

CÀ PHÊ CHƯA RANG (HS 090111) – THỊ TRƯỜNG ĐỨC

GIÁ CẢ

Giá cà phê trên thị trường thay đổi tùy thuộc vào phân khúc của từng loại sản phẩm mà mỗi công ty hướng đến. Tại thị trường Đức, cà phê được chia thành các phân khúc khác nhau như cấp cao, cấp trung và cấp thấp. Thông thường, giá xuất khẩu cà phê nhân chỉ chiếm khoảng 5-25% giá bán cuối cùng đến người tiêu dùng, tùy thuộc vào chất lượng cà phê, quy mô lô hàng và quan hệ của nhà cung cấp với người mua.

- Phân khúc cao cấp: Đây là phân khúc có chất lượng cao nhất, các sản phẩm đặc biệt như cà phê nguyên chất, cà phê chuyên biệt thường đi kèm 1 câu chuyện về chính nó). Ở phân khúc này, cà phê được bán thông qua các nhà bán lẻ chuyên biệt. Có hợp đồng dài hạn giữa các nhà cung cấp và người mua. Ví dụ Arabica chất lượng cao, điểm cupping 85+ có giá bán lẻ đề xuất: 144USD/kg (Panama Geisha), 150USD/kg (100% Jamaica Blue Mountain Arabica – Đóng gói bao bì 1kg); 110USD/kg (Mykona Hawaii Paradise Meadows – đóng gói bao bì 250gr); 85,92USD/kg (Claudio José Costa Rica – Public Coffee Roasters – đóng gói bao bì 250gr)
- Phân khúc trung bình: Có chất lượng tốt và là hàng thương mại. Thường được bán trong siêu thị hoặc cửa hàng ăn uống, cũng như thông qua các nhà bán lẻ chuyên biệt. Giá bán lẻ đề xuất: 38,16USD/kg (Cà phê thương hiệu Illy Italian – đóng gói bao bì 250gr); 22,68USD/kg (Peeze Rainforest Dark – đóng gói bao bì 1kg).
- Phân khúc thấp: cà phê pha có chất lượng thấp. Thường được bán qua các siêu thị và các kênh dịch vụ (ví dụ như văn phòng). Thường được pha trộn và/hoặc có 40-100% Robusta. Giá bán lẻ đề xuất: 9,83USD/kg (Albert Heijn Perla Aroma – đóng gói bao bì 1kg).

1. Giá theo mùa vụ

Cà phê là một sản phẩm nông nghiệp cho nên giá cả bị phụ thuộc rất nhiều vào mùa vụ. Tại các quốc gia xuất khẩu, sự được mùa hay mất mùa của cà phê ảnh hưởng nhiều đến sự lên - xuống của giá cả trên thị trường, do đó, giá cả tại các thị trường tiêu thụ cũng bị ảnh hưởng rất nhiều.

2. Mức kê giá

Phí bảo hiểm thường chiếm khoảng 15% đến 25%, nhưng đang giảm dần khi các nhà chế biến truyền thống và các nhà bán lẻ tham gia vào thị trường cà phê hữu cơ. Phí bảo hiểm cho cà phê có giấy chứng nhận Fair-Trade được trả theo mức giá tối thiểu cho cà phê trồng theo kiểu truyền thống và cà phê trồng theo kiểu công nghiệp.

3. Biến động về giá cả

Biến động giá cả là một phần trong thương mại cà phê. Biến động về giá cả do các tác động sau đây:

