

冷链物流的重要性 深圳到安康冷链物流速冻冷冻冷藏食品运输

产品名称	冷链物流的重要性 深圳到安康冷链物流速冻冷冻冷藏食品运输
公司名称	踏信冷链物流（深圳）有限公司
价格	400.00/吨
规格参数	上门提货:深圳 东莞 广州 佛山 时效保障:2-3天 温控可调范围:冷冻-18 到-25 冷藏0到10
公司地址	深圳市龙岗区平湖街道平湖社区平安大道1号乾龙物流园1栋103
联系电话	15986619992 15986619992

产品详情

链身后是一个庞大的社会系统，商业、城市各要素在这个系统之中日渐配合出了更高的效率。它也成为中国城市发展，零售业、物流业快速升级的一个缩影。

链身后是一个庞大的社会系统，商业、城市各要素在这个系统之中日渐配合出了更高的效率。它也成为中国城市发展，零售业、物流业快速升级的一个缩影。

冷链物流正与我们的生活发生更密切的联系。

日常所需肉禽蛋奶、果蔬、水产，已更加频繁地与冷链发生交集。南方肥美的活鲜大闸蟹、反季节的麻辣小龙虾、智利的车厘子，这些食物能实现全国范围的流通，背后都有冷链的功劳。

从2019年起，冷链被视作防疫阵线的重点环节，并引起广泛关注。这迫使我们重新审视起这个隐身于生活系统之中的庞大流通网络。

冷链的身后是一个庞大的社会系统，商业、城市各要素在这个系统之中日渐配合出更高的效率。相应地，冷链也成为中国城市发展过程之中，零售业、物流业快速升级的一个缩影。

冷链究竟是一个怎样庞大而复杂的系统，它又是如何变得越发重要，以及未来冷链还将走向何方，这是本文试图回答的问题。

一个系统

冷链本质上是一套流通物品的物流系统。相比传统的冰冻运输，快速发展的新零售产业对于冷链流通有着更加**和高效的要求。这不只是新增一个冷库、多配几辆冷藏车这么简单，而是一个系统性问题。

具体来说，冷链物流需要控制每一个物流环节的环境温度。在此期间，任何环节上出现的温度波动，都会影响到流通商品的质量。同时，冷链物流的复杂性远大于常温物流，需要冷链流通的商品对环境温度往往更加敏感，也比常温商品远为苛刻。

冷库、冷藏车、冷链仓等基础设施的作用至关重要。一方面，它们是控制环境温度的关键节点；另一方面，这些节点之间的配合效率，直接影响到了整个物流体系对温度的控制能力。

过去五年间，中国国内高速成长起来的冷链物流行业刺激冷库、冷藏车的数量逐年加速增长。截止到2020年，中国的冷库库容量同比增长17.1%，冷藏车整体增速达21.7%。

此外，冷链物流在协同效率方面，也对区域提出了需求。这给一些交通区位特殊的城市带来了机会，地方政府也因此成为推动冷链物流大发展的基础力量之一，并且彼此之间形成竞争。

大连是一个*典型的例子。这座拥有不冻港的北方城市，自2012年以来便将冷链物流视作其重要发展战略之一。在地方政策的大力支持下，更多资本在当地大力布局，逐步完善了区域内部的冷链服务体系。

例如，由大连獐子岛渔业集团公司改制而来的大连獐子岛渔业集团有限公司，在2012年便成立了专门的冷链物流业务群。如今该业务群已是獐子岛的主要业务之一。旗下三家子公司，涉及到中央冷藏物流、冷链物流及活鲜冷藏运输三大方向。它们不仅满足市场上的广泛需求，同时业务之间也逐渐形成规模协同效应。

在政府与地方企业的共同作用下，大连在不到10年间就发展成了国内*大的冷链物流基地和第二大冷鲜货物进口口岸。

这座城市的冷库总量目前在全国排名第一，相关水产品进出口行业实现了快速增长。仅大连下辖庄河市的水产品出口企业，出口额就已占到了全辽宁省的八成。

如今大连已提出“全国冷链物流第一港”的目标。它利用铁路与海运的联动，以哈尔滨、长春、通辽作为支点，计划优先将冷链物流体系率先辐射进东北地区。在此基础上，大连还将进一步辐射全国，逐步实现其冷链服务能力的外溢。

