

# 咖啡豆价格上涨 年轻人“咖啡自由”有压力

本报讯 李沐子 于臻 近日,美国纽约洲际交易所(ICE)的阿拉比卡咖啡期货价格突破每磅430美分,创下47年来历史新高,近一年的涨幅高达118.57%。据Wind数据,仅在2024年,美国ICE咖啡期货的累计涨幅就达到了约70%。相比之下,伦敦市场现货黄金在2024年的全年涨幅仅为27.22%。咖啡豆涨幅已远超黄金。

原料的上涨趋势正精准传导至产业链的下游——一些咖啡店试图硬扛上涨的咖啡豆成本,而另一些则选择顺势涨价。对消费者而言,咖啡“口粮”价格上涨,对钱包的影响有多大?

## 咖啡豆价格“势如破竹”

“从去年开始,我们采购咖啡豆的成本就已经上涨了。”在杭州经营咖啡馆的江女士说,店里每半个月就要买一批豆子,不管哪个产区的咖啡豆都在涨价,春节后涨幅更甚,“成本涨了约20%。”

咖啡豆价格的持续上涨与全球市场咖啡豆的供应情况密切相关。

在杭州一家咖啡贸易公司工作的陈女士介绍:“简单来说,巴西的极端天气影响了当地咖啡豆的产量,产量减少导致咖啡豆期货价格上涨。”

有报道称,作为全球最大的咖啡生产国,巴西在2024年经历了严重的极端天气,包括70年来最严重的干旱和暴雨,导致阿拉比卡咖啡豆产量预计下降4.4%。与此同时,作为第二大咖啡生产国的越南,受连续3年的不利天气影响,咖啡出口量下降17.1%。这些因素共同导致全球咖啡豆供应紧张。

目前,陈女士所在公司烘制的咖啡豆都面临一定程度的涨价,一包拼配咖啡豆的价格涨幅约在14.3%至28.6%。“据我了解,有些烘焙工作室索性不烘巴西豆了。”陈女士认为,接下来只要拼配豆里含有巴西豆,估计还要涨价,“对咖啡店来说,这意味着作为‘口粮’咖啡的美式或拿铁,成本就会增加。”

## 咖啡行业迎来新变局

不断上涨的咖啡豆价格,也使一些咖啡制造商或咖啡店经营者不得不提高产

品售价。对市场而言,冲击不言而喻,尤其对还在稳步发展的中国咖啡市场而言。

有数据显示,中国咖啡消耗量在过去十年内增长了167%,达到35万吨。虽然目前国内人均咖啡消费量与欧美国家相比还有很大差距,但中国的咖啡市场正在以每年30%以上的速度扩大。据《中国咖啡产业报告2024》,2023年全国咖啡门店总数约为15.7万家。中国咖啡相关企业数量也在持续上升,2023年相关企业已有384859家,相比2022年新增60236家。

今年是江女士开店第九年,也是颇为艰难的一年。江女士说,咖啡豆价格直接影响了利润,但目前很难涨价,“十年前开店时,主流的咖啡店还是两岸、蓝山、星巴克,消费者会觉得我们25元一杯的咖啡很便宜,但现在流行瑞幸等连锁快消咖啡,消费者开始习惯9.9元咖啡了。”

在国内某大型连锁咖啡品牌工作的王野(化名)提到,无论是小型咖啡店还是大型连锁品牌,对咖啡豆价格的波动都极为敏感。目前,个体经营者通常采购精品咖啡豆,而连锁品牌则主要采购商业咖啡豆。咖啡豆的供应链流程通常为:咖农——国外咖啡生豆商——出口到中国——中国咖啡生豆商——咖啡烘焙商——咖啡店。部分连锁品牌,如她所在的公司,选择直接从国外进口咖啡豆,省略中间环节,以降低采购成本。

尽管王野所在的公司采用直接采购模式,与咖啡豆原产地直接签订长期采购协议,以确保咖啡豆的稳定供应,但由于未提前锁定价格,公司仍感受到了咖啡豆价格上涨带来的成本压力。

