

健康直饮水工程启动

本报讯(记者 王儒)3月25日,由北京包装饮用水行业协会主办,北京碧水源净水科技有限公司承办的《健康直饮水水质标准》发布会暨“健康直饮水工程”启动仪式在北京鹏润国际大酒店举行。

会上中国疾病预防控制中心环境所原副所长、我国环境卫生学领域知名专家、医学博士白雪涛,中国疾病预防控制中心营养与食品卫生学博士、

北京大学医学部公共卫生学院在站博士后张娜,中国保健协会副理事长、高级工程师李萍,分别从医学、卫生、营养、保健、饮食等角度说明:水中矿物质对人体健康的重要性,建议人们饮用含有矿物质的健康水。

参编企业代表北京碧水源净水科技有限公司总裁梁辉向与会代表介绍了碧水源纳滤净水技术,该技术既可将水中细菌、病毒、有机污染物、重金

属、余氯等有害物质去除,又可保留对人体有益的钾、钠、钙、镁等矿物质,解决了传统RO反渗透净水技术出水水质过于“纯净”问题。

发布会同期举行了“健康直饮水工程”启动仪式。

北京包装饮用水行业协会会长袁军、清华大学孙文俊、中国优生优育协会器械分会秘书长王昆、中国饭店协会会议酒店委员会秘书长李杨、北京碧水源净水科技有限公司副董事长兼总裁梁辉等领导、嘉宾共同出席了本次《标准》发布会和工程启动仪式。

内蒙古粮食高质量发展指数发布

本报讯(记者 闫廷)3月22日,中国·内蒙古粮食高质量发展指数新闻发布会在北京举行。该指数是全国首支粮食发展综合评价指数。内蒙古自治区党委副书记、自治区主席布小林出席发布会,内蒙古自治区党委常委、秘书长、自治区常务副主席张韶春致辞。会议由内蒙古自治区发改委主任龚明珠主持。

张韶春表示:“为推进粮食高质量发展,我们委托中国经济信息社编制了‘中

国·内蒙古粮食高质量发展指数’,这是全国首支评价粮食综合发展水平的指数。该指数的发布,标志着内蒙古粮食高质量发展数字化评价体系初步形成。通过指数的运行与监测,可以客观反映全区粮食工作成效与短板,为探索粮食高质量发展路径,研究制定粮食政策提供科学依据。”

中国经济信息社指数研究员孙瑞涓对中国·内蒙古粮食高质量发展指数

进行了解读。指数综合结果显示,2019年,中国·内蒙古粮食高质量发展指数达122.97点,较基期2015年上升22.97%,年均增长率达5.3%,显示内蒙古粮食进入高质量稳定发展新阶段,祖国“北疆粮仓”交出亮眼成绩单。在粮食加工、应急能力、综合保障三方面,内蒙古在落实国家核定的地方储备粮规模基础上,通过增加应急供应网点、加工企业等,不断推动建设粮食应急保障体系。同时优质粮食工程进展显著,执法监管成效明显。

宠物上门喂养兴起 市场前景好 但缺少专业技术人才

给宠物当临时「监护人」

随着养宠规模扩大,消费者对当前宠物行业细分服务提出更多需求,逐渐兴起的宠物上门喂养成为解决城市“铲屎官”难题的一项贴心服务。日前,记者采访多位从业者,了解上门喂养是如何提供服务的。

做好宠物的短期“监护人”

今年23岁的于莉从山西吕梁来到北京工作,因为有丰富的养宠经验,去年10月,她在北京朝阳区开设了一家宠物空间,为宠物主提供猫狗洗澡、美容、寄养以及宠物粮食和玩具售卖等服务。

疫情期间,许多宠物被迫留在出租房内无法得到照顾,让于莉的内心感到非常煎熬。“猫和狗独自留在家中是很可怜的,我想利用自己的养宠知识和资源来做点什么。”

1月4日,于莉赶在春节前上架了宠物上门喂养和代遛服务,并在朋友圈广泛发布;猫咪上门服务包括加水、加粮、铲屎、梳毛和互动;狗狗上门服务包括加水、加粮、遛弯儿和互动。她告诉记者,第一个月内前来咨询的消费者很多,直到春节假期来临,才从客户杨先生处接到第一个订单。

