

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大院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大院饭店看到，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，使他们既能吃好又不留剩菜。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。

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。

宋河扣扣开创了中国白酒酒类包装的先河，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，线下的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)

广告