

蔬菜价格走低，寿光的情况怎么样？

经济日报·中国经济网记者 刘慧

阅读提示

走进山东省寿光市农村，一排排蔬菜大棚成为一道道亮丽的风景线。寿光是全国最大的蔬菜生产基地，蔬菜种植面积达到60多万亩，种植西红柿、彩椒、尖椒、黄瓜、丝瓜、茄子等蔬菜成为大部分寿光农民赖以生存的支柱产业。当前全国蔬菜价格大幅下跌，寿光蔬菜能否独善其身，走出蔬菜低价围城呢？近日，《经济日报》记者深入寿光市田间地头进行了采访调查。



蔬菜产量增加但价格走低

南瓜批发价格有些高，但对方坚持不降价，他就转去别的摊位，挑选更便宜些的南瓜了。

在北京新发地农产品批发市场做蔬菜批发生意的高洪岩把一辆货车径直开到一个南瓜摊点，摊主指挥工人把南瓜装上车。高洪岩说，他每天都来寿光批发20多种蔬菜运回北京。今年北京蔬菜生意也不好做，往年这个时候一天能卖1万多斤南瓜，今年一天只能卖2000斤左右。在寿光批发一斤南瓜1元钱，在北京新发地一斤南瓜能卖1.2元，刨去人工费、运输费、市场管理费等各种费用，利润微乎其微。

寿光蔬菜指数是全国蔬菜价格走势的“晴雨表”，寿光蔬菜价格下跌会对全国蔬菜价格造成一定影响。但是，寿光每年销售的蔬菜中，地产蔬菜只占很小一部分，大部分是中转全国的蔬菜。寿光农产品物流园是全国最大的蔬菜批发市场，蔬菜交易品种达300多个，经营旺季日交易量达2000多万公斤，年交易量40多亿公斤，商品



题图 5月23日早晨6点多，山东寿光农产品物流园一号蔬菜交易大厅前，一辆空货车正驶出物流园区。

辐射东北、华北、西北等地及全国20多个省、市、自治区，成为“买全国、卖全国”的蔬菜集散中心、信息交流中心和价格形成中心。

从寿光蔬菜价格指数曲线图上看，今年春节以后寿光蔬菜价格一路下滑，从5月17日起，价格指数跌破82.21，5月24日甚至跌至69.61。寿光农产品物流园总经理助理国明霞告诉记者，今年寿光蔬菜平均价格比去年下降20%左右，个别品种下降50%。寿光蔬菜价格下跌的主要原因，首先是进入初夏以后，气温升高有利于蔬菜的快速生长，蔬菜成熟周期大大缩短，产量增速明显；其次是蔬菜种植面积大幅度增加，再加上风调雨顺，蔬菜丰产丰收，今年各地蔬菜存量偏大，供给一直处于宽松状态。未来随着气温持续升高，各地蔬菜产量继续放大，基本能够自给自足，个别品种需外调补充，市场“南菜北运”接近结束，预计蔬菜价格指数仍将波动走低。

西红柿 一箱20斤

在寿光蔬菜交易市场，茄子、辣椒、蒜薹等价格普遍下降的情况下，西红柿价格居高不下给寿光蔬菜市场增添一抹亮色。

寿光市稻田镇农民张守军多年来一直专注于西红柿种植。他家有4个西红柿大棚，种植面积5亩多。今年春节以来，西红柿行情一直不错，5月26日，西红柿田头销售价格为每斤1.7元至1.8元。他预计今年每亩西红柿纯收入5万多元。

“寿光西红柿价格居高不下的一个重要原因是稳定的出口渠道。”寿光市农局生产科科长张林林说。近年来寿光蔬菜出口一直做得不错，主要出口俄罗斯、日本和韩国，其中，俄罗斯是寿光蔬菜的主要出口国，出口品种有七彩椒、西红柿、黄瓜、辣椒等，边贸量每年在2.5亿公斤左右。寿光西红柿绝大部分销往俄罗斯市场，受国内供求关系影响不大；而黄瓜、茄子、辣椒等蔬菜主要在国内销售，受国内供求关系影响较大。