春节需要离京的杨先生表示:“上门服务和店内寄养的价格相同,狗狗又可以在自己熟悉的环境生活,我也更放心。”随即,杨先生就于莉上好上门的频次,以及钥匙交接等细节。

在每次进门前,于莉都要和杨先生提前报备,并穿戴好一次性手套、鞋套和口罩,准备好视频录像。

“进门后第一件事,就是拿上牵引绳和垃圾袋,将在家中憋了许久的狗带去户外遛弯儿。”于莉介绍道:“狗狗比较好动,上门服务的主要内容是遛弯儿,在此期间检查它的排尿排便情况,大概20分钟之后才会上楼。”上楼之后,还要给狗狗解绳、擦脚、消毒,然后喂饭添水,并全程视频分享给宠物主人直至确认无误,一次上门服务才算最终完成。

市场前景广阔

和于莉一样,王凡也在今年1月开始了自己的店铺运营,专做猫咪的寄养、洗澡和上门喂养,其中仅上门服务就占总营业额的一半。王凡认为,疫情期间的上门需求让自己有了这个灵感,现在养宠物的人很多,比较看好这个市场。

《2020年中国宠物行业白皮书》数据显示,2020年全国城镇犬猫数量较2019年增长1.7%,首次突破1亿只大关,消费市场规模也达到2065亿元,比2019年增长2%。随着养宠规模的扩大,“携宠出行难”成为一线城市突出的养宠痛点。

畜牧专业出身的范洪阳,有十多年的宠物医生从业经验,他在北京开了一家猫咪寄养门店,并提供上门喂养服务。范洪阳表示:“寄养门店有专业的喂养知识基础,但也有明显的容量局限,宠物主也要承担一定的经济压力。同时,节假日大多数人都会出门旅游,这时上门喂养的优势就出来了。”

此外,范洪阳从宠物医疗的角度指出,上门喂养对宠物而言也更具相对优势。“猫咪虽然不用遛弯儿,但是贸然更换生活环境,也容易产生分离性焦虑或应激反应,出现高烧、尿频、呕吐等现象。”因此,每次提供上门服务前,范洪阳都会提前上门沟通,了解猫咪的年龄、健康状况、疫苗接种情况以及生活环境,与它们建立熟悉感。

具有小动物执业兽医证的范洪阳,相比一般的宠物店提供上门服务时,还会更多观察猫咪的健康状况。“因为我有兽医证,如果猫咪还需要打针、喂药甚至疫苗注射,我就可以直接开药和提供服务,客户也不用再另外花钱请医生,相对来说更加划算。”

据范洪阳透露,他的门店自2019年11月开业以来,不算针对性的产后护理和疫苗服务,每月简单的上门服务订单量为30—40单,去年国庆假期甚至达到70多单,成为店内除寄养服务、宠物洗澡以外的支柱服务项目之一。

从业标准亟待统一

尽管看好宠物喂养上门服务的市场,范洪阳却对从业人员的标准化服务水平感到担忧,目前行业内大部分上门服务内容过于简单,仅做到了保证宠物的吃喝和检查存活。”

范洪阳告诉记者,为了完善服务,接单后的上门服务不仅是为了了解猫咪,还要熟悉宠物生活小区的出入管理和物业授权,以防任何突发状况能够及时处理。“一旦客户离家,开启室内摄像头授权,那么整个24小时之内的宠物生活状况都会受到我们的实时监控。”每两个小时,范洪阳都会检查一次猫咪的呼吸频率、行走状态和分泌物状态,地面有异物出现也会及时返回清理,以防猫咪误食。

从简单地处理到精细化的全天候管理,上门喂养服务内容很大程度上由提供服务者来决定。据于莉透露,目前行业内提供此类服务并没有明确规定,从一般的爱宠人士,到宠物店经营者,再到宠物美容师、专业宠物医师,都可以提供上门喂养的服务。

因此,担心专业知识储备不足的于莉每次上门服务,都尽量带上店内的宠物美容师唐菲菲。“唐菲菲具备CKU国际高级宠物美容师资格证,并且在国际比赛中获过奖,和她一起上门服务,也是我学习的机会。”于莉说。

范洪阳指出,国内小动物方向的人才培养基本集中在专科领域,缺乏成体系的知识学习和教材内容。“将来我会扩充上门喂养的团队,提供更多的实践机会。”范洪阳说。

于莉表示,唐菲菲的获奖经历让她看到了国家对技能人才的重视,希望能招到更多团队成员,向消费者提供更专业的服务。

(工人日报)

国内首款高端香氛洗衣凝露上市

阿道夫·蒂姆森以科技创新缔造生活新美学

国日用化工协会理事长、中国日用化学工业研究院首席专家王万绪表示,家清产业在“十四五”时期将继续按照绿色化、浓缩化、功能化、高品质的方向发展。中国洗护行业实现“四化”的高端创新道路,关键是要拥有具有自主知识产权的核心技术,打造核心竞争力。阿道夫·蒂姆森以香氛为主打理念,开辟了高端香氛家清市场。不同于传统洗衣液,其集洗衣、柔顺、除菌、留香等多重功能于一身,带领人们走进以“精高端”“精长效”“精浓缩”“精细化”“精生态”——“五精”标准为标志的香氛衣物洗护2.0精时代。

