

商业温室采购指南

面向买方的指南：规划、界定范围并比较 25 万美元及以上商业温室项目的报价。

关于本指南中的数字

本指南刻意几乎不含数字。唯一的数字是 SeedMatchGroup 自身的政策：其审核的项目最低价值为 250,000 美元。每平方米成本、交货期、产量和百分比因国家、设计和市场条件而异，只有供应商针对您项目范围的报价才能给出。

1. 什么是商业温室项目？

有计划地建设和运营设施农业设施——从单跨拱棚到自动化玻璃温室——用于生产特定作物并对外销售。SeedMatchGroup 审核 25 万美元起的项目。范围通常包括四个层面：结构与覆盖材料；环境控制；灌溉与水肥一体化；自动化与监测。

2. SeedMatchGroup 做什么，不做什么

SeedMatchGroup 是由专人主导的独立采购专家。我们审核您的需求，将范围写成可统一报价的文件，代表您联系合适的独立供应商，并将收到的方案整理成可同口径比较的格式。供货合同由您与所选供应商直接签订。

- 不是农场、种植者或育种公司。
- 不是肥料、灌溉设备或温室制造商。
- 不是 EPC 总包商或建筑公司。
- 不是贷款机构、经纪交易商或财务顾问。

3. 温室系统

合适的系统取决于气候条件、作物价值、水资源、人工成本和可用资金。

- 塑料拱棚——控制程度最低的单跨或连栋结构。
- 连栋塑料温室——主动通风、遮阳幕，常配滴灌施肥。
- 玻璃温室（Venlo 型）——透光率高，环境控制精确。
- 防虫网/遮阳棚——防虫并调节光照与温度，无完整环境控制。
- 水培温室——任何配备无土栽培及封闭或半封闭水肥系统的结构。
- 垂直农场——完全封闭、人工照明、多层的室内设施。

4. 常见商业作物

- 番茄和黄瓜——先进系统中通常采用基质栽培与封闭式水肥。
- 甜椒——生长周期较长，对环境和营养稳定性敏感。
- 浆果——在拱棚或塑料温室内采用基质或栽培架。
- 叶菜和香草——短周期作物，适合水培。
- 切花——对环境和光照敏感，多在玻璃温室种植。
- 育苗与繁殖——为其他种植者供苗的育苗设施。

5. 本地采购与国际采购

大多数项目是混合模式：本地土建、人工和耗材，搭配进口的结构、环控设备、水肥系统和自动化。应逐项决定。

- 比较项目所在国的到场安装总成本，而非出厂价。
- 进口设备会增加运费、关税、清关和汇率风险。
- 要求每家供应商提供书面交货计划，不要依赖通用交货期。
- 选择前确认当地服务伙伴、备件库存和保修响应时间。
- 下单前解决许可、建筑规范、电气标准和进口许可问题。

6. 资本支出（CAPEX）的主要因素

- 结构与覆盖材料类型。
- 环控设备：加温、降温、通风、幕布。
- 灌溉与水肥系统范围及自动化程度。
- 补光照明（如有要求）。
- 场地平整、基础与排水。
- 公用设施接入：电力、水源、备用发电。
- 进口关税、运费和本地安装人工。

7. 运营支出（OPEX）的主要因素

- 加温、降温或照明的能源。
- 作物管理、采收和维护的人工。
- 肥料和植保投入。
- 水处理耗材。
- 包装、冷链和销售物流。
- 设备维护与服务。
- 保险及融资成本（如有杠杆）。

8. 常见采购风险

- 设备供应商、土建和安装方之间的界面不清。
- 缺少或过期的水质分析。
- 预算低于作物和气候所需的技术水平。
- 在没有确定贷款方或付款计划时假设可获得融资。
- 低估能源成本风险。
- 未在项目全周期比较 CAPEX 与 OPEX 就选定系统。
- 签约后土地、许可、关税或清关的不确定性。
- 把一份主动推销的报价当作市场代表。

9. 报价准备清单

请求报价前请准备：

- 近期水质化验报告（EC、pH、Na、Cl、HCO₃、Fe、B、硬度）。
- 场地平面图或坐标，含地块尺寸和通道。
- 气候数据或最近的参考气象站。
- 作物、栽培系统和每年目标茬数。
- 电力容量、可靠性和备用方案。
- 范围划分：仅供货、供货加安装或交钥匙。
- 以美元计的预算区间和目标投产季度。
- 决策流程和合同签署人。

10. SeedMatchGroup 询价流程

- 项目需求——作物、规模、地点、水、能源、范围和预算区间。
- 人工审核——跟进缺漏和不清晰的范围。
- 范围标准化——形成一份可比较的书面需求。
- 联系供应商——按每个需求人工筛选。
- 比较——将方案整理为同口径比较。
- 直接签约——由您与所选供应商谈判并签约。

开始您的项目需求：seedmatchgroup.com/rfq-builder

SeedMatchGroup——规划指导，不构成工程、法律或财务建议。