

2019火锅餐饮新经济产业(国际)高峰论坛 在蓉举办

严森 图/文

为推动中国火锅餐饮连锁加盟产业持续健康发展,引导产业企业适应当前市场变化与社会发展的主流趋势,释放新潜能,实现品牌快速、稳健增长,由四川省餐饮文化促进会主办的“首届火锅餐饮新经济产业(国际)高峰论坛”于元月13日在成都世纪城假日酒店盛大举行。

开幕式上,首先听取了《火锅产业发展瓶颈》、《火锅产业发展必由之路》、《四川省促进川菜走出去三年行动方案(2018-2020年)》文件精神政策解读。接着部分代表上台讲话,其中,香港上市公司董事长作了“关于餐饮新经济投资”报告;四川德仁锦睿餐饮管理有限公司董事长刘勇作了《全球火锅行业突围及解决之道》报告;中国饭店协会何娟主任宣读《中国火锅产业·成都宣言》。何主任在讲话中说:“民以食为天。四川的餐饮世界闻名,我国的餐饮市场从1978年的54.8亿元到2017年的近4万亿,预计到了2020年会递增至5万亿元。”

接着,四川西部扶贫中心副主任刘波在论坛上作了《四川西部扶贫资源开发中心对餐饮企业发出号召精准扶贫》动员报告。他激动地说:“我代表四川省西部扶贫资源开发中心对论坛的盛大举办表示热烈的祝贺,并祝愿论坛取得圆满成功!”

今年是扶贫工作关键的一年。目前,全省的扶贫工作正处在攻坚的关键期,任务还异常繁重,除发挥政府和相关职能部门的作用外,还需要动员更多的社会力量投身到扶贫事业中来……”

值得欣慰的是,2018年以来,随着火锅餐饮业的迅猛发展,不少企业在不遗余力支援扶贫开发工作,解决了大量的就业问题,同时也对农副产品外销、农副产品增值创收提



●中国饭店协会主任何娟在论坛上讲话



●参加“火锅餐饮高峰论坛”企业代表合影

供了巨大的机会。加大生态农业基地产品、“四川扶贫”集体公益商标品牌产品、商品到餐桌直通车建设,减少中间环节消耗,直接和间接地帮助农村贫困人口提高经济收入。

在此,希望火锅餐饮企业今后积极发挥行业的资源优势,加强与政府及相关职能部门的对接,积极参与扶贫资源开发工作,拓宽扶贫资源开发的路径,促进精准扶贫工作向纵深发展……”

一品天下集团代表说:“受黄总委托,很荣幸代表四川一品天下集团及四川省一带一路经贸合作促进会餐饮专委会为大家进行《四川省促进川菜走出去三年行动方案》的解读。一品天下大街,由金牛区和一品天下集团打造,成为了成都的餐饮名片和地标,我们集团公司肩负川菜产业化、川菜国际化的重任,面对机遇,一带一路国际展示中心也落户在我们天府三街的一带一路国际风情美食街,将打造成为‘外国人的食堂,成都吃客的天堂’。我们现在全川拓展美食特色商业街区,目前已经落定多个城市会客厅项目,以城市会客厅为基础,带动城市现代服务业整体发展水平,促进三产融合,助力乡村振兴,打通田间到餐桌的产业链,建立持续发展的产业链条。2018年,在德阳罗江举办的‘德阳市

2018一带一路川菜国际文化周’,将当地的文化名人李调元及其著书《醒园录》与调元文化,川剧结合,从产销对接,川菜溯源,文化寻根,菜品创新,美食展销,形成川菜故事,川菜戏剧,举办川菜论坛,推动川菜文化的挖掘、整理、传承和创新,加强对川菜文化的保护与传承。”

四川省一带一路经贸合作促进会餐饮专委会将在2019年组织川菜企业,跟随一带一路带领我们优秀的食材原辅料,优秀餐饮品牌到国外考察。考察当地餐饮市场,学习海内外优秀管理经验,参加品牌推介,市场展销会,让优秀的川菜品牌走出去,将优秀的产品引进来。

四川友联味业有限公司董事长说:“川菜的发展,其实是从上游田园的食材、调味加工、物流、中游厨师,服务,到餐桌以及后端科技、文化等整个产业链的发展。我们将以‘弘扬川菜,调料先行;走出去,谋发展!’为己任,指出川菜走出四川、走向海外的过程,更是川调出川完成全国化、国际化的过程……”