我国作为家清消费大国,零售市场规模超千亿、占全球三分之一以上。中

珍表示,在消费升级背景下,“消费者开始追求‘品质至上’与‘新精致主义’。”阿道夫·蒂姆森香氛洗衣凝露不仅有效洁衣除菌,其独有的“VEILEE 祛异味技术”还针对黄梅天、回南天的衣服霉味问题提供了解决对策。其对婴幼儿衣物、内衣的“友好”,更满足了千家万户的精细化洗衣需求。

阿道夫在洗衣凝露的新品研发中,集合全球12位国际顶级调香大师,带给消费者12款高级经典香氛,运用香气配方及持久留香的技术手段,将香气打造成品牌记忆点。测评挑战60天持久留香,让消费者享受到精致洗涤生活的愉悦感。

山东茌平“农村冷链物流”助力生鲜农产品进城出国

让农产品卖得出存得住运得起

了销售难题。

“菠菜集中上市,自然卖不上好价格。自从与田源汇签订了‘保护价’协议,我们的菜不愁卖,每亩地还能多收入200元。”在田源汇农业综合体的净菜加工生产线上,10多名工人正忙着对前一日从周边收来的10多吨菠菜进行清洗、切割、杀菌消毒……“蔬菜在零下28度速冻后,能延长存储周期,保证蔬菜的新鲜和营养,通过网上商城、全程冷藏车运输往国内大城市,并出口俄罗斯、日本、韩国等国家。”田源汇农业综合体项目负责人李云岗说。

作为茌平区“农村冷链物流”项目之一,建在肖庄镇许庄村的田源汇农业综合体经过几年的发展,已经发展成为由产地预冷、冷藏储存、冷藏车运输、冷库储存、配送、零售、电子商务一体化的冷链物流产业链。

“这些经过加工的农产品可以在冷库里储存相当长的时间。我们可以更加从容地应对市场变化。比如,眼下菠菜大量上市,我们以市场价收购,再经过加工,每吨菜价格可卖到5400元至6000元。”李云岗介绍,经过加工的蔬菜为企业带来了丰厚利润,也为周边菜农解决了

销售难题。为农产品价值,田源汇农业综合体建成了果蔬分拣、速冻生产线以及冷库,年处理农产品能力达1000万吨。

“过去,建在肖庄镇许庄村的田源汇农业综合体经过几年的发展,已经发展成为由产地预冷、冷藏储存、冷藏车运输、冷库储存、配送、零售、电子商务等一体化的冷链物流产业链。”

“这些经过加工的农产品可以在冷库里储存相当长的时间。我们可以更加从容地应对市场变化。比如,眼下菠菜大量上市,我们以市场价收购,再经过加工,每吨菜价格可卖到5400元至6000元。”李云岗介绍,经过加工的蔬菜为企业带来了丰厚利润,也为周边菜农解决了

销售难题。为农产品价值,田源汇农业综合体建成了果蔬分拣、速冻生产线以及冷库,年处理农产品能力达1000万吨。

“过去,建在肖庄镇许庄村的田源汇农业综合体经过几年的发展,已经发展成为由产地预冷、冷藏储存、冷藏车运输、冷库储存、配送、零售、电子商务等一体化的冷链物流产业链。”

“这些经过加工的农产品可以在冷库里储存相当长的时间。我们可以更加从容地应对市场变化。比如,眼下菠菜大量上市,我们以市场价收购,再经过加工,每吨菜价格可卖到5400元至6000元。”李云岗介绍,经过加工的蔬菜为企业带来了丰厚利润,也为周边菜农解决了

销售难题。为农产品价值,田源汇农业综合体建成了果蔬分拣、速冻生产线以及冷库,年处理农产品能力达1000万吨。

“过去,建在肖庄镇许庄村的田源汇农业综合体经过几年的发展,已经发展成为由产地预冷、冷藏储存、冷藏车运输、冷库储存、配送、零售、电子商务等一体化的冷链物流产业链。”

“这些经过加工的农产品可以在冷库里储存相当长的时间。我们可以更加从容地应对市场变化。比如,眼下菠菜大量上市,我们以市场价收购,再经过加工,每吨菜价格可卖到5400元至6000元。”李云岗介绍,经过加工的蔬菜为企业带来了丰厚利润,也为周边菜农解决了

