

# 浙江冷链物流公司 宁波至南京冷链运输专线 冷链运输 恒温冷藏

产品名称	浙江冷链物流公司 宁波至南京冷链运输专线 冷链运输 恒温冷藏
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	220.00/吨
规格参数	浙江冷链物流:宁波冷冻食品 冷冻冷藏产品:速冻冷藏运输 浙江宁波:浙江冷链恒温
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

## 产品详情

浙江杭州踏信物流有限公司与物流有限公司是一家集普货,冷藏冷冻的物流公司,是一家从事跨省市公路货物运输和仓储的服务性企业

七月二十七日,沙坪坝区某物流公司的冻库,工作人员正在对冷链食物进行理货分拣。实习生 刘旖旎 摄/视觉重庆

7月31日,江北区一超市内,市民正在选购猪肉。实习生 刘旖旎 摄/视觉重庆

7月28日,重庆冷链物流行业“十四五”规划在市政府物流发布。

近年来,随着乡村产业蓬勃发展和生鲜电商、蔬果宅配等新模式兴起,冷链产业迎来了黄金机遇期,重庆也对这个产业寄予厚望——规划提出,到2025年基本建成布局合理、畅通高效、安全绿色、智慧便捷、保障有力的城乡冷链物流体系。具体目标上,基本实现城乡居民人均日消费1千克冷链商品需求,基本满足城市居民2公里以内、农村居民5公里以内采购冷鲜食品商品需求。

资料显示,近年来我市肉类、果蔬、水产品、乳品、速冻食品等冷链产品市场需求快速增长,冷链产业市场规模不断扩大、基础设施网络持续完善、业态模式不断创新、产业地位不断提高。但重庆日报在多方调研之后发现,冷链产业要真正跑上“热”赛道,还需要疏通在市场培育、运营成本、监管环节三方面存在的“堵点”。

堵点之一

市场：大多数冻库“吃不饱”

“老板，这些菜放不放冻库？”

“不放，冻库没开，况且就这点量，很快就卖了。”

7月20日，开州区临江镇明月村现代农业产业园，村民肖登翠指着刚采摘的黄瓜、西红柿和板栗南瓜，向现场负责人杨升亚询问，得到的答案和之前一样。

这座产业园是利用东西部协作资金建设起来的，占地150亩，有38个蔬菜大棚，为了存放蔬菜，同步建设了3座冻库。

“放冻库，有必要吗？划得来吗？”回复完肖登翠后，杨升亚心里两个疑问一闪而过。

事实上，接近40℃的天气，摘下来的蔬菜要不了多久就要蔫，杨升亚岂能不知。但现实让他不得不做出更加“理性”的选择：“一是蔬菜的量不大，也许很快就有贩子来拉走；二是冻库的成本太高，一座冻库一个小时要10度电，这点蔬菜才值多少钱？”

三伏天都不放冻库，其它时间就更不会放。杨升亚坦言，两个多月以来，3座冻库基本闲置。

在重庆的冷链物流体系中，冻库是作为节点而存在，并按照容量大小分为3个级别：一级节点，库容量在10万吨以上；二级节点，库容量为5000吨至10万吨；三级节点，库容量则在5000吨以下。

在我市，像明月村这样的“产地库”，共有400余个，均属于三级节点。它们的一个共同特点是——大多“吃不饱”，利用率较低。

究其原因，负责“产地库”建设的市农业农村委市场品牌处处长罗松的观点是，产地库的存在原本是为了解决农产品产后损失问题，但由于许多农产品产地规模不大，而且是季节性出货，造成了冻库的闲置。

自己用不上，能租给别人用吗？“想倒是想，但周围没什么蔬菜瓜果基地，从更远的地方运过来又不划算，况且别人也不晓得我们这里有冻库。”杨升亚解释。

不少二级节点同样如此。位于万州经开区的重庆四行源物流有限公司，是当地大的冷链物流企业，28座冻库的总库容近8万吨，但目前利用率只有50%， “实际上收费的只有10%。”该公司行政人事总监王玉林话语中透着无奈。

