



# 全球咖啡進入 「新黑金時代」， 成本如何被重新 定義與避險策略

■ 國票期貨專案協理 廖千慧

## 全球咖啡正走向「新黑金時代」

全球咖啡的價格近兩年明顯變得不太一樣。從早晨的義式濃縮到便利商店的熱拿鐵，我們每天喝的那杯咖啡，看起來一如往常，但背後的市場其實已經經歷一連串的劇烈震盪。氣候失常、貿易摩擦、運輸成本攀升，再加上各國政策變動，這些因素像一層層疊上來的浪，把整條供應鏈都推向新的局勢。

2024到2025年的咖啡市場，不只是單純的「變貴」，而是攸關整個供應鏈結構重新洗牌。巴西與越南這兩個主要產地不是受到乾旱，就是碰上霜害；全球認證庫存跌到少見的低點；歐美市場的政策更是牽動著出口端的每一步。例如美國對巴西咖啡多次調整關稅，歐盟的EUDR上路後，出口流程變得更繁瑣、更昂貴。

簡單來說，咖啡供應變得既脆弱又敏感。ICE的期貨價格一路維持在高檔，連鎖品牌的成本壓力逐漸浮上檯面，而台灣市場同樣受到這股震盪的波及。

## 2024 - 2025的咖啡價格，為什麼不斷上探？

2024年初的氣候問題原本就讓人擔心供給不足；但真正造成市場大幅動盪的是2025年幾波接連而來的政策與供應面變化：

1. 阿拉比卡期貨2024年從174美分一路拉升，2025年2月一度衝到440美分左右。
2. 2025年8月美國宣布對巴西咖啡課50%高關稅，市場很快又反應在價格上，從月初277美分，至9月中旬424美分，一個半月漲幅達53%。

