

三江热议

市民是否也能享受从“田头”直通“灶头”？

胡晓新

早上从“田头”收获的新鲜蔬果,中午就能在餐饮企业的“灶头”炒出一盆盆香喷喷的菜肴。日前,镇海区首次将餐饮企业与农村合作社拉到了一起,促成多条从“田头”到“灶头”的直供通道。

8月9日《宁波日报》

据了解,以往餐饮企业购买食材,主要通过批发市场以及菜市场、超市等地。食材几经周转,不但成本高,而且新鲜度大打折扣,影响了食材的营养和口感。“农餐联姻”的合作模式能大大减少餐饮企业的进货成本,而且食材的新鲜度更有保障。这种模式的推出后,受惠的不仅是餐饮企业和顾客,也给农村合作社的种植户提供了一个“铁饭碗”。

新鲜、方便、省钱还能实现餐饮企业、顾客和农户“三赢”,这样打着灯笼也难找的好事,自然是相关各方梦寐以求的。如果将从“田头”直通“灶头”的参与方扩展到千家万户,其中蕴含的市场潜力,堪与“淘

宝”媲美。但实际上,在“农餐联姻”的合作模式上走在前头的镇海区,也仍处于起步阶段。因此,说目前蔬果生鲜品种的流通与采购,基本上尚未脱离传统模式,恐怕不太会有异议。看看我们周围的邻居与同事,还有绝大多数餐饮企业,平时有哪一家享受从“田头”到“餐桌”的直供?哪一家不是要到菜场、超市买菜?

但这种现状肯定不是一成不变的。哪个市民不希望也能像那些餐饮企业那样享受到新鲜、方便又省钱蔬果直通供给?如果这种供给能涵盖所有菜品原料,那更是求之不得——不必去菜场和超市,每天在家即能收到自己订购的价廉物美且有安全保障的新鲜食材,想想都令人陶醉!那么,这种梦想什么时候才能照进现实呢?

相对来说,从“田头”直通市民“灶头”的工程,比建立“农餐联姻”模式要复杂得多,操作起来也繁杂得多。看看那些长年浸淫于菜市场

的“马大嫂”们对食材鲜度、品相、价格、数量的挑剔程度,就不难想象让她们满意并做成生意得有多难;另外,分散的新鲜食材投送和贮存也是难题。这些因素,也许就是近年来蓬勃发展的网络经济几乎颠覆了所有领域的实体经济与实体商店,只有“实体菜场”却仍旧热火朝天、一枝独秀的主要原因。

但在互联网时代,“让天下没有难做的生意”已有相当一部分成为“网络现实”,成本较低的分散送货和冷冻保鲜等技术难题,今后也不难逐步得到解决。因此,通过网络订购等方式,让价廉物美的食材从田头、鱼舱直达市民餐桌的通道,迟早会被打通。

从这个意义上说,市民是否也能享受从“田头”直通“灶头”服务?还要等多久?处于起步阶段的镇海区“农餐联姻”合作模式,在今后的运作过程中,或许能给出部分“参考答案”。我们不妨拭目以待。

图说世相

“400CC,人民币500元”“急招明天献血血小板人员,只要A型”……按照规定,当临床用血出现紧张时,可实施患者家属、亲友之间“互助献血”。然而,有一种新型“血头”,通过线上、线下双渠道获取用血患者和卖血者信息,再假借“互助献血”名义完成交易牟取高额利润。

8月9日《京华时报》

这种违法交易既给患者用血带来安全隐患,又扰乱了无偿献血制度,加剧血液供需矛盾。更让人担忧的是,新型“血头”以牟取高额利润为目的,糟蹋了“互助献血”原有的积极意义。

陶小莫 画

警惕新型“血头”



二维码“打赏”机制,值得推广

段思平

记者日前采访发现,上海部分知名连锁餐厅兴起了“打赏”制度。与给小费类似,如果客人觉得某位服务员服务周到,可以扫一扫服务员身上佩戴的二维码,对其进行“打赏”,金额多为3至5元。业内人士分析,“打赏”制度在一定程度上能催化员工工作积极性同时增加其收入,但并非所有餐厅企业都适用。

8月9日《北京晨报》

二维码“打赏”看上去有点像国外餐厅的小费,但其实与小费还是有很大区别的。在许多西方国家,就餐付小费是普遍现象,带有某种文化强制性,消费者不付小费的性质几乎等同于逃单。在中国当然没有这种小费文化,但是各种类似于小费的额外收费却并不鲜见。有的餐厅会按照餐费的10%收取服务费,有的对自带酒水的顾客收取

酒具清洗费,凡此种种,都在提醒消费者,餐厅的就餐环境、各类服务都是有成本与价格的。

对此,消费者应该有一个清醒的认识:在为食物酒水买单之外,给良好的服务一些额外的奖赏是可以接受的,并且如果没有这样的额外奖赏,服务成本总归还是会转嫁给自己。因此,我倒希望二维码“打赏”能推而广之,取代一切形式的服务费、开瓶费等名目繁多的额外费用。