最后,由四川德仁锦睿餐饮管理有限公司董事长刘勇向甘孜州炉霍县爱心签约,捐款10万元,被四川西部扶贫中心授予“爱心企业”称号……”

笔者在本届论坛上了解到:论坛着力于积极引领和促进全球火锅行业加速在新经济、新业态、新模式等纬度的创新,就当下热点话题,行业专家和产业龙头进行多视角专题论道,探讨新经济形态下火锅餐饮行业的创新变革,最终形成《火锅餐饮2019成都宣言》,共同开创火锅餐饮发展新时代。

按照“以一盘川菜,带动国内外两大行动、实施三大创新工程、助推四大基地建设、促进五大产业发展,形成六个推广成果”的“123456”路径,夯实川菜发展基础,延伸川菜产业链,加强川菜推广,实现川菜龙头企业、绿色产品、集群品牌、文化技艺和人才走出去的目的。

其发展目标:到2020年,全省餐饮业年营业额突破3000亿元;培育100家餐饮龙头企业,形成一批跨省、跨境经营的川菜品牌企业;培育现代食品工业示范基地10个,森林食品基地100个,花椒、八角、桂皮、香叶等木本调料基地500万亩,绿色食品1500个,农产品出口企业100家,打造一批促进川菜走出去的市场载体和宣传平台,举办“美丽中国·品味四川”——川菜挑战大赛”,评选一批代表川菜发展水平和地域特点的系列美食大餐以及名菜、名师、名店,用于统一的对外市场宣传。



成都市双熊猫洗涤剂厂

成都市双熊猫洗涤剂厂初建于1992年,生产基地设在天府之国——四川成都东北大丰镇,紧邻绕城高速成彭站500米处,企业占地1.5万平方米。企业现有职工220人,其中高级技术人员、管理人员26名,现拥有目前国内先进的洗衣粉、餐洗生产线八条,年生产量为80000吨的专业性生产洗化产品企业。主要产品有各种规格加酶、加香、增白洗衣粉、无磷皂粉、洗衣浆、餐具洗洁剂等。

“以质量求生存、以信誉求发展”,企业现投放市场的“双熊猫”、“双鹰”、“泉浪”、“金童超力”、“蜀强”系列洗化先后被国家工商总局注册,并成为企业的支柱品牌,先后被国家相关部门评为“巴蜀名牌”、“市场畅销品牌”、“中国质量过硬服务放心信誉品牌”等。为了满足市场需要,企业还将不断研制开发更多、更新、更好的产品来回报消费者,本企业真诚愿意同广大商家紧密合作,共创美好未来。面向全国招商,本厂对外加工。愿新老客户来人函洽谈业务。

成都市双熊猫洗涤剂厂
地 址:成都市新都区大丰镇
电 话:028-83916785 13908228050
售 后 服 务 :400-779-6678
网 址:www.shuangxiangmao.com

以质求存 诚信为本 合作共赢 贵州茅台召开2018年度全国供应商大会

1月8日,贵州茅台2018年度全国供应商大会在茅台国际会议中心召开,来自全国各地的300余名供应商代表齐聚一堂,共同分享经营合作经验,凝心聚力共谋合作愿景。

茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳作重要讲话,党委副书记王焱致欢迎辞,党委委员、总会计师李静仁宣读表彰决定,党委委员、副总经理张德芹,党委委员、副总经理杨建军,党委委员、纪委书记卓玛才让,党委委员、总法律顾问刘汉林,党委委员、副总经理杨代永,茅台集团总工程师王莉,茅台酒股份公司副总经理张家齐、何英姿、万波、李明灿,茅台酒股份公司监事会主席罗国庆出席会议。会议由刘汉林主持。

会上,李明灿作“2018年度供应体系工作总结及2019年度工作安排”;供应商代表、贵州今时代传媒有限公司董事长高嵩作经验分享;全体供应商代表宣誓:诚实守信重如山,食品安全高于天……”

会议还对中铁二十二局集团有限公司、贵州日报社等25家优秀供应商予以表彰,以此激励供应商再接再厉、持续改进、发扬成绩、再创佳绩,为贵州茅台千亿目标提供有力的服务保障,全力推动茅台发展再上新台阶。

据悉,过去一年,茅台集团采购供应工作紧紧围绕生产经营任务,服务能力明显增强,信息化建设有了新的突破,供应质量稳步提升。新的一年,茅台集团将全力打造与茅台品相匹配、构建茅台金字招牌的品质体系。

