

自家阳台变菜园，都市居民成“菜迷”——

小阳台种出百亿大市场

本报记者 康朴

网友分享的种菜成果。

网络图片



“种菜真的太快乐了”

“如果是反复种植的泥土，建议留一些植物的须根，让菌根菌为植物输送营养元素”“尽量选择清晨或傍晚种植，避开强光”“我喜欢用条播，种出的菜有观赏性”……网络平台上，博主“爱折腾的jin”分享种菜心得，收获超1万点赞，还在评论区和网友热情互动。

“之前种的小香菜，现在已经满满两盆。”90后博主“Hannah辣辣”分享了从播种到发芽再到实现“香菜自由”35天的经历，她说：“种菜真的太快乐了！”

近段时间，一些自媒体和博主在社交平台分享阳台种菜经验，收获不少关注。这背后是越来越多年轻人化身“都市农人”，追赶阳台种菜的时髦。淘宝发布的一份报告显示，上海、东莞、北京、苏州、广州位列最爱在阳台种菜的城市前5名，种菜人群以85后到95后为主，而相关产品市场规模有望达到百亿元。

“随着生活水平的提高，年轻人生活需求呈现多样化、个性化发展趋势，他们对农产品的新鲜、安全等要求较高，阳台种菜一方面迎合了他们的兴趣爱好，也在一定程度上满足了其对高品质蔬菜的需求。”中国农业国家农业市场研究中心主任韩一军教授告诉记者，“尤其是新冠疫情暴发以来，买菜焦虑加速改变了消费者生活习惯，消费者对阳台种菜的需求持续提升。”

阳台种菜，“门槛”并不高，只需一

些简单工具和原料，将种子浸泡发芽后播种，坚持喷水，不久就能收获一茬菜。而有些“发烧友”并不满足于此，他们还要配上温室环境控制系统，通过湿帘、水泵、喷头、排风扇、保安系统、增光灯等设备来控制温度、湿度、光照。

消费者对阳台种菜的热情，催生了火热的“阳台经济”，一条覆盖果蔬培育成长周期的产业链逐渐形成。

“我们的营养土疏松透气，保水保肥能力强，经过处理后还能避免害虫滋生，方便打理，能为‘都市农人’节约挖土栽培的时间和操作成本。”成立不到3年的江苏小田园艺科技有限公司总经理郭永华介绍，“2020年以来，阳台种菜市场规模不断扩大，我们赶上了行业风口，去年在电商平台总销售收入超1.4亿元。”

另一家主打种植箱等家庭园艺场景产品的企业魔盒电商同样表现不俗。“我们在拼多多开了7个店铺，日发货量2000单左右，年销售额3000多万元。”魔盒电商拼多多运营负责人彭阳说，“种植箱、种菜盆、自吸水花盆等产品都很受欢迎。”

既能带来种植体验，又不占用太多精力，智能种菜机也火了一把。“种上种子或幼苗，通了电，剩下的工作如补水、补充营养液等统统交给智能种菜机，用户只需坐等收割。”郑州立迎机械设备有限公司总经理卢永建告诉记者，“前不久有位美国客户看到我们的产品能种蔬菜、花卉、香料，非常喜欢，当即订购了10台。”

“答案藏在细节里”

“在消费者旺盛需求驱动下，阳台种菜设施、蔬菜种子甚至阳台装修都成为网络热词，蔬菜种子、智能种菜机、有机质营养土、浇水壶等线上销售额快速增长。”中国农业大学经济管理学院经济贸易系副教授高颖表示，“大额种菜装备需求也逐渐增长，国内外农业企业抓住商机，涌现出一批阳台种菜相关的企业品牌和产品品牌，获得了较高知名度。”

这些品牌是如何脱颖而出的？“答案藏在细节里。考虑到阳台种植的特点，种植箱必须做到‘三高’：颜值高、空间利用率高、材料安全性高。”彭阳说，“我们的产品不仅容量大，还能够根据阳台面积进行多层组装，自由组合造型、增减数量，方便灵活。另外，种出的菜要入口，材料必须安全，我们的产品通过中国合格评定国家认可委员会(CNAS)认证，让消费者种得放心。”

观察魔盒电商的产品，会看到很多设计者的“小心思”：从透明的水位窗即可观测水量，防止缺水；胡萝卜种植箱坑位加深便于生长；棉线自动吸水省去浇水的麻烦……

“每推出一款产品前都要不断测试调整、拍摄图片、制作说明，打磨好才拿给消费者，现在我试种过的蔬菜已不下千种。”彭阳说，“一边不断升级完善种植箱，一边拓展更多产品，让‘菜迷’乐得在店里一站式采购全套产品，尝试新品种。以前每天发货量只能装满一个小三轮，现在每天能装满3个大货车，复购率超60%，销售额噌噌涨。”