3. 11月雖然美國再次調整，放寬部分食品關稅，但咖啡豆的價格並沒有明顯回落。

這些接連而來的變化疊加之後，市場像是在重新定義「咖啡的基本價格帶」，而不是短期的漲跌而已。

## 影響咖啡市場的五股力量

分析咖啡市場重要的五股力量，這些因素不是單獨存在，往往是同時發生，才讓市場會這麼敏感，我們將就以下的內容進行說明。

### 1. 氣候失序：從偶發到變成常態性

巴西持續乾旱及偶發霜害，越南Robusta產量受嚴重乾燥影響縮減，這些狀況彼此都牽動產量不穩，品質也一著起伏。

### 2. 認證庫存降至低點，市場自然更容易被拉動

ICE認證庫存降至近兩年來新低約40萬袋（如圖1），市場上可交易的籌碼變少，價格就更容易被放大反應。

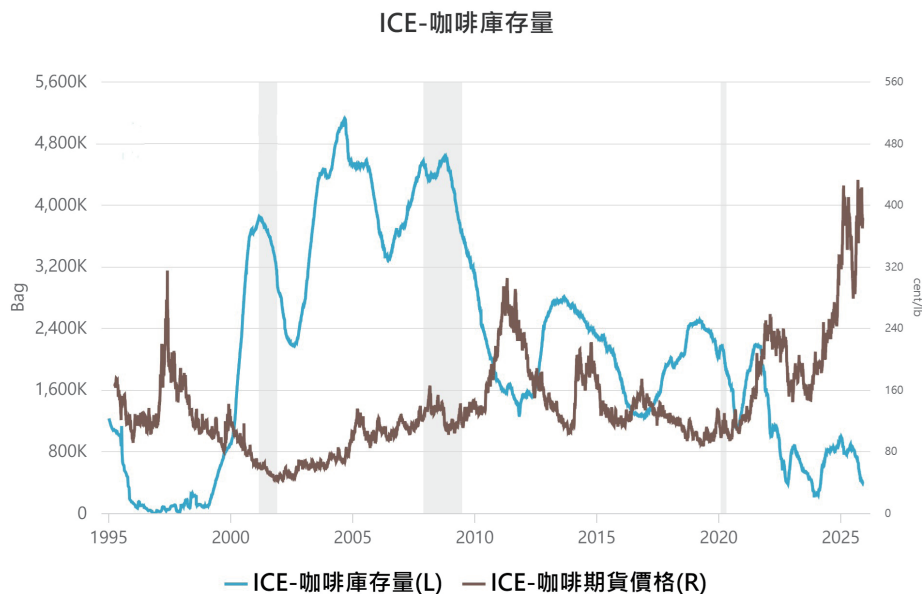


圖1、ICE咖啡庫存量及價格

### 3. 美國關稅政策一動，全球價格震動

關稅政策反覆拉鋸，對咖啡高度依賴進口的美國市場來說，只要調整一條線，就足以牽動全球價格。

### 4. 歐盟EUDR法案上路，供應鏈變慢又變貴

歐盟的EUDR強制土地管理與毀林證明制度，使得小農、本地出口商都得重新建資料、

跑流程，繁瑣的文件與查核，使得進口成本顯著的上升。

### 5. 運輸與能源成本維持高位

全球海運費自2025年第二季起明顯回落，多數航線回落至少30%，但能源、保險這些本來就不便宜的項目仍在高檔。綜合起來，運輸費和以前比還是明顯偏高。

## 美國咖啡市場進口依賴與關稅放寬的實質影響

美國是全球最大的咖啡消費國，但其供應結構卻異常脆弱。官方數據顯示，美國99%的咖啡仰賴進口，主要來源集中在哥倫比亞與中美洲。也因為高度依賴外部供應，美國對產地氣候變化、運輸瓶頸及國際貿易政策的敏感度遠高於多數市場。

過去一年，美國的咖啡進口價格上漲了19%，反映出全球供應緊縮與物流成本偏高的雙重壓力。這些成本變化已經傳導至大型連鎖品牌。星巴克在最新季度財報中提到，由於通膨與高額關稅的影響，營運利潤率較去年同期大幅縮減5個百分點，降至9.4%，顯示高成本環境已經侵蝕企業獲利。

在物價壓力逐步升高的背景下，為了抑制食品通膨，川普政府於2025年11月20日簽令，降低咖啡、牛肉、番茄、香蕉等食品的進口關稅，並指示財政部研究進一步擴大豁免名單，希望透過政策調整阻止食品價格持續上漲。這項關稅放寬，確實有助於減輕咖啡、紅茶、綠茶等飲品的原料壓力。

然而，關稅只是眾多影響因素中的一項。全球咖啡市場的不穩定，更多來自結構性問題：

- 主要產區氣候不穩定
- EUDR等新法規增加出口端成本
- 供應鏈在疫情後尚未完全恢復韌性
- 運輸、保險費仍維持高檔

即便關稅降低，有助於短期舒緩進口端壓力，但無法改變全球供應緊縮的事實。未來美國市場仍將面臨成本環境偏高、價格波動頻繁的挑戰，而這些變化也會持續波及全球，包括台灣的咖啡產業。

## 台灣咖啡市場高度成熟：守住成本才能守住毛利

全球咖啡市場的劇烈波動，正逐步影響台灣這個高度成熟的咖啡消費市場。國際豆價受氣候、關稅與EUDR法規推動而長期偏高，使台灣的進口端與連鎖品牌開始承受前所未有的

成本壓力，也促使企業更積極尋求避險工具與供應鏈策略。

從規模來看，台灣的咖啡市場已經相當穩定。2023年咖啡服務產業規模達429億元，2024年仍維持在400億元級距，人均年消費量接近200杯。消費數據顯示需求並未受到景氣影響，但在另一端，成本卻愈來愈不容易掌控，使「如何穩定採購成本」成為品牌營運的核心課題。

市場競爭也出現明顯轉變。過去比的是口味與價格，如今競爭的內容已拓展至「體驗、效率與供應鏈安全」。星巴克以149.8億元營收保持領先，路易莎憑藉23.92億元營收與46.27%毛利率在本土品牌中脫穎而出；多那之、cama等品牌則借由價格區間、多店型策略與輕食搭配切入日常市場。

