

依托两大平台,湖南初步建立起对非咖啡全产业链

非洲咖啡,湖南新“特产”

阅读提示

湖南并不出产咖啡,何以做成“本土”咖啡生意?依托中非经贸博览会和湖南自贸试验区两大平台,加速推进非洲咖啡供应链在华发展,一张咖啡贸易“版图”初步绘就。

本报记者王鑫 方大丰

“湖南新特产:非洲咖啡”。走进位于长沙雨花区的湖南高桥大市场,一家名为“小咖主”的咖啡连锁品牌店,门口招牌写着这样一句广告词。

高桥大市场的“咖啡一条街”,集聚了众多“小咖主”这样的咖啡企业,涵盖了从生豆直采、生产加工、品牌孵化到销售展示的咖啡全产业链体系。在这个长沙的新兴网红打卡地,不光能买到非洲最好的咖啡品种,而且价格更低。

湖南并不出产咖啡,何以做成“本土”咖啡生意?从非洲大陆到内陆湖南,小小咖啡豆如何漂洋过海,在中非经贸合作助力下成就大产业?记者采访发现,湖南依托中非经贸博览会和湖南自贸试验区两大平台,加速推进非洲咖啡供应链在华发展,一张咖啡贸易“版图”初步绘就,非洲咖啡成为名副其实的湖南新“特产”。

一粒生豆如何跨越万里

“以前一个星期的事情,现在一两个小时就能面对面解决。”作为在高桥大市场做了十年精品咖啡的“元老”,玫秀精品庄园咖啡店主肖雍琪对自贸区带来的便利,最直观的体验是非洲咖啡豆订货周期大大缩短了。

非洲是咖啡诞生地,也是进口精品咖啡的首选地。一直以来,肖雍琪这样的大部分咖啡批发商都是通过中间商——咖啡国际贸易公司进货。虽然很早就开始采购非洲咖啡豆,但因单家商户需求量小,又无进口资质,肖雍琪也只能靠网上竞标和委托台湾生豆贸易进口商,流程繁琐。

“我要先发邮件给生豆贸易商,让他给我最新产季的豆单。选好想要的豆子后再发回

去,我再回我一个订单,我按订单汇款,等他确认收钱之后才发货。从前期沟通到选品采买,少说也要半个月。”肖雍琪说。因为采购周期长,不仅咖啡品质受到了影响,拉高了成本,货源还不稳定。

2019年起,中非经贸博览会永久落户湖南,为湘非经贸合作搭起国家级经贸平台。一年之后,中国(湖南)自由贸易试验区获批。建设中非经贸深度合作先行区,成为湖南区别于其他自贸试验区的最大特色。而先行区的一项核心任务便是,建设包括咖啡在内的非洲非资源性产品集散交易加工中心。

自贸区的获批,为高桥大市场的咖啡商户带来贸易模式上的根本性改变,采购咖啡豆直接省去了中间商的环节。去掉中间商,意味着时间缩短、品类更为丰富,成本大大降低。通过产地直销,成本减少30%。

“小咖主”创始人景建华最引以为傲的,莫过于门店美式咖啡低至8元的定价。而这,正得益于自贸区“没有中间商赚差价”。

把门店开进上海迪士尼

18岁就开始做咖啡师的景建华,在和咖啡打了24年交道之后,第一次踏上了非洲土地。

2018年,景建华随湖南经贸代表团前往非洲“朝圣”。9天的非洲之行,他随团走访了乌干达、埃塞俄比亚等国的咖啡庄园和咖啡从业者。遍埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴的咖啡馆,给他留下了深刻印象。“非洲之行后,我的事业重心开始聚焦非洲咖啡”。

2021年,依托中非经贸博览会和湖南自贸平台,景建华创立以非洲咖啡为特色的咖啡连锁品牌“小咖主”。仅用一年多时间,就以长沙为中心开出20余家咖啡店,进入长沙五一商圈、上海迪士尼等热门商圈。基于非洲直采咖啡豆优势,“小咖主”一杯精选现磨美式咖啡仅售8元,整体客单价在12-13元,被网友称为“亲民口粮咖啡”“长沙性价比之王”。

就在上个月,创立不到两年的“小咖主”完成了1亿元A轮融资,成为杀入连锁咖啡赛道的又一匹黑马。“今年计划开200-300家店!”景建华对未来满怀憧憬。

如今,“小咖主”已从源头构建起自有咖啡烘焙工厂,打造了集非洲咖啡产品研发、生产加工、品牌孵化、营销推广、线上线下销售、搭建咖啡师人才培训基地于一体的非洲咖啡产业链。他的“让国人喝上好喝不贵的非洲咖啡”的梦想,正在照进现实。

