

春水融秋香 罕见品质带火茶市

绝佳气候与生态管护成就好茶,多样化品种、多元化销售体系推动产销两旺

目前,春茶市场销售迎来黄金期。今年安溪春茶不负众望,在天时、地利、人和多重利好加持下,交出一份产量稳增、品质跃升、销路畅通、茶农增收的亮眼答卷。安溪铁观音更以罕见的“春水融秋香”独特质感惊艳茶界,成为今年闽南茶圈最受热议的话题。从茶山到茶桌,从线下门店到线上直播间,从传统批发到新式茶饮订单,安溪茶香正以多元姿态,为茶农、茶企带来实实在在的增收效益。



茶叶收购点行情火热

独特气候育奇韵 生态管理产好茶

今年安溪春茶最令人称道的,莫过于春茶带秋香的独特风味。业内人士与茶农纷纷赞叹,今年春茶喝出了秋茶的浓醇韵味,口感层次远超往年。

安溪天香魂茶叶专业合作社理事长詹国珍直言,今年春茶的独特韵味,成为市场一大亮点。这一罕见风味的形成,离不开绝佳的气候条件。今年春季降雨均衡,平均气温较常年偏高约1℃,茶树萌芽生长较早较快。尤其在铁观音集中采制的关键时段,感德、祥华等核心产区天气晴好少雨,气温适中,昼夜温差显著拉大,为茶叶自然发酵创造了绝佳的黄金窗口期。白天充足光照助力茶树积累丰富内含物质,夜晚凉爽气温减缓了植物的呼吸作用,让茶叶得以锁住香气与养分,最终成就春茶自带秋香的质感。茶界专家评价,这样的气候条件可遇不可求,是天地馈赠的制茶良机。

好茶不仅靠天气,更要靠生态管护。在祥华乡珍山村,茶农陈庆良捧着自家制作的茶叶,满脸欣喜。今年茶叶叶大、枝小,香气别致,滋味醇厚,冲泡后茶汤金黄透亮,入口回甘绵长,稳定品质让收购茶商连声赞叹。陈庆良的茶园里,茶树排布规整,株距均匀,树势齐整。他坚持人工深翻、除草修枝,施用有机肥,严格遵循生态种植理念精细管护茶树,顺应自然的管护方式,让茶园常年长势稳健。今年入春后,他适时追肥、精准补养,确保茶叶叶片肥厚饱满,制成的茶叶尽显浓郁观音韵。

据安溪茶管委办有关负责人陈先生介绍,安溪持续强

化茶园基础管护,通过现场观摩会、品鉴交流会、专题座谈会等形式,大力推广生态栽培模式,从源头保障茶叶品质。同时,常态化开展高素质农民培训,以师徒传帮带普及传统制茶技艺,让茶农的种植管理与制作技艺逐年精进。自2025年以来,安溪创新引入茶王赛理化指标检测机制,对茶黄素、茶氨酸、儿茶素、水浸出物四项关键指标进行量化评估,科学引导茶农精准把控晒青、摇青、焙火等环节,坚守传统工艺精髓,持续推动茶叶品质提档升级。气候优势、山地禀赋、精湛工艺三者相辅相成,共同造就今年安溪春茶的非凡品质。



茶农遵循传统制茶技法



市评春茶品质

品种资源丰富 延长供应周期

安溪茶产业的底气,不仅在于铁观音的品质突破,更在于丰富的品种资源与多元的产业布局。大坪、祥华、龙涓、芦田等乡镇茶业各有特色,黄金桂、梅占、毛蟹、肉桂等特色品种遍布茶山,品种多样化成为安溪茶抵御风险、拉长生产周期的核心优势。

安溪县颖昌茶业负责人张景清介绍,品种多样化能有效应对天气变化:

雨季可采摘低档品种保障产量,晴天则优选优质鲜叶制作高端茶,让茶叶生产更从容。黄金桂发芽最早,铁观音次之,肉桂比铁观音晚10天左右,安溪丰富的茶叶品种能够保证错峰上市。

这种错峰生产既避免集中采摘导致的劳动力紧张,又能延长市场供应周期,满足不同时段消费需求。同时,有利于茶企形成清晰产品线,走出特色化

发展之路。以肉桂为例,肉桂种植管理难度大,属于难种、低产、高品质的特色品种。大坪乡是肉桂的核心产区,这里地处海洋与内陆气候交汇带,日照充足,土壤为沙砾土,是肉桂高品质的天然保障。工艺上,肉桂可先制成清香型毛茶,再经精细烘焙转为浓香型,口感醇厚、香气绵长。肉桂富含茶多酚、茶多糖、黄酮等成分,汤润回甘,有滋润咽喉的特点,深受老茶客喜爱,不少东南亚侨胞回乡必采购,成为连接海内外侨亲的情感纽带。

张景清表示,今年春茶市场整体稳定向好,传统工艺产品认可度持续提升。目前,颖昌茶业的肉桂春茶已全部采摘制作完



强化茶园生态管理,从源头保障茶叶品质。

累,市场表现稳健。除传统小包装茶外,安溪茶企还积极拓展新式茶饮茶业务,建设加工基地,为茶饮品牌提供优质原料。基底茶走量大、质量要求严格,需符合出口检测标准,侧重点品质稳定而非极致口感,已成为企业新的增长点、传统茶企转型的新思路。