冷链行业的发展及其需要的协同效应，带来了一场关于空间的竞赛。青岛港、广州港等地方大港也基于各自腹地的优势，加大投资力度参与进了这场比拼。

2019年，山东港口与青岛西海岸新区签署战略合作框架协议，计划以青岛港为依托，联动山东沿海诸港及山东腹地的贸易中心，打造具有国际竞争力的冷链大港；同年，广州港规划投资35亿打造广州南沙国际冷链项目。它将以广州南沙国际物流中心为依托，打造辐射华南、珠三角及粤港澳大湾区城市群的全中国*大冷链母港。

区域竞赛才刚刚开始。对于国内的冷链物流体系而言，区域的宏观规划及基建投入，加速了国内冷链物流系统框架的搭建。

冷链系统的运作效率，还要靠需求来推动。这种需求具体化为消费者通过冷链流通的商品。与吃相关的商品是其中的主流，它们正在塑造国内冷链物流体系的样貌。

20年前通过冷链运输、周转的还以冻肉、速冻食品居多。发展到今天，各类生鲜农产品、进口海鲜、短保预制菜肴及奶制品等食品，更广泛地采用起冷链物流来流通。这些食品无论是商品结构，还是流量都逐年丰富和增长。

日益繁荣的中国城市消费人群正是其背后*强大的驱动力。

以*典型需要冷链流通的海鲜为例，中国人正吃下越来越多进口海鲜。仅厄瓜多尔出口到中国的白虾数量，就已经超过了这个国家白虾出口量的一半。

此外，在电商、社交媒体的推动下，国内各产区有了直接对接消费者的流通、传播渠道。人们也早已养成了购买外地的时令农产品、特色短保预制菜肴的消费习惯。

异地、陌生而有网络传播度的特色蔬菜品种频频意外走红，成为其中的生动案例。2020年疫情*为紧张的时期，四川向湖北捐赠了50吨儿菜。湖北人对这个陌生蔬菜的讨论一度登上微博热搜，很快在全国打响*度。紧随其后，儿菜出现在北京的盒马、果多美等新零售商家的门店内。它们之所以能够到达此处，是因为有冷链物流的高效支撑。

实际上，除了地方政府的推动，冷链产业的发展也归因于零售连锁商家们的积极拓展。零售渠道是与消费者互动*频繁的一方，近年来，整个零售行业的趋势是加大对食品品类的投入，对冷链体系要求*高的生鲜是其中的典型代表。

这类商品的复购频次高，顾客付费意愿强，代表着增长空间和竞争力。对于零售商来说，与一日三餐相关的食品，*具引流价值，因为一日三餐刚好是消费者一天中必不可少的消费场景。

这类商品的广泛流通恰恰需要冷链。通过冷链的物理降温，生鲜才能*大限度地延长了生命周期。换句话说，如果没有冷链，一些具有商品力的农产品往往很难在更广泛的全国范围内流通。

零售行业的发展，特别是生鲜电商的爆发增长，直接带动整个商品流通供应体系的改造、升级。生鲜的商品竞争力，让零售商们天然有动力花大价钱，为其搭建专门的冷链流通供应网络。

这些年来，零售巨头们均在冷链环节层层加码。截止到2019年，盒马已经在全国15个城市建立48个多温层多功能仓库，其中包括33个常温和低温仓，11个生鲜加工中心，以及1个活鲜物流中心；同年，永辉在全国范围内已拥有11个冷链仓，其冷库面积占总运作面积约16%。

在这个需求窗口期，一些原本就长于物流的流通型公司抓住了机遇。与零售行业关系密切的顺丰、京东物流就是如此。2019年，这两家公司被中物联冷链委评为当年中国冷链物流企业**企业中的头两名。

