

链博传奇

以科技为纽带构建全链条生态 先正达推动农业供应链升级

■ 本报记者 兰馨



在第三届链博会上,连续三届参展的中国中化旗下农业科技企业先正达集团以“聚智成丰——科技赋能农业高质量发展”为主题,围绕科技创新链、绿色供应链和智慧服务链,展示多款促进主粮单产提升和农业可持续发展的创新技术与产品,讲述从一粒种子到万家餐桌的丰收故事,展现先正达在农业种植端的全产业链优势。

“当前,全球农业粮食系统转型处于十字路口,构建高效、稳定、绿色的农业产业链供应链刻不容缓。”先正达集团中国总裁苏斌表示,先正达通过推动突破性生物育种技术、数字精准农业和绿色种植模式等一系列创新成果

融合应用,让中国的农业生产更加绿色高效,让中国的农户增产增收,让中国的消费者吃得更安全、更营养。

先正达致力于构建广泛的合作伙伴网络,其供应链合作覆盖农业产业链多环节,形成多元协同的合作体系。

在农业企业领域,先正达与科实农业科技合作开展水稻除草剂试验项目,认可其试验规划与质量;与Apricus种子子公司签署全球许可协议,独家获得西瓜、甜瓜和南瓜的种质资源及育种渠道;与SNFL集团建立战略合作,通过现代农业平台开发包含其品种的试验区。

在科研领域,先正达与湖南

省农业科学院就四氯喹草胺研发达成战略合作,推动农业可持续发展;联合北京中化联合化学有限公司和中国农业大学,围绕绿色低碳等主题开展多领域深度合作。

在食品领域,先正达旗下种子业务在北美与麦当劳及其供应商洛佩兹食品合作,提升牛肉生产的饲料效率与可持续性。此外,先正达与成都新朝阳合作推广绿色防控植保技术,与Enko合作借助AI缩短除草剂研发周期,与Lavie Bio共同开发新型生物杀虫剂,构建起从研发到生产的合作链条。

先正达以种业创新为核心,构建从基础研究到产业应用的完整创新链条,用科技创新链支撑供应链升级。

在关键技术攻关方面,发现耐碱调控基因AT1、向日葵卵细胞雌雄生殖原理、高粱抗独脚金关键基因及大豆抗锈病基因Rpp6907等,为作物增产和抗逆提供支撑。

建立“2+2+N”育种研发体系和“研、育、繁、推、促”商业化体系,加速成果转化;引进氟唑啉酰胺和三氟吡啶胺原药成分,开发出多款本地制剂产品,累计推广2亿亩,助力粮食增产150亿斤,带动农户增收400亿元;建立上海金山全球植保创新中心,进一步助力植保技术的本土研发。

广泛应用数字技术,以智慧农业赋能精准供应。在海外推出

Cropwise数字农业平台,为30多个国家的农户提供选种、田间监测等全程服务;为中国市场打造MAP智慧农业平台,将农艺知识转化为数字模型,提供“耕、种、管、收”全流程定量决策方案,线上服务面积超1亿亩。

先正达关注绿色供应链的全球布局,构建从原料获取到生产制造的全链条绿色供应体系。在原料端,针对挪威峡湾海藻资源,创新“循环采收”模式,保留基部保障再生,以此开发的生物制剂产品在中国推广超1200万亩次,产业复合增长率超10%,其生物制剂供应网络已覆盖全球90多个国家。在生产端,先正达先进制造代表物农化工为全球最大拟除虫菊酯供应商,旗下四大工厂均通过“绿色工厂”认证,并投产葫芦岛北方基地一期项目,以“智改数转”和绿色制造推动原药生产低碳转型,支撑绿色供应链的稳定运行。

先正达构建从土壤健康到市场认证的供应链生态价值闭环。厚圃土壤健康平台联合多方打造毫州GAP示范基地,通过土壤改善等方案解决中草药种植难题,推出厚圃“大方”整合四大模块,构建可持续种植体系;熊猫指南发布“绿星榜单”,新增绿色评价维度,为生态农产品建立市场价值标准。二者从产地到市场协同发力,并通过链博会等平台与合作伙伴达成共识,推动农业绿色供应链的可持续发展。



DSV 护航供应链畅通 助力中企扬帆出海

■ 本报记者 张伟伦

清晨时分,一辆辆车身印有“DSV”标识的货车,在码头与仓库之间往来穿梭,忙碌高效地执行着货物流转。这一繁忙而有序的场景,正是丹麦得斯威(以下简称“DSV”)全球物流网络高效运转的一个缩影。作为全球领先的运输和物流服务提供商,DSV凭借覆盖全球的物流体系、庞大的运输规模以及专业的服务能力,持续助力中国企业走向世界。在第三届链博会上,DSV无疑是供应链服务展区中备受关注的企业之一。

