

一席清欢秋味浓

“同心种好一棵菜心”联合采访组

总是在凌晨，菜心入“江南”。

9月10日，为了解“宁夏菜心”在南方市场的销售情况，记者随机跟随一辆运载新鲜菜心的冷链车，从宁夏青铜峡市驶往广州江南市场。9月12日零时刚过，经过近30个小时的长途奔波，终于接近目的地。

广州的秋夜，褪去闷热，归于静寂。

即将到达白云区江南果菜批发市场时，眼前瞬间换了景：车灯如河、人声如潮、烟火蒸腾，挂着全国各地牌照的大货车，正满载远道而来的新鲜蔬果，排着长队等待进场。

这里是“宁夏菜心”进入广州的第一站。

江南市场，盛满了天南地北的“鲜”：果菜单品交易量连续22年全国第一，是全国果蔬品质和价格的“风向标”。

凌晨3时，排队2个多小时后，冷链车从3号门缓缓驶入市场。司机顾明华跳下车，拿着预订单去登记。接下来，卸货、过磅、交货，对他而言，任务已近圆满；可对于车厢里静候许久的“宁夏菜心”来说，属于它们的“高光时刻”才刚刚开始。



9月12日凌晨，广州江南市场档口工作人员整理新到的“宁夏菜心”。

秋分

漏钟仍夜浅
时节欲秋分



味蕾不会说谎，它能根据唇齿间的回甘，甄别食材的本味。

广东人懂吃，也肯为那口“鲜”花足心思——山珍海味再盛，若少一碟青菜，一桌饭总觉得缺了什么。

数字最具说服力。广州江南市场，全国乃至东南亚地区最大的果蔬交易集散地，这里承载着羊城八成以上的果蔬吞吐总量，更以近乎苛刻的“粤式标准”，定义着每一类果蔬的成色。2025年，江南市场菜心交易量达2.46万吨，其中“宁夏菜心”占比近七成；2026年至今，市场里“宁夏菜心”日均交易量超过40吨。

秋分至，菜正鲜。这一季，不只要写一棵鲜菜如何迢迢千里，从宁入粤，更要写黔山的双手、塞上的风土、岭南的餐桌，怎样因这棵菜心，拧成跨越山海の牵挂。



白灼菜心很受广州当地人喜爱。

月明星稀，秋虫低唱。

9月12日凌晨时分的江南市场西南角，菜心俨然成了“主角”，拿货的商家围在车尾，记者凑上去聊了起来。

“每天都订2000件，早晨6点之前保管一件不剩！”一听记者一行是从宁夏来的，波兴农业科技有限公司广州区域负责人张耀发来了兴致，“你们‘宁夏菜心’可不是想卖多少就能卖多少，得提前下单才有货拿，‘手慢无’啊！”

“品质好，叶绿根嫩。”广州松南联润农业开发有限公司档口工作人员陆中华做起补充，“价格虽然小贵，但出货快得很，根本不愁卖。”

“我们卖了十几年，还没遇到过压货的情况。”宁夏富霖农业科技有限公司江南市场档口工作人员唐军当天卸货1300多件，“最多的时候，一个月订了5万多件，每天都‘抢’得一件不剩！”

“宁夏到底是什么样？”聊到兴头，唐军反倒给记者出了道题，“啥样的水土能种出这么好吃的菜？”

顾明华一直“围观”，笑而不语——他是宁夏鑫茂祥冷藏运输有限公司冷链车运输司机，记者这次就是跟着他，从宁夏一路南下。2500多公里，顾师傅一周一趟，跑了10年。

在路上，聊起“宁夏菜心”在南方市场的抢手程度，顾师傅讲了两个故事：几年前，一次途中用餐，他送了两把菜心给一家餐厅老板，对方马上被“种草”，之后，每次约莫他要出车，那位老板都会请他顺路带些鲜菜；还有一次，路过湖北一处加油站，工作人员听说拉的是“宁夏菜心”，硬要用武昌鱼来做交换，“他们说能用鱼换菜心，值得很”。