而在孵化出“小咖主”的高桥大市场,依托非洲非资源型产品集散交易加工中心,一条集非洲咖啡采购、研发生产、品牌孵化、展示销售于一体的全产业链体系已然形成。去年,借助咖啡全产业链优势,高桥大市场咖啡销售额达10亿元,销售咖啡豆2000吨,非洲咖啡豆占销量40%。

做非洲咖啡供应链“链主”

“我们诚挚邀请所有感兴趣的企业探索埃塞俄比亚的咖啡贸易和咖啡加工。”在3月



2023国际显示技术展举行

4月1日,2023国际显示技术大会在南京国际展览中心举行,ICDT显示技术展览会同时开展。4大展示专区,80多家展商汇聚显示行业上中下游企业,覆盖材料、组件、芯片、设备、面板到终端产品。该展旨在助力国内外显示行业从业者之间加强技术交流和市场合作,提高我国显示行业产业链的国际影响力。

视觉中国 供图

海外客商回流,全球采购订单纷至沓来

义乌箱包出口迎来开门红

本报记者 邹佩然 通讯员 吴峰宇

越来越多的迹象表明,早先受困于疫情的全球旅游业正一改颓势,强劲复苏。联合国世界旅游组织近期发布信心指数预计,全球国际游客抵达人数可能恢复到疫情发生前的80%至95%。旅游市场的快速复苏,让各类箱包的需求大幅增加,义乌作为国内箱包出口销售的基地之一,全球采购订单纷至沓来。

近年来,随着境外采购商入境便利化,加上义乌开展全球采购商邀约行动,发布涉外服务十项举措,国际商贸城日均进场外商达到了2000多人次,二区箱包区块也迎来了一拨又一拨境外采购商。据义乌海关提供的数据显示,今年1~2月义乌箱包出口26.9亿元,同比增长26.2%。

我国是全球箱包的第一制造大国。数据显示,我国生产的箱包已占全球近40%的市场份额。随着海外客商的回流,今年我国箱包出口呈现持续复苏态势。

箱包产业发展迅速

“身体和灵魂,总有一个要在路上”。事实上,无论是国内还是境外,各国民众在工作之余,大多喜欢外出旅行探险游览,各类箱包作为随身“工具”装载着“衣食住行”必需品,是旅行中不可或缺的重要配套。

在全球最大的小商品集散地,义乌箱包行业主要集中在国际商贸城二区市场,约有箱包经营

主体2300多家。

“你好,老板娘,我又来订货了。”3月20日,常驻义乌的苏丹外商Aldi又一次来到经营户吴斐斐的店里,这是他今年第三次过来采购女士箱包。看样、定色、询价……双方经过半小时的洽谈,一票外贸订单就此产生。

采购金额20多万元,算是一个中等订单。拿着开单本的吴斐斐满脸笑容地说:“今年Aldi已经在店里采购了50万元的货物,采购量明显比往年多,主要体现在数量上,如往年一款箱包只订购10件,今年就增加到15件。”

这样的变化得益于全球旅游业的复苏,带来了最直接的“红利效应”。记者了解到,在Aldi的生意中,有三分之二是箱包业务,但过去三年受疫情影响,他无法来义乌采购,采购量锐减。今年1月8日起,我国对出入境政策进行调整。得知这个消息后,Aldi第一时间办签证、买机票,赶在节前来义乌采购。

“在义乌,一切都很棒,我的生意重回正轨。客户的订单也来啦,今年会采购更多的箱包,预计有20多个箱子发到国外。”Aldi说,对于外国消费者来说,外出旅行背包是首选,而行李箱过于笨重,只有长途旅行或商务办公的时候会用,所以背包的需求量会大于旅行箱。截至目前,Aldi在义乌的采购量已经超过了2020年全年。

近年来,义乌的箱包产业发展迅速。天眼查数据显示,目前义乌已有箱包企业29.3万余家,其中2022年新增注册企业8.5万余家,增速达到48.9%。

订单回流义乌

最近,外商明显增多,订单也回流市场,这是部分箱包经营户的直观感受。

“看我们的订单数据,去年这个时候是260万元,今年达到了300万元,有20%~30%的增幅。”经营户鲍剑玲出口的产品以休闲包为主,客户主要来自非洲、南美等地。她告诉记者,由于疫情防控期间整个产业链的供应和自家工厂产线上的工人有所萎缩,虽然现在箱包外贸市场强势回暖,但目前处于“产能和供应链都匹配不上”的阶段,企业正在积极调整。