销售难题。为农产品价值,田源汇农业综合体建成了果蔬分拣、速冻生产线以及冷库,年处理农产品能力达1000万吨。

“过去,建在肖庄镇许庄村的田源汇农业综合体经过几年的发展,已经发展成为由产地预冷、冷藏储存、冷藏车运输、冷库储存、配送、零售、电子商务等一体化的冷链物流产业链。”



亩赤松茸养殖基地配备仓储保鲜冷链物流设施,保证了赤松茸新鲜出村……为加快现代农业发展,让农产品“鲜”行,茌平区大力发展农村现代物流,除布局冷链物流外,电商商城、物流配送和农产品加工基地同步建设,疏通农产品进城“最先一公里”。

“冷链物流体系构建的关键在于‘链’。加快农村冷链物流建设,让当地农产品卖得出、存得住、运得起,是增强农村‘造血’功能,进而巩固脱贫成果助力乡村振兴的有效举措。”在平区商务和投资促进局局长商程鹏说。

(大众日报)

声音

开放加盟 餐饮企业要抵住“快钱诱惑”

往日的种种现象暴露出,小龙坎因为加盟店曝出食品安全问题登上热搜。位于江苏南京的小龙坎加盟店被媒体曝出后厨操作不规范,存在食材不进行清洗、土豆发芽、用扫帚捣制冰机等情况。

近日,连锁火锅品牌小龙坎再次因为加盟店曝出食品安全问题登上热搜。位于江苏南京的小龙坎加盟店被媒体曝出后厨操作不规范,存在食材不进行清洗、土豆发芽、用扫帚捣制冰机等情况。

但值得注意的是,食品安全成了小龙坎缔造这一神话的过程中,挥之不去的梦魇。2018年,小龙坎在吉林、哈尔滨、江西的3家门店被曝出回收剩菜、使用“口水油”等问题。2020年,小龙坎陕西榆林加盟店则被曝出长期制售“地沟油”,最终加盟店法人、采购、厨师等五人分别因此获刑。

第一,提升总部食品安全管理岗位权重。实践证明,食品安全管理最高负责人的层级越高,企业食品安全管理机构的独立性越强。小龙坎频发食品安全事件,实则是公司缺乏食品安全文化,管理层对于食品安全的重视程度不够。面对规模扩张带来的食品安全潜在风险,公司既缺乏专业的食品安全人员,食安、风控等部门又没有足够话语权,在业绩压力面前,食品安全隐患不断出现。

第二,提升基层监管能力,同责考核。一方面,品牌商对于加盟费、管理费,甚至是店铺装修、食材供应等可获利环节往往要求颇多,对于食品安全等需要投入资金的环节,却难

以做到亲力亲为。另一方面,短期内大量门店的开设,店长、食品安全专员能力水平不一,且做不到同责考核,又没有第三方审核、日常巡查等机制做支撑,在经营绩效考核面前,门店日常监管逐渐淘汰。

第三,拒绝“快钱”思维,珍惜品牌声誉。《中国餐饮报告2018》显示,餐饮行业的闭店率高达70%,餐厅平均寿命只有508天,网红店寿命更短。面对不断提升的经营成本,不少人涉足餐饮行业只为挣快钱,“不出大事”为基本安全底线,缺乏对所加盟品牌声誉的维护,加之总部对加盟店缺少行之有效的系统管理和培训体系,加盟商更难以在日常经营与规范操作方面多下功夫。

《中国火锅企业行业发展报告》显示,火锅业态是餐饮业新增市场份额的主力军,保持着22%—35%之间的份额。但值得注意的是,火锅行业却有着接近30%的闭店率。相对简单的后厨加

工流程、标准化的料包应用,大大降低的火锅行业的准入门槛,也造成了业内一些企业的投机行为和滥竽充数。

食品安全是餐饮业高质量发展的基础。经过新冠病毒疫情洗礼的餐饮行业,强调品牌、突出品质、彰显特色的餐饮企业影响力将进一步扩大。只注重营销不在意品质,“捞一把就走”的投机行为将被市场淘汰。

加盟制很大程度上繁荣了餐饮市场发展,但低门槛、易复制的特点,不该让其成为监管的“法外之地”。2020年发布的《餐饮质量安全提升行动方案》中明确提出,“连锁餐饮企业总部应当设立食品安全管理机构,配备专职食品安全管理人员,加强对其经营门店(包括加盟店)的食品安全指导、监督、检查和管理”。

对于一直怠慢食品安全的餐饮企业,不能仅靠“关门道歉”大事化了。呼吁监管部门及时出手,以重罚做效尤,以规范助发展。

(韩肖)