



搜狐新闻客户端



消费日报微信公众平台

国产奶粉要不要?

12家大型乳企齐发承诺保最优

据《中国奶业质量报告(2018)》显示,截止2017年,我国生鲜乳抽检合格率99.8%,三聚氰胺等重点监控违禁添加物抽检合格率连续9年保持100%,乳制品抽检合格率99.2%,婴幼儿配方乳粉抽检合格率99.5%,在食品中保持领先,我国乳品质量安全水平已经步入世界乳品发达国家水平。

10月16日,市场监管总局在京举办了“提升乳品质量 企业公开承诺”活动。伊利、蒙牛、光明、飞鹤、君乐宝、三元、完达山、圣元、银桥、新希望、雀巢、美赞臣等12家大型乳企负责人分别向全国消费者作出郑重承诺,严格落实主体责任,确保产品质量安全,接受社会监督。

“海淘奶”逐渐脱粉 国产乳业重拾信心

曾几何时,中国家长们试图通过各种渠道购买进口奶粉。也正是那段时间,总会有孩子家长四处打听可靠的海外代购。据海关总署的数据显示,从2008年到2017年,我国进口婴幼儿奶粉数量从4万吨增长到29.6万吨,涨幅超过7倍。

10年来,中国乳业爬坡过坎,砥砺前行,



由于整个行业的不懈努力,我国乳品产业质量安全水平稳定向好,逐渐赢得了消费者的信任,实现了逆境增长。

“2008年的三聚氰胺事件彻底把中国奶粉打入了谷底,当年国产奶粉在中国市场的市场占有率大约在25%左右,2015年起国产奶粉开始逐渐复苏,当年

占有率为39%,直到去年爬坡到49%,为近年来的最高水平。”中国食品产业分析师朱丹蓬认为,2019年中国奶粉实现市场反转已成定局。

不仅如此,我国乳品产业集中度、企业规模化、产品多样性、品牌信任度也有很大提升,许多产品在国际获奖,质量与

国外品牌媲美。

为了娃的“口粮” 监管部门硬核守护

振兴中国奶业,重塑国人消费信心,这不仅是中国乳业行业亟待解决的问题,也重为了各级市场监管部门工作中的重中之重。

我国先后制定婴幼儿配方乳粉产品配方注册文件,坚持配方科学安全审查“三原则”:必须添加的营养素一个都不能少,可选择添加的营养素必须明示,不应使用的物质坚决禁止;坚持标签标识审查“五不得”:不得使用虚假、夸大、违反科学原则或者绝对化的词语,不得涉及疾病预防、不得涉及治疗功能,不得涉及保健功能,不得含有食品安全国家标准规定以外的其他功能声称。

值得一提的是,在日常监督检查全覆盖生产经营企业的基础上,市场监管部门加强了飞行检查和体系检查。自2016年起,市场监管部门开展“月月抽检、月月公布”。

2019年上半年,全国各地市场监管局共抽检乳制品22903批次,合格22863批次,不合格40批次,合格率99.83%;抽检

婴幼儿配方乳粉2665批次,合格2660批次,不合格5批次,合格率99.81%。

严格的监管,换来了好成效:婴幼儿配方乳粉企业质量安全控制能力大幅提升,我国乳品生产企业,特别是婴幼儿配方乳粉生产企业的技术装备水平、检验检测能力、企业管理水平等处于国际同等水平。

言必信行必果 以优质产品取信于民

中国乳制品工业协会名誉理事长宋昆冈曾表示,婴幼儿配方乳粉的质量与民生问题,中国人的奶罐子一定要捧在自己手里。

2008年至今,社会对奶类的关注度、企业的重视度以及消费者对奶类的质量要求变得越来越高,这促使中国乳业乳品质量安全水平也发生了质的改变。

市场监管总局局长肖亚庆在“提升乳品质量 企业公开承诺”活动上指出,从企业来讲,公开承诺是履行法定义务的重要方式,“晒”出责任、亮出承诺,有利于增强食品安全责任的透明度。从监管来讲,公开承诺是转变监管理念、创新监管方式的

