菜价波动，保供与增收如何两全？

□□ 农民日报·中国农网记者 祁倩倩

8月23日，农业农村部发布的全国“菜篮子”产品批发价格指数，相比前一天下降了0.10个点，这是除了7月19日外，近两个月以来数值的首次下降。在8月19—25日期间，农业农村部重点监测的28种蔬菜周平均批发价格，涨幅比前一周收窄5.5个百分点。这就意味着，涨了两个多月的蔬菜价格，开始慢慢回落。

今年的三伏天为史上最热，菜价也趁机“热”了一把，高昂的菜价成为今夏街头巷尾热议的话题，“赶上过年价”“吃不起菜”“菜比肉贵”……当蔬菜价格上涨后，供求关系发生新的变化，市场的天平开始向消费一端倾斜，产业链上的各个主体行为都必然会进行相应调整，使供需形成新的平衡，让市场不因菜价过高而失序。

菜农会受到何种影响？当气候灾害的频率加剧，当市场供求的天平摇摆，处在产业链最前端的生产者们，又该如何应对这一次以及今后每一次的价格波动？因此，将目光透过此次暴涨的菜价，我们想看到背后的蔬菜种植户，看到他们的艰辛与不易的同时，也能找到一些既能让他们劳有所获、又能保障蔬菜供应量足价稳的“两全”之法，让千家万户的“菜篮子”都能拎得稳。

顾客在湖南省怀化市通道侗族自治县一家生活超市选购蔬菜。 吴三东 摄 新华社发

今夏蔬菜价格为何持续上涨？

每年7、8月，当地球自转至北纬23度附近，我国大部分地区便进入酷热难耐的三伏天，多地最高温度能达到40摄氏度以上。炎热的气温之下，作物无法正常生长，蔬菜供应变得紧张，即进入传说中的“伏缺期”。蔬菜价格随之进入季节性上行，这其实是夏季蔬菜市场的常态。只要度过这段时期，当早秋的蔬菜供应到位，蔬菜价格基本就能回落至正常水平。

但今年的涨价有些不一般。全国“菜篮子”产品批发价格指数从6月20日的111.57起上升到8月20日的134.11，上涨了20.2%。“这次涨价涨幅大，且持续时间长，而且不是某一类商品价格的上涨，涵盖的种类特别多，具有普遍性。”国家大宗蔬菜产业技术体系潍坊综合试验站站长孙继峰说，潍坊地区7月蔬菜价格环比“14升3降”，寿光蔬菜价格（物流园批发价）7月份蔬菜平均价格为2.66元/公斤，与6月份的2.10元/公斤相比，环比涨幅26.7%，同时黄瓜涨幅尤其突出，每公斤7.16元，环比上涨110.59%，8月4日的价格更是达到历史新高：每公斤12.8元。

这几个月，山东省农业科学院蔬菜研究所研究员侯丽霞一直在走访调研，根据国家大宗蔬菜产业技术体系办公室要求，通过对山东潍坊、烟台、济南、聊城等多个县市的调研，了解山东主要地区的蔬菜供应情况。

侯丽霞告诉记者，山东作为蔬菜大省，春夏蔬菜主要为日光温室、拱棚生产，7、8月份为山东产出淡季，设施处在休棚、闷棚、定植时期，蔬菜供应量本身会少于同年其他月份。而今年夏天5—6月间，山东多地持续高温干旱，大部分蔬菜生长缓慢、病害较重，7月由旱转涝，部分蔬菜还没上市就因大雨造成品质下降，甚至部分绝收，蔬菜整体产能降低，因而导致上市量减少。

作为越夏蔬菜优势产区的东北、西北地区，夏季蔬菜上市货源品质虽好，但本身收购价格高，加之多地洪涝灾害造成远途运输、包装、保鲜等成本费用增加，共同拉动了菜价上涨。

我国蔬菜是典型的大生产大流通格局，共有6大优势主产区：北部高纬度夏秋蔬菜优势区、黄淮海与环渤海设施蔬菜优势区、黄土高原夏秋蔬菜优势区、长江流域冬春蔬菜优势区、云贵高原夏秋蔬菜优势区、华南与西南热区冬春蔬菜优势区。今年夏天，高温持续，雨水普遍较多，几大夏季蔬菜的优势产地都不同程度受到了气候灾害的影响，部分蔬菜品种产量、品质均有所下降。而且蔬菜容易腐烂变质、贮存难度大，我国产地与销地又相对分离，保鲜费用、运输成本的增加以及优质货源的减少，会导致市场终端的菜价被阶段性推升。