但無論是哪一個品牌，面對國際豆價的長期震盪，都難以倖免於成本壓力。因此，企業紛紛思考共同的課題：

如何利用期貨、長約、認證庫存與分散產地等方式，穩定採購成本，避免毛利被侵蝕？

這將成為台灣咖啡市場下一階段的競爭關鍵。未來，不僅是誰的店面更吸引人、誰的產品線更齊全，而是誰能在波動中維持穩定、有效鎖定成本，誰就能守住毛利並取得更長遠的市場位置。

## 成本穩定性消失：咖啡價格新常態下的避險能力

在ICE咖啡期貨長期維持高檔、全球認證庫存降至新低、巴西與越南天候反覆異常、美國與歐盟政策接連調整的情況下，台灣咖啡市場所面臨的已不只是「能否順利採購到咖啡豆」的問題，而是更根本的挑戰——如何在高度波動的環境中維持成本穩定。

在這樣的市場新常態裡，企業的採購成本已經不再取決於「買豆的時機好不好」，而是取決於品牌是否具備足夠的風險管理能力。因此，台灣的進口商、烘焙廠與連鎖咖啡品牌，近年普遍開始導入更系統化的避險與供應鏈策略。常見的做法包括：

### 1. 期貨避險（Hedging）

透過Coffee “C” 期貨，在價格相對低檔時分批布局，預先鎖定未來數月甚至一整年的成本，避免因現貨價格急漲而被迫抬高採購價。

### 2. 提前簽訂長約（Long-term Contract）

與產地或供應商簽訂半年至一年的長期合約，穩定供給來源與價格，使原料成本更可預期。

### 3. 提高庫存天數（Safety Stock）

增加安全庫存，用庫存緩衝短期市場劇烈波動、物流中斷或清關延遲的風險。

### 4. 分散產地 (Origin Diversification)

降低對單一產地的依賴，例如同時布局巴西、哥倫比亞、越南、中美洲等不同產區，避免某一國家遭遇氣候或政策衝擊時產生重大缺口。

### 5. 運用認證庫存 (Certified Stocks)

掌握可以立即交割的資源，以確保在全球短期供應緊縮時仍能獲得穩定的原料供應。

這些措施的背後，反映的是台灣咖啡產業的一項重大轉變：

從早期的「會買、會烘、會賣」進化到今天的「會管理風險、會分散來源、會控成本」。

在全球咖啡行情像黑金一樣波動的時代，競爭重點不再只是誰的產品線更漂亮、誰的店面更具吸引力，而是誰能在供應鏈不斷變動的背景下保持穩定。

## 全球生產國高度集中：三大產地牽動全球咖啡價格

全球咖啡供應高度集中，由巴西、越南與哥倫比亞三國掌控，合計占全球62%，其中巴西以38%居首，氣候與產季變化往往直接牽動國際價格。高度集中使咖啡市場對氣候、匯率與政策變化特別敏感。

2024年即呈現集中風險：越南乾旱導致Robusta大幅減產，巴西氣候異常影響Arabica，雙重衝擊推動咖啡價格翻倍，Robusta更創50年高點。巴西的乾旱與霜害、越南的高溫缺水、哥倫比亞的地形與勞動力限制，使主要產國產量長期處於波動。

印尼、衣索比亞等其他供應國雖重要，但受到政治與基礎建設問題影響，難以有效緩衝全球供給端壓力。整體而言，咖啡市場高度依賴巴西 (Arabica) 與越南 (Robusta) 兩國，只要其中一國出現問題，國際價格便迅速上揚；兩者同時緊縮更會引發全面震盪。

在這種結構下，品牌與貿易商不得不強化避險策略。期貨布局、長約簽訂、產地分散等措施變得必要，而航運與保險費的波動，也使到岸成本管理更具挑戰。未來分析行情時，必須同時納入供需、物流與政策變化，因為任何一個環節都能牽動整條供應鏈。

