

双汇与京东战略签约 共同推动冷鲜肉电商发展

9月9日上午,双汇与京东生鲜战略合作签约仪式在中国食品名城——河南省漯河市双汇集团总部隆重举行。这标志着,两个世界500强的中国企业走到一起,共同掀开了中国肉类工业与互联网企业强强联合的新篇章。

■ 本报记者 李代广

9月9日上午,双汇与京东生鲜战略合作签约仪式在中国食品名城——河南省漯河市双汇集团总部隆重举行。双汇发展副总裁兼生鲜品事业部总经理马相杰、京东商城生鲜事业部运营总经理唐涪深等双方企业高管及媒体记者代表共计50余人参加了签约仪式。

这标志着,两个世界500强的中国企业走到一起,共同掀开了中国肉类工业与互联网企业强强联合的新篇章。

据了解,这次签约合作也是京东“遍寻天下鲜”系列活动的又一站,签约后,双汇将充分发挥国内外资源优势,借力京东强大的电商平台,实现销售渠道从线下重柜台到线上重平台的转型,为消费者提供更多新鲜、优质、放心、实惠的产品。

京东“遍寻天下鲜”,让优质生鲜产品直达消费者

京东生鲜事业部于2016年1月成立,“遍寻天下鲜”系列活动是京东生鲜成立以来重磅推出的活动。

为此,京东生鲜组建了200多人的专业团队奔赴全国各地考察评估产品,建立并遵循严谨的准入制度,坚持“确保源头可控、生鲜产品可溯源、生产流程标准化”三大准入原则,从根源上保证生鲜的品质。

金华赴西安推介旅游 高铁开通带来深化合作机遇

西安与金华之间高铁开通,成为8小时高铁经济圈中的新朋友。借此契机,金华11日赴西安推介旅游,以探索和深化与高铁沿线城市的旅游区域合作,形成资源共享、市场共拓、客源互送的新格局。

9月10日,郑徐高铁正式通车,全国铁路再次迎来一次运行图大调整。西安铁路局往浙中地区新增开西安北~金华南、西安北~义乌等两对始发直通动车组列车。金华市与西安市成为8小时高铁经济圈中的新朋友。

从旅游到经商、从求学到就业,再到科技文化等多层次的合作,近年来金华市与西安市经济、社会交往日益密切,更趋频繁。平均每天有四百名旅客要乘普速列车往返金华与西安两地。

据了解,未开通高铁之前,从金华到西安,相隔1600多公里,长期以来交通多有不便。乘飞机要坐两个小时的大巴赶到杭州萧山机场,唯一的一趟K2906次普速列车,全程耗时长达26小时8分。因为郑徐高铁的开通,金华与西安开辟了一条新的快速通道,遥远的时空距离被改写。

金华方面精心筛选了双龙国家级风景名胜区、横店影视城、义乌小商品城、诸葛八卦村等为代表的一批重量级旅游景区,以金华南至西安北高铁列车为纽带,探索 and 深化与高铁沿线城市,尤其是与千年古都西安的旅游区域合作,形成资源共享、市场共拓、客源互送的新格局。

为让西安市民更好地认识金华、感受金华之魅力,走进金华旅游,此次金华赴西安旅游推介会,还带来了旅游优惠大礼包。

金华市旅游局表示,随着郑徐高铁开通,金华与西安扩大旅游交流合作迎来了难得的契机。金华旅游界人士认为,金华与杭州高铁最快只有43分钟,把金华最具竞争力、最有代表性的旅游点串起来,采用“杭州+金华”的推广模式,用西湖撬动金华旅游,足以给西安市民一个来金华看看的理由。

据悉,有关方面目前正在筹划成立金华—西安高铁沿线城市旅行社联盟,进一步深化区域间的旅游交流与合作,让沿线城市尽享高铁经济圈所带来的旅游大合作、大开放的红利。

(阿琳娜)



则,从根源上保证生鲜的品质。

8月16日,京东生鲜启动了“遍寻天下鲜”系列活动全球站,在京东总部召开全球战略签约仪式,旨在探寻全球各大优质生鲜原产地,以最“挑剔”的标准,为中国消费者提供安全、健康、一站直享的生鲜食材。

京东生鲜背靠京东商城,拥有1.8亿活跃用户,凭借优质平台、冷链物流优势,通过与国内外生鲜原产地以及龙头企业合作,从原产地严选优质食材供应商,减少中间流通环节,让优质生鲜产品直达消费者。