重要途径,有利于督促企业落实责任。从消费者来讲,公开承诺就是把食品的选择权、信誉的评价权交给消费者,有利于保障消费者权益。从社会来看,公开承诺体现了企业接受监督的勇气和保证质量安全底气的勇气,有利于增进信任,共治共享食品安全。

伊利、蒙牛、光明、飞鹤、君乐宝、三元、完达山、圣元、银桥、新希望、雀巢、美赞臣12家大型乳企负责人在活动现场分别作出了承诺,承诺以最严格的标准、最先进的技术、最规范的管理,生产出最优质的产品,落实企业质量安全主体责任。

与此同时,中国乳制品工业协会携77家参会企业也共同发出“提升乳品质量 我们共同行动”倡议宣言。

肖亚庆还强调,企业要把承诺变成行动,“言必信、行必果”,始终把责任摆在最前面,确保上市产品质量安全,不合格产品一律不得出厂,靠优质的产品取信于民。要下决心把乳业做强做优,生产出让人民群众满意、放心的高品质乳品,打造出具有国际竞争力的乳品企业,培育出具有世界知名度的乳业品牌。

(人民日报)

夯地基 筑高楼 民营企业白手创业兴土建

广州乐进建筑工程有限公司刘慈洪的创业之路

本报记者 高科 口杨成明

“始终诚信做事,必定欣欣向荣”,这一企业文化,在广州乐进建筑工程有限公司(以下简称“乐进建筑”)内已经盛行了12年之久,并且还将继续盛行下去。乐进建筑是一家集矿设备、防腐保温及市政园林绿化为一体并兼营建材材料销售的综合性建筑企业,于2008年正式成立,法人代表——刘慈洪。白手起家的民营企业家刘慈洪,其漫漫的创业之路,值得娓娓道来!

告别舒适下海经商创业

广东省韶关仁化县出生的刘慈洪,大专毕业后在中山市工作,担任单位的团委书记,有着稳定的收入和社交圈,不甘安逸生活的他,很快就毅然决然辞去该公司职位,怀揣着创业梦想,走上经商之路。1996年,在亲戚的推荐下只身来到广州,于荔湾区,盘下一间店铺,开始自主经营一家乐进五金店。

原本是理工科出身的刘慈洪,没有丰富的经商经验,一心只想本本分分、踏踏实实地做生意,他唯一的目标就是得到顾客的信任,留住回头客。所以一直以来,刘慈洪对进货的要求非常严格谨慎,不仅要保证质量过关,在定价上也要相对实惠。长此以往,乐进五金店的好口碑在业内逐渐传播开来,在荔湾一带赢得了一批固定的回头客。

1998年,当时荔湾区的一家国企地产公司找到刘慈洪,要求订购一批价值两万的建筑材料,按照当时的市场行情,他完全可以以百分之四十左右的利润报价,但是考虑再三后,他坚持将利润定在百分之十达成合作。事后,该地产公司材料部门的负责人忍不住夸赞:“小伙子,做生意你真是实在人,价格也太实在了。”刘慈洪回应道:“不实在,您也不记住我呀,做生意还是得先当朋友。”

据其回忆,这一单生意是自主经营来接手的第一个大单,给了他极大的鼓励和自信,同时也带给他不少的灵感和反思:“虽然回头客也不算少,但是每天看着小店里来来往往的人,总觉得少了点什么。”刘慈洪始终觉得固定的零散客流不是他的最终目标,从那以后,他开始盘算着下一步行动:扩大自己的市场,将



客户从个人零售扩大至企业批发。

踏破铁鞋缝中寻商机

90年代末,刘慈洪在经营五金店之余,观察行业内的动态发现,许多同行会主动去工地推销自家产品,一旦推销成功,将会大大增加供货渠道。他顿时也动了自主推销的念头,从老家叫妹妹夫为自己看店零售,自己则出门跑工地拉单,那时候交通也仅限于公交车和自行车,一去就是一整天。

