



云南天宇咖啡农民专业合作社的咖农展示刚采摘的咖啡豆。  
卢磊摄

从低价贱卖的商业豆到品质优良的精品豆——

# 云南咖啡更好喝了

本报记者 沈靖然

过去在国际市场，由于粗放的加工处理方式和不稳定的品控，云南咖啡豆仅仅作为商业豆被雀巢、星巴克等国际咖啡巨头以低于纽约期货价10到20美分的低廉价格大批量收购。如今，瑞幸的高端产品线“小绿杯”在推出埃塞俄比亚耶加雪菲系列之后，顺势推出云南咖啡系列；星巴克也将云南咖啡豆列入其高端品牌“星巴克臻选”产品线内；越来越多的

精品咖啡馆经营者来到云南咖啡原产地，只为给自家咖啡店寻觅一款特色精品豆……

2021年10月，联合国《生物多样性公约》第十五次缔约方大会第一阶段会议在云南昆明召开，会议期间，茶歇选用的云南咖啡让国内外嘉宾赞不绝口。从商业豆到精品豆，云南咖啡如何走向精品化，赢得市场认可？

## 精细化管理，把好源头关

车至云南省普洱市，沿着茶山和花海前行，记者来到林润咖啡庄园。北回归线穿过云南普洱，1988年雀巢公司看中这里优越的自然条件，在当地投资咖啡产业，林润庄园所在的大开河村是最早规模化种植咖啡的村子之一。

“当时村里的咖农专门给雀巢种商业豆，价格嘛，人家说多少就是多少，哪有什么议价权！”谈及过去被国际咖啡巨头廉价收购的日子，林润庄园的老庄主华红林苦笑。

华红林的女儿华润梅回忆，以前没有发酵池与清洗池，村里人会把脱皮完的咖啡豆放在麻袋里发酵，收上来的咖啡果红绿绿，质量参差不齐。“只要达到收购标准的及格线，品质好坏都是一个价，咖农们对咖啡品质要求不高，只把这当成一种销往国外的农作物，收获后就有人买走。”华润梅说。

2015年，大学毕业的华润梅回到大开河村，和她一起回来的还有村里年轻的“咖二代”们。那两年恰恰是咖啡国际期货价的低点，咖农损失惨重。是否继续当国外企业的原料供应商？华润梅意识到，有好豆子才能摆脱期货价格的束缚。若想跳出单一的集中收购模式，必须走精品化路线。

“我们的豆子有近40年历史，用村子名当品牌名再合适不过，我们产品名字对外统一叫大开河咖啡。”华润梅说。2016年大开河咖啡诞生，村子7000亩咖啡园里，多了许多年轻面孔穿行田间，忙着修枝晒果。

从那之后，村里的咖啡鲜果处理站收到的咖啡鲜果不再是红绿混杂，而是一水儿的红色。“提升品质，必须从源头开始，我们要求全红果采摘，把控好咖啡鲜果质量。”华润梅说，“除此之外，我们加强田间管理，勤修枝的同时降低过高的种植密度，减少草甘膦的使用，改变过去较为粗放的种植模式，在咖啡园内搭配种植高大遮荫树木，营造更适合咖啡树的种植环境。”

从鲜果到咖啡豆，需经历生豆处理。过去在大开河村，咖啡的生豆处理方式仅有水洗一种，单一处理方式也让咖啡风味较为单调。为了让自家咖啡有更多风味，华润梅报名参加普洱市咖啡生豆处理培训班，把日晒、蜜处理及双重厌氧发酵等处理方式带回大开河。“水洗有不同门道。有一次我在网上看到肯尼亚那边独特的水洗方式，脱果皮后将豆子浸泡在水里发酵，试过才发现这样做出来的豆子有很明显的柑橘味回甘。”华润梅说，不断学习进步，才能找到最适合自家豆子的处理方式。

如今，越来越多来自北京、上海等地的精品咖啡馆经营者来到了大开河，以更高的价格在原产地求购高品质豆子，作为自家咖啡店的特色产品。大开河咖啡的精品豆产量从初期的年产4吨提升到60吨，市场需求量还