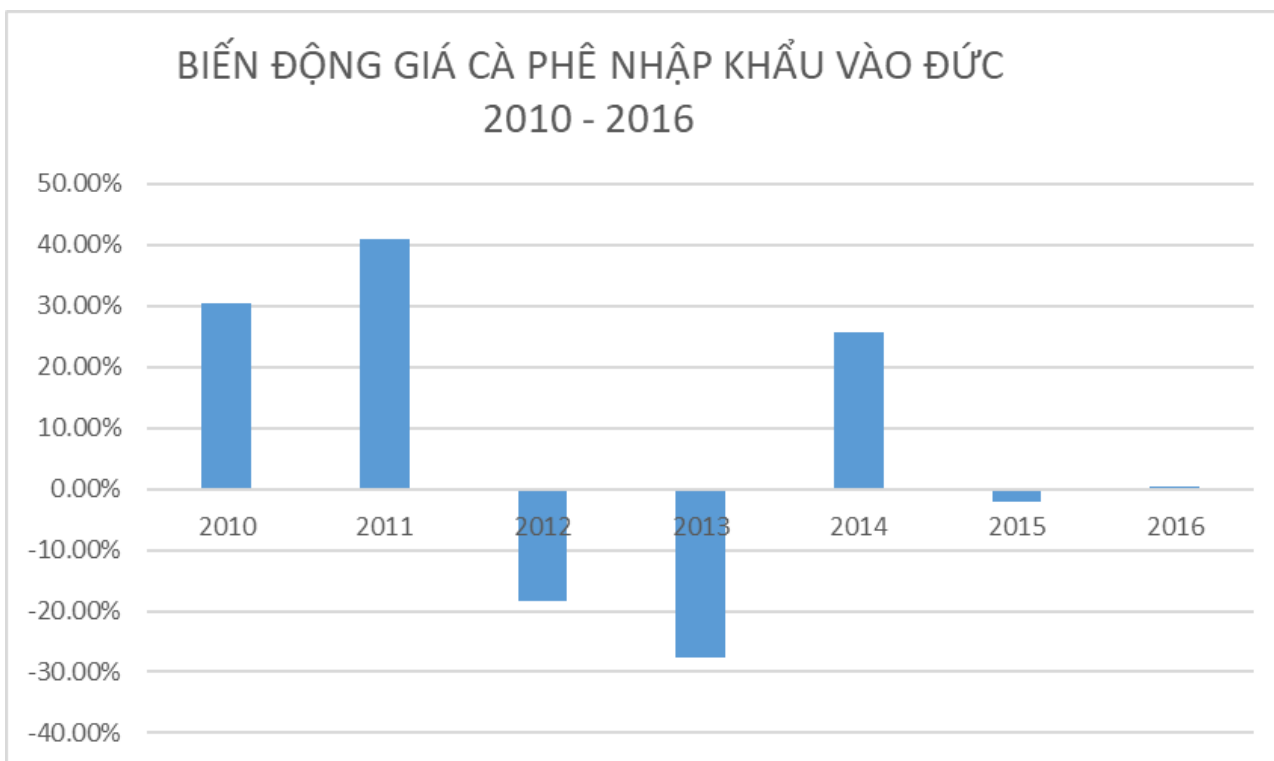
- Cung và cầu: thị trường hàng hóa đã thay đổi trong những năm gần đây bởi nhu cầu về

cà phê đã tăng lên đáng kể. Trước đây, các quốc gia trồng cà phê chủ yếu để xuất khẩu, nhưng hiện nay xu hướng sử dụng cà phê đang tăng rất mạnh tại các quốc gia này, lượng cà phê giành cho xuất khẩu bị giảm mạnh. Điều này ảnh hưởng lớn đến giá cả cà phê trên thế giới, đặc biệt tại các thị trường cà phê lớn như Đức. .

- Chất lượng cà phê quyết định lớn đến giá cả trên thị trường. Với việc người tiêu dùng ở Đức ngày càng đòi hỏi chất lượng cao hơn, các nhà nhập khẩu của Đức phải tính toán một mức giá hợp lý để các nhà cung cấp cà phê thô tại các quốc gia đang phát triển đáp ứng được yêu cầu. Việc đặt ra các yêu cầu về nhãn mác, môi trường, xã hội v.v... đều làm chi phí gia tăng và tất cả đều được các nhà sản xuất hạch toán vào giá giao thương trên thị trường.
- Biến động về tiền tệ, lãi suất: Các giao dịch cà phê trên thị trường quốc tế nói chung và thị trường Đức nói riêng đều được thực hiện dựa trên USD hoặc EUR. Bất kể một thay đổi về tỷ giá các đồng ngoại tệ này so với đồng tiền của các quốc gia sản xuất đều có ảnh hưởng mạnh mẽ và trực tiếp đến giá cà phê.
- Các phụ phí: Các chi phí như vận chuyển, bảo hiểm, thuế các loại v.v... đóng một vai trò lớn trong việc định ra các mức giá cuối cùng. Điều này còn tùy thuộc vào việc thương thảo hợp đồng giữa nhà sản xuất, nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu tại Đức.

