Source: *Lianhe Zaobao,* p12
Date: 9 September 2026

你愿意为本地菜多付5角钱吗?

林大燕　卢耀群　罗妍君

在职总平价超市货架上，同是小白菜，本地“新加坡农夫集市”约0.89元/100克，马来西亚进口约0.41元/100克，相差约5角钱。这5角钱，在2026年格外扎眼：1月，本土农业科技企业Greenphyto斥资8000万元，建成全球最高室内垂直农场，高调启用；7月，食品局年度农地标售截标，林厝港与双溪登加两幅菜地仅吸引五家企业投标，林厝港地块仅一家问津。资本热潮已退，那两个价签依然冷冰冰地贴着——5角钱的差距，虽不起眼，却一直存在。

本地菜为何更贵？本地垂直农场以人工光源替代阳光，以空调系统调控温湿，电力成本高昂；农地不足国土1%推高用地成本；加上昂贵人工与设备折旧，种植成本已然不低。这些成本最终都反映在零售价上：2026年8月13日，Greenphyto芥兰售价1.68元/100克，中国进口芥兰仅0.44至0.70元/100克，相差1.4至2.8倍。实际上，Greenphyto芥兰售价已比开业之初回落15%左右，但仍不足以弥合价差。当产量从200吨向2000吨爬升，若价差依旧悬殊，则产能越大，积压风险反而越高。芥兰与小白菜虽价差不同，困境却一样。

前车之鉴并不遥远。2021年，室内农场I.F.F.I在大士投建3500平方米的先进设施，2024年关停；2024年，荷兰企业Growy在樟宜开出8000平方米的垂直农场，开业不到一年便进入临时清算；同一年，经营10余年的天鲜农场拆除大部分温室，收缩产能。这些企业并不缺技术与资金——政府过去几年通过“30·30快捷”计划和农业食品业转型基金等渠道持续投入，金额以千万元计。资助到位了，但它们还是没撑住。压垮它们的，正是那5角钱的价差：市场不会仅仅因为“本地生产”就自动买单。

尽管如此，市场也不是只认便宜，鸡蛋便是典型反例。本地鲜蛋约0.29元/枚，进口鲜蛋约0.26元/枚，多数人仍选本地鲜蛋。新加坡人早餐习惯吃半生熟蛋配咖椰吐司，对鸡蛋新鲜度要求极高，而本地蛋当日达货架，正好可满足这一需求。最关键的是，本地鸡蛋溢价温和，每枚蛋只贵3分钱，仅约一成。一成溢价，换来可辨别的品质，消费者觉得值得。这种价格与品质的平衡，支撑着顺春、周氏、安安三家企业数十年的稳健经营，并将鸡蛋自给率推至34.4%，成为本土农业最成功的品类。

蔬菜的处境则截然不同。消费者对蔬菜口感与安全性的要求，远不如对溏心蛋那般苛刻——毕竟溏心蛋要半生入口，蔬菜则大多经过烹饪，而烹饪之后细微的口感差异并不明显；马来西亚菜清晨采收，过午即达，摆在货架上同样翠绿水灵，让本地菜引以为傲的“新鲜”在货架上并无明显优势。更致命的是，本地蔬菜的溢价不是一成，而是翻倍甚至更高——面对感知不到的差异和实打实的价差，消费者的手自然伸向更便宜的那包。

疫情抢购与邻国活鸡禁令让所有人看到，本土农场是危机时刻的战略缓冲。若每个家庭愿意多付5角钱，便是为粮食安全配了份“保险”。但是，没人有义务为此买单。正因如此，政府才将“30·30愿景”调整为更加务实的“食品故事2.0”，转而倚重多元化进口来源和全球伙伴关系。足够分散的进口来源和稳健可靠的供应网络，或许才是粮食安全最稳妥的保障。

这5角钱，你愿意多付吗？没人能替你回答。说到底，这不是道德问题，而是价格问题。既然价格说了算，答案就由每个买菜人自己决定。无论怎么选，都不必愧疚——粮食安全，也不该压在买菜人肩上。

作者林大燕是南京理工大学经济管理学院副教授、新加坡国立大学商学院治理与永续发展研究所（CGS）访问学者
卢耀群是新加坡国立大学CGS所长、福祉与EESG联盟（WEGA）执行主任
罗妍君是哈尔滨工业大学经济与管理学院博士研究生、新加坡国立大学CGS联合培养博士生

Source: Lianhe Zaobao © SPH Media Limited. Permission required for reproduction.