

3月2日下午，泸州市纳溪区护国镇梅岭，连绵起伏的茶山一片新绿，47岁的王缝友头戴遮阳帽、腰挎茶篓，双手娴熟地采摘着鲜芽。她身后的竹篓里，一芽芽鲜叶散发出淡淡的茶香，茶篓里的叶子转身将变成钱，王缝友心里乐滋滋的.....



## 【集市】天黑才开，现金交易

绍坝是梅岭村的一个小地名，当地村民赶绍坝场的习惯一直被延续下来。

绍坝茶叶交易市场兴起的时间有六七年了，是纳溪茶产业形成集聚效应后，当地茶农与商家们的一种自发交易行为。“白天茶农们要忙着采茶，只有天黑了才下山卖茶，茶叶不能过夜，所以就集中在晚上开市。”护国镇梅岭村党委书记、村委会主任朱春说，今年第一批春茶在2月4日就开采了。夜市没有固定时间，茶农们都是摸着天黑才来，每晚6：30后，才慢慢进入高潮，持续到晚上10点过。到了晚上12点，街上会排满货车，当天收的鲜叶被送到名山、峨眉、夹江等茶厂加工。

“你看我这个茶出好多钱？”晚上7：00，茶农阮翠蓉背着刚摘下来的鲜叶来到谢勇的门市，她把背篓放在磅秤上，等待谢勇出价。



采茶工们把掉在地上的茶叶拾起来秤重

实际上，绍坝场上20多家茶叶收购点，给出的价格差别大概就是一块多钱。尽管差别不大，但出价高的门市总能吸引更多茶农。随着时间的推移，背着茶叶到各个收购点的农户越来越多。而此时的绍坝场上，却远没有茶园的路口热闹。在通往茶山的各个路口，到处可见一些开着三轮摩托、小货车的人，等待茶农采茶归来，看茶叶、开价、讨价还价、过秤、成交……他们将收来的茶叶打包整理好，再送到绍坝



集市卖给茶叶收购点，赚取中间差价。

绍坝的夜市，至今沿用最古老的传统交易方式：一手交钱一手交货。茶农与采茶工人之间的结算从茶卖出去那一刻结束，茶卖了立马结算工钱，现金拿到手让茶农心里踏实。谢勇的合伙人黄强上午睡觉，中午到银行取钱，晚上收茶，这样的生活节奏已经成为他这几个月的日常。

“这几个月也是我们一年里最赚钱的时候，大家都卯足劲收茶、卖茶。”3月2日，黄强去银行取了20多万元。但他说，这并不算多，前段时间收独芽，单价高得多。最多的时候，一天发出了38万元现金。“不要小看我们这个茶叶市场，每天的现金流量都有三四百万元。”

### 【茶农】白天采茶，晚上卖茶

“你也辛苦了，多给你2元，明天一早又来摘茶。”傍晚，李发群从茶农阮翠蓉手中接过103元工钱，背着空竹篓笑呵呵地朝家里走去。



夜幕初上，杨启再的收购点已经堆满了鲜叶

晚上7点，杨启再门市里的茶叶已经在地上铺了厚厚一层，他不停地用塑料椽子小心翻动茶叶。“现在正是乌牛早和福选9号大量上市的时间，除了各个品种要分开

单独放，茶叶翻凉也有讲究，操作不当，温度一高，烧坏了全都要不得了。”杨启再承包了1000亩茶园，家里请了数十名采摘工采茶。除了茶山，他还有自己的茶叶加工厂，每天仅是自家茶园摘下来的2000多斤鲜叶远远不够，还要大量收购其他茶农的茶，多的时候一天可以收购10万斤鲜叶”。春茶多数卖给外地茶企，剩下的自己加工成干茶卖。”

不远处，黄强的门市里也收获颇丰，不断有茶农背着茶叶进店。“让自家的茶不吃亏，能卖上个好价钱”，是黄强做茶生意的初衷。黄强家有60多亩茶园，他之前一直在北京做工程，茶园没怎么管理。七八年前春节回家，得知好朋友谢勇做茶叶生意有赚头，但需要大额的资金，两人便搭手一起干。黄强负责收，谢勇负责卖。