4. Sự phát triển giá.

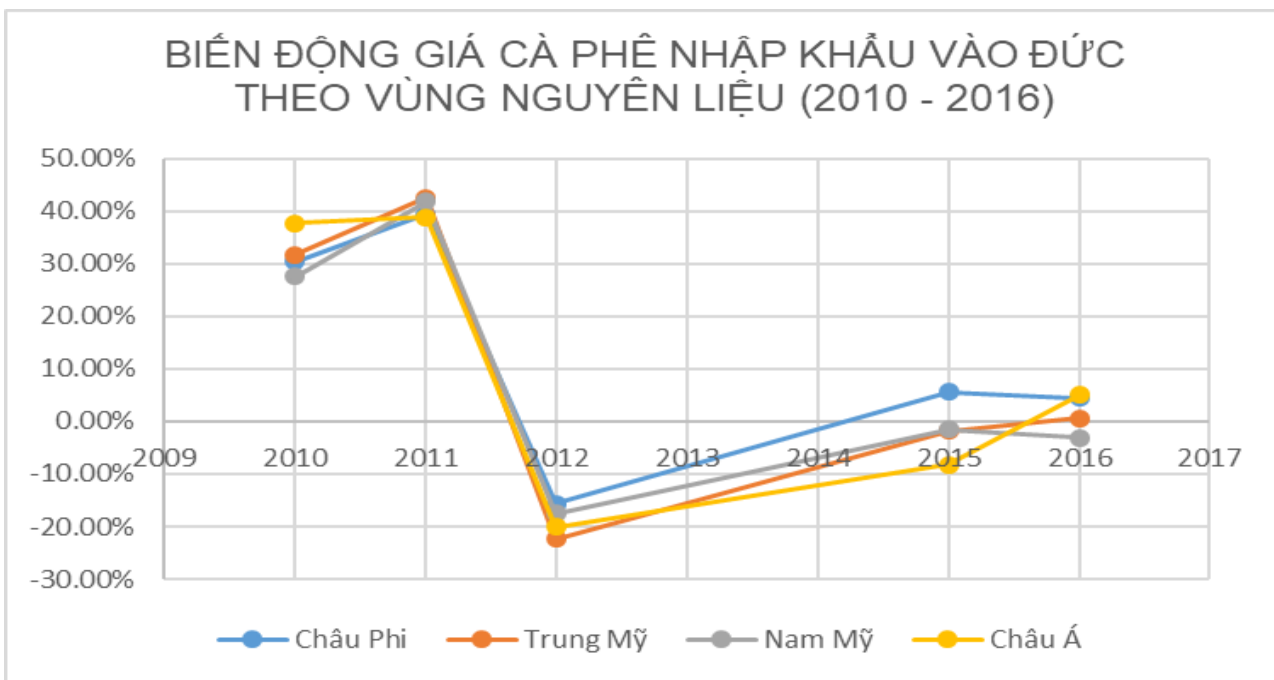
Giá cà phê tại Đức không có khác biệt so với thị trường thế giới. Tuy nhiên, giá cà phê tùy thuộc vào các sở thích của người tiêu thụ và sự nguyên chất của sản phẩm. Giá cả thực tế thì tùy thuộc vào sự thương lượng với các công ty đối tác. Nhìn chung, các nhà xuất khẩu cần biết chi tiết về chi phí sản xuất/ mức giá cho từng khối lượng sản phẩm mà họ cung ứng. Điều này giúp các nhà xuất khẩu có các quyết định đúng khi thương lượng với khách hàng.



Bảng 1: Biến động giá cà phê nhập khẩu vào Đức theo từng vùng nguyên liệu (2010 –

2016)

| Năm | Châu Phi | Trung Mỹ | Nam Mỹ | Châu Á |
|------|----------|----------|---------|---------|
| 2010 | 30.38% | 31.75% | 27.55% | 37.74% |
| 2011 | 39.40% | 42.60% | 41.90% | 38.90% |
| 2012 | -15.64% | -22.30% | -17.55% | -20.09% |
| 2015 | 5.65% | -1.76% | -1.50% | -8.17% |
| 2016 | 4.53% | 0.66% | -3.04% | 5.03% |



Nguồn:

- <http://www.cbi.eu>
- <http://exporthelp.europa.eu>
- <http://statista.com/>