



开移动赌场 母亲因儿认罪

儿子是区三好学生，作为母亲的她却以开设移动赌场赚钱养家，被警方当场缴获1万赌资及各种赌博器具。昨日，青羊法院经审理，判处袁某有期徒刑4个月，并处罚金1000元。

她开设移动赌场 被抓现行

今年42岁的袁某，经营一家古玩摊，因常打牌，认识了许多牌友，袁某便想到自己开设赌场，从中抽头盈利。今年3月3日零时许，袁某准备好一个金属箱，装满各种骰子、筹码等赌博用具。随后，她在乐宾百货旁一茶楼内预订了一间房，并告知茶楼服务员，只需进来倒水即可，看到什么勿多言。一切准备妥当后，袁某便和自己雇佣的助手，电话通知牌友到临时赌场地点。然而，就在各位赌友陆续赶来参与赌博时，警方接到线报，赶来当场查获了参与赌博的嫌疑人15人，以及赌场工作人员5人，同时查获袁某金属箱内的赌金1万元，及筹码611个，其中



袁某昨日受审现场

10000字样的10枚、50000字样的8枚。据赌场服务员吴某交代，他们都是被袁某雇佣的。袁某新开了一家“百家乐”移动赌场，便邀吴某等人照场子，每天给的酬劳是200元。赌场开张4天，便换了3个地方。吴某称，老板袁某所选的临时赌场地点都是一些茶楼和咖啡屋的包间，他们打电话通知赌客，赌客们到场后，用筹码代替现金在“百家乐”赌桌上进行下注赌博，赌桌上画有庄家和闲家字样，先

下注后发牌，以牌面大小定输赢，而每天赌场都会发放出8万8千的筹码。给儿子做榜样 她称不再犯罪

袁某被警方挡获后，一直拒绝承认开设赌场，只称是朋友开的。案件被移送到青羊检察院后，承办检察官调查了解到，袁某有个儿子正准备中考。袁的儿子非常优秀，是成都某区的三好学生。在检察官和袁某交谈中，袁某也不只一次提起儿子。为此，检察官以

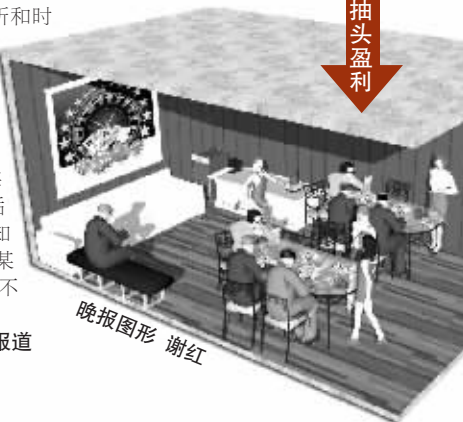
其子引导教育袁某。为给儿子做一个好榜样，袁某昨日当庭认罪。

法院经审理认为，袁某以盈利为目的，为赌博活动提供场所、赌具、筹码等，设定赌博方式，雇佣工作人员在现场负责配码、发牌等工作，组织赌博。袁某虽然没有在固定的场所开设固定的赌场，但其提供了赌博的场所、赌具、筹码，设定了赌博方式和获利方式，还雇佣了工作人员负责现场工作，并从中营利，其在赌博现场实施的是一种管理行为，应认定为开设赌场的行为，而不固定场所和时间仅是被告人逃避打击的一种手段，其行为已构成开设赌场罪。由于被告人袁某系初犯，开设赌场时间不长，犯罪情节较轻，且能够当庭认罪、悔罪，可酌情从轻处罚。最后法院作出如上判决。在得知判决的最后结果后，袁某称，“为了儿子，我以后不会再做这种违法的事了。”

青检法 记者 易婷 摄影报道



赌客赌「大小」袁某抽头盈利



晚报图形 谢红

省医院老急诊楼开拆 将建地震康复中心

本报讯(见习记者 李诗敏 摄影 李祥云)昨日，省医院老急诊大楼开始拆除。据了解，拆除原址处，将建立起全新地震康复中心——川港康复科技综合大楼。

据悉，新建的川港康复科技综合大楼总建筑面积8万平方米，由门诊区、川港康复中心、四川省人民医院科技大楼三部分组成。其中川港康复中心的建筑面积为2.7万平方米，共设康复病床350张，总工期为3年。川港康复中心建成后，不仅将为地震伤员提供长期有效的康复治疗，而且还将全面提升我省的康

复医疗网络，建立起康复医疗专业人才的培养和培训基地，对全省39个重灾县的康复分中心提供康复培训和指导，形成覆盖全省的康复医疗网络。



省医院老急诊楼被拆除

业主拒付物管费 物管上庭追讨

本报讯(记者 易婷)以小区物管没有管理资质为由，一业主拒付物管费，该物管将其告上法庭，追讨1千余元物管费及5千余元滞纳金。昨日，青羊法院开庭审理了此案。

昨日法庭上，原告方四川润无声物业有限责任公司的代理人提出，他们在2001年3月26日与王某所在的小区签订了物业管理服务协议，约定物管期为2001年3月26日至2003年3月25日，每月物管费为每平方米0.25元。2003年协议到期后，由于该

小区没有成立业主委员会，也没有找其他公司托管，润无声物管公司继续履行合同。物管公司代理人称，此举得到了大多数人的支持。2008年，小区业主委员会成立，也签了新的物管公司。至此，润无声物管公司离开了该小区，他们开始向业主追讨物管费。王某就是其中之一。她从2004年1月1日开始，就没有支付物管费，至今拖欠1587.75元物管费。