与双汇的战略合作签约,是京东“遍寻天下鲜”活动的重要环节。

双汇冷鲜肉凭借自身优势,成为京东精挑细选的合作伙伴

双汇发展副总裁兼生鲜品事业部总经理马相杰介绍说,区别于传统热鲜肉“凌晨宰杀,清早上市”的生产销售方式,冷鲜肉的生产、运输、贮藏都在低温条件下进行,可以有效抑制微生物生长。在冷鲜肉生产过程中,冷却排酸是关键的关键工艺环节,要求24小时内将肉的深层温度降为0-7℃。这个过程也是由宰后僵直到肉质成熟的过程,肉的内部细微结构发生一定变化,肉的嫩度增加,肉质得到改善,并产生氨基酸、多肽等风味物质,使冷鲜肉更容易烹调加工,更容易消化吸收。

刘强东:“互联网+现代农业”推动农村电商可持续发展

■ 何欢

7日,全国“互联网+”现代农业工作会议在苏州召开,会议响应了党中央、国务院有关实施“互联网+”行动计划的重要部署,在农业信息化激发产业新动能的当下,会议的召开将进一步助推农业供给侧结构性改革,为整个现代农业提质增效服务。

作为大会唯一发言的企业代表,刘强东在会上表示,近几年京东大力发展农业电商,就是希望通过互联网发展农村经济,改变农民的生产生活。

在发言中,刘强东分享了京东集团在助力发展“互联网+现代农业”方面的经验与心得。近年来京东通过冷链物流网络的打造、农村互联网金融体系的建立、农产品品牌化的推广,解决农产品流通、生产与销售的问题。刘强东表示,京东的冷链网络已经覆盖了全国63个大中城市,实现了北京、上海、成都等20多个城市的生鲜当日送达;京农贷、乡村白条、农资白条等金融创新产品,让农民能用京东的钱来创业、增收、致富;通过原产地直采+自营的模式,京东大幅提高了农产品

法航在沪庆祝中法航线开通50周年

9月8日,法航在上海庆祝中法航线开通50周年。1966年9月,法航开通巴黎—上海航线,成为服务于中华人民共和国的第一家西方航空公司,也因为这段共同的历史,法航及其员工对中国有着强烈的归属感。

法航不断适应中国乘客的文化需求,提供量身定制的个性化服务,并开发多种产品,应用于往返中国的航班。

法航荷航是在中欧航线网络上处于领先地位的欧洲航空运输集团。2016年夏季,法航荷航每周90个航班连接巴黎戴高乐和阿姆斯特丹史基浦两大枢纽机场和大中国区的9个目的地城市:北京、上海、广州、成都、杭州、厦门、武汉、香港和台北。

在过去的五十年中,法航荷航也在不断增强其航线网络。凭借与中国南航、中国东航以及厦门航空等中国航空公司的合作,法航荷航集团每周提供多达132个航班飞往中国。

法航荷航总裁兼首席执行官让·马克·雅纳亚克(Jean-Marc Janailac)表示:“我们非常高兴能在上海庆祝法航中法航线开通50周年。法航自1966年进入中国后,不断投入、持续加强连通中欧之间的航线网络。法航与荷航在北京、上海、广州、杭州、成都、武汉和厦门作为第一家欧洲航空公司分别开通了各自的航线。目前,法航荷航集团在从欧洲出发的国际航运网络上处于领先地位。我们将全力以赴,进一步提升产品等级和服务质量,并为乘客提供飞往更多目的地的可能性。”

法航总裁兼首席执行官弗里德里克·盖雷(Frédéric Gagey)补充表示:“第一条中法

航线,从根源上保证生鲜的品质。

8月16日,京东生鲜启动了“遍寻天下鲜”系列活动全球站,在京东总部召开全球战略签约仪式,旨在探寻全球各大优质生鲜原产地,以最“挑剔”的标准,为中国消费者提供安全、健康、一站直享的生鲜食材。

京东生鲜背靠京东商城,拥有1.8亿活跃用户,凭借优质平台、冷链物流优势,通过与国内外生鲜原产地以及龙头企业合作,从原产地严选优质食材供应商,减少中间流通环节,让优质生鲜产品直达消费者。

与双汇的战略合作签约,是京东“遍寻天下鲜”活动的重要环节。

则,从根源上保证生鲜的品质。

8月16日,京东生鲜启动了“遍寻天下鲜”系列活动全球站,在京东总部召开全球战略签约仪式,旨在探寻全球各大优质生鲜原产地,以最“挑剔”的标准,为中国消费者提供安全、健康、一站直享的生鲜食材。

京东生鲜背靠京东商城,拥有1.8亿活跃用户,凭借优质平台、冷链物流优势,通过与国内外生鲜原产地以及龙头企业合作,从原产地严选优质食材供应商,减少中间流通环节,让优质生鲜产品直达消费者。

