

民勤沙葱、兰州百合、榆中莲花菜…… “戈壁菜”摆上江南餐桌



甘肃民勤是
中国沙葱之乡。



叮咚买菜在甘肃设立“戈壁菜”直采基地。

如果你经常逛农贸市场或生鲜超市，是否发现这个夏天有不少“戈壁菜”被摆放在货架的显眼位置？兰州百合、民勤沙葱、榆中莲花菜、高原莴笋、高原娃娃菜……这些生长在甘肃、新疆、宁夏等戈壁地区的蔬菜，凭借独特的风味和品质，正越来越多地被端上江浙沪家庭的餐桌，成为人们的“心头好”。

戈壁的独特馈赠

戈壁菜的独特风味，源于西北严酷自然环境的淬炼。极端环境反而成就了蔬菜的“求生技能”：白天强烈光照加速光合作用，糖分与风味物质疯狂积累；夜晚低温减缓呼吸消耗，养分得以最大限度留存。

海拔2800米的大尖山位于兰州南部山区，山脉两侧阴凉的戈壁滩种植着一种稀有的百合品种——“九年一采”兰州百合。这里的戈壁土质加上海拔高、气候干旱，生长周期就像按了双重慢进键，所谓“生三年、长三年、养三年”，为了保持土壤肥力，每三年还要移植别处。生长如此之缓慢，产量自然也不高，靠时间的造化，反而带来意想不到的风味。

用兰州百合做菜、煲汤、做西点，与其他地方的百合相比，会有一种清香自然的甜味——这是海拔赋予兰州百合独特的甜润。“甜味是其次，它性凉、具有润肺功效，营养价值高，富含钙、微量元素，8种氨基酸全占了！”51岁的陈得琴在大尖山有1800亩兰州百合基地。她现在是兰州市七里河区宏瑞百合合作社负责人，有着20年百合的种植经验，说起百合如数家珍。陈得琴介绍，兰州百合9年才长成拳头大小的百合球，缓慢生长与巨大温差，让糖分充分积累，形成清甜无苦的“水果级”口感。

在民勤县的戈壁滩，沙葱在腾格里沙漠边缘顽强生长。年降水量不足100毫米，沙土透气性强，孕育出叶片厚实如韭的独特形态。当地人经常说：“沙葱的辛香，是沙漠的风沙磨出来的。”数据显示，沙葱多酚含量是普通葱类的3倍，抗氧化能力极强。

榆中县则利用地理落差打造“空间调度”的智慧。这里海拔从1500米攀升至3600米，梯田上的莲花菜喝着雪水长大。与平原地区50多天的生长期不同，榆中娃娃菜需要100天才成熟。据榆中县农业农村局工作人员介绍：“慢熟的菜，晴天多纤维多、矿物质足，‘菜味’浓得化不开。”经检测，其干物质含量比普通蔬菜高40%，甜度达3.2度。

这种在逆境中生长的蔬菜，其生理生化特性引起了专家的兴趣。中国工程院院士、浙江大学教授喻景权长期从事蔬菜生长发育与逆境生理调控研究。这几天正在甘肃调研，他告诉记者，从植物生理角度看，戈壁强光、干旱、温差大、土壤贫瘠等严酷

环境，会显著诱导作物产生特殊的次生代谢产物，这些物质往往是风味、色泽和某些保健成分的来源，比如更高的糖分积累、更丰富的多酚类物质、更坚实的纤维结构，同时，湿度低、病害少，农药使用也少。“这种‘逆境增值’效应，可能是戈壁菜独特品质的关键。”

48小时极速“锁鲜”

极致风味需要极致保鲜。过去，戈壁菜常因运输损耗高、周期长，“产得出、走不远”。

前几天，上海壹佰米网络科技有限公司高级总监苗泽涛，去了趟“戈壁菜”的主要供应基地甘肃兰州和中国沙葱之乡民勤。“以前沙葱运到兰州就得烂三分之一，如今运到两千公里之外的南京，当地农户想都不敢想！”2023年，该公司旗下的生鲜平台深入甘肃建立直采基地，迭代出一套“48小时冷链直达”方案。

7月18日清晨6时许，天刚蒙蒙亮，陈得琴习惯性打开手机，先看今天的天气。“不好，今天要下雨，气象台发布了雷雨警报。下雨可不敢挖百合，今天二三十位小工就不用出工了。”陈得琴说。

