

杭州到福建厦门的冷链物流公司-厦门冻品运输

产品名称	杭州到福建厦门的冷链物流公司-厦门冻品运输
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	380.00/吨
规格参数	浙江冷链物流:杭州踏信冷链 冷冻冷藏产品:食品及农副产品 浙江杭州:中国全境
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

产品详情

杭州踏信冷链物流总部位于上海，在浙江、广东、福建、江西、湖南、北京、成都等地均设有16个分公司和智能化恒温、冷藏、冷冻仓库。

合作伙伴：普洛斯、万纬冷链、普冷、荣庆、郑明现代、新夏晖、中外运、宇培等物流企业。

合作客户：蒙牛、妙可蓝多、杭州机场、福耀玻璃、瑞幸咖啡、安佳、京东、盒马、美团、沃尔玛、山姆等。

业务范围：

- 1.全国恒温、冷藏、冷冻产品仓储及运输。
- 2.服务各大平台和商超如盒马、美团等配送。

杭州踏信物流有限公司从事冷藏物流公司,冷链物流公司,冷藏物流专线,冷链物流专线,冷藏配送,低温物流公司,冷藏运输公司,冷链运输公司,冷藏货运专线等关于冷链冷藏低温干线的物流公司,踏信冷链物流有限公司在软件上拥有一支高素质、化、年轻化的物流管理团队和专家顾问群,有现代化的物流信息平台,集聚了冷藏运输的丰富经验和先进管理的服务理念。

杭州踏信物流提供普通散货运输、危险品运输、零担配载、专线运输、展品运输、监管运输、大型货物运输、重大件货物运输、重大件监管运输、综合物流、供应链服务、进口货物分拨国内运输、港口码头保税区等,框架箱运输,开顶箱运输,捆扎,包装,进港,勘路等。物流咨询,策划,实施集于一体的综合型物流

杭州踏信物流公司是及少数拥有冷藏运输资质的物流公司,提供冷藏运输、冷冻货物运输、保温运输,服务内容到全国冷藏物流专线-踏信冷藏是及少数拥有冷藏运输资质的物流公司,提供冷藏运输、冷冻货物运输、保温运输,市内冷藏配送运输,零担及整车的长途、中转、冷藏配送运输,并提供0-5 , -18 冷藏运输及5 -20 保温运输业务。货物品种及运输区域范围一、货运产品定位:1、食品冰淇淋、奶制品、乳酸菌饮料、速冻食品、肉制品、禽制品类、调味料、巧克力、果脯蜜饯、海鲜、水果和蔬菜等。2、生物制剂包括疫苗、人和动物的血液及组织、微生物、微生物产品等。3、其他需低温运输的物品需低温运输的个人保养品、精密仪器、特种行业物品配送。二、运输路线:市外:江苏、上海、安徽、江西、广东、福建、湖南、山东、山西、湖北、河南、河北、乌鲁木齐、乌鲁木齐、成都、重庆、陕西、昆明、贵阳、广西、新疆、西藏、内蒙古、海南、青海、甘肃、宁夏及东北三省等线路冷藏、冷冻往返。三、货运模式:冻品、鲜品零担、整车或普通货物零担、整车。

浅谈为什么到目前为止冷链物流还没有爆发？

01

冷链物流无法爆发的根本原因是消费观念的不成熟。

冷链物流很火吗？

假如现在中国的冷链物流谁不火爆，是不是睁着眼睛说瞎话？

说实话，中国的冷链物流并没有真正爆发。我们现在所看到的只是一个短暂的现象，这是基于资本和疫情的多维模式。所有这些，我个人的判断都是短暂的！

因为到目前为止，中国冷链物流的底层逻辑还没有出现或改变，也就是说，中国人的消费观念还不成熟。因此，只要这一前提没有改变，呼市易货通所有的热点都是暂时的。当然，我们也应该看到，在市场、资本和政府的多重联合力量下，我们将人为地迫使消费升级！

世界各地的消费者都遵循高质量和低成本的原则，尤其是在中国。这四个词可以说是坑爹的同义词。在一定程度上，这种消费观念严重制约了行业整体供应水平的提高，因为这种观念不可避免地需要以成本为代价来保证质量。

