

# 广东冷链物流公司 广东至哈尔滨冷冻货运公司 冷链运输 上门提货

产品名称	广东冷链物流公司 广东至哈尔滨冷冻货运公司 冷链运输 上门提货
公司名称	踏信冷链物流有限公司
价格	.00/件
规格参数	广东冷链物流:服务好 冷冻冷藏产品:时效快 佛山广州深圳东莞:质量高
公司地址	全国服务
联系电话	17280155564 17280155564

## 产品详情

终产品的成本，取决于整个供应链中每一个企业，取决于每个交易过程、物流过程、生产过程，供应链管理的目标是把全过程的成本变低、效率提高。所以，企业要对供应链上涉及到的企业、流程等进行管理，这是一门学问，是企业管理发展的一个必然阶段，也是企业管理从原来的局部优到全局优的必然过程，供应链管理的目标是让终产品的成本降低和效率提高。

解决农业供应链问题的关键在哪里？

吕建军：打通供应链上下游的关键，就在于数字化。目前农产品供应链消费端的数字化建设有了长足进步，然而供应链上游企业的数字化改造才刚刚起步。因为，农产品供应链上除了主导企业外，其他绝大多数都是小微企业、个体商户与传统企业，信息化程度普遍偏低，其内部的组织结构、业务流程和信息传递方式远不能适应现代信息化的需求。要对农产品供应链上游的参与者进行数字化改造，需要以大数据、云计算、物联网以及智能终端等信息基础设施为依托，围绕业务流程、生产流程、组织过程进行更加深度的数据采集，从而形成消费者、产品、服务、营销、渠道、物流的全面数字化体系，彻底打通整个供应链体系的数据。

基于数字化，随着数据的慢慢积累，逐步构建、立体、动态、安全的大数据库，推动供应链各环节的物流、信息流、资金流、商流的深度融合，缩短商品供应全环节反应时长，在降低成本的同时提高效率。基于数字化，供应链上的各环节还可以更加准确预测下游的需求，可以实现以需定产和柔性生产。基于数字化，供应链上的上下游参与者才可以统筹协作，把原来松散的关系转变为一个系统的复合网络，可以有效地提高经营效率，从而实现农产品供应链的重塑与升级。

## 预制菜是市场选择的结果

一号文件提出“培育发展预制菜产业”如何发展？

吕建军：近年来，预制菜产业快速发展，根据阿里的数据显示，今年春节期间，淘宝预制菜的销量同比增长超过1倍，盒马预制菜销量增长3.5倍。更直观的数据还是2022年五一期间的订单量，根据新京报统计，五一期间，每日优鲜、盒马、京东超市等平台的预制菜销量同比涨幅在1到5倍之间。根据艾媒咨询数据分析，预制菜市场规模将以20%的增长率逐年上升，预计2023年中国预制菜规模为5156亿元，未来6~7年我国预制菜行业有望实现3万亿元以上规模。

预制菜市场爆发是市场选择的结果，也是我们国家这些年食品工业发展的结果。在市场经济下，餐饮业希望能有更加简洁和便利的食材，以降低成本，食品加工业也越来越了解市场需求。餐饮业与食品加工业互相延伸相互融合，再加上疫情下人们对便利食材的需求增加，就促成了预制菜产业快速发展，是一个从量变到质变的过程。

目前，全国各地都在抢抓预制菜产业政策机遇期和窗口期，各类企业也在积极抢占预制菜市场先机，可以说，预制菜消费需求旺盛，产业加速发展。

预制菜是商品，规模很重要，要降低成本和提升效率，预制菜产业要采取规模化供应、工厂化加工、标准化生产的方式，同时，为了预制菜品标准化，推动餐饮业品质化、化、品牌化、标准化，从而向供应端也就是农产品生产端传导，促进农业供给侧与餐饮需求侧的同步升级、互动发展。预制菜产业的发展，也将进一步加快推进乡村振兴、促进农业农村现代化与农业产业提质升级。

相比传统的农产品产业链，预制菜产业链是如何构成的？

吕建军：预制菜产业链很长，上游环节主要为农林牧渔行业，包括蔬菜瓜果等农产品原料、畜禽等肉制品原料以及鱼虾等水产品原料，此外还涉及到调味品及其他生产辅料；中游生产环节是预制菜行业发展的核心，决定了行业供给是否能与下游需求相匹配，特别是对于消费者极为看重的菜品口味，需要生产企业通过生产技术工艺的不断革新，研发出健康、美味、便捷的产品；预制菜的下游销售几乎涵盖食品行业的所有渠道，既包括企业端的餐饮酒店、团餐、乡厨，也涉及农贸市场、商超、电商平台等，销售渠道可拓展性强。

预制菜市场竞争的关键是什么？

吕建军：预制菜企业终要赢得消费者才能赢得市场，预制菜终要在市场上站稳脚，首先要依靠的就是产品，产品能够被消费者认可，是取胜的关键，有些爆品是需要厨师和科研人员合作出来的。厨师和科研人员组成团队，厨师做的是食材组合、口味调配；科技人员做的是转化，实现菜品标准化、科技化，再到工厂去生产。不过值得注意的是，预制菜产品门槛不高，当一个新品出来，也许很快就被仿制出来，所以想做好预制菜，还需要解决研发中的核心技术问题。第二个关键是成本，产品的终成本取决于从原材料到终产品的所有环节、所有流程、所有费用和损耗。第三个关键是效率，尤其是到末端环节，效率决定了消费者需要的时候能不能快速送到，决定了零售环节、餐饮环节需要的时候能不能快速补货等，因此，效率是必要的保障。第四个关键环节是渠道，对渠道进行有效的管理，决定了产品的成本和效率，渠道能反馈数据，帮助改善产品和生产流程，对于将来在市场中立足是十分重要的。

预制菜将来竞争的要点在于产品、成本、效率、渠道，归根结底，供应链才是预制菜企业的核心竞争力，也是相关企业应该重点布局的关键所在。因此，预制菜企业一定要重视供应链的建设与管理。对于地方政府来说，要加强预制菜相关的产业链建设，为预制菜企业建设稳定的、低成本、高效率的供应链打好基础。