

热点调查

采购热度飙升1100%，商家进货都靠“抢”—— 蓝莓“爆单”的背后

□□ 农民日报·中国农网记者 侯雅洁

这个春天，蓝莓成了水果界的“新宠”。继草莓、车厘子之后，“浆果之王”蓝莓接过热销的“接力棒”。但与往年不同的是，蓝莓的订单销量翻倍增长，商家进货甚至都靠“抢”，蓝莓成了当之无愧的水果“销冠”。

据一亩田农产品批发采购平台数据显示，今年春节过后，蓝莓的采购热度飙升1100%，平台中，来自全国各地近5万名采购商都在寻找蓝莓货源。

焦急寻货的收购商，嗅觉灵敏的工商资本、收入颇丰的种植户，渴望实现“蓝莓自由”的消费者……“爆单”的背后，是巨大的市场蓝海，也蕴藏着蓝莓产业发展的机遇与挑战。

供不应求的市场

今年蓝莓市场可谓异军突起。“蓝莓是水果中销售最好的，今年的销量比去年增长了一倍还多。”北京市西城区一家生鲜超市的工作人员告诉记者，店里的蓝莓每天都能销售一空，晚上还经常出现供不应求的情况。

市场供不应求，供应商们却“一果难求”。“天天开几百公里去基地、包装车间找货、订货，即使一天能订到七八吨，但远达不到预期，大伙都在抢。”采购商王杰来到云南省澄江县快一个月了，由于今年国内蓝莓热销，经销商要大批量拿货，奔波于各个基地找蓝莓成了王杰的常态。

不仅如此，生产基地也是一片忙碌。4月9日早上七点半，山东省沂水县兴罗果品专业合作社的工人们便开始采摘。“每天销售量在2000斤左右，但现在根本供不上货，采购商都是排着队拿货。”合作社负责人张本华告诉记者，预计一周之后大棚蓝莓集中上市，供应量会大一点，每天能达到四五千斤。

今年蓝莓市场为何如此火爆？

“2023年底，由于天气原因，特别是雨水较少和较高的气温，国产设施蓝莓尤其是云南地区的早熟品种提前至11月少量成熟上市，相比往年提前了两三个月，但大量集中上市要在四五月份。国

际市场上，受到厄尔尼诺现象的影响，蓝莓出口量大幅下降，因此当前的市场供应远远满足不了需求。”农业农村部市场分析预警团队水果品种首席分析师赵俊晔介绍。

事实上，市场上的蓝莓价格并不便宜。记者走访北京多家超市、农贸市场发现，蓝莓的价格高低主要取决于蓝莓的品种和果径大小，当下一小盒125克的云南蓝莓的价格大约是16-30元，一斤蓝莓的价格在60-120元。

尽管价格不菲，为何蓝莓仍受到消费者的追捧？

蓝莓被誉为“浆果之王”，富含维生素、矿物质和抗氧化物质，能够有效地保护眼睛，增强免疫力。2017年，蓝莓被联合国粮农组织列为人类五大健康食品之一。

特别是近几年，蓝莓的品质和口感随着品种的更新越来越好。以前，蓝莓给人的印象是口感偏酸、寡淡，很少有花香味。现在市场上的蓝莓，大多都是香甜可口清脆，老少皆宜。而且，随着品种换代、设施改善，蓝莓的供应周期长达10个月。

“以前只要叫蓝莓就行，现在口感、品质都是参考项，虽然量大了，但是要求也比以前高了。”为适应市场需求，张本华2022年引进了新品种“西班牙42号”。“新品种不仅口感好、个头大、果粉多，蓝莓的上市时间也比以前早，2月就能上市，深受市场欢迎。”张本华介绍。

迅速扩张的面积

事实上，蓝莓是“舶来品”。蓝莓原产于北美洲，后被引进到我国的东北和西南等地，适应当地气候和土壤条件后，成了餐桌上的珍饈。2000年，我国蓝莓开始商业化栽培，距今不过二十余年。

