

厚道甘肃 地道甘味

新甘肃·甘肃日报记者 王朝霞

绿意盎然、鲜香四溢,陇东苹果林幼果初结,西北独有的昼夜温差与纯净水土,让每一份陇原物产都沉淀出天然醇厚的甘味。

而三湘大地,梅子黄时雨,湿润而热烈。洞庭湖上烟雨迷蒙,荷叶圆图;稻田里秧苗青青,水田中白鹭低飞;炊烟升起时,灶台上辣椒散发出浓浓的辣香。

就在这风物各异的夏日,“甘味入湘”,百味生香。甘肃的“厚道”,遇见湖南的“热辣”,三湘大地多了一份来自陇原厚土的舌尖相遇,这不是简单的农产品流通,而是黄土高原与鱼米之乡的深情相拥。两省联系日益紧密,产业链的互补、文化的互鉴、商业的互通,进一步开启区域协调发展、乡村全面振兴、文旅协同发力的全方位合作新篇章。



2025年7月1日,甘肃省委省政府在湖南长沙举办甘肃省项目推介会。

红星全球农批中心 HONGXING GLOBAL AGRI-WHOLESALE



红星实业集团红星农副产品大市场车水马龙。

人间至味陇原香 一入洞庭满湘江

——“甘味入湘”架起湘甘协作发展新桥梁

这是一场文脉同源 心心相通的“心连心”交互

山海不为远,千里心相连,当古老的丝绸之路迎来新时代的驼铃与帆影,友谊之树因其深厚的传统友好根基与丰硕的地方交往果实,愈发显得风华正茂、生机勃勃。

湖南与甘肃,一个处中南腹地,一个踞西北高原,一南一北,虽远隔千里,但都是农耕文明的重要发祥地。甘肃天水,伏羲氏于此教民渔猎,周人先祖在庆阳教民稼穡;湖南则是稻作文明的摇篮,距今万余年的稻谷遗存诉说着“湖广熟、天下足”的底气。

千秋文脉,琴瑟共鸣。两地深厚的文化张力,转化为合作的动力。早在2019年11月,在长沙举办的“2019一乡一品国际商品博览会”上,甘肃带着满满诚意和地道“甘味”,来到三湘大地,拉开了两地开展“甘味”农产品产销对接洽谈的大幕。

甘湘携手,共启华章。自2024年5月“甘味入湘”行动启动以来,湖南与甘肃开启了一场农业产业互促共进的新征程。甘味品牌湖南运营中心、甘味高原夏菜红星市场运营中心、甘味果品红星市场运营中心相继在长沙落地,搭建起“产地直供、终端直连、品牌直营”的完整流通体系,打通了“甘味出陇、深耕中部”的关键节点,湖南省各地区多家企业先后到甘肃交流合作,双向走访、互学互鉴成为协作常态。

“甘味入湘”,双向奔赴。甘肃输出的是高原的纯净、旱作农业的精华,湖南回馈的则是广阔的市场、成熟的商贸渠道、挑剔而忠诚的食客。静宁苹果、兰州百合、兰州高原夏菜、中药材、乳制品及优质牛羊肉等“甘味”农产品凭借其独特品质深受湖南消费者青睐。“甘味”农产品先后亮相第13届中博会、第25届湖南农博会,湖南也在兰州举办优质农产品品牌推介会。“甘味”品牌连续五年荣获“中国区域农业品牌形象影响力指数”第一名。2025年,“甘味”农产品在湖南市场整体销售额突破23亿元。

从湖南举办的中博会、农博会的甘味展厅,延伸到长沙市芙蓉区五一大道333号的甘味品牌湖南运营中心,营造着一场“永不落幕”的“甘味”农博盛会。这条繁华的城市中轴线上,车水马龙,人流如织,“甘味湖南馆”的招牌格外醒目——简洁、大气,馆内产品琳琅满目,甘肃100多家企业长期供给优质“甘味”农产品。

