



消费帮扶的价值，从来不止于“买走多少”。它让深山里的好东西，通过标准化生产和市场化运营，成为带动一方百姓增收致富的“金招牌”。更关键的是，它让云南从“资源的原材料库”转变为价值链上的重要一环，实现了从“输血”到“造血”的根本跨越。

一粒咖啡的“精品化”突围

2022年12月，上海市委书记陈吉宁率上海市代表团赴云南学习考察，行程中有一站是保山的比顿咖啡庄园。

“要把上海的市场优势、平台优势、技术优势与云南的生态资源优势更加紧密结合起来，高水平发展具有高附加值的特色农业。”考察中，陈吉宁这样指出。当时接待代表团的保山比顿咖啡有限公司总经理方明峰，记住了这句话：“你们的咖啡，要以云南高端、生态产品的气质进入上海市场。”

这句话的分量，方明峰比谁都清楚。云南全省咖啡种植面积和产量占全国98%以上。但这个数字背后，是云南咖啡几十年来以原料形式出口的尴尬——在整个咖啡产业链中，原料在价值链中的地位非常低。“大多数利润都被后端的深加工和咖啡馆消费拿走了。”方明峰告诉《新民周刊》，“云南咖啡要突出重围，就必须用自己的品牌，带有云南自己的产品特色，然后走出去。”

走出去的第一站，必须是上海。2023年，比顿咖啡正式进入上海市场。但初来乍到，困难远超预期。云南咖啡长期以原料出口为主，消费者对它的认知几乎是空白。更关键的是，早期云南咖啡风味偏酸，而上海消费者对此并不熟悉。

改变是在一次次展销会中发生的。自1996年中央确定上海对口帮扶云南以来，沪滇两地持续在产业协作、消费帮扶等领域精准发力。“上海企业+云南资源”“上海市场+云南产品”等模式不断涌现。每年秋天，上海市对口地区特色商品展销会在上海展览中心举行。保山



保山咖啡成为促农增收的重要支柱。

小粒咖啡依托沪滇协作搭建的优质平台，成功走出云南、打入上海市场。

保山比顿咖啡有限公司华东区总经理丁文珺回忆道：“上海的消费者很懂，通过这几年的不停沟通交流，他们慢慢开始接受和了解保山小粒咖啡。而且我们的产品有绿色有机标，上海消费者就觉得挺好，上海人对于食品健康非常在意。”

但品牌化远不止于卖货。闵行区对口帮扶保山市以来，聚焦“从种子到杯子”，投入沪滇资金，支持种植、加工、品牌、销售全链条。2021年至2024年间，上海累计向保山咖啡产业投入协作资金，构建起覆盖一二三产的全产业链支持体系。

比顿咖啡正是受益者之一。这家集有机咖啡种植、初加工、深加工、销售、科研、教育和咖啡文化传播为一体的全产业链公司，在保山签约农户300多户。“冲一杯咖啡需要50粒咖啡豆，如果有一粒瑕疵豆都会让风味丧失。”方明峰说，“咖啡豆品质上来了，价格早已水涨船高。”

在去年第八届上海市对口地区特色商品展销会上，各方共同推动达成3500吨云南咖啡豆采购协议。如今，保山咖啡产值已超90亿元，成为促农增收的重要支柱。

今年8月初，比顿咖啡位于上海虹桥龙湖天街的全新供应链中心店开始试营业。这家店占地500平方米，采用“前店后仓”的创新模式——消费者可以在店内免费品尝各种风味的云南咖啡豆，觉得好喝再直接购买。