

看世界

□ 朱旌

“热带水果自由”要来了

如果列一份“当代中国人舌尖幸福指数榜单”，东南亚热带水果普及程度应该能挤进榜单的前十名。从曾经高攀不起的“榴莲刺客”，到如今超市里“金枕头”堆成小山——中国人的舌尖早已被东盟水果的“甜蜜风暴”所征服。而随着中国—东盟自贸区3.0版谈判实质性结束，这场风暴更将升级为“超强台风”——“榴莲自由”“山竹自由”“红毛丹自由”……这些离我们或许比想象得更近！

回看历史，东盟水果在中国人餐桌的“上位史”堪称一部“关税谈判开放史”。

2010年中国—东盟自贸区1.0版落地时，7000种东盟商品实现零关税进口，越南龙眼、泰

国山竹价格直接便宜一半。水果老饕们不会忘记，以前一个榴莲动辄要卖几百元，现在几十元就能抱回家。到了2025年的今天，3.0版谈判更是将放出罕见大招：食品供应链互联互通、海关程序简化、卫生检疫标准互认——这些看似专业的术语，翻译成“吃货语言”就是：更新鲜、更便宜、更安全！

以素有“水果之王”之称的榴莲为例，过去从泰国果园到中国超市货架，需经历繁琐的通关检验，运输损耗高达20%。而3.0版谈判推动的智慧海关和检验检疫绿色通道，让榴莲的“跨国旅行”时间至少缩短30%，甚至能实现“树上熟”直送，口感堪比现摘。按身处中国海南的东南亚水果贸易商的说法：“以后榴莲价格可能比国产苹果还亲民！”

中国与东盟的水果贸易，本质上是一场“温带与热带的甜蜜互补”：中国人迷恋榴莲的绵密，东盟人钟情苹果的脆甜……3.0版谈判进一步强化了这种互补性。首先是标准互认。泰国榴莲的农药残留标准与中国同步，无需重复检测，成本直降15%；其次是产业链延伸。马来西亚的冷冻榴莲肉、越南的龙眼干加速进入中国市场，火锅店“榴莲鸡煲”等新菜品有望更

加普及；最后是技术合作。中国电商平台的冷链技术反哺东盟，泰国果农也学会了直播卖货，边摘边播，粉丝还可以“云监工”。

更有意义的是，3.0版谈判还专设“中小微企业”章节，鼓励两国小商家直接对接。未来，广西的榴莲代购小哥或许能跳过中间商，直接连线曼谷果园，实现“榴莲拼多多”。

中国—东盟自贸区3.0版谈判不仅关乎水果价格，更将重塑中国人的“水果消费地图”：首先是品种扩围，像马来西亚的黑刺榴莲、菲律宾的巧克力山竹等小众品种，也将借助关税减免和物流升级登陆中国市场；其次是品质升级，越南红心火龙果贴上中国的有机认证标签，消费者扫码即可查看种植全过程；最后是文化破圈，泰国的“榴莲节”、菲律宾的“芒果嘉年华”均在推进举办中国巡回计划，热带水果“中国游”或将成为新潮流。

曾经有农业专家担忧，东盟水果大量涌入可能冲击中国本土产业。但如今来看，竞争非但没有伤害中国水果产业，反而助

推其加快升级步伐。一个典型案例是，海南的榴莲种植基地已悄然兴起，国产榴莲未来或许能与泰国货“掰掰手腕”。这正印证了那句话：最好的合作，是让彼此变得更强。

当中国顾客在直播间抢购“99元包邮”的猫山王，当泰国果农用中文喊出“老铁666”，中国—东盟自贸区3.0版谈判的宏大叙事，最终将化作寻常百姓家的百果香甜。这场跨越山海的甜蜜互动背后，不仅是贸易数字的增长，更是一场生活方式的升级——从此，中国人的“热带水果自由”不再只是梦想，而是触手可及的日常。

脑洞

□ 陈曦

猫屎咖啡为何那么贵？

对大多数消费者来说，猫屎咖啡是可望不可及的奢侈品。在其原产地印度尼西亚，每磅（约合0.454公斤）猫屎咖啡的批发价为300美元至800美元不等，视年份和品质略有浮动。而经过“大厂”烘焙后的品牌咖啡，每磅价格一般在1000美元以上，个别大品牌能卖到3000美元/磅。

猫屎咖啡“名不虛传”——它真的是从麝香猫的排泄物中搜集而来的。

大约从18世纪初开始，印度尼西亚的苏门答腊岛、爪哇岛等地就开始广泛种植咖啡树，而这里也正是麝香猫的栖息地。根据资料记载，当地一些穷苦农民想喝咖啡却买不起，正好有人从麝香猫的粪便中找到了未被完全消化的咖啡豆，于是试着将其清洗后磨成咖啡粉，结果发现味道居然比普通咖啡更好。

然而，猫屎咖啡真的有那么好吗？至少在当今这个时代，非也。

目前，咖啡业界公认的“王者”是一种名叫瑰夏的品种。瑰夏咖啡原产于埃塞俄比亚的瑰夏山，口感微甜，伴有花香。据说，顶级瑰夏咖啡豆的外观会呈现出

非常漂亮的蓝绿色，手感温润有如玉石，而且不同品种的瑰夏咖啡豆还有不同的味道，比如青草香、桃子味、浆果味、奶香味。

多年来，许许多多咖啡师选手带着自己选育、烘焙的瑰夏咖啡前往参加素有“咖啡界奥运会”之称的世界咖啡师大赛。而在大多数届次的比赛中，最终的获胜者均为瑰夏咖啡，其手下“败将”不仅包括猫屎咖啡，还包括波本、卡杜拉、卡杜艾、帝比卡等多个世界知名咖啡品种。

