

守住食品安全这条底线

市场监管

火锅“大哥”海底捞最近连上热搜，先是上半年财报亏损，让市场惊呼“年轻人抛弃了海底捞、抛弃了火锅”，接着又因为猪肚鸡锅底疑似使用预制食品，让一众粉丝担心养生锅底喝了个寂寞。

猪肚鸡锅底受到的质疑，反映了消费者对预制菜食品安全的担忧。很少有人愿意在餐厅喝一锅有各种添加剂的汤，可大家也逐渐意识到，预制食品已被餐厅广泛使用。其实只要严格遵守国家标准，预制食品的安全性基本不会出问题。如果以后海底捞能提前告知哪些是预制，可能消费者就容易接受一些。社交平台上还有消费者晒出打包的猪肚鸡料包，并表示“太爱”这个锅底，证明消费者不是完全拒绝预制，而是不愿意被蒙在鼓里。

亏损代表了某种危险趋势，翻台率下降，社交平台上吐槽价格贵、服务缩水的帖子增多，应当引起企业高度重视。但客观讲，在餐饮行业普遍为上座率发愁的时候，还期望有上千家门店的海底捞保持高翻台率不太现实。今年上半年，全国疫情多点散发，餐饮消费受冲击较大。国家统计局数据显示，今年3月份、4月份、5月份全国餐饮收入同比下降达16.4%、22.7%、21.1%。近几个月各地发放上亿元餐饮消费券，正是为了替行业纾困。

我们此时谈论消费者会不会抛弃海底捞，其实是在关心整个餐饮行业能不能重现荣光，毕竟餐饮业是市场主体最集中的行业之一，关系着很多人的饭碗；谈论要不要吃海底捞的猪肚鸡，其实是在关心是否可以保障食品安全和消费者的知情权。众所周知，大品牌的管理标准代表了行业天花板，海底捞怎么做，对行业具有示范效应。

餐饮行业复苏已有乐观苗头。在精准疫情防控政策实施背景下，加上消费券带动，近期居民外出就餐增多，餐饮消费需求

餐饮行业复苏已有乐观苗头。在精准疫情防控政策实施背景下，加上消费券带动，近期居民外出就餐增多，餐饮消费需求持续恢复。然而，细数食品餐饮企业的热搜，食品安全引发的要占一大半以上。这提醒企业必须守住食品安全这条底线，先保证消费者吃得放心，再让消费者各取所好。

持续恢复。7月份，餐饮收入同比降幅比6月份收窄2.5个百分点。

消费复苏中，年轻人会不会首选海底捞不好说，但他们肯定没有抛弃火锅。美团发布的数据显示，去年火锅到店消费订单数占总比达11.3%，仅次于客单价较低的小吃快餐，且年涨幅达50.3%，势头旺得像沸腾的牛油锅。目前，在大众点评搜索各地热门餐厅排行榜，前10位里至少有三四家主打火锅，不仅海底捞部分门店再现等位的情形，还多了不少

其他的品牌，有的到晚上八九点还有几十桌在等位。

这说明，作为年轻人最热衷的餐饮品类，火锅江湖没有冷场，只会有人不断上场和下场。为了抢占其他品牌腾出的市场空间、吸引爱尝鲜的年轻人，火锅店拼命“卷”创意。最近流行的火箭鱿鱼、千丝黄喉、韭菜腰丝等菜品，从形式到口味都比较独特，还有的火锅店“兼职”甜品店，很符合年轻人社交加拍照的打卡需求。餐饮企业能不能让年轻人回来排队，还得看能不能抓住

年轻人的胃，或者更直白些，抓住年轻人的朋友圈。

在这方面，海底捞有点先发优势：它是社交属性最强的餐饮品牌之一，“和所有的烦恼说拜拜，对所有的快乐说嗨嗨”引发粉丝大合唱，推个新品、发现某个“社牛”“社恐”的顾客都能上热搜。经常上热搜，代表企业很受消费者关注。不过，细数食品餐饮企业的热搜，食品安全引发的要占一大半以上。这提醒企业必须守住食品安全这条底线，先保证消费者吃得放心，再提供热情服务或适度服务、新菜品或老几样，让消费者各取所好。



对过度包装坚决说“不”

近期，中消协将针对过度包装月饼开展大规模社会监督工作，鼓励广大消费者主动参与监督，可向当地市场监管部门、消协组织提供线索。每逢中秋节等节假日临近，往往会有商家推出存在过度包装问题的食品礼盒，虚高的价格会让消费者承担高昂的开销，也会造成资源浪费、环境污染等问题。对此，有关部门应采取法治化手段，日常监管和重点监管相结合，发现一起、查处一起，及时曝光、形成震慑。同时，消费者也要树立正确消费观，对于市场上的过度包装现象，既要坚决说“不”、拒绝买单，也要能及时主动举报，坚定履行监督职责。

