

她架起湘茶与非洲的“桥”：时差7小时，茶香飘万里

今日女报 / 凤网记者 江昌法

10月5日15时，长沙。国庆假期的办公室格外安静，湖南省茶业集团副总经济师杨慧的电脑屏幕却亮着，一位摩洛哥客户刚发来信息。时差7小时，这是她与非洲客户沟通的黄金时间。这样放不下工作的假期，她过了20年。

从2006年第一笔价值8868美元的400公斤茶叶订单到年出口1200万美元，杨慧把“湘茶出海”四个字写进了国际市场的版图，也用一杯杯湖南茶架起了中非文化交流的桥梁，让越来越多非洲朋友了解湖南、爱上湖南。

1 从洞庭茶乡走出的外贸新人



杨慧和同事们
在评审茶叶。

杨慧是常德汉寿人，2006年，22岁的她从湖南师范大学商务英语专业毕业，入职湖南省茶业集团。彼时，茶叶进出口七部刚刚成立，她是部门第一名业务员，没有客户资源，没有培训体系，也没有师傅手把手带。

为配合海外客户时差，杨慧常常在办公室守到深夜。邮件一封封发，询盘一条条跟，样品一次次寄，合同一点点谈。

第一笔订单来自广交会上结识的一位美国客户。从2006年7月一直衔接到12月，客户终于成交：400公斤茶叶，货值8868美元。

通过这单业务，杨慧慢慢摸索出如何找客户、如何洽谈、如何把客户标准传达给茶叶工程师拼配出符合要求的样品。入职第二年，她拿下了目前合作时间最长的客户——一位波兰茶叶进口商。

2008年国际金融危机，市场动荡，竞争激烈。正是在这一年，杨慧邀请这位波兰客户来公司考察。她陪同客户去了湘西古丈茶园和工厂

参观，详细了解了产品的生产全过程。客户被她的真诚所打动，更被一条从茶园到茶农到工厂的完整产业链打动。这份用专业和诚意建立的信任，让波兰客户与她合作了20年，从未间断。

过往20年，杨慧专门考了茶叶审评师证书，研究欧盟农残标准和PPWR新规。欧盟农残标准一年一变，她通过海关数据和检测机构信息提前研判，规避风险。

“如果农残超标或包装不符合要求，发出去的茶叶要被退回来，会产生巨大损失。”杨慧开拓的市场80%属于“一带一路”非洲国家，摩洛哥、埃及、塞内加尔、毛里塔尼亚、尼日尔……一个个市场从无到有，从陌生到深耕。

2019年，中非经贸论坛落地湖南，杨慧所负责的非洲市场进入高速发展期。

“通过中非经贸论坛，很多非洲国家的采购商到湖南来了解湖南的产品，特别是湖南茶叶。”杨慧说，这对湖南开拓非洲市场是很大的助力。

2 把夏秋茶变成茶农的“金叶子”

非洲市场打开了，订单也稳住了。但杨慧心里清楚，这些来自非洲的订单，要的正是国内茶农手里大量卖不出去的夏秋茶。她要做的，就是把夏秋茶卖到海外。“农户只卖春茶，但往往采摘量小，收入不够。”杨慧告诉记者，茶叶其实有三季可以采摘，但夏秋茶因销量不高就荒废了。

非洲有很多国家的民众饮茶是每日的刚需，中国绿茶是当地需求量最大的产品。杨慧把高性价比的夏秋茶出口到非洲，既降低了当地普通家庭的日常开销，更解决了湖南茶农“卖茶难”的大问题。

“我就是一座桥梁，一

头连接国内的茶农，一头连接国外的客户。”杨慧这样定义自己的工作。她把海外客户的需求传达给湖南的茶农，让他们按照标准化生产，提高品质，达到国外客户要求。

在湘西古丈，杨慧带着同事深入当地市场调研，了解不同客户群体对茶叶品质的要求，经过反复拼配调整，终于打开了非洲市场。在石门有机茶基地，她对接欧洲有机茶客户需求，经过三年打磨，把一款定制产品变成了常规出口产品。

“有机茶要求比较高，利润也比较高，单这个产品每个农户一年能增加四五千元收入。”杨慧说。

近5年，杨慧个人累计创汇超5000万美元，带动国内1.5万吨茶叶销售，联结1.2万户茶农年均增收5580元。“我们是用市场化的方式达到助农目标。让农户提高产品质量适应市场需求，把茶叶顺利卖到海外，实现增收。”杨慧说，除了经济收入，她还通过培训提高了茶农的生产技术素质，让农户在市场上更有竞争力。

