厂房,在天津滨海新区注册成立天津滨海澳泰防水材料有限公司,主要生产高端建筑防水材料热塑性聚烯烃(TPO)防水卷材、聚氯乙烯(PVC)防水卷材、自闭树脂防水涂膜、EVA和HDPE防水卷材,年生产能力约600万平方米。同时,肖来宣引进国际先进的产品安装系统和应用技术,形成了以落水、排气、细部预制处理为重要组成的完善的产品系统。

新的企业也面临着很多的发展难题。当时,肖来宣开发的新材料尚没有国家标准,尽管这种材料环保,施工方便,施工效果好,但是没有国家标准材料就很难进入防水设计单位的施工方案。但是,肖来宣认准了这些新产品广阔的市场前景。他认为,国家对环境保护和生态建设越来越重视,绿色的防水材料必将后来居上占领市场。

事实证明,肖来宣的判断是正确的。2010年,在中国建筑防水协会的呼吁下,国家住建部适时起草颁布了一批新型防水材料的国家标准。肖来宣的公司随之迎来发展黄金期。2014年,天津滨海澳泰防水材料有限公司、天津澳克兰防水工程有限公司共上缴税金近千万。天津滨海澳泰防水材料有限公司作为全国唯一一家高分子类专业化、系统化防水材料生产企业,进入了中国防水产业的第一方阵。

“下一步,我和我的团队还要不断研发新产品,要心存危机意识,始终走在防水材料科技创新的前列,让企业永葆生机和活力。同时,我们争取早日在三板资本市场上,让这些从家乡跟着我出来打拼的员工都能持股,成为公司的主人。”谈到未来的发展,肖来宣看得很远,也充满了信心。