4月到11月，从宁夏到广州，每天都有100多辆冷链车奔波在这条“菜心专线”上。鲜菜抵达江南市场被分拣装车后，迅速流向二批市场、菜市场、超市和餐饮店，随即渗进广州人的日常。

（联合采访组成员：宁夏日报报业集团全媒体记者 杨学农 秦磊 郑芳芳 孙郑涛 王儒融 吴彩华 闫玉静 贵州日报记者 张焱 陈诗宗 田昱佳 王华 周梓颜 袁蓁 羊文/图）

9月13日清晨7时，广州荔湾区花地大道荔塑市场已经“醒”了。

陈美玲凌晨从江南市场批了一车菜心，这个点儿才赶回档口。她麻利地把菜心码上摊，菜叶上还带着在冷藏车里凝起的白霜。

菜还没有码齐，老主顾已经三三两两聚了过来：陈姓阿婆从拢起的菜摊顶端捻了两捆；一位姓张的先生则用几把菜心填满了布袋。支付宝到账的提示音响个不停，记者想抽个空当跟陈美玲聊上两句，竟不能够。

荔塑市场占地5.1万平方米，内设上千个档口，日均客流约4万人次，高峰时达7万人次。果菜新鲜、价格低廉，这个市场被街坊们称赞“又平又靚”。

广东人常把美好的事物称作“靚”，一个字就能将欢喜说透——正如无数菜摊在显眼处摆出的自制广告牌：宁夏菜心，靚菜！

陈美玲和丈夫在菜市场经营10年，靠卖菜心站稳脚跟，每天最少卖出七八百斤，“拉来的菜卖不过3个小时”。

13时许，已过饭点，越秀区大头岭鸡煲店依旧食客满座。

“用你们那里的菜做盐水菜心，绝配咯！”老板娘用地道的“粤普”给记者介绍，鸡煲口味浓郁，配一碟清爽的菜心，正好“洗胃解腻”。

在广东人眼里，菜心“正气”，不燥不寒，老人年轻人都能吃，是家家户户餐桌上的“常客”。

18时许，暮色初垂。

天河区金兴花园门口，易瑞华下班回来，照例拐进超市买了两把菜心，“今天回来得晚，菜心没剩多少，好在还很新鲜”。

回到家，做法仍是家常：余水、摆盘、淋上浇头。晚饭后，桌上的4盘菜，最先光盘的就是白灼菜心。“广东人没有不爱吃菜心的。”易瑞华说。

在广州，很多人认识宁夏，是通过一棵菜心。

在广东，没有一桌宴席是“宁夏菜心”加入不了的。

到底什么样的水土能种出这样的清甜？是时候回答唐军的问题了。

“首先，当然是得天独厚的地理优势。”常年研究菜心育种的广东省农业科学院蔬菜研究所主任张艳介绍，菜心起源于华南两广地区，受众广、历史久，被当地人唤作“广东菜心”，“广东人爱吃菜心，可在本地种植有几重制约：夏季高温多雨，病虫害高发；高温气候又会增加菜质纤维，使口感发苦；再加上本地土地紧张、劳动力紧缺，倒逼菜心种植区一路北移。”

本世纪初，大湾区种植企业便在广东以外地区试种菜心，在多地尝试后，最终选中了宁夏——这里平均海拔超1000米，属典型冷凉气候区，加之黄河水灌溉沃土深厚，日照足、温差大、病虫害少，几乎具备了菜心生长的所有利好条件。

9月18日，记者在宁夏青铜峡市、永宁县菜心种植产区，踏田垄、访菜场，近距离探寻一棵好菜的长成密码。

“2006年前后，一家香港企业在青铜峡市试种菜心，再卖往广东、香港市场，当时还没有长途保鲜技术，主要依赖空运，宁夏本地人把这种坐飞机出远门的菜形象地称作‘飞机菜’。”宁夏青铜峡市农业技术和农机化推广服务中心副主任蔡卫国回忆，由于运输成本太高，当时在南方市场上，菜心价格堪比牛肉，压住了产量。

