

蔬菜产业产销对接机制的现状和对策

刘达玉¹, 张 崧¹, 王代春², 杨 云³, 王 卫¹

(1. 成都大学 生物产业学院, 四川 成都 610106; 2. 彭州市农发局, 四川 彭州 611930; 3. 四川百基达农产品电子商务公司, 四川 彭州 611930)

摘 要:对目前蔬菜产销面临的严重脱节以及造成蔬菜滞销的深层次原因进行了分析; 强调政府部门优先解决蔬菜产销计划对接和冷链物流建设; 提出了蔬菜开发农超对接、农社对接、农加对接、农餐对接、网络对接等产销对接模式, 并分别对模式的特点及其作用进行了分析评述。

关键词:蔬菜; 种植; 营销; 产销对接

中图分类号:F 307. 13 **文献标识码:**A **文章编号:**1001—0009(2012)12—0194—03

近年来, 由于市场供求关系不平衡, 区域性和季节性蔬菜价格波动加大, 价格跌至农民种植成本之下的情况时有发生, 蔬菜产业发展随时可能遇上滞销难题, 蔬菜种植有时血本无归。究其原因, 有异常气候、季节更迭等自然因素的影响, 但也有百姓“菜篮子”拎不稳与农民对市场摸不准的客观现实, 这就要求各级政府要进一步创新产销对接机制, 促进蔬菜产销大体平衡。

1 目前蔬菜产销面临的问题及成因

1.1 蔬菜产销面临的问题

在全国很多地方, 如山东、江浙、上海一带, 卷心菜、大白菜的价格跌破农民收菜的成本, 其价格已经低至 0.05 元以下, 一些农户甚至将大白菜烂在地里, 甚至邀请路人免费采摘。涉及菜价下跌的品种有 10 余种, 菜价下跌已经波及了 10 多个省份农民利益, 呈现出严重的卖菜难的客观事实, 这是典型的菜贱伤农事件, 其问题的核心是蔬菜的产销对接不协调。由于季节性原因, 很多时候, 蔬菜零售价格始终很高, 几元钱一斤的蔬菜不在少数, 如大蒜等农产品的零售价格更是高得惊人, 暴露出典型的菜贵伤民的问题。由高到低, 蔬菜价格如同过山车一般。农产品尤其是蔬菜价格, 既是市场问题, 又是民生问题, 它基本是遵循市场交易规律, 因此, 为了避免菜价过大波动, 应该加强蔬菜产销间的紧密对接, 防止菜价大起大落, 否则, 既伤了农民的生产积极性, 又不利于民生需求的蔬菜稳定^[1]。

1.2 蔬菜产销脱节的成因

1.2.1 盲目扩大种植规模 近年来, 全国各地通过标准化基地示范、在农户中大力推广蔬菜标准化种植, 不断增加科技含量, 从而使蔬菜成为农民挣钱的主导产业。由于基层部门对蔬菜市场变化规律认识不够, 简单认为规模与效益成正比, 便以政府文件的形式拟定蔬菜种植规划, 农民盲目跟风种植, 导致蔬菜产量巨增。农民的产量是提高了, 原有的市场需求量无法消化掉新增产量, 但又无新的销路。很多地区政府部门将种植蔬菜作为发展农业经济的重要举措, 但由于各自管理的行政区域有限, 缺乏大范围的整体布局规划, 甚至强调统一种子、统一标准, 致使上市时间集中, 加之小农户与大市场之间缺乏对接信息, 相对落后的贮运方式和加工能力又未能跟上, 导致产销不平衡, 带来严重滞销^[2]。

1.2.2 蔬菜产销信息不通畅 蔬菜生产大起大落, 与没有建立功能齐全、覆盖面广的市场信息网络密切相关。即便有的地方也要求基层干部给农民送信息、指导生产, 但国内大宗农产品市场已与国际市场联动, 情况复杂, 基层干部根本把握不住, 更没有提前的信息预警, 就是大家看到的滞销新闻本身就已经滞后了。虽然中国也建立了期货市场, 但毕竟离农民和基层干部太远。实际上, 农民是靠着上年价格指导下年生产, 盲目跟风种植, 致使供需信息不通畅或严重滞后必然造成蔬菜卖难买贵的现象。蔬菜产区与市场需求脱节, 蔬菜滞销只是一个开始, 信息不通畅还会导致反复异常, 需要尽快建立起全国性农产品信息服务与预警平台, 指导蔬菜产销对接。

1.2.3 蔬菜冷链物流环节薄弱 许多蔬菜特别是不耐贮藏的叶类蔬菜, 并不适合长途运输, 而且在当前交通运力不足、极端恶劣天气频发的情况下, 蔬菜长途运输不仅增加了运输成本, 而且在流通环节中还有各种不确定因素, 如近年来发生的冰冻恶劣天气使大批运菜车困