尽管本土栽培时间不长，但近年来，国产蓝莓种植一直处于明显的增长轨道上，并以惊人的速度扩张。

截至2023年，全国种植蓝莓的省份从最初的10个扩大到27个，北起黑龙江，南至海南，东起渤海沿岸，西至青藏高原，都掀起蓝莓规模化种植的热潮，蓝莓栽培面积从最初的10公顷快速增长到7.7万公顷，年产量52.5万吨，形成了长白山产区、近东半岛产区、胶东半岛产区、长江流域和西南产区五大优势产区。

辽宁丹东种植户马廷东2008年开始涉足蓝莓产业。“蓝莓刚引进时，大家都抱着试一试的心态种，后来规模逐渐扩大。而且，与草莓相比，蓝莓不仅效益更高，也更加好管理。从2015年开始，蓝莓产业快速发展，面积每年以10%-20%的速度在增加。”马廷东说。

然而，尽管国产蓝莓种植面积和产量“双增”，仍满足不了强劲的市场需求。

“过去5年，中国蓝莓消费需求快速增长，但人均消费量与部分发达国家还相差较大。”赵俊晔表示，2022年美国蓝莓人均消费量为2.63公斤，而中国目前人均消费蓝莓量仅为0.26公斤，还有很大的增长空间。

据《中国蓝莓产业报告2023年年鉴》数据显示，我国蓝莓进口量2023年达近6万吨，仍然远远无法满足市场快速增长的消费需求，特别是冬季蓝莓供不应求的局面，还在持续扩大。

随着我国人均收入水平和新鲜水果零售市场规模的扩大，蓝莓产业正迎来发展上升期。业内人士预测，我国蓝莓年需求量约为100万吨，市场仍有巨大潜力。

“目前国内蓝莓种植仍然处于高盈利时代。”赵俊晔表示，不同产区利润不同，以云南产区为例，种植第二年丰产，产值最高可达15万元/亩，去除管理、采收等成本，每亩收入达7万-8万元左右。同时，国产蓝莓的品质提升，部分优质品种因口感更贴合中国市场，卖出了比一些进口品牌更好的价格。

在功能性健康水果越来越受到追捧的今天，蓝莓因其巨大的供应缺口而带来的行业高利润，正在吸引越来越多的资本和从业者入局。

机遇与挑战并存

在高需求的带动下，我国已成为蓝莓栽培面积全球第一大国，但“大而不强”是我国蓝莓产业的写照。

相关数据显示，我国蓝莓鲜果产量仅为全球第三，占总产量的比例不足50%，远低于70%左右的世界平均水平。

品种是决定蓝莓品质的关键。目前，国内大规模商业化种植的蓝莓品种大部分来自国外，我国虽有普通蓝莓品种，却没有与国外抗衡的优秀品种问世应用。

“卡脖子”的结果就是我国蓝莓逐渐失去价格优势。以国外新品种“优瑞卡”为例，目前在中国市场的售价是60-80元/斤，而中国蓝莓传统品种如“珠宝”等，价格只有30元/斤。

此外，蓝莓种植的人工成本也持续攀升。由于鲜食蓝莓采摘需要保证果霜以及果实的完整性，必须依赖人工进行判断和采摘。张本华表示：“除草、施肥、采摘都需要人工，2009年时，人工采摘费用为每天50元，现在已涨到一天120元，相当于1.5元/斤。”

这几年，随着种植规模扩张，蓝莓价格也呈下跌之势。张本华介绍，2011年时，蓝莓价格最高曾达到120元/斤，季末时也能维持在80元/斤。2015年，随着产业的发展建起了大棚，大棚蓝莓的价格能卖到100元/斤，露地蓝莓价格则降到了60-70元/斤。而今年大棚蓝莓的价格已跌至40-50元/斤，露地蓝莓的平均价格更是低至12-15元/斤。

随着价格下跌的，还有种植户的收入。“这几年价格一直是往下走的状态，以前价格好的时候，每亩地收入10万元不成问题，现在大棚种植的利润在3万元/亩，露天在1万元/亩。”张本华说。