虽然蔬菜价格普涨，但蔬菜总体供应充足，种类齐全，且都在承受范围内。最近几天，从各地蔬菜市场释放的信号来看，像黄瓜、小油菜和生菜的价格，已经出现了明显的松动，黄瓜的价格基本回落到了月初的水平。“蔬菜供不应求的现象9月中下旬有望得到缓解。”侯丽霞说，由于近期山东等地又遇降雨，可能会导致部分秋延后温室蔬菜上市期延迟，预计10月份以后蔬菜供应量、价格会达到平稳状态。

“虽然蔬菜价格上涨，但是蔬菜供应完全不必担心。”浙江省农业科学院蔬菜研究所研究员周国治介绍，浙江经历“暴力梅”、持续高温等天气后，蔬菜供应略有不足，很多农户嗅到了这一变化，早就开始种下一些速生类叶菜，预计近期就能上市，供应蔬菜市场。

价格上去了，农民赚到钱了吗？

在山东省青州市九州农庄专业合作社，菜农魏建武看着一天比一天高涨的菜价，心烦得不行。最近菜价“狂飙”的两个月，正是魏建武蔬菜大棚的休棚期，他基本没赶上这波菜价上涨的好时机。

魏建武今年种了四百多亩蔬菜，其中面积最大的就是西红柿和菜椒，7月初他刚把棚里的西红柿低价卖完，趁着7、8月份修整土地，想在来年春节卖个好价，却不想过了还不到半月，菜价就开始飙升。没赶上好价，种的西红柿也亏了。去年一年西红柿价格高还稳定，一直保持在2块钱以上，最高还能到两块七八毛，而今年质量最好的西红柿，一斤也只卖了三四毛钱的价格。

除了魏建武，今年周边有好多菜农都扩大了西红柿的种植面积，加上今年6、7月份高温持续，西红柿生长速度加快，一下子全都集中上市，导致优质却卖不上好价。前期西红柿亏损了，休棚期错过菜价上涨。幸好别的蔬菜还能勉强挣点钱，综合算下来，像魏建武一样的菜农实际上并没有获得比往年更多的收入。

而在寿光市稻田镇崔岭西村，菜农崔振平刚刚把2个大棚的黄瓜秧拔完，正准备定植下一季的番茄。和魏建武不一样的是，崔振平在今年5月份收获完3个棚种的甜瓜后，又加茬在2个棚内种了黄瓜。

在寿光，黄瓜价格最高时，每公斤能卖到12元多，这样的高价崔振平卖了1000来公斤。能在这次的涨价大潮中小赚一笔，崔振平很开心，但同时也觉得有些可惜，“黄瓜采摘高峰期赶上价格高的时段，还是少见。”他自己估算了一下，虽然因为今年气候不好，黄瓜产量稍低，但收益与往年相比，也能多个5%到6%左右。

相比于其他蔬菜，黄瓜耐高温、生长期短，从定植到采摘只需要35天左右。为了能腾出足够的时间和空间，崔振平从原先一年种两季蔬菜改为一年种三季，将春夏季生长周期较长的西红柿改种成生长周期短的甜瓜，相比于以往一年两季的种植模式，加茬种植黄瓜后，崔振平大约一年能多6、7万元的收入。

“如果时间能倒流到黄瓜定植前，您会不会延期种黄瓜，让采摘高峰期正好能碰上高价时段呢？”当记者抛出这个问题，崔振平却摇了摇头，“市场这个事情说不准，有得赚已经很不错了。”而且，考虑到作物茬口的时间安排，崔振平还要赶快腾出土地来种下一季的西红柿，他说：“不能因为这一茬收入影响了下一茬。”