他先是在荔湾地界大范围搜寻工地,后面逐步扩张转战全广州区域的工地,只要看见施工、围蔽的建筑工程,他便硬着头皮上前,先递上事先印刷的名片和资料,跟材料部的负责人推荐自己的产品优势和售后服务。据刘慈洪回忆,那时候竞争激烈,和他一样上门推销供货商不在少数,大多数也都被保安毫不留情地赶出来,关闭门羹成了家常便饭。

刘慈洪说:“那时候没有人教我什么技巧和办法,只能态度尽可能诚恳,姿态尽可能放低,一次不行,就两次,两次不行就三次,直到工地确定了供应商为止,我不再纠缠,去找下一家。”

为了提高运作效率,刘慈洪严格制定了指标,每天早上8:00准时出门,每

个月要求跑的工地数量不低于20家,因为他始终坚信,功夫不负有心人,二十家中总有一两家能谈出希望和契机,一个月的忙碌也就有了回报。“那时候人也年轻,初生牛犊不怕虎,内心有一股冲劲激励着自己,一心想要把事业做大做强,厚着脸皮迎难而上!”刘慈洪回忆起来不禁感慨。

终于,1999年,他在荔湾区一家的工地上,遇到来自同是客家的工地老板,在老板没有明确拒绝和同意的情况下,刘慈洪以同乡见面的理由,每天都会来到工地办公室坐一坐聊聊天,主动承担老板一切的需求,大大小小的杂事也毫无怨言地承包。终于,老板被刘慈洪的诚恳和毅力所打动,双方达成协议,刘慈洪也顺利谈成了创业以来的第一个高至百万元的大项目。

这一次项目的成功合作大大促进了刘慈洪走向更广阔市场的决心,他的市场人脉资源得到进一步扩展,供货渠道逐步打开。于是他开始为自己的产品招收产品代理商,力图将品牌推向深远的影响力。接下来的几年,刘慈洪一路高歌猛进,迅速将乐进五金店扩张至6家分店,为更多知名的建筑企业、工地提供建筑材料,这在当时也称得上是不小的规模供应商。

突遇瓶颈毅然转行求生

21世纪初,刘慈洪的建筑材料行业项目进展一度相对顺利。然而材料行业的通病也初现端倪,每谈成一个项目,客户按照市场规则先支付百分之七十的货款,后期货款的结算耗时耗力,这让刘慈洪的团队疲于奔命。于是,在享受第一阶段的成功的喜悦后不久,刘慈洪又开始被思考新的方向和转机。

2006年前后,刘慈洪开始在思考,建筑材料供应既然是土建项目一个环节,那为什么不整个承担起一个土建项目呢?说干就干,于是他开始涉猎土建项目,逐渐放下建筑材料的经营。因为有了了一定的行业基础和人脉,2008年年初,他得到业内好朋友的引荐,收获了一单6栋安置房的建设项目,正式走进了土建行业的大门。

紧接着,刘慈洪做了一个重大的决定:自己注册土建公司,成为企业法人。是年5月6日,以刘慈洪为法人的“广州乐进建筑工程有限公司”,在广州市荔湾区工商行政管理局注册成立。沿用“乐进”二字,是刘慈洪的始终信念创业根本,意为乐此不疲、进德修业。

在法人刘慈洪的创立管理下,乐进建筑打造成一家集矿设备安装、土

建、钢结构、装饰装修、设备安装、防腐保温及市政园林绿化为一体并兼营建材材料销售的综合性建筑企业。下设工程安验部、工程管理部、经营开发部、工程商务部、采购部、财务办公室等6个部门,100多人的团队,负责公司的总体规划及运营。

有了一定的管理经验和知识后,他率领团队的核心骨干人员,一起为企业编制了管理制度手册。本着不忘初心的一贯“实在”,刘慈洪依旧坚持倡导“低成本竞争,高质量管理”的经营理念,为企业发展打下了坚实的基础。

