

食品生产安全全程监控让学校家长都放心

上海绿捷打造申城学生快餐航母

确立全过程操作质量监控体系,构建信息化食品安全管理链,上海绿捷快餐公司为打造学生快餐“舌尖上的安全”,花重金建设设施齐全的食品采购、加工、运输和派送品质监管中心,通过抓源头,控过程,保品质的“三步法”常态管理,15年如一日坚持这一理念,成为沪上一家覆盖16个区县,300多所中小学校、社区单位及商务区的最大快餐配送公司,赢得学校家长放心满意的快餐企业普遍赞誉,确立上海快餐企业规范化运作和质量安全标杆单位地位。

□记者 舒鉴明 通讯员 王洪 周雁

作为上海规模最大的快餐公司,每天生产供应25万份学生快餐,5万份商务楼、医院、企业、社区食堂的盒饭配送,以及上海国际儿童艺术节、上海世界泳锦标赛、上海国际马拉松赛、上海F1汽车大奖赛等沪上重大文体活动定点供餐企业,绿捷快餐公司之所以业务越做越大,名声越来越响,赢得广泛的客户群,一切都源于公司牢固确立质量安全品质是企业生命的理念,始

终不渝地把快餐全过程的质量放在重中之重的地位。在董事长总经理张国华的眼里,公司所有工作,都要围着这个目标。从1999年公司建立开始,每年都投入巨资,建立健全生产全过程质量品质管理体系,同时把这个理念和要求,灌输到公司4000多名员工的日常行为和操作中,落实到每一道工序和环节中。

公司先后投资3000多万元,引进美国、德国、瑞典等国际一流的设备,建造3000平方米的中央厨房,9500立方米的巨型冷库,机器人炒

菜等现代化的食品加工流水线,以及光缆连接的智能化视频食品操作监控机房,在做好食品源头采购的安全保障基础上,建造全国设施最齐全的品质监管中心,除了对每天供应的原料进行抽样化验,溯本追源工作外,40多名质量监管人员,在电视屏幕前,一刻不停地监管每一个产品加工环节的安全操作要求,在全市300多所厨房,安装摄像头,通过全球眼系统,同步远程落实安全保障要求,而每天的安全质量飞行检查和留样,确保每天海量的

快餐供应品质的安全性和可靠性。公司自主编写了管理手册和培训教材。开展菜肴加工、营养知识、操作规范、工艺流程等常规化培训,全公司范围的“6T”培训率超过90%的员工比例,通过体制和机制的系列化创新和约束,最大限度构建运营的质量保证体系。品质激发产量,安全拉高效益,由此推动公司经营和效益以每年30%的速度增长,2013年公司营业收入突破5亿元,一盒10元小小的快餐业务,造就公司成为上海快餐业亿元企业的领头羊业绩

和地区的纳税大户。

为保持公司持续增长活力,确保原材料的质量品质,近年来公司先后在江苏常熟和浙江湖州投资建设了5000亩的蔬菜基地,就地建造了有机肥料加工厂和农业生态园区,和国内著名诚信企业构建第一手供应国内食品和油品合作联盟,公司现代化的运输车队,400名持证厨师、营养师、营养师,100名配套设施齐全的物流和管理人员,奠定扎实的快餐生产规模经营基础。在已经取得申城快餐行业第一的不凡业绩面前,还立足新的目标和领域,瞄准建设现代午餐放心工程,解决更多社会人群方便就餐难题,抓住上海创建自贸区机遇,拓展国外食品进出口业务,帮助政府落实食品安全的民生举措,引入社会资本进一步做大做强,力争在上海和长三角地区,开创快餐连锁经营覆盖广泛的崭新局面,为申城学生和市民生产和配送更多更好的食品,确保建设成为“舌尖上的安全”、美味可口、营养均衡、品种丰富的绿捷快餐知名品牌。

