



# 三代匠心做好茶

## 一个茶三代 家族的守正创新之路

全媒体记者 陈洁

### 传承：三代匠心凝练一盏茶魂

西莲茶叶的历史可以追溯到五六百年前，祖辈们在桑植大山里种下第一株茶树，开启了家族的茶缘。在唐鹏的记忆里，爷爷一辈子只做一件事——制茶，他坚持纯手工炒茶，杀青、揉捻、烘干……每一道工序都凭借经验和手感。茶叶极简是最好的，加工工艺越简单越好，在爷爷的带领下，家族的茶叶以醇厚的口感和天然的香气赢得了老顾客的青睐。

多年来，唐鹏的父亲继承了爷爷的衣钵，在制茶路上，市场越走越宽。面对日益增长的市场需求，父亲开始引入机械化工设备，将杀青环节改为机械操作，提高了效率，同时保留了手工理条和整形的工艺，让茶叶既有机械加工的规整，又不失手工的温度。在他的努力下，西莲茶叶的产量逐渐提升，市场也从本地扩展到北方的济南等地。

传统的制茶技术，唐鹏自小就耳濡目染。在他的记忆中，经常会被正在制茶的爷爷叫过去感受茶温，快过来，教你做茶，用手试试温度……爷爷是唐鹏在茶领域里的启蒙老师，从小就手把手教他制茶过程中核心技术。

每个人做茶方式不一样、工艺不一样，做出的茶口感也不一样。多年来，三代茶人每一代都有不一样的做茶理念，但共同的理念始终如一，那就是保留最原始的茶香，做高品质的好茶。如今，80岁的爷爷在桑植县的茶领域里也称得上是位土专家，拥有自己的一批老顾客、老粉丝；父亲的半机械制茶技术，提升了公司的产量，提升了整个公司的年产值；唐鹏的技术革新、品牌建设让公司地基越来越厚重。

努力把事业做好，把销售做好，老百姓才有钱。作为老党员的爷爷时刻提醒唐鹏，一定带领父老乡亲共同致富。



长大之后，我一定不会做茶，太累了。青少年期间的他曾暗自告诉自己

我喜欢茶，喜欢这份传承，更喜欢看到茶农们脸上的笑容。作为茶三代的他，现在却成为了全村人的希望。

这个曾发誓 绝不喝茶的90后，如今已能像爷爷那样凭手感辨毫厘，凭口感辨别茶品。从逃离到回归，从守艺到创新，这个土家族青年用十年时光，让醇厚茶香穿越桑植大山，飘进北上广玻璃幕墙。



### 坚守：机械智造与传统手艺的对话

作为第三代茶人，唐鹏从小便了解种茶、制茶的艰辛，见惯了那无数个没日没夜的制茶过程。所以，曾经的他很不喜欢制茶。高中升大学的一次机遇，父亲的“天高任鸟飞，一技傍身不会饿死”理念，让唐鹏选择在福建学习制茶技术。

当时的福建在茶领域的技术可谓走在时代前沿，唐鹏在大学课堂里与同学间的斗茶，让他逐渐有了胜负欲、荣誉感、喜悦感，促使他逐渐对茶产生了兴趣。大学期间，他先后系统学习了茶叶种植、加工和管理知识。福建先进的茶叶管理模式和品牌建设理念深深触动了他，他意识到，家族的茶叶要想走得更远，必须在传统工艺的基础上进行创新。

回到家乡后，唐鹏将自己所见、所感、所学与家人沟通后，得到了家人的支持。为了提高茶叶的加工效率和品质，他先后购置了回潮机、回炒机、摊青机和静电除尘等设备。为了从源头把控茶叶品质，今年还引入了农药残留检测仪，对收回的鲜叶统一进行检测，

如发现合作社社员上交的鲜叶存在农药残留超标，将对其停购两年。

唐鹏告诉记者，公司对鲜叶的收购分为四级标准：芽头、一芽一叶、一芽二叶、一芽三叶。为了保证鲜叶的品质，日常管培过程中，公司都会派专人去往各个合作社茶叶基地进行土壤检测，检查各合作社有无喷洒农药等。桑植县西莲云雾专业种植合作社目前共有100多户社员，所有社员茶基地的肥料由公司统一购买。

看茶做茶，不能全赖机器。人工彻夜蹲守仍是高端茶品的关键。机械臂提升效率，老师傅的手感把控灵魂。多年来，唐鹏在自家公司高端产品的制作过程中，坚持人为控制，制茶需要一整晚，蹲守的人就要值守一晚，三鹤园贡茶基地的茶叶市场价售卖到6800元/斤，体现了“机械标准化生产+匠人精准调控”模式的胜利。在包装和仓储方面，他为绿茶建了冻库，为白茶打造了符合福鼎标准的干仓，让茶叶在最佳环境中保存。这场传统工艺与现代技术的对话，让茶香在工业化时代愈发馥郁。



### 创新：品牌筑基焕活茶业新生态

作为张家界西莲茶叶有限责任公司总经理，唐鹏深知，品牌是茶叶走向市场的关键。他挖掘家族茶的历史文化，为每个产品编写溯源故事，让消费者了解茶叶的采摘环境、加工工艺和品质特点。他还积极参加各地的茶展，扩大品牌知名度。2015年，他成功注册了“桑植白茶”品牌，并在2016年推动政府将其打造成公共品牌，带动了当地茶产业的整体发展。

从茶叶源头基地到市场展柜，为了保留茶叶的品质，唐鹏将原基地产出茶叶用专车运至县城厂房，再由公司人员专门进行二次包装。目前，在他的带领下，该公司在县城的厂房正在加紧建设，预计4月底会投入使用，届时将全面实现全自动无害化打包。

在品牌推广方面，唐鹏跑遍了国内多个市场，招了多家代理商，发展了10余家店铺，哪里有茶展，

他几乎都选择性的全国各地参展。目前张家界市已扩至4家门店（桑植县、市区各2家）。从2015年开始，他尝试做品牌电商。2017年，唐鹏搭建了自己公司的微信公众号“西莲茶叶”。他希望通过讲述家族传承的故事、展示茶园的生态美景和茶叶的制作过程，吸引更多年轻消费者。此公众号还打通了西莲商城，消费者可通过此平台直接实现线上购买，解决了二次回购问题。采访中，他还与记者探讨了抖音平台的电商发展之路，他说：“一辈子就坚持做这一件事。”说话间，他向记者展示了今年新升级的几款符合年轻化文创类产品设计图案。

2025年的第一口茶香已经送往食客舌尖。从手温到云端，从深山到都市，这场三代人坚持的“茶叶革命”仍在继续。他坚信，只要坚守匠心，不断创新，西莲茶叶一定能在传承与发展的道路上越走越远。