在稳步上涨，精品销售收入占比60%。在一批批像华润梅这样的庄主和咖农的努力下，云南咖啡的精品率逐年提高，2014年到2022年，精品咖啡占产区比重从1%左右上升至8%。

## 迈过技术关，品控更精准

沸水浸润滤纸，听艺咖啡创始人罗银高将手中水壶微微倾斜，水流呈同心圆状匀速穿过滤纸上已充分膨胀的咖啡粉，缓缓萃取。“除了花香和果酸，回味里有一种米酒的味道。”罗银高对记者说。在这里，记者寻觅到红酒发酵处理方式的咖啡豆。

2014年，罗银高和施艺昕夫妇创立听艺咖啡品牌。“当时我对咖啡一无所知，艺昕喜欢咖啡，品牌名就取自她的名字。”罗银高说，如今听艺咖啡已成为当地最受欢迎的咖啡品牌之一。

在听艺咖啡烘焙工作室，一台烘焙机倚墙摆放，看着有些年份，金属机身却依旧锃亮。“这是我们第一台咖啡烘焙机，花了8万多元，刚开店就买回来了。”罗银高介绍，“做咖啡和开饭店一样，饭菜口味得自己把控，一开始我们就没想过用别人的熟豆，得自己当‘大厨’，选豆、烘焙、品控样样亲力亲为。”

一杯好的咖啡，六分看豆子，三分看烘焙，一分看冲煮。从生豆到熟豆，烘焙过程中，生豆中氯酸逐渐消失，释放出各种风味的水果酸。烘焙得当，能将这些美好风味呈现，太过则会将它们掩盖。

“最开始自己拿机器瞎捣鼓，怎么也做不出想要的味道。”为了精进技术，2014年罗银高只身来到北京，报名参加烘焙培训班，将学来的知识带回普洱。“用不同的烘焙手法将不同庄园豆子本身的特性带出来，这需要烘焙师恰到好处的操作。例如浅度烘焙更能突出一些特性鲜明的精品咖啡豆的水果酸质和花果香气。中度烘焙口感柔和，酸苦比较均衡，比较容易被大众接受。”

2015年，第一届云南咖啡生豆大赛期间，罗银高成为主办方的生豆烘焙师，连续几天，他将云南所有产区的豆子都烘了一遍，这成为他最宝贵的实践经验。2017年，在Toper杯咖啡烘焙大师赛全国总决赛上，作为普洱赛区冠军出战的罗银高摘得全国季军。

“不仅要会做，还得把咖啡喝明白，这并不容易。”罗银高说，“国际上评价一杯咖啡的质量主要通过杯测进行，以百分制打分，只有国际咖啡品鉴师拥有杯测资格，目前在国内拥有这项头衔的仅2000人左右。”

为了喝懂咖啡，罗银高夫妇在2016年报名参加云南国际咖啡交易中心国际咖啡品鉴师培训班，并顺利通过考试，拿到阿拉比卡咖啡Q-Grader证书。“咖啡杯测有10项指标，我们需要辨识36个不同的闻香瓶，记住枫糖浆、麦芽、柠檬等味道，品鉴不同咖啡的特性。”罗银高说。

“成为专业人士，才能对自家产品更有把握。”之

后，罗银高夫妇从优质庄园精选原豆亲自做杯测，根据原豆特性烘焙，确认烘焙曲线和烘焙度后加工成标准化产品，在技术关下足功夫做好品控。“原产地是离消费者最远的地方，听艺咖啡每一款产品都经过精细打磨，将原产地独有味道带给消费者。”施艺昕说。

“咖啡行业专业化程度越来越高，我们举办了多届云南咖啡生豆大赛，最大感受是云南咖啡豆的表现提升很大。”云南国际咖啡交易中心副总经理刘海峰说，“2015年，首届云南咖啡生豆大赛的精品率只有50%，杯测平均分为79.95分。到了2021年第六届大赛，杯测平均分已提升至82分以上。”

