

超市建起“爱心菜”专柜 农业合作社整合“散户”

威海探索破解菜贱伤农

文/片 本报记者 李彦慧 林丹丹

近日,威海市商贸部门组织超市建起270多家“爱心菜”专柜,直接到田间采购菜农的滞销菜,农业部门也积极建立农超对接服务平台,鼓励蔬菜基地建设。日前,记者走进超市直供蔬菜基地,实地探访破解菜贱伤农的“威海探索”。

菜虽不愁卖
价低伤农心

9日上午8点,文登市宋村镇的家悦超市生鲜配送中心,菜农们正在将刚采摘的新鲜蔬菜过磅、入检。新鲜的芹菜、大头菜、茼蒿,一箱箱新鲜蔬菜堆满了仓库,现场忙碌热闹。

今年46岁的文登宋村镇集西村菜农韩明海,正忙着整理自家的大头菜。他告诉记者,今年自己种了2个大棚的蔬菜,仅仅大头菜就种了一个大棚。谈及今年蔬菜的价格,韩明海摇摇头,“今年一冬天算是白忙活了。”韩明海算了一笔账,去年同期一斤大头菜价格接近一元,而如今能卖到三毛钱已经算是不错的了。去年一个大棚的大头菜卖了6000余元,而今年卖不到2000元。“辛苦了四个多月,却挣了不到2000元。”

韩明海指着手中装大头菜的塑料袋说,一个包装袋需要两毛五,差不多能装20余斤大头菜,“一个包装袋快赶上斤大头菜的钱了。”韩先生无奈地说,幸亏这些菜都直接供给超市了,不然也和其他地方那样“菜烂地头”了。

9时许,记者跟随家家悦超市的采购车到达超市直供基地前村。十几位菜农早已等在村口。“一捆十斤,我们早就装好了。”农户们告诉记者,他们给家家悦超市直接供菜有十来年了,互相之间都挺信赖。附近几个村的村民都以种菜为主业,蔬菜基本都直供给家家悦,“不用为销路操心。”

在田间地头,菜农们同样反映,目前“菜不愁卖”,可“菜贱伤农”却是横在他们心中的刺。“去年芹菜收购价一块多一斤,今年才3毛多。一亩地一年施肥要1000元左右,薄膜200元,忙的时候雇小时工,8个小时70元,这些七零八碎的都不便宜,你说愁人不?”农户于培正给记者算了算,今年一个大棚的芹菜比去年少挣了一半钱。

“去年芹菜贵,大家一窝蜂地种,今年可算是栽到芹菜、大头菜上了。”东孔格村的曲元波苦笑说,菜农就怕种菜跟风,一这样价钱立刻就跌得厉害。

家家悦生鲜基地主管马新亮说,去年生菜、芹菜等叶菜的产量较低,价格普遍看涨。这让菜农们盲目跟风种植,特别是大头菜、芹菜等叶菜的种植面积大增,而今年气温较高,蔬菜产量随之增多,叶菜大量上市,导致价格低迷。

农户将菜都供给超市,会不会让超市“一家独大”,造成“买方市场”?记者了解到,农户们直接将蔬菜从自家园地收摘后,只需自己捆扎、装好,运到村口即可。“不用往外运,也不用多包装,省了时间,省了运输费,还不用雇人。”一位农户告诉记者,不仅省工夫,直供超市的收购价“一点也不比别人低”。这样一算,农超对接既减少了流通环节的成本,降低了蔬菜的损耗率,又提供了销售保障,菜农实实在在得到了实惠。



▲菜农向超市运送车上搬运新鲜的蔬菜。

菜农期待自家蔬菜能入“蔬菜险”

如何避免一窝蜂种植下的“菜贱伤农”风险?人保不失为一个降低这种损失的途径。可记者在农业部门、保险公司以及流通企业的采访中发现,威海有关蔬菜的投保者几乎为零。

是菜农们没有投保意识?记者采访发现,不少菜农都盼望着给自家蔬菜上个保险,他们盼望着如果以后遇到类似情况,可以将受损程度降到最低。而且,这种想法不仅是今年的蔬菜滞销引发的,不少菜农早在几年前就琢磨投个“蔬菜险”,可四处咨询,并没有适合的保险种类。