将视野往北移，由于气候和区位优势，东北、西北等夏菜主要供应区的菜农们，却在这个盛夏迎来了蔬菜好价的“春天”。在黑龙江省海伦市，向秋蔬菜种植农民专业合作社理事长高向秋这些天忙得昏天黑地，每天都得组织种植户们装好一车车的蔬菜，发往全国各地。

虽然辛苦，但高向秋心里却乐开了花。一直以来，合作社主要以椒类品种为主，合作社现有的6栋温室、45栋大棚中，光青椒就种了将近1万亩。从8月初以来，青椒涨价十分明显，几乎涨了一倍还多，当然涨价的不止青椒，合作社里的花菜、茄子、豆角等蔬菜，“身价”都有不同程度的涨幅。

“往年青椒卖到一块钱，我们都觉得老贵了，今年卖两块钱，这些收购商还得上家里来抢着装车，根本不够卖。”高向秋介绍，合作社最早种植的一批青椒，7月初开始进入采摘期，刚开始采摘的时候价格并没有现在这么高，但八月中旬以来，蔬菜就一天一个价往上涨。高向秋一边装车，一边跟记者分享喜悦：“我做蔬菜种植15年，头一年觉得这菜涨得太快了，昨天青椒订货还是一块八，今天早上就涨到两块，这都像金子一样值钱了。”

相比于其他地区受气象灾害影响而导致蔬菜减产，向秋蔬菜种植农民专业合作社像是被上天眷顾的宠儿。“我们黑龙江也受灾，但今年海伦这边雨下得并不集中，有些地方雨量非常大，其他地方就还行，所以今年蔬菜的产量也非常好。”高向秋说，合作社的青椒种植基地全部按照A级绿色食品标准进行标准化、规模化生产，亩产量能达到3.5吨以上。在蔬菜采摘高峰期，30吨的挂车，几个基地加起来一天能出20—30车左右。“不说收入翻番，今年怎么也得比往年多赚20%以上。”

农民会趁着涨价，调整种植规模吗？

自从与今年菜价上涨“失之交臂”后，这些天魏建武一直在反思自己，“我觉得是太依赖于以前的种植经验了，步子不敢迈太大，以致于错过好时机。但是近几年气候变化异常，每年蔬菜产量都不稳定，蔬菜价格波动太大，以前的经验都靠不住，不赚钱就得赔钱。”因此，在现有种植规模的基础上，魏建武准备明年考虑换茬和补茬口，“要不就把西红柿的移栽工作由春节前后往后延期一两个月，能赶上7、8月上市，卖个好价；要不就加茬种黄瓜，多干一季。”

“不能说你今年挣钱了，明年就多种，你这样想，别人也可能会这样想，那明年市场肯定就不行了。”崔振平从2014年开始种植蔬菜，2016年扩建到3个大棚后，就没有再继续扩大种植面积了。一方面是因为劳动力供应不上，家里边就两个人干农活，另一方面也是觉得对市场把握不准，还是不太敢轻易去操作，崔振平一条一条分析下来，“还是要理性、合理地种植，根据市场行情来，不能盲目去操作。”

在农产品市场上，价格波动会使农户们面临较大的市场风险，而农户们在面对市场价格波动时“一窝蜂上”“一窝蜂下”的决策行为又会进一步加剧农产品市场的波动。尤其是崔振平、魏建武这样小规模的农户，应对风险的能力本身就弱，在没有掌握足够的资金、人力、信息优势时，在扩大整体种植规模上就会更加谨慎。受价格影响，他们一般会在现有规模上调整种植策略，比如调换种植品种、改变种植时间或增大某类蔬菜的种植面积。

崔振平加种一茬黄瓜，也是考量了许久的结果，看到周边好几户菜农都趁着7、8月份休棚期卖菜赚了钱，才慢慢意识到在夏淡季种菜，能让错峰上市的产品有更好的竞争力。他之前没种过黄瓜，为此还专门请教了当地农技部门、周边有经验的农户，制定了甜瓜—黄瓜—番茄的蔬菜种植计划，实现蔬菜周年种植，提高大棚的使用率。