事实上，从国外引进后快速扩张，蓝莓并不是个例。阳光玫瑰作为从日本引进的明星品种，曾经每斤售价高达300元，然而，短短几年间，阳光玫瑰面积爆发式增长，十几元的售价早已“泯然众人”。

如何避免重蹈阳光玫瑰的覆辙？精品、优质是蓝莓从业者的共识。“使用有机肥，将产量控制在每亩2000斤左右，保证果品品质是可持续发展的关键。”马廷东说。

更多种植户开始尝试开发蓝莓酒、果脯、酵素等深加工产品，探索蓝莓产业的更多可能。

巨大的市场蓝海下，我国蓝莓产业正面临着机遇，迎来挑战。

价格周报 批发市场 肉蛋菜价格下跌

据农业农村部监测，2024年第14周（2024年4月1日-4月7日，下同）“农产品批发价格200指数”为122.95（以2015年为100），比前一周降0.43个百分点，同比低4.53个百分点；“菜篮子”产品批发价格200指数”为124.12（以2015年为100），比前一周降0.49个百分点，同比低5.07个百分点。

猪肉价格上涨企稳，其他肉蛋产品价格略跌。猪肉批发市场周均价每公斤20.40元，环比基本持平，同比高2.9%；牛肉每公斤66.53元，环比跌1.5%，同比跌13.0%；羊肉每公斤62.60元，环比跌1.1%，同比低9.0%；白条鸡每公斤17.42元，环比跌1.3%，同比低4.1%。鸡蛋批发市场周均价每公斤8.31元，环比跌1.4%，同比低21.2%。

多种水产品价格小幅上涨。大带鱼、鲤鱼、花鲢鱼和草鱼批发市场周均价每公斤分别为40.81元、14.72元、17.50元和15.25元，环比分别涨1.3%、0.5%、0.5%和0.1%；大黄花鱼每公斤为41.91元，环比持平；白鲢鱼和鲫鱼周均价每公斤分别为9.23元和18.31元，环比分别跌4.0%和0.4%。

蔬菜均价继续小幅下跌。重点监测的28种蔬菜周均价每公斤4.96元，环比跌1.8%，同比低1.6%。分品种看，20种蔬菜价格下跌，1种持平，7种上涨。其中，韭菜、芹菜、西葫芦、大葱和茼蒿价格环比分别跌9.2%、7.6%、6.5%、5.6%和5.3%，其余品种价格跌幅在5%以内；葱头价格环比基本持平；大白菜价格环比涨5.9%，其余品种价格涨幅在4%以内。

水果均价小幅下跌。重点监测的6种水果周均价每公斤7.36元，环比跌0.8%，同比低8.2%。分品种看，鸭梨、菠萝和富士苹果周均价环比分别跌3.2%、2.7%和1.5%；西瓜价格环比持平；巨峰葡萄和香蕉环比分别涨0.9%和0.2%。

集贸市场 生猪产品价格上涨

据对全国500个县集贸市场和采集点的监测，4月第1周（采集日为4月3日）生猪产品、商品代蛋雏鸡价格上涨，鸡蛋、商品代肉雏鸡、牛羊产品、豆粕价格下跌，鸡肉、玉米、配合饲料价格持平。

生猪产品价格。全国仔猪平均价格35.55元/公斤，比前一周上涨3.9%，同比下跌5.0%。山西、江苏、天津、贵州、湖南等28个省份仔猪价格上涨，内蒙古仔猪价格下跌。华东地区价格较高，为37.81元/公斤；西南地区价格较低，为29.45元/公斤。全国生猪平均价格15.37元/公斤，比前一周上涨0.4%，同比上涨3.2%。北京、新疆、云南、贵州、天津等20个省份生猪价格上涨，广西、浙江、江西、广东、河南等10个省份生猪价格下跌。华东地区价格较高，为16.00元/公斤；西北地区价格较低，为14.71元/公斤。全国猪肉平均价格25.22元/公斤，比前一周上涨0.2%，同比下跌0.6%。宁夏、吉林、山西、贵州、甘肃等16个省份猪肉价格上涨，辽宁、青海、海南、内蒙古、湖南等14个省份猪肉价格下跌。华南地区价格较高，为27.99元/公斤；东北地区价格较低，为21.62元/公斤。