(时 锋)

日前于北京落幕的2022年中国国际服务贸易交易会全球服务贸易峰会，对于推动全球服务贸易繁荣发展、发展新型贸易方式，具有重要意义。新冠肺炎疫情对传统服务贸易造成一定冲击，同时也催生了大量新技术、新业态、新场景，远程服务、非接触经济等方式得以快速发展，以数字化、智能化、绿色化为特征的知识密集型服务贸易成为发展的新动能。数字化赋能服贸产业，正不断焕发出强大生机与活力。

近年来，服务贸易与数字技术应用结合日益紧密，突破时间、空间与语言的限制，融合实体与虚拟，线上线下同步进行，彰显出服贸产业数字化发展新优势。数字贸易由信息通信技术赋能，以数据流动为关键牵引，是贸易模式的一种革命性变化，催生了新业态新模式，创新了服务提供方式，也极大拓展了贸易的广度和深度。

此前出台的《“十四五”服务贸易发展规划》，顺应了服务贸易日益数字化的趋势，首次将“数字贸易”列入服务贸易发展规划，明确了未来一个时期我国数字服务贸易发展的重点和路径。《中国数字贸易发展报告2020》预计，“十四五”时期，我国的数字服务贸易规模将进一步扩大，预计到2025年，可数字化的服务贸易进出口总额超过4000亿美元，占服务贸易比例达50%左右。大力发展数字服务贸易模式，已然成为赋能产业新发展、赢得未来数字竞争主动权的关键要素。

数字服务贸易还会引领产业纵深发展，推动产业数字化变革。在国际环境复杂多变和国内疫情影响下，数字服务贸易规模快速扩大、重要性持续提升，为产业数字化变革与企业全球化运营提供了平台与机遇。数字化正重构传统的产业链、价值链和供应链，而数字服务贸易有效推动了数字新业态与实体经济深度交融。例如，数字经济新业态通过激活和链接经济中的闲散劳动力与资源，贡献了数量更庞大、内容更丰富的产品和服务。其新营销和消费模式倒逼企业更多地通过数字技术升级了企业经营流程。

可见，数字服务贸易将逐渐成为独立完善的贸易新形态，加速产业数字化转型升级。在数字经济时代下，数据成为数字化贸易的关键生产要素，能够传递比价格更加多元、更具实效性的市场信息，推动资源配置方式革新。数据在决定比较优势，乃至决定贸易结构的过程中，扮演的角色也越来越重要。有鉴于此，在新形势下，须大力发展数字服务贸易，加速推动其与实体经济融合发展，充分发挥创新作为引领发展第一动力的作用。应利用数字技术对实体经济进行全方位、全链条的改造，赋能全产业链协同和跨领域融合，赋能传统产业转型升级。要稳步推进数字技术贸易，积极建立数据资源产权、交易流通等基础制度和标准规范，逐步形成较为成熟的数据贸易模式。

综上所述，数字服务贸易将成为全球贸易的新形态，未来贸易发展的新引擎。顺应全球经济数字化趋势，加快数字服务贸易发展，是适应全球各产业链新兴经济与传统经济市场格局大变化的必然选择，会成为实现中国数字经济高质量发展的一把“金钥匙”。

(作者系北京大学首都发展研究院高端智库咨询专家)

洞见



主题品牌传播展示



言犀人工智能应用平台支持河北省保定市12345市政热线



京东云服务河南鹤壁建立京东(鹤壁)智能制造产业园,图为智能电源适配器生产流水线

京东云：

数智供应链全面“开花” 促实体经济高质量发展

新时代我国经济发展已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。推动高质量发展是遵循经济发展规律、保持经济持续健康发展的必然要求。

作为一家同时具备实体企业基因和属性、拥有数字技术和能力的新型实体企业，京东在高质量发展阶段扮演着重要角色；坚持围绕供应链大力度投入，推进从单点到链网融合的产业链接，促进整个供应链提质增效。京东坚持“以实助实”，凭借自身扎实的基础设施、高效的数智化社会供应链、创新的技术服务能力，助力更多企业找到确定性的增长路径，带动供应链、产业链上下游企业实现数字化转型升级，助推实体经济高质量发展。

数智供应链打通产业上下游，推动供给侧改革

经济发展进入新常态，要以推动高质量发展为主题，坚定不移贯彻新发展理念，以深化供给侧结构性改革为主线，坚持质量第一、效益优先，切实转变发展方式，推动质量变革、效率变革、动力变革。

京东在这方面给出的答案是“数智供应链”。作为京东集团对外提供技术服务的核心品牌，京东云将京东在供应链领域的能力解耦出来，以数智供应链能力为实体经济搭建“云上通道”。这套用数智技术横向联结