相比之下，更大规模的合作社拥有的基地资源、信息渠道多，各项配套设施齐全，在调整规模上迈的步子也会更大一些。向秋蔬菜种植农民专业合作社合作了70多户菜农，总面积超1.1万亩，近几年来，每年都能稳步增加1000多亩的种植面积，最高峰时一年能扩大2000亩。

每年都扩大种植规模，但必须是“一步一个台阶”。在高向秋的字典里，“稳”字一直是经营合作社的关键词。“如果没有天灾，合作社每一年都赔不了，都能赚钱。”今年的蔬菜市场行情这么好，但高向秋却不敢冒然行动，去加速扩大合作社蔬菜生产的种植面积。“今年看是赚着钱了，明年一些菜农可能就跟风，说不定就不挣钱了，咱们合作社合作了这么多的老百姓，还是得保稳，万一摊上一年行情不好呢？大家还是怕赔。”

高向秋打算综合种植计划、农户意愿等多重因素，确定明年具体要扩大多少面积，“如果我们明年的出口订单多一些，我们就多扩点。”此外，为了帮助菜农稳定增收，促进合作社更好发展，高向秋还会为菜农们提供建议，比如今年卖什么菜卖得快，哪家种植模式比较好，供大家参考。据了解，合作社在稳定发展中，年产值可达到0.75亿元以上。

无论是种植大户还是小规模的菜农，记者通过采访发现，变动的市场价格的确会影响种植者的生产决策。但由于农户们蔬菜种植、经营的意识较为理性、保守，相比于调整整体种植规模，种植生产决策更容易被优先调整。与此同时，农产品实际播种面积的调整并不完全取决于市场价格，反而非价格因素的影响更大，例如当地一般性的种植习惯、个人的家庭因素等。

如何在价格波动中保证农民收益？

不得不承认的是，相比于其他类型的商品市场，农业具有明显的弱质性，农产品市场会面临着市场风险和自然风险的双重约束。自然灾害的多寡、供求关系的波动，都会提高农产品在销售环节中的不确定性。

在传统的产销格局下，农产品生产经营模式分散，利益分配机制不合理，农民在产业链上处于弱势地位。菜价下降，生产端收购价的降幅要远超于市面价格变动的幅度，但是菜价上涨，农户地头价的涨幅却小于市面价格的变动，农民无法作为较强实力的市场主体来维护自己的合理收入。在周国治看来，无论是菜贵还是菜贱，都易“伤民”：菜卖得贱了，卖不出好价，农户亏了；菜卖贵了，就意味着菜少，只有少部分人赚钱了，那些种不出菜的农户，也必然会承受亏损。因此，只有当蔬菜价格保持在稳定合理的区间，种植者们的收益才能稳中向好。而要做到这一点，不仅要提升农户自身的蔬菜生产能力，还要努力消解双重风险带来的种种影响。

农产品价格的短期涨跌是一个常态现象，而将时间线拉长到更长的范围，农户要想长久稳定地收益，靠的不是“今年”的幸存或者“明年”的好运，而是依仗于农产品质量的长期提升，优质才能卖出好价。高向秋对自己种植基地的蔬菜品质很有信心，“咱们这里的土地好，种出来的菜就好，又按照绿色食品标准进行种植，即便不是在今年蔬菜供应量少的行情下，每年7、8月，合作社的蔬菜都能卖个好价钱，收益很可观。”

崔振平在种植管理上也费了不少心，“我们不施化学肥料，专用有机肥，增加黄瓜口感。”为了有效降低棚里的温度，崔振平还会上一些“技术”手段，在夏季中午气温最高时，罩上一层遮阳网，帮助黄瓜抵御高温，成功“越夏”。

这些标准的形成和思路的调整，离不开当地农技部门的指导。最近，四十几摄氏度的高温给浙江周边农户育苗带来很多困难，周国治以及一些科技特派员、农业技术推广中心的工作人员，一直与菜农保持密切联系，指导育苗定植等工作，“浙江这边菜农整体素质还是可以的，很多问题自己就能很熟练地处理。”为提升夏季蔬菜品质，孙继峰这些天也是一直奔波在种植户的菜园子里，“我们会继续研发耐热、抗涝、抗病虫害等抗逆品种，在蔬菜育种方面多下功夫，创新夏季蔬菜栽培模式，减少病虫害的发生，为农户们做好技术服务。”