在新鲜冷链物流市场中，劣币驱逐良币的概念为明显，因为它可以在各个方面找到降低成本的地方。它可以通过各种伪冷链包装自己，但没有多大意义。然而，成本非常低，终，真正为这个行业买单的企业只能失去麦城！

02

建造冷库是一项技术活，更看不到隐形成本！

为什么真正的冷链物流成本很高，呼市易货通而一些企业所谓的冷链成本很低？让我从冷库建设的角度来讨论这个问题。以下是湖北冰鉴冷冻库建设的引用：

冷库主要由保温和制冷设备两部分组成，保温材料以聚氨酯为主，制冷几乎以容积式蒸汽压缩形式为主。冷库的投资成本在此重点介绍：

显性成本：一次性投入成本，如土地、厂房、设备、保温材料、制冷辅料、变压器等。

隐藏费用：耗电、维修、维修、货损等。

以1000吨-18OC低温冷库为例（冷库本身，不含土建），冷库6面保温材料成本占整体冷库投资的50%左右（土建和钢结构除外），主机、制冷散热器、制冷设备占整体冷库投资的20%左右，加辅料及安装、税费、运输费用构成整体冷库成本，对冷库而言，设备材料等为显性成本。

冷库投资中的电力消耗是冷库大的隐性成本。对于有过冷库使用和运营经验的业主来说，他们将有一个深刻的体验。例如，在一个相同规模的冷库中，电费之间的差异可能是两倍甚至更大。这与制冷系统的制冷过程、呼市易货通制冷保温的密封效果和制冷库的运行管理直接相关；

冷藏保温材料主要由聚氨酯制成。目前，它们在全国完全自主化，不同制造商的保温效果差别不大。冷藏保温板采用凸凹槽结构关闭。冷藏板组装后，形成不透明的间隙。重点关注间隙的密封。这些间隙的尺寸和密封程度与施工过程有很大关系，即由于密封不严，这些不透明的缝隙可能泄漏，即冷藏库体内的空气泄漏，以及冷藏电耗的30%甚至更高能耗。这是一个看不见的隐藏成本。

冷库门是冷库应用过程中使用频繁的零件之一，每天都要使用，每次开门都会有冷库外的热空气进入冷库，这些热空气侵入冷库会增加冷库的耗电量。由于频繁开门所产生的耗电量占冷库整体耗电量的20%甚至更高；以-18度冷库2×2.5米冷库门为例，平均每天开门2小时，每年会产生5万度的电力，呼市易货通现代物流冷库的运输非常频繁，一些冷库的开门时间超过6小时，由此产生的电费将非常惊人，基于这一现在大部

分业务都采用自动快速冷库门，低温通过冷库门等手段减少热量侵入冷库，从而降低冷库运营能耗。这是一种看不见的隐形成本。

以1000吨的冷库为例。在中国，氟利昂几乎是主要的冷库（氨和二氧化碳暂时不讨论）。有三种制冷工艺：直接膨胀、全液体和载冷。由于制冷工艺的不同，同一座1000吨冷库的设备投资和用电量会有很大的差异。然而，在实际生产中，由于工艺设计的选择和施工不当，结果无法达到初始设计目的，导致不时出现偏见，这也是一种隐性成本。

维修主要体现在冷冻机油更换、易损件更换、制冷剂添加等方面。这些零件和辅助材料的成本不会太高，也是必需品。建议购买原装原材料，这与冷藏设备的稳定运行密切相关。由于使用了不合格的零件，设备停车，大修不值得损失。

至于货物的损失，主要体现在仓库内货物脱水的问题上。例如，如果蔬菜和蔬菜的表皮起皱，肉类脱水变得干燥、褪色甚至减少。呼市易货通必须有一个热交换温差在蒸发器冷却在仓库内。假设正常温差小于8度，可以保证仓库内货物的正常储存。如果热交换温差超过10度，空气中的水分会因热交换温差过大而在制冷蒸发器上凝结，导致仓库内空气湿度降低，终导致仓库内货物脱水和损耗。这与冷库的设计、选择和调试直接相关，即冷库制造商的性。毫无疑问，货物的损坏已经成为了隐藏的成本。

