

SPECIAL SCHEMER
特别策划 | “鲜活”的“最先一公里”离我们还有多远?

重中之重的“最先一公里”

文 / 本刊记者 李静宇

DOI:10.16301/j.cnki.cn12-1204/f.2017.08.011

2015年的“两会”期间,全国人大代表李小红首次提出了农产品“最先一公里”的问题。“最先一公里”突出的是农产品供应链的源头,即从田间地头到仓储物流,这短短的一段距离对于季节性强需要保鲜防腐的农产品,于整个农产品全产业链来讲,又有着哪些重要的意义呢?

《中国储运》:很多人认为“最先一公里”和“最后一公里”有很多的相似性,您认为这两者有何不同?

牟屹东:“最先一公里”,我的理解是指新鲜农产品从田间采摘到集中至发往外地的物流车的全过程。粗分下来,它包括采摘、一次包装、农田到揽收地的短途运输、预冷、二次包装、存储待运等环节。目前,在我国“最先一公里”的运作还没有形成好的供应链模式。

在我国现在这种以农户为基本的生产经营单位,收购商也是鱼龙混杂,揽收方与种植方都不注重培育信用,比的是卖家今天多卖一块钱还是买家少出一块钱的零和游戏。双方只看现实收入,难以考虑长期利益,难以形成品牌溢价,难以建立供应链共同体。

“最先一公里”现阶段存在着产品良莠不齐、采摘时间随意、包装简单粗放不利于直接销售、预冷基本缺失、揽收集货原始、长途运输缺乏保护保冷手段等问题。

李学工:冷链物流“最先一公里”是指从田间地头的采摘(宰杀)到冷藏的一系列规范和标准的冷链操作。它包含将农产品采摘(或宰杀)后,进入预冷、分级、分割、拣选、加工、包装及冷藏储存等控制环节,完成农产品产地采摘预冷、分级、加工、包装及冷藏等过程,移交至冷链运输之前的“最先一公里”范围内,也就是我们目前所提倡建立的“最先一公里”的冷链物流体系。

《中国储运》:“最先一公里”的重要性体现在哪些环节,可以成为“最先一公里”这个前端



参与嘉宾



上海安鲜达物流科技有限公司
高级总监 牟屹东



山东曲阜师范大学管理学院
教授 李学工



中国交通运输协会农产品冷链
物流专业委员会 张签名

链条的重要节点？

牟屹东：总的来说，“最先一公里”中的许多要素都比较原始，比较起来，标准缺乏且执行不到位是影响最大的，造成的后果就是无法将不同品质的农产品严格区分开来，难于对农产品真正做到优质优价，无法鼓励农民不断提高农产品的品质，最终就是劣币驱逐良币，整体水果品质不断下行。

此外，预冷过程普遍缺失也是一个薄弱环节，预冷工作，不仅是指采摘后的冷却降温，实际应该从采摘时就要开始控制温度，比如早晨采摘，运输过程中遮盖避晒，尽快进入冷却降温过程，降温后进入冷库保存等。预冷缺失的后果就是减少了水果的保质期和可售卖期，即使后期再放进冷库保存，也已错过了最佳的时段。可售卖期短，就迫使在后续环节上抢时间或者加大冷藏的力度，这些都将提高销售成本。更有甚者，为了延长可售卖期，干脆在果子还未成熟时就采摘，寄望于通过在途的后期来弥补，实现到达市场时正好有理想的成熟度。但大多数水果并不适合这么做，加之操作粗放，往往是客人买到的还是成熟度不足的水果。

张签名：农产品“最先一公里”是相对于“最后一公里”说的，不管是冷藏也好，气调也

罢，其核心都离不开一个“鲜”字。农产品最先一公里和最后一公里也是相对于农产品流通全程而言的，从这个意义上说，没有最先一公里，最后一公里也就无从谈起。

任何事情都有轻重缓急之分，所谓“重”和“急”，就是我们平时常爱说的那个数字“1”，也就是千里之行的“足下”、九层之台的“垒土”。就农产品“最先一公里”来说，这个“足下”和“垒土”，应该就是田头预冷保鲜了。

我的家乡山东肥城是著名的肥桃之乡，肥桃被誉为“佛桃”，迄今已有1100多年栽培历史，自明朝起即为皇室贡品。然而，这么好的东西，多年来人们大多只闻其名不见其实，产量一直徘徊不前，价格也上不去，严重制约了其发展，只能加工成罐头之类外销。其重要原因，就是因为产地保鲜问题一直得不到根本解决。