顾客鱼贯而入,有的端着试饮杯细细品味,有的推着小车精挑细选。“浆水酸奶,不但解渴,更有奶香味!还有玫瑰、软儿梨、百合等不同口味的酸奶,很棒!”一位顾客边说边给购物袋塞满酸奶。甘肃作为全国六大牧区之一,生产的酸奶洁白细腻,浓稠如脂,入口酸甜适中,带着高原牧场特有的醇厚。店员介绍:“还有几款无蔗糖的酸奶,益生菌活性高,特别热销。”

旁边的橄榄油区,顾客正在小口品鉴来自陇南的橄榄油。作为中国橄榄油之乡的陇南,油橄榄面积、鲜果产量、初榨橄榄油产量均居全国第一,果实品质、橄榄油果香、油酸、角鲨烯等比值高于国内外其他地区品种。“早就听说甘肃橄榄油品质不输地中海,黄金透亮,挂壁均匀,真货!”一位中年顾客边品边说。

岷县当归、陇西黄芪、渭源党参等药食同源产品前,围拢了众多顾客。“甘肃的中药材很有名气,千年药乡,药材很地道,用来煲汤、泡茶、泡水,特别养生。”一位顾客说活间已购物并扫码付款。

甘味品牌湖南运营中心是“甘味”品牌在全国开设的第56家线下门店,自启动运营以来,充分发挥渠道优势,结合春节、端午、中秋、国庆等节日,开展了一系列促销活动,以湖南运营中心为核心,“甘味”农产品已广泛进入湖南市场、商超、社区,门店累计实现“甘味”农产品销售额3000多万元。

甘味湖南品牌运营中心负责人孙志松介绍,湖南人喜欢纯天然、绿色、新鲜的农产品,而甘肃高品质、稀缺性、功能性的苹果、中药材、小杂粮等食材,正好补充了市场缺口。长沙是一个有千万量级客群的新一线城市,也是新消费品牌的孵化器,具有浓浓的“创新味儿”和“国际范儿”,“甘味”入湘,通过与湖湘文化的文产融合、双向赋能,产生了强大的聚合效应。

这是一场扎根市场 惠及民生的“接地气”交汇

清晨五点,长沙市雨花区的红星实业集团红星农副产品大市场,已经醒了。灯火通明,人声鼎沸,货车往来如梭。

喧嚣之中,挂着“甘”字牌照的冷链大卡车格外引人注目——它们刚从千里之外的黄土高原驶来。

车门一开,“甘味”便藏不住了。首先跳入眼帘的是兰州高原夏菜,翠绿如翠,茎白如玉,带着晨露般的鲜灵。甘蓝紧实得像石头,西兰花朵朵饱满,娃娃菜嫩得能掐出水来——这些在凉爽气候里慢慢长成的蔬菜,色泽鲜亮,口感脆甜。

紧接着,一箱箱甘肃苹果被卸下来。从去年深秋冷库储存至今,天水花牛苹果依然色泽红润鲜艳,果香扑鼻;切开一个富士苹果,质地脆嫩,香味浓郁。最壮观的要数西马铃薯,一个个圆润饱满,皮薄肉厚,黄皮黄心。

批发商们早已等候多时——湖南人爱吃土豆、炖肉、炒丝、做粉条,样样少不了。而甘肃的马铃薯,淀粉含量高,口感软糯绵密,是加工与鲜食的上上之选。一位做马铃薯批发生意的老板拍着车厢说:“甘肃的土豆,到红星就没有剩货!”