如今的乐进建筑,不仅承接了省内外数十项大型的工矿设备安装、房屋建筑、市政、装饰装修、园林绿化、工程、送变电、防腐保温及钢结构工程等,还凭借专业施工技术,以质量第一,安全生产,文明施工的原则取得了广大客户的称赞及信赖,积累了丰富的施工经验,掌握了各种新型施工技术。据统计,乐进建筑承建合作项目有:韶关大宝山矿山建厂项目、广东戒毒所综合楼、中山水秀花园、仁化新华文化广场、梅县富力城A、B区、九江市消防、三水戒毒所项目、星海音乐学院、广州美术学院、易联金融广场、世茂望德公馆、恒大海花岛、成都兴隆新区、保利水木芳华、熙雅园华润置地悦里等。

自我提升酷爱传统文化

刘慈洪秉承一贯的办实事、求实效的行事作风,将团队打造成为一支成熟、和谐、专业、精干高效的战斗团队。而对于他个人,修身养性、自我提高,也是日常生活中不可或缺的部分。

面对变化日益快速的市场需求,刘慈洪在自我提升方面不断严格要求自己,他多方涉猎企业管理、商业管理方面的书籍,重点熟读《胡雪岩》著作,汲取其商生意经。胡雪岩作为一代名政治家、徽商,白手起家创立自己的基业,刘慈洪对其传奇的一生十分敬佩,其行事处事方式以及人生理念,在低谷时期给了他许多启发,成为他创业之路的一盏指明灯。

另一方面,刘慈洪酷爱传统文化——书法,漫漫创业之路上,书法这一兴趣爱好陪伴着他走过不少的艰难困苦时刻,不仅提升其修养品格,更是培

养其许多优良的生活习惯。每当困顿之余或者内心需要平静的时候,他都会把自己沉浸在书法世界中,感受笔尖上一笔一划带来的踏实感。刘慈洪坦言,在人生阶段的许多重要时刻,他都会借助书法启发他做决定:“在那样精神高度集中的情况下,我的内心总是无比平静,大脑能带给我平时怎么都想不到的灵感和惊喜。”

小有成就回馈故乡土地

一分耕耘一分收获。十几年来,乐进建筑始终坚持以发展实业、振兴企业为发展目标;恪守“质量第一、客户至上”为服务宗旨;不骄不躁、严谨踏实为工作作风;遵循“优质、高效、团结、奉献、创新”为工作态度,在业内收获成就。

近几年来,乐进建筑荣获中国广州竞争力论坛组委会授予的“2016年度中国广州最受客户信赖建筑企业”、“2016年度中国广州最具诚信度建筑企业”的荣誉;2018年荣获“中建三局三公司优秀分包单位”的荣誉。刘慈洪亦获颁“2016年度中国广州建筑企业杰出领军人物”,刘慈洪荣获“改革开放四十周年广州市优秀民营企业”,为故乡的发展谋求新的思路和政策。

另一方面,为了帮扶家乡的教育事业,涌现更多的人才,刘慈洪从2015年开始,就主动从仁化县县政府获取困难大学生名额,每年出资资助两名大学生四年的全部学费。

“我真心希望养育自己的故乡,能够越来越好,自己能贡献一份力量,不胜荣幸。”刘慈洪如是说道。

现如今,除了刘慈洪经营的母公司“广州乐进建筑工程有限公司”在欣欣向荣地发展之外,其子公司“广州乐进浩成贸易有限公司”也依旧经营材料产业,其产品涉猎广泛,有塑料管材、五金配件、电线电缆、金属钢材、装饰材料。凭借以服务为基础,以质量生存的理念赢得了业界的尊重和广大客户的好评,更是得到富力集团、恒大集团、保利集团、华润集团、广东电力公司等建筑行业龙头企业的认同支持,为其公司旗下工程项目提供产品供应服务。