“茅台的发展,从原料进厂,到产品出厂每一个环节,都离不开好的供应和服务。”李保芳希望广大供应商始终与茅台携手并肩,一如既往恪守诚信、坚守品质,同心协力做好供应保障工作,为茅台持续稳定健康发展奠定更加坚实的基础。

管控有力 管理严格 服务提升

过去的一年,茅台与供应商坚持“互利互信、合作共赢”,共同推动和分享了茅台更有效益、更有质量、更可持续的发展。一年来,茅台不断规范采购程序,提高产品质量、优化生产成本、防范采购风险,采购机制体制更加有序高效。各供应商切实推进供给侧结构性改革,供应质量、效益不断提高,有效保障茅台品质更加过硬,更加可靠。

“红粮质量管控更加有力、供应商管理更加严格、服务能力有了新的提升。”这是李保芳在评价茅台2018年采购供应工作时,点赞的三个方面成绩。

作为把控茅台酒质量的第一个关口,茅台集团历来十分重视红粮的种植、收储工作,以红粮验收质量“零容忍”的态度,从源头上保证茅台酒质量。去年,茅台以原料“三检两巡”监管机制为抓手,坚持管理监督和社会监督相结合,狠抓源头监控、动态管理,将质量管控向前延伸,首次从机关后勤大规模抽调140余名工作人员,深入基地,走村串户,从源头抓起,长期在供方站点驻扎监督发货130余天,



●茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳为获得最佳质量奖的供应商颁奖



●茅台集团领导王焱、李静仁、张德芹、杨建军为获得最佳诚信奖的供应商颁奖

确保粮食收储的及时性,发运的真实性。据介绍,过去一年,通过近500人次、历时130余天、监控81个粮站、收储12万吨粮食入库,确保生产的正常进行,创造了“异常库存零储存,生产车间零投诉”的历史记录。“从效果看,管控是有力量的,监督是到位的,反映是良好的,总体实现了工作预期。”李保芳说。

供应商管理是保障茅台生产正常秩序的关键。过去一年,茅台严格执行《供应商管理办法》,持续优化供应商管理库,细化供应商考核标准,加大供应商回访力度,健全供应商约谈机制,不断强化供方责任意识,提升精细化管理水平,为公司高质量发展提供了供方保障。

据悉,2018年,茅台对供应商的管理更加严格,加大了对违规违约供应商的处罚力度,先后取消供应商资格两家,扣减供应计划、扣除保证金7家,约谈、通报批评35家,对41家供应商印发了整改通知,供应商依法履约能力和自律意识明显增强。供应服务从单纯的生产性物资采购向现代企业体系下的供应链系统管理转变,是2018年茅台采购供应工作的一大亮点。据悉,去年茅台多措并举,廉洁高效,推进集中采购平台建设,全年累计接收采购项目359项,较上年同比增长5%。

数据表明,进入平台项目集中了,公开招投标方式多了,集采运行越来越规范了。“现在看来,‘大供应、大集采’的服务理念已经深入人心,供产销各环节的统筹、协调、配合越来越好。”李保芳说。

与此同时,随着“智慧茅台”的深入推进,茅台将信息化成果全面覆盖到供应链全环节和所有参与方,构建集团智慧供应链,让茅台跟上时代真正“智慧”起来。特别是原料供应链平台的实施上线,实现了茅台历史上首次采用信息化开展粮食收储,以更加规范的管理、更加精确的计量、更加详实的单据、更加真实的

数据、更加便捷的付款,构建了业务流程化、透明化、可溯源,成效直接惠及农户利益的智慧供应新模式,开创了供应工作新局面。李保芳对此给予了高度评价:“采购供应信息化建设初见成效,供应链管理平台上线运行,工作效率进一步提高,整体运行更加顺畅、更加规范,服务生产、发展的能力和水平显著提升。”

坚持标准 增强互信 着眼长远

“2019年,是茅台向千亿目标冲刺的关键年份,所有工作都要围绕千亿干。所以,原料采购供应作为各项工作,特别是生产和营销工作的‘桥头堡’,显得尤为重要。”

在安排部署今年采购供应工作时,李保芳表示,要坚持标准坚守品质,为茅台改革发展提供优质高效的供应服务;要增强互信“亲上加清”,构建新型厂商关系;要着眼长远巩固基础,建立长期稳定的合作关系。

“品质和品牌,是茅台行稳致远的‘根’和‘魂’,所有的供应服务都与这‘两大要害’息息相关,容不得半点闪失。”李保芳希望广大供应商始终坚持讲良心、负责任,把茅台的事当成自己的事,始终与茅台保持“以质求存”的心灵契合,坚持“茅台标准”,坚守“茅台品质”,不要偷工减料,更不能弄虚作假,切实做到保质保量。