一位非洲客户曾感慨：“从一户湖南茶农的家庭，我看到了中国农村的变化，也看到了中国发展的力量。”杨慧说，这种从家庭小窗口看到国家大变化的体验，比任何介绍都更有说服力。

3 以茶为媒，让非洲朋友走近湖南

在杨慧看来，茶叶外贸不只是“接单出货”，更是以茶为媒、以心交心。

杨慧为此自学了简单的法语和阿拉伯语，她通过与客户妻子、女儿的交流，让她们更了解中国文化。非洲茶叶流通门槛不高，很多当地妇女可以用杨慧卖到非洲的茶叶摆小茶摊、做社区分销，获得额外收入。

二十多年来，她以茶为媒，让越来越多的非洲朋友

来到湘西、张家界、南岳等地旅游，了解湖南的民俗风情。不少非洲朋友把湖南当成了第二故乡，杨慧也把非洲朋友当作远方亲戚，湖南与非洲之间的距离就在一杯杯茶里被拉近。

如今，湖南省茶业集团正推动从“产品出海”升级

为“品牌出海”。“在国际市场上，中国茶叶的品牌知名度还不够。”杨慧坦言，湖南省茶业集团正在推广有几十年历史的合作品牌，希望让中国茶叶品牌站立在世界市场上。



在展会现场，杨慧向客户推荐茶叶。

全国仅21人！长沙一所乡村小学走出两名“中国女足小将”

今日女报 / 凤网记者 江昌法

“不，我就要踢球！”6年前，面对母亲改学舞蹈的提议，一年级的邹雅婷哭着不肯让步，死死守住了自己的足球梦。6年后的这个秋天，这份坚持终于迎来高光时刻——在近日结束的中国女足小将（2015-2016年龄段）全国选拔赛中，邹雅婷与队友杨子珍从全国800余名参选者中脱颖而出，成功入选全国21人名单，向着她们的绿茵梦想迈出了坚实的一步。

“她俩的入选，我并不意外。”总教练陈曾杰说。这份笃定，源于两个孩子日复一日的刻苦训练，也来自省赛、市赛中积累的实战经验与过硬实力。

2020年，陈曾杰辞去国企



工作，带着5名教练伙伴扎根长沙市雨花区枫树山石燕湖小学。这所位于长株潭三市融城中心绿芯地带的乡村小学，拥有500余名师生，是“全国青少年校园足球特色学校”。多年来，团队坚持每日课后三小时专项训练，风雨无阻。日复一日的训练，让这支乡村女足队伍斩获累累硕果。2026年，这支队伍

先后拿下长沙市校园足球联赛冠军和湖南省小学校园足球夏令营冠军。

邹雅婷、杨子珍二人都是一年级时在体育课上被陈曾杰发现，自此加入校足球队。两名女孩性格迥异、各有特质：邹雅婷性格好动，运动能力特别好；杨子珍性格内向，但训

练时能吃苦、能坚持，性格坚毅。

在本次全国选拔赛中，杨子珍凭借稳定扎实的发挥稳步晋级。作为球队前锋，她在三轮线上选拔中，凭借扎实的基本功和清晰的赛场意识层层闯关，评审团给出全票通过的成绩，直接晋级全国32人线下训练营。

邹雅婷的故事则像一部反转剧。在赛事线上初选阶段，受参赛短视频素材局限，她遗憾落选。但陈曾杰知道，邹雅婷的综合能力非常强，于是他提醒家长带着邹雅婷赶赴杭州参加线下选拔。机会来之不易，邹雅婷像抓住了救命稻草一般拼命加练，每天放学后三个小时的常规训练结束后，她还要

自己加练传球和射门。线下考核那天，她以出色的竞技状态完成逆袭，成功入选。

两名女足小将的突围，从来不是偶然的幸运，而是日复一日坚守与深耕的结果。

谈及队员选材与培养，陈曾杰表示，队伍始终坚持“兴趣为先”的执教理念。他认为，激发并守护孩子们对足球的热爱，是教练员最重要的职责与能力。在此基础上，团队再侧重培养队员的运动能力与拼搏意志。正是这份尊重热爱、因材施教的育人理念，让邹雅婷和杨子珍两名女孩从乡村体育课一路踢进全国精英阵容，用奔跑与热爱闯出了属于自己的逐梦之路。