综上所述，冷藏设备的投资成本只是固定的显性成本，后期的电力消耗、维护甚至货物损坏都是不固定的隐性成本。随着冷藏使用寿命的增加

，这些隐性成本将变得越来越高，甚至超过原冷藏设备的投资成本。这些隐藏的成本可以完全控制在一个合理的范围内，找到一个的团队，通过有限的制冷设备初始投资，大化的控制无限的隐藏成本（即电力消耗）是佳的解决方案。

在市场经济下，各行各业的竞争十分激烈，价格趋于透明。价格战没有双赢的局面。只有质量和价值才值得遵循，或者才是便宜的。

从以上内容可以看出，冷库的施工过程中处处体现出性。地面保温是20cm还是30cm？成本能一样吗？门是在国内还是在国外使用，成本能一样吗？灯是从八里桥买来的，还是从品牌店买来的，能一样吗？呼市易货通保温板是10厘米还是20厘米是风冷和水冷也是不同的啊！

在这一点上，作为一家的冷库房地产开发商，亚冷从客户出发，采用全价格的方式，因此更注重化，采用自己的方式控制仓库设计、施工和物业管理，以大限度地降低成本！

03

冷链运输的高栏+冰块的伪操作不都是被迫的吗？

除了运输，你是用冷藏车、泡沫箱、干冰还是冰袋，还有冷冻矿泉水瓶。这个费用可以一样吗？你见过一辆从北到南运输蔬菜的汽车吗？重量的一半是冰！新发地市场赚钱的是卖冰，更不用说整块了，后一块散冰渣可以卖十块钱一个泡沫盒！

即使使用冷藏车，两端冷却，中间关闭，到你的仓库门口，冰淇淋还是很硬，但里面还是那个味道吗？

很多人会说一句话，欧美日冷链的使用程度是多少，中国怎么样，所以我们会怎么样！

的确，在美国，肉类和水产品的冷链流通率在97%以上，而日本的冷链流通率在90%以上，其中肉类达到。我国果蔬冷链流通率为35%，肉类为57%，水产品为69%。

在中国，目前中国拥有28.67万辆冷藏车，呼市易货通平均5000人可以拥有一辆冷藏车。美国平均有500人中的一个。冷库的容量也需要增加。虽然中国在世界上排名第三，但总量不如印度。中国每1000人拥有143立方米的冷库，而美国和日本分别拥有440立方米和277立方米。

虽然终结果体现在生鲜农产品的保鲜能力上——我国肉类损失率在12%左右，果蔬损失率在20-30%左右；在欧洲、美国、日本等发达国家，在冷链物流的保障下，农产品的损失率不到10%。

但是，你知道伪冷链能节省多少成本吗？

当冷链运输的价格与普通运输的运费相同时，是稍微高一点的东西，你该如何选择？

还是高栏车加冰块！你也会做出这样的选择，为什么？

因为，这一切都是由以价格为导向的消费者决定的，而不是由供应商决定的！

因此，真正制约中国生鲜冷链普及的根本原因不在于技术，也不在于前期，而在于消费理念仍然保持着的理念。当一切终传递到前端时，它将通过各种风骚操作降低运营成本。谁的错？

能怪冷库企业，能怪运输公司吗？

04

未来到底该怎么办？

从几个方面来看：

一是政策层面的鼓励和支持。大家都能看到这个，不多说了！

二是资本层面的投资拓展渠道。呼市易货通一定要有大资本进入，排除中小散户，把劣币赶出去，否则永远不会有正规的供应商！

第三，疫情压力迫使产业升级。这个就不多说了！

第四，企业发展和追求利润的要求。市场必须对服务和产品进行分类，

这应该是企业和行业共同推动发展的一件事，形成供给侧的强制机制！

第五，人们的消费观念逐渐改变。这是困难的。它可能真的需要一两代人。慢慢地，我们必须接受一分钱一分货的理解，而不仅仅是的概念！否则，呼市易货通如果企业生活不好，他们的生活质量可能不好！