寿光西红柿之所以能够得到俄罗斯市场的青睐，一个重要的原因是寿光西红柿品种好。寿光是中国蔬菜种业的“硅谷”，聚集了全世界的种业公司，美国孟山都、瑞士先正达、荷兰瑞克斯旺等国际知名种子公司，以及中国农科院、国家蔬菜工程中心、中国农大等，都在寿光设有分公司或建有研发中心。近年来，国产蔬菜种业得到快速发展，自主研发的蔬菜种子在寿光的占有率达到60%以上。国产粉果番茄无论在商品性、营养价值还是口感上，已经达到甚至超过了国外品种。

品质好是寿光蔬菜赢得国际市场青睐的法宝之一。耕地质量是保障蔬菜质量安全的根本。张林林说，寿光多年发展蔬菜产业导致土壤出现有益微生物缺乏、土壤板结、次生盐渍化等问题。为了解决土壤问题，改善蔬菜生产环境，寿光市近年来陆续开展了设施蔬菜沃土工程、秸秆综合利用、根结线虫防治等一系列土壤改良修复工程，严格管控化肥、农药的使用，推广使用生物有机肥、物理防虫技术如黏虫板、防虫网等，全面提升设施农业生态环境水平；同时，建立了蔬菜质量全程可追溯体系，严格蔬菜质量检测，在所有村级批发市场配备了检测仪，每个乡镇配备了专职检测人员，每个月检测500个样品以上，全市每月检测1万个样品以上，检测合格率达到100%。

加强品牌培育是寿光蔬菜赢得国际市场青睐的又一个法宝。经过几十年的发展，寿光蔬菜产业已经在国际国内市场形成比较好的品牌效应。每年一届的寿光国际蔬菜博览会，吸引了来自世界各地的蔬菜企业，同时，把寿光蔬菜的名声带到世界各地。近年来，寿光通过政策扶持，积极引导企业加强品牌创建培育工作，现在有国家地理标志产品16个，蔬菜品牌发展到200多个，“乐义”“七彩庄园”商标被评为中国驰名商标，全市70%以上的园区产品以品牌形式进入北京、上海等大中城市的高端市场。“下一步我们将打造‘寿光蔬菜’区域公用品牌，进一步提升品牌推广价值，拓宽推广渠道，提升寿光蔬菜品牌的竞争力。”张林林说。



图① 5月23日早晨5点多，山东寿光农产品物流园一号蔬菜交易大厅，一个南瓜经销商正在等待客户上门。

图② 5月23日上午，在纪台镇玉皇庙村的田间地头蔬菜市场，全之乐果蔬合作社理事长张明理正在指挥工人把长茄子装上车。

图③ 纪台镇玉皇庙村农民张全新2015年加入了寿光市菜农之家联合社，获得了全程植保服务，长茄子增产10%以上。图为张全新准备去村里蔬菜市场销售长茄子。



田间地头蔬菜直销全国

在寿光农村田间地头，到处可见收购蔬菜的市场。据了解，寿光90%以上的蔬菜都是通过这种田间地头的市场进行收购，并直接销往全国各地。需要通过寿光地利农产品物流园进行销售的蔬菜只有不足10%。

5月23日9点多，雨后初晴。在寿光市洛城街道王西村批发市场，一些菜农开着农用车前来卖菜。寿光泽龙果蔬专业合作社理事长王茂庆正忙着收购蔬菜。他说，他们现在主要收购社员种植的黄瓜、尖椒和丝瓜。黄瓜价格与去年同期差不多，尖椒价格降幅比较大。寿光蔬菜是反季节蔬菜，他们的蔬菜春季主要直销上海、浙江、苏州、广州等地，冬季直销东北三省等北方地区。现在蔬菜价格下跌，但是寿光蔬菜在全国拥有很高的知名度，具有一定的市场优势。