此外，冷链物流服务商的数量还在持续增长。去年上半年，仅冷链物流相关企业的注册量就同比增长了52%。

03

局部优化

零售行业挖掘出新的需求，物流行业不断满足新的需求。在两者合力作用下，国内冷链物流的效率，在一些局部系统中已经表现出了很高的效率。

对于零售行业的巨头们而言，斥资打造的冷链流通供应链，正在各零售集团内部发挥起越来越重要的作

用。

这样的效率优势来源于订单。大型零售商往往掌握丰富的历史销售数据，有助于它们预判市场走向，找到商品创新方向，并根据数据分析预估出商品采购量，有计划的与合作品牌方、厂商下订单。这些计划性动作，反过来有利于它们设计流通供应网络，并提高冷链的流通效率。

盒马的做法就是其中的典型。例如，它尤其强调的活鲜销售策略，促使其改造了冷链供应网络结构的设计。盒马的活鲜物流中心就是为运输大闸蟹、梭子蟹等活鲜而存在的。

为了保证梭子蟹这类水产能被活着运到深处内陆的成都、西安市场，盒马将运输车改为了循环水车。每辆运输梭子蟹的循环水车应用了专门的管道过滤海水，车内温度被控制在12℃。这可以让梭子蟹保持休眠状态，实现长途运输。

在与上游供应商合作方面，盒马根据自己的销售优势撬动了各类传统食品品牌的合作。例如，去年四川区域食品品牌张飞牛肉与盒马的深度合作就是一个典型例子。

盒马以自己的冷链物流网络为基础，帮助张飞牛肉将7天短保低温食品，销往全国的盒马门店。在此之前，这类商品仅在四川及其周边地区流通。

订单模式在这项合作中发挥了至关重要的作用。由于张飞牛肉的低温产品只有七天保质期，其品控的关键在于流通效率。盒马通过历史销售数据分析，提前一天预估出订单量，向张飞牛肉下订单。产品生产出来后，再经由盒马冷链网络周转到各销地市场。

盒马的案例为冷链物流局部效率的优化提供了一个示范——需求的创新，同样能为冷链物流体系的创新带来切入口。

在物流领域参与者方面，头部冷链物流公司这些年来在零售需求的刺激下，也逐步打磨出了一系列具体的解决方案。顺丰和京东物流是其中的代表。

顺丰在2014年推出顺丰冷运之后，专门针对具体需求打磨出对应的冷链物流解决方案。通过聚焦大B客户及优势单品的方式，它快速探索出了一套相对成熟的冷链物流模式。

如今，顺丰冷链的大客户中不乏大希地、小南国这类具有**度的食品、餐饮品牌，而大闸蟹、车厘子等这些年的网红食品的背后，也离不开顺丰冷链的支持。

顺丰为这两个爆款单品设计了具体的冷链流通方案，细化到包材、保鲜包装的设计，冷链运输线路的规划及履约方案等各环节。2016年之后，顺丰冷运还将其大闸蟹冷链物流方案升级为专门的产品“大闸蟹专递”服务。

在此基础上，顺丰冷运还推出了专门的冷链零担业务，即当一批货物的重量或容积不满一车时，可与其他几批甚至上百批货物共用一辆冷藏车装运。京东冷链也推出有类似的业务。

值得指出的是，这类服务可以提供给上游分散且规模小的客户群体，这既是零售-冷链发展到一定阶段的产物，也能促使冷链基础设施的运用更加充分和有效率。

京东冷链的战略规划负责人李秀强此前在接受媒体采访时曾表示，“目前零售冷链物流服务转向多品种、小批量的运输已成为必然趋势。”为了满足更分散的需求，京东冷链明确了F2B2C一站式冷链服务平台的定位，不断优化从产地、工厂，到*后一公里配送的全程冷链服务方案，并建立了一套覆盖全国的冷链零担运输网络。

