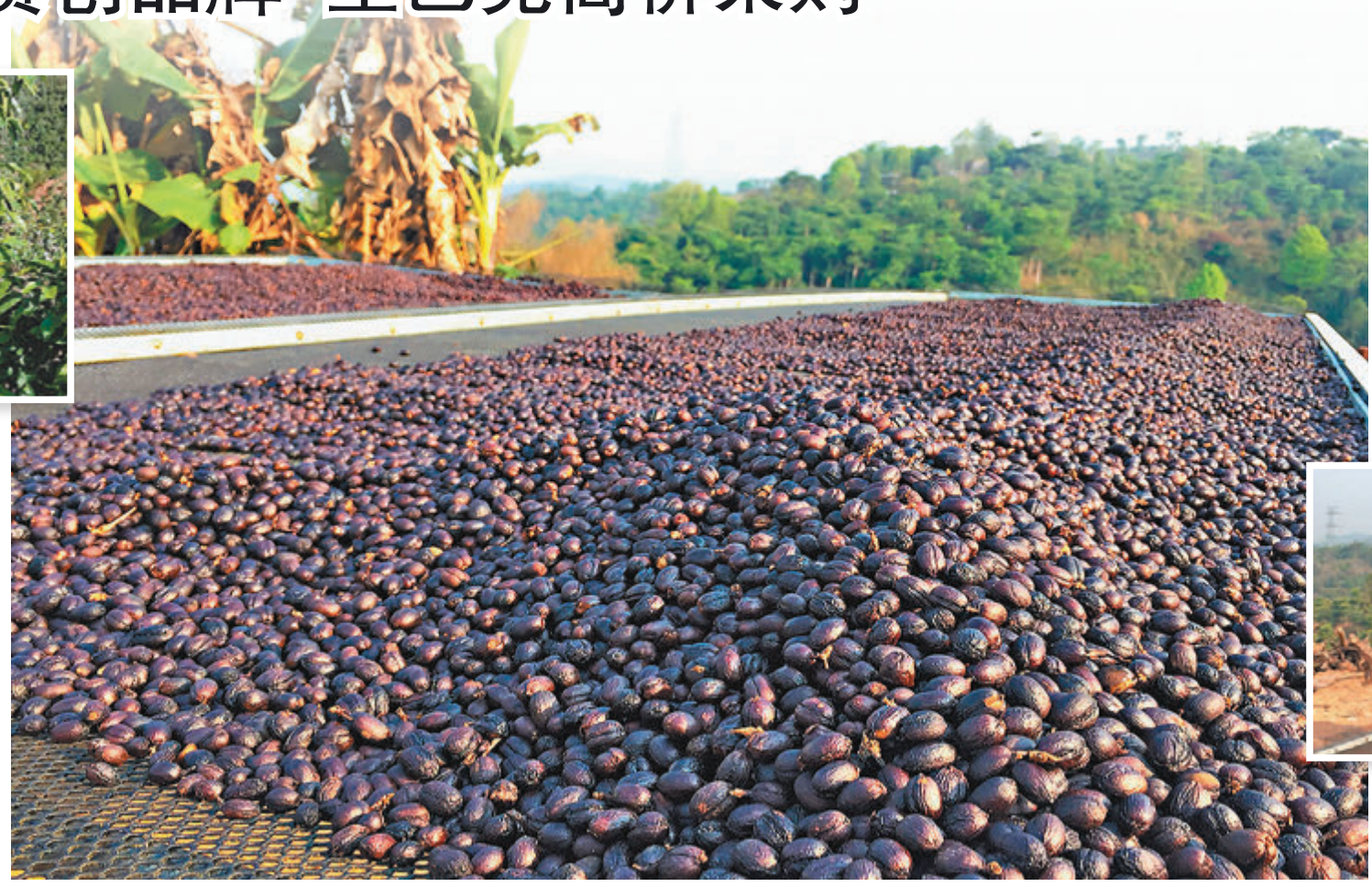
参加比赛创品牌 星巴克高价采购

▲咖农采摘的咖啡豆，在蓝珀咖啡姚健龙的引导下，采摘全红豆的比例越来越高。



▶普洱市的咖啡种植面积为80万亩，面积和产量均居云南之首。图为正在晾晒的咖啡豆。 谭旻煦 摄

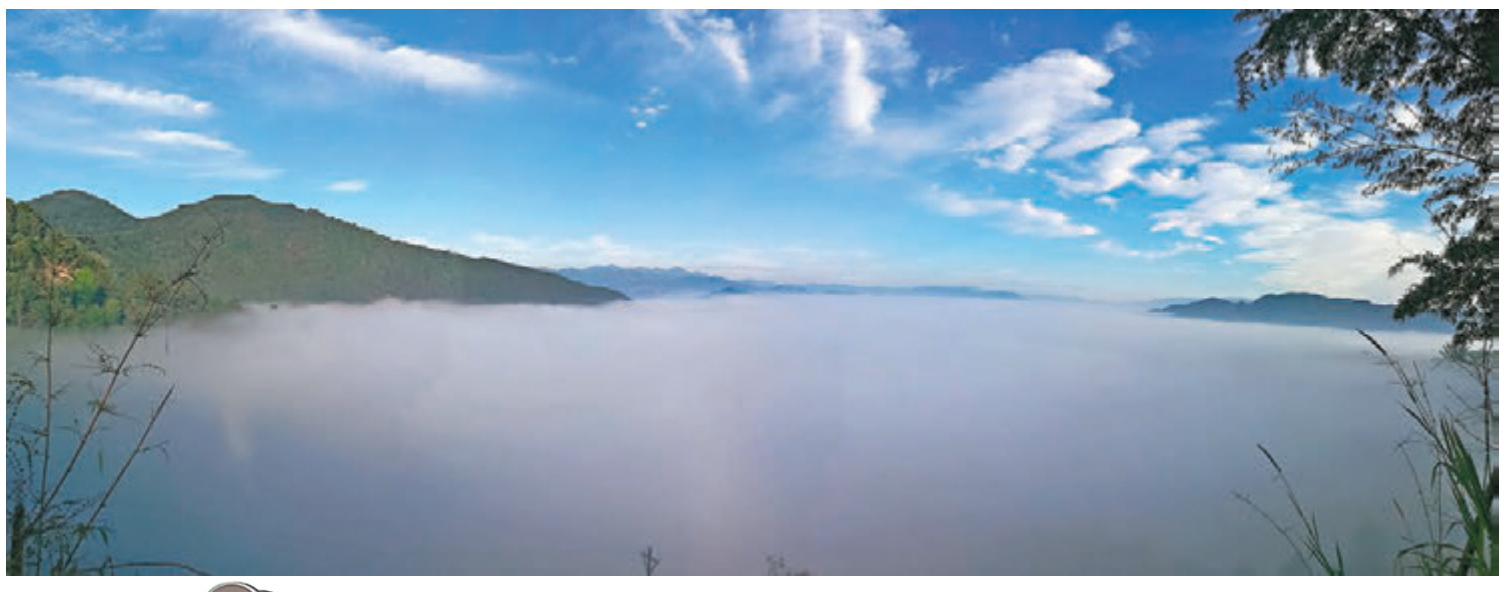
◀云南普洱咖啡果。 受访者供图

▲每年咖啡成熟季，是吸引世界各国的业内人士来到普洱寻找优质咖啡的好季节。 谭旻煦 摄

普洱咖啡突围靠精品化

咖啡致富 系列一

很多人不知道，除了茶叶，云南还盛产咖啡，目前云南咖啡种植面积180万亩，年产咖啡生豆15万吨以上，占全国98%，其中普洱市就有80万亩，面积和产量均居云南之首。但是多年来，云南咖啡却一直摆脱不了“养在深闺人未识”、“价贱伤农”的困扰。近年，云南普洱咖啡业界努力走向精品化，从种植商业豆向精品豆转变，在月前的普洱国际精品咖啡博览会上，云南普洱咖啡“精品化”的新面貌，为采购商、烘焙商、咖啡师带来不断的惊喜，助力“普洱咖啡”品牌价值达到114亿元（人民币，下同）。 ■香港文汇报记者 谭旻煦 普洱报道



