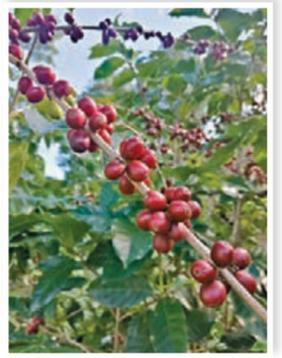


參加比賽創品牌 星巴克高價採購



▲咖啡農採摘的咖啡豆，在藍珀咖啡姚健龍的引導下，採摘全紅豆的比例越來越高。

▶普洱市的咖啡種植面積為80萬畝，面積和產量均居雲南之首。圖為正在晾曬的咖啡豆。



▲雲南普洱咖啡果。

受訪者供圖



▲每年咖啡成熟季，是吸引世界各國的業內人士來到普洱尋找優質咖啡的好季節。

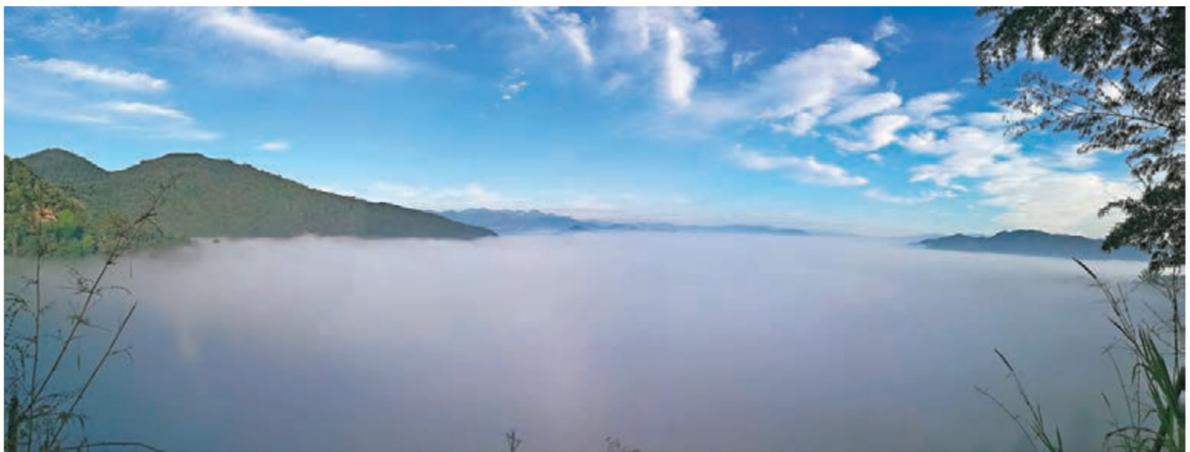
譚旻煦攝

普洱咖啡突圍靠精品化

咖啡致富系列一

很多人不知道，除了茶葉，雲南還盛產咖啡，目前雲南咖啡種植面積180萬畝，年產咖啡生豆15萬噸以上，佔全國98%，其中普洱市就有80萬畝，面積和產量均居雲南之首。但是多年來，雲南咖啡卻一直擺脫不了「養在深閨人未識」、「價錢傷農」的困擾。近年，雲南普洱咖啡業界努力走向精品化，從種植商業豆向精品豆轉變，在月前的普洱國際精品咖啡博覽會上，雲南普洱咖啡「精品化」的新面貌，為採購商、烘焙商、咖啡師帶來不斷的驚喜，助力「普洱咖啡」品牌價值達到114億元（人民幣，下同）。

■香港文匯報記者 譚旻煦 普洱報道



▲理想的黃金地帶。圖為雲霧籠罩中的藍珀咖啡莊園基地。



■佤族姑娘趙梅和家人管理着2,600畝咖啡基地。



■漫崖咖啡張芮拿着在香港賣到1,800元一磅的自家咖啡豆笑得很開心。

直以來，對於咖啡農來說，咖啡豆就是一種農產品，做成飲品後的高附加值與他們幾乎沒關係。據雲南省咖啡行業協會披露，在2017年至2018年咖啡採收季，雲南咖啡受國際咖啡期貨價格低迷的影響，生豆價格基本徘徊在每公斤13至15元，直逼農民種植咖啡的成本價，也就是說一杯市場終端咖啡雖說能賣到30多元，但兩公斤咖啡豆也僅僅能賣到這個價。咖啡虧損，已成必然。