## 咖啡期貨的合約規格及交易策略

### 1. 交易所與商品規格

全球咖啡期貨主要集中在美國洲際期貨交易所 (ICE-US)，商品代碼KC，為國際阿拉比卡咖啡的主要定價基準。其合約規格如表1。Robusta期貨則在倫敦ICE交易，雖規格不同，但同樣作為亞洲市場與即溶咖啡的重要定價來源。

表1、阿拉比卡咖啡期貨合約規格

規格項目	阿拉比卡咖啡期貨（KC）
交易單位	37,500磅（約17公噸）
最小跳動點	0.05美分／磅
每跳動價值	18.75美元
交易時間（台灣）	16:15–次日01:30
合約月份	3、5、7、9、12月
最終交易日	第一通知日前一個交易日
保證金（2025/11）	12,764美元（原始保證金）
結算方式	實物交割

## 2. 期貨避險與採購策略

阿拉比卡期貨採實物交割，因此國際進口商與大型連鎖品牌普遍以期貨避險＋長期合約來鎖定原料成本。多在價格相對低檔時分批布局，並提前3至12個月簽訂合約，以避免天候異常、政策風險或突發事件推高成本。

**長約的優勢：**1.可集中採購、壓低成本、2.避免短期現貨短缺、3.有助穩定營運毛利

**短約的風險：**1.成本波動大、2.現貨採購彈性高但不穩定、3.毛利率更容易受到市場變動影響

然而對中小型品牌而言，期貨合約單位大、成本高，使得直接參與難度較大。多半透過以下方式進行風險控管：

- 與上游建立採購聯盟
- 提高安全庫存
- 以商品組合調整、會員方案或副產品提高客單價
- 運用短期合約搭配分批採購分散風險

整體而言，在咖啡價格波動成為常態的環境中，中長期的營運規劃勢必更依賴完善的避險管理與供應鏈韌性，才能在高度變動的全球市場中維持穩定與競爭力。

## 期貨交易策略下的台灣成本管理與避險實務

### 1. 期貨成本管理流程

台灣進口商及大型咖啡品牌多以ICE期貨為核心指標，透過分批採購、集中簽訂長約與

現貨庫存調度來管理成本。期貨避險部門需持續監控合約跳動、產地氣候災情與全球消費預期，以確保在價格波動加劇的市場中維持營運穩定。

(1) 豆價波動對毛利的影響

2025年期貨價格衝上新高，使咖啡豆占原料成本比重達30–40%。若主要產區出現極端氣候，毛利率可能在單季就明顯下滑，品牌往往需要調整售價、優化產品組合以維持收益。

(2) 長約採購與風險均衡

星巴克、路易莎等大型品牌利用長約搭配多產地採購，平抑現貨風險並提高供應穩定度。中小型業者則常以採購聯盟、彈性進貨與商品多元化來降低波動衝擊。

2. 現貨庫存與市場預測

企業會依期貨報價在相對低點建立庫存，避免短期暴漲帶來的採購壓力。大型品牌可分批規劃庫存週期，中小品牌則多依靠促銷與會員回流，透過量能分攤成本。現貨週期設計需同時考量：市場需求流速、消費旺季預測、品質與永續規範

3. 行情與運費的雙重變數

(1) 運費的角色：放大價格波動的乘數

在供應鏈緊縮或油價上升時，運費往往放大咖啡豆價格的變動。

疫情期間（2021–2022），亞洲—美西航線運費從USD 1,500飆至USD 10,000以上，使咖啡到岸成本（CIF）上升10–15%，遠超期貨漲幅本身。

表2、咖啡主要產地運輸路徑概覽

產地	出口港	航線	航程	運費敏感性
巴西	Santos	南美→亞洲	30–35天	高度受油價影響
越南	Ho Chi Minh	東南亞→亞洲	7–10天	受季風與船班供需影響
哥倫比亞	Cartagena	中南美→亞洲	25–30天	受巴拿馬運河費用牽動

