

今天你打包了吗？

我市餐饮行业遍吹节俭风



□记者 付永奇 文/图

本报讯 “点菜时服务员提醒要适量,不仅尊重了客人,也让东道主节省了费用,现在的饭店真会做生意。”昨天晚上,市民李先生在周口农家庄就餐时感慨地告诉记者。据了解,

自今年 2 月 1 日市酒店餐饮协会发出“厉行节约 反对浪费”的倡议后,我市各类宾馆饭店积极响应,使“节约用餐”之风在我市迅速兴起。昨日 11 时 30 分,记者在周口百春永和豆浆大庆路店看到,饭店内三个醒目的位置挂着精致的温馨提示牌,上面写有“厉行节约,杜绝

浪费,适量点餐,剩餐打包”字样。收银台前,有两位客人正在点菜,当他们点了 2 凉 4 热 6 个菜时,一名服务员微笑着提醒客人:“本店饭菜比较实惠,菜已经够吃了,先点这些吧,如果不够可以再点。可以吗?”听到提醒后,几位客人笑着表示赞成。该饭店店长表示,客人点菜时,他们都会对顾客进行善意提醒,并在餐后提倡客人对剩菜打包。此外,为节约客人费用,在餐具使用上,他们也提倡使用本店消毒碗筷,只有客人提出要求时才使用一次性收费餐具。晚上 9 点,记者在周口市区中州大道周口农家庄饭店看到,这家饭店的许多菜品都分大小份,部分凉菜可以拼盘。该店刘经理告诉记者,国家提出厉行节约后,他们对饭店进行了调整,取消了观赏性菜品,增加许多经济实惠的绿色环保大众菜,并主动提醒客人适量点菜,剩菜打包。“像高档菜品盘内的萝卜雕花,一个要花费厨师 10 多分钟时间,这个花能占整个菜品价格的一小半,对于许多市民来说是华而不实”。他指着菜单中的一个菜品对记者说:“这样的菜品我们已经撤下了。”我市著名烹饪大师、周口怡景田园经理孙文岭说,反对“舌尖上的浪费”是大多数市民的

心愿,这个倡议当然受欢迎。但是要让市民养成节约习惯,饭店要多想办法,比如要根据饭店自身情况,实行小盘式、多品种经营方式,推出双人餐、四人餐,或推出中餐西吃等形式,最大限度地为客人提供适量菜品,使他们既能吃好不又留剩菜。对于大型婚宴、寿宴,在制定菜单时一定要以够吃为标准,并根据宴会进行情况控制上菜,做到尽可能节约。针对我市餐界提倡的节约之风,市餐饮协会李会长接受采访时说,我们是农业大市,市民的节约意识还是有的,只是碍于情面,宴请时总是想多点菜,餐后不好意思打包。现在各饭店主动提倡节约后,市民还是十分欢迎的。他建议,市民应养成吃多少点多少、吃不完打包带走的习惯。编后:这几年,随着生活水平的提高,许多市民不论是用公款请客还是自己掏腰包就餐,逐渐形成了讲排场、比阔气的习气,菜品点多了吃不完,出于面子问题又不愿意打包,造成大量的浪费。现在,党和国家提出“厉行节约,反对浪费”的号召,我市饭店积极响应,实行“适量点餐,剩餐打包”的温馨提醒。这种提倡节约的做法,让喜欢节俭的人有了温情的理由,让经常铺张的人认识到了自己的不文明,它犹如春风拂面,给人以清新之感。古人云,“谁知盘中餐,粒粒皆辛苦”。凡事要有节有度,每一粒粮食都来之不易,不讲排场,少摆阔气,厉行节约,把剩菜打包带走,是值得提倡并且应该视为一种生活的时尚法。愿“厉行节约之风”在我市刮得更猛烈些吧!

为推动非公经济发展作贡献——访市政协委员、周口市酒业商会副会长罗瑞玲

□记者 付永奇

本报讯 近年来,我市非公经济发展迅速,特别是酒水行业发展更快,成为非公经济的重要组成部分。“两会”期间,记者采访了市政协委员、周口市酒业商会副会长罗瑞玲女士。罗瑞玲告诉记者,近 3 年来,我市非公经济得到健康快速发展,整体实力显著增

强,在周口经济建设的各个领域发挥着重要作用。周口市酒业商会连续几年引进外来资金,参加淮阳羲皇朝祖会献香、献爵,为周口文化传播事业作出了贡献。同时,市酒业商会积极参加周口市工商联倡导的“圆梦助学活动”,帮助许多贫困学子圆了大学梦。市酒业商会积极参与社会活动的同时,还勇于承担商会行业责任。太康县一位商会会员的超市和住房全部被大火烧

毁,酒业商会号召全体会员捐款捐物,帮助该受灾会员渡过了难关。对于非公企业的社会责任,罗瑞玲委员认为,个别非公有制企业特别是工业企业,将利润建立在破坏和污染环境的基础之上,令社会对非公有制企业有很多负面认识。从长远发展来看,需要非公有制企业切实履行社会责任,节约能源和资源,保护生态环境,使企业职工和社会成员共享发展成果,共创和谐社会。罗瑞玲表示,在履行行业职责,发挥行业优势的同时,她将继续深入基层,及时反映人民群众的意见,积极协助党委和政府做好为民谋利、帮扶民困、稳定民心的工作,积极尽到政协委员的责任。

广告

首届中国酒类电商领袖论坛在京召开 宋河扣扣成为线上最抢手酒品

由酒仙网主办的“2013 首届中国酒类电商领袖论坛”在北京召开。80 后和 90 后成为本次论坛提到最多的消费人群,而宋河推出的线上专卖产品扣扣,成为在酒仙网上线时间最短、最为抢手的酒品。宋河扣扣开创了我国白酒类包装的先河,其低碳、环保、简约的设计理念,吻合和引领了未来互联网开发产品的潜在需求。酒仙网董事长郝鸿峰表示,中规中矩的产品难以从千万种产品中跳出来,如何研

发、推出适合互联网的酒品,需要大家重点考虑。而到会者不约而同地认为,适合互联网的产品一定要有产品个性,宋河扣扣就是这样一款个性十足的产品。本次论坛展示了很多通过网络而发达的企业案例,也对未来电商和中国白酒企业的发展方向做了探讨。在介绍 2012 年国内外最具看点的酒类电商产品时,酒仙网董事长郝鸿峰表示,宋河扣扣是上线酒仙网最抢手的酒。

宋河股份董事长朱文臣在论坛上表示,80 后、90 后是未来电商的消费主体,尽管他们还没有足够的消费能力,但代表着未来的发展方向。一旦他们的消费能力得以释放,电商可能将呈几何级的增长。在他看来,电子商务不是一个行业,它是所有商业模式的集大成者。一旦电商企业搭好了支付、物流等服务平台,再吸引受传统方式影响较少的 90 后成为消费主力,电商将对传统产业产生颠覆性影响。在酒仙网董事长郝鸿峰看来,未来 3 年内,一定有二线名酒会通过互联网进入一线行列,线下一线白酒与线上的一线白酒一定会有错位。宋河剑指“中国互联网第一名酒”,也是基于这种可能性而来。(朱满堂 文/图)