

周口警方侦破一起特大制贩毒品案

本报讯 11月29日,周口警方对外发布消息,经周口市公安局、项城市公安局两级禁毒部门连续半年的缜密侦查、艰苦奋战,辗转数千公里,成功侦破一起特大制贩毒品案件,端掉制毒窝点2个,抓获8名涉毒违法犯罪嫌疑人,缴获毒品3630克,毒资15.2万元,收缴犯罪嫌疑人制毒工具若干。

今年1月底,项城市公安局禁毒大队接群众举报称,有一名外地人将驾车从郑州到项城购买毒品。民警立即出动,于当晚12时30分左右在项城北宁洛高速路口将一辆准备上高速的白色轿车拦住,当场从车上乘客王某随身携带的挎包内查获用塑料袋包装的毒品海洛因850

克。

抓获王某后,王某拒交代毒品从何人手中购买。因案情重大,项城市公安局立即成立了专案组,对此案进行专案侦查,进一步扩大战果。专案组经过缜密侦查,发现王某的上线是一个叫邓某某的男子,而邓某某的上线是安徽一个绰号“张哥”的人。他们的网络关系是由“张哥”将毒品海洛因(半成品)贩卖给王某的。邓某某对半成品进行再次加工,向郑州、周口、辽宁、宁波及项城本地进行贩卖。2016年3月7日,河南省公安厅禁毒总队将此案作为目标案件。

今年3月11日,专案组抓获邓某

某的“下线”吸毒人员周口籍男子王某、饶某,缴获毒品海洛因8克。3月12日成功抓获刚从邓某某处购买毒品的淮阳男子杜某某,缴获毒品海洛因20克、底料82克。抓捕邓某某的条件已经成熟。

2016年3月14日上午,专案组在项城市将刚刚进行完毒品交易准备逃离的邓某某、王某抓获。从邓某某身上缴获毒品海洛因205克,从王某身上缴获现金10.5万元(王某就是“张哥”)。而后,对邓某某在市区的两个出租屋进行搜查,分别查获毒品130克和两瓶半成品毒品及制毒工具若干。

目前,该案正在进一步办理中。

■记者观察

近视低龄化现象让人忧

眼科医生呼吁,家长和老师要充分重视孩子的用眼健康

记者 马四新 实习生 乐辉

如今,中小学生近视群体越来越大,其原因并非因为读书过多,而是因为上网玩游戏、长时间看电视所致。为此,眼科医生呼吁,家长和老师要充分重视孩子的用眼健康。

现状:“小近视眼”多了

前不久,小王的爸妈就发现小王视力似乎有些异常,看电视时总是凑到跟前,一旦离远些,就要眯起眼睛,于是带孩子到医院眼科进行检查。经过散瞳验光,小王两只眼近视均达到500度。经过与小王家长交流得知,孩子的父母平时工作忙,孩子大部分时间是和爷爷奶奶在一起,有时孩子太淘气,老人就让小王看电视或玩喜欢的电脑游戏。

随后,记者走访了市区一些中小学,发现教室里随处可见“小近视眼”。记者从多家眼镜店了解到,验光配镜的中小学生比例有逐年增多之势。

市区一小学的班主任李老师告诉记者:“班上学生大部分或多或少都有些近视,每次换座位都很头疼,学生们都抢着坐前排,每次让学生规范书写的姿势,可他们总是不能坚持,年纪轻轻就近视了。”

一家医院眼科的李医生告诉记者,最近几年,前来就诊的小学生有增多的趋势,每到周末及寒暑假,前来就诊的小学生高峰时甚至达到每天三四十人,其中有假性近视的,但也不乏400度到800度的高度近视者。

李医生告诉记者:“造成近视有不同的原因,一方面学生的课业负担较重,各种课外作业及辅导班让他们过度用眼,另一方面学生本人长时间使用电子产品、看电视、玩电脑等。这些来自电子屏幕的辐射和伤害对于眼部尚处于发育成长阶段的小学生尤其巨大。”

针对目前出现的近视低龄化现象,李医生建议,学生应该每次用眼四十分钟就让眼睛休息休息,比如眺望远方、看看绿色植物,或者做眼保健操,滴眼液也要慎重选择。减少使用电子产品的时间,看书、看电视等要保持科学的距离。