“蔬菜不是今天涨价，明天我就立马能种出来，今天降了，我也不能立刻拔掉不种了，不管当下价格如何变动，老百姓还得按部就班地生产，无法进行灵活、及时的调整，直到下一季再重新洗牌。”侯丽霞说。

今年没挣到钱的魏建武，准备明年换个种植模式，但又缺乏对市场的宏观了解，不知道该咋调整，“得主动问问，接上市场端才行。”一般来说，像魏建武一样的小农户，获取市场信息的渠道一般来自于田头市场或蔬菜经纪人放出的“田头价”，或者周边稍微大型一点的集散地、中转站等二级市场的信息。因此，“市场信息的分析预警对农户是有很大指导作用的，未来以销定产是一大趋势。我们蔬菜现在不是生产不出来，而是要根据市场需求来组织生产，这样才能确保蔬菜卖得出去，农户有更多的收益。”农业农村部农产品市场分析预警团队蔬菜首席分析师张晶介绍。

为了帮助更多小农户接入大市场，在市场信息监测预警方面，张晶给出了她的建议，“一方面要规范市场信息发布的渠道，保证产地信息权威、准确，避免价格被恶意炒作，其次要构建好蔬菜全产业链大数据，例如蔬菜主产区可以发布大宗蔬菜的整体生产情况，以此释放具有代表性的市场信号，为其他产地的农户提供判断，促进产销大流通。”但由于一些市面上数据平台信息良莠不齐，不免出现有失公允的信息，而大部分农户可能无法科学全面地分析这些市场信息，张晶说，“所以这就需要进一步提高小农户的信息素养，利用好各地组织的高素质农民培育、农村实用人才培训等学习资源，敞开怀抱多学习，更好地融入数字社会，以便能更理性地去判断市场，调整生产。”

相比于“单打独斗”，“抱团取暖”抵御风险的能力显然更强。像向秋蔬菜种植农民专业合作社等组织形式，拥有稳定的销售渠道，就能统一组织产品销售，实现农户小生产与蔬菜大市场的有效对接，壮大生产者在蔬菜供应链上的实力。

近年来，合作社也会探索不同的销售经营模式供农户选择，例如积极发展订单农业等形式来降低收入风险。高向秋介绍，合作社一直与山东日照的食品公司合作，每年签订2万吨左右的蔬菜定制合同，进行蔬菜深加工后，出口韩国、日本、马来西亚等国家和地区。“今年青椒市场价太高了，加工厂供货就得少一些了，因为供货价肯定比不上现在的市场价。但合同订单的基本任务量得达到工厂的要求，所以签订单这种模式，赚钱的时候不会那么高收入，但亏损的时候能够给兜底，比较稳妥。”高向秋说。

此外，保险、期货等金融工具，也越来越成为许多农户愿意选择的兜底手段。张晶介绍，“像上海的绿叶菜成本价格指数保险、浙江的露地蔬菜种植保险、广东的蔬菜气象指数保险，以及山东先后开展的大蒜、马铃薯、大白菜、大葱、蒜薹、辣椒、生姜、生猪等8个品种特色农产品目标价格保险，都做得比较好，能有效转移或分散风险，保障农户基本收益。”

大宗蔬菜产业技术体系专家在山东省潍坊市高密万亩良田家庭农场指导羽衣甘蓝生产。 受访者供图

宁夏回族自治区固原市原州区彭堡镇姚磨村农户在田间采摘蔬菜。王鹏 摄 新华社发

无论是菜贵还是菜贱，都易“伤民”：菜卖得贱了，卖不出好价，农户亏了；菜卖贵了，只有少部分人赚钱了，那些种不出菜的农户，也必然会承受亏损。因此，只有当蔬菜价格保持在稳定合理的区间，种植者们的收益才能稳中向好。