对物管公司的说法，退休教师王某称，该公司根本没有管理资质，且没

有履行管理义务。“我3年丢了4辆自行车，他们算履行义务了吗？”王某表示，她的丈夫曾被小区保安打过，当时物管免了相关费用抵消医药费。“他们的合同在2003年就已经到期了。”王某称，润无声物业公司根本没有资质收取费用，是违规的。

听完双方意见后，法官宣布休庭，择日宣判。在昨日的庭审现场，有许多该小区的业主旁听了此案，据悉，小区共有五百多名业主，有近30%的业主没有缴纳物管费。

凉茶销售进入旺季 红罐王老吉继续凸显领军优势



王老吉悄然成为人们生活中的一部分

随着夏季到来，饮料销售即将进入一年一度的“黄金季节”，在“金融危机”阴影尚未散去的今夏，饮料市场能否再次出现火热场面成为人们关注的焦点。据国家统计局公布的最新数据显示，4月份我国农副产品加工、饮料制造、食品制造的规模以上工业增加值同比都出现上涨，其中饮料制造规模以上工业增加值比3月份加快2.2个百分点。

记者在走访市场时发现，国内饮料市场依然保持较快的增长态势，进入5月份，以“健康、清凉、绿色环保”为主要特征的植物型饮品成为目前饮料市场的突出力量，其中红色罐装王老吉的表现尤为突出，据AC尼尔森数据显示，2009年第一季度，王老吉同比增长超过70%，成为市场上最畅销的饮料品牌之一。

今年夏天喝什么？健康、安全成关键

记者近日走访主要城市的大卖场时发现，以王老吉为代表的天然、健康、清凉型凉茶饮料持续走俏，成为饮料品类中增长幅度最大的产品之一。据深圳一家超市的工作人员介绍：“五一”期间，罐装王老吉的销量就高达1000多



消费者认真选购王老吉

箱，是市场上最畅销的罐装饮料。

在郑州著名的经三路世纪华联超市内的饮料销售区，大批夫妇整箱购买王老吉引起了记者的兴趣。一对陆姓夫妇表示，随着夏季气温不断升高，前段时间，处于高考备战的儿子学习压力大，容易上火、头晕，为了能够缓解孩子备战考试的身心压力，特地给孩子购买王老吉凉茶，同时天然、清凉的口感，也能让孩子安心复习。据现场的销售人员介绍：自5月份以来，其所在的超市王老吉销售一直在增长，这一方面与夏季来临气温不断升高有关，另一方面消费者更愿意选择健康、清凉的饮品，王老吉凉茶是知名品牌，自然成为顾客的首选。

记者调查发现，随着生活质量的不断提高，健康的生活观念日趋受到

消费者重视，在选择饮料食品的时候尤为明显。根据饮料行业最近一项调查结果显示，消费者有关加强喝饮料的健康营养意识已成为一个全球化的消费趋势，与往年相比，碳酸饮料已不再是消费者的主要选择，越来越多的消费者认识到植物型饮料的营养价值。作为与碳酸饮料、果汁、茶饮料并列的独立新品类，凉茶近几年的消费增长颇为惊人。

另外，近期连续爆发的食品安全危机，也让消费者在选择饮料的时候更加注重饮料的安全性。作为有180多年饮用历史的传统饮料王老吉，继承了中华千年传统养生文化，同时在现代化生产过程中秉承传统蒸煮工艺，经由现代科技将草本精华提取、调配及灌注而成。其采用的原料均来源于草本植物，

并不包含任何人工合成添加剂。

“以王老吉为代表的凉茶类饮品，以健康养生为理念，以天然植物为原料，更加符合现代人的生活诉求，已经成为消费者日常饮料的主要选择。”广东省食品协会会长张俊修表示。

市场布局助力 健康“第一罐”各地飘红

据了解，在3月份国家统计局行业企业信息发布中心公布的王老吉凉茶获得2008年度“全国罐装饮料市场销售量第一名”之后，王老吉继续保持强劲的增长势头，特别是中原和北方地区销量增长幅度较高，部分区域甚至达到200%。有业内人士表示：王老吉的销量增长主要得益于对消费者健康需求的满足，特别是

多次重复购买客户的增多是持续增长的主要原因。”

业内人士普遍认为，红罐王老吉之所以能够在短短两三年内红遍大江南北，除了符合健康消费趋势，与加多宝集团市场布局战略也高度相关。自1999年在广东东莞建立第一家灌装厂以来，王老吉稳步做强华南市场，并向全国市场渗透。2003年开始，加多宝分别在浙江、福建、湖北、北京等地建立了灌装生产线，完成了华南、华东、华中、华北四足鼎立的战略布局。

据了解，加多宝今年在销售结构上做了细微调整，将原来的授权机制改成分公司运作机制，在北京、东莞、杭州成立3家营销公司，以这三地为中心在全国形成三足鼎立的营销态势。其次，对于加多宝而言，目前面临的主要任务之一便是去年8月加多宝总部搬到北京，这也利于加多宝加深北方市场的精耕细作以加强北方消费者接受凉茶概念的引导。另外：今年王老吉最大的一个特色是渠道下沉。原来的渠道主要是二线城市，现在要下沉到县级市场，有些地方还要下沉到六级市场。”加多宝一位市场人士表示。

营销专家林景新分析，红罐王老吉具有的工厂布局优势以及渠道终端力，是让其竞争对手难以望其项背的主要原因。不断对终端销售网络的强化，为中国饮料第一罐“王老吉”在更大范围的发展奠定了坚实的基础。

随着温度的持续升高，饮料销售再次进入“旺季”，以王老吉为代表的健康、清凉型饮料在获得消费者青睐的同时，也将成为中国饮料市场新的消费增长点。 记者 唐娜