

杨卫泽批“没味”，游客和市民也频频吐槽

秦淮小吃有多“小”以后要注明

秦淮小吃一直是南京的一张文化名片，近年来，却不断遭到外地游客和本地市民的诟病。上个月，市委书记杨卫泽曾在全市旅游工作会议上指出，秦淮小吃“越来越不像话”“没味”。“我们倍感压力。”昨天，江苏省餐饮业商会将几家秦淮小吃“龙头”企业聚在一起，夫子庙地区一家大型餐饮业的负责人表示，秦淮小吃也应与时俱进，除了挖掘小吃本身的文化底蕴，还将在异地推广、发展连锁店，并对小吃的用料和分量都做明确规定，让顾客吃得放心。

现代快报记者 余乐

01 严格规定每道菜的用料和分量

雨花香茗茶、五香状元蛋、鸡汁烫干丝……以前，在夫子庙地区一些酒楼的菜单上，顾客看不到“秦淮八绝”的用料和分量，不少外地游客到上菜后才发现，每道菜都只有一小碟。“以后，不管是零点的菜单，还是套餐消费的菜单，都必须在菜品名称下注明用料和分量，让顾客消费得明白、放心。”夫子庙旅游发展有限公司经营夫子庙地区的晚晴楼、秦淮人家等多家店面，昨天，这家公司的董事长王德庆在聚会上说。

“不知道别人是怎么想这件事的，杨书记对秦淮小吃的批评，让公司和我本人都感觉压力巨大。”王德庆说，秦淮小吃在不同的历史时期都是金陵饮食文化的代表，“市民和市场的要求变了，企业也需要与时俱进，从中吸取教训。”

02 聘请专业导游，和游客互动

秦淮小吃发源于夫子庙地区，属于南京特有的风味小吃。近几年，却有市民不断“吐槽”，鲍鱼、鱼翅、烤肉串都被当作秦淮小吃卖，一点地域特色都没有，“越来越难吃了”。

“下一步，我们准备深入挖掘秦淮小吃的文化底蕴。”王德庆说，晚晴楼及秦淮人家今年都将重新包装前场，打造全新的歌舞文化和服饰文化。“服务员采用具有民族特色的服装，歌舞方面，除了保留原有的皮影戏，还将进一步引进其他类型。另外，店内还将聘请一些专业导游，与游客互动，向他们介绍江南贡院、天下文枢等古典常识，答对的游客还将赠送特色礼品。”

03 打造异地连锁店，摸索怎么走出去

会上，夫子庙地区一些餐饮店的老板直倒“苦水”：“去年，光酒楼的设备和环境打造就花了1000多万，是在用心地提升小吃，为什么还会有这么多负面新闻？”

对此，王德庆认为，秦淮小吃每况愈下，和推广营销方面做得不足有关。上个月，王德庆率队出去考察，回南京后，他决定在河北唐山和江苏徐州设立秦淮小吃连锁店。“徐州是省内城市，饮食文化和南京有一定渊源，但它又属于江苏省的北方。在徐州设连锁店，希望能将省内的北方口味和南方口味进行调和，寻找出全省消费者都能接受的口味，有利于进一步拓宽市场。而河北唐山有一个类似秦淮街景区的唐人街，对小吃的跨省营销也会有帮助。”

此外，前年起，夫子庙旅游发展有限公司着手构建属于自己的原料基地。“原料好，小吃才能好。如果原料、配料都能自己生产，一定能提升小吃的品质。”王德庆透露，原料基地已经定在安徽和县，目前正在申请土地指标。

相关 秦淮小吃要取消套餐？

物价局：店家误解了，没有这样的要求

近日，有秦淮小吃店家向记者反映，秦淮区物价局要求取消夫子庙地区小吃店的套餐销售制度，所有消费全部改为零点形式，“零点优先，我们也已经在做了，但套餐也很受客人欢迎，要求完全取消，这也太不合理。”对此，秦淮区物价局表示，店家误解了，没有这样的要求。

晚晴楼酒楼一名姓王的负责人说：“其实，套餐制在我们酒楼一直很受客人欢迎，多是一些本地的单位宴请。在外地游客中，套餐和零点的比例也基本上是一半对一半。”该负责人说，由于零点对酒店后场的要求很高，酒店单做这一块一直“吃力不讨好”，光

鸡汁烫干丝一道菜，就需要专门雇佣两个切干丝的工人，“套餐制是市场存在的需要，麦当劳、肯德基还有套餐，为啥我们就不行？”

昨日，现代快报记者向夫子庙旅游发展有限公司的邓慧经理求证。她表示，十来天前，秦淮区物价局曾将夫子庙地区一些大的餐饮店的老板找去开会，口头要求他们取消套餐制，但目前还没正式下文。

记者致电秦淮区物价局，一位姓阮的负责人表示，他们只是要求店家进一步完善菜单，注明菜肴的用料和分量，“物价局只负责规范价格，无权对店家的市场买卖行为进行约束。”