生产、流通、服务的各个环节，贯穿供应链全链条的方法论，有效降低社会成本，提高社会效率，助力城市、企业客户在数字化转型中提升韧性。进而推进结构调整，扩大有效供给，提高供给结构对需求变化的适应性和灵活性，提高全要素生产率。

京东云数智供应链解决方案，包括1个数智化基础设施，以及覆盖数智采购、协同研发、智能制造、全域链接、价值服务、供应链一体化等全链路的6大业务场景。核心理念是产业联结、数智创新和生态融合。通过数智供应链建设，企业能够从产业链全局优化效率，以数智技术驱动数实融合，同时联结更多生态伙伴，实现更高效的数字化转型。

借助京东云数智供应链的反向定制能力，成功转舵国内市场的新能源园林机械企业格力博就是个典型案例。疫情期间，原本主业靠外贸出口的格力博因面临原材料、海运价格上涨压力，不得不考虑如何转战国内市场。关键时刻，由京东云、智云天工、常州移动共同打造的江苏常州“超级虚拟工厂”，通过对消费端大数据洞察找到市场需求，帮助格力博一举扭转外销不利局面。

西北国家新区兰州新区，依托京东云数智供应链，通过构建高效、智能的多式联运产业平台，带动当地传统产业升级、新兴产业能力补位，实现本地特色农产品“走出去”，周边国家资源“引进来”。实现了3年

产值超千亿元，夯实了其作为国内重要交通枢纽的地位，促进“一带一路”建设在西北更好地落地。

近年来，深耕传统产业转型、科技创新的河南鹤壁，在京东云助力下打造智能产业园，围绕3C电子产品等终端产品汇集制造企业，实现集群发展。

产业AI融入实体行业，释放“数实融合”更多活力

高质量发展阶段，产业AI正释放更多活力。因为只有将人工智能大规模、系统性地融入产业链的全流程，打造产业AI，才能形成更领先的产业竞争力。

京东在自有业务中锤炼的AI能力，是生长在智能供应链的“产业AI”。生于产业，服务产业，京东产业AI将技术能力融入实体行业，推动数实融合，加速开放共生，带动产业上下游加快数字化转型，助力经济高质量发展。

2017年，京东全面向技术转型，并喊出“技术！技术！技术！”的口号。第一个技术，是解决京东内部大规模人力带来的效率问题；第二个技术，是组件化、模块化的技术服务对外输出；第三个技术，则是对前沿技术进行探索 and 有序地地创新。

基于京东业务发展和场景需要衍生出来的AI能力，使得京东云的“产业AI”更具特

殊性，不仅技术能力成熟，更能够高度适配产业发展。主要表现为：

京东产业AI使决策更智能。以京东零售智能供应链平台为例，通过京东云对供应链超级自动化的实践和探索，运用运筹优化、深度学习等技术，将AI能力应用于各供应链场景，实现了千万级自营SKU在供需不确定场景下的精准预测、智能决策以及高效协同，采购自动化率达到85%，并助力京东库存周转天数降至30.2天。

京东产业AI使物流更高效。京东物流投用分布在全国超25个城市近400辆智能快递车，成为京东供应链自动化中末端配送的重要支撑力量。在京东物流“亚洲一号”智能产业园“地狼”仓内，分拣工作人员与机器人“地狼”分工明确、配合默契，这种“人机CP”的模式有效提升分拣效率达3倍以上。

京东产业AI使服务更有效。京东AI商品营销文案生成目前覆盖3000余个三级类目、人工审核通过率超过95%、累计生成超30亿字。再例如京东云提供技术支持在业内率先实现全流程协同处理的智能客服系统，言犀人工智能平台通过“咨询+服务”的交互模式，可自动化应答90%的服务咨询。目前，服务涵盖23个场景，拥有4层知识体系，超3000个意图和3000万个高质量问答知识点，以及超40个RPA能力，是京东自动化、稳定性最高的系统之一。

在言犀人工智能应用平台的技术能力加持下，京东云以“产业AI”为基石，助力千行百业实现数字化发展。以制造业为例，京东云依托领先的人工智能技术，通过“智能终端+弹性算力”模式，助力常州区域实现企业需求与工厂闲置产能的对接，将闲置产能及算力有效利用，在增加企业效益的同时，赋能区域生产产能“一网通享”。目前，京东工业互联网平台已成功接入常州区域内600余家工厂的4万多台设备，并成功消化3亿多元的剩余产能，实现区域内产业结构转型升级。

高质量发展阶段，加速产业升级、推动数字化转型势在必行。未来，京东将持续深耕数智供应链，将产业AI更广泛地“落地生根、开花结果”，为推动实体经济高质量发展谱写振兴新篇章。

(数据来源：京东集团)

