

杨信廷：食品追溯让百姓吃得安心

长期以来，食品安全、农药残留等一直不断地困扰着人们的日常生活。如何通过技术革新，来实现从田间到餐桌全过程的质量监控？北京市农林科学院北京农业信息技术研究中心副主任杨信廷一直在“可追溯”这条路上不懈探索。

“可追溯体系是国际公认的质量安全保障手段。”杨信廷介绍，运用农产品质量安全管理与溯源系统，消费者可以按照产品标签上的追溯码，查出产地、营养成分、安全性等信息，做到生产、流通、管理和消费全程可追溯，确保餐桌上的食品安全。

技术突破

确保农产品安全可追溯

近5年，围绕农产品质量安

全溯源与物流技术研究，杨信廷先后主持国家“863”、国家科技支撑计划、北京市自然科学基金等项目，在农产品标识与供应链信息快速采集、质量安全智能决策与预警、追溯系统集成等各方面进行了各项技术攻关与突破。

针对农产品追溯编码防伪性差的问题，杨信廷提出了“基于GS1的农产品三段式追溯编码方法”等，实现了农产品追溯码的在线赋码和防

伪。针对生产过程质量安全控制能力弱的问题，开发了面向生产企业的产地环境评价系统，以实现生产过程质量安全监测与预警。针对流通过程责任主体跟踪能力弱的问题，开发了物流配送过程、交易过程质量安全监控系统等，实现了流通过程信息采集与管理……

这一系列研究工作得到国内外同行认可。2013年联合德国伯恩大学、意大利比萨大学、中国农业大学等机构，杨信廷申请并承担了欧盟第七框架协议（FP7）项目“农产品供应链中的溯源和预警系统：欧盟和中国的互补性”。此外，杨信廷联合优势单位，于今年成功获批“农产品质量安全追溯技术及应用国家工程实验室”。“希望能够落实国家‘互联网+’行动，建立农产品质量安全追溯技术及应用创新平台，为实现农产品/食品的‘来源可追溯、去向可查

询、责任可追究’提供科技支撑。”杨信廷说。

应用推广

产业化市场前景可期

经过13年的研发和示范应用，杨信廷带领团队研发的技术成果已经成功应用到农产品各品类、各供应链各环节以及农产品质量安全各相关主体，并在11个省市的425个单位开展了示范应用，在应用模式上不断推陈出新。

“通过农民专业合作社，将分散农户实行统一生产标准、操作规程、产品质量标准等，强化生产过程管理，全面落实农业标准化生产；通过技术支撑形式与天津市无公害（种植业）管理中心、天津农业信息中心等单位开展合作，进行‘放心菜’质量安全追溯系统的推广应用。”

此外还有以重大活动为契机开展推广应用。2010年第16届亚运会期间，通过与承担大

会农产品质量安全检测任务的广州市农业标准与监测中心合作，他们在广州市15家供亚运会生产基地和质量安全主管单位应用了果蔬类农产品安全生产管理系统、供亚运会企业追溯标签打印系统及广州市农产品质量安全监管平台，为亚运农产品质量安全保障奠定了坚实的基础。

“《新一代人工智能发展规划》的发布，标志着我国吹响了人工智能领域创新研究和产业化应用的号角。”在杨信廷看来，农业生产、经营、管理、服务等领域也将迎来天翻地覆的变化。机器人田间作业、无人物流配送、无人超市售货等正在走向现实，未来消费者对农产品/食品的关注将会由质量安全问题转向更加关注营养健康需求。他们的研究方向也将会由农产品/食品质量安全追溯技术转向农产品/食品智能追踪技术。

（科技日报）

金百万的转型大冒险

从剥离实体门店、力推“准成品+智能锅”项目到急扩线上下外卖加盟店，再到如今试水线下双品牌战略，金百万为谋求转型可谓煞费苦心，但从市场效果看却只能算是喜忧参半。3月12日，有媒体获悉，继金百万“准成品+智能锅”项目暂停后，为了实现业务变阵，该公司近期又与来相会餐饮集团（以下简称“来相会”）达成战略合作，成立双品牌餐饮门店金百万烤鸭来相会饺子宴（双井店），这也是金百万首家采用这种模式的实体门店。金百万股份公司董事长邓超在接受媒体采访时表示，这种模式可以让两个餐饮品牌互补。但业内人士指出，这种模式虽然可以聚集两个品牌的影响力，但经营难度和风险也随之上升，需要加强菜品、服务等多方面的把控，否则很容易出现“一荣俱荣、一损俱损”的现象。

试水线下双品牌

在开业不久的金百万烤鸭来相会饺子宴门店看到，该餐厅位于一座独栋两层商品房的二楼，面向马路的两侧挂有双品牌连体灯箱，门口的广播循环播放着金百万与来相会合作的广播。餐厅整体面积约有1000平方米，入口处有一块独立的烤鸭制作区，墙上贴着金百万企业的相关介绍，而另一侧为多间包厢，墙壁上挂着与饺子相关的壁画。菜单是按一