据了解,为加快义乌外贸复苏,去年8月以来,市商务局、外事办等部门以商务包机方式接回4批564名外籍采购商,带动采购订单2.61亿美元。今年1月1日,《义乌市优化国际化营商环境涉外服务十项举措》正式实施;1月8日,义乌又发出了“万名国际采购商邀约行动倡议书”。

一系列举措取得了成效。据统计,今年以来,义乌常住外国人已重回1万名的高位,比2022年上半年增长约20%。临时入境来义外商也已经突破了1.24万人次。

据部分经营户反馈,疫情防控期间部分境外客商曾经到越南、印度等地采购箱包,但是现在这些客商陆续回到了义乌市场。“箱包产品在国内有完整的产业链,工艺简单的箱包可能会被东南亚工厂拿走,但一些工艺比较复杂、附加值高的箱包产品,国外客户依然选择我们,这是我们的优势,一时半会

20日举行的2023中非咖啡产业合作论坛暨非洲咖啡推介会上,埃塞俄比亚驻华使馆副馆长德瓦诺·科迪尔大使现场发出邀约。

据介绍,本次中非咖啡产业合作论坛的目标之一,就是整合全国各地的非洲生豆贸易散户,全链路力推非洲咖啡供应链在华发展。“我们相信,中国作为全球咖啡市场增速最快的国家之一,咖啡贸易将成为中非经贸合作重要组成部分。”湖南省政府参事、省中非经贸合作促进研究会会长徐湘平说。

景建华也有类似的愿景:以本次中非咖啡合作论坛活动为契机,联合全国咖啡贸易同行,结成非洲咖啡产业联盟,一起做非洲咖啡豆的进口增量。

供应链在非洲设立咖啡采购服务中心,引入专业机构进行非洲咖啡供应商对接以及源头品控;加工端携手非洲在华非资源性产品集散深加工园,推进咖啡仓储、加工、研发、品牌孵化;金融端建立咖啡供应链白名单制度,向进口企业提供提单融资、信用证融资等融资手段……

有专家认为,依托自贸试验区平台和政策优势,湖南正在成为咖啡产业的“价值洼地”。天眼查数据显示,目前我国有17.8万余家咖啡相关企业,其中湖南有8100余家,全国排名第六。去年湖南新增注册企业1100余家,年度注册增速达17.7%。“下一步,我们将继续推动非洲咖啡产业链以及非洲咖啡品牌从湖南走向全国。”徐湘平告诉记者。

论坛发布的《中国咖啡行业蓝皮书》显示:2022年,中国咖啡豆总消耗量为28.8万吨,人均年饮用咖啡量仅为12.3杯。而巴西、美国和日本人均年饮用咖啡量分别为376.0杯、288.9杯和207.4杯。这意味着,中国咖啡市场依然拥有巨大发展空间。

过去五年,中国咖啡市场年均增速达15%,已成为全球咖啡市场的焦点。

市场观潮

本报记者 赵昂

中国罐头工业协会近期发布的数据显示,我国罐头出口量达312.5万吨,出口额68.9亿美元,同比分别增长12%、22%。出口量和出口额均创下近年来新高。其中,蔬菜、水果罐头占据最大的出口份额,即食类罐头和菌菇罐头明显增长。天眼查数据也显示,我国现有罐头企业已达到4.6万家。

罐头出口量的提升,与海外市场需求提升较快不无关系,而这样的需求提升,很大程度是因为部分罐头进口国存在食品通胀现象,本地食品价格涨幅过快。尽管销售数字亮眼,但有相当一部分是属于“贴牌生产”,是代工产品。

中国罐头工业协会于上月底印发的《中国罐头食品产业十四五发展规划纲要》中就指出,国内罐头企业缺乏核心竞争力,大部分高技术出口产品都是代加工,具备自主知识产权的产品较少,缺乏拥有核心技术的原创性发明专利,生产环节仅限于产品的某个单一技术环节,前端的技术研发和后端的市场高附加值几乎与行业企业无关,“在国际市场上还很难占有技术和附加值的优势,基本还处于全球罐头食品产业价值链低端”。