在纪台镇玉皇庙村一个田间地头蔬菜市场，全之乐果蔬合作社理事长张明理正在指挥工人把装满长茄子的泡沫箱装到车上。“长茄子价格下降，对寿光长茄子冲击很大，寿光产茄子运到外地成本高，包括人工费、包装费、长途运输费等费用，与当地长茄子相比，价格优势不大。”他告诉记者，这车长茄子是直销长沙的，他现在每天收购4万斤至5万斤，运往北京、长沙、常州、南昌、武汉等全国各地大城市。5

月23日当天，长茄子的田间地头平均收购价格为每斤0.2元至0.3元，而去年同期每斤价格为0.7元至0.8元。今年长茄子价格每斤平均比去年下降了1元，他正着急把村里的长茄子卖出去，不要影响农民的种植收益。

寿光田间地头蔬菜市场发达，大部分菜农不出村就可以销售蔬菜，通过经销商、合作社直销全国各地，省却了很多中间环节。张林林告诉记者，寿光市近年来大力发展田头市场，700多个蔬菜生产重点村建设了1020处田间地头市场。为了确保蔬菜质量，对田头市场实行严格的管控，对销售蔬菜建立了严格的市场准入制度，既方便了菜农交易，又保证了蔬菜的安全流通。

为实现优质优价，寿光市还探索了农超对接、冷链物流、电子商务等新型营销模式，与沃尔玛、乐购、家乐福等400多家连锁超市签订了产销对接合作协议，5000多种蔬菜、种苗实现网上销售，农业电商年交易额达26亿元。今年，寿光市引进了成都顺点科技有限公司开发的农产品生鲜溯源平台，该平台利用信息技术，实现农产品的产销对接、订单交易，并通过质量监管与追溯系统，打造多维度的农产品质量安全防控体系，确保通过系统交易的每一件农产品的质量安全。

调查手记

今年春节以来，蔬菜价格一路下跌，引发社会广泛关注。蔬菜价格涨跌是经济生活中的常态。对于山东寿光那些一辈子种植蔬菜的农民和从事几十年蔬菜贩卖的经销商来说，历经多次蔬菜价格涨跌的洗礼，他们对于此轮菜价下跌并没有表现出过分的焦虑，而是选择坚守，静待下一轮蔬菜价格上涨周期的到来。

寿光市纪台镇玉皇庙村菜农张全新种植蔬菜有十七八年时间了，是一位经验丰富的“菜把式”。据他的经验判断，每次蔬菜价格大幅下降之后，都会出现一次反弹。今年蔬菜价格下跌虽然让他损失了几万元，但他今年秋天并不打算缩减种植面积，而是反其道而行之，计划再建一个蔬菜大棚。

寿光蔬菜经销商韩卫同样选择了坚守。他也认为菜价涨跌具有周期性，今年跌了，明年就会涨的；这个月跌了，也许下个月就会涨了。为了减少亏损压力，他和几个经销商合伙抱团取暖，共渡难关。

菜农和经销商的坚守源于对蔬菜价格涨跌基本规律的掌握。当前影响蔬菜价格的因素有很多，而供求关系起着决定性的作用。今年蔬菜价格下跌，除了天气好这个客观因素外，蔬菜种植面积增加是造成蔬菜供过于求的决定性因素之一。一方面去年蔬菜价格上涨激发了农民扩大蔬菜种植面积的冲动，另一方面各地调整种植结构，扩大了蔬菜种植面积。此外，在生产环节，种子、农药、化肥、水、电、人工成本等费用的涨跌也会影响蔬菜价格的形成。在流通环节，蔬菜从田间地头到批发市场再运输到全国各地，价格不断被放大，一直到超市、零售市场，最后进入消费者手中，中间流通渠道越多，蔬菜价格差距变化越明显。