“甘味”在红星市场蔬菜区、果品区、薯类区持续火热,商户们算着账,脸上堆着笑,客户们达成交易,心满意足。这是“甘味入湘”最生动、最踏实的注脚。高原的纯净、寒旱的锤炼,化作一蔬一果一薯的极致品质。而湖南庞大的消费市场、高效的流通体系,则给了“甘味”最好的舞台。

“每年5月底到10月底,南方地区因天气炎热而缺货,这时候正是我们兰州高原夏菜的销售季,所以我们紧盯错季上市的机遇,将高原夏菜源源不断销往湖南等地。”甘肃康源现代农业有限公司负责人谈应勇介绍,产自兰州市榆中县的娃娃菜、西兰花、松花菜在湖南市场上很受欢迎,消费者反馈口感好,这主要是甘肃产地环境优越,昼夜温差大,干物质积累多,吃起来脆甜。

长期在红星农副产品大市场从事蔬菜批发销售的经销商陈双红,被授权担任甘味高原夏菜红星市场运营中心的负责人。“这份授权不仅是荣誉,更是保障食品安全、推动产业发展的责任。”他赴甘肃实地考察后,选择在河西走廊的永昌县建立蔬菜种植基地。永昌县地处祁连山麓,凉爽气候和纯净无污染的祁连山冰雪融水的双重赋能,使永昌生产的高原夏菜具备了“叶球紧实、营养富集”的独特优势,并在错季销售竞争中脱颖而出,尤以娃娃菜深受湖南市场青睐。

秦安雪原果品有限责任公司总经理蔡二成,深耕全国水果市场多年,他被授权担任甘味果品红星市场运营中心负责人。“我们已在红星市场专门设立经销企业,严格把控品质、强化品牌运营、精准对接产销,供应市场的都是精选甘肃优质一、二级苹果,有天水花牛苹果、静宁苹果、庄浪苹果、秦安苹果等精品果品,虽然价格高于其他地区果价,但依然受到湖南市场追捧,经过两年运营,销售额逐年快速增长。”蔡二成说。

号称长沙“果盘子”的红星大市场,经营户总数达到万余户,经营辐射全国28个省市区3000多个县及东南亚地区,是我国中部地区规模超大、产品丰富的农产品综合集群市场。

红星实业集团党委书记、董事长罗跃表示,红星农副产品大市场充分发挥平台、渠道和资源优势,积极主动作为,助力“甘味”开拓更加广阔的市场空间,为促进农业增效、农民增收和助力乡村振兴贡献更大的力量。他为此专程赴甘肃调研,与甘味品牌中心建立紧密的合作机制,共同推进农产品流通领域的创新合作。

甘味高原夏菜红星市场运营中心、甘味果品红星市场运营中心落户红星大市场,是深化甘湘协作、构建“甘味出陇、湘品入甘”双循环格局的关键一步,依托红星农副产品大市场的强大辐射力,成为“甘味”服务产地、对接市场、推广品牌的标杆平台,为甘湘两省在农产品流通领域的双向奔赴、双向赋能带来新的合作机遇和发展活力。

据悉,2025年,“甘味”农产品在红星农副产品大市场交易果品22.8万吨、高原夏菜4.3万吨、牛羊肉及其他产品4.5万吨,全年总交易额20.6亿元,同比2024年增长15%。

2025年7月1日,“甘味入湘”甘肃省特色农产品展示品鉴活动现场,顾客品尝“甘味”农产品。

这是一场产业共建 互利共赢的“共发展”乐章

“甘味”挟裹着古丝绸之路的新风,一路南下,跨越千里而来,吹皱了洞庭湖的水波。湖南人的餐桌上多了几道新风景:脆嫩清甜的西生菜,带着祁连雪水的清凉;洁白如玉、生长九载的百合,与湘莲同炖,一盅煲汤如月色入喉;平凉红牛肉与三樟黄贡椒快炒,在舌尖上跳起一支鲜香热辣的舞。

甘肃的寒旱农业,与湖南特色农业,互补即双赢。自“甘味入湘”以来,甘、湘两省在农业领域的互动越来越频繁,合作日益紧密,甘、湘农业合作结出累累硕果,来自陇原的“甘味风”也吹遍了三湘四水的市场,极大地丰富了湖南人的“菜篮子”“果盘子”“肉盘子”。

甘肃寒旱农业为湖南提供了“稀缺的滋味”——高原夏菜在南方伏缺期及时补充市场,兰州百合填补高端养生食材空白,甘肃中药材为湘菜的药膳化提供原料。同时,湖南的现代农业技术、精深加工能力、成熟的电商与冷链体系,为“甘味入湘”架桥铺路。