“湘泉杯诗画周口”摄影大赛获奖名单

由周口报业传媒集团主办、河南君伟商贸有限公司协办的“湘泉杯诗画周口”摄影大赛,日前圆满落下帷幕。此次征稿共计200余篇(幅),刊发摄影配诗50篇(幅),取得了良好的社会效益。现将获奖名单公布如下:

特别奖:倪莉
一等奖:马铁刚
二等奖:杨春梅
三等奖:周扬
优秀奖:徐二阳
闫丽 王凤芝
刘娜 李敏
周博仟 康浩宇
周兵 郭向阳
闫磊 李涛
祖红 闫立平

咨询电话:0394-8233306
周口报业传媒集团
河南君伟商贸有限公司
2016年12月6日

网络求诊:是馅饼还是陷阱?

本报讯(记者 马四新 实习生 陈真真)近年来随着互联网的普及,越来越多的人身体一旦出现不适,第一时间不是去医院,而是在网络上寻医问药,网络求诊以其省时省力省钱的优势,正在被越来越多的网民接受。对此,医生提醒,网络求诊容易造成误诊,对网络求诊结果市民需谨慎,生病了最好到正规医院就诊。

“平时有个感冒发烧的小毛病,就不想去医院,拿起手机在网上询问医生,然后去药店买点药吃就好了,不仅方便省事,还可以省钱。”一名大学生在接受记者采访时表示。然而网络求诊真有这么好吗?家住公务员小区的李女士则提到了自己的不满:“之前脸上长了几个痘,就在网上找医生询问,听了医生的建议涂了药膏,结果整张脸都长满了痘,最后还是去医院治好的,以后再也不敢轻易相信网络求诊了。”

“你发送防范图片,我发给你红包奖励”。进入冬季,针对盗窃、网络电信诈骗案件多发的实际,商水县公安局农场派出所开展形式多样的冬季治安防范宣传活动,营造“安全防范、全民参与”的良好氛围。图为12月3日民警在老支书向群众讲解安全防范知识,以增强群众的法律意识和自身防范意识。

郭利军 摄



出彩周口人

“京城米王”刘金利

记者 梁照曾 文/图



刘金利在接受采访

在北京,很多人吃米都认准一个牌子——“大象香米”,那是地道的东北大米,香甜绵筋,味道非常纯正。这个品牌大米是河南人做的。他叫刘金利,周口市郸城人,北京福临大象米业股份有限公司董事长、北京郸城商会常务副会长。他的米业公司年销售大米近4万吨,北京有300万人吃他的大米。“大象”大米品牌,在北京、在华北具有很高的知名度,刘金利被誉为“京城米王”。

厨师转行

我们的对话,是在一个午后。刘金利身上散发着农村汉子的质朴、敦厚,非常健谈,思维敏捷,充满睿智。如果他置身集市,您难以辨认出,他是享誉京城的米王。

贩米之前,他是一名厨师。今年43岁的刘金利出生在郸城县虎岗乡大刘寨村一个普通的农民家庭。那是周口一个偏远乡村,贫穷落后,他像其他村里孩子一样,读完初中,就再也迈进学校一步。18岁那年,他跟着堂叔去东北闯荡,在大庆市一家宾馆打工,在后厨当学徒,每天的工作就是跟着师傅“打下手”,择菜、洗碗、扫地、端茶倒水,干的多是粗活、累活。刘金利勤学好问,又勤快,讨人喜欢,活干得漂亮。很快,师傅们开始教刘金利如何改刀、如何选料……此后的日子里,刘金利进步很快,顺利拿到了二级厨师证。在3年的厨师生涯中,人缘好的刘金利和很多来宾馆住宿的商人、企业家混得很熟,从他们的创业事迹受到启发。

“在跟这些成功人士的相互探讨中,我有所感悟,感觉自己也可以在创业中打拼出一条路来。”骨子里有一股子倔强劲儿的刘金利对自主创业产生了浓厚兴趣。刘金利语气坚定地说:“扪心自问,自己并不比别人差,别人能做到的,我一样能做到。”