十三四元一公斤的咖啡豆，和三四十元一杯的咖啡，怎麼樣才能讓咖啡農獲得更高的效益？普洱的咖啡農在近幾年的探索中到了一條出路：靠「精品」突圍。

元，價格一下子翻了接近三倍。

趙梅和家人管理的莊園，一共2,600畝，其中300畝開始生產精品豆。今年參加生豆大賽的日曬豆，杯測分數83.3375分，獲得了第九名，每公斤的價格賣到了60元。

漫崖選擇了通過精深加工，創自己的品牌做「精品」。漫崖咖啡張芮深刻地記得，2018年她賣了20公斤生豆給香港的貿易商，而這個豆子經過烘焙後，在香港以每磅1,800元港幣成交，這堅定了她要做好精深加工、創建自己品牌的決心。

雲南咖啡獲世界認可

雲南普洱咖啡的精品化路線正在獲得來自世界的肯定，最近一次由美國、德國、日本、澳大利亞等9個國家的專家，對雲南六大咖啡產區的133支豆子進行了杯測，結果精品率達到95.49%，平均分為82.64分，最高分達85.725分（杯測85分以上即為「精品」）。

美國精品咖啡協會（SCAA）前執行董事特德·林格爾認為，這些成績足以證明內地咖啡業精品率正穩步上升，「雲南產區的咖啡已經開始掌握如何將咖啡果實中的優質風味成功地傳遞到味覺中」。日本精品咖啡協會（SCAJ）執行總裁上島隆夫表示，由於雲南咖啡品質日益進步，中國內地有望成為日本精品咖啡一大新的供應商。

精深加工賣出好價

「思瀾佳」品牌創始人趙梅的父親一生都在種咖啡，離世前跟女兒說「別做咖啡了，太苦了」，可是2013年她還是從昆明回到普洱，接手了家裡的咖啡基地，並投資300萬元以基地+合作社的形式開始了自己的咖啡事業。可是她沒想到，那時候咖啡農種咖啡和種玉米、大豆沒什麼區別，第一年她賣咖啡只收回10萬元。有着在外做服裝生意經驗的她意識到，或許只有做精品才有出路。從2015年開始，她邊學邊做，自己成功試做出「蜜處理」的咖啡豆，一下子每公斤賣到了30元。2016年參加了手沖比賽，這一次她的豆被星巴克看中了，收購價達到了88

業界看中國咖啡出路

香港新華集團主席蔡冠深：

建議在國家層面設立咖啡產業基金，在咖啡主產地引入市場和金融要素，吸引香港及國際資本，對國產咖啡定價進行引導。同時，通過基金扶持以及行業協會指導，鼓勵農民多種精品咖啡，走出一條價格以及創新雙贏之路。其次，通過創立行業基金，適度投資境外咖啡產業基地。

雲南咖啡公社創始人Eric Baden：

雲南卡蒂姆在歐洲市場發展空間很大，歐洲的生豆買家們期待乾淨度、品質一致的咖啡。

Atlas咖啡進口公司創始人、CQI理事會主席Craig Holt：

美國市場需要的精品咖啡要有獨特性；希望與產地生產者直接連接，同時希望一切交易和溝通透明化。

雲南咖啡之路首席運營官Aaron Catlin：

精品咖啡市場潛力巨大，而雲南有望種出下一代的精品咖啡，建議在種植的每個階段都要進行集約化管理，一定要注重咖啡豆的一致性。

咖啡種植 甘苦自知

正如中國商務部流通產業促進中心副主任安寶軍所說，中國已成為世界上最具潛力的咖啡消費大國，咖啡消費量每年以雙位數增長。巨大的市場潛力吸引了不少人將目光投向了咖啡種植。

品質需嚴控 細節不馬虎

藍珀咖啡有限公司2011年由知名藥企康恩貝注資1,200萬元（人民幣，下同）成立，規劃建設萬畝咖啡莊園，目前已有2,000畝投產，每年自產有機精品咖啡豆100至200噸。藍珀咖啡創始人姚健龍從一名藥企高管轉身成為咖啡莊園主，也為咖啡莊園帶來了先進的管理理念和辦法，更有着依託康恩貝的研發優勢，咖啡品牌很快走出普洱、走出雲南，成為高品質雲南咖啡的代表。