更为关键的是,由于当下代工收入不少,不少企业满足于眼前收益,并没有投入足够的资源用于技术创新和品牌创建。当然,这也与罐头行业小微企业占比高、行业集中度较低不无关系,大多数企业缺少自己的原料生产基地,这也使得其培育自身品牌并非易事。

在这样的情况下,一旦外部环境有变,不论是采购规模还是准入标准变化,小微罐头企业的生存难度可想而知。正因如此,罐头行业有必要培育出一些具有规模效应的龙头企业,并形成较为完整的产业链条,在原材料端打造标准化的原料基地,在研发和生产端提升技术创新能力,在销售端形成具有较强竞争力的自主品牌。而在这一过程中,既要打通国际市场,也要完善国内市场布局。

事实上,一些国内消费者对于罐头食品还是带有一定偏见的,这也是罐头行业数据呈现外销热的原因。但是,随着“一人食”的需求增加,加之都市的快节奏生活,许多年轻消费者正在接受罐头食品,不只局限于传统的蔬菜、水果、水产品、肉类等罐头,也开始采购餐食类、简餐类罐头食品,开罐或开袋加热即食,代替“开伙做饭”。

换言之,开发更为丰富的餐食,实现“由罐到碗”的转变,已经成为国内一些行业领先企业的选项。而“由罐到碗”的转变过程,本身也是一个技术积累和品牌创建的过程,这一过程积累的技术能力和品牌影响力,也将对罐头企业独立开发适合海外消费者的餐食类罐头,实现自主品牌出海大有帮助。

2023年民营企业服务月活动启动

据新华社电(记者姜琳)人力资源和社会保障部、教育部等六部门4月1日联合启动2023年民营企业服务月活动。活动为期一个月,主题为“服务民企促发展,扩大就业惠民生”,服务对象以民营企业、中小微企业、个体工商户和高校毕业生、退役军人、脱贫劳动力、登记失业人员、农民工为重点。

活动期间,各地将深入民营企业进行调研走访,了解招聘用工需求,举办线上线下招聘活动,提供政策落实、用工指导服务,千方百计帮助民营企业缓解招聘用工难题。

人社部将依托中国公共招聘网开设“2023年民营企业服务月”专场,通过就业在线、国家大学生就业服务平台、工会就业服务网上平台、全联人才在线和各省分会场链接,联动发布招聘岗位等。

北京丰台加快发展智能制造

本报讯(记者赖志凯)3月30日,在北京市丰台区政府举办的“遇见丰台·众汇京彩”发布会上,丰台区政府发布了《丰台区加快发展智能制造产业的实施意见》,明确从构建智能制造产业体系、加强科技创新主体培育等五大方面,推进培育“优势产品+示范工厂+创新集群”模式、培育引进“链主”型企业等18项重点工作任务。

据了解,近年来丰台区产业能级持续提升。2022年,全区高精尖产业规上企业693家,较上年新增101家,同比增长17.1%,实现收入1933.3亿元;初步形成以轨道交通、航空航天两大具有全国影响力的产业集群,以及智能装备、医药健康、新材料等新兴产业集群,软件与信息服务业加速发展。

数字经济产业规模持续扩大,2022年全区374家规上数字经济核心企业实现营收1117.7亿元,同比增长6.5%。优质企业加速集聚,2022年全区新设注册资本5000万元以上企业401家,注册资本达1239亿元,同比上升42%;新增规上企业480家,创历史新高。

亚洲最大地下综合交通枢纽加紧建设

本报讯(记者刘静)日前,随着重达20.13吨的钢结构构件准确安放到预定位置,由中建一局承建的亚洲最大地下综合交通枢纽——北京城市副中心站综合交通枢纽项目完成重要节点,03标段人防及M101号线轨道交通区域的钢结构主体吊装作业全面展开,这也标志着项目进入主体结构施工阶段。

据了解,项目建成后,将成为亚洲最大地下综合交通枢纽,每天可为向47万人提供安全快捷、舒适智慧的公交出行。该项目主体结构施工大量采用“钢结构”,钢结构整体用量将近1.6万吨。钢结构采用场外加工、场内组装的方式,通过“工厂化、定制化、程序化、模块化”一站式加工+现场拼装的建造模式,更轻量化、安全、环保。

据项目执行经理赵保超介绍,该项目预计今年10月份完成主体结构施工,并进入二次结构和精装修阶段,2024年底前全部完工。