文登宋村镇的老李就遇到了这样的困难。去年冬天,老李在村里新建了三个蔬菜大棚,一个大棚成本2万余元,怕遇到什么风险,他就想入个保险。结果找了两家保险公司,都被拒之门外。

等到最后一个大棚建起来的时候,遇到了大风雪,刚刚建好的棚子被雪压

塌了。在记者的采访中,像老李这样的菜农不在少数,这“想入入不了”的蔬菜险,着实让菜农们很着急。

随后,记者从市区多家保险公司了解到,威海目前并没有针对蔬菜的商业性保险。

世昌大道一家保险公司的工作人员解释说:“由于开展蔬菜等生鲜农产品保险的风险较大,保险公司没有开展蔬菜保险业务。”

据安华农业保险威海中心支公司的种植保险负责人昌光华介绍,保险公司的保险主要以粮食作物为主,蔬菜类保险因为缺乏保费,市场上各公司基本没有发展该类业务。目前为止,威海地区开展农业保险的主要有安华农业保险威海中心支公司和人保财险威海分公司、中华联合财产保险威海中心支公司。

同时,他表示,“在农村宣传过,

或许由于农户面临的灾害稍多,引起了农户们的重视。”例如芹菜、白菜等绿叶作物生产风险是最近逐渐受到重视的新产品,目前保险公司正在测算费率中,并未将这一产品推向市场。

至于蔬菜大棚的风险,主要看建造类型,质量高的3个棚以上就可以承保,建造质量差的,需要具备群建性质,也就是至少十个以上。至于棚子的具体要求需要按照实际建造面积,但是此项条款仅承担大棚本身的损失。

昌光华认为,“除了保险公司存在盈利低、积极性不高等情况,国家对农业保险的政策调整力度不够,使农业生产并没有足够抗风险的能力。”

在采访中,农业部门的工作人员表示,目前威海缺少相关蔬菜保险政策,建议有关部门增加蔬菜保险业务,广大菜农能为大棚买一份农业保险,减少农业生产损失。

分散的蔬菜种植户盼入农业合作社

为了避免蔬菜滞销,威海市各个部门采取了多种措施保障菜农利益。威海市农业经营管理站站长戚其军表示,建设农业合作社,将分散的蔬菜种植户整合为规模,不失为一个方法。

“农业合作社能够给农户提供更多的市场信息,引导农户的种植,避免大规模的盲目跟风。农户们每天忙于按照自己的经验务农经营,没有时间或者能力与外界取得较多的信息沟通。而农业合作社可以搭建农户与外界之间的沟通平台。”戚其军说,农业合作社以统一采购、销售的模式,从单打独斗到抱团经营,农户们也能得到更多的便利和保障。

在文登几个村庄的采访中,发现农户们对农业合作社都很欢迎。“如果有

‘能人’来把大伙集中起来,一起购买农药、种子,一起找销路,当然是好事!”尹芸国是附近几个村子和家家悦超市的联系人。他告诉记者,虽然负责着农户们和超市的对接,可不懂集体的经营管理。“希望有这么个专业的合作社,带着大伙奔小康!”

“也听说别的村子有加入合作社的,菜都卖到国外去,咱要有这么个集体,不仅不愁销路,收益也能比现在强,种什么不种什么大家商议商议,不会这么一窝蜂吧。”不少农户对合作社的运作模式虽然不甚清楚,可很期待自家门口能有个这样的“组织”。菜农们认为,蔬菜、水果产品供求瞬息万变,虽然威海还未出现“菜烂地头”的现象,但是因为信息

不对称,不少农户着实白忙活了。

记者从威海市农业局了解到,目前全市有100多家蔬菜专业合作社,成规模的仅有十几家,有的和超市、企业建立起对接,有的直接对外出口,将分散农户整合起来的合作社多数具有较强的调整能力和抗风险水平。目前很多合作社仍处在探索发展阶段,成熟、上规模的合作社仍需多方引导。据介绍,专业的农业合作社除了能为农户提供市场信息的对接,还可集中采购农资,统一组织技术培训,共同商讨营销,统一种苗供应,统一疫病防控,统一产品销售等。“团购团购”的形式减少了中间环节,更能降低生产成本,且在规避风险、推进产业化上也会起到很大的作用。