家禽产品价格。全国鸡蛋平均价格9.88元/公斤，比前一周跌1.1%，同比下跌15.3%。河北、辽宁等10个主产省份鸡蛋价格8.23元/公斤，比前一周跌1.3%，同比下跌22.3%。全国鸡肉平均价格

23.61元/公斤，与前一周基本持平，同比下跌2.8%。商品代蛋雏鸡平均价格3.72元/只，比前一周上涨0.5%，同比下跌5.8%。商品代肉雏鸡平均价格3.51元/只，比前一周跌0.3%，同比下跌15.2%。

牛羊肉价格。全国牛肉平均价格76.95元/公斤，比前一周跌0.6%，同比下跌11.3%。河北、辽宁、吉林、山东和河南等主产省份牛肉价格65.26元/公斤，比前一周跌1.0%。全国羊肉平均价格75.15元/公斤，比前一周跌0.5%，同比下跌7.7%。河北、内蒙古、山东、河南和新疆等主产省份羊肉价格68.01元/公斤，比前一周下跌0.3%。

生鲜乳价格。内蒙古、河北等10个主产省份生鲜乳平均价格3.48元/公斤，比前一周跌0.9%，同比下跌11.7%。

饲料价格。全国玉米平均价格2.58元/公斤，与前一周持平，同比下跌12.5%。主产区东北三省玉米价格为2.35元/公斤，与前一周持平；主销区广东省玉米平均价格2.68元/公斤，比前一周跌0.4%。全国豆粕平均价格3.82元/公斤，比前一周下跌0.3%，同比下跌12.4%。育肥猪配合饲料平均价格3.61元/公斤，与前一周持平，同比下跌7.0%。肉鸡配合饲料平均价格3.73元/公斤，与前一周持平，同比下跌5.8%。蛋鸡配合饲料平均价格3.44元/公斤，与前一周持平，同比下跌6.0%。

农产品期货

“一揽子”金融服务 全程保障豆农从种到卖 ——大商所“银期保”大豆种收专项项目观察

□□ 农民日报·中国农网记者 高文见 见习记者 张缘成

作为黑龙江北安市革命现代农机专业合作社理事长，李富强近来正忙着推进春耕生产前的各项准备工作。

为响应国家扩种大豆的号召，李富强近年来不断扩大种植规模，去年他所在的合作社种植规模为20万亩，今年计划再度增加。“我们合作社目前已经承包30万亩地，今年的种植规划是40万亩，主要种植大豆。”李富强说。

黑龙江拥有松嫩、三江两大平原，水土资源优越，农业机械化、规模化和现代化发展基础坚实。李富强这些年带领合作社不断扩大种植规模，体会到了规模效应带来的好处，不过扩种大豆是一项系统性工作，需要克服的问题也随之增多。

从春耕备耕到秋收销售，不仅要应对灾害天气、价格波动等风险，有时还面临贷款难、卖粮渠道不稳定的问题，而在李富强扩种大豆的背后，有着“银期保”大豆种收专项项目（以下简称“银期保”项目）所提供的综合性金融保障一路护航。

“银期保”项目由大连商品交易所（以下简称“大商所”）推出，是基于“保险+期货”收入保险的全面升级，通过系统性引入龙头企业参与，旨在“保收入”的基础上，进一步探索解决种植环节融资难以及后期行情不佳时售粮难的问题。

作为升级版的“银期保”项目，龙头企业与银行以何种形式参与其中？整个项目又是如何发挥金融工具的作用为豆农纾困解难呢？记者日前来到黑龙江北安市，鹤山农场调研该项目落地实施情况。

打造闭环链条 破解农户融资难、售粮难

在李富强扩种大豆的过程中，资金问题成为绕不过的一道坎儿。“前期流转土地就需要支付大笔地租，春耕开始后购买种子、农药和化肥又是一笔投入。”李富强还就种植成本给记者算了一笔账：“2023年种植大豆的土地租金一垧地（15亩）是1.3万元，种子、化肥、农药、机耕等成本是3850元。”如此算来，李富强推进种植规模化，所需启动资金高达上亿元之多。

