

一个盆栽蔬菜种植户的烦恼

北京商报记者 方彬楠/文并摄

室外数九寒天，阳台春意盎然。阳台上摆放着一盆盆的植物，这些植物不是花卉，而是蔬菜，这些蔬菜不仅能够观赏，还能摘下来吃。阳台菜园最近几年在北京等许多城市悄然兴起，一些农业种植户或是企业都在进行相关业务的开发。上周，北京商报记者来到位于丰台区长辛店的正生长生态农场，这里的盆栽蔬菜销售喜人、供不应求，但经理王玉良却还是愁眉不展……



与陆地种植的蔬菜相比，盆栽蔬菜的种植成本至少高5倍。

销售供不应求

临近春节，北京正生长生态农场经理王玉良比平时明显忙了一些。在北京商报记者前去采访时，王玉良正在和工人一起将蔬菜装车，准备送到订货的家庭中。

他们正在装车的蔬菜并不是打好捆的，而是一盆一盆的。装菜的盆是砖红色，长方形。长约50公分，宽约30公分，很像是栽种盆景使用的盆。根据种类不同，每个盆中装有6—8棵蔬菜，每棵蔬菜又都种在一个黑色的“小碗”里。

“我们这种蔬菜叫盆栽蔬菜，采用先进的无土栽培技术，提供不使用农药、化肥、保鲜剂、激素的健康蔬菜。”王玉良介绍说，每棵蔬菜的“小碗”里面装的并不是土，而是有机肥，这样就不会因为使用土壤产生植物自毒药、微生物病害、根结线虫等土传病害，也就杜绝了使用农药的现象。

这一盆盆蔬菜的销售价格20—30元不等，生长周期越长售价也就越贵。每盆的重量大约是1斤。种类则包括了娃娃菜、小香芹、空心菜、小白菜、叶甜菜、生菜等15个品种。

这些蔬菜送到客户家里后，每两天浇一点儿水，还可以继续生长10天左右，从而实现每天都能吃到新鲜蔬菜。不仅如此，正生长生态农场还可以根据客户对品种的要求进行蔬菜个性化种植与销售。

同时，为了实现循环利用，客户家里吃完菜后的有机肥农场还进行回收，经过消毒、补肥、发酵后继续使用。

“这种盆栽蔬菜放在阳台，既可以观赏也可以吃。一个阳台就变成了一个菜园，对生活在城市中的人来说，还是挺有吸引力的。客户的菜吃完了，给我们打电话，我们就会把新的菜送上门。”王玉良告诉北京商报记者，阳台菜园的趣味性、蔬菜的安全性和蔬菜速递的销售方式，令他们的销售情况一直不错，甚至可以用供不

应求来形容。他也对客群进行了统计，客户中离退休的老年人占了绝大多数，还有少部分的客户是餐厅。

其实，最开始王玉良也不是干这个的。他是山东菏泽人，随着近几年盆栽蔬菜、阳台菜园的兴起，他看到了商机，向山东农科院专家取经，学习无土栽培技术。“满徒”后，在山东老家开始搞盆栽蔬菜。“北京的市场更大”，于是2012年初，他来到了北京，在丰台长辛店租了5个温室大棚，踏上了阳台经济的创业路。

经过三年耕耘，王玉良的正生长生态农场已经有模有样了。为了更好地发展，他不仅制作了网站，还正在注册“正生长”品牌。“我们每天都能为消费者提供正在生长的新鲜蔬菜，也希望这个品牌能够做起来。”

喜中存忧

看着三年的心血没有白费，王玉良自然很是欢喜；但在欢喜的背后，他也有丝丝的烦恼。“盆栽蔬菜的前景非常好，但我觉得正生长生态农场已经步入了发展的瓶颈期。”王玉良坦言，“种植量太小，规模难以扩大”是他的心结。

王玉良租种的这5个温室大棚，每个棚的建筑面积大约是1亩地，每年的租金是2万元。每个棚一年能种5茬蔬菜，每茬大约能收获约9000余“碗”菜，按每盆装6“碗”菜来算，大约是1500盆，5茬就是7500盆，5个大棚总计3.75万盆。每盆菜按照中间价25元的销售价格来算，年销售额约是93.75万元。因为供不应求，每年的这个销售数字还是能够保证的。

按说收入还算不错，但王玉良算账后发现，收入基本与成本抵消了：5个大棚每年的租金是10万元；因为与陆地种植相比技术含量高一些，每个棚需要3名工人打理，每名工人月工资在3000多元，3名工人月工资总支出约3万元，每年每个棚人工费用就是12万元，5个棚就是60万元。仅大