目前，京东的冷链零担网络由其在20个核心城市布局的冷仓、3000多台冷链车辆、2万余条运输线路

及*后一公里的保温箱配送组成。这些流通环节的基础设施投入，*终带来的是京东冷链整体协同效率的提升。

不过，无论是物流企业还是零售巨头，它们现阶段的冷链服务能力仍然有限，其社会化服务能力相对薄弱。前者目前的服务大多面向企业或规模化订单客户；后者的冷链物流网络主要在自己的零售体系内部运转。

04

社会效率

从更大的尺度上看，国内冷链物流系统的社会效率远没有满足需求。

据中物联冷链委统计的数据显示，中国国内目前在果蔬、肉类、水产品上的冷链流通率分别只有22%、34%和41%。对比欧美，这类产品的冷链流通率已经在95%以上，其中肉类已达到****。

对比发达国家，中国冷链的实际应用效率远远不够。这是由国内冷链物流的发展现状所决定的。

这个行业还存在着基础设施资源分布不均，行业发展的精细化程度不够等问题，这极大地限制了冷链物流系统在整个社会体系之内发挥作用。

在基础设施方面，冷库是控制温度的核心之一。但目前国内冷库资源的供需失衡。

一方面，这个失衡关系体现在冷库体系内部。“冷库也需要细分，现在比较火的是用于储存冻品海鲜的那种冰鲜冷库。”北京农田管家的副总裁蔡程焯此前接受《新商业情报NBT》采访时说道。

现在的冷链流通趋势是，更多的生鲜农产品、短保预制食品，需要的是低温仓库周转，而这类仓库相比冰鲜类冷库数量更有限。

另一方面，中国国内冷库资源的空间分布不均。大量冷库集中分布在东部沿海及中部发达地区，而国内还有大量特色农产品分布在西北、西南等地区，这些产地的冷库资源严重匮乏，一些优质农产品短期内很难面向全国市场销售，即使实现了全国销售其品质也会大打折扣。

以水果为例，所有水果自采摘下来之后便开始走向衰败。“水果是一个生命体，采摘后要根据它的特性做预冷处理。绝大部分的水果，如果不经过采后处理是无法在全国范围内销售的。”百果园的朱启东此前在接受《新商业情报NBT》采访时说道，他是该水果连锁品牌商品采购的集团副总裁。

对于水果这类商品价值高的农产品而言，产地冷库的预冷处理，有助于提高水果品质，这是提升其商业价值的重要环节。

因此，冷链物流的整体缺陷造成其社会化服务能力薄弱，同时也限制了对应产业的发展。

前不久，《新商业情报NBT》在成都双流，接触到的一家蓝莓种植基地霍朝勇就提到了这个问题，“如果无法实现全程冷链，对我们蓝莓品质的损耗会非常大。”因此他的蓝莓目前主要供应给川内的消费市场。

霍朝勇缺的不是冷库资源，而是能够为其提供全程冷链服务的服务商。因为他的基地种植的是有机蓝莓，霍朝勇为其蓝莓注册了专门的品牌商标“雨瑞蓝果”，定价和品质都相对较高。

在流通过程中，他想要保证自己的议价能力，就必须确保基地的蓝莓在运输过程中*大程度的保证其新鲜度和口感，这就需要一套全程冷链的解决方案。

在霍朝勇的困境之中，暂时还没有服务商能为他提供这类服务。尽管像顺丰这样的巨头有能力提供专业的全程冷链服务，但这些资源往往优先服务的是大B客户。

“他们不会为我们这样的小客户提供专门的解决方案，有很多问题还需要我们自己解决。”霍朝勇说道。目前他通过微信渠道卖出去的蓝莓，都需要基地的工人在箱子里事先添加冰袋，再由顺丰的货车拉走。“它用常规的运输车给你运，效果不好。”

对于顺丰、京东等第三方服务商而言，冷链物流网络各环节的基础设施投入成本高昂。它们选择优先与大客户合作无可厚非。这样做能尽快以相对低的成本、更高效的方式，打磨出一套具体的全链路冷链服务方案，并快速复用给其他客户，带来收益。