世界读书日

全国政协常委朱永新来宁讲《阅读的力量》：别把孩子扔给电子产品

明天是“4·23世界读书日”。最新的全国国民阅读调查结果显示，2012年，未成年人群的图书阅读量在减少；购书方面，越来越多的人选择网络购书……

昨天，全国政协常委朱永新作客金陵图书馆，开讲《阅读的力量》。2003年~2009年，他每年两会都提出设立“国家阅读节”的提案，备受关注。

别把孩子扔给电子产品

孩子应该从多大开始阅读？朱永新说，国际上认为，孩子出生就要阅读。在新加坡，从2001年11月开始，每个婴儿出生，医院的护士在叮嘱产妇的事项中，设有“如何读书给婴儿听”一项。美国哈佛大学，要求每个大学生，每天至少读100页书。

“我们国家，孩子的阅读局限在课本、教辅书，三屏也抢占了孩子们的时间。”朱永新说，手机屏、电脑屏、电视屏对孩子们的阅读产生了很大的影响。但事实上，学前孩子接触电子产品并不好，因为电子产品的色彩太丰富，让孩子很难静下心来，注意力很难集中。“我更主张父母和孩子一起读书，这样比让孩子看电视更有价值。而且，父母和孩子一起阅读，可以培养孩子的阅读习惯，让他爱上书籍。”

朱永新说，现在电子产品的影响力实在太大了，任何公共场合，大部分都在看手机。读书的人越来越少，看屏幕的人越来越多了。但研究认为，观屏和读书是不一样的，读书时眼动频率要慢很多，让人更容易安静下来，而且换书的频率也

低于换频道换网页，眼睛也不是那么吃力。

建议对实体书店减免税收

“书店是城市的一道风景线，有文化的城市一定有一批有品位的书店。”朱永新说，南京的先锋书店就很有名。

但近年来，实体书店在网络书店以及电子书的冲击下，纷纷陷入经营困境，很多具有城市文化地标特征的知名民营书店纷纷关闭，北京的第三极书局、风入松书店，上海的诚品书店、上海书城淮海店、季风书园的诸多分店，广州的三联书店，厦门的光合作用书店等等……全国工商联书业商会在一份调查中指出，过去10年里有近五成民营书店倒闭。

朱永新说，现在一本新书上市，在网上拼命打折，而实体书店要付房租、水电费等，无法打折。所以，越来越多的人选择网络买书，“在国外，新书是不给打折的，是有保护期的。”

朱永新在今年两会上的建议，就是给实体书店免税。“我认为中国所有的书店都应该减免税收，政府必要的时候给补贴。实体书店多了，市民可去的地方也多。在台湾，很多人睡不着，就跑到诚品书店看书。”

现代快报记者 胡玉梅

苏宁——红孩子联合金佰利(好奇) 打造质量安全齐动员开放日

母婴用品的质量安全问题一直受到社会关注。4月20日下午，“苏宁红孩子——金佰利(好奇)质量安全齐动员开放日”邀请南京各大媒体，对金佰利(好奇)在南京启动的亚洲最大的纸尿裤生产线进行了实地探访。在金佰利(好奇)质量管理人员的带领下，对该品牌旗下的纸尿裤生产流程的每一个环节及产品的质量安全情况进行了更加直观的了解。

生产线严把质量安全关

据了解，在进入金佰利(好奇)纸尿裤生产车间之前，工作人员要做好消毒关，除了洗手、酒精消毒外，还要进行相关的除尘工作。进入金佰利(好奇)纸尿裤的生产车间，笔者看到所有的生产流程都采用机械化运作，避免了纸尿裤生产过程中二次污染，车间内通过清风系统，确保空气流通。

现场的工作人员介绍，金佰利(好奇)的每一片纸尿裤都要经过质量检测关，经过数十道工序和十余道检验程序后，最后进行包装。据了解，此次开放日活动是苏宁红孩子打造母婴用品健康安全和质量监督体系“511”工程中的重要一环，也是继“消费者最信赖母婴品牌评选”活动结束后，携手母婴厂商发起的又一项质量安全活动样本，是苏宁红孩子致力推动母婴行业产品质量安全进步的步骤之一。

本次活动相关负责人介绍，包括奶粉、纸尿裤、婴儿用品和童车等在内的母婴产品与孩子健康息息相关，作为生产、销售母婴用品的商家，必须有极高的社会责任感，不断提高行业标准，建立新的监督平台，让消费者直接参与对产品质量的把控。“类似此类的开放日活动今后将会被常态化，除金佰利(好奇)外，苏宁红孩子也将积极组织生产商参与进来，共同

打造一个开放的、有效的、严谨的母婴用品质量安全监督平台。”

平台整合促进全面提升

此次苏宁红孩子“最受消费者信赖母婴产品调查”以及厂商“开放日”等系列活动背后，还有更深一层意义。自4月1日起，红孩子与苏宁易购平台合并，实现了收购后具有重要意义的一项大动作。红孩子以“511”工程为铺垫，借此契机希望全面提升自身在产品安全和服务方面的水平，并构建长效监督机制。

正如苏宁红孩子公司在其声明中表示的那样，“这是一个站在巨人肩膀上新的开始”。此次平台整合之后，双方将在物流与供应链管理、配送体系以及售前和售后服务上实现资源共享。活动方相关负责人表示，苏宁红孩子将充分运用资源整合的优势，推动苏宁红孩子网站的整体产品服务水平升级，保障产业产品质量安全，为消费者提供一个安全放心的购物环境，也将逐步发挥红孩子母婴网在整个母婴产品行业领域中的“领军效应”，为万千母亲和婴幼儿童提供信得过的产品和服务。

刘德杰