面对种植户的大额资金需求，银行放贷则有自己的顾虑。记者了解到，由于农户缺乏足值的抵押物和有效的担保方式，银行出于风险控制考量，可提供的贷款支持十分有限，即便是纯信用贷款，放款额度往往也被划定上限，这对于资金需求量大的种植户来说，无疑是杯水车薪。

而即使风调雨顺，种植收益的实现还有“变现”这一环节。如果碰到行情不好市场低迷，农民愿不愿意卖、能不能卖得出去都是问题，这不仅影响农民收入，也不利于按期足额偿还贷款。

针对这一“两难”局面，“银期保”项目在“保险+期货”的基础上引入龙头企业和银行，通过打造从种到卖的闭环链条，既解决了种植户贷款难和售粮难的问题，也打消了银行的放贷顾虑。

“通过‘银期保’项目，种植户不仅能够备耕期提前锁定最低收益，确保大豆卖得出去，还能高效便捷地获得信贷支持，为大豆扩种提供了资金保障。”中粮期货“保险+期货”业务总监陈驰向记者介绍起“银期保”项目的具体流程：“期货公司和保险公司首先联合向投保主体提供基于期货价格的‘保收入+期货’收入保险。然后，龙头企业与投保主体签订大豆远期订单收购合同。银行基于大豆远期订单收购合同和收入保险共同形成的目标收入保障，向投保主体提供基于目标收入一定比例的贷款支持。”

在陈驰的连线搭桥下，李富强最终参与到“银期保”项目中，种植面积达7.5万亩的大豆也从邮储银行顺利获得贷款共计5100万元，解决了当时资金不足的难题。

问及银行贷款的还款方式，李富强说：“作物成熟后，我们会将大豆全部送到中粮贸易的库中，中粮贸易会第一时间结算粮款，实际粮款将首先用于偿还银行贷款，若

应付粮款不足以偿还全部贷款，还有收入保险的赔款用于偿还所欠贷款。”

作为银行一端，中国农业银行农垦九三支行副行长沈进彬提到“银期保”项目中与保险公司、期货公司建立起的共同管理、信息共享的合作机制时赞不绝口：“这有效打破了银行和种植户之间的信息不对称，银行端以收入险保单和龙头企业订单作为增信手段，大大提高了贷款的安全性和发放效率，种植户经营的稳定性和收益能力也得到保障。”

二次点价保收益 保险理赔强保障

需要指出的是，种植户在备耕期和企业签订了收购合同，但市场趋势瞬息万变，简单的“一口价”方式并不适用。

回忆起2023年大豆市场的销售情况，中信期货黑龙江分公司产业总监周美玲历历在目。“2023年新豆上市后，开秤价为2.50-2.60元/斤，低于前两年同期。随着大面积收购，供应量不断增加，市场供应充足，但下游采购积极性不高，各地大型贸易商大豆收购价格不断下调，使得产区大豆价格承压下行。由于收购价低于市场预期，导致部分农民出现持粮观望，希望卖个好价钱的惜售心理。”周美玲说。

面对如此的市场情绪，当时参与“银期保”项目中的李富强则是心里有底，因为大商所对收购和定价环节予以标准化，将基于定价和二次点价相结合，有效保障了种植户的销售收益。

“所谓二次点价，即在龙头企业收购之后，还给投保农户提供一个为期两个月的重新定价机会，具体操作是由龙头企业向期货公司购买看涨期权，期货公司则通过期货市场来对冲价格上涨的风险。也就是说粮款结算后，种植户仍然有机会获得上涨的收益。”陈驰向记者介绍。

二次点价点的是期货价格，需要对大豆期货的走势和波动情况进行分析预测和及时操作，而由于此前没有直接参与过期货交

易，李富强直言想要完全看懂并不简单。对此，在二次点价的过程中，期货公司如同“专业咨询师”的角色一般为李富强提供帮助和建议，让他感触颇深：“点价期内，中粮期货经常与我沟通市场行情，并在关键节点提醒我是否点价，比如在11月底价格短暂冲高时，我就抓住了机会，最终点价成功让我获得了48万元的额外收益。”