从顾客角度来说,二维码“打赏”完全基于自愿,这显然就比强加于人的服务费更容易接受。这个自愿包括几层意思:一是有无打赏都不影响顾客获得最基础的服务,不打赏也不会被另眼相看;二是打赏代表了对服务员的真心褒奖,是顾客良好消费体验的真实反映;三是金额多少随顾客而定,不会给顾客造成经济压力。

从服务员的角度来说,“打赏”是对其劳动成果的认可,有助于其获得个体尊重与职业认同。毋庸讳言,服务业从业者在很多时候还是被视为相对弱勢的群体。2015年,国家旅游局等三部委联合发布《关于进一步加强导游劳动权益保障的指导意见》,提出“探索建立基于游客自愿支付的对导游优质服务的奖励机制”,这其实是从行业角度对导游“打赏”机制的认可。同样地,餐饮行业也需要这样的激励机制,让从业者获得更好的收入与更高的社会地位。

从餐饮企业的角度来说,实行“打赏”机制,能充分挖掘服务员的服务潜力,更好地提升其服务水平,这就能让餐饮企业获得更好的口碑与更好的效益。

可见,“打赏”机制有诸多益处,值得推广。

街谈巷议

别用动物生命点缀人类生活

日前,常州某商场打出了七夕蝴蝶展的宣传广告,称在8月6日-8月14日期间,展出全球800个品种的10万只蝴蝶。活动开展两天,已有超过5000名市民到现场观赏,大部分人“感觉很不错”,但也有少数人在网上质疑商家这样的做法是对蝴蝶的伤害。

8月9日《现代快报》

从前些日子在全国各地出现的放飞萤火虫活动,到现在江苏常州的七夕蝴蝶展,类似这种以自然界的生灵取悦人类、点缀生活的活动是越来越多了。而几乎伴随着每一次活动的开展,都会有质疑和反对的声音出现。

客观而言,如果这些小生灵真是人工繁殖而不是捕捉自大自然,同时也没有什么珍惜品种在里面,那么从国家法律角度来看,确实没有什么问题。但是这并不代表着类似的活动对这些小生灵和它们背后的大自然就没有伤害和破坏。

以江苏常州这次举办的七夕蝴蝶展为例,主办方号称将展出全球800个品种10万只蝴蝶,活动结束后会将蝴蝶进行回收,放归大自然。那么问题来了,一则,江苏常州当地肯定不会有800种蝴蝶,一旦活动结束后这些蝴蝶在当地被放飞,将带来严重的生态隐患,昨天还在空中翩翩起舞的美丽蝴蝶,明天就会以外来物种的身份,成为当地生态环境的入侵者、破坏者,严重的时候甚至会导致当地蝴蝶品种的灭绝和生态系统的崩溃。

二则,主办方表示这次参展的蝴蝶是从北京繁育基地运来的,展览结束之后可能会运回北京养殖基地放飞,但是在昆虫学家看来,从北京运过来,展览之后再运回去,对于蝴蝶这种脆弱的小生灵来说,其死亡率一定不会低,这岂不是对蝴蝶的一种伤害?

苑广阔

“甲醛花生米”究竟是谁生的?

近期爆出“山东一家煮花生批发点花生甲醛超标”,让不少市民担心烧烤摊儿的水煮花生还能不能吃。记者实验发现,北京部分烧烤摊儿的水煮花生确实检测出甲醛成分。记者购买了5种煮花生和5种煮毛豆,送至北京智云达食品安全监测消费者体验中心,通过实验检测其中是否含有甲醛。

8月9日《新京报》

前不久在网上看到一则挺有意思的段子。问米的妈妈是谁?答案是花。解释说花生米顾名思义,是花生出了米。很显然的是“甲醛花生米”肯定不会是花生的。花儿相貌迷人,岂能生出如此丑陋的“甲醛花生”?

对于记者的实验结果,中国农业大学食品科学与营养工程学院副教授朱毅给出了这样的猜测。他说,造成“甲醛花生米”出现的原因可能会有两种情况:其一,水煮花生需要考虑储存时间,一些商家在水煮的时候也许会添加防腐剂。其二,如果在水煮的环节没有添加此类物质,就很可能是污染造成的。

这位专家也肯定地说:花生米本身绝不会有甲醛成分。

那么,“甲醛花生”究竟是谁生的,究竟是谁养的?

其一,监管不力是“甲醛花生”的亲爹娘。民以食为天,维系舌尖安全是监管部门不能推卸的责任,不能因为只是一把花生米就毫不在乎。如果监管部门也像记者一样的作为,又会如何?

其二,唯利是图是“甲醛花生”的亲爹娘。水煮花生不好保存是个事实,但是不能因为不好保存在水煮的时候就添加违禁物质。试问这些商家,“甲醛花”敢让自己的孩子吃吗?

其三,环境污染是“甲醛花生”的亲爹娘。花生本身不会含有甲醛,除了水煮的时候添加防腐剂之外,唯一的可能就是二次污染了。那么二次污染就是环境污染导致的。这需要正视环境的恶化了。郭元鹏

投稿邮箱 hwbphl@163.com