安溪丰富的茶叶品种错峰上市,延长市场供应周期,满足不同时段消费需求。



产销两旺行情走高 多元渠道拓展市场

凭借“春水融秋香”的独特品质,今年安溪春茶市场行情一路走高,呈现产销两旺、量价齐升的良好态势。陈庆良介绍,自家出产的毛茶均价超过200元/公斤,质量上乘、韵味突出的高端毛茶,价格甚至超过600元/公斤,茶农收益稳步提升。

火热行情在各大茶叶收购点得到充分印证。在祥华乡美仑村,茶叶收购商管珍良表示,整体来看,今年春茶行情比往年要好,不管是香气口感,还是茶汤品质,都优于往年。收购价稳中有升,收购茶叶品类齐全,能够满足不同客商的采购需求,线下交易持续火爆。

线下交易供需两旺,线上电商销售势头同样迅猛。记者走访安溪各大茶叶电商仓库看到,分拣、打包、发货的流水线高速运转,快递单打印声不绝于耳,工人们忙碌不停。数据显示,今年春茶季,安溪乌龙茶电商销售占比同比提升3个百分点,电商已成为安溪茶叶销售的重要渠道。

茶叶电商林先生介绍,春茶上市以来,线上订单从未间断,日均出货量比去年同期增长30%左右。依托安溪完整的茶产业链和便捷的供应链配套,其线上店铺覆盖各大主流电商平台,同步开通直播带货,经营茶品类近百种,既能满足普通消费者的口粮茶需求,也能供应高端茶友的品鉴需求,全品类布局覆盖广泛消费人群。

新式茶饮赛道爆发为原料茶销售注入强劲新动能,成为今年安溪春茶销售的一大亮点。多家头部新茶饮企业纷纷布局安溪,推行订单定制化生产,黄金桂等特色茶叶因香气浓郁、耐泡度高,成

为新式茶饮的优选原料。安溪茶管委办有关负责人表示,仅一家头部企业的全年采购量预计就超1万吨,直接拉动茶叶价格同比上涨约20%。多元化销售渠道不仅有效消化茶叶产能,更显著提升茶叶附加值,实现茶农、茶企双向增收增效。

安溪茶管委办的统计显示,从整体产销形势来看,今年安溪春茶呈现产量增长、品质提升、销售平稳三大特点。产量增长原因,除了得益于气候适宜、采制期提前之外,规模化初制加工厂扩张,也是一个重要原因,全县用于茶叶规模化加工的设施农业用地达118宗,其中2025年新增32宗,增长37.2%。“集中加工+标准化管理”模式大幅提升加工能力。品质提升源于生态栽培、技艺精进,绝佳气候与理化指标检测引导多重因素叠加。销售平稳则依托高档茶需求旺盛、电商渠道拓展、新式茶饮订单暴增三大支撑,高档铁观音形成卖方市场,茶商纷纷抢占优质茶源;传统电商、直播电商、跨境电商协同发展;新式茶饮订单量暴增推动低档茶价格攀升,同比提升约20%,农夫山泉等企业订单增长30%以上,全年采购量有望超过1万吨。

安溪铁观音 亮相北京国际茶业展

本报讯(融媒体记者谢伟端文/图)

近日,2026北京国际茶业展开幕,展会为期四天,安溪铁观音携全产业链精品参展,从茶文化、茶产业到茶科技等多方面展示茶业发展现状,成为展会关注焦点之一。

安溪县在展区内搭建了198平方米的闽南古大厝风格主题展馆,将闽南传统建筑元素与安溪铁观音茶文化相结合,突出地域特色和非遗文化底蕴。展会现场,安溪组织了六家企业参展,包括八马茶业、华祥苑茶业、日春茶业、华源茶业、和平百茶和茶小牛。这六家企业覆盖品牌生产、商贸流通、茶科技创新等领域,集中展示了安溪铁观音“双世遗”茶文化内涵,以及茶产业高质量发展的新成果。

八马茶业、华祥苑茶业、日春茶业、华源茶业四家本地茶企,以传统工艺和纯正品质为主打,现场请茶友品鉴地道安溪铁观音,帮助消费者深入了解“双世遗”茶文化的独特魅力。此举有助于巩固安溪铁观音在北京传统销售区的市场地位,提升品牌影响力、美誉度和



安溪茶展区将闽南传统建筑元素与铁观音茶文化相结合

市场占有率,全面展示安溪铁观音的品牌形象。

在商贸和科技方面,和平百茶作为茶叶电商供应链企业,现场展出了多款茶叶产品,体现“和而不同、美美与共”的理念,展现安溪开放包容的产业格局。该企业致力于构建“买全国、卖全国”的茶业流通体系,推动安溪建设中国茶叶集散加工中心、茶叶大观园和中国百茶之都。茶小牛作为茶科技领域的代表企业,现场展示了一款AI智能泡茶机器人。该设备搭载AI图像识别和智能大模型算法,通过智能化机械手臂,精确复现传统茶艺的冲泡手法,实现人工

智能与传统茶产业的结合应用,反映安溪茶产业在科技创新和转型升级方面取得的进展。

为扩大参展效果、提升区域公共品牌影响力,在展会期间,安溪参展企业在主题展馆中心舞台举办专场品牌推介活动,集中展示安溪茶产业创新发展成果,着力打造安溪茶产业品牌集群。

