

人间至味陇原香 一入洞庭满湘江

——“甘味入湘”架起湖南甘肃合作新桥梁

王朝霞

初夏的甘肃，天蓝地绿，厚实而干净。祁连山冰雪融水潺潺流淌，滋养着千里绿洲沃土，润泽万顷良田。河西走廊麦苗叠翠、碧浪绵延，兰州高原夏菜绿意盎然、鲜香四溢，陇东苹果林繁花落尽、幼果初绽，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甜。

而三湘大地，梅子黄时雨，湿润而热烈。洞庭湖上烟雨迷蒙，荷叶圆圆，蜻蜓立上头；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香辣。

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、文旅协同发展的全方位合作新篇章。



美丽乡村，多彩甘州。

这是一场文脉同源、民心相通的场心连心的交互

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，一个居西北高原，一南一北，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在长沙落地，搭建起“产地直供、终端直达、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、乳制品及优质牛羊羊肉等“甘味”农产品凭借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“中国区域农业形象品牌影响力指数”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、农博会的甘肃展厅，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，顾客正在小口喝着来自陇南的橄榄油。作为中国油橄榄之乡的陇南，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。”一位顾客说话间已选好并付款。

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。

甘味品牌湖南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脉融合、双向赋能，产生了强大的聚合效应。



香辣牛肉



油泼辣子



百合饮



马铃薯曲奇



民勒蜜瓜

这是一场扎根市场、惠及民生的接地气的交汇

这是一场产业共建、互利共赢的共发展的乐章

清晨5时，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，洁白如玉，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——这些在冷凉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。最壮观的要数定西马铃薯，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，样样都放。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”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；平凉红肉与三鞭黄贡椒炒炒，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”也吹遍了湘湖四水的市场，极大丰富了湖南人的“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，兰州百合填补中高端养生食材空白，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，庆阳居现代农业发展有限公司与湖南果伊人农业科技签订了合作协议，双方快速理顺物流、销售流程，向长沙持续供应庆阳苹果。目前双方将在农产品深加工、冷链物流、人才培养、电商渠道等方面优势结合。

“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、最踏实的脚印。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、西蓝花、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，冷凉气候和纯净无污染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“叶绿紧实、营养富集”的独特优势，并在错季市场竞争中脱颖而出，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个省份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贸市场。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、渠道和资源等优势，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。

甘味品牌湖南运营中心、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，同比增长15%。

“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。”长沙市民姚钰莹一口订购5个民勒蜜瓜说，“我们湖南人爱吃辣，之前吃四川的辣椒多一些，这次了解到甘肃的辣椒口感也非常好，非常契合我们的口味。”

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、地道药材、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。

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个省份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贸市场。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、渠道和资源等优势，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。

甘味品牌湖南运营中心、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，同比增长15%。

“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。”长沙市民姚钰莹一口订购5个民勒蜜瓜说，“我们湖南人爱吃辣，之前吃四川的辣椒多一些，这次了解到甘肃的辣椒口感也非常好，非常契合我们的口味。”

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、地道药材、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。

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、地道药材、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。

远眺祁连山脉雪皑皑，近观大漠花海金灿灿。

本版图片均由甘肃甘味品牌运营管理有限公司提供提供

秦州大樱桃