

上海设施蔬菜经营状况调研

至“十二五”末,上海市郊共发展设施蔬菜面积 0.55 万 hm^2 (8.2 万亩),保障了上海以绿叶菜为主的新鲜蔬菜的周年生产和均衡供应。调研发现,年销售额超过 1 000 万元的生产基地具备相似的盈利特点:稳定的销售渠道,可按照订单生产;采用“两头统,中间包”的生产经营模式,充分发挥人员积极性;生产经营有能人带动,团队结构合理。

孙占刚¹ 翟欣² 张瑞明³ 曹栩滢¹ 沈海斌³ 孙延东² 李珍珍² 李建勇³
李恒松³

(¹上海蔬菜食用菌行业协会,上海 200030; ²上海市农业委员会蔬菜办公室,上海 200003; ³上海市农业技术推广服务中心,上海 200103)

设施蔬菜的发展保障了上海等大城市以绿叶菜为主的新鲜蔬菜的周年生产和均衡供应。特别是“夏淡”和“冬淡”时节,设施蔬菜发挥了重要作用。至“十二五”末,上海市郊共推进设施蔬菜面积 0.55 万 hm^2 (8.2 万亩),地产蔬菜抵御自然灾害的能力明显增强,蔬菜生产条件明显改善,同时设施蔬菜还促进了蔬菜生产由分散无序向规模化、组织化转变。但部分设施蔬菜依然面临种菜效益低、经营困难等问题。笔者对上海郊区设施蔬菜生产和经营状况开展调研,分析盈利模式特点,提出进一步发展对策。

1 上海设施蔬菜生产和经营现状

2016 年 4~6 月调研小组分区域,并根据每个区域蔬菜生产基地面积以及企业的不同性质进行实地调研,共走访调研 20 家企业(基地),发放并回收调查问卷 214 份,覆盖设施蔬菜面积 0.39 万 hm^2 (5.9 万亩),占市郊设施蔬菜面积的 72%。调研企业(基地)在上海蔬菜行业有一定代表性(表 1)。

孙占刚,农艺师,专业方向:蔬菜食用菌种植、加工、流通, E-mail: zgsun12@163.com

收稿日期: 2017-03-09; 接受日期: 2017-04-11

表 1 调研地区及企业名称

区(县)	走访企业/家	企业名称
闵行区	1	上海城市蔬菜产销专业合作社
嘉定区	2	上海绿望蔬果产销专业合作社、上海百蒂凯农业科技有限公司
宝山区	2	上海联杨蔬菜专业合作社、上海广万蔬果专业合作社
浦东区	4	上海普南蔬菜园艺场、上海百欧欢有机生态农场、上海春燕蔬菜专业合作社、上海大洪蔬菜专业合作社
奉贤区	2	上海华御蔬菜专业合作社、上海扬升农副产品专业合作社
松江区	2	上海龙胜蔬菜专业合作社、上海松丰蔬菜专业合作社
金山区	2	上海根林果蔬种植专业合作社、上海阿林果蔬专业合作社
青浦区	2	上海世鑫蔬菜专业合作社、上海弘阳农业有限公司
崇明县	3	上海壹亩田有机农庄、上海健绿蔬菜专业合作社、上海兴胜蔬菜专业合作社

1.1 设施蔬菜生产情况

“十一五”期间上海市郊开始大力推进设施菜田建设,至“十二五”末,上海共投入建设资金 37.4 亿元,推进菜田建设 1.473 万 hm^2 (22.1 万亩),其中设施蔬菜 0.546 万 hm^2 (8.2 万亩),露地蔬菜 0.927 万 hm^2 (13.9 万亩)(表 2)。