以姚健龍的管理和經營理念，「品質這個東西不能玩虛的。」所以從採摘、清洗、發酵、沖洗、晾曬到脫殼、分篩再到成品、銷售，姚健龍幾乎全程參與其中。他說，這其中每一步都有嚴格的操作規範和品控標準，來不得一點馬虎。在採摘環節，他教咖啡農們

樣摘品質好的果子：「我告訴他們，記着人民幣100元是紅色，50元是綠色，那紅色的肯定比綠色的貴呀，果子也是這樣的。」這樣指導的方式很有效。

公司發展也有遇到困難的時候，2013年底普洱遭遇霜凍，那一次虧損近千萬。

近幾年，公司銷售收入接近千萬，生豆的價格平均每公斤40元，高的賣到60多元。藍珀品牌的咖啡現在主要銷往北京、上海、杭州等城市。

談到藍珀咖啡的優勢，姚健龍說，「我們2,000畝咖啡園選在山上，這裡生態環境優越，保留了原始森林，又種了樟樹、芭蕉等，養了牛、雞等來平衡生態，最重要的還是品質。」他說，藍珀在杭州還有研發實驗室對咖啡深度研發。而這樣一來，莊園的咖啡成本比同行高了一倍，為此還「嚇」走了不少來尋求合作的人。

勞動力不足 轉型成本高

普洱天驕藍山咖啡有限公司的伍麗莎，畢業於荷蘭Fontys大學市場管理系。她的家人從1997年就開始種植咖啡，現在有兩個基地，大概1,800畝，但是每年面積都在減少，由於勞動力不足等原因，一些咖啡樹自然死亡後就沒有再去補種。

「咖啡價格只要低於16元都處於虧本狀態，每生產一公斤生豆的成本在16至18元，今年來看，每一噸咖啡就要虧損5,000元，而我們年產量在120到150噸左右。」面對這些困難，伍麗莎也想了些應對措施，其中一個是嘗試做精品咖啡，但由於精品咖啡產量小、投入大、成本高、銷售難，對於她這樣的規模農場，要一下子靠精品咖啡來營利也是很現實的。所以她認為，無論是做什麼咖啡，最重要的一點，就是品質為王。

伍麗莎說，「現在，我想我會選擇做好規模戶，因為我還是很看好內地的市場，畢竟這些年發展得很快，巨大的消費潛力也是大家有目共睹的。」



▲姚健龍（右四）與普洱少數民族咖啡農在一起。



▶伍麗莎是中國目前唯一的CQI認證女性咖啡農。



■雲南精品豆和咖啡。 譚旻煦攝

小資料

咖啡是全球僅次於石油的第二大宗商品，在單一糧食類和飲品類目中則佔全球第一。中國咖啡產區主要是三個省份：雲南省、海南省和台灣省。最新數據顯示，其中雲南的產量佔到全國產量的98%，從這個程度上來說，雲南咖啡也就基本等同於中國咖啡。

一百多年前，法國傳教士將咖啡種子帶到了雲南，雲南便有了咖啡，但雲南咖啡作為在政府引導和市場推動下的產業化發展，也只是近30年來的事情。到了2008年，雲南境內咖啡種植面積30餘萬畝，發展到目前，已達到180萬畝，咖啡產量從2008年的2.6萬噸增長到目前的15萬噸。

資料顯示，近5年來全球各國阿拉比卡咖啡的產量

雲南咖啡 = 中國咖啡

中，中國的產量為13.2萬噸，排在全球第九位。雖然與排名第一的巴西相差甚遠，不過中國也躋身成為了世界咖啡的主產區。

據普洱市茶葉和咖啡產業發展中心統計，2017至2018年採摘季，普洱市咖啡產量6萬噸，綜合產值24億元（人民幣，下同），其中工業產值9.8億元，第三產業產值5.3億元。每年在普洱交易的咖啡超過10萬噸，出口30多個國家和地區，普洱已成為中國種植面積最大、產量最高、品質最優的咖啡核心主產區和貿易集散地。普洱市委書記衛星說，下一步要努力把普洱打造成中國最大的咖啡生產基地、亞洲最好的咖啡交易中心、世界優質咖啡原料供應基地。

■記者 譚旻煦