◀良好的生态环境使云南普洱成为全球种植小粒咖啡最理想的黄金地带。图为云雾笼罩中的蓝珀咖啡庄园基地。

■佤族姑娘赵梅和家人管理着2千600亩咖啡基地。 受访者供图

■漫崖咖啡张芮拿着在香港卖到1千800元一磅的自家咖啡豆笑得很开心。 谭旻煦 摄

一直以来，对于咖农来说，咖啡豆就是一种农产品，做成饮品后的高附加值与他们几乎没关系。据云南省咖啡行业协会披露，在2017年至2018年咖啡采收季，云南咖啡受国际咖啡期货价格低迷的影响，生豆价格基本徘徊在每公斤13至15元，直逼农民种植咖啡的成本价，也就是说一杯市场终端咖啡虽说能卖到30多元，但两公斤咖啡豆也仅仅能卖到这个价。咖农亏损，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，怎么样才能让咖农获得更高的效益？普洱的咖农在近几年的探索中找到了一条出路：靠“精品”突围。

精深加工卖出好价

“思澜佳”品牌创始人赵梅的父亲一生都在种咖啡，离世前跟女儿说“别做咖啡了，太苦了”，可是2013年她还是从昆明回到普洱，接手了家里的咖啡基地，并投资300万元以基地＋合作社的形式开始了自己的咖啡事业。可是她没想到，那时候咖农种咖啡和种玉米、大豆没什么区别，第一年她卖咖啡只收回10万元。有着在外做服装生意经验的她意识到，或许只有做精品才有出路。从2015年开始，她边学边做，自己成功试做出“蜜处理”的咖啡豆，一下子每公斤豆卖到了30元。2016年参加了手冲比赛，这一次她的豆被星巴克看中了，收购价达到了88元，价格一下子翻了接近三倍。

赵梅和家人管理的庄园，一共2千600亩，其中300亩开始生产精品豆。今年参加生豆大赛的日晒豆，杯测分数83.3375分，获得了第九名，每公斤的价格卖到了60元。

漫崖选择了通过精深加工，创自己的品牌做“精品”。漫崖咖啡张芮深刻地记得，2018年她卖了20公斤生豆给香港的贸易商，而这个豆子经过烘焙后，在香港以每磅1千800元港币成交，这坚定了她要做好精深加工、创建自己品牌的决心。

云南咖啡获世界认可

云南普洱咖啡的精品化路线正在获得来自世界的肯定，最近一次由美国、德国、日本、澳大利亚等9个国家的专家，对云南六大咖啡产区的133支豆子进行了杯测，结果精品率达到95.49%，平均分为82.64分，最高分达85.725分（杯测85分以上即为“精品”）。

美国精品咖啡协会（SCAA）前执行董事特德·林格尔认为，这些成绩足以证明内地咖啡业精品率正稳步上升，“云南产区的咖农已经开始掌握如何将咖啡果实中的优质风味成功地传递到味觉中”。日本精品咖啡协会（SCAJ）执行总裁上岛隆夫表示，由于云南咖啡品质日益进步，中国内地有望成为日本精品咖啡一大新的供应商。

业界看中国咖啡出路

香港新华集团主席蔡冠深：

建议在国家层面设立咖啡产业基金，在咖啡主产地引入市场和金融要素，吸引香港及国际资本，对国产咖啡定价进行引导。同时，通过基金扶持以及行业协会指导，鼓励农民多种精品咖啡，走出一条价格以及创新双赢之路。其次，通过创立行业基金，适度投资境外咖啡产业基地。

云南咖啡公社创始人Eric Baden：

云南卡蒂姆在欧洲市场发展空间很大，欧洲的生豆买家们期待干净度高、品质一致的咖啡。

Atlas咖啡进口公司创始人、CQI理事会主席Craig Holt：

美国市场需要的精品咖啡要有独特性；希望与产地生产者直接连接，同时希望一切交易和沟通透明化。

云南咖啡之路首席运营官Aaron Catlin：

精品咖啡市场潜力巨大，而云南有望种出下一代的精品咖啡，建议在种植的每个阶段都要进行集约化管理，一定要注重咖啡豆的一致性。

咖啡种植 甘苦自知

正如中国商务部流通产业促进中心副主任安宝军所说，中国已成为世界上最具潜力的咖啡消费大国，咖啡消费量每年以双位数增长。巨大的市场潜力吸引了不少人将目光投向了咖啡种植。

品质需严控 细节不马虎

蓝珀咖啡有限公司2011年由知名药企康恩贝注资1千200万元（人民币，下同）成立，规划建设万亩咖啡庄园，目前已有2千亩投产，每年自产有机精品咖啡豆100至200吨。蓝珀咖啡创始人姚健龙从一名药企高管转身成为咖啡庄园主，也为咖啡庄园带来了先进的管理理念和方法，更有着依托康恩贝的研发优势，咖啡品牌很快走出普洱、走出云南，成为高品质云南咖啡的代表。