表2 上海设施蔬菜建设面积

hm²

年份	闵行区	嘉定区	宝山区	浦东区	奉贤区	松江区	金山区	青浦区	崇明县 光明集团	上实集团	其他	合计
2005 ~2010	100.05	404.60	82.04	626.71	276.14	340.17	669.33	366.65	260.13	0	794.13	3 919.96
2012	74.97	79.24	0	0	41.09	0	65.37	88.04	0	13.34	122.66	484.71
2013	0	0	23.35	0	0	0	43.36	0	0	0	156.75	223.45
2014	23.41	77.04	0	0	46.69	0	0	66.70	0	0	0	213.84
2015	0	33.02	22.94	173.95	71.84	14.41	57.03	52.03	10.67	0	185.09	620.98
合计	198.43	593.90	128.33	800.66	435.76	354.58	835.09	573.42	270.80	13.34	1 258.63	5 462.94

1.2 设施蔬菜经营状况

1.2.1 经营模式 目前,上海市设施蔬菜基本上能实现组织化经营,组织化程度为86%,其中统一经营占比较大,为59%,统分结合占27%;分散承包占12%,其他经营模式占2%。单位性质以民营企业为主,占60%,集体性质企业占14%,国有性质企业占2%,其他占24%。

1.2.2 经营者组成 设施蔬菜经营者(法人)以上海户籍为主,占66%。年龄以46~55岁为主,占46%;45岁以上的经营者占66%;35岁以下的占8%。大专以上文化程度的经营者占41%,其中本科以上的占16%。表明随着上海市新一轮产业结构调整,高素质的从业者逐步进入这个行业,同时出现一批大专以上学历的80后从业者,土地经营面积在6.67 hm²(100亩)左右,具有一定规模,且能有效实现产销对接。

1.2.3 销售模式 在蔬菜销售方面,本次调研中产销一体化的企业较少,大多数农场都是自产蔬菜。也有部分企业,除了销售自产蔬菜外,还另外购买蔬菜再配送或销售,这种外购比率大约为10%。蔬菜销售模式多样,最为常见的5种模式为批发市场销售、田头销售、伙食团体配送、超市配送、社区直销,占比依次为31.4%、28.2%、16.6%、10.3%、4.8%。

1.2.4 经营成本 如表3所示,2013~2015年3年总成本依次为11 470.1、11 920.8、12 569.0元·

表3 上海设施蔬菜经营成本及享受补贴情况

元·(667 m²)⁻¹

年份	成本					补贴
	农资	地租	劳动力	其他	总计	
2013	3 550.0	1 802.0	5 165.8	952.3	11 470.1	438.5
2014	3 640.0	1 860.3	5 359.0	1 061.5	11 920.8	425.0
2015	3 889.0	1 856.5	5 730.5	1 093.0	12 569.0	462.3

(667 m²)⁻¹;2014、2015年的总成本年同比增长率分别为3.93%、5.44%。调研涉及的几项成本中,劳动力成本增幅较大,农资和地租成本增幅不大。与此同时,设施菜田经营者享受的补贴基本保持不变。

1.2.5 产量和产值 总体来看,2013~2015年设施蔬菜的经营情况良好,产量、产值逐年增长(表4)。产量方面,2014年较2013年增产5.08%,2015年较2014年增产6.37%;产值方面,2014年较2013年增长22.61%,2015年较2014年增长15.03%。

表4 上海设施蔬菜产量和产值

年份	产量/t· (667 m ²) ⁻¹	年增长 率/%	产值/万元· (667 m ²) ⁻¹	年增长 率/%
2013	5.05	—	1.90	—
2014	5.30	5.08	2.35	22.61
2015	5.64	6.37	2.70	15.03

2 盈利经营模式特点

2.1 稳定的销售渠道

此次调研的生产基地中,年销售额超过1 000万元的有22家,其中以配送超市、伙食团体或者社区直销为主要销售渠道的生产基地有14家,占63.6%,明显高于调研的总体情况(40.4%)。这些基地大多有稳定的销售渠道,销售量相对稳定,部分按照订单生产,交易价格相对稳定,因此效益也较稳定。例如:嘉定绿望蔬果产销专业合作社,长期为“吉祥馄饨”和“一片天”供应蔬菜,2家客户年销售额300万元,有稳定的需求量,且全年价格统一,按照订单生产,生产经营效益稳定。