提价并非立竿见影的解决方案。在连锁快消咖啡领域,市场竞争激烈,产品价格相对稳定。即便在咖啡豆成本上涨的情况下,品牌通常也不会轻易提高终端零售价格,以避免影响市场份额和消费者忠诚度。

食品及餐饮行业分析师林岳表示,咖啡豆价格创历史新高对咖啡行业有影响,但头部品牌因为需求量大,抗风险能力相对强一些。若咖啡豆供应持续紧张,咖啡市场或面临结构性调整,中小咖啡店需通过门店升级、产品创新、社群运营、文创开发及跨界联名等策略强化核心竞争力,以应

对行业变局。

## 国产咖啡豆或将崛起

这一次价格“风波”让全球咖啡市场站在十字路口,也有不少业内人士认为,近年来,随着云南、海南等地咖啡豆种植快速发展,国产咖啡豆的品质和产量不断提升,有望在市场中突围。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,国产咖啡豆或将迎来更大的发展、增长和扩容空间。放在历史发展中来看,云南咖啡豆起初主要用于生产速溶咖啡粉,在雀巢等咖啡巨头的帮助下,中国云南的咖农逐步进入规范化、专业化、品牌化、资本化以及规模化发展周期。从粗放型小作坊(以低端速溶原料为主)向精品化、规模化转型的云南咖啡产业,近年来已成为中国最大的咖啡产区。云南省商务厅相关数据显示,云南省种植咖啡115万亩,咖啡年产量占全国的95%。

朱丹蓬认为,国产豆崛起,有望进一步降低整个中国咖啡行业的原料成本,从而有助于中国咖啡豆整体价格趋于稳定。

眼下,云南咖啡豆已开始在国际市场上崭露头角,吸引了众多国际品牌的关注。红餐产业研究院发布的报告显示,目前在云南设站收购的品牌有星巴克、雀巢、Manner Coffee等,委托中间商的咖啡品牌则有瑞幸咖啡、蓝瓶咖啡等。消费者也不难发现,在众多独立精品咖啡店,都出现了云南豆的身影。

不过,王野也指出,咖啡树的生长周期较长,通常需要数年才能进入结果期,且目前云南地区的种植速度难以满足当下快速增长的市场需求。此外,云南地区种植的咖啡豆近年来一直处于品种优化与品质改良的过程之中,因此在短期内,还难以实现对进口咖啡豆的全面替代。



# 节后海鲜捕捞忙 市场供应大幅增加

本报讯 春节过后,在浙江舟山,出海捕捞的渔船数量与节日期间相比大幅增加。

近日,在舟山一水产城码头看到,一艘渔船正在卸货,此次回港,该渔船共运回25000多斤虾蛄以及2000多斤梭子蟹。

据了解,2月5—15日,该水产城码头有近230艘渔船靠泊卸货,鱼货总投销量约2000吨。在水产城一家门市部,150多名工人正忙着分拣理货,计划发往全国各地。

随着出海渔船数量增加,渔获量增多,海鲜价格有所回落。在舟山这家市场的鲜活摊位,虾蛄按规格分开暂养,价格每斤从60元到80元不等,相比春节期间下跌30%。此外,条重8两以上的白鲢价格回落幅度明显,从春节最高峰时每斤450元回落至每斤170元。

在福建漳州市东山县东山岛的码头,一艘艘满载而归的渔船驶入港湾,一筐筐鲜活的巴浪鱼被迅速卸下装车,运往市场。

这些巴浪鱼都是人工养殖的。以前,巴浪鱼只能靠野生捕捞。2024年5月,当地成功实现巴浪鱼的人工繁育和养殖。现在,东山县巴浪鱼养殖规模达到1.4万口网箱,年产量近5000吨。(央视网)