相较于黄强坐店收茶，谢勇的活路更辛苦一些。每天晚上10点过，当天的茶叶收购便基本结束。此时，谢勇要做好准备出发——将茶叶装车，连夜送往名山、峨眉、夹江等地的茶叶加工厂，交完茶后又立即返回。

虽然辛苦，但这个茶叶夜市让茶农们的心稳了下来。“原来要么是茶贩子来压价收走我们的好茶叶，要么我们花路费花时间拿到外面去卖，有时还担心采摘的鲜叶卖不出去。”黄强说，由于纳溪当地只有几家茶厂，生产能力有限，无法消化这么多茶叶。自从形成了茶叶集市，茶商们把梅岭乃至整个纳溪的茶叶外运，对当地茶叶价格的稳定起了至关重要的作用。

### 【小小茶叶 变成致富“金叶子”】

朱春告诉记者，茶叶集市形成以来，吸收当地劳动力、增加茶农收入的效果更是逐年显现。小小一片茶叶，成了村民致富增收的“金叶子”。

“这段时间，我有空就帮茶园采茶，一天能挣100多元。”3月2日下午，李发群一边忙着手里的活儿，一边向记者介绍，立春后、清明前，正是纳溪特早茶采摘旺季，在茶山忙活的不一定是茶农，像她这样在茶园务工的村民还有很多。按照目前18元一斤的鲜茶收购价，采茶一天的工钱少说也有100多元，多的时候可以达到200多元。

茶农们采下的鲜叶，除了自己背到收购点去卖，也会有收购者沿着茶山挨家挨户去收。

梅岭茶市兴起后，原来的“茶串串”经培训后变成了茶叶经纪人，经过这几年不断地摸索，形成了“茶农-茶叶经纪人-茶叶加工企业-茶叶营销网点”的茶叶购销网络。

纳溪区农业农村局经济作物站副站长、高级农艺师余莲说，纳溪茶叶基地在全国享有名气。早春开采季，全国各大品牌，像龙井、黄山毛峰等都来抢原料，早春鲜叶有百分之六七十都销往外地。“我们不仅把纳溪茶叶卖到了全国各地，还漂洋过海卖到了国外。”

说起自己的茶叶经纪人生涯，谢勇很平淡。“从最初一年挣2000元，到现在几十万元，全得益于家乡茶业的发展。”经过多年浸润，谢勇已成为一个地道的“茶叶专家”。

一片叶子，成就一个产业，富了一方百姓。朱春介绍，梅岭村是纳溪特早茶的核心产区，现有规模化种植面积5万余亩，中小型茶叶加工作坊30余家，大型茶企4家。目前，梅岭村正在加快茶产业资源整合，在绍坝规划修建的鲜叶交易市场将在今年内建成，届时所有茶企和茶叶经纪人可全部入驻，集中交易。这样一来，不仅减少了茶农销售茶叶的舟车劳顿，节约了成本，更是让茶农掌握了茶叶鲜叶销售的主动权。

得知“家门口”要建一个大型茶叶交易市场，谢勇满心喜悦。作为一个茶叶经纪人，他意识到，这不仅将使生意更好做，还将对本地的茶叶产品带来意想不到的宣传效果。

茶产业的发展，不仅让茶农荷包鼓起来，还带动梅岭村集体经济收入增加。通过调整产业结构和经营管理方式，2020年，梅岭村集体经济收入超过300万元，增加全村群众的经济收入。就在记者与朱春交谈的时间，已经有几家单位打电话准备周末到梅岭村搞团建活动。

从科学种茶、春茶采摘、茶叶收购到茶旅融合，茶产业发展的红利还触及周边的行政村，当地百姓“足不出户”，在家门口也有活干、有收入，让发展成果实现了人人“共享”。

(川江都市报记者 方霞 周菁 燕伟民 摄影报道)