除了线上合作平台的电商模式，全国各大一级批发市场，像深圳海吉星、长沙海吉星、广州江南市场、上海西郊国际、北京新发地等，都是兰州百合走量的渠道。陈得琴说，每天仅给生鲜电商平台发货的真空包装兰州百合就有6000多份，这还不包括发往各大批发市场和其他电商平台的货量。

自从2023年叮咚买菜生鲜平台

探索性推出“戈壁菜”系列以来，凭借“甜鲜”“季节差”“别具风味”等优势，第二年销售量就增长了10倍。于是，“戈壁菜”成为今年平台主打菜。

时间与温度，是锁住风味的关键。在民勤沙葱基地，每天农妇们须赶在上午9时前完成采收。沙葱收割后立即送入预冷车间，降温至4℃后打包，通过空运与冷链接力，直送华东城市仓库。针对沙葱细胞壁薄如蝉翼的特性，平台定制了泡沫箱+冰袋的专属包装；兰州百合则采用真空袋+吸水纸。通过多次尝试摸索出的办法，让损耗率从行业平均的15%降至1.5%。

直采模式压缩了传统链路。传统批发模式下，蔬菜在泡沫箱里“晃荡”5天才到货架，新鲜度大幅削减。如今依托订单农业，沙葱可实现“头晚下单，次晨收割，第三天到杭州火锅店”。从兰州机场空运专线、武威预冷站到张掖分级仓，一条高效冷链输送线已然打通。

从“深润”走向全国

在长三角的上海、南京、杭州，大湾区的广州、深圳、香港等地，来自甘肃的高原夏菜在蔬菜总量中的占比可达10%至20%，有效保障了南方夏秋淡季的蔬菜供应。

一个冷知识，甘肃是国家级“西菜东调”“北菜南运”五大基地之一，48%的蔬菜外销全国26个城市的近100个批发市场。其中兰州榆中更是西北地区最大的蔬菜集散中心，年外销蔬菜超130万吨，通过冷链物流可在48小时内直达广州、上海等城市。



南京一家生鲜超市的“戈壁菜”专柜。

不过，戈壁菜要成为餐桌常客，需跨越地域与认知的壁垒。在不少平台的商品页面，兰州百合配图是雪山下农人弯腰采收的背影，文案写道：“九年生长，糖分积累如琥珀。”“九年一采”的故事，让兰州百合客单价翻倍仍受追捧。沙葱则打出“减脂”牌，详情页标注“多酚=3杯绿茶”，搭配沙葱油泼面食谱，吸引年轻群体；还有的则更侧重突出其“源头直采”和“极速达”的优势，强调新鲜度。

浙中“百县千碗”研究院院长、金华职业技术大学烹饪教授刘根华曾在新疆职业大学支教，他觉得“戈壁菜”这个概念很新鲜，戈壁本身就带有神秘感和地域特色，讲好生长故事，挖掘健康价值，是提升品牌溢价的关键。

江南厨房也赋予了戈壁菜新生命。在江苏南通工作的刘先生从小在新疆长大，得知有了“戈壁菜”，他专门在多个生鲜平台搜索，准备做一道地道凉拌菜“皮辣红”。晚饭后，他在微信上回复记者：“如同嚼到了大西北的月光。”

今年6月，在“沪甘协作”框架下，电商平台与甘肃相关政府和农业部门签订合作协议，对戈壁菜进行直接采购。这并非个例，甘肃省正积极推动“甘味”品牌体系建设，鼓励各类市场主体参与戈壁特色农产品的销售。

在张掖试验田，滴灌带在沙地蜿蜒，太阳能杀虫灯点缀田间——山丹胡萝卜、高台黑番茄等一批戈壁特产正蓄势“待发”。据透露，相关企业与甘肃农科院合作，着手制定更严格的戈壁特色农产品种植标准。未来每棵戈壁菜都可能拥有更详细的“身份信息”，扫码即可追溯其从戈壁滩到餐桌的旅程。

最直接的受益者是农户。陈得琴的百合合作社从200户扩展到500户，种植面积翻番至3000亩。民勤县大坝镇八一村的沙葱基地从20亩扩展到200亩，带动周边3个村增收。

刘根华认为，可以组建专业化的团队着重对戈壁菜的健康营养进行研究解读，建立公共品牌推广机制，形成“采、收、送、品”一条龙服务体系，以上海、杭州、广州为目标开拓新市场。

荒漠的馈赠，终成餐桌上的家常菜。今夏，戈壁菜的火爆仅是开始，一张“西北风味地图”正在江浙沪徐徐展开。