谈及二次点价机制，鹤山农场粮油贸易公司相关负责人表示：“该机制在保障种植户收益的同时有效避免了惜售心理，对于收粮企业来说也稳定了货源。通过‘银期保’项目，我们公司初次尝试运用场外期权来对冲生产经营过程中的价格波动风险，为种植户提供更好的服务，合作关系也更紧密。”

“银期保”项目中，收入险保单也是核心的一环，保险理赔情况成为种植户十分关心的问题。对此，陈驰表示，由于项目要求收粮企业全数收购，那么企业收购入库量即可作为投保主体的实际产量数据。同时，中粮主体、保险公司、收粮企业也会共同对该数据予以确认。

“在投保之时，所有地块会录入系统并通过技术手段进行全流程监控。此外，还有第三方科技公司来负责全流程风险管理服务，种植过程中也会有田间巡控，从而对作物生长情况进行辅助认定，在入库和理赔环节形成更客观的支持数据，帮助各方形成一致意见。”中国太保产险的北安项目对接人李依宸说。

据李依宸介绍，去年10月份合作社开始陆续送粮，年底前就拿到了理赔款，理赔价格是依据保险到期前一个月的期货合约的平均价确定。“我们有些地块遭了水灾，一亩地本来可能要赔200多元，好在有保险赔款，帮我们保障了基本收益，让我能继续安心种地。”李富强说。

据了解，大商所去年共在黑龙江7个县立项8个“银期保”大豆种收专项项目，服务种植大户和合作社15家，北大荒国营农场2家，覆盖种植面积33.24万亩，涉及保费1942万元。

近年来，贵州省赤水市坚持党建引领产业发展，选派科技特派员深入基层一线，引导农户运用中低产竹林改良和科学管护技术，不断提高竹笋产量，打造集种、产、销一体化产业链，稳步提升农产品附加值，实现生态和经济效益“双丰收”。图为4月11日，该市复兴镇党员志愿者在凉江村帮助农户将采收的春笋去壳。

张鹏 苟炼烽 摄

本栏目稿件由农业农村部市场与信息化司、农业农村部信息中心提供



流通大观 湖北长阳 联农兴商促消费 产销对接助振兴

□□ 农民日报·中国农网记者 乐明凯

日前，2024湖北农产品产销对接武陵山（宜昌）片区行活动在湖北省宜昌市长阳土家族自治县举行，210多家省内外参展商、采购商现场洽谈、产销对接，现场达成意向采购金额26.8亿元。

宜昌地处长江中游经济带，长阳是全国高山蔬菜之乡、中国魔芋之乡，国家农产品产地冷藏保鲜整县推进试点县、国家绿色种养循环农业试点县。近年来，通过产业链升级和产品打造，长阳现代特色农业快速发展，培育了一批具有地域特色的农产品区域公用品牌，“长阳山蔬”品牌价值突破30亿元。

活动现场，武陵山片区优选的特色种植大户和合作社15家，北大荒国营农场2家，覆盖种植面积33.24万亩，涉及保费1942万元。

此次农产品产销对接活动对企业销量有很大提升，希望多举办这样的活动。

“借助此次活动，今后将更加关注特色农产品流通发展，搭建集商品展销、贸易合作、招商引资的多功能平台，拓宽销售渠道，加快流通，加强特色农产品商贸合作与交流，通过农商互联，做大、做优、做强特色农产品产业助力乡村振兴。”宜昌市商务局流通业发展和市场体系建设科科长谭政说。

本次活动还举行了部分客商代表签约仪式。活动期间，采购商在长阳原产地调研，在农产品流通、生产加工、冷链物流等领域与当地农企深化合作、扩圈共赢。本次活动由商务部流通业促进中心、湖北省商务厅指导，宜昌市人民政府主办，宜昌市商务局、长阳土家族自治县人民政府、湖北长江垄上传媒集团承办。