“双战略”驱动 链博会集中展示

作为全球领先的物流企业,DSV始终坚持通过两大战略驱动增长:一是持续的有机发展,二是成功的并购整合。多年来,DSV将收购作为核心增长引擎,成功整合多家企业,显著增强了公司的全球竞争力。目前,DSV正在推动对德铁信可的并购整合,规模覆盖全球90多个国家和地区、160,000余名员工,年空运量达240万吨,海运量450万标准集装箱,仓储网络总面积1,700万平方千米。

“链博会是全球首个以供应链为主题的国家级展会,汇聚了众多顶尖企业和优质资源。”DSV中国空运及海运高级执行副总裁曹滨惠表示,“通过参与链博会,我们不仅展示了DSV在物流领域的核心能力,还能深入了解各行业的物流需求,提供更精准、定制化的供应链解决方案。”

在本届链博会上,DSV围绕“保持供应链畅通”主题,展示了其贯穿供应链全流程的服务能力。公司通过空运、海运、公路和铁路等多种运输方式,实现从托运人到收货人的无缝衔接,并提供合同物流服务,确保整个供应链条顺畅流动。此外,DSV还推出包括采购订单管理、数字化追踪工具、绿色物流、货物拼装、清关服务等在内的全方位物流支持方案,助力客户提升效率、降低成本。DSV在链博会现场还展现了其高效的物流网络与数字化管理能力。同时设置ESG互动体验装置,体现公司在绿色可持续发展方面的实践成果。

DSV在链博会上的展示亮点很多都来自其在业务实践中的创新应用。例如,在跨境电商等对时效要求较高的领域,DSV推出包机定制服务,灵活配置机型、航线和班次,以增强供应链韧性。今年5月,DSV正式开通“上海之星”定期货运包机航线,连接上海与芝加哥,为客户提供高频次、高时效的跨太平洋运输选择,满足日益增长的国际物流需求。

DSV在中国市场的发展壮大,始终得益于中国持续优化的营商环境和不断扩大开放的政策红利。2001年5月,DSV中国在上海正式成立,恰逢中国加入世界贸易组织(WTO)的历史性时刻。二十余年来,从自贸试验区“负面清单”管理制度到全面高质量实施《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP),中国官方推行的一系列改革开放举措,为DSV将北欧绿色物流技术、德国精密制造供应链经验与中国市场蓬勃活力深度融合创造了有利条件。

“双方向”发力 深耕中国市场

当前,中国企业出海步伐加快,并从早期分散化、区域化的物流布局,逐步转向全球化、一体化的供应链体系建设,这对物流服务商提出了更高要求。DSV打造的标准服务与定制化方案相结合的模式,特别适合正处于出海探索期的中国企业。“针对中资企业出海初期面临的政策盲区、市场认知不足等痛点,DSV组建中国战略客户团队,提供包括目标市场分析、物流方案设计、合规性审查等在内的全流程咨询服务,通过智能化的全球物流网络管理平台,确保供应链各环节可视化、可管控,让企业能够专注于核心业务拓展。”曹滨惠表示。

面对全球供应链格局深度调整的新形势,DSV中国制定了以创新驱动发展的战略路径,重点聚焦以下两大方向。

在产业赋能方面,DSV致力于构建协同发展的供应链生态体系,重点服务高科技、新能源、生物医药、电子商务等战略性新兴产业,与客户共同打造“研发—生产—交付”全流程一体化的供应链解决方案。通过与国际主流航空公司及船公司的战略合作,开通每周20班次中国前往欧洲美洲空运包机航线和每周超过180班次的高运集拼专线服务。2024年,DSV中国凭借卓越的全球物流服务能力,荣获“中国企业出海专业服务商”权威认证。未来,DSV将继续依托覆盖全球90多个国家和地区的物流网络资源,为中外企业提供无缝衔接的跨境供应链服务,重点支持中国企业全球化布局和国际企业来华发展,构建互利共赢的全产业链服务生态。“满足客户需求是基本义务,创造客户价值才是服务本质”是DSV始终坚持的理念。以某中国新能源汽车品牌拓展海外市场为例,DSV在高效完成整车物流运输的同时,还通过整合目的地税务筹划、仓储配送等增值服务,为客户节省近19%的综合运营成本。

