

保障舌尖上的安全 淮安推“食品安全+互联网”模式

孩子在学校食堂吃了什么,饭店厨房原料采购等信息市民都能看得见

改革追踪
看落实



进学校食堂厨房没穿工作服被发现

“喂,乔校长你好!你们学校食堂的厨师,怎么工作服不穿就到厨房间生火做饭啊?”这是去年5月份,江苏省清江中学校长乔中云在该校“透明安全餐饮”系统开通以来,接到的第一个家长关于学校食堂安全管理的电话。

江苏省清江中学每天就餐人数有3500多人。9月22日午餐时间,现代快报记者在校学生餐厅看到,在餐厅的醒目位置两台监控里的16个画面不停地切换着,实时播放着餐厅当天食品从采购到清理、加工的全部流程。该校副校长乔中云说,系统上线后,不但可以实时监控,而且事后还可以追溯。

姚士荣是淮安市市级机关

的一名工作人员,他的孩子今年就读于该校高一年级,每天中午他在单位就餐时都会打开“透明安全餐饮”系统,看看孩子中午在校的用餐情况。他对记者说:“现在不仅随时随地能看到一周食谱,还能看到食材的来源、加工、操作全过程。”

在这些功能里,最受淮安学生父母们欢迎的还是食品留样的透明,大多数家长都下载了“食在淮安”APP,他们现在已经习惯了一到吃饭的时间,就拿出手机,打开“食在淮安”APP,点击“食品留样透明”栏目,查看学校的留样记录,这样就能马上知晓孩子在学校里吃了什么。采访中,现代快报记者了解到,目前淮安7541家餐饮服务单位主体数据信息已导入系统,今年底,全市537家学校食堂将完成“淮安透明食药监”系统建设。

现代快报/ZAKER南京记者 张海峰 文/摄

“透明菜市场”有农药残留绝不上架

9月22日上午,现代快报记者打开“透明食药监”里的“透明菜市场”板块后,除了看到各地批发菜场自动上传的合格产品外,还看到该市宏进农副产品批发市场和前进路农贸市场均检出不合格菜品,共有四种蔬菜被检出农药残留包括:胡萝卜、蚕豆、毛豆和莲藕。而这些不合格蔬菜均提示:未上架。

宏进农副产品批发市场和明远农业是淮安市两家最主要的农产品批发中心。“我们市场每天的送货车辆是400多辆,运送农产品2000多吨,其中10%的车辆运输的果蔬已经在生产基地通过农残检测,可以出具检测报告,剩下的所有车辆都必须在

我们市场的检测室里过关。”明远公司负责人介绍说。在该市场检测中心记者看到,十几个专业技术人员24小时轮班值守,一份快检结果20分钟就可以拿到。检测合格的产品开具“e票通”并上传到“透明菜市场”平台,经营户凭借“e票通”才可以销售发货,消费者可在线实时查询。在市区丰登路农贸市场,记者看到每个菜摊上方都有一个二维码。顾客用APP扫一下二维码,蔬菜的“前世今生”立刻能显示。

淮安市食药监管局局长邱金义介绍,预计到10月份,“透明菜市场”模块将覆盖全市70个市内农贸市场、89家大型商场超市及3家网货中心。下一步,将总结“食品安全透明共治体系”建设经验,推动其向药品、医疗器械、保健食品、化妆品等领域延伸,打造全新食品药品监管模式。

● 资讯

创维直营店会是家电业一剂猛药吗?

进入9月份以来,家电业界对创维的关注度集中到了中国国足的世界杯预选赛上。从两场对阵韩国和伊朗的比赛看,国足这次表现不赖,球迷也表现出了不同以往的态度。因此,对于赞助商创维集团来说,这次国足的品牌赞助可以说“价有所值”。

但许多人并不知道,在赞助国足的声名远播之外,创维正在做的这件事——O2O直营店,或许正在改变中国家电传统渠道模式的根基。

从2016年7月中旬山西太原、河南新乡发车起,如今创维大篷车已经驶过了西安、石家庄、邢台、南充、沧州、保定、重庆、昆明、衡水、贵阳、呼和浩特、哈尔滨、凯里等全国城市,创维大篷车已经走了2个月,距离完成全国47个城市的大篷车巡展活动还有约一半的行程。

在创维电商高管看来,新一轮渠道革命是O2O社区店,创维历经6年的探索和沉淀,积累了丰富的家电社区店运营经验,作为社区家电渠道的开拓者,创维希望将O2O直营店做成一项飞奔到用户身边的服务网点。

O2O,相信熟悉家电、互联网、科技产业的人士,对这个词汇都不会陌生。在国产家电制造企业中,创维算是率先一家把自家O2O直营店作为一个重要堡垒来进行打造的品牌。

首先,我们来看看实体百货、超市的现状。2016年8月27日,青岛阳光百货关闭;8月31日重庆万象城百盛购物中心关闭;9月1日,大连久光百货关闭。没有了人流,百货大商场的核心吸金价值正在流散。这些大商场,显然不可能开进居民社区里去,而居民在家中享受互联网便捷渠道,也不会再频繁去往离家太远的商场。

9月5日,中国社会科学院财经战略研究院、社会科学文献出版社等发布《流通蓝皮书:中国商业发展报告(2016~2017)》指出,未来5年内,中国商品交易市场有1/3将被淘汰,有1/3将转型为批零兼有的体验式购物中心,还有1/3将成功实现线上与线下对接,也就是俗称的“O2O”。