(2) 運費與期貨價格的交互關係

運費與油價連動緊密，近三年相關係數約0.78。布蘭特原油每桶若上升10%，咖啡海運費通常會上升4–6%。

表3、運費與期貨價格的交互關係

市場狀況	成本結果	對品牌影響
期貨上漲+運費上升	成本雙升	採購壓力最大、毛利受壓縮
期貨上漲+運費下降	成本小幅增加	可透過物流議價抵銷部分壓力
期貨下跌+運費上升	成本降幅受限	避險收益被運費吞噬
期貨下跌+運費下降	成本同步下降	最有利於毛利擴大

#### 4. 案例分享

2025年8月1日，美國對巴西商品祭出50%的懲罰性關稅，這一下幾乎是正面擊中巴西咖啡產業。關稅期間，巴西對美出口直接掉了七成。

市場反應也毫不手軟：阿拉比卡期貨（KC）在六週內，從277美分一路飆到424美分，整整漲了53%以上。

對台灣的進口商來說直接衝擊採購成本。KC期貨合約規格是37,500磅（約17公噸），我們以進口商A計畫在10月購入相同的巴西豆重量為例。當8月11日當天他看到KC價格突破7月中旬形成的W底頸線時，多方轉強之際，立刻進場買進1口KC期貨做避險，本文以台灣知名咖啡連鎖店（下稱進口商A）期貨交易為例進行分享。

表4、咖啡避險操作過程及效果

步驟	操作內容	價格／數據
1. 多單建倉（8/11）	買進ICE（KC）期貨	進場價：310美分
	合約規格損益	每漲1美分=+375美元
2. 市場急漲（9/16）	KC急漲	424美分
	現貨到岸成本大幅上升	每噸+NT\$60,000/17噸 =NT\$1,020,000
3. 多單平倉	計算期貨獲利	$(424-310) \times 375 = 42,750$ 美元 ( $\approx$ NT\$1,368,000)
4. 避險淨效果	對沖後淨結果	NT\$1,368,000-NT\$1,020,000 =NT\$348,000

#### 5. 市場後續的變化與避險成效

在美國買盤湧入、基金大舉押注供應緊縮的情況下，KC價格一路推升到424美分。現貨端當然也同步反映，每噸成本約增加NT\$60,000。如果完全沒有避險，這批17噸豆子的採購成本至少要多花超過一百萬元。

而進口商A選擇在高點附近平倉，期貨收益為：

$$(424-310) \text{ 美分} \times 375 = 42,750 \text{ 美元} \approx \text{NT\$1,368,000}$$

這筆收益剛好可以用來抵掉現貨端的額外成本。扣除後，反而還多出NT\$348,000，等於不只是「沒被漲價打到」，甚至在波動劇烈的市場裡做到了淨節省。

這個案例其實提醒我們，期貨並不一定是用來「押方向」的工具，更重要的功能，是替企業把採購成本鎖在一個可接受的上限。在關稅、氣候、基金部位、運費、油價等各種不確定因素同時干擾市場的情況下，只要一口KC期貨，就能把17噸原料的價格風險對沖掉。

對進口商來說，最關鍵的不是賺價差，而是在劇烈波動中依然守住毛利，讓生意穩穩地做下去。



圖2、期貨價格走勢圖

## 結論

隨著美國關稅的變動調整、主要產地的極端氣候愈來愈常見，加上EUDR正式上路，以及ICE咖啡期貨長期維持在高檔震盪，全球咖啡市場已明顯進入一個高風險的「黑金新常态」。

台灣高度依賴進口，無論是進口商、烘焙端，或前端的連鎖品牌，都必須重新檢視採購策略、風險控管與永續布局，才能在這波結構性變化中站穩腳步。

整體來看，2025年的咖啡市場雖然挑戰不少，但也正是打造更具韌性的價值鏈的關鍵時刻。如果台灣業者能把創新、永續與避險同步納入核心策略，不只能穩住當前的營運，更有機會在未來的國際競爭中取得更好的位置。