# 金黄芒果 托起火红产业

本报讯 杨文明 早春,行走在云南省丽江市华坪县,只见果树漫山遍野,芒果已经进入花期。据统计,全县有芒果从业人员近10万人,芒果已成为当地第一产业。

“种好芒果的第一步,是选对品种。”华坪县芒果产业发展中心主任张国辉说,同样是中熟品种,一斤丽江红芒能卖到五六元,主要是因为适应了市场需求——糖分适中、外观漂亮。张国辉介绍,华坪县自2006年开始试种丽江红芒,直至近两三年才火起来。这两年,华坪县持续推进品种优化调整,根据市场需求推荐品种,通过培训引导农户改良品种。荣将镇果子山农户陈兴琴就种了两种芒果:“品种太多,不容易管理;品种单一,万一价格波动又容易影响收入。”

品牌打造则有助于提升产品附加值。从农户手中收购来的一斤大众品种的芒果价格一般为两元,经过分级、包装等环节,销售价格能提升不少。“芒果个头更加均匀,品质更有保障。”丽江华坪金芒果生态开发有限公司总经理邹杰说。近年来,华坪县持续打造“丽江芒果”这一公用品牌,当地芒果的知名度不断提升。

产业高质量发展,离不开进一步完善冷链、物流、深加工等全产业链流程。从最初加工成果干,到如今制作果浆,当地芒果产业链不断延伸。数据显示,去年华坪芒果农业产值达30.5亿元,金黄芒果正托起火红产业。

# 小小车厘子串起中智贸易大机遇

本报讯 朱雨博 “可以说没有中国市场,就不会有智利车厘子产业。”智利最大车厘子出口商吉制公司出口部经理埃尔南·加尔塞斯日前说。

近年来,智利车厘子在中国受到欢迎,凭借出众的口味正成为“洋年货”。吉制公司2006年起开始向中国出口车厘子,加尔塞斯正是这一趋势的见证者,“车厘子满足中国消费者对水果口味的喜好,被视为新年期间的送礼佳品”。

早在2017年,加尔塞斯就察觉到中国市场的巨大潜力,举家搬到上海,并在2018年设立了吉制公司中国办事处。之后几年,他走访中国各地,会见新客户,拓展新市场。过往七届进博会,吉制公司从未缺席,其产品已几乎触达中国所有省份。

“从收获到包装,车厘子产业创造了

大量就业机会。感谢中国市场为智利车厘子提供了巨大商机。”加尔塞斯说。

吉制公司在距离智利首都圣地亚哥以南约一小时车程的奥伊金斯大区莫斯塔萨尔市拥有三家工厂,员工数量达6000人。在产销旺季,这些工厂每天能加工200万公斤车厘子。

智利央行统计公报显示,2024年,水果出口是该国增长最快的产业之一,车厘子是其中的明星产品,以35.74亿美元份额成为出口额最高的水果,比上年增长51.4%。智利农业部统计数据也显示,过去五年间,该国车厘子果树种植面积几乎翻倍,从2019年的3.8万公顷增至2024年的7万公顷,车厘子成为智利水果产业“顶梁柱”。

智利水果出口商协会车厘子委员会执行主任克劳迪娅·索莱尔表示,中国是

智利车厘子的主要市场,智利出口的车厘子超九成销往中国。在中国市场需求推动下,智利在车厘子产业链中不断推进技术创新,实现了灵活、高效、高水平的采购、加工和采后流程。

她举例说,为了让车厘子能以最快速度到达中国消费者手中,智利开通了“车厘子快线”。通过海运直航路线,智利车厘子仅需21天就可运抵中国,实现最大程度“保鲜”。

智利水果出口商协会预计,2024/2025年该季该国共将出口约1.3亿箱5公斤装车厘子,约合65.8万吨,这一创纪录的出口量将比上一产季增加59%。

谈及公司未来发展,加尔塞斯表示,“中国是吉制公司目前的主要市场,未来几年也将如此”,吉制公司希望拓展中国市场,继续与中国市场携手发展。