小田园艺的飞速发展不仅得益于过硬产品，更在于对行业痛点的精准把握。

“营养土的成本和利润都很薄，消费者买土的钱，大头都付在了物流上。”郭永华说，“一包40斤的营养土售价20元左右，仅快递成本就15元。”

为此，小田园艺在国内14个省份建了30多个生产基地，直接从源头发货，将快递成本减到最低。“有自建工厂，但更多的是盘活闲置产能，和各地工厂合作。”郭永华说。“这个痛点，从业者都知道，但之前基本都是个体户单打独斗，即便有些跨区域合作，深度也不够。”

“在阳台种植产品行业，没人用公司化、体系化手段来解决痛点。”郭永华说。经过一番布局，小田园艺把40斤包装的营养土物流费用降到10元左右，流量也随之而来。去年3月，小田园艺日订单最高达10万单，月销售额超2000万元。

很多中国人都有田园梦。在快节奏的城市生活中，越来越多居民化身“都市农人”，把自家阳台变成小菜园，阳台主角从文竹、绿萝、吊兰等绿植换成了青菜、辣椒、小番茄等蔬菜。在社交网络分享种菜经验，邀请朋友来家里尝尝自种绿色蔬菜，人们在阳台的方寸之地体验归园田居的乐趣。

“都市农人”的热情，正悄然撬动一个新的百亿级市场。

“想要打开销量，小田园艺的任务不只在做好品质把控，还要降低物流成本，给消费者更优惠的价格。”

不仅有智能种菜机，立迎机械还有立柱系统、鱼菜共生系统等多种产品形态，订单产品价格不菲，利润也高。“这更考验与用户需求精准匹配的能力。要综合考虑种植品种、智能化程度、空间利用方式等多种因素。满足挑剔的海外客户并不容易，但在家庭园艺市场30余年积累的技术和品质让公司游刃有余。”卢永建说。

“提升品牌满意度和忠诚度”

眼下，“都市农人”对阳台种菜乐此不疲，但也有人认为“性价比低”“一阵风”“产品质量监督尚不健全”。高颖坦言，目前国内阳台农业用品生产主体数量众多，但具有规模化、专业化能力且产品覆盖面广的厂商数量较少，品牌创新发展能力不足，品牌知名度有待提升。

如何进一步壮大市场、培育品牌？“经过一段时间快速增长，消费者对阳台种菜的关注和需求逐渐进入较为平稳的状态。企业须重视消费者需求变化和消费反馈，创新产品品类，改善产品品质，加强售后服务，不断提升品牌满意度和忠诚度。”韩一军说。

彭阳表示，兴趣经济要经历逐渐成熟进而发展为常态化产业的过程。他认为，阳台种菜不仅仅是为了饱腹，更多的还是为了精神上的获得感、快乐感、安慰感。随着市场变化，人们会对阳台种菜相关产品提出更加多样化的需求。公司将在产品研发方面不断加大投入，在种植品种和工具设备上不断上新，同时保持产品性价比和服务优势，满足不同地区、不同人群的需求。

作为家庭园艺类产品的重要销售渠道，电商平台不可忽视。“拼多多拥有数量庞大的消费群体，电商平台要搭好台，让企业和品牌唱好戏，把优质产品导向消费大市场。”拼多多相关负责人表示，“线下培训、品类调整、营销策略指导……我们正在多渠道支持品牌发展。未来还将持续引入适合家庭环境的蔬菜品种，孵化更多高颜值、实用、智能的园艺用品，多渠道为‘都市农人’种菜提供一站式服务。”

值得一提的是，去年开始，种菜等农业生产劳动被纳入劳动课程，这意味着未来的年轻人将更加熟悉种菜等农耕活动，而城市家庭的阳台屋顶正是完成相关活动和施展个人兴趣的便利舞台，这也为包括阳台农业在内的都市农业发展创造了良好氛围。