## 延伸产业链，产品多元化

“从种子到杯子，这是我们的品牌理念。”坐在普洱市区的爱妮庄园咖啡门店，普洱爱妮庄园咖啡有限公司总经理邓家有向记者介绍。

云南普洱处处可见爱妮庄园的影子。百公里开外的爱妮庄园雨林咖啡庄园，引进并试种来自世界各咖啡产地的34个当家品种，种植咖啡的同时也维护自然环境多样性，目前已获国际雨林联盟认证。城外工业园区的爱妮庄园咖啡加工厂，拥有选色机、烘焙机、包装机等全套生产线，可实现全微机操作，同一产地咖啡能焙炒出16种不同口味的咖啡产品。城中的爱妮庄园咖啡门店，往来市民坐在里面闲聊，成为品牌线下体验的第一窗口。

“2012年之前，我们只是原料供应商，将咖啡豆按期货价卖给星巴克和其他欧美客户。”邓家有说，“2012年我们开始下定决心，引进设备打造全产业链，把咖啡产业向深加工发展。”

为什么要从原料商转型到生产商，深加工打造自己品牌和产品？邓家有算了一笔账，咖啡豆国际期货常年年在10元/公斤到30/公斤之间波动，经过深加工的成熟豆，可以卖到120元/公斤以上，即使除去烘焙损失的水分重量，深加工过程产生的高附加值仍是卖原料收益的数倍。

“深加工收益大，实现转型并不简单。”邓家有介绍，他们下了很大决心，光设备就投入了200多万元。2012年公司试生产出一批包括熟豆和挂耳在内的深加工产品，市场对此却反应平平。“说白了，初期我们习惯大宗交易，对市场认知不够，以为有好产品就有好市场，后来才发现运营和生产是两码事。”

2013年，爱妮庄园开始进入电商领域，起初只靠自身运营，线上销量和产品表现增长很慢，一直不温不火。2020年，通过与杭州一家电商公司合作，对方提供全套线上销售方案，这才打开线上赛道。爱妮庄园的产品包装上开始清晰写明豆种、烘焙方式以及独特风味，让消费者更清楚了解到产品特色。2020年，爱妮庄园线上销售额翻了一番，2021年翻了二番。“我们做好产

品，专业的人帮我们拓宽销售渠道，看今年这趋势，销售额还能翻上两番。”邓家有说。

除了做深产业链，不少企业还在研发咖啡衍生产品上下功夫，尝试把产业链“做宽”。成立于1988年的云南思茅北归咖啡有限公司是雀巢咖啡进入中国时普洱当地最早的供货商。靠着每年投入超百万元的研发成本，公司自主研发出咖啡酒、咖啡果皮茶、咖啡果醋、咖啡香皂等产品。

“咖啡浑身都是宝，目前被利用最多的还是咖啡豆部分，而果肉等其他部分同样有很高的经济价值。”北归咖啡有限公司总经理邓家录介绍，“我们应把思路打开，不局限于做饮料，咖啡产业有更多价值等待探索。”

## 延伸阅读

### 啥是精品咖啡豆？

1974年，精品咖啡概念首次被提出。经过近50年的发展，目前国际上公认的精品咖啡豆特点如下：

1. 必须是瑕疵少的优质豆子，具有出众的风味。
2. 必须是优良的品种，诸如原始的波旁种、摩卡种、蒂皮卡种，这些树种生产出的咖啡豆具有独特的香气及风味，远非其它树种所能比，但是产量相对较低。
3. 对生长环境有要求。一般生长在海拔1500米甚至2000米以上的高度，具备合适的降水、日照、气温及土壤条件。一些世界著名的咖啡豆还具有特殊的地理环境，如蓝山地区的高山云雾，安提瓜的火山灰土壤等。
4. 采收方式最好是人工采收。即只采摘成熟的咖啡果，防止成熟度不一致的咖啡果混合，因为未熟的和熟过头的果实都会影响咖啡味道的均衡性和稳定性。
5. 采用水洗的精制方式。水洗式精制方式可以得到杂质少的咖啡豆，但采用水洗法的豆子在发酵过程中，如果水质及时间掌握不当，容易让咖啡豆产生过度发酵的酸味。加工好的豆子要及时烘干，烘干也有度，一般处理好的豆子含水率在11—13%。
6. 有严格的分级制度。经过严格的分级过程可以保证品质的均衡。而且其在运输过程中需要满足诸多条件，如对于温度湿度的控制、通风的控制、避免杂质吸附等。