由肥桃想到，各地著名的特色和非特色农产品也都存在类似问题。目前国外发达国家一般实行果蔬采摘后预冷，果蔬损失率控制在5%左右，而我国由于大多数产地没有预冷库，大量农产品不能长期存放，农民是市场弱势群体，流通环节说升价就升价，说降价就降价。蔬菜密集上市的时候，由于不忍心蔬菜在地里白白烂掉，即便菜贩给很低的价格菜农也不得不接受，不仅造成菜贱伤农，而且直接影响农产品的质量和安全。

所以，要解决让农民增收同时确保市民吃到更新鲜优质安全的农产品，就必须让农产品有产地冷库。

李学工：在我看来，预冷是生鲜农产品的重中之重，其核心就是借助冷库短期储存已达到预冷的效果。原因在于生鲜农产品不论是采摘还是宰杀之后，一方面，需要冷库对蔬菜、水果、禽蛋及鲜花等生鲜农产品进行预冷，通过降温使其停止呼吸，抑制生鲜农产品内部活性物质通过预冷干预使其处于休眠状态，以达到延长其自然寿命的目的；另一方面，肉禽及水产品类在完成宰杀（或捕捞）后，对其采用降温速冻，锁住其营养成分，为下一阶段的冷链运输提供保鲜恒温需求。

《中国储运》: 从与几位嘉宾的对话中不难看出, 对于“最先一公里”田间冷库的规划与建设至关重要。那么, 田间冷库目前是一个什么样的状态?

牟屹东:目前的田间冷库一个是散、乱、不规范, 建造标准不一致的现状。仓库的大小、高度、温控标准、月台高度、库门尺寸和对接车辆的保护措施、库区的车辆通道、调车场、停车场的设置、电力照明通信设施等建设的都很随意, 什么样的都有。再往高要求, 如库区布局和规模、各项管理制度、进出库操作程序、配套的机械设备、信息交互水平等问题就更多了。与生产者和经销者数量众多, 鱼龙混杂一样, 冷库的业主也是数量巨大, 什么背景能力的都有, 难以规范管理。

李学工:据我了解, 绝大部分农业生产基层单位处于无冷库的状态, 所以说田间冷库的发展极其滞后或缺失, 基本上可以说是一个发展的初级阶段, 导致大量生鲜农产品在常温下进行“最先一公里”的作业。尽管原产地冷库的建造数量随着生鲜农产品的逐年增长和市场需求对生鲜农产品的要求愈来愈高, 以及近年来各级政府从财政补贴手段上, 加大对田间冷库建设的力度, 但凡事都有个过程, 反映在生鲜农产品的“最先一公里”上, 无论是在经济相对发达的地区还是欠发达地区, 问题都比较突出。

在我看来, 从技术的层面而言, 田间冷库宜采用“移动冷库”的模式, 众所周知, 农产品季节性很强, 建库尽管解决了“最先一公里”的问题, 但是冷库闲置状况是一个不容忽视的问题, 怎么办? 现在国内有专门生产类似冷藏集装箱和冷藏移动库的企业抓住了这种市场需求, 积极研发这类产品, 既可以解决实际问题, 又可以根据不同地区的采摘和宰杀的时间差, 确保生鲜农产品冷链前端的问题。我认为, 这个时候需要政府大力提倡相关企业开展“移动冷库”的研发与创新。

张签名:众所周知, 田间冷库可以实现的是, 一是错峰销售, 二是延长销售, 三也是最重

要的, 可提高合作社或农户议价能力。利用冷库调节市场供应, 合作社就掌握了农产品定价的话语权, 增收空间变大。广东一家农业生产合作社的负责人说: 去年胡萝卜出产时, 销售价被压低, 他们就没出售, 在冷库存放半个月后再卖。事后, 他算了一笔账: 冷库能存放胡萝卜 140 吨, 销售高峰期胡萝卜 0.8 元 / 斤, 买入 140 吨共计成本 224000 元, 存放半个月后, 胡萝卜升至 1.6 元 / 斤, 全部运到广州销售完, 收入 448000 元。

在我看来, 乡村产地建 10 吨 ~ 20 吨的小型冷库最合适, 小冷库投资在 2 万元 ~ 4 万元左右, 是一般农户能接受的范围。多个这样的小冷库建在一起就形成了小冷库群, 总容量可达到数百吨、上千吨的规模, 它的总投资与同等规模的中、大型冷库相近。但它可以保鲜更多的农产品, 根据其不同的保鲜温度要求, 还可实现任意分别控制, 这是大容量冷库不容易做到的。

《中国储运》: 中央这几年逐年加大力度对“最先一公里”进行财政补贴, 在您看来, 在此基础上又该从哪些方面做才能补齐短板? 对于提升农产品的冷链全程运作, 以减少丰产不丰收、浪费等现象, 您又有哪些好的建议。

牟屹东:总的来说我觉得, 中央除了在财政上给予扶持之外, 在政策上也应出重拳, 鼓励与管制并举, 下向和负向的激励手段都要用, 才能收到最佳效果。具体要素包括:

一、力推农产品品牌, 鼓励生产者、产地经销商建立自己的品牌商标, 通过品牌体现产品的品质, 让市场建立品牌认知, 让生产者享受到品牌价值带来的额外收益, 同时要维护好品牌的独占性, 坚决打击假牌冒牌行为。在此, 我特别想说明的是, 现在许多地方在搞的地理标识, 不是个正确的方向。一个地区的产品, 你能不让它打本地的名字吗? 你推广的是地理标识, 不是商品标识, 突出不了某个品质商品的特点, 也不能限制同一产地的其他产品搭车, 根本达不到当地政府的初衷。所谓的品牌, 就是要能标识出特异性, 能具有独占性, 我就是



我,他就是他。这样,消费者才容易辨识我应该买哪家的产品,而不必须具备专家的技能 and 实验室的手段也能区分出好坏来。

二、加强标准细化,现有标准多数偏于宽泛,区分产品的颗粒度不够细。建议一是进一步细化标准和标准的各项指标,不一定是国标,可以是某个产地的标准,这样容易聚焦。再就是要强化标准的实施,比如要求产品外包装上需要标注主要的规格、理化指标等项内容,便于买卖双方形成明确的议价基础,也便于消费者选择商品和发现商品可能存在的问题。

三、普及推广预冷设备和操作流程、鼓励干线运输多用冷藏车。就是要努力从产地开始建立冷链,水果是有生命的,越是从它年轻时起就采取措施,越容易延长它的寿命;及早减小它在整个储运配送过程中的温度变化,越容易延长它的寿命。在前段投一块钱,可以产生在后段投几块钱的效果。延长青春和延缓衰老,不管是作用还是费用,都是前者更有意义。

李学工:可用财政补贴在农村建设田间冷库,但不能采取“撒胡椒面”的方式,补齐短板需要建立政府主管部门+高等院校+科研院所+冷链物流企业+合作社的模式,在“最先一公里”的采摘(或宰杀)后,进入预冷、分级、分割、拣选、加工、包装及冷藏储存等环节,建立各方协同、协调、合作机制,尽快建立生鲜农产品标准化体系,在农产品冷链物流技术、信息、装备、人才等诸多方面补好短板。

此外,要大力开展服务于生鲜农产品的“移动冷库”的技术、信息、工艺等创新与研发。再就是及时调整高等院校物流管理专业的人才培养方向,比如在有条件的高校设置冷链物流管理专业,这是解决我国冷链物流高速发展进程最重要的问题,解决专业人才的缺位和缺失。

将生鲜农产品冷链全过程划分为:“最先一公里”、“中间N公里”及“最后一公里”三个阶段。解决减少丰产不丰收、浪费等现象,就是要严把

前端一公里的安全与质量关,从生鲜农产品的原产地和源头进行严格控制。不仅包括政府的政策导向,比如在涉及“最先一公里”的政策、法规及标准等方面,还要切实解决“最先一公里”的发展瓶颈和短板,鼓励与支持在冷链物流基础设施和设备的技术、信息、专业装备、工艺等方面创新研发,统筹各方优势资源,凝聚社会力量释放解决“最先一公里”发力点的能量。

《中国储运》:“最先一公里”从发展到转变如何进入一种良好运行的状态?在这个过程中,既面临一些新要素的建设,同样面临原有一些要素的重新调整与布局,面临着诸多的不确定性,站在农产品物流这样一个高度解决“最先一公里”的问题,您的观点是什么?

牟屹东:我认为,根本出路还是农业的工业化,要让农业生产变得像工厂生产产品一样有标准、有流程、有管控制度,有统一的原材料、辅料、包装容器等,稳定地生产出品质近似的成品。要鼓励兼并,鼓励农业企业上规模,鼓励农业企业推广品牌,鼓励农业生产销售公司化运营。

只有经营主体具有一定的规模了,它才会考虑自己的长期发展前景,才会注意培育自己的信用和品牌,才会投入资源去研究怎么在整合供应链中去提高自身的价值和收益。要实现农业向工业化的转型,核心要加强对人的培养,特别是农业工人和农业工头,要把农民变成农业工人,他们只对工作量负责,不对产成品的销售结果负责。只要他们按照程序要求足质足量地完成了任务,他们就应该获得应有的报酬。至于产品的销售结果,则由经营者即农业公司去负责。加强社会分工,减少复合身份带来的多目标追求和牵扯。

这是现代社会发展的一条基本规律,不断地细分工作岗位,让专业的人做专业的事,用更加精密的管理来协调整个系统的运行,最终达到系统产出的最大化,是现代企业每天都在做的事情。现在,需要我们在农业上大力推进这一变革了。C