电商冲击,租金上涨,实体家电卖场

同样是步履蹒跚。在传统一级一级往下走的家电经销模式中,各级商家为保证自己的利润,仍在一层一层往上加价,这些加价最终还是由消费者买单。但在电商购物生活方式的风靡之下,消费者已经可以不选择给实体商家买单。因此,这种传统模式对于家电企业来说,也很难再有大的发展和增长贡献。

吸金石、价值升

回过头来看创维O2O直营店,这种企业和直营店主直接连通的商业模式,对企业、对商家来说,都是一种挑战。因为以前家电企业只需要把控最大那级的分销商,至于直接和消费者接触的商贩,企业过去是没有太多精力维护的。

因此,O2O直营店,表面上看是卖家电的实体店,但实际上却像是一块一块遍布全国的吸金石。目前创维O2O直营店在全国开设了3000余家商店,未来可能还会上万家。这么多的直营店,全国各地24小时*365天,按这个工作量和覆盖范围估算,创维的前端和后端员工们可有得忙了。

可以说,创维这是给自己下了一剂猛药,也是给家电行业下了一剂猛药,将和用户离得最近的一级门店,提升到整个集团、企业最核心的经营价值观中来,意味着家电企业和自身过往模式的决绝。

这剂猛药,不下也得下!

从目前实体家电卖场的经营形势看,这剂猛药,创维是下也得下,不下也得下了。在家电市场,尤其是彩电品类,年轻人对电视机的需求不足,但是企业的供给却非常大。买国产还是买外资,买老牌子还是买互联网电视品牌,买液晶电视还是买OLED电视,消费者的选项余地比十年前要翻了一番。

实体商场之所以闭店潮,没有人气,没有生意,租金上涨、入不敷出只是一部分原因,更关键在于实体店常年习惯了享受人来人往的红利,没有做好更深层次的



用户组带式销售理念。

创维这次把全国47个城市的大篷车活动开进中国消费者的家门口、开进居民社区门口,就说明家电企业已经意识到了传统销售模式的缺陷:无法和用户产生共鸣。

未来很美好、当下很残酷

在许多二三线城市,年轻人也许是未来,但年轻人并不是当前家电销售的主力军。创维赞助国足也许是吸引年轻人,为未来的主力消费人群做准备,但做企业在如今实体家电卖场不景气、家电企业突围困难的环境下,保证可持续的企业效益和盈利是当务之急。

未来很重要,但想要看到未来,必须先做扎实、做牢固当下。3000余家的创维O2O直营店,能否成为家电企业渠道改革转型的一个教科书式案例,时间会给出答案。

但对于目前许多在商铺房租上涨、销售萎靡不振之中挣扎的二三线城市的家电经销商而言,百货、超市的关店潮,并不意味着实体店已经穷途末路,依然有企业相信O2O式的渠道创新是让实体店焕发新机的契机。

在家电行业人士看来,每一次的危机都会孕育出新的希望,做O2O直营店是创维的一个想法,不排除会有更多的电商、家电经销商、家电企业加入到探索的步伐中来,这无关商业竞争,因为只有共同寻找出口,而非各自为战,才能避免走弯路甚至走上歧路。

东风日产设计沙龙 趣味解密汽车工程设计

9月10日,东风日产联合果壳网在上海1933老场坊创意园区举行了科技更好玩之“解FUN日·当设计邂逅科技”主题沙龙活动。本期沙龙从“设计和科技的融合”出发,邀请资深设计师李孟夏、李溪和东风日产乘用车技术中心车身开发部周锋三位嘉宾,探讨如何通过设计与科技的融合改变人们的日常生活和汽车生活。

“通过好玩有趣的科普形式,东风日产科技更好玩项目希望向年轻人传递东风日产在安全、设计、环保领域的创新科技,为他们打开一扇深入了解汽车科技、领略美好汽车生活的窗口,这也是东风日产一直倡导的‘技术日产,人·车·生活’的品牌内涵。”东风日产乘用车公司党委书记、副总经理周先鹏表示。

如何鉴别城市SUV底盘专业度?

目前国内市场中的城市SUV车型可谓是遍地开花,但我们可以发现,这其中拥有专业城市SUV底盘的车型确实是寥寥无几。

毫无疑问,生产平台才真正决定了底盘的专业度。毕竟平台相当于汽车的模块化设计方案,它凝聚了机械设计、技术、制造工艺、底盘控制等一系列要素,直接决定了发动机布局、悬挂、刹车、车身框架、底盘等基础构架。因此,平台从根本上决定了一款SUV车型的底盘舒适性、通过性和安全性,即便是再高明的调校,也不一定能弥补平台方面的缺陷。

就城市SUV底盘专业度而言,新逍客的底盘规格和国内20万以内的城市SUV标杆了。承袭于CMF平台高规格硬件水准的新逍客,其操控性、安全性等诸多性能无疑为同级高标准。

重走阳光路 东风日产再访雪域高原

2016年9月初,刚刚结束“2016重走阳光路”甘南站公益助学行动的东风日产车队告别了甘肃甘南地区化旦尖措孤儿学校的孩子们,踏上新一站的爱心之旅。

9月10日,东风日产车队携爱出发,此次第二站的目的地是世界上海拔最高的学校——西藏曲宗巴松完小。再次出发的爱心车队将在318国道上跋涉,跨越2700多公里的距离,才能将爱心与祝福送到世界上海拔最高的学校——西藏曲宗巴松完小。

六年前,圣洁的雪域高原曾迎来一批来自遥远南方的客人:东风日产向海拔最高的小学曲宗巴松完小捐建室内阳光操场及教辅书籍等。六年后,作为“重走阳光路”的第二站,东风日产爱心车队将继续为曲宗巴松完小的孩子们改善教学环境,故地重游,再献温暖。