

# 湘当红 非常美 相约中非情

产品交易

编者按

非洲与中国的产品交易历史悠久。

那么，非洲与湖南的贸易始于何时？至少可追溯到1000多年前。

1998年，唐代沉船“黑石号”被打捞，船上装载着经由海上丝绸之路运往西亚、北非的中国陶瓷制品多达67000多件，其中有50000余件来自唐代长沙窑。

来到近现代，湘、非之间的贸易更加频繁。

而近年来，湖南依托中非经贸博览会和湖南自贸试验区两大平台，促使湘、非贸易驶入快车道。

在中非妇女论坛开幕之际，我们推出《湘当红 非常美——湘约中非情》系列报道，在“产品交易”篇中，我们希望观察湘非好物交易过程中的广度和力度，也希望记录女性参与湘非产品交易的深度与温度。

不难发现，许多链接湘非的产品颇具女性特色，或者是居家特色。

我们特意选择了五种湘非女性都熟悉的产品进行报道：湖南“辣妹子”与非洲“辣妹子”、“茶湘”与“咖啡”、假发与服饰、瓷器与碗碟、水稻与杂交水稻。

读完这些报道，你会发现：湘非产品之间真是有缘啊。

## 茶咖“湘”融：君有咖啡，我有茶

今日女报/凤网记者 唐天喜

6月，湖南进入雨季，坐在屋檐下，看雨打芭蕉，品一杯来自坦桑尼亚的“咖啡绅士”，是常德安乡女子肖雍琪的顺手之举。

而在遥远的非洲，湖南安化女子隆谷吾采摘的清明前黑茶，也已经摆在了坦桑尼亚、加纳等国人民的茶几案头。

湖南素有“茶乡”之称，非洲则是咖啡的故乡。随着中非经贸博览会永久落户湖南，两种饮品打破空间距离，化身友好的使者，滋润着湖南人和非洲人的心田。



扫一扫，  
分享更多精彩故事

### 她把非洲咖啡“撒”到湖南14州市

“我的梦想是把好的、真正的咖啡引进湖南，并让更多的人喝到精品咖啡。”6月20日，在长沙市雨花区高桥咖啡一条街，肖雍琪告诉今日女报/凤网记者。

来自常德市安乡县的肖雍琪是玖秀咖啡创始人，也是湖南自贸试验区首张咖啡烘焙加工小作坊证获得者。

20多年前，她在沿海城市做咖啡销售，销售过各种咖啡豆。后来，她回到湖南开拓咖啡市场，并逐渐形成了自己的品牌。

据有关调查报告显示：女性较男性更爱咖啡，50%的女性受访者平均一周喝1-5杯咖啡。

而在制作咖啡的过程中，肖雍琪发现，女性对咖啡的诉求有了很大改变——喝精品咖啡。

精品豆对生长海拔、遮阴、采摘、日晒有更高的要求。在肖雍琪看来，作为咖啡发源地，非洲咖啡或许醇厚度差一点，但花香、果香、酸甜度具有优势。



肖雍琪在店里制作咖啡。

“十年前，高桥的精品咖啡市场是零。我跑到上海、南京、广州等地寻访精品咖啡豆。”肖雍琪回忆，因为单个公司的需求量太少，也缺乏进口咖啡的资质，她当时想要购买非洲咖啡豆，除网上竞标外，只能委托中国台湾的咖啡生豆贸易商。

