

卖豆

“面对价格涨跌
把目光放长远些”

2009年,胡树林中专毕业,决定返乡创业。听闻儿子的决定,父亲胡跃华坚决反对:“趁着年轻,应该先去外面历练。”胡树林也嚷:“咱保山实现咖啡产业化这么早,何愁干不成一番事业?”

家里种了近20亩咖啡,管护采摘的活不少,胡跃华带着胡树林一年到头在地里忙活。“论种植,还是父亲更有经验。但在销售方面,我有想法、敢闯荡。”胡树林索性转向联系收购咖啡的贸易公司。当时市场上“一豆难求”,听说胡树林能收来咖啡豆,外贸公司答应预支货款请他代购。

“没占家里一亩地,比父亲赚得多!”转手300吨,一公斤赚一两元差价,赚到“第一桶金”的胡树林有些得意。但随后几年不断腰斩的咖啡期货价格,很快让他没了脾气。

2013年后,伴随国际咖啡主产区种植面积迅速扩大,咖啡豆价格暴跌。收来的咖啡豆卖不出去,胡树林欲哭无泪。

在父亲安慰之下,胡树林牵头成立合作社,拉着农户抱团取暖。“父亲告诉我,面对价格涨跌,把目光放长远些。”胡树林说。

在价格谷底苦苦支撑了6年后,国际咖啡期货价格再次起飞。随着国内咖啡连锁门店逐渐向更多城市延伸,越来越多人有了品饮咖啡的习惯,胡树林牵头的合作社销售额也慢慢爬升。

制豆

“巴不得天天出去送货”

挂耳咖啡、速溶咖啡、精品咖啡豆……如今合作社的主要收入来源,已经不再是最初转售的咖啡生豆。

这样的转变,最初却是无奈之举——从农户手里收来的生豆卖不出去,时间稍长就会发霉。为了延长保存期限,胡树林买来烘焙设备,自己烤豆。

大山里种出好咖啡

胡树林,云南省保山市隆阳区芒宽乡人。2009年中专毕业后,他返乡创业,之后牵头成立怒江雪林农产品种植专业合作社,发展咖啡产业,带动百余名社员种植咖啡,年销售额达600万元,促进农户增收致富。



网络图片

长期以来,云南咖啡价格跟着国际市场走。云南商品豆种植成本相对较高,当咖啡期货价格低时,国际采购商倾向于采购种植成本更低的大产区商品豆。胡树林想到了一条新路子:外贸公司不收,咱就内销!

最初的客户,主要是咖农的客人。家中来客,咖农会给客人煮上一杯自己种的咖啡,临走时再给客人送上几袋。上门要货的咖农越来越多,胡树林顺势印制包装,靠着这种熟人传播,加工的咖啡豆慢慢有了稳定的客源。

看到希望后,胡树林先是带着产品去赶集,后来又沿着怒江河谷到商超推广。为了推销自己的产品,他现磨咖啡豆请商超工作人员品尝:“支持下本地咖啡吧,只要店里摆上我们的产品,卖完了再付款都行。”刚开始一个店每月只能卖出三四包咖啡,现在已经是成箱成箱地卖。

经过市场的潮起潮落,如今的胡树林格外冷静:周边客户数量有限,要想不再受制于人,必须不断拓展市场;而要在市场竞争中脱颖而出,要么靠价格

优势,要么靠品质。

“保山小粒咖啡的亩产量相对较低,如果做成普通商品豆出售,难以获得市场竞争优势,出路一定是做精品豆。”胡树林分析,“小产区的精品咖啡豆能单独定价,从而降低国际咖啡期货价格波动带来的影响。”

种豆

“认准了这个行业
我就想长期干下去”

要想做精品咖啡豆,必须从源头把关。曾经不善于种豆的胡树林,2020年开始再次回归咖啡园,除草、施肥、试种新品种,重新学习种豆。

要做自己的精品咖啡,首先要确保原材料供给。胡树林说:“认准了这个行业,我就想长期干下去,没有一定面积的自有基地,就没法保证高品质的原料,没有足够的高品质咖啡,就没法打开精品咖啡的市场。”

胡树林解释,商品豆销售主要靠批发,精品豆则要做零售,更加注重品质。“好品质的第一关,就是好品种。”胡树林把自己流转来的土地作为试验田,试种铁皮卡、黄波旁等更加小众的品种。

试种品种中,价格最高的是瑰夏,有的小产区一公斤咖啡豆能卖好几千元。胡树林在海拔超过1600米的地方种了几亩,“能不能种出来?烤出来是不是原来的风味?能不能卖上高价?这些都不好说。试种其实是试错的过程。”

早期试种的铁皮卡、黄波旁逐渐挂果,有些感兴趣的咖农上门要苗,胡树林二话不说就赠送。相较产量更高、抗病性更强的卡蒂姆,铁皮卡、黄波旁对田间管理要求更高。胡树林依托合作社加强对咖农种植环节的培训,尽可能帮助大家降低风险。如今,合作社已有咖农103人,种植面积超过1500亩,销售额达到600万元。

对于未来,胡树林信心满满:“只要种得好,就不怕合作社发展不好!”

(杨文明)



生物多样性保护 珍爱森林

万物各得其和以生,
各得其养以成。



MARKET INFORMATION

“讲文明·树新风”公益广告