棚租金和人工费用每年就要支出约70万元。除此之外，还有种子、运输配送、设备维护等多项费用。这样一算，利润空间确实不大。

“盆栽蔬菜的种植成本比陆地种植高5倍以上。”王玉良介绍说，正因为种植规模小，每棚利润不高；如果能达到一定规模，总体的利润自然也就上去了。“但是，扩大规模的投入对于我来说太大了。”去年，他曾有过扩大规模的冲动，但最后还是放弃了。

当然，前期资金投入太大仅是困难之一，选址也是令他计划止步的另一个重要因素。起初王玉良没有选择郊区，而是选择在丰台的城乡接合部其实也是有充分考虑的。“和郊区一个棚每年几千元的租金比较起来，这里虽然贵一些，但离城近。这种盆栽蔬菜运输比传统蔬菜难度大，盆与盆不能相互挤压，一个车装不了多少。从运输费用和时间成本综合起来看，其实差不多。”但是，城乡接合部的发展空间非常有限，目前如果扩展到郊区，王玉良的精力顾及不暇，“肯定忙不过来。”

看着销售飘“红”而产量跟不上来，每亩的利润就是“死”数，他心里非常着急。王玉良也曾经想过通过把产品包装档次提上去，并增加一些服务来提高销售价，但仔细权衡后，他还是放弃了：“盆栽蔬菜已经比市场上销售的菜贵出8倍了。”以油菜为例，2月8日北京新发地市场给出的批发成交均价为1.6元每斤，市场上的零售价在2.5元左右；王玉良的油菜则折合为20元1斤。“如果再提高，就会失去消费市场了。”王玉良的话透出了很多无奈。

如果提高每亩产量呢？面对北京商报记者的提问，王玉良解释说，他也尝试过每亩采用架子多层种植，但是光照不足，从技术上目前还行不通，“所以我现在不敢宣传，怕满足不了客户订单”。

产业集聚是出路

最近几年，阳台菜园正在许多大城市兴起，像王玉良这样的种植合作户和企业都在尝试。新华社在本月初刊发的一篇报道中说，近一段时间，山东即墨市七级中心社区大丰收种植合作社农民采用基质无土栽培技术种植的盆栽生菜、芹菜、韭菜等蔬菜产品热销北京、河北及山东各地。大丰收种植合作社负责人金欣善介绍说，节日期间订单量达10万余盆，每盆市场价格在30元左右。

镜头转到河北石家庄市高邑县河北村蔬菜种植基地，种植户也在准备节日期间上市的盆栽蔬菜，该基地培育的20多个品种的盆栽蔬菜受到了客户的喜爱，产品销往北京、天津、太原等地。

“随着城市居民生活方式的改变，阳台菜园正被很多家庭认可。一个家庭有一个阳台，很多家庭组合起来就变成一个产业，这将是北京都市农业未来的发展方式之一。”关注阳台经济研究的北京工商大学商业经济研究所所长洪涛分析认为，阳台菜园不仅符合北京市场的消费需求，阳台经济也将成为北京都市农业链条中的下一个增长点。

目前，北京正在从传统农业向现代农业转型，无疑阳台菜园将是未来的趋势。北京商报记者了解到，北京很多企业都在进行阳台经济业务的开发。在昌平每年都举办的北京农业嘉年华上，盆栽蔬菜、家庭农场、阳台菜园总是最能吸引观众驻足，参加展览展示的企业也数不胜数。依托北京的农业科技优势，林林总总的无土栽培技术很多，其门槛也已经降低不少。无论是无土栽培还是盆栽蔬菜，在各种农业博览会，以及郊区的温室大棚、生态园、餐厅都能见到。

但阳台经济产业还没有形成集聚发展，目前还是自发性的分散发展。事实上，王玉良遭遇的困境在行业内具有较强的典型性。用洪涛的话说就是“企业很多，但做得不错的很少”。而这也正是王玉良遭遇发展瓶颈的重要原因。

“集聚发展不仅可以形成规模，利于拓展种植面积，还可以形成统一品牌，组建统一的、完善的销售渠道，同时也增加了种植户的抗风险能力。”洪涛说，集聚发展还能推动一批企业做强做大。

北京拥有阳台菜园巨大的消费市场，但北京商报记者在走访中注意到，阳台菜园在北京城里的市民家中并不多见。这究竟为什么呢？

“各个生产环节都有了，但从产业化到居民的末端消费还没有连接起来。对于阳台经济的产业发展，除了产业集聚，还要打通消费市场。一般一个产业、行业典型的发展模式是先有消费后有供给，阳台经济则应通过产业化促进消费空间的发展。”洪涛建议。

我们期望，随着北京都市农业的进一步推进，王玉良的烦恼能尽快地一消而散。