



# 兴达实业： 发展冷链物流，破解农产品涨跌怪圈

■ 本报记者 张博

公开数据显示,受冷藏库存、冷链运输能力不足,缺乏冷冻冷藏设备和专业技术等因素的影响,中国每年有30%到40%的果蔬产品,在储存或运输的过程中出现腐烂,经济损失在1000亿元以上。

不仅如此,由于生产流通信息不对称以及“冷链”的缺乏和断裂,生鲜农产品大规模集中上市前后,往往会出现农产品严重滞销和价格剧烈波动,“菜贵伤民、菜贱伤农”时有发生。

据行业机构预测,到2025年,中国冷链食品需求将从现在的2.0亿吨增长到4.5亿吨。专家表示,提升农产品冷链物流水平、降低农产品流通损耗,已是促进农民增收、满足消费、保障生鲜农产品质量安全的当务之急。

“发展农产品冷链物流已成为保护农产品品质,减少营养流失,保障食品安全的必要手段,更是农业加工企业发展的新契机。”安徽省怀远县兴达实业有限公司董事长杨国领向记者表示。兴达实业通过“合作社+基地+农户”的形式与农户结成利益共同体的做法更是值得农业加工企业借鉴。



怀青2号示范片



## 蔬菜冷储,价值翻番

作为江浙沪区域重要的“菜篮子”,安徽蚌埠每年都有大量蔬菜销往全国各地。为此,《中国企业报》记者专程走访了当地唯一一家蔬菜冷链流通企业——安徽省怀远县兴达实业有限公司,了解一线蔬菜冷藏冷链企业发展的具体情况。

“发展农产品冷链物流已成为保护农产品品质,减少营养流失,保障食品安全的必要手段,更是农业加工企业发展的新契机。”兴达实业有限公司董事长杨国领向记者表示,通过一系列的产地预冷、冷库以及加工措施,可

以有效延长农产品货架周期,这样直接拓展了本地蔬菜的销售区域,还通过错峰销售,增加了农产品的附加值,最终实现农民增收。

“安徽是蔬菜生产大省,每当蔬菜集中上市,价格都会出现波动。由于市场的需求量下降,价格往往也下跌得比较严重。所以我们决定先将蔬菜进行冷加工,再上市销售。”杨国领说。“例如我们的青豆、蒜薹收下来之后去壳去根、筛选,再用特殊的工艺进行纯物理加工,保存在低温冷冻库里。经过这样处理的蔬菜不仅可以保持作物本身的新鲜度,还可以

保持蔬菜的色泽,和刚采摘下来的一样,而且保持时间也比较久。”

如此一来,避免了市场上蔬菜价格忽高忽低,甚至滞销的风险。“如果这些青豆现在直接卖掉的话,每斤大概只有2.5元左右,但是经过加工冷冻后价格要翻上2、3倍,大白菜、洋葱在加工后价格也要翻上一倍左右。”杨国领说,通过现代技术将传统农作物进行深加工,是现代农业的一条新出路,既能保证市场,也能保证价格。目前,他们公司的冷加工蔬菜除了大青豆外,还有蒜薹、大白菜、洋葱等。

## 绿色种植,延长产业链

一般来说,冷藏冷链企业更注重运输和流通环节,他们通常都是到各生产基地或农户手里批量采购农产品。而兴达实业从创立之初就确定了生产基地直供模式。2008年,公司与当地农村合作社200余户农民签订供销协议,公司向农户提供良种和种植技术,按照绿色食品的标准进行种植和田间管理,并辅

以专业冷藏加工,从“田间至餐桌”实现全程可追溯,限时配送,确保新鲜与健康。

记者从兴达实业了解到,公司目前已拥有兴达实业的冷藏保鲜产品“梅

桥”牌蒜薹、大青豆已于2006年通过绿色食品认证,并获得蚌埠市优农产品等称号。据杨国领介绍,公司的冷藏保鲜蔬菜全部供给江浙沪等地市场,客户主要是餐饮服务 and 生鲜电商企业。

不仅如此,公司还积极同济南果品研究院、安徽科技学院工学院、江南大学等科研院开展合作,共同加强大青豆等本地特色蔬菜的保鲜产品、方便食品以及大蒜精油胶囊等产品开发及产业化工作,以延长产业链。目前,公司按美国FCC标准加工生产的大蒜精油产品已经全部出口美国、西欧、日本等国家

## 订单农业,农民增收之路

展的销售瓶颈。”杨国领表示,通过与当地蔬菜户、销售专业合作社签订订单销售协议,截至2013年底已发展订单农业5万亩以上,年外销订单蔬菜数万吨。

据记者了解,兴达实业的具体做法是通过“合作社+基地+农户”的形式与农户结成利益共同体,与农户签订购销协议,通过支付定金,设立保护价(市场价高于保护价,按市场价收购,市场价低于保护价,按保护价收购)盈余返还等方式确保农民利益不受损失。