在绿色创新方面,DSV引领智慧物流的可持续发展,践行“科技赋能,绿色转型”的发展路径,深度应用人工智能、区块链等数字化技术,推动物流服务从“被动响应”向“主动预见”转型升级。DSV将国际先进经验与中国“双碳”目标相结合,着力打造绿色供应链标杆,并创新推出碳足迹可追溯的运输服务产品。根据可持续发展规划,到2030年DSV中国业务的碳排放强度将较2019年基准降低50%,并承诺于2050年实现全业务碳中和目标。

DSV对中国市场的承诺坚定不移,未来将继续深化在中国的投资,尤其是在建设国际航运中心方面发挥积极作用,为中国企业出海提供更加专业、高效的物流解决方案,助力中国品牌在全球市场实现更大发展。

从协同生态到“短链”模式

百胜中国供应链创新构建产业新图景

■ 本报记者 兰馨

百胜中国又一次加快了餐饮产业链开放共生的升级步伐。第三届链博会上,百胜中国发布“百胜和羹发展计划”,以“合异”为核心理念,联动政府、企业、科研机构及消费者构建多方协同网络。依托百胜中国38年本土运营经验,这一计划明确了品质溯源、生态共建、模式创新三大实施路径,而跨国供应链融合与本土供应链集约化改造的实体案例,更勾勒出餐饮产业升级的立体图景。

携手伙伴筑互信:从协同到价值共同体

在“百胜和羹发展计划”的和羹之友分享会上,围绕“从供应链协同到价值共同体构建”议题,圣农、正大、雪川、妙可蓝多等首批合作伙伴进行深度对话,让跨企业协作的可能性变得具体可感。

“这种协作正在突破传统采供关系。”百胜中国公共事务副总裁刘丽表示,“共筑互信生态”作为“百胜和羹发展计划”的关键维度,通过多方参与模型构建以信任为基础的价值共享网络。百胜中国供应链管理副总裁陈建平强调,面对全球产业链重构,企业正着力打造这样的“共生型”生态网络。

跨国合作中的协同创新尤为亮眼。福建圣农与百胜30余年的合作就是典型:从肯德基鸡肉供应商,到联合攻克白羽鸡育种技术,

双方通过标准共建、数据互联,打造出可追溯、可预测、量化的禽肉供应链体系。同样,正大集团在肯德基发力全鸡品类时,依托全产业链优势快速搭建自动化生产线,实现从产品创新到供应链能力的闭环跃迁。

本土供应链的升级同样精彩。雪川农业借力百胜标准提升薯条品质,同时用土豆皮还肥技术发展循环农业,既增加西北马铃薯产区收益,又改善土壤;妙可蓝多通过合作开发定制化奶酪解决方案,强化自身研发能力,推动本土奶酪产业链向敏捷化、高质量转型。

中国烹饪协会副会长兼秘书长佟琳评价,这些协同创新正重塑行业生态——技术共享、绿色转型让单点突破变成全链增值,当供应链对接消费需求、联动区域经济、呼应可持续发展时,社会效益已远超商业价值。中国贸促会副会长于健龙认为,多品牌协同与全链创新正是百胜保持引领的关键。

“短链”破局:效率与质量的双轮驱动

餐饮产业链升级中,百胜中国的创新呈现“效率与质量双轮驱动”特征。在第三届链博会上亮相的济南“三合一”产业园与肯德基溯源体系,分别从空间重构和数字化层面破解行业痛点。中国疾



济南“三合一”产业园的“短链”模式极具示范意义:将烘焙车间、鲜切加工厂与智慧物流中心集约布局,配合多温区存储系统和Just-in-Time管理体系,让原料周转效率提升40%,年均减少碳排放3200吨。这种空间聚合效应,使区域门店订单响应速度缩至4小时,山东地区客诉率下降18%。

肯德基“品质好鸡”溯源体系则形成技术协同:武夷山养殖基地的全封闭智能环控系统,将环境误差控制在±0.5℃,每羽鸡的数字化档案涵盖39项关键指标。中国疾

控制中心营养与健康所原所长、中国营养学会党委书记丁钢强指出,这种全链条管控让产品品质波动率压缩至3%以内,树立了行业质量管理新标杆。

两者共同推动山东区域顾客满意度达92.6%,目前升级后的供应链体系已覆盖1200余家餐厅。按规划,未来三年京津冀、长三角将落地6个同类型产业园,年内还将完成80家核心供应商数字化改造——这种“硬件革新+数字赋能”的双轮策略,正为餐饮产业链现代化提供可复制的实践样本。

