



# 遇到这11类民生领域违法快举报

## 市场监管部门公开征集线索,查证属实给予奖励

本报讯(记者 李佳琪)记者从市市场监管局了解到,为营造哈尔滨市安全放心的消费环境,即日起,该局在全市范围内针对11类、23条涉及民生领域的违法行为,面向社会公开征集违法案件线索。全市市场监管系统将加大执法力度,精准发力、重拳出击。

哈尔滨市市场监管局提示,反映和提供线索材料务必全面详实,署名和联系方式尽量真实有效,以便反馈处理情况。对属于重大违法行为,经查证属实结案后,按上级有关规定给予相应奖励。对提供违法线索的公民信息,市场监管部门将严格保密,依法保护。

### 十一类民生领域违法行为

- **食品安全类:**食品中非法添加降糖降脂等物质;保健食品中添加药品;牛羊肉掺杂掺假。
- **产品质量类:**生产销售假冒伪劣化肥;生产销售不符合产品质量标准的燃气器具;生产销售不符合产品质量标准的车用燃油;生产经营不符合产品质量标准的农膜、农机具及配件;销售不符合产品质量标准的煤炭;旅游景区玻璃栈道相关产品质量不合格。
- **特种设备类:**违法生产使用小型锅炉;使用未登记电梯。
- **虚假宣传类:**刷单炒信等虚假宣传。
- **违法广告类:**“神医”“神药”虚假违法广告。
- **知识产权保护类:**假冒知名品牌;“傍名人”“搭便车”行为。
- **消费者权益保护类:**利用不公平格式条款侵害消费者权益。
- **检验检测类:**违法开展检验检测。
- **计量类:**加油站计量器具作弊;商超、农贸批发市场违规使用计量器具。
- **排除、限制竞争类:**滥用市场支配地位;滥用行政权力。
- **粮食购销类:**购销不合格粮食、商标专利侵权;粮食购销领域违规使用计量器具。

### 举报方式

1. 拨打12315热线。

2. 通过哈尔滨市市场监管局执法稽查局电子邮箱(hrbss-cjgjzj@163.com)进行举报。

3. 直接到各区、县(市)市场监督管理局现场举报。

## 从百万工程施工“转向”百元上门服务

# “90后”小伙与房屋防水“较上劲”



□本报记者 刘述波

“做防水的就是治水,治水宜疏不宜堵。”“90后”的程华涛时常将这句话挂在嘴边,他是黑龙江省鸿安防水工程有限公司总经理。

程华涛大学读的是土木专业,从暑假建筑工地打工起步,他和家人一起创立起年营业额数千万元的专业防水施工工程公司。在经历了房地产市场低迷和疫情等多重影响后,今年,他决定带领公司的小伙伴们重新出发,“向千家万户的居家防水治漏和室内空气治理等需求‘转移’,希望能将公司打造成百姓住房领域的‘协和’医院”。

### “90后”大学生创业 从工地打工起步

“房屋漏水是业主最为关心的一个问题,而且维修起来有很大的难度。所以如何在施工的时候就排除漏水隐患,以及如何事后维修,都是非常重要的事情。”一谈起防水,这个1991年出生的小伙儿打开了话匣子。

2010年,考入黑龙江科技大学的程华涛在父亲的影响下选择了土木专业。“我父亲当时就是从事防水施工的小包工头。为了锻炼自己,从大一开始,我就和同学在暑假去工地打工。”那时,程华涛每天早晨4点半就起床和父亲往工地赶。因为不懂技术,他只能从力工做起。太阳底下晒一天,皮肤晒得黝黑。最直接的感受是“太累了”,每天回家一躺到床上就不想动弹。

那段打工经历,也让他体会到父亲养家的辛劳。2014年毕业后,他和父亲一起创业,采用现代化的管理模式和创新工艺工法,原来的施工队逐步发展壮大成为正规的防水工程公司。两年后,程华涛开始独立运营工程公司,并在房地产建设项目中承揽防水项目,父亲也实现了回家休养生息的“小目标”。

### 从年数千万元营业额 到项目急剧萎缩

程华涛平时爱说爱笑,但一到工地上就变得极为认真——他不希望因为氛围松弛,导致工程出现质量问题。善于发现问题的他,在施工现场不断提出优化办法,给施工人员提出相关标准。

“我们在施工的时候,还要想着完工以后的维修问题,这不仅是节约成本的要



求,更是对业主负责的态度。”程华涛要求同事对工程质量把关的思维方式是:假如这个房子是盖给自己的,怎样做才能实现合格收房?以此为标准来把控工程质量。程华涛公司的好口碑,为他赢得了更多的发展机会。公司营业额逐步攀升,最高时达到每年数千万元,项目工地上数百人在干活儿。程华涛和同事们对公司的未来信心十足。

但是接下来,房地产市场不像以前那么火热了;后来,疫情出现了……工程回款周期加长,人员成本加大,施工项目急剧萎缩,这些都是程华涛需要直面的问题。“那时候,每天起来第一件事,就是想从哪能要回或借来钱,好维持公司正常运营。”

### 从B端“转向”C端 他要走匠心路线

眼下,不少行业陆续回暖,程华涛也开始尝试公司未来的发展重心——向“C端”延伸,直接对接千家万户,展开防水治漏、空气治理等房屋综合治理业务。

“房地产行业一直在建新房子,但经过这么多年的发展,新房子陆续变成老房子,越来越多的房屋面临着漏水治理等问题。”程华涛告诉记者,防水行业上游材料厂家中的头部企业,去年就开始转型推出了基于互联网报修的“到家”房屋综合治理服务新模式——立足于建筑修缮主业,不断扩充自身潜力和业务范畴,延伸上下游及相关产业链,致力于打造“互联网+居住空间改善一站式服务平台”,建立全国物业渠道和到家服务生态数字化升级,创造长期价值的“C端”服务事业,将专业、高效、全面联动成一个整体。

程华涛很快决定顺势转型,将这种服务引入哈尔滨。今年1月起,程华涛面向本地居民推出到家“一对一”服务。

“我们原来来看完现场签合同,一个项目可能是几十万或几百万元。但现在,每天去好几个现场,服务费最低的就几百元。”程华涛说,“最开始同事们觉得,这种一家一户的‘一对一’服务,不但操心费力,可能还不会产生多大的效益。但随着治理效果的显现,越来越多的业主对这种服务开始认可,现在,每天的咨询量也在攀升。”

“我们坚持质量上的长期主义,就是要不断发现问题,不怕解决问题,把握好过程,做出精品,为结果负责。”站在新业务模式的起点上,程华涛和他的同事们计划一直追求并坚持匠心原则。

# 2023再出发