在长期销售大米、农产品市场中,刘金利逐渐意识到了品牌的重要性。“做零散批发,没有自己的品牌,不但质量得不到保证,而且很难得到消费者的认可。”刘金利认为,如果不加快品牌建设,很快就会

此后,刘金利毅然放弃了厨师这个职业,从东北回到郑州,投奔当时正在郑州一个市场内做大米批发生意的父亲。从此,刘金利开始与大米打交道,立志以此为起点,开启创业之路。当时的刘金利心里清楚,前面的道路充满了机遇与挑战。

进京创业

北京是全国政治经济文化中心,人多市场大。刘金利认定这个理儿,拉着满腹不解的父亲,将在郑州的大米生意转到北京。1994年元旦,刘金利在北京南三环附近租了几间房子,开始在北京卖大米。当时通讯落后,物流还不健全,刘金利花高价买了一部移动电话用来联系生意,并买来一辆货车往外贩卖大米。

创业初期的日子是艰苦的,刘金利既当司机,又当装卸工,每天开着货车往各个销售点运送大米,常常深夜才回到家中休息,早晨五六点又要开着货车外出送货。

日子虽然辛苦,但刘金利累并快活着,大米生意风生水起,客户越来越多。随着市场供需增多,2000年,他在朝阳区马厂建立了加工厂加工大米。2003年,刘金利的大米生意已经雇用了30多个工人。

正当他踌躇满志时,“非典”来了。这让刘金利措手不及。大米积压在仓库里卖不出去,造成了资金短缺。刘金利并没有气馁,他认为,这样的情况只是暂时的,只要“非典”过去,市场行情还会好起来。很快,“非典”过去了,市场开始回暖,刘金利的生意也逐渐好转,并重新步入了常态发展。

在长期销售大米、农产品市场中,刘金利逐渐意识到了品牌的重要性。“做零散批发,没有自己的品牌,不但质量得不到保证,而且很难得到消费者的认可。”刘金利这样说道。

2008年,刘金利注册成立了北京福临贝象粮油商贸有限公司,开始了公司化运作。东北大米品质好,是他多年的主要产品。开发东北大米,成为他的米业发展方向。经过考察与研究,刘金利将品质上乘的东北五常大米定为企业的货源。

借势发展

2008年,是刘金利难忘的金色岁

如此,他还接到北京多所大学的大米订单。

俗话说,心有多大,舞台就有多大。刘金利的梦想是让大象香米走进大江南北。2013年,刘金利投资上千万元,在素有“贡米”之称的黑龙江省五常市建立了大米生产加工基地,不仅从源头上控制了大米的质量,而且形成了集种植、加工、销售于一体的全产业链经营新格局。

如今,刘金利的企业产值已经达到亿元大关,是北京地区国家扶持的七家大型粮油加工企业之一。在北京这个有着三四千万人口的大都市,每天有300万人吃他的大米,他的大米已经覆盖华北市场。

随着互联网销售时代的到来,他在现有实体经济的基础上,积极运用互联网思维,打造“互联网+”模式,在一些著名的销售网站开设网店,开通手机APP,利用日益普及的互联网进行大米销售,着力打造互联网销售新模式。

2015年,刘金利在北京市亦庄经济开发区成立网络销售公司,并成立了北京福临大象米业股份有限公司进行了新的尝试。如今,刘金利不仅与大的物流公司合作,而且在多家知名网站开设了自己的网店,面向全国销售,确保在网上购买的产品,24小时收到货物。

“下一步,我们将在现有的基础上,进一步扩大规模,在全国各大省会城市招代理商,真正让我们生产的大米走进千家万户。”刘金利告诉记者。

在事业成功的同时,刘金利还热心公益事业。他说,他来自中原,来自周口的一个小乡村,永远不会忘记那里的亲人们。多年来,他向家乡郸城一高考上清华大学的学生和培养学生的老师,免费发放“大象”牌香米,感谢他们为家乡教育事业作出的贡献。另外,他还为村里修路、装路灯。路正长,事业正长。未来,他会更加努力,做得更好。

刘金利说,那一年,大米销售可用“爆棚”来形容。那一年,“大象香米”以优秀的品质在北京打出了声望。不仅