与双汇的战略合作签约,是京东“遍寻天下鲜”活动的重要环节。

农产品,京东大幅提高了农产品

的质量安全水平和销售溢价。此外,京东还大力开展电商培训,完善农产品电商产业链。

在此次大会上,京东集团与农业部签署了农业电子商务合作协议,双方将在农业优质资源产销衔接、精准扶贫、渠道下沉与信息进村入户、大数据研究与合作、乡村金融等方面展开全面合作,推动农业电子商务与现代农业发展,实现农业转型升级,帮助农民增收致富。以农业优质资源产销衔接为例,京东将与农业部联手,对全国名特优产品、农业产业化龙头企业、现代农业示范区、国家农民合作社示范社等领域展开合作,着力培育一批优质、安全、知名、适销对路的农副产品品牌。双方还将通过产销对接峰会、线上特产馆、高端农产品社区直供等手段,共同推动农业优质资源产销衔接。

为了解决长期困扰农村经济发展的难题,京东2015年初提出了农村电商“3F”战略,截至2016年6月30日,京东乡村推广员接近30万人,“京东帮服务店”开店数量

法航在沪庆祝中法航线开通50周年



航线的开通在法航的发展历史中占据重要地位。在此之后,我们一直不断努力在中国航线上分享最具创新性的产品:全新客舱,个性化服务,专为中国乘客开发的产品以及最新机型等。我们必须继续这一势头,加强法航在大中国区的影响力。在中国,法航因提供的产品和服务已获得多次殊荣。”

1966年9月,波音707“舍维尔尼城堡”号首飞巴黎—上海航线。23个小时的飞行由三名机组人员轮流交替进行,在雅典、开罗、卡拉奇和金边经停后,成功抵达上海。法航成为第一家飞往中华人民共和国的西方航空公司。

自开航以来,法航为所有往返于中国的乘客提供量身定制的个性化服务,从旅行前到旅行期间,再到旅行后。

巴黎戴高乐机场有会说普通话和广东话的接待人员为乘客服务,协助他们办理出发、到达和中转手续。

则,从根源上保证生鲜的品质。

8月16日,京东生鲜启动了“遍寻天下鲜”系列活动全球站,在京东总部召开全球战略签约仪式,旨在探寻全球各大优质生鲜原产地,以最“挑剔”的标准,为中国消费者提供安全、健康、一站直享的生鲜食材。

京东生鲜背靠京东商城,拥有1.8亿活跃用户,凭借优质平台、冷链物流优势,通过与国内外生鲜原产地以及龙头企业合作,从原产地严选优质食材供应商,减少中间流通环节,让优质生鲜产品直达消费者。

与双汇的战略合作签约,是京东“遍寻天下鲜”活动的重要环节。

定性,猪肉出现问题的环节隐秘而且多发。市场送出的乱象需要在这个领域既有专业水平又对自己有要求的企业站出来,从行业角度对肉类产品来负责,而双汇是我们京东的专业买手团队精挑细选的合作伙伴,是要与京东生鲜一起完成给消费者甄选优质食材,提高“餐桌质量”,解决肉类产品痛点的同道中人!

传统与互联网企业强强联手,共同推动冷鲜肉电商发展

据记者了解,双汇控股母公司——万洲国际是拥有100多家子公司、生产基地遍布欧亚三大洲的全球最大猪肉食品企业。

今年7月20日,《财富》世界500强发布,双汇母公司万洲国际和京东都是首次进入世界500强榜单,前者是唯一上榜的中国食品加工企业,后者是中国最大的自营式电商企业。

目前,在京东上线销售的是预制化切肉类的双汇冷鲜肉产品,根据客户的需求定制加工成片、段、丝、丁、馅等产品,具有干净、卫生、营养、安全、方便、快捷的特点。从目前线上销售情况看,终端反馈较好。今后,针对不同消费群体,还将继续推出调理加料产品、汤菜产品、休闲产品等,适应快节奏的城市生活需求,打造双汇中央大厨房,做中国好食材。

突破1500家;大家电配送服务范围超过42万个行政村。京东的农村电商生态中心和服务中心已在全国超过1500个县落地,包括电商、物流、金融在内的各项服务。

为践行国家精准扶贫战略,京东从产业扶贫、用工扶贫、创业扶贫和金融扶贫四大领域开展电商精准扶贫工作。在产业扶贫方面,截止目前,京东已帮助46个国家级贫困县建立了特产馆;在招工扶贫方面,从2016年初开始,京东在全国七大区启动了扶贫招工计划,截至目前已在全国31个贫困县开展招聘工作;在创业扶贫方面,京东广泛联合社会培训资源,为贫困户提供种养、电商等技能培训服务,完善涉农电商服务生态;在金融扶贫方面,京东在河南濮阳、河北武邑、河南鄢陵等开展扶贫羊、跑步鸡、“农民种地不花钱”等项目,为贫困家庭发放贷款,惠及数千当地农民。