以姚健龙的管理和经营理念，“品质这个东西不能玩虚的。”所以从采摘、清洗、发酵、冲洗、晾晒到脱壳、分筛再到成品、销售，姚健龙几乎全程参与其中。他说，这其中每一步都有严格的操作规范和品控标准，来不得一点马虎。在采摘环节，他教咖农们怎样摘品质好的果子：“我告诉他们，记着人民币100元是红色，50元是绿色，那红色的肯定比绿色的贵呀，果子也是这样的。”这样指导的方式很有效。

◀姚健龙（右四）与普洱少数民族咖农在一起。

▶伍丽莎是中国目前唯一的CQI认证女性咖农。

公司发展也有遇到困难的时候，2013年底普洱遭遇霜冻，那一次亏损近千万元。

近几年，公司销售收入接近千万元，生豆的价格平均每公斤40元，高的卖到60多元。蓝珀品牌的咖啡现在主要销往北京、上海、杭州等城市。

谈到蓝珀咖啡的优势，姚健龙说，“我们2千亩咖啡园选在山上，这里生态环境优越，保留了原始森林，又种上樟树、芭蕉等，养了牛、鸡等来平衡生态，最重要的还是品质。”他说，蓝珀在杭州还有研发实验室对咖啡深度研发。而这样一来，庄园的咖啡成本比同行高了一倍，为此还“吓”走了不少来寻求合作的人。

劳动力不足 转型成本高

普洱天骄越蓝山咖啡有限公司的伍丽莎，毕业于荷兰Fontys大学市场管理系。她的家人从1997年就开始种植咖啡，现在有两个基地，大概1千800亩，但是每年面积都在减少，由于劳动力不足等原因，一些咖啡树自然死亡后就没有再去补种。

“咖啡价格只要低于16元都处于亏本状态，每生产一公斤生豆的成本在16至18元，今年来看，每一吨咖啡就要亏损5千元，而我们年产量在120到150吨左右。”面对这些困难，伍丽莎也想了一些应对措施，其中一个是尝试做精品咖啡，但由于精品咖啡产量小、投入大、成本高、销售难，对于她这样的规模农场，要一下子靠精品咖啡来营利也是很不现实的。所以她认为，无论是做什么咖啡，最重要的一点，就是品质为王。

伍丽莎说，“现在，我想我会选择做好规模户，因为我还是很看好内地的市场，毕竟这些年发展得很快，巨大的消费潜力也是大家有目共睹的。”

■云南精品豆和咖啡。 谭旻煦 摄

小资料 云南咖啡＝中国咖啡

咖啡是全球仅次于石油的第二大大宗商品，在单一粮食类目和饮品类目中则占全球第一。中国咖啡产区主要是三个省份：云南省、海南省和台湾省。最新数据显示，其中云南的产量占到全国产量的98%，从这个程度上来说，云南咖啡也就基本等同于中国咖啡。

一百多年前，法国传教士将咖啡种子带到了云南，云南便有了咖农，但云南咖啡作为在政府引导和市场推动下的产业化发展，也只是近30年来的事情。到了2008年，云南境内咖啡种植面积30余万亩，发展到目前，已达到180万亩，咖啡产量从2008年的2.6万吨增长到目前的15万吨。

资料显示，近5年来全球各国阿拉比卡咖啡的产量中，中国的产量为13.2万吨，排在全球第九位。虽然与排名第一的巴西相差甚远，不过中国也跻身成为了世界咖啡的主产区。

据普洱市茶叶和咖啡产业发展中心统计，2017至2018年采摘季，普洱市咖啡产量6万吨，综合产值24亿元（人民币，下同），其中工业产值9.8亿元，第三产业产值5.3亿元。每年在普洱交易的咖啡超过10万吨，出口30多个国家和地区，普洱已成为中国种植面积最大、产量最高、品质最优的咖啡核心主产区和贸易集散地。普洱市委书记卫星说，下一步要努力把普洱打造成为中国最大的咖啡生产基地、亚洲最好的咖啡交易中心、世界优质咖啡豆原料供应基地。 ■记者 谭旻煦