链博会上的“钢铁之桥”

——专访塞尔维亚 Silver Bell Group 创始人兼 CEO 马尔科·杜博卡宁

■ 本报记者 毛雯 实习生 卜一帆

在北京七月的艳阳下,第三届链博会举办。在这场全球盛会中,来自塞尔维亚的 Silver Bell Group (SBG) 创始人兼 CEO 马尔科·杜博卡宁 (Marko Dubocanin) 格外忙碌。他此行的目标非常明确:依托中塞两国独特的“铁杆友谊”,为志在开拓欧洲市场的中国企业搭建一座坚实的桥梁。

一座连接中国创新与欧洲市场的桥梁

SBG 的定位是做中国企业通往欧洲的“超级连接器”。作为塞尔维亚最大的业务流程外包(BPO)公司,SBG 的核心使命是帮助中国品牌成功叩开欧洲市场的大门。

“你可以想象一下,一个欧洲商人来到中国,不会用微信,没有

支付宝,更别提会中文了。中国企业去欧洲,面对的挑战一模一样。”杜博卡宁表示。文化差异、制度差异、地缘政治……这些都是中国企业出海时实实在在的痛点。

这正是 SBG 大显身手的地方。这家拥有 1500 名员工的公司,能用超过 32 种欧洲语言提供全天候服务,确保无缝对接欧洲所有市场。在过去的六年里,SBG 已经与中国电信、小米集团等 6 家大型中国公司达成合作。

但他们所做的远不止翻译和客服。杜博卡宁反复强调一种“文化共生”的合作模式,他希望“将中国的创新技术引进来,为欧洲本地员工赋能,并将其整合成适合欧盟买家的完美产品”。这

是一种从被动执行到主动共创的升级。

链博会为这种共创提供了绝佳舞台。杜博卡宁坦言,他被中国在技术创新领域的飞速发展深深“震撼”,尤其是在智能汽车、人工智能等前沿领域。这种亲眼所见的冲击力,远比任何市场报告都来得强烈。

这种震撼迅速转化为商业共鸣。在为期 5 天的链博会上,杜博卡宁和他的团队与中国企业家们举办超过 260 场会议,并与三家大型公司达成深度合作意向。这不仅证明了 SBG 的价值,更凸显链博会作为高效对接平台的强大能量。

更有趣的是,链博会还扮演了“叙事修正器”的角色。杜博卡

宁发现,中国的技术实力和创新能力在欧洲并没有被充分地讲述,他由此萌生了一种新的热情:“我要把事实带到欧洲,告诉他们今天的中国究竟走到了哪一步。”就这样,一位商业领袖又多了一个文化使者的身份。

无可比拟的信任资产

如果说链博会是合作的催化剂,那么中塞两国之间独特的“铁杆友谊”,就是商业故事得以生根发芽的深厚土壤。

“我相信,没有信任,任何商业合作都无法开始。”杜博卡宁的这句话道出了商业的本质。他认为,正是因为两国之间长达数十年的“钢铁般的友谊”,商业合作的起跑线被大大提前。他说:“我们已经拥有了

信任,这份信任在公司成立前就已经存在。”

这份信任,是实实在在的无形资产。在中国企业出海的过程中,建立信任往往是最耗时、最昂贵的环节。但对于选择 SBG 的中国企业而言,这一“信任建设期”被大大压缩,合作从一开始就建立在高效、低风险的平台之上。

这种信任已经深度渗透到民间。杜博卡宁提到,中国公司在塞尔维亚非常受欢迎,很多塞尔维亚人都希望进入中国公司工作。作为第一次来中国的访客,他更是惊喜地发现,两国的孩子们拥有“相似的家庭价值观”,这让他感觉宾至如归。这种从宏观到微观的亲近感,构成中塞合作独一无二竞争优势。

当专访接近尾声,杜博卡宁宣布了一个令人振奋的计划:在北京设立 SBG 的中国代表处。这标志着双方的合作关系已经从单向的服务输出,演变为双向的深度融合。这不再仅仅是塞尔维亚公司服务中国的故事,而是决心植根于中国、与中国伙伴共同成长的成长故事。

回顾 SBG 在链博会的旅程,一幅新时代跨国合作的清晰蓝图已然绘就。它由中国的创新引擎、塞尔维亚的专业执行、两国友谊的信任基石以及链博会的催化平台共同构成。这座由“钢铁友谊”建筑的“信任之桥”,正为打造更具韧性、更加互联互通的全球产业链供应链铺设一条充满希望的快车道。