第一作者简介:刘达玉(1964-), 男, 教授, 现主要从事食品加工等研究工作。

责任作者:王卫(1958-), 男, 教授, 现主要从事食品加工等研究工作。

基金项目:四川省科技支撑计划资助项目(2011FZ0139); 成都市科技计划资助项目(2011DXYB030JH027)。

收稿日期:2012—03—30

在路上;冷链物流等流通环节有时由于收益原因,贩运人员随时有赔本的风险,不愿承担运输任务,直接造成冷链物流发展缓慢,在蔬菜对外依存度很高的情况下,这些局部地区情况突然变化,增加了市场调运的难度。

1.2.4 气候与游资导致蔬菜滞销 江苏海安大白菜滞销就是气候的原因,原本露天种植的大白菜要提前 20 d 上市,由于 7、8 月连续阴雨,露天播种期推迟,与大棚菜时间重叠,致使上市期都集中到 11 月上旬,由于生长期风调雨顺,山东等全国大白菜主产地大丰收,加剧滞销跌价,导致菜价降幅超出人们的预期。在内蒙古土豆产量巨增的背后,有一个很大的推动因素就是游资作祟,2010 年,不少游资开始纷纷介入土豆种植,内蒙古等主要土豆产区出现了大量外来客商,土豆价格一度延续涨势,游资炒作之后,部分炒客在赚取高额利润后,马上撤离了土豆市场,而去年的观望者今年才在炒客撤离后盲目跟风种植,供过于求,造成土豆大面积滞销。

2 创新蔬菜产销对接机制

2.1 强化蔬菜产销计划对接

政府一定要提升蔬菜种植的指导性计划力度,建立蔬菜种植和市场销售对接机制,根据蔬菜市场需求来引导农民种植,避免蔬菜供过于求或供不应求的现象发生,缓解农民卖菜难、居民买菜贵的矛盾,这才是从根本上解决问题的关键。滞销往往是局部大规模的种植、又未与市场对接造成,蔬菜品种结构不合理,上年价高,次年农民就盲目跟风。各级政府要进一步建立蔬菜产销预警机制,首先解决产销计划对接问题。只有在大范围内预测市场的基础上,才能够对蔬菜种植与市场需求进行有效指导,也才能够为政府制定计划提出决策依据,从而有效促进蔬菜产业的健康发展。以上任务不是农民自身能完成的,必须纳入政府的农业、商务等部门的考核目标^[3-4]。

2.2 强化蔬菜农贸对接

农贸菜市场一直是市民买菜的主渠道,政府资金应更多的扶持销售市场建设,形成财政补贴的公益性冷链物流,加强农贸对接。南方农贸菜市场很多采用框架简易结构或钢架大棚结构,造价不高,摊位费低;农贸菜市场个体摊贩来自农村,收入要求不高,吃苦耐劳,不计较辛苦,这些都是超市难以做到的;农贸菜市场机制简单,批零兼营,价格灵活,对于有腐烂迹象的蔬菜,立即可降价处理,商贩降价的自由度大,而超市蔬菜销售人员没有定价权、降价权,超市管理制度严密而且严格;现在的农贸菜市场,脏乱差的治理取得了较大进展,菜品摆放得整整齐齐,打理得干干净净,卖菜人可一边销售,一边分级、去皮、剥壳等预处理,降低了人工成本,如土豆削皮与刮丝,旋削旋刮,特别新鲜;菜市场空间比超市大,销售人员就站在后场,并拥有存放蔬菜、菜框、处理工具

的地盘,这也是超市难以达到的。

2.3 强化蔬菜农社对接

农社对接将蔬菜产区与城市社区直接联系起来,是农贸菜市场的一种有益补充,这种方式尤其在周末逐步增多,受到商务与农业部门的大力扶持。随着城市化进程的加快,城市社区居民不断增多,如果能够将社区居民需求直接与蔬菜产区对接,减少中间环节,既可以降低农民蔬菜营销费用,也可以降低城市居民的买菜价格,实现菜农与城市居民的双赢局面。以政府补贴性冷链物流为媒介,一端连接蔬菜基地,另一端连接社区住户,实现蔬菜产销对接。因此,建立农业合作社与街道社区对接,由社区找出一块大家活动的方便的地方,甚至撑起简易遮雨棚也可以,建立农社对接,可解决目前农超对接面临的难题。在社区销售人员方面,就是利用社区下岗人员,利用其居住本社区的天然优势,成本较低,也为社区解决下岗人员就业提供了工作岗位。

2.4 强化蔬菜农加对接

蔬菜贮藏加工是实现转化增值的主要途径,以工业的理念发展农业,龙头企业需要什么,农民才种什么,而不是农民种什么,龙头企业就必须收购什么,应该建立“加一种一养”模式,而不是“种一养一加”模式。当地政府吸引客商来兴办贮藏加工企业,扶植当地蔬菜人士兴办贮藏加工企业;积极寻找大型蔬菜贮藏加工企业,引导他们与蔬菜主产区建立长期稳定的合作关系,延长蔬菜产业链。蔬菜旺季供过于求时,政府补贴资金支持加工企业等入市采购,稳定蔬菜价格,加工升值;蔬菜供不应求时,政府补贴资金支持贮藏加工企业投放市场。