不过，好东西的价格并不一定高不可攀。瑰夏虽然口味出众，价格却非常亲民，1克普通瑰夏咖啡豆在原产地的售价只有3元人民币，算起来一杯咖啡的成本不过50元，相较于动辄两三百元一杯的猫屎咖啡，确实称得上物美价廉。

这种口味与价格的错位是如何产生的？其实这就是经济学中的稀缺性原理在发挥作用。

麝香猫本身就是一种小型动物，食量不大，种群数量也不多，产量必然不大。而瑰夏咖啡是种植型品种，只要选育优质的种子，找到合适的环境，辅之以精心种

植，自然能够大规模生产。正所谓“物以稀为贵”，稀缺的猫屎咖啡自然更容易在价格上战胜供应充足的瑰夏咖啡。

顺便说一句，如今的猫屎咖啡之所以“口味平平”，并不仅仅是因为越来越发达的咖啡产业和越来越多的咖啡品种把人们的口味养“刁”了，更重要的是因为现在的猫屎咖啡大多是“半人工”制品。

根据专业咖啡品鉴师的观点，野生麝香猫的肠胃其实并没有什么神奇效果，只是因为野生麝香猫只会挑选最成熟、味道最甜的咖啡豆食用，这样“制成”的咖啡豆自然品质更好。而在当今社会，为扩大生产规模，许多农场会人工养殖麝香猫，人工喂食咖啡果。此举相当于直接跳过了麝香猫自然筛选果实的“猫屎优选”环节，自然也就导致了猫屎咖啡品质下降。

看样子，哪怕是麝香猫的“小肚子”，也跳不出那个最基础的原则——品质这件事儿，还得从源头抓起。

哥伦比亚与

“一带一路”的时代交响

2022年8月，哥伦比亚总统佩特罗在其就职演说中引述了本国文学巨匠加西亚·马尔克斯所著《百年孤独》的结尾：“羊皮卷上所记载一切自永恒至永恒不会重复，因为注定经受百年孤独的家族不会有第二次机会在大地上出现。”

如今，哥伦比亚正式加入高质量共建“一带一路”大家庭，为这一深深期许注入了动能。牵手“一带一路”，是中哥建交45周年之际两国战略合作伙伴关系持续发展的里程碑。

哥伦比亚迫切寻求并珍视共建“一带一路”带来的机会，源自国家发展的内生需求。基础设施的相对滞后，特别是交通瓶颈，一度让这个国家的发展之路如安第斯山脉般崎岖漫长。首都波哥大市民中流传的无奈调侃“波哥大距离波哥大两小时”，正是长期交通拥堵的真实写照。

正在由中国企业承建和参与运营的哥伦比亚迄今最大基建项目之一：波哥大地铁一号线，将改变城市的未来。截至2025年4月30日，波哥大地铁一号线已完成约54%的建设进度，直接或间接创造了约1.3万个就业岗位。波哥大地铁一号线项目公司副总经理玛利亚·康斯坦萨·博特罗表示，地铁投入使用后，首末站两地通勤时间将从近3个小时缩短至27分钟，预计将有300万民众直接或间接地从这一改变中受益。

哥伦比亚对共建“一带一路”的热情，也植根于两国间日益密切且成果丰硕的经贸往来。中国已连续多年成为

哥伦比亚的第五大贸易伙伴。2024年中哥贸易规模达1496.3亿美元，同比增长13.1%。今年前4个月，中国对哥伦比亚进出口483.4亿美元，同比增长8.5%，规模创历史同期新高。农产品合作尤其亮眼，哥伦比亚已成为中国咖啡、鲜切花的第三大进口来源地，今年前4个月，中国对哥伦比亚进口咖啡达4.7亿美元，鲜切花进口亦增长14.6%。这些实实在在的互利共赢，让哥伦比亚各界对共建“一带一路”带来更广阔的中国机遇充满期待。

哥伦比亚哥中投资贸易商会执行董事英格丽德·查韦斯说，哥伦比亚与中国合作潜力巨大，加强与中国的合作，能推动哥伦比亚实现经济多元化。

放眼拉美，阿根廷的“塞塞”水电站、秘鲁的钱凯港等众多标志性项目纷纷落地，为当地经济社会发展注入强劲动力。作为全球南方的重要成员，中拉携手不仅共筑潜力巨大的市场，也为双方民生发展和全球共同繁荣增添了新动能。作为拉共体轮值主席国，哥伦比亚选择加入高质量共建“一带一路”大家庭，正是顺应这一区域合作与共同发展的时代潮流，展现了其在推动国家发展与促进中拉合作方面的坚定意愿。

从对“第二次机会”的呼唤，到中哥建交45载的互利合作，再到拥抱共建“一带一路”，哥伦比亚正以积极的姿态描绘国家发展的新图景。站在新的历史起点上，哥伦比亚将乘着共建“一带一路”的东风，与中国共同谱写互利共赢、共同发展的新篇章，为构建更加紧密的中拉命运共同体贡献力量。（据新华社电）