2.2 高效的经营模式

此次调研中发现,统一经营、统分结合和分散

承包3种模式中,统分结合的方式是目前生产效率最高的。例如上海浦远蔬菜园艺专业合作社、上海弘阳农业有限公司和上海松丰蔬菜专业合作社等生产基地,均不同程度地应用了“两头统,中间包”的生产经营方式。“两头统”是指土地租金、茬口安排以及肥料、农药、薄膜等农资投入品由合作社统筹安排,按需提供,生产上市的蔬菜由合作社负责统一销售到伙食团体、超市以及批发市场等地。

“中间包”是指合作社负责人下放生产管理权,将基地分为若干个生产小组,小组长负责生产管理,保证产量和品质,合作社按照市场价格收购蔬菜,并进行利润分配,其中60%销售额返还给生产者。这样的管理方式充分调动了种植人员的工作积极性,避免了统一经营管理过程中出现的消极怠工现象,同时管理人员可以集中精力开拓销售市场和统筹安排生产。

典型案例:上海弘阳农业有限公司是一家集蔬果种植、加工、配送销售和农业旅游为一体的现代农业企业。在青浦区拥有白鹤青龙、白鹤杜村、重固章堰和香花桥金米4个保护地设施蔬菜生产基地94.7 hm² (1 420 亩),其中青龙基地28.0 hm² (420 亩),常年种植小白菜、生菜、芹菜、黄瓜等40多种蔬菜。上海弘阳通过“公司/合作社+基地+农户”的企业化管理模式,将分散种植的菜农组织起来,在生产方式上采用“两头统中间包”的形式,在保障菜农利益上采取“价格保护”,解决菜农“卖菜难”问题,确保菜农收入稳步增加,提高菜农种菜积极性。在产品销售上通过和乐购、家乐福等超市实行“农超对接”,进行订单生产,减少中间商及诸多运营环节,直接把新鲜、安全、价廉的蔬菜送到消费者手中。

2.3 优秀的管理团队

一是合作社有生产经营能人。经营状况较好的生产基地负责人往往具备较高的文化程度或较丰富的蔬菜生产经营经验。在调研的22家销售额超过1 000万元的基地中,负责人文化程度在大专以上的有17家,占77.3%,明显高于调查的总体情况(41.0%)。例如,嘉定绿望合作社社长曹久青1993年就从徽来沪从事蔬菜生产,从蔬菜小工一直做到园艺场场长,从事蔬菜经营管理20多年,生产经营经验十分丰富,作为合作社生产经营的能

人,曹久青带领绿望蔬菜合作社种植蔬菜27.77 hm² (415 亩),2016年销售额2 000余万元,总利润约200万元。二是生产经营团队结构合理,并配合紧密。团队中配备植保员、拖拉机手、检测及田间档案员、配送司机等,团队成员各司其职,并有效配合。

3 存在的问题

调研发现,一般企业年利润20万左右,若除去政府补贴方面的支持,较多企业处于亏损状态。除去政府补贴后,2015年共有53家企业亏损,约占调研企业总数的25%,存在的主要问题如下。

3.1 缺少生产经营能人

一是缺少蔬菜生产基地负责人(园艺场场长)。缺少年轻、有文化、懂技术、会管理的人才来合理安排基地生产。二是缺少蔬菜营销能人(销售经理)。缺乏既懂蔬菜品质质量控制的专业知识,又懂得市场营销以及行情判断的营销人才。三是缺少普通劳动力。菜农以60岁以上为主,有的超过70岁,老龄化现象普遍。同时清理来沪务农人员和整治不规范蔬菜种植行为导致劳动力紧张,劳动成本高。