蔬菜作为市场化定价的农产品，市场这只“无形之手”在资源配置中起着决定性的作用，政府这只“有形之手”不再直接干预蔬菜价格的制定。但在当前蔬菜行情持续走低的态势下，政府还是应该采取一些针对性措施，要引导农民合理调整种植结构，防止农民一哄而上种植蔬菜，造成种植面积过度扩张；可以通过定期发布蔬菜价格指数，引导农民了解蔬菜供求关系和未来走势，科学合理地制定蔬菜产业发展规划；可以采取农超对接等措施来减少流通环节，通过适当减免管理费、摊位费等措施降低流通成本，从而减轻经销商的经营压力。



合作社助菜农减损增效

在寿光，一家一户小农生产仍然占据主导地位，农业组织化程度低，存在着农户分散生产、农资分散经营、蔬菜分散销售等问题，不仅无法提高蔬菜生产效率，也无法保障蔬菜质量。推进合作社发展，提高农民组织化程度，可以有效提高农民抗风险能力。

当记者到达寿光市洛城街道王西村泽龙果蔬专业合作社时，王西村村民王树龙正在销售自家的黄瓜。他家有两个黄瓜大棚，种植面积3.5亩。今年黄瓜价格与去年差不多，每亩毛收入预计6多万元。2015年，他加入了寿光泽龙果蔬专业合作社，不再担心黄瓜的销路、经销商压价，甚至因不法经销商跑路拿不到菜款了。

据了解，为了提高蔬菜生产组织化程度，寿光市近两年大力推动合作社发展。合作社与农民签订种植合同，为社员提供“六统一服务”，即统一技术指导，统一提供种苗、农药、化肥等农资供应，统一标准化培训，统一包装，统一品牌，统一销售。为了保证蔬菜质量，合作社建立蔬菜质量可追溯体系，如果农民种植的蔬菜不符合标准，合作社可以拒绝收购。

“通过合作社把农民组织起来，农民有了依靠，菜款有了保障，蔬菜质量有了保证。全国各地的客户都愿意与合作社合作，由合作社代收蔬菜，并给付一定的代理服务费。目前，我们合作社有社员120户，蔬菜种植面积1500亩。”寿光泽龙果蔬专业合作社理事长王茂庆说。

与王树龙一样，纪台镇玉皇庙村农民张全新2015年加入了寿光市菜农之家联合社。张全新家有两个大棚，其中一个2.78亩的大棚种植长茄子，一个小点的棚种植丝瓜。从去年10月18日开园以来，长茄子价格大幅下跌，让他的收益大打折扣。去年一个长茄子大棚纯收入13万元，今年预计纯收入八九万元。让他深感欣慰的是，他加入了寿光菜农之家联合社之后，联合社派技术员张强三为他提供配方施肥、打农药、浇水等技术指导，长茄子产量因此提高了10%，精品果率提高10%以上。由于他家长茄子品相好，价格相对较高。算下来，一个大棚一年增收1.5万元左右，相当于减损1.5万元左右。

张全新是玉皇庙村第一个加入联合社的人，在他的带动下，今年又有30多户菜农七八十个大棚加入了菜农之家联合社。菜农之家联合社理事长朱在军告诉记者，2015年，寿光市成立寿光市菜农之家联合社，搭建“联社+合作社+社员”的新型蔬菜产业经营服务体系。在生产端，有30多名技术人员为社员统一提供种苗、测土配方施肥、用药和技术保障等全程植保服务；在销售端，着手建立统一追溯、统一检测、统一品牌、统一销售渠道等服务，推动寿光蔬菜产业实现标准化、组织化、品质化、品牌化。经过两年时间的运营，现在全市9个镇街31个村的30个合作社加入联合社，社员2800多户。当然，联合社发展壮大还需要政府提供政策、资金等方面的支持。