赔本赚吆喝，只为在前期打开和，但目前的招商情况仍然不理想。

“一是疫情影响了物流，二是猪肉价格走低，客户不敢大量囤货，三是老旧冻库的存在导致了无序竞争和分流。”越分析，王玉林的眉头就皱得越紧——公司已经投入了3.3亿元，要想回本，来日方长。

在主城，情况则要好许多。在沙坪坝拥有1.1万平方米冻库的重庆得盛物流有限公司法人王德胜告诉记者，往年仓库基本满仓，今年受上海、天津、深圳等几个主要对外港口的影响，利用率有所下降，“但每天从我们这里开出去的货车仍有200个车次，少1000吨货物。”他的自豪之情溢于言表，“这得益于我们有庞大的客户群体，如德清源鸡蛋、盒马鲜生、海底捞、瑞幸咖啡等。”

在冷链物流这个高度市场化的行业，主城的消费市场和客户群体大、货源渠道多，而区县则处处受限于市场体量——或许，这就是症结所在。

## 堵点之二

成本：运营费用居高不下

“库存周转快，那物流是否很给力？”

记者的这个问题，让王德胜刚才还高亢的声音瞬间低下去一半：“没有那么乐观！”

得盛物流旗下有七八十台货车，驾驶员的数量则为车辆的1.2倍。货物的高周转率，使其采取了人歇车不歇的运转方式，但依然忙不过来，因此今年王德胜打算再购买几十台车。

冷链物流，车辆是关键。因此，市政府口岸物流办制定了专门的补助政策：企业购买冷藏车辆可获得裸车价格30%的补贴，但每台高不超过4万元。

在不少从业者眼里，这个标准还是有些偏低。“现在油价上涨，所以我们就想买新能源车，但价格确实承受不住。”王德胜说，一辆氢能源车报价高达120万元，退而求其次买电动冷藏货车，续航里程又太短，后面临着两难境地。

同样的烦恼，涪陵宏吉肉类食品有限公司总经理向海也有：“必须购买重庆品牌汽车，才能获得补贴。但重庆品牌车辆的尺寸和我们的需求不太相符，所以没享受到补贴。”

同在涪陵的重庆盛安冷链物流有限公司，也面临着不小的成本压力。“冷藏车买成二十几万元，一共买了8台，但运营起来太难了。”该公司总经理敖晟抱怨，“油费、司机工资、保险，哪样都是钱！”盛安冷链的收费标准是4.5元/吨/公里，而上述成本加起来，单价便接近3.5元，这还没算上折旧费、维修费。

另一个让敖晟、向海颇感无助的情况是，在货运价格已如此之低的情况下，很多时候还装不满或返空，

“我们的货车荷载量是5吨，但经常一吨两吨也在跑，没办法啊！”敖晟说。

沉重的经营压力，让部分企业开始“不按规矩出牌”。采访过程中，不止一家冷链物流企业负责人坦陈，就近送城区的时候就用厢式货车，“反正多个把小时，不会坏”，对品质要求比较高的客户，他们才用冷藏车。与此同时，“冰块+棉被”的“土法冷链”仍然大行其道。

更让记者惊讶的是，迫于成本压力，个别企业会时不时人为关闭冻库的制冷机。“不关吧，成本顶不住；关吧，良心受不了。真心希望有关部门能给予企业更多的关怀。”一家企业老总如是说。

### 堵点之三

监管：多个环节仍有空白

种种乱象，实际上都指向了一个问题——监管。

监管谁？监管什么？谁来监管？怎样监管？这是农产品能否保证全程冷链的几个核心问题。

从2019年开始，市政府口岸物流办就着手推动这件事，招标建设重庆城乡冷链信息平台，提升全程追溯能力，通过信息化、智能化、标准化来解决当前冷链物流“断链”“伪冷链”等突出问题。

“起初定了肉类、蔬菜和瓜果3个组，后来发现蔬菜和瓜果的货值不高，企业跟进建设的积极性不强，只好先从肉类试点。”城乡冷链信息平台的实施方、重庆嘉源易新科技有限公司董事长崔西乔告诉记者。