华亭镇举行2014年春风行动企事业单位招聘洽谈会

企业普遍涨薪吸引技术类人才

□通讯员 樊玉青 摄/文

本报讯 日前,嘉定区华亭镇举行2014年春风行动企事业单位招聘洽谈会,现场近40家企业推出了500多个岗位,吸引了800多名应聘者。

招聘会开始前半小时,就有不少市民来到现场,想抢先挑份好工作。在简单问了几个问题后,刚从老家回来的刘志兵和一家不锈钢管公司达成了就业意向。刘志兵:“刚从老家过来,正好有个招聘会就过来看一看。找了一个普工,第二天叫我去面试,先去看看。”

笔者发现,现场企业推出的岗位大多为普工、文员、仓管等岗位,而同样是技术类人员,今年的技术岗位与往年相比,针对性更强,对专业的要求也更高。据上海球明标准件有限公司周志明介

绍:随着产品的细分,对设计研发人员的要求也越来越高,以前就叫工程师,现在他们细分成设计工程师、工艺工程师、热处理工程师和前期测绘工程师等。这些人才目前比较难招,尽管待遇也已经提得比较高,但相对于普工来说,专业性强的技术类人才还是属于紧缺的。

据专业人士分析,技术人才的紧缺,原因之一是内地城乡发展加速,大城市生活成本高等因素造成了来沪人员总数的减少。四川来沪人员袁美宁说:“其实我们现在在老家也发展得不错,工资和这边都差不多。像在老家的话消费相对来说要低一点,虽然上海工资会高一点,但是消费也高,所以很多朋友还是会选择在老家发展,毕竟老家会习惯一点。”

据悉,现场有200多人达成初步就业意向,其中一半以上为普工岗位。



□短讯

崇明巴士6条公交线路更名

从今年3月8日起,崇明巴士对新江专线等6条公交线路予以更名。

崇明巴士6条更名的线路分别是:新江专线更名为“崇明乡村10路”,其线路由新河汽车站至长江农场。实行无人售票,单一票价2元。堡新线更名为“崇明乡村9路”,其线路自堡镇汽车站至陈家镇(长江大桥)。陈白线更名为“崇明东滩2路”,其线路自瀛东村至陈家镇(长江大桥)。实行无人售票,单一票价2元。堡前线更名为“堡陈北线”,其起讫站为堡镇汽车站、陈家镇(长江大桥)。凤圆线更名为“长兴2路”,其线路自马家港至圆沙镇。实行无人售票,单一票价2元。凤潘线更名为“长兴3路”,其线路自马家港起至石沙村。实行无人售票,单一票价2元。

通讯员 季振华

头版延伸

力求口味原汁原味 力推直营销售网点 力保产品安全放心

圣华公司三力合一,让冷鲜禽魅力渐现

□记者 陈宗健

本报讯 纵观目前上海禽肉市场,人们已不难发现,冷鲜禽销售渐行渐近似乎已成一种趋势。有数据表明,全市冷鲜禽企业直销点目前已突破600家。上海圣华副食品有限公司就是其中的一家航母级企业,在业内享有举足轻重的影响力。

据悉,圣华公司去年冷鲜禽年产量超过400万羽,今年则有望突破500万羽大关。这数据业绩的背后,蕴含着的是圣华公司近年来正不断被夯实的三股推力,即口味追求、品质打造、市场开拓。三力合一,让“圣华”冷鲜禽在与活禽角逐市场中魅力渐现。

从理论上讲,冷鲜禽保鲜时间可有一周时间。但圣华公司为了追求舌尖上的美味,每天作业量都按半天预估销售量来派单,力求现杀现卖。所有跑单都力求凸现新鲜二字。比如,公司通过晚上屠宰、清晨配送、早上销售、下午预订这一运转管理模式,来确保每日出货量的把控精准度。“现在,这一模式已在企业直营摊柜及餐饮单位中施行,但超市属于直接经销,所以不归列其中。”圣华公司总经理林瑞柱告诉记者。