同时,企业通过向合作社成员无偿提供种植技术,统一采购供应苗种、有机肥,对农民购买有机肥、农药等方式给予补助。在确保蔬菜种植户的利益不受市场变动影响下,以保护价为基础随行就市收购当地菜农的蔬菜,有力地解决了当地菜农的后顾之忧。

2008年,合作社与企业合作的第一年,就实现了销售收入5033万元,利润421万元。目前,已建立大青豆一大

蒜模式化生产核心基地3.5万亩,采用“合作社+基地+农户”的形式,辐射带动大豆生产基地10余万亩,带动周边县区15000户,帮助农民增收3500万元。

“我们企业还会不定期邀请科研院所的专家为合作社的农户举办农作物科学种植技术培训班,发放有关大青豆种植技术资料。”兴达实业的工作人员向记者表示,5年来合计培训农民200人次,直接带动附近农户1114户(2500人)进行大青豆种植,间接带动农户2000户(4500人)进行大青豆种植,覆盖全县大部分农户。

而公司和合作社的发展壮大,也带动了周边流通、加工、包装、运输业的发展,带动就业将在100人以上。通过吸收农户在企业及合作社务工和学习实践,将他们从自家耕地解放出来,实现在家门口的就地转移,“既当地主又当工人”。在确保农民增收的同时,为公司解决了用工人员,实现了农企的互惠双赢。

## 蔬果冷储冷链,需破资金困境

专家介绍,蔬果的冷链物流比一般常温物流系统的要求更高、更复杂,建设投资也要大很多,是一个庞大的系统工程。而目前大多数的物流企业是从过去传统体制下的贮运、贸易、批发行业转型而来,贮运设备只能适应通用性贮运,无论质量和数量都难以满足包括果蔬在内的生鲜农产品冷链物流要求。

在记者采访过程中,兴达实业的负责人及其他一些蔬菜冷藏冷链企业的工作人员也表示,缺少资金支持是目前蔬菜的冷链储存、运输少之又少的一个重要原因。

兴达实业副总经理杨瑞告诉记者,目前公司扩大生产规模的主要限制就是缺少资金支持,由于公司的生产加工、储存能力有限,只能辐射到附近的县市农户。“最近我们也在和银行联系,希望能通过贷款的方式解决资金的问题。”杨瑞说。而一家蔬菜基地负责人告诉记者,由于种植户把绝大部分资金都投在蔬菜的种植上,因此根本没有能力建冷库和购买冷链配送车辆。

“像大白菜、土豆这类大众蔬菜,很多货主宁愿把蔬菜放坏掉也不愿意入保鲜库,因为收上来的价格本来就不高,入库的花费比蔬菜本身的成本还高。所以在仓储这一项上,就已经有些蔬菜出现不新鲜的情况,再加上后来的运输时间,农产品选择非冷链物流的运输方式的总体损耗率估计能达到1/3。”这位蔬菜基地负责人告诉记者。

记者采访中了解,制约普通蔬菜冷链储存、运输的最大障碍还在于投入和产出的严重不对等。在北京新发地市场,一位山东商贩告诉记者,由于冷藏车运输成本太高,装载量又少,运输普通蔬菜根本不划算。“如果使用冷藏车每小时就要多烧5个油。要是不使用冷藏车,一些保质期短的蔬菜也需要事先到冷库预冷,再使用保温措施进行远程运输。”这位商贩告诉记者,一般蔬菜预冷时间为24小时,每吨费用要60元,再加上搬运费等,一吨蔬菜装上车成本至少增加80元。

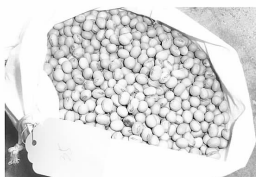
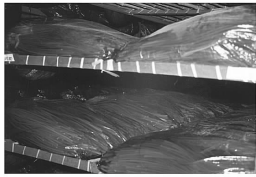
即使不考虑专业车辆的采购价格,蔬果的冷链配送成本也是普通常温配送的130%—150%。对于普通的蔬菜而言,使用普通车辆运输,即使蔬菜有损耗,也比用专业冷藏运输车辆成本低。因此目前冷库及冷链运输车辆基本上只负责附加值高的香菜、菠菜等叶类菜。



厂区办公楼

## 协会基地

## 产品展示



示范基地及产品展示



生产车间一角

“以冷链保鲜体系和成熟稳定的市场为依托,目前公司的产品供不应求,基本解决了限制本地蔬菜产业发