(本报记者 赵昊整理)



云南省临沧市双江县的一家咖啡馆内，咖啡师正在磨制咖啡豆。  
新华社记者 胡超摄



云南省普洱市思茅区听艺咖啡店内，创始人罗银高在清理咖啡器皿。  
卢磊摄



第七届云南咖啡生豆大赛中，评委以现场杯测的方式对参赛咖啡豆进行评测。  
卢磊摄

## 小小咖啡豆，蕴含大潜力

赵昊

自1892年在云南宾川种下第一株咖啡树起，云南咖啡已走过百余年。经过推广种植，咖啡树这一舶来品逐渐在苍山洱海间生根发芽，形成普洱、保山、德宏及临沧等咖啡种植区。2020—2021年，云南省咖啡种植面积10万公顷，位列亚洲第4位，面积和产量均占全国的98.5%以上，咖啡豆及加工产品远销60多个国家和地区。历史悠久的云南咖啡，如今百尺竿头，向精品咖啡进军。

精品咖啡这一概念来自消费者对咖啡产品的新需求。随着消费者对咖啡品质的要求越来越高，精品咖啡的概念在国际上出现，一套精密的精品咖啡生产流程随之形成。在种植端，从以往对咖啡果实成熟度无苛刻要求变为全红果采摘；在处理端，由水洗和日晒等传统处理法演变为厌氧发酵、厌氧慢日晒等特殊处理法。全球范围内，精品咖啡消费群体基数大，需求水涨船高。云南咖啡若想巩固“国际豆”地位，势必赶上精品咖啡的潮流，在生产端全流程实现转型升级，推动咖啡豆高端化、精品化。

快速增长的中国咖啡市场，也为云南咖啡发展提供契机。数据显示，2021年中国咖啡市场规模约3817亿元，预计未来5年时间内会保持20%的增速，远高于全球2%的平均增速。如今中国消费者不只满足于

喝速溶咖啡，精品咖啡获得越来越多人的青睐，是中国咖啡市场增长的一大驱动力。如何让云南咖啡在这片蓝海中占得先机？在供给侧提质增效，生产更好更高端的咖啡产品，能更好在满足消费者需求前提下促进自身发展。

对咖啡种植来说，云南拥有得天独厚的优势：气候、环境优势：咖啡种植区海拔高、纬度低、年温差小、日照强烈、雨量充沛，是世界公认的咖啡种植黄金地带。坐拥“天时地利”的云南咖啡，在走向精品

化的过程中取得积极进展。德宏后谷咖啡等本土企业深耕产区，采取更精细的种植管理与处理方法，改善了生豆品质；相关机构连续举办多届云南咖啡生豆大赛，在比赛中提高从业人员的技术水平；云南豆与瑞幸合作推出“云南普洱咖啡”等多款爆款产品，助推云南精品咖啡“破圈”，走向更广阔的市场。

让云南咖啡更加芳香，应在产销两侧发力。在生产环节，加大科研投入，培育品质更好、味道更香的咖啡豆，并大力推

广；在加工环节，普及加工装备、推广加工技术、增强加工能力，提高精品豆产量；在销售环节，打通地方市场的限制，便于生产者获得更多的销售渠道和市场福利。

小小咖啡豆，蕴含大潜力。当下咖啡产业转型升级，云南咖啡正奋起直追实现咖啡精品化，以期满足消费者需求、提高生产者收益，助推云南咖啡飘香海内外。

品牌论