2.5 强化蔬菜农餐对接

农餐对接指的是由蔬菜基地向餐厅、食堂等直供的新型流通方式,是大城市净菜发展的主要方向,目前正在各地大城市逐渐形成。物价不断上涨,餐饮原料成本增加,如果能实现农餐对接,餐饮企业可以直接与蔬菜基地签约直供,进货渠道清晰,质量得到保障,节省了运营成本 and 中间环节,餐厅不但降低了蔬菜采购成本,而且增加了蔬菜可追溯性和安全性;同时,农餐对接可以使农民按订单进行生产,即可减少生产的盲目性,同时又可大量吸纳农村劳动力^[5]。

2.6 开展网络平台对接

通过网络平台可获取全国蔬菜种植与行情信息,促进蔬菜产销计划对接,实现蔬菜全国网上交易。电子商务能促进产销对接,减少蔬菜的流通环节,足不出户实现远程销售,必将成为蔬菜产销对接的发展方向。有条件的产区,可加快土地有序流转,发挥合作社的整体优势,实施现代农业。主产区商务部门要及时扶持当地种植合作社,开展电子商务专业知识培训,通过网上产销对接平台提前发布蔬菜信息,通过农业信息网、农产品

彩叶芋组织培养研究进展

王 颖^{1,2}, 陆 国 权²

(1. 浙江农林大学 风景园林与建筑学院, 浙江 临安 311300; 2. 浙江农林大学 薯类作物研究所, 浙江 临安 311300)

摘 要:从彩叶芋外植体的选择、基本培养基、激素、培养条件、试管苗移栽等方面概述了彩叶芋组织培养技术的研究进展,并对存在的外植体取材单一、激素种类和范围有待验证、光照研究还不太深入等问题和发展前景进行了探讨,旨在为今后的相关工作提供参考。

关键词:彩叶芋;组织培养;研究进展

中图分类号:S 682.36 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-0009(2012)12-0196-03

彩叶芋(*Caladium bicolor*)为天南星科花叶芋属室内观叶植物,又名花叶芋、五彩芋,原产于南美洲^[1],叶面色彩斑斓,耐久观赏,是观叶植物中的上品^[2]。在欧洲栽培较早。经过长期的人工引种驯化栽培,品种杂交,现今比较常见的栽培品种已达数十种之多。彩叶芋因其叶形、叶色及各种斑纹千变万化,绚丽非凡,且在室内

弱光中亦能很好地生长的习性,越来越受到人们的欢迎^[3]。

目前,彩叶芋主要依靠块茎分株繁殖,但块茎繁殖有限,1株良好的块茎全年1次最多能分生出3~4株苗,且繁殖率低,生长慢。商业化繁殖也可以通过种子,但种子繁殖难度大,因为种子非常小,死亡率高,通过种子生长繁殖得到的植株成本太高。另外,有报道表明,种子繁殖的后代极易发生变异和退化,难以保持原有的性状。

组织培养技术是目前植物快繁最有效的方法之一,具有繁殖系数高、成苗时间短和便于商品化和产业化生产的优势。目前,许多生产彩叶芋的公司和苗圃已开始

第一作者简介:王颖(1987-),女,黑龙江哈尔滨人,在读硕士,现主要从事园林植物栽培与管理等研究工作。

责任作者:陆国权(1963-),男,浙江金华人,博士,教授,现主要从事地下根茎植物资源开发利用等研究工作。

基金项目:浙江省科技厅特派员资助项目(2011-2012)。

收稿日期:2012-04-09

交易网、西部农业网、三农供求信息网等网络平台,加大力度发布蔬菜产区供货及价格信息,联系各地购货商,促进交易,帮助做好网上产销对接,推动蔬菜电子商务的发展。

参考文献

[1] 黄青峰.农产品营销面临的困境及对策分析[J].现代商贸工业,2011(11):41-42.

[2] 王娟.中国新一轮农产品价格波动的审视与剖析[J].商业经济与管理,2011(11):24-26.

[3] 何启伟.山东蔬菜科技工作的回顾与建议[J].中国蔬菜,2011(17):4-8.

[4] 杨寅桂,周歆,周庆红,等.鄱阳湖生态经济区蔬菜生产现状及发展潜力分析[J].现代园艺,2011(6):46-48.

[5] 赵晓燕.我国鲜切蔬菜产业中的问题与发展趋势[J].中国蔬菜,2011(17):1-3.

Current Situation and Strategy of Production and Marketing Docking Mechanism of Vegetable Industry

LIU Da-yu¹, ZHANG Yin¹, WANG Dai-chun², YANG Yun³, WANG Wei¹

(1. College of Biological Industry, Chengdu University, Chengdu, Sichuan 610106; 2. Pengzhou City Agricultural Bureau, Pengzhou, Sichuan 611930; 3. Sichuan Baijida Agricultural Products Electronic Business Company, Pengzhou, Sichuan 611930)

Abstract: The causes leading the overstock and slow selling of vegetable industry were discussed. The plan of production and sale and construction of cold Chain Logistics must be placed on the important position by government departments. The new connecting modes of production and sale were put forward and their characteristics were analyzed.

Key words: vegetable; planting; marketing; production and marketing docking mechanism