

曝星巴克将出售星巴克中国70股份

2025年8月6日，星巴克出售中国业务70股份的消息引发热议。据胡润百富公众号报道，星巴克正接洽多家买家，拟出售星巴克中国70股权，每家买家持股比例不超过30，星巴克全球将保留30股份，继续作为最大股东。这一交易估值最高达100亿美元，约合人民币720亿元，吸引了包括高瓴资本、凯雷投资、大钲资本、信宸资本等近30家国内外机构的非约束性报价，目前第二轮竞标已锁定9家机构，最终买家名单预计两个月内揭晓。

星巴克首席执行官倪睿安在2025财年第三季度财报会上表示，公司正寻找拥有共同愿景的战略合作伙伴，以抓住中国市场的巨大潜力，同时强调对中国市场的长期信心并希望保留相当比例的股权。星巴克中国自1999年进入内地市场，截至2025年第三财季，全国门店数达7828家，新增70家门店，覆盖17个县级市场。中国是星巴克全球第二大市场，但近年面临瑞幸咖啡、库迪咖啡等本土品牌的激烈竞争。据欧睿国际数据，星巴克中国市场份额从2017年的42跌至2024年的14，而瑞幸以35位居榜首，库迪占12。星巴克中国2024财年营收约30亿美元，远低于瑞幸的75亿元人民币，约合25倍差距。面对低价策略冲击，星巴克自2025年6月起首次大规模降价，星冰乐、冰摇茶等数十款产品平均降价5元，同时推出99元早餐套餐，试图吸引客流。财报显示，降价策略初见成效，第三财季同店销售额增长2，交易量增长6，但客单价下降4。出售70股份的决定与星巴克在中国市场的挑战密切相关。瑞幸和库迪凭借99元甚至5元以下的低价咖啡，通过外卖平台补贴抢占市场，挤压星巴克的生存空间。星巴克的高端定位和第三空间体验虽有品牌溢价，但客单价46.74元远高于瑞幸的14.49元和库迪的10.4元，难以吸引价格敏感的下沉市场消费者。此外，星巴克在产品创新上稍显逊色，2024年推出78款新品，仅为瑞幸同期119款的66。为应对竞争，星巴克计划将门店扩展至2万家，覆盖300多个县域市场，但需本土合作伙伴的资源支持。引入战略投资者可优化供应链、增强数字化能力并加速下沉市场布局，例如高瓴资本曾助力瑞幸和蜜雪冰城，凯雷投资也成功推动麦当劳中国扩张。然而，星巴克保留30股权的策略引发争议。有分析认为，此举可能导致新股东与星巴克在运营和战略上的分歧，类似滴滴收购优步中国后因无控制权顺利整合的案例难以复制。若星巴克试图通过分散股权保留控制权，可能限制新股东的决策灵活性，影响中国业务的长期发展。业内人士指出，星巴克需平衡品牌文化与本地化需求，确保合作方能带来资金、资源和市场洞察，同时维护其高端定位和消费者体验。交易若顺利完成，将是中国消费领域近年最大并购案之一，预计持续至2026年。这事儿够劲爆，星巴克中国要卖70股份，摆明是顶不住瑞幸、库迪的低价猛攻！降价、开店、下沉市场，星巴克憋着大招想翻身，可这30股权留着干啥？想既拿钱又当老大，哪有这么好的事儿！高瓴、凯雷这些大佬抢着入局，估计是看中中国咖啡市场这块肥肉。接下来看谁能笑到最后，星巴克这局棋可不好下！

原文链接：<https://hz.one/baijia/星巴克-出售-股份-2508.html>
PDF链接：<https://hz.one/pdf/曝星巴克将出售星巴克中国70股份.pdf>
官方网站：<https://hz.one/>