“每个月前期沟通和选品采购就需要半个月。”肖雍琪说，那时采购非洲咖啡豆，需要先发邮件给生豆贸易商，等对方回复时，已经过了一个星期。她收到

进口贸易商发来的最新产季的豆单，选了以后发过去。对方再回她一个订单，她再汇款，对方等收到钱才给她发货。

采购周期长，不仅拉高了成本，咖啡品质受到了影响，货源也不稳定。

这些改变，是从2020年高桥大市场被正式纳入中国（湖南）自贸试验区后开始的。

“高桥大市场咖啡一条街成立后，有专业的采购企业与我们对接，当我需要采购咖啡豆时，他一个小时就到了，直接面对面沟通，确认豆单。”肖雍琪说。

在新冠肺炎疫情期间，高桥大市场相关方组织电话订购会，与非洲代表进行视频会议。通过

远程沟通，大家达成了线上合作，也很轻松地直接达成贸易关系。

有报道显示，湖南自贸试验区长沙片区雨花区块（简称“自贸雨花”）拉通了咖啡产业链的各个环节，让咖啡整体成本比市面同类产品要低30%。

渠道的畅通让肖雍琪的咖啡事业快速发展。她透露，她的个性定制咖啡已销往西藏、新疆、香港等地。

与很多人广开咖啡连锁店不同的是，肖雍琪侧重于资源整合，给更多的咖啡从业者以技术指导，扶持他们创业。

“目前，我们帮助的创业者已在湖南14个州市开了咖啡店。”肖雍琪自豪地说。

不少非洲留学生、参加中非经贸博览会的专家也来肖雍琪的店里品尝过咖啡。

对肖雍琪来说，喝咖啡就跟喝茶一样，已成为她的日常生活方式。

### 数说湘非情

#### 近三年安化40吨黑茶出口非洲

如今，非洲也是生产茶叶的重要区域，其中，有些国家的茶叶种植技术是湖南人教的。据熊建勋介绍，目前，安化黑茶已开发出20多款文创产品。近三年，安化已有40吨黑茶产品出口到非洲的加纳、刚果（金）、坦桑尼亚等国家。“包括非洲在内，我们去年的出口额是50万美元。”

#### 高桥大市场去年销售非洲咖啡豆800吨

今日女报/凤网记者了解到，2022年，借助咖啡全产业链优势，高桥大市场咖啡销售额达10亿元，销售咖啡豆2000吨，非洲咖啡豆占销量40%。

据长沙海关统计，2023年1至5月，湖南从非洲进口咖啡豆共计10906千克，比上年同期增长1065.25%。

而依托自贸试验区平台和政策优势，湖南正在成为咖啡产业的“价值洼地”。天眼查数据显示，目前我国有17.8万余家咖啡相关企业，其中湖南有8100余家，全国排名第六。去年湖南新增注册咖啡企业1100余家，年度注册增速达17.7%。

### 她在安化采的茶“飘”到非洲

湖南安乡人肖雍琪还未去过非洲，湖南安化的茶叶已经替她先去了非洲。

6月20日，益阳市安化县女子隆谷吾告诉今日女报/凤网记者，她真没有想到，自己在家乡芙蓉山采摘的茶叶，会摆上非洲人的茶几。

每年清明前后，隆谷吾都会和当地上百名女子一起在安化盘古源茶园基地采茶。这些茶最终会被制作成黑茶，再经过约三个月的海运，抵达非洲。

只不过，运往非洲的黑茶，与我们平时见到的黑茶不一样。

“自古以来，安化黑茶都是以砖茶和饼茶的形式保存。而为了



隆谷吾和同伴们在益阳安化芙蓉山采摘茶叶。

让非洲友人接受黑茶，我们一直开发新的包装和产品。”6月21日，在高桥大市场出口产品集聚区，

中国安化黑茶国际馆负责人熊建勋告诉今日女报/凤网记者。

熊建勋引着记者来到展区，打开一个形似明信片的盒子，里面是一块巧克力形状的小黑砖，用手一掰，可以一片一片地泡茶喝。“这样很方便，正好泡一杯。”熊建勋介绍。

旁边的一款文创黑茶全是小小的正方形，约10克重，最上面显示的是阿拉伯数字。原来，这是一款数字黑茶，可以量身定制每个人的手机号码与生日等数字。

记者依次打开了很多文创黑茶，发现有些是十二生肖，有些是中国象棋棋子……

“黑茶的这种创新，不是心血来潮。”熊建勋解释，之前，非洲人习惯喝绿茶和红茶，如何让他们接受黑茶呢？在当地政府的支持下，熊建勋和志同道合者一起调研了非洲人的饮茶习惯等，推出适合非洲人口味的袋泡茶，并加强国际宣传，让非洲人认识、认知、认可黑茶。

“你看到我们的大部分文创产品，是不是会默念这些文字和数字呢？这就是我们黑茶文创产品的主打理念：‘会说话的安化黑茶’。”熊建勋告诉今日女报/凤网记者，他们会继续加强创新，让非洲人民喜欢上中国茶文化，让中非情谊越来越深。