林瑞柱还用了一个比较法跟记者“算账”:在活禽市场,屠宰一只活鸡需收费2元,买鸡时的斤两又按宰前算。殊不知,这2元钱的宰杀费已足以抵冷鲜鸡的加工成本。因为,

每只冷鲜鸡,从屠宰到运输,分摊下来的成本仅1元。此外,鸡身上的毛及肠、血、嗦囊等内脏废弃物,约可占到鸡分量的20%-25%。尤其是鸡嗦囊,它是一个暂时性储存及初级消化器官,因此常易被一些鸡商喂得鼓鼓囊囊,使其成为他们的一种隐形牟利手法,因为这些斤两最终统统都能算在消费者的头上。而冷鲜禽不仅没有这些损耗,而且,圣华公司的冷鲜鸡,其屁股后面的两块油在出厂前也全都会被拿掉,这两块分量不轻的“油耗”能让不少消费者省下一笔开销。

从源头抓品质,这是圣华公司在追求鸡口味、与活鸡比魅力的基础保障。他们采用的是标准化饲养模式,即统一一块地方,让有经验的养鸡农户集中去饲养。每人养殖定量每批次为1万羽,根据不同品种进行轮养,这样一年能养四五批,一户农户能养8-10万羽。对于这些农户而言,所推行的是适度规模养殖,养殖结构与分布层次清晰,便于集中管理,且农户收益有保障。为了确保鸡的健康生长发育,企业还专门为此组建了一支6人兽医队伍,负责对鸡进行疫苗注射,为农户解了后顾之忧。

在圣华公司,除了有区里专门派驻的动检人员进行蹲点把关外,市区两级部门还会有专人不定期地下来抽检复查,对规范用料用药及屠宰生产等情况进行全面督查。同时,宰场内还设有化验室,有专职检验人员随时

对鸡的健康动态状况包括疑似病情进行监控。对每天进出屠宰场的车辆实行严格把控。从养殖基地到屠宰场,每跑一趟都会有专人对鸡笼及车进行二次消毒。进出消毒通道时,每批次鸡还会进行过磅登记核对,检查损耗是否有超标,同时还要出具检疫合格证明。

活禽休市中的上农批光鲜禽摊上出现新面孔

约有15%的活禽摊主开始试水转型

□记者 陈宗健

本报讯 与其被动转型不如主动转型,这一想法目前已在上海农批部分活禽摊主中成为一种导向。近日,记者在上农批采访时发现,一些活禽摊主已悄然在为未来的发展做规划,与禽类交易区的一些光鲜禽摊主合伙做起了零售批发生意。据悉,这些转战光鲜禽销售新入伙的摊主大多是活禽人行时间相对较短、顾忌较少的生意人。

据上农批办公室副主任顾耀锋称,自活禽休市后,市场内即有部分活禽摊主开始改弦易辙转战光鲜禽销售。但大部分摊主还在观望并揣测着届时活禽交易恢复与否的两种可能性,就像放“暑假”一样在休息中等待着

迄今为止,圣华公司的冷鲜产品还未发现一例安全方面的问题。目前,圣华公司正在加速搭建网络化销售平台,并已拥有包括30余个标准化菜市场对接直营点在内的100多家“圣华”冷鲜禽销售点。按照计划,今年年内将完成300家冷鲜禽直营点的扩容任务,实现能级升级,从饲料、种鸡、孵化、养殖、屠宰形成一条更具核心竞争力的完整产业链,让ISO9001质量管理体系与ISO22000食品安全管理体系的“双体系”认证及上海餐饮业优质供应商等企业声誉发挥出更大效应。

结果出现。“市场管理部门对此提醒他们要最好做两手准备,尤其是要有可能永久性关闭的心理准备,不要等没了活禽生意再做转型,给自己造成被动。为此,市场方面积极主张被动转不如主动转。因为现在转,客户还能留身边,等届时被动再转,客户也许就被别人抢了,以此推动他们积极转型。”

顾主任告诉记者,其中,一部分有意识的人最终通过分析判断,跨出了转型这一步。而大部分摊主由于长期从事活禽交易,交易习惯及上下游通路走向还在左右他们的思维与判断,让他们一时还难以做出改行决定。目前,那些改行做光鲜禽生意的新摊主都是与老摊主合租一个摊位,这样既能降低双方成本,又能在销售上优势互补,实现利益双赢。