

咖啡豆价格一路狂飙 “打工人续命水”还能喝得起吗？

“商业豆的价格一路上涨，都快成为精品豆了。”一名在无锡做咖啡烘焙生意的店主告诉记者，和2024年年中相比，目前某品类生豆采购价格几乎翻了一倍。

2024年以来，极端天气导致减产以及期货市场投资行为等综合因素共同推动了咖啡豆价格的飙升。不少市民关心，如果原料价格一直上涨，“打工人续命水”还能喝得起吗？



7岁女孩 突患白血病 爱心汇聚 帮她渡难关

本报讯 3月11日，是7岁的卉卉接受骨髓移植的日子。当天，“福彩·爱基金”的工作人员带着1万元爱心款来到孩子家中。

小屋里挂着卉卉画的水果、植物等。她的外公说，卉卉是个非常聪明的小姑娘，不知道怎么会得了白血病。外公和卉卉进行了视频连线，看到镜头那边的卉卉正在吃药、做手术前的准备，外公叮嘱她要听爸妈的话，好好治病，更要勇敢。

时间回到去年7月中旬，家人发现卉卉的胳膊上出现很多紫色小斑点，以为是吃东西导致的过敏，没放在心上。第二天早上，卉卉在卫生间刷牙，牙龈出血了。第三天，卉卉在家附近的公园玩了一阵，回家洗澡时，妈妈发现她的腿和胳膊上有大片淤青，当时心里咯噔了一下。卉卉爸妈一夜无眠，天亮后迅速带孩子去医院验血。果然，白细胞和血小板数据超标，各项检查下来显示，卉卉得了急性淋巴细胞白血病。

在无锡经过一段时间的治疗，卉卉体内的异常白细胞没能得到控制，医生建议骨髓移植。综合考虑多种因素后，卉卉爸妈选择在河北某医院为女儿进行手术。爸爸尹先生表示，孩子虽小，却非常坚强。每次做化疗、穿刺时，她总是紧咬牙关，从不大声哭喊，生怕让爸妈心痛。

尹先生说，他们带着卉卉在各地检查、治疗，目前自费已经花掉了27万元。夫妻两人共有两个孩子，卉卉还有一个哥哥，在五河新村小学读书，卉卉原本今年也该上小学了。为了两个孩子，尹先生咬牙在老新村买了一套房子，至今贷款还没有还完。

“家里根本没有多余的钱”，尹先生表示，孩子这次生病，全靠东拼西凑借钱。为了北上给女儿治病，他辞掉了工作。

目前，妈妈每天在医院陪孩子，尹先生除了给孩子做好一日三餐外，还利用闲暇时间在医院附近跑腿送外卖，只求为孩子多攒一点医药费。后续还有几十万元的治疗费用，让全家人犯了难。

今年1月，在得知这一情况后，五河新村小学的师生们纷纷为卉卉捐款，一共筹集到37687.5元。五河新村小学关工委“五老”的丁解新、谈伯昌、华俭学等也慷慨解囊，无锡市中级人民法院宣传处作为学校党建联盟单位，工作人员也送来了爱心款。

最近，学校向本报爱心工作室发起了求助。11日上午，“福彩·爱基金”派出爱心大使，为卉卉送上了10000元爱心款，希望她能顺利渡过移植关口。

(黄孝彦)



9.9元咖啡选择“缩水”

在无锡某银行工作的张先生发现，他经常购买的某品牌的9.9元咖啡选择变少了，只剩标准美式、拿铁和燕麦拿铁三款。“我喜欢的生椰拿铁，标注要另外加收3元。”张先生告诉记者，该品牌此前针对9.9元咖啡调整过一次范围，目前再次收缩为三款。此外，购买方式也进行了调整，原来直接下单就可享受优

惠，现在需要先添加客服领取福利。

从一粒咖啡豆到我们手中的一杯咖啡，大致需要先采摘处理得到生豆，再经过烘焙得到熟豆，而熟豆就是诸多咖啡馆日常使用的咖啡豆了。作为一个咖啡重度爱好者，小柳在省钱方面颇有心得：“我购买了摩卡壶和磨豆机，平时上网购买各式熟豆，每天一

杯手冲咖啡，比门店的咖啡便宜且口感更适合自己的。”小柳表示，去年下半年开始她爱喝的几家咖啡豆品牌都涨价了，不追求单一产区，不讲究风味和特殊口感的话，可以用一些平价豆进行代替。“我囤了2公斤咖啡豆，怕以后会更贵。”媛媛每天带着咖啡豆去“蹭”单位的咖啡机，“这比外卖的咖啡划算。”

不少咖啡店业务“扩容”

记者走访无锡多家咖啡店发现，与成品咖啡豆、速溶咖啡等品类纷纷宣布涨价相比，星巴克、Manner、M Stand等不同价位的连锁咖啡品牌饮品价格近期没有明显变化。库迪咖啡依然坚持全场9.9元，甚至在美团App上还有更优惠的价格。

“目前市面上咖啡店饱和，内卷严重，不敢轻易涨价。9.9元既是为了吸引流量，也是培养喝咖啡习惯的做法。”经开区金融街某咖啡连锁

店店主认为，连锁咖啡企业通常嗅觉比较敏锐，会在咖啡豆涨价前进行囤货，且头部企业有较高的议价空间，饮品价格能够保持相对平稳。

利润的下降，成本的提高，对于独立咖啡店影响大吗？“一磅拼配咖啡豆，约454克，涨价15元—20元不等，意味着一杯咖啡的成本上升了1元—2元。”蠡湖边某咖啡店店主娟娟表示，很多咖啡店的业务范围早已不局限于一杯咖啡，比如用“咖啡+简餐”“咖

啡+服装”“咖啡+文化产业”等形式来促进二次消费。“我们家一杯咖啡价格维持在25元—35元区间，在蠡湖边搭建了很多露营帐篷作为包厢，顾客的其他消费会相应增加。”娟娟介绍。

精品咖啡店对咖啡豆的品质有较高要求。“来这里的老客对咖啡很有研究，即便原料成本增加，我们仍会高价采购好的咖啡豆，利润确实受到了影响。”梁溪区一家精品咖啡店店员晶晶说。

咖啡行业或迎来“变局”

面对不断上涨的咖啡豆价格，无锡科学家咖啡合伙人陶翼认为，连锁快消咖啡领域，市场竞争激烈，品牌一般不会轻易提高终端零售价。9.9元咖啡作为某些品牌引流的手段，在市场上确实占据一席之地。而中小咖啡店，本身的采购量并不算大，议价权较为有限，在竞争中并不占优势。但是，调价不是应对原料上

涨的唯一方式，应该适应市场的变化，在变化中不断创新，这也是经营者提高自我能力的机会。

《中国咖啡产业报告2024》显示，2023年中国咖啡消耗量达到35万吨，近十年内增长167%。2023年全国咖啡门店总数约为15.7万家，相关企业数量也在持续上升。国金证券研报指出，一杯咖啡中，生豆成本仅占

4%，租金和人力才是大头。有业内人士预测，若咖啡豆价格持续高位，行业将迎来洗牌，缺乏供应链优势的小品牌或被迫出局。

对于钟爱咖啡又想省钱的人群，陶翼建议，如果自制咖啡的话，为了避坑，可以选择一些大品牌的咖啡豆。而对于囤豆的行为，他认为咖啡豆保质期有限，不建议一次性大量地囤豆。(晚报记者 王佳)