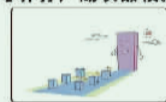
适合阳台盆栽种的蔬菜



蔬菜长得慢，可能是……

1. 种植太密集

没有合理间苗，种植太拥挤，部分苗会照不到太阳，相互争夺养分，成长缓慢。



3. 土和肥

土壤酸碱适宜，土壤肥沃能让蔬菜长得更健壮。种植前在土里埋入有机肥，后续适当进行追肥。



5. 浇水

植物习性不同，种植种类别求多，种植前先了解一下，结合实践得出经验。



养护环境差异较大，大多植物，露天养护生长快于阳台，南阳台养护生长快于北阳台。

2. 温度不合适

不适合蔬菜生长的温度，温度过高或过低等，都会造成僵苗，或无法正常生长。



4. 缺少光照

缺少光照植物无法获得养分，要让植物多晒太阳。如果是北阳台，建议种植番茄、韭菜、芹菜等耐阴的蔬菜。



6. 僵苗

种植前浸种催芽比直接撒播在土里出芽率更高更快，且能看哪些种子无法出芽。



资料图片



立迎机械为澳大利亚客户提供的庭院种植方案。

立迎机械供图



魔盒电商生产的多层种菜盆。

魔盒电商供图

让更多人享受阳台种菜的乐趣

孟繁哲

一抔土、几粒种子、些许清水和肥料，悉心照料下就能收获新鲜蔬菜、可口瓜果。一段时间以来，一些生活在城市中的年轻人养成了在自家阳台种菜的习惯。据调查，上海、东莞、北京等地居民最爱种菜，且以85后、90后为主，阳台上最受欢迎的是韭菜、辣椒等好养活、长得快的蔬菜和樱桃萝卜、地瓜瓜等新品种。阳台种菜，已成为城市生活中的一股新潮流。

如果单纯算经济账，“阳台种菜”未必划算。但为什么人们仍乐此不疲？一方面，“自己种的菜远比菜市场的有味道”，亲手栽培让人吃着放心，吃着可口。另一方面，在快节奏的城市生活中，种菜让人们感受到一分耕耘、一分收获的确定性，这有利于缓解焦虑、放松心情。此外，阳台种菜为年轻人带来了新的社交可能性。有人热衷于晒出种菜成果，有人喜欢探讨种植技巧，还有人经常与

他人互换自产农产品……通过在阳台上种菜，“都市农人”们不仅满足了口腹之欲，还收获了精神愉悦，建立起更多情感连接。

事实上，阳台种菜的火热，不仅是现实因素的作用，还有深厚的历史文化背景。有人说：“中国人走到哪里，都得想办法种点菜。”此话不假。几千年的农耕文化，将种菜的天赋刻在了中国人的基因里。文人喜爱诗酒耕读的惬意栖居，老百姓也向往归园田居的乡村生活。当各色作物占据都市阳台，种下的是种子，得到的不仅是果实，还有一种想象生活的满足。过惯了都市的忙碌生

活，人们在作物的成长中密切了与大自然的联系，收获内心的纯粹与宁静。

年轻人的种菜热情逐渐增长，带动电商平台阳台种菜有关产品热销。在某电商平台上，各类蔬菜种子的购买人数已连续3年增幅超100%。同时，商家也在开发各种适配阳台种菜场景的产品：从小份装种子、开箱可种的幼苗，到配齐花盆、营养土、肥料、种子、园艺工具的家庭套装，再到种菜机、缺水提示仪、营养液检测笔、智能自动浇水器等智能设备……电商平台迅速敏锐地捕捉消费者个性化需求，

推动种子及其周边园艺用品商家及时转型。作为生产主体，相关企业既要密切交流、高效合作，又要加大技术研发投入，借助科技手段提高产品的便捷性、实用性和附加值，抓住行业机遇，赢得更大市场。

同时也应当看到，阳台种菜仍属新兴业态，不可避免存在“成长的烦恼”。比如种子质量难以把控就是突出问题之一。由于验证种子是否出芽需要时间，造成出芽率低的原因也较多，种子质量验证和理赔追责存在困难，这就容易让少数商家钻空子以次充好、造假售假。相关部门应完善监管

机制，提高侵犯消费者权益行为的违法成本。电商平台应落实主体责任，对相关经营者加强资质审核和日常监管，拓宽消费者维权渠道。商家也应强化自律，坚持诚信经营的价值取向，从而赢得消费者信任，合力推动行业长远发展。

目前，“阳台种菜”尚未成为一种大众化爱好，市场规模比不上花卉种植，相关产业还有不小的成长空间。平台和企业只有紧跟潮流、把握机遇，不断推出适合家庭环境种植的蔬菜品种，孵化更多安全、实用、智能的园艺用品，才能让“都市农人”拥有更多消费选择，也才能让更多人享受阳台种菜的乐趣。