“一句话,就是红粮小麦一点问题都不能有,包装材料一点问题都不能出,基建、设备、内容供应等,要全面杜绝以次充好。”李保芳为采购供应工作划出了一条不能突破的“红线”。

在谈到厂商关系时,李保芳明确指出,厂商合作是共生共荣,“亲”则两利;厂商之间不是照顾、施舍,更不是搞权钱交易,“清”则相安。他说,“亲而不清”或“清而不亲”都不符合企业发展需要,都不是理想的结果,茅台要着力构建“亲”“清”的新型厂商关系,共同推动企业持续向好发展。

李保芳强调,要坚持良性互动,牢固树立厂商“一家人、一盘棋、一条心”的思想,加强沟通交流,真诚合作、互利共赢;要坚守廉洁底线,始终坚持讲诚信、讲信誉、讲道德,光明磊落搞供应,干干净净做服务,做到“亲”而有道,“清”而不疏。

“特别是供应商来到茅台,相关部门要放低姿态、主动对接,搞好服务,成为君子之交。”李保芳在要求相关部门做好服务的同时,也表达了对违纪违规行为的“零容忍”态度——但凡有干部触到廉洁“高压线”和“红线”,集团党委惩治起来绝不手软。李保芳指出,采购供应,既是服务,也是保障,是一个长期合作的过程,“一锤子买卖”成不了大气候。要着眼长远,切实增强互信,不断巩固合作基础,建立长期深入全面的战略合作伙伴关系。

据悉,茅台将建立健全诚信评价体系,健全考核评价机制,激励和培育“义商”“老商”,限制和杜绝“次商”“差商”,持续优化供应商队伍。同时,坚持战略导向,围绕协调发展,基于年度目标,下达采购计划,对照中长期发展目标,制定基建规划等,立足茅台行稳致远,让合作之路越走越实、越走越远。

为建立一套规范运行、“品检”严格、管理科学的集中采购机制,让供应服务工作廉洁、高效、公开、透明开展,去年下半年以来,茅台针对原料采购中存在的问题和短板,明确专人专责,理顺和完善采购供应机制。

构建茅台金字招牌的品质体系

记者从会上获悉,2019年,茅台将全力打造与茅台品牌相匹配,构建茅台金字招牌的品质体系。茅台与广大供应商一致认为,茅台的一切供应体系工作都是围绕和服务茅台品牌而运作,追求的是对茅台品牌精准、实时、无缝、高效、优良的供应服务,大家眼里只有茅台,全力推动茅台发展再上新台阶。

台,全心全意服务茅台。

会议还明确了今年采购供应工作的具体任务:保障茅台酒和系列酒生产用有机高粱、有机小麦、糯高粱等原材料供应;保障茅台酒和系列酒配套包装材料供应;保障各生产单位五金耗材、窖泥等辅助材料供应;出台有机高粱基地建设管理三年规划;保障各类工程建设、设备技改工作,重点完成“十三五”中华片区茅台酒投新增设备和3万吨酱香系列酒技改工程及其配套设施设备项目招标工作;保障“智慧茅台”配套信息化建设、新媒体运营推广工作;做好茅台品牌战略定位,打造品牌宣传升级版;全面开展公开招投标,建立健全供应商库,培育战略供应商,为茅台供应品质保驾护航。

“新的一年,面对千亿茅台的新使命,迫切需要厂商思想同心、步调同频、配合同力。”王焱在致辞时表示,茅台将按照新时代要求,不断增强厂商互信,着力构建“亲”“清”厂商关系,与各界供应商不忘初心做伙伴、不变真心交朋友,百倍信心强品质、保持诚心做产品,精雕细琢,追求极致,确保产品更加优质、服务更加完美。茅台也希望各供应商秉承“以人为本、以质求存、恪守诚信、继承创新”的核心价值观,继续做优品质、做强品牌、分享红利,推动茅台高质量发展。

刘汉林就贯彻落实大会精神表达了三点意见:一是加强学习领会,思想绷紧“落实弦”;二是强化任务执行,工作使足“落实劲”;三是突出督导保障,求效善用“落实法”。他说,新的一年工作中,希望广大供应商朋友牢记初心,坚持标准,坚守品质,夯实信誉,同茅台一起,以坚如磐石的信心、只争朝夕的劲头、坚韧不拔的毅力,更好地服务茅台、支持茅台、爱护茅台,全力推动茅台发展再上新台阶。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)