双方产业协作已从“单向供应”走向“链条共建”,勾勒出合作共赢的鲜明轨迹:

2024年6月第13届中博会期间,庆阳居立现代农业发展有限公司与湖南果伊人农业科技有限公司签订了合作协议,双方快速理顺物流、销售流程,向长沙持续供应庆阳苹果。双方将在农产品深加工、冷链物流、人才培养、电商渠道等方面结合优势。

2025年4月,湖南省常德市临澧县政府主要负责同志一行赴甘肃,调研甘味品牌中心时认为,“甘味”品牌通过“厚植地域特色、贯通产销链条、创新营销矩阵”三位一体发展路径,为“临澧味道”区域公用品牌建设提供了范式参考。目前,双方建立长效沟通机制,通过品牌互鉴、渠道互通、技术互享,推动更多优质农产品进入全国市场。

2025年4月27日至29日,2025湖南内外贸一体化融合发展博览会在株洲国际会展中心举办,甘肃组织22家“甘味”农产品企业、外贸出口企业及5家省内大型市场参展。开展首日就接待专业观众超过3000人次,甘肃天水长果果汁、兰州米家山百合、静宁陇原红果等“甘味”企业,与湖南超市采购商、平台采购方及非洲出口贸易公司等多家内外贸企业达成合作意向。

2025年7月1日,甘肃省委省政府在湖南长沙举办甘肃省项目推介会,现场签约农业产业链暨“甘味出陇”招商引资项目。同步举办“甘味入湘”甘肃省特色农产品展示品鉴活动,来自甘肃14个市州、兰州新区以及甘肃农垦集团的100家企业,携300余款“甘味”精品集中亮相,受到广泛好评,推动“甘味”品牌市场体系形成“从中部突破、到多点开花、再全国铺开、向国际迈进”的新格局。

“我是第一次品尝甘肃的瓜,尝了之后,感觉特别香甜。我也是第一次知道甘肃出这么多优质瓜果。”长沙市民姚钰澄一口气订购了5个民勤蜜瓜说,“我们湖南人爱吃辣,之前吃四川的辣椒多,这次了解到甘肃的辣椒面口感也非常好,非常契合我们的口味。”

品味之间,是山河的对话;买卖之间,是民心的相通。

你来我往,双向奔赴。今年5月14日,湖南农业集团供应链有限公司党委副书记、副董事长、总经理杨乾诚一行到甘味品牌中心考察交流。双方围绕区域公用品牌建设、全品类供应链协同、消费帮扶模式创新、新媒体矩阵搭建等议题深入探讨,双方一致认为,湘甘两地农业资源互补性强,湖南的水稻、生猪、油茶产业基础雄厚,甘肃的特色果蔬、道地药材、高原夏菜优势突出,将打造“湘品入甘、甘味入湘”双向流通新模式,惠及两地百姓。

“甘味入湘”,只是序章。今年6月,甘肃省经贸代表团即将赴湖南长沙开展经贸洽谈和招商引资活动,不仅是“甘味入湘”的升级,更是区域协作的破题。当祁连山的雪水滋润了洞庭湖的稻田,当湘江的活力激活了陇原的潜能,两地携手书写的,不仅是味觉的共鸣,更是区域协调发展的崭新范本——各扬所长、相辅相成,深耕合作、行稳致远。

民勤蜜瓜

马铃薯曲奇饼干

甘谷油泼辣子

庆阳苹果亮相第二十五届中国中部(湖南)农业博览会。

新甘肃·甘肃日报记者 王朝霞

宕昌党参等甘肃中药材深受湖南消费者欢迎。

本版图片除署名外均由甘味品牌中心提供

甘谷辣椒红红火火,深受湖南消费者青睐。新甘肃·甘肃日报通讯员 刘全义

甘味品牌湖南运营中心坐落在长沙市芙蓉区五一大道。