“随着冷冻蔬菜产业的快速发展，‘产地冷库+冷链运输+分销冷链’的模式逐渐被打通，菜心的价格大幅回落，成了大湾区居民餐桌上的‘常驻嘉宾’。”永宁县农业技术推广服务中心主任刘永亮指着连片的菜地说，“没过几年，‘宁夏菜心’就成为南方市场高品质蔬菜的代名词。”

今年8月，国家知识产权局发布公告，正式对“宁夏菜心”予以地理标志产品认定并实施保护。“蔡卫国语气里满是骄傲，“成绩的背后，不仅有宁夏各类政策扶持，还少不了数以万计贵州务工人员的努力——30年前，他们连同菜心产业一起来到宁夏，带来了数量稳定的劳动力，也带来了成熟的种植技术和宝贵的田间管理经验，帮咱们的产业发展省下不少摸索的功夫。”

9月18日临近正午，太阳晒得人后颈疼。宁夏悦丰生态农业科技有限公司负责人单金明领着记者钻进一片菜地，割菜工人正拎着筐往地里走。

这个点儿才下地？

“昨天刚下过雨，湿气重，今天割菜的时间得比平时晚两个钟头。”似乎看出了大家的疑惑，单金明笑着解释，“菜心怕潮，沾了露水的菜叶容易发黄腐烂，必须等露水干透才能割——这些都是经验。”

经验，攥在常年泡进菜地的贵州“菜客”手里，他们摸准了菜心的脾气，也“拿捏”着菜场的产量和质量。

“一名经验丰富的菜场总管，对啥时候下种、啥时候覆膜，啥时候打药，甚至哪天收割哪块地，都有着自己的时间表。”单金明对既是菜场总管，又是投资合伙人的贵州籍伙伴朱克勇佩服不已，“别小看这些经验，同样1000亩菜地，有的1个月出3万件菜，有的1个月能出5万件——差的就是这点‘火候’！”

“没有从贵州来的这些‘老把式’，就不会有快速成长的菜心产业。”宁夏鑫茂祥冷藏运输有限公司办公室主任卜丽萍给我们讲了一个让她印象深刻的例子。

2025年3月底，天气连晴，大家都觉着头茬菜收成稳了时，菜场贵州籍总管突然决定：所有菜地立即加盖无纺布膜。菜场里，很多小组长不理解，但团队贵在执行力强，只用2天就将100多亩菜地全部覆了膜。2天后，霜冻说来就来，周边几个菜场的菜苗全冻蔫了，盖了“被子”的菜地竟毫发无损，半个多月后鲜菜抢先上市，卖出高价。那一茬菜，就收回了全年成本的六成。

团队稳定，经验丰富，技术一流——30年间，贵州老乡把“靠天吃饭”的宁夏菜地变成了稳产稳收的“南方菜篮”，不少“菜客”成了老板，种下菜心，收获希望。

站在田埂望远方，无数工人在地里收割，手臂起落，菜心入筐。

单金明说，他还有很多与“菜客”并肩打拼的故事；卜丽萍说，她最认这些贵州老乡的“土经验”。

贺兰山的风穿过连片的菜田，被摆进筐的菜心还沾着泥土的气息。

再过30多个小时，这份清甜，又将被端上大湾区的餐桌。

三地牵手，尽在一口秋味中……



- ①广州市民在荔塑市场蔬菜交易区选购“宁夏菜心”。
- ②广东省农业科学院蔬菜研究所科研人员开展菜心育种实验。
- ③位于宁夏青铜峡市的京藏高速公路叶盛收费站，满载“宁夏菜心”的冷链车启程奔赴广东。
- ④广州荔塑市场蔬菜交易区，不少摊位售卖“宁夏菜心”。
- ⑤宁夏永宁县八斗菜场，来自贵州的“菜客”采收菜心。