刘强东表示,未来京东将在“互联网+”现代农业的部署下,进一步加强与农业部等政府部门的合作,助力精准扶贫、精准脱贫,推动农村电商可持续发展。

越南总理对话中国企业CEO 欢迎中企投资越南

■ 蒋雪林

11日下午,越南总理阮春福率越南工贸部、交通部等官员,在广西南宁与中国企业CEO举行圆桌对话会。当天上午,阮春福率团出席了第13届中国—东盟博览会开幕式。

他在会议致辞中说,中国对越南的投资很大,目前共有1500个投资项目,在越投资的110个国家当中排名第9位。越南将营造一个透明、公平的环境,接纳来自中国的投资。

他说,中国有先进的技术和设备,欢迎中国有实力、有先进技术且环保的企业到越南投资。中国企业的投资,对于改善中越关系将起到积极作用。

阮春福表示,中国到越南旅游的游客越来越多,去年,越南吸引的国际游客大概是800万人次,其中中国赴越游客就达200万人次,越南赴中国旅游的游客也很多,他建议中越双方要大力推进旅游领域的合作。

在对话会上,中国天虹集团控股有限公司董事局主席洪天祝在提问环节询问阮春福总理:“为畅通与中国的人流和物流,越南是否有计划建设联通中国的高速公路和高铁。”天虹集团在越南同奈省和广宁省均有投资,在越建有越南最大的纺织企业。

越南交通部部长张光仪在回应洪天祝的提问时表示,越南非常重视发展与中国的互联互通,目前已建成了河内至老街的高速公路;河内至北江的高速公路正在修建,年底将开工建设谅山至同登高速公路。下龙湾到芒街的高速公路也正在规划中。

中国南方电网国际有限责任公司董事长唐红健向阮春福表示:“南方电网有意增加在电力项目合作方面的投资,尤其是清洁能源和电力联网领域,请问总理阁下对中越两国加强电力项目合作有哪些要求,有何鼓励措施和政策?”

越南工贸部部长陈俊英回应唐红健的问题时称,南方电网在过去一段时间里,在越南有很多良好的业务,南方电网已经在越南建立了永兴电厂,现在的进度和环保问题也都按照越南的规定进行。在未来一段时间内,能源一直是越南优先发展的行业,在越南未来一段时期内,对电力的需求将以10%至12%增长。越南鼓励南方电网等中国企业,在越发展可再生能源,特别是风电和太阳能。

对话会上,阮春福还回答了华为技术有限公司全球政府事务总裁庞基敏等中国企业CEO的提问。

“会议中收到20个问题,但是因时间关系,我没办法一一回答,请相关部门以书面的形式回答中国企业的提问。”越南总理阮春福说道。

中国信保为中企进军“一带一路”撑起千亿美元“保护伞”

9日,中国出口信用保险公司(下称“中国信保”)总经理助理殷延辉表示,2015年中国信保累计为中国企业在“一带一路”沿线国家的出口和投资承保1815.7亿美元。

当天,殷延辉出席在厦门举行的“‘一带一路’与中国企业走出去风险防范”论坛,该论坛是第19届中国国际投资贸易洽谈会的一项重要活动。

殷延辉指出,总体来看,“一带一路”沿线国家绝对风险水平处于相对高位。

中国信保2015年发布的《国家风险分析报告》为全球各国风险进行评级,级数越大,风险越高。该报告显示,“一带一路”沿线有64个国家,风险评级在5级到9级之间的有51个,占比达到77%。

风险在何处?殷延辉表示,根据中国信保的保险业务赔款梳理显示,主要呈现出四大风险。

第一,一般债务风险。目前全球经济复苏,外部市场瞬息万变,企业经营困难,甚至破产倒闭时有发生。“比如,今年7月底,与中国一家船舶租赁公司有良好合作的新加坡公司突然宣告破产清算,无力履行合同。”殷延辉说。

第二,资产贬值、汇率限制、汇兑等风险。近年来,不少新兴市场国家,特别是资源依赖型国家资本外流,外汇储备减少、币值断崖式跳水,直接导致中企面临较大风险。

第三,因政策规则变动带来的政府违约风险。“这种情况在近年来越来越频繁,尤其是在政治稳定性比较差的国家。”

第四,地缘政治风险。“一带一路”沿线国家大多处于亚非欧地缘政治敏感区,比如东欧乌克兰危机、西亚和北非今年持续动荡、中亚恐怖势力,而潜在的风险一旦成为现实威胁,就意味着中企海外利益有可能承受损失。

“可见,中国企业进军‘一带一路’沿线国家进行建设和投资的时候,有机遇也有风险,企业在‘走出去’过程中必须时刻关注隐藏在背后的风险,不可疏忽大意。”殷延辉说。

(夏泉 陈悦)