

价格“跳水”

“按盒”到“按桶”卖

“蓝莓一天一个价，质量好点的前两天还是50元一斤，今天早上35元一斤，现在30元一斤就卖。”4月3日，北京东城区特吉特市场的一位水果商户指着摊位上的蓝莓向记者说。记者看到，该商户摊位上优质蓝莓标价35元一斤，品相稍差的25元/斤。“春节前夕，优质蓝莓零售价最高能卖到50元一斤，价格跌了不少，主要是因为产量大了。”商户感叹道。

零售端的价格下滑并非个例，而是呈现全域蔓延的态势。记者走访多家商超发现，与春节前夕相比，当前蓝莓价格降幅显著。在北京物美超市（泰和园店），工作人员向记者介绍，店内蓝莓价格已大幅回落，目前125克装（果径14mm）的蓝莓原价6.9元，优惠后仅售6.2元，折算下来约25元/斤，而春节前同款包装的价格是现在的两倍多。

批发市场的价格同样也在下滑，北京新发地官网数据显示，2026年的国产蓝莓呈明显下降态势。1月平均批发价在47元/斤至55元/斤；2月维持在52.5元/斤至55元/斤；3月后价格迅速回落至35元/斤至40元/斤。截至4月初，价格趋于缓慢下滑，平均批发价在37.5元/斤至39元/斤之间。

产地收购价更是一路下探。农产品电商平台一亩田数据显示，近60天内，平台蓝莓产地价格从2月7日的32元/斤跌至4月2日的25元/斤左右。长期深耕蓝莓经销的刘强（化名）表示：“今年的蓝莓市场就一个字——跌。”他介绍，3月底以来，地头通货收购价维持在几块钱一斤，小果（13mm以下的）在4元/斤—7.5元/斤，中果和大果稍贵一些，其中优质果是45元/斤—50元/斤，远低于2025年10月刚上市时60元/斤—70元/斤的收购价。有种植户向记者透露，在云南几个蓝莓主产区，地头质量较差的蓝莓只卖几块钱一斤。

价格下跌最直观的体现，是售卖方式的转变。过去，蓝莓多以125克或250克的小盒精装出售，摆在超市冷藏柜的显眼位置。如今，记者观察到，在北京多家社区水果店和生鲜超市，蓝莓开始按斤称重散卖，有的商户直接卖盆装、桶装，有的商户任由顾客敞开封，再用塑料袋称重。

产量激增

尾季品质下滑

价格暴跌的核心原因是供需失衡。一亩田方面分析认为，2026年云南蓝莓主产区的整体天气情况较好，没有出现大范围的极端天气，蓝莓的坐果率和产量都比去年有明显的提升，增加了市场的整体供应量。

其次，春节过后，蓝莓的供应热度上涨幅度达53%，同期供应量比2025年增加54%，也促使价格相比去年同期有所下降。与此同时，加之天气转暖，甜瓜、西瓜等其他水果陆续成熟上市，也在一定程度上分流了蓝莓的市场需求，进一步加剧了蓝莓市场的承压。

全国产区扩张与集中上市进一步加剧过剩。“种植蓝莓的产区

价格「腰斩」，「蓝莓自由」背后是产业「理性回归」

产量翻番 品质下滑 经销商利润倒挂

从按盒售卖到按桶散卖，地头收购价跌至几元一斤，2026年春季蓝莓价格出现断崖式下跌。近期，记者调查发现，蓝莓零售价和地头价均出现大幅下滑。此番价格暴跌的背后，是云南主产区产量同比大增67%、全国种植面积五年翻番带来的供应严重过剩，叠加高温天气导致尾季蓝莓品质大幅下滑。

更深层的原因，则是过去几年行业暴利驱动下的产能狂飙——2023年，一亩蓝莓年赚10万元的高利润，催生了种植户的扩种热情，使得种植面积连年成倍增长。产量激增之下，经销商普遍陷入价格倒挂的困境。在业内专家看来，蓝莓市场本就存在一定高溢价，此番价格回落，也可视为产业发展的“理性回归”。



4月初，北京特吉特市场售卖的蓝莓，价格在每斤25元至35元不等。据新京报

在增多，除了云南、山东、辽宁等传统产区，四川、贵州、安徽等新兴产区快速崛起，全国近50%的蓝莓产量集中在3至4月上市，造成阶段性供应过剩。而2026年3月至4月恰逢云南丰产期与北方产区衔接，单月供应量占全年近一半，叠加春节后采摘积压，导致短期严重供大于求。”刘强称。

吉林农业大学教授、中国园艺学会小浆果分会名誉理事长李亚东指出，2025年10月至今，蓝莓鲜果价格同比下降20%—30%，3月中旬以后降幅更大，价格下降既有结构性原因，也有季节性波动原因。3月中旬后，云南中低海拔产区进入高温天气，果实易变软、糖度不足、香气变淡，鲜果品质断崖式下降。其次，以促早栽培为主的园区，此时也已进入尾果期，品质进一步下滑。“没有高品质的鲜果，消费者就不会为高价买单。”李亚东说道。

