

郑事

CBD 缘何成了飙车圣地?

骑赛车或改装车的都是些“小年轻”

市民:请严查飙车一族 交警:便衣查处飙车行为

每到夜幕降临,郑东新区商务内环便聚集大量改装摩托车,车主全是十几岁的孩子,他们在这里飙车“飞奔”。

竞速飙车行为,严重扰乱道路交通秩序,危害公共安全。

8月20日晚8点,郑州晚报记者来到商务内环东一街进行探访。郑州晚报记者 张玉东/文 周甬/图

调查:

飙车少年大都十四五岁

交巡警六大队民警崔成立介绍说,当晚,他们大队协同郑东新区执法局、郑东新区派出所对郑东新区的飙车者进行集中查处,查获的车辆包括摩托车和改装过的大功率电动车,但由于驾驶这些车辆的少年大都十四五岁,未满十六周岁,只能对其进行批评教育,但对查获的这些改装摩托车和电动车警方将予以收缴。

截至昨晚记者发稿时,郑州交巡警六大队共查获各类摩托车、改装电动车共26辆。

交警:

查处“飙车一族”难度很大

交巡警六大队民警崔成立说,目前对于查处“飙车、漂移”法律虽然有相关条款,但是仍不完善,存在取证难,处罚轻的问题。在实际工作中,仅《刑法修正案(八)》规定:在道路上驾驶机动车追逐竞驶,情节恶劣的,或者在道路上醉酒驾驶机动车的,处拘役,并处罚金;《中华人民共和国道路交通安全法》规定,在城市道路超速20%的,罚款200元并处记3分处罚,超速50%的,罚款1000元并记6分,同时吊销驾照。

由于“飙车”的车辆改装后动力强劲、制动性能良好,这些“飙车”者见到民警就四散奔逃,采取极端手段冲岗、闯卡,为了保护交通参与者、“飙车一族”以及民警的自身安全,民警不敢追,也追不上。存在查获难、取证难的问题。

他们在竞速漂移时为了逃避公安机关的处理和打击,往往遮挡号牌或者将号牌摘下,这样就造成民警在执法中很难取得有效证据。

现在“飙车”问题已日趋严重,不仅危害人民群众的生命安全,而且影响人民群众的生活,成为和谐社会的一个毒瘤,必须坚决予以打击。



昨晚,交警在CBD查处飙车

查处:警方展开便衣行动

昨日,晚报记者将商务内环的飙车情况向交巡警六大队进行了反映。

昨晚9点40分,正当一群群飙车族激战正酣之际,守候的便衣民警出动五辆社会车辆开始对飙车族进行围堵。

记者所乘车辆内的一名便衣民警说,查处这些飙车族存在一定的难度,你要开警车他们就一下全跑光了;你

要开社会车辆,也不能强行逼迫他们停下,这样他们在加速逃跑时很容易撞上他人或摔伤自己。

昨晚9点42分,我们的车辆围住了聚集在一处桥上的十几名年轻人,就在我们下车的瞬间,两名反应比较快的年轻人迅速驾驶摩托车(电动车)穿过人群逃离现场,剩下的则被警方

全部控制。

“早就该查了。”路过的市民叫好声一片。

记者看到,这些由电动车改装的像摩托车,由摩托车改装的则像电动车。15岁的小刘说,他的车是花3000块钱买的,后来又加钱进行了改装,至于最高能跑多快自己也没敢尝试过。

金星啤酒集团董事长张铁山:

青春金星迈进“新时代”



“我有一个愿望:把金星啤酒做成全国消费者喜爱的强势啤酒品牌!未来三到五年内,带领金星进入更高的发展平台。”

“金星在啤酒行业中还处于青年时代,我也希望金星永远处在青年时代,始终以一种奔跑向上,追求卓越,朝气蓬勃的姿态服务大众。无论到任何时候,我们需要做的第一步就是抓住产品质量,技术领先和质量领先仍是企业规模扩张的基础,只有这样才能做好啤酒,做消费者喝了还想喝的啤酒。”

人才第一 质量为本

“金星梦”离不开“人才”和“技术”这两个关键词,金星遍布全国的一万名员工都是造梦者。30年走过来,如今的金星在中部市场做到第一,在全国做到了第四。金星一直在静下心来做事,专心做好啤酒。在这背后,有两个强有力的队伍做支撑,一个是领导班子过硬,另一个是技术队伍过硬。做企业,做产品,核心在于人的素质能力。

关于人才,金星啤酒集团董事长张铁山曾总结了四句话,“给想干事的人以机会,给能干事的人以平台,给干成事的人以荣誉,给不干事的人以危机”。企业就是人才的支撑。他认为最重要的就是敢想、敢干、肯干、能干。企业做到一定程度,要有战略,要有人才。没有战略,企业就会盲打误打,耽误时间,影响效率,

没有人才,企业就不可能做大,甚至难以维持。

现在是资源整合的时代,在“挺进西部、面向全国、走向世界”的大战略框架内,我们着眼于金星的国内市场格局,立足于金星的实际情况,坚持小步快跑的方针,但所有的根本都是产品质量,这个是永远不会动摇的中心。

精耕细作 创新自强

长期以来,金星精耕细作河南市场,持续拓展全国市场,创造了“销售网络遍布全国、河南市场全面开花、渠道份额倍速增长”的骄人成绩。同时,我们稳健牢固的营销网络渠道优势(以“单元格”和“小区域化”为代表的营销管理模式和以“终端拜访”为代表的经销商服务体系日趋完善、成熟,且发挥明显效用);我们金星优

势天然的营销战略布局以及遍布全国30多个省区的强大营销网络覆盖和辐射能力;关键的一点是一亿河南乡亲广大啤酒经销商朋友“热爱家乡、信赖金星”的深厚情结和“与金星同荣共赢”的忠诚情怀,是实现“金星梦”的坚实基础。

在未来,中高端品牌将是消费主流,金星啤酒在对市场的把握和顶层设计上,着眼点放在调整产品结构。2005年打造金星新一代,现在金星啤酒以新一代、纯生、果园为代表的热销产品,随着市场环境的变化正加大生产易拉罐啤酒。今年的生产量比去年翻了一倍,明年更要加大生产力度。之所以在全省乃至全国取得骄人的市场战绩,在于金星30年积淀的品牌知名度和坚实的渠道销售网络。