3.2 统一经营管理成本高

本次调研中,共有26家生产单位采用分散承包的经营模式,即合作社将设施菜田整体承包后分散转包给散户,合作社收取租金,农户自主生产经营。这类经营模式往往起初是统一经营,之后由于经营成本高、效益较低造成运作难以维系,退化为分散种植。在调研中发现,由于租金的收益稳定,这类分散承包的经营模式,近3年都有盈利,没有一家出现亏损现象。但这种经营模式对蔬菜生产管理较为松散,在产品质量安全方面存在隐患,也不利于蔬菜产业的健康发展。

3.3 设施维护和用地限制发展

“十五”期间建设的设施菜田设施老化,维修费用高,但设施菜田维修管护基金使用率较低。由于生产建设用地困难,部分“十二五”期间建设的设施菜田验收推迟,部分蔬菜基地缺少加工包装车间、冷库等基础设施,限制了企业发展。此外,部分保护地设施菜田随着连续种植年限的增加,土壤次生盐渍化和根肿病等问题突出。

4 对策建议

4.1 聚焦支持政策

设施菜田较露地菜田具有更强的生产能力和抵御自然灾害的能力,对保障地产蔬菜生产供应发挥了更重要作用。结合绿叶菜核心基地建设和蔬菜标准园创建,聚焦各类蔬菜生产支持政策,扶持设施菜田改善生产条件,提高基地生产能力与市场竞争力。同时进一步完善设施菜田管护措施,提升管护资金的使用效率,提高管护基金标准,减轻经营者的设施维护成本,延长建成设施的使用寿命。

4.2 促进产销对接

地产蔬菜生产要主动适应大市场大流通,以“农超对接”、“农标对接”、“农社对接”和“团购直销”等产销衔接为抓手,充分发挥各类营销组织的作用,减少流通环节,降低经营费用。引导各种营销企业与生产基地建立长期共生的合作关系,通过市场指导生产,创新发展订单农业,总结推广“以销定产”、“两头统、中间包”的生产经营模式。同时积极探索发展蔬菜电子商务,推动蔬菜物联网的

发展,提高流通效率,增加产品的附加值,提高整体生产经营效益。

4.3 加大培训力度

充分发挥农技推广、农业院校和行业协会等公共服务机构的作用,对植保员、技术员、质量管理员、档案记录员和信息统计员开展技术培训。培育职业农民、经纪人等专业从业人员,提升蔬菜生产基地的生产经营管理水平。同时,加强蔬菜生产技术指导,引导设施蔬菜经营者转变生产方式,推广应用水肥一体化、病虫害绿色防控、土壤保育等节本增效新技术,促进生产可持续发展。

4.4 推进蔬菜机械化生产

引进、试验、示范、推广各类适合于蔬菜生产的机械装备,尤其是耕作、播种、育苗、定植、灌溉、植保、采收、加工、贮运和冷库冷链等机械装备。完善农机补贴目录,建立不同类型不同机型的机械化示范基地,积极探索蔬菜机械化服务合作社的组建和运行,提高各类机械设备的使用效率,促进绿叶菜生产机械化水平的提高,提高生产效率,减轻劳动强度。

· 封面说明 ·

津优[®] 406

天津科润黄瓜研究所 2014 年选育的全新露地黄瓜品种,该品种长势较强,叶片中等大小,叶色绿。商品性好,瓜条长 35 cm 左右,把短,瓜粗 3.4 cm 左右,商品瓜率高。瓜色亮绿,刺瘤适中,无棱少纹,口感脆甜。产量高,栽培得当,春露地栽培每 667 m² (1 亩) 产量可达 6 000 kg 以上。抗霜霉病、白粉病、病毒病等病害。耐热,适合露地及秋大棚栽培。

天津科润黄瓜研究所

地址:天津市南开区白堤路 295 号 邮编:300192

销售热线:022-23006666 23369517 推广热线:022-23005566 23005567

技术咨询热线:800-818-8990 传真:022-23006667

《中国蔬菜》学术论文下载 www.cnveg.org 9 —