

产业聚焦

工程机械向新而进

□ 本报记者 刘瑾 潘卓然

持续优化农产品冷链
物流网络，要强化全链条
协同融合；发挥财政金融
协同联动作用，共同支持
整域冷链物流建设；积极
拓展新业务，挖掘新需求。

随着水果、海鲜、河鲜、蘑菇等特色农产品丰收季的到来，快递行业更深入服务现代农业，农产品寄递量也迎来稳步增长。如今，越来越多的农产品“穿上”定制的包装，跨越山海，出村进城。农产品从产地到餐桌的旅程，是快递物流企业整合全链条冷链资源高效配送的缩影，也是现代流通体系建设成就的生动注脚。

吉蕾蕾

农产品冷链物流一头连着农业生产、一头连着百姓生活，既关系农民的钱袋子，又关系城市居民的菜篮子。作为农产品生产和消费大国，我国每年仅生鲜农产品消费规模就达10亿吨。建设畅通、高效的农产品冷链物流体系，有利于降低流通损耗、提升农产品消费品质，拓宽农产品上行渠道，促进农民增收。相反，如果保鲜技术有限，冷链跟不上，配送不及时，像荔枝、杨梅等易腐坏的生鲜农产品，对远方的人来说就可能是“奢侈品”。

如何把生鲜农产品更高效率、更低成本送达消费者手中？《“十四五”现代流通体系建设规划》提出，提高农产品冷链物流能力和标准化水平。今年中央一号文件明确，推动冷链配送和即时零售向乡镇延伸。这些年，相关部门聚焦“最先一公里”，持续推进产地冷链物流网络建设。比如，建设一批农产品骨干冷链物流，打造链接城乡农产品流通的关键枢纽；培育一批具有仓储保鲜、初加工等能力的产地冷链集配中心，打造产地综合服务平台。这些举措最大程度保持了农产品新鲜度。

覆盖城乡的快递物流服务正发挥着巨大作用。为提高农产品的流通效率，快递企业在水蜜桃、杨梅等水果成熟季，安排专业揽收团队驻点服务，增强快速分拣、专业包装等一站式服务能力；在河蟹、海鲜等生鲜产品上市季，自主研发可移动生鲜冷藏仓，配备专业冷链三轮车及冷藏笼，加大航空、高铁等运力资源投入，提升综合立体冷链运输能力。这些探索，不仅增加了优质农产品供给，让居民的菜篮子更加丰富多样，也扩大了农产品的销售半径，为地方特色经济发展提供了有力支撑。

面对居民消费升级的更高要求，持续优化农产品冷链物流网络意义重大。

强化全链条协同融合。各地要从产地冷藏保鲜设施、预冷设施、产地冷链集配中心，到产后处理能力建设，为农产品生产流通消费提供有力保障。推广田头共享冷库、冷链共配平台，满足中小农户使用需求，降低使用成本。从田间地头的预冷，到运输途中的全程冷链，再到末端冷藏的优先配送，加快完善冷链体系。

技术改造和设备更新至关重要。对于农产品冷链物流来说，需要真金白银的投入。要发挥财政金融协同联动作用，推动金融机构创新投融资模式，共同支持整域冷链物流建设。还要加强农产品冷链物流领域重点实验室等科研平台建设，将冷藏保鲜技术纳入现代产业技术体系研究内容。

积极拓展新业务，挖掘新需求。有冷链物流需求的农产品，往往对温度、时效要求比较高。快递企业应支持产地预冷、移动冷链仓等“最先一公里”设施投入使用，探索“冷链物流+社区团购”模式，通过需求聚合降低边际成本。有条件的地区可以增设航空专属路线，更好满足跨区域、远距离运输需求，为农产品销售上行提供专业的寄递服务。通过不断补齐揽收、中转运输、末端配送等环节的冷链短板，促进生产与消费的衔接，让更多生鲜农产品被看到、被认可，持续扩大“出圈”的机会。

本报记者 祝君壁 美编 王子萱



2024年9月份至2025年9月份

抖音电商平台累计销售农特产品 102亿单
平均每天有2448万单农特产品包裹发往全国各地



好，再反向指导农户调整种植、养殖结构，实现了消费需求牵引生产的市场化转型。”中国社会科学院农村发展研究所研究员党国英表示。

当前，抖音电商等线上平台在助农模式上不断创新，持续通过短视频、直播、商城、搜索等渠道，为各地农产品开拓增量市场、链接销售渠道。“过去一年，直播间内农特产品讲解总时长累计达3574万小时，货架和搜索场景带动农特产品成交额同比增长54%和95%。”抖音电商相关负责人表示。

中国人民大学国家发展与战略研究院教授、博士生导师陈强远认为，目前许多乡村面临“产村人”困境，症结既在于如何基于乡村产业禀赋提高农业生产力，更在于如何助力乡村成为年轻人的热土。以兴趣电商的数字平台接入，创造了新农具和新农活，催生了一批“懂数字、爱农业、会技术、善经营”的数字新农人。

“兴趣电商的出现，一方面通过生产关系重构和生产力提升推动了农业农村现代化，另一方面助力返乡青年身份认同和乡土认可，推动后者物质和精神上同时扎根乡村、热爱乡村，破解了乡村产业发展的‘产村人’困境。”陈强远表示。

当前农村电商发展，仍然面临电商经营模式单一、专业化人才匮乏及组织体系不健全、技术应用与创新不足等问题。姜楠介绍，一方面，农村电商所采取的自主创业模式、电商代运营模式和“电商+采购”模式仍处于初级探索阶段，未能对其进行深入

挖掘与有效创新；另一方面，农村地区发展机会相对有限，难以吸引和留住电商专业人才，既懂农业又懂电商运营的复合型人才非常稀缺，农民的数字素养和电商运营能力又普遍不足。

姜楠建议，要从政策、技术、培训等多角度进行优化和完善，为农村电商发展提供要素、动能及模式，从而拓展农村电商发展空间、把握农村电商发展机遇，通过农村电商的高质量发展促进农村经济提质增效。

推动农村产业融合发展，必须把促进农民就业增收、推动农民农村共同富裕作为出发点和落脚点。党国英强调，要进一步完善利益联结机制，例如通过“新农人+合作社+农户”的模式，明确各方的收益分配，确保产业链增值的部分能真正落到农民手里。同时，还应建设好农村物流、仓储等基础设施，完善管理机制，降低农村直播电商运营成本，助力打破城乡市场壁垒，让农村的资源优势转化为经济优势，从根本上缩小城乡收入差距。

姜楠表示，未来兴趣电商生态将更加融合，直播、短视频、商城、搜索将无缝联动，“货找人”与“人找货”实现双向协同，从而构建一个从激发兴趣到满足精准需求的完整消费闭环，提升全链路效率。从单纯的商品交易，延伸至品牌建设、乡村文旅推广、文化传承等领域，兴趣电商将成为连接数字经济与实体经济、助推新质生产力发展的力量。