页金百万菜品、一页来相会饺子宴推荐菜排序。

据该餐厅服务人员介绍，来相会饺子宴此前是沈阳老字号品牌老边饺子馆的加盟店，后来单独成立公司取名来相会饺子宴。该店面于2017年12月底营业，起初只叫来相会饺子宴，经营一个月左右与金百万达成合作改名为金百万烤鸭来相会饺子宴，目前餐厅除了金百万烤鸭外，还经营部分金百万的精品菜，但包括烤鸭在内的金百万菜品均是由来相会的厨师制作。

邓超表示，来相会在饺子这一品类里排列居前，但是产品相对单一，在北京的知名度和客户基础相对薄弱，与来相会的合作也能够加强金百万在饺子这一品类更加丰富。此前，金百万的合作模式一直是要求合作方挂金百万的名字和卖金百万的菜，这次双品牌合作模式是一种新的尝试，按计划这一模式将复制到来相会其余的十几家门店和其他潜在餐饮合作品牌中。在这次合作中，金百万除了品牌、菜品输出外，还负责整体品牌营销、合作、发展定位等，而日常经营多由来相会负责，双方按一定比例分成。

据了解，金百万这种双品牌模式的线下门店与此前“金百万网络餐厅”的经营方式颇为相似，所谓金百万网络餐厅，其实是金百万与其他餐饮门店合作、挂金百万牌子的线上下

卖加盟店，也是该公司转型的一步。双方合作过程中，金百万负责提供线上运营的全套服务，包括与外卖平台的对接、数据分析、菜单设计、营销推广、客户维护以及供应链系统，合作餐饮门店按照金百万的要求进行生产。

三年来转型动作不断

谈及金百万的转型之路，早在2015年就已有所动作。2015—2016年，金百万对企业旗下众多子公司进行了处理，包括出让北京金百万四道口餐饮有限公司等10家子公司的控制权，注销了北京金百万绿荫餐饮管理有限公司等3家子公司以及对北京金百万万成餐饮有限责任公司等3家子公司进行股权收购等多项举措。

梳理传统门店的同时还瞄上线上业务，2015年底金百万上线外卖平台，并筹备上线准成品外卖项目U味儿，计划利用“准成品+智能锅”的组合打开在家做饭的市场，释放餐厅闲置产能。彼时的U味儿，甚至希望社区超市都能够成为线下站点，凭借智能锅与准成品，将高品质的餐饮服务提供给消费者。为此，金百万还开出了线下智慧餐饮体验店，并对智能锅进行了升级。但受制于准成品消费频次和市场培育成本过高，发展并不顺利。

因此2016年底，U味儿放弃原有模式，从准成品外卖平

台变为生产外卖成品的平台商家。对于暂停准成品外卖，邓超表示，因为准成品外卖菜品一旦出现问题责任难以界定，食药监部门推出相关政策规定禁止售卖此类产品，所以该项目一年前已停摆。

2017年5月，金百万挂牌新三板迈出资本运作第一步，据金百万发布的股权公开转让说明书显示，与金百万相关联的多家企业都在从事餐饮咨询、企业管理和技术服务等第三方服务业务，不难看出金百万正在向平台企业转变。金百万新三板挂牌的第二天，邓超在接受媒体记者独家专访时解释，传统餐饮盈利空间有限，很难资本化。而从服务金百万一家企业，到服务更多企业，则可以创造更大的价值。

也有业内人士认为，此次金百万将线上的“双品牌”模式复制到线下，盈利点已不仅仅在合作门店的营收方面，而是通过合作带动供应链收益，进一步推动公司的整体角色转换。

双品牌或增经营风险

从剥离实体门店、发力金百万网络餐厅、再到此次双品牌餐厅的品牌、管理输出，轻资产模式成为金百万转型的主要方式。邓超认为，不用选址、不用投资，只要向符合要求的餐厅输出技术及管理的模式应用

得企业越多，边际成本就越小，而整合带来的流量规模与供应链规模则会越来越大，这正是金百万新模式的价值所在。

但从具体的营收来看，金百万2017年整体增幅并不高。据金百万3月5日发布的2017年度业绩快报显示，报告期内实现营业收入约3.02亿元，较上年同期增长1.7%。归属公司股东净利润约为3147.78万元，较上年同期增长1.49%。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示，不同的模式核心竞争力不同，整个团队、体系、平台等多方面都有差异。金百万既做自有品牌又做孵化、供应商、服务商，在产业端方面具有一定风险。“实际上，双品牌联营在管理、服务、产品等方面的要求高于单品牌运营，也就是说，当双品牌联营不能做到‘1+1大于或等于2’的时候，这种模式一定是失败的。从金百万此次试水双品牌模式来看，整体思路和方向是好的，但需要增加对门店的运营、出品以及供应链等方面的把控。”

另外，金百万旗下U味儿转变为2B平台模式后效果也不甚理想。业内普遍认为，没有足够的上下游商户资源，B2B平台是很难成行的。而大型连锁餐饮企业对外开放外卖代加工的可能性相对较低。也就是说，接下来除了双品牌模式外，金百万的其他转型举措也存在不小的压力。

（中经网）