产能狂飙

从暴利时代到利润倒挂

如果说供需失衡和品质下降是今年价格跳水的直接推手，那么过去几年产能疯狂扩张，才是这场价格危机的深层根源，而扩张的源动力来自曾经的行业暴利。

刘强回忆起蓝莓曾经的“黄金时代”，无不感慨：“2023年那会儿，我发一车4.2米货车的货共1400箱，光我和批发市场档口两头的利润，就能赚到10万元。”他坦言，当时蓝莓堪称暴利，种植户毛利率高达400%，收购价100元一公斤的果子，市场上能卖到400元。在云南，一亩地一年稳赚10万元，种上100亩，年收入就能破千万，一个产季下来收入两千万并不稀奇。

云南黎氏农业发展有限公司的一位负责人也印证了这一盛况。她表示，云南澄江种植蓝莓已有20多

年历史，但真正大规模扩张正是近几年。靠着蓝莓的超高收益，不少种植户一跃成为百万、千万富翁。

在暴利驱动下，云南和其他产区的种植户纷纷扩种。数据显示，2020年中国蓝莓产量34.72万吨，首次超越美国跃居全球第一。2024年全国栽培面积超140万亩，比2020年增长44%，产量暴增至78万吨，增幅125%。到2025年，种植面积进一步扩大至158万亩，产量81万吨。

产能的快速扩张，还离不开种植技术的革命性突破。刘强和云南黎氏农业发展有限公司的相关负责人都提到，过去蓝莓种植以传统地栽为主，依赖土壤改良，亩产通常只有500公斤—800公斤。近年来推广的基质栽培技术，采用椰糠、泥炭等无土基质，搭配滴灌系统，亩产轻松达到1500公斤—2500公斤，是地栽的2倍—4倍。“很多种植户都换成了基质栽培，产量高，设施化程度高，而且人力投入更少。”云南黎氏农业发展有限公司的相关负责人说。

需要关注的是，产量猛增的直接后果，是经销商的利润陷入倒挂。刘强透露，2025年12月，优质蓝莓（18mm+）的地头价是100元/公斤。市场上的标准箱为1.5公斤（12盒×125克），果子成本150元；加上包装、加工、运输、辅料等成本约12元—15元，单箱成本超162元，但市场售价只有160元—170元，基本不赚钱。“这仅是理想状态。”刘强苦笑，“我们还有自己的批发档口，进入市场还要交进场费、装卸费，有时候连成本都挂不住。”

李亚东认为，作为农业种植行业，任何暴利都是短暂的，不会长久持续。2020年以前，国内蓝莓鲜果供应期基本集中在4月中旬到8月中旬，市场价格已进入稳定期，与现在的蓝莓价格差不多，甚至更低。“常绿蓝莓”品种的出现，填补了我国11月至次年4月没有鲜果供应的空白，创造了每亩10万—20万元的产值。这种暴利迅速掀起了过去五年我国蓝莓的第二个疯狂发展期。但暴利终究不可持续。随着种植面积快速扩张，产量大幅增加，价格必然从暴利高位回落。因此，我们可以将当前的价格下降定义为“理性回归”。

据新华社、新京报

相关链接

“粉色蓝莓”炒到400元一斤，电商销售种苗藏陷阱

“没想到蓝莓还有粉色的！”近期，“粉色蓝莓”凭借梦幻外观冲上热搜，不少网友以为是水果界的“颜值新物种”。事实上，粉色蓝莓并非新面孔，十多年前就已引进国内，市面售卖的大多是“红粉佳人”品种。随着热度发酵，粉色蓝莓鲜果被炒至400元/斤的天价，电商平台却难觅正规现货。与之形成反差的是，各类粉色蓝莓树苗在网上热销。

网络传播图片来看，粉色蓝莓外观呈现粉红色，有网友质疑其真实性。吉林农业大学教授、中国园艺学会小浆果分会名誉理事长李亚东向记者证实，粉色蓝莓真实存在，国内最早推广的主流品种为“红粉佳人”，早在2012年就引入国内开展试验推广，但因



电商平台店铺展示的粉色蓝莓树苗图片。电商平台截图

生态适应性差、市场接受度有限，始终未能实现规模化种植。除“红粉佳人”外，粉色蓝莓还有“粉色爆米花”“粉红宇宙”以及国内新品种“粉黛”，均是小范围种植。

尽管引发热议，这一品种却难寻现货。记者近日在多个电商

平台以及线下超市均未发现销售该水果，仅社交平台有网友发帖称买到粉色蓝莓，价格昂贵，有的高达400元一斤。

与鲜果“一果难求”形成鲜明对比的是，电商平台上粉色蓝莓树苗销量火爆，不少商家打出“南北可种、当年结果、挂果率95%”等宣传口号。业内人士直言，市面上的粉色蓝莓树苗只是营销噱头，部分商家甚至用普通蓝莓苗、未驯化的实生苗冒充粉色品种，消费者极易上当受骗。有种植户提醒，普通家庭切勿盲目购买粉色蓝莓苗木，不仅品种真伪难辨，而且管护难度也远超普通蓝莓，极易出现苗木死亡、只长叶不结果的情况。

据新京报