

百炼成“咖”

一张国外订单在滨州“意外生长”，打破垄断闯出咖啡产业双第一

□晚报记者 樊 飞 孙文彬
刘国军 刘 涛

谁能想到？在不产一粒咖啡豆的邹平市，咖啡——却在这里逆袭成长为世界级产业。

故事的发端，缘自本世纪初一张来自印尼的仿制订单。当年邹平市的企业家承接这项任务时，外商层层设卡：不许拍照、不提供图纸……

这张处处被外商“卡脖子”的订单，不仅没有吓退邹平市企业家，反倒激发出他们创新创造的斗志：企业从设备仿制做起，不断突破技术壁垒，最终实现“仿制设备——自主生产装备——生产咖啡粉”产业三级跳。

如今，邹平坐拥国内最大速溶咖啡装备企业、全球最大单体速溶咖啡生产项目，掌控全球近半新增速溶咖啡项目产能。



豆包AI生成

从一张仿制订单开始，撬开被国外垄断的咖啡装备制造市场

2004年底，印尼一家大型食品企业找到邹平郑高飞团队（邹平双飞成套设备有限公司），委托其仿制一套价值1300万美元的德国喷雾干燥塔。客户仅允许现场观摩，不许拍照、不提供设备图纸，核心工艺更是严格保密。“印尼客户提出，只要一个半成品，后面他们自己进行改造。”郑高飞回忆。

回国后，郑高飞和老师——大连理工大学于才渊教授，经过5个月努力，设计制造的咖啡喷雾干燥塔顺利交付，产品质量跟德国设备生产出的产品没有任何差别，远超客户想象。喷雾



干燥塔的研制成功，为企业持续攻关整套速溶咖啡生产线积蓄了信心。两年后，云南一家咖啡企业也找上门来。原来，他们谋划新建速溶咖啡工厂，计划复刻一套上世纪80年代生产的丹

麦老旧设备。项目方投入1.2亿元完成仿制后，却遇到棘手难题：仿制产线的喷雾干燥塔每4小时就需要停机清洗，原料损耗居高不下，项目难以正常投产，陷入停滞状态。

经过持续技术攻关，郑高飞团队将喷雾干燥机清洗周期从4小时延长至40天，顺利解决了云南企业的生产难题。不仅如此，郑高飞团队在吃透海外产线技术卡点的基础上，还完成了整线设备改造。“从二期项目开始，云南客户全线改用我们自主研发的咖啡生产线。”郑高飞自豪地说。

“过去国内做速溶咖啡，只能依赖进口设备，我们打破垄断实现了国产替代。”

目前，双飞公司设备核心技术指标达到行业先进水平，手握各类专利60多项。

从“造设备”到“造咖啡”
拿下全国、全球两个第一

国内咖啡产业链分工各有特点：云南坐拥咖啡豆原料，上海引领消费市场，昆山依托开放优势发展加工业，邹平则走出了不一样的路子——用重工业逻辑做轻消费。随着国内咖啡消费热度攀升，双飞公司决定从“造设备”进一步迈向“造产品”，山东优然咖啡有限公司应运而生。

双飞公司优然项目今年4月底投产后，订单已经排产至2027年2月。在国内咖啡消费年均增速20%的浪潮之下，北方小城邹平在全球咖啡大生意里牢牢占据一席之地。

优然项目分两期建设，一期年产2万吨速溶咖啡、2000吨冷萃咖啡液，打造全球最大单体速溶咖啡生产项目；二期建成后销售收入将突破20亿元。

如今，双飞公司已瞄准技术门槛更高的冻干咖啡赛道。冻干咖啡生产设备长期依赖进口，国产制造起步晚，但市场附加值更高。

“过去，国内冻干设备功耗是国外的两到三倍，产品得率也偏低。现在，我们已经完成设备研发，性能达到国际水平。”葛恒飞说。

目前，企业冷萃冻干咖啡成套装备进入终试与产业化阶段，预计明年推向市场；冷萃冻干生产线成套装备同步研发推进。海外一套年产5000吨冻干咖啡生产线售价约5亿元，双飞公司的目标定价仅1亿元左右。

“立足咖啡这一传统产业，未来我们将持续探索，研究新赛道，为广大客户提供更加丰富多元的产品选择。”葛恒飞说。

站稳“咖”位，背后是强大的国内供应链

从单一喷雾干燥塔部件突破起步，到自主打造全套速溶咖啡生产线；从承接海外企业仿制订单，到自主产线远销多国，拿下全球头部咖啡企业订单，支撑企业扩张的底气，是一条完备的、已打通的国内供应链。2012年，印尼客户实地考察双飞公司的咖啡产线，效果超出他们的预期。此后，印尼多家咖啡厂纷纷选用双飞公司的速溶咖啡生产线。该公司的生产设备还销往越南、巴布亚新几内亚、俄罗斯等国。目前，越南近半



数咖啡厂采用这套设备。全球头部工业速溶咖啡原料供应商新加坡翱兰集团

全部选用双飞公司的生产线。公司董事葛恒飞介绍：“同等产能的生产线，我们

造价更低；别人设备交付周期长达3年，我们只需要10个月。”

“烘焙测温设备来自济南，萃取设备自主生产，风机电机来自江苏，泵体来自浙江。”葛恒飞细数产线零部件来源。与海外厂商需要全球搜罗配件不同，双飞公司整套咖啡生产线全部零部件可在国内配齐，多项设备性能甚至超越海外同类产品。

凭借装备技术实力，双飞公司迅速拿下速溶咖啡装备赛道全国第一。