对照欧美发达国家的冷链物流系统，国内在整体效率上仍然落后一大截。

在冷链物流行业分工细致的美国，客户只需要在各个环节找到对应的专业服务商，便可以组装出一套符合自己需求的全程冷链服务方案。在全球*大的花卉出口国荷兰，发达的运输网络作为支撑，和标准化高的保鲜、加工体系，有效地压缩了生鲜产品的流通环节，并降低了损耗。

中国要走到这一步，还需要一定的漫长时间。

05

提高密度

在这条路上，有待于更多利益相关方的参与。首先是基础设施的持续投入，地方政府依然要在其中扮演了重要的引导角色。

政策红利已经出现，过去近10年间，地方及中央政府对冷链相关基建的重视程度越来越高。自2012年以来，每年的中央“一号文件”对冷链物流的基建均有提及。

特别是在“十三五”规划的收官之年，浙江、山东、海南等地陆续加码出台政策，引导当地建设、升级符合各自区位特征的冷链基建网络。有着冬季菜篮子之称的海南省，在《海南省“十四五”冷链物流发展规划》（征求意见稿）中提出了依托西部陆海新通道航运、航空枢纽，打造全球冷链物流中心的目标。

2021年的一号文件中更加详细地提出冷链相关基建的投入方向，其中包括“农产品仓储保鲜冷链物流设施建设工程、田头小型仓储保鲜冷链设施、产地低温直销配送中心及国家骨干冷链物流基地建设。”

政策层面的大力引导，有助于打破当下冷链基建资源分布不均衡的困境，它能吸引更多的社会资本、商业力量进入这个行业建设与创新。

在宏观政策的引导下，冷链带来了新的商业机会和技术创新。后两者是冷链物流整体效率提速过程中的关键一环。

例如，信良记就是一个抓住冷链基建红利，迅速成长起来的新品牌。它的创始人李剑告诉《新商业情报NBT》，五年多前公司创业之初，国内的冷链物流尚发展起来。“

”当时团队讨论后认为，冷链物流通过五到十年的发展，基本上可以跟常温链物流一样发达。”对这个大趋势的信心，让李剑在做了餐饮品牌新辣道之后，创办了信良记这个速冻预制食材品牌。

基于国内冷链的发展，信良记得以采用轻资产的方式，搭建自己的冷链物流网络。它根据自己的客户分布情况，租赁冷库用于周转，在末端与顺丰冷运合作实现商品*后一公里的冷链模式履约。

2020年，因为疫情的关系，信良记加大了ToC业务的投入。国内预制菜的消费热潮，为信良记吸引来大量的消费者，而此前5年它在冷链供应链上的积累，让信良记在ToC的过程中，保证了其产品的稳定、保质供应。

冷链带来商业机会反过来又进一步刺激了新技术、解决方案的出现，这些创新往往出现在细微之处，但与之相关的整个产业链都有可能受益。

这两年，成都农林科学院**工程师刘继正逐步果蔬保鲜的科研成果，应用于实际的水果流通领域之中。

刘继针对冷链环节提出了一套生物抑制菌的方案，用以减少水果在冷链流通环境中遭遇冷害、病害的风险，降低客户的流通损耗。通过与一家专门服务冷链环节的服务商英盛科技合作，刘继的这套方案已经逐步落地到部分水果的冷链保鲜场景之中。

虽然这是一个细节创新，但刘继所提供的这项保鲜解决方案，在一定程度上帮助冷链物流服务商优化了其水果流通的能力。

随着不断的实践，这项技术在迭代成熟之后，还将有可能给水果供应链带来损耗更低的冷链服务方案。对于与之相关的水果产业而言，这个创新能帮助各特色产区的水果，提升商品价值和议价能力。

这类细节之处的创新，释放出一个信号——国内的冷链物流体系在迈向成熟的同时，也在走向精细化。

在这个方向上有更多环节正在参与进来贡献各自的智慧。当整体冷链物流盘子做得越来越大，它未来才有机会成长为一个符合中国消费习惯和商品效率的高效物流网络。