城乡冷链信息平台能否解决上述4个问题？记者调研发现，在已覆盖的范围内效果不错，但仍存空白。

7月23日凌晨，一批生猪被送抵涪陵宏吉肉类食品有限公司屠宰场。经过采血、疾病检查、出具检测报告、放血、烫池、切割等环节后，猪肉被放进了排酸库，在0-4摄氏度的环境中静置24个小时。第二天半夜，这批猪肉被运往主城一家超市，进而送上市民餐桌。

在这约30个小时里，包括冻库温度、冷藏车GPS及温湿度、超市冷鲜柜温度等在内的各种数据均已通过传感器和抓取装置，同步上传到城乡冷链信息平台上，任一环节出现问题，平台就将发出警报，提请监管部门注意。同时，在超市这一销售终端环节，市民也可以通过扫描二维码，了解到这批猪肉的生产、销售信息。

为何从超市入手？

“一是培养市民的消费习惯，让他们逐步接受可全程追溯的冷鲜肉，用市场倒逼冷链物流产业的发展。

”市政府口岸物流办物流产业处处长李颜解释，重庆市民普遍喜欢即宰即销的热鲜肉，但刚刚放血的牲畜，肉温为40-42摄氏度，容易滋生细菌等微生物。而冷鲜肉始终处于低温控制下，大多数微生物的生长繁殖被抑制，品质更有保证。

二是超市本身对供应商的要求比较严格。“通过把控住超市这一终端环节，进而对上游供应商、运输、中转等各个环节进行监管，从而保障民生食品安全可追溯。”李颜说。

然而，几个问题依然亟待解决：

一是目前接入这一平台的仅有部分超市的部分门店，更多的连锁超市还在“门外”；

二是市民能接触到生鲜食品的地方不仅有超市，还有千千万万的农贸市场。后者的供应渠道更多、供应商更加复杂，监管也更难；

三是对市外的供应商如何监管，尤其是在源头和运输环节，这需要更多的顶层设计；

四是数据的应用方面，必须整合调配冻库、车辆等信息，高效实现货找车、车找货，从而降低成本，提高效率。

专家访谈>>>

重庆交通大学教授葛显龙：

冷链物流产业需规范与培育

数据显示，我市已有规模以上冷库（库容100吨以上）764座、库容210万吨，冷藏运输车辆保有量约3100辆。但重庆冷藏车人均拥有量规模比例远低于全国平均水平，全国数据为0.49万人/台车，而重庆仅为0.97万人/台车。同时，冷藏车闲置率较高、货源量较少、行业规范较差、部门合力不够等问题，也制约着这个产业的发展。

“作为一项起步较晚的产业，重庆依然面临着许多问题。”重庆交通大学经济与管理学院教授、博士生导师，智能物流网络重庆市重点实验室主任葛显龙表示，这个行业面临着提升供应链韧性和弹性、智能化冷链设施设备更新换代、冷链公共设施共享等趋势，要抢抓机遇，必须做好以下几个方面：

一是要培育流通和消费市场。由于我们不是主要产地市场，那么就大力培育流通和消费市场，成为集散地，从而提高农产品的周转效率，提高整个行业的供应水平。

二是要形成行业规范。目前，冷藏车市场大量被传统的货运车辆挤占，生存举步维艰。同时由于需求和供给错配，需求是分散的、零散的，没有整合起来。

一定要有一张整体的网络，把这些分散的需求整合起来，通过仓库的分拣、合并、线路规划，可以成倍提升城市内配送的效率，减少农产品的损失。

三是要进一步培育消费习惯。北上广深等城市，对冷鲜肉的消费远远大于热鲜肉，重庆则相反，这就需要政府加强宣传和引导，增加消费者对冷鲜食品的了解，通过消费反作用于企业和行业发展。

后，要进一步增强部门合力，培育配送、仓储、销售等环节的企业，使其发挥带动作用。