



昆明寻甸：从万万火急渡江令到百亿牛业蓝图书

中经记者 颜世龙 昆明寻甸报道

1935年，中央红军长征途经昆明市寻甸县，在七星镇鲁口哨村发出万万火急渡江令。90多年后，这片曾被革命烽火洗礼的土

从“听牧标准”到“伊泰风味”的全链深耕

如今，伊泰食品的产品通过抖音、淘宝、京东等平台销往全国。

清晨6点，寻甸县羊街镇的听牧牛业活畜交易市场已人声鼎沸。占地百亩的场区内，来自云南、贵州、四川乃至更远省份的客商正忙着挑选肉牛。“星期一是羊交易日，星期二到星期五交易牛，每年牛的交易量40万头左右，羊也是40万只左右。”云南海潮集团听牧肉牛产业股份有限公司（以下简称“听牧公司”）厂长朱伏涛向记者介绍，“到目前为止，这是我们南方体量最大的活畜交易市场，在全国排名第二，年交易额在70亿元左右。”

这家2005年在寻甸县注册成立的企业，2015年在新三板挂牌，如今已成长为国家级农业产业化重点龙头企业。朱伏涛向记者细数公司的四大板块：屠宰及深加工、活畜交易市场、餐饮连锁、肉类水产交易。“昆明目前有5家‘听牧牛庄’餐饮店铺，公司年屠宰设计产能3万头，肉类加工设计产能1万吨。”

在听牧公司的屠宰车间，一条严苛的“选牛标准”令人印象深刻。“我们只屠宰公牛，重量要在650公斤以上，膘情九成膘以上，年龄在两年到四年之间。”朱伏涛强调，宰后还要经过排酸工艺嫩化肉质、提升安全，出厂前再进行最后一道品质检验。“化验合格之后出具成品检验报告，附着检疫

地，正以另一种方式书写着奋进篇章——漫山遍野的牛群、繁忙运转的屠宰生产线、飘香四溢的牛干巴作坊，构成了寻甸县最鲜活的产业图景。

《中国经营报》记者了解到，作

票及品质合格证，肉才能出厂。”正是这套“听牧标准”，让企业年产值达到1.38亿元，成为云南省最早实现全程冷链物流配送和销售牛肉的企业之一，产品进驻多家主流商超，“听牧”品牌也成为高品质排酸牛肉的代名词。

与听牧公司的“工业化标准”形成互补的，是寻甸伊泰食品有限公司的“非遗匠心”。这家2005年成立的企业，将寻甸牛干巴——这一拥有700多年传承历史的云南省非物质文化遗产做成了年产值5000万余元的特色产业。“我们年均加工牛干巴及系列产品390余吨。”公司电商部负责人杭竹梅告诉记者。

在伊泰食品21亩的厂区内，三大产品体系清晰布局：以牛干巴精深加工系列为核心，以牛干巴月饼烘焙系列为特色，以牛干巴粽子系列为延伸，共开发出60余个产品。“新鲜牛肉分割冷却后，放食盐用手搓揉，一公斤牛肉放3—6克盐，然后放到瓦缸里自然密封腌制发酵30天，出缸后清洗、晾晒、自然风干储存。”杭竹梅揭秘这道非遗工艺时，不忘强调寻甸牛干巴走俏的深层原因：“一是寻甸有辽阔的自然草山，为养殖壮牛提供天然条件；二是传承了几百年的腌制技艺。”如今，伊泰食品的产品通过

为云南省“一县一业”肉牛产业示范创建县、国家现代农业产业园，寻甸县将牛产业确立为县域经济主导引擎，举全县之力打造百亿级全产业链。2025年，全县肉牛全产业链产值已达67.38亿元，存栏

22.49万头、出栏14.1万头，肉牛存栏居全省第三、牛肉产量居全省第二，3万余户养殖户嵌入产业链，年人均增收近2万元。从红色热土到产业高地，寻甸县用“牛经济”诠释着革命老区的新时代振兴密码。



寻甸县将牛产业确立为县域经济主导引擎，举全县之力打造百亿级全产业链。图为当地的养牛场。

抖音、淘宝、京东等平台销往全国。“不仅是云南、四川等地的老乡们喜欢，连同北上广深一线城市和河南、湖北等地的人们也都很喜欢。”

两家企业，两种路径，共同勾勒出寻甸牛产业的龙头矩阵：听牧以“规模+标准+科技”抢占高端鲜肉市场，伊泰以“非遗+品牌+电

商”深耕特色加工领域，二者又通过“公司+基地+合作社+农户”模式联农带农——听牧带动824户养殖户年均增收72万余元，伊泰实现新增就业200余人、带动农户年增收500万元。这种“双龙头引领、多业态协同”的格局，正是寻甸牛产业从传统养殖向现代全产业链跃迁的微观注脚。

从“一县一业”到“百亿蓝图”的系统重构

力争用5年时间，到2030年，全县肉牛存栏突破28万头、年交易量突破60万头、年屠宰量突破10万头，全产业链产值突破100亿元。

龙头企业的勃兴，根植于寻甸县系统性的产业生态构建。作为昆明市面积第二大的县域，寻甸拥有3588平方公里国土、146.5万亩耕地、31.71万亩草地的资源禀赋，农业户籍人口44.74万人，农村劳动力资源居全市第一。如何将资源优势转化为产业优势？寻甸县的选择是——举全县之力，打一场牛产业的“攻坚战”。

2025年，全县肉牛农业产值18.3亿元，二产加工产值7.87亿元，三产服务营收41.21亿元，全产业链合计67.38亿元。全县肉牛养殖户30267户，规模养殖场166个，“一村一品”肉牛养殖专业村19个。在品种改良上，建成57个标准冻精改良点，年改良肉牛5万余头，良种率达95%以上；在饲草保障上，种植青贮玉米12万亩，建成58家青贮饲料收储企业，年收储能力超20万吨；在冷链物流上，建设冷链点145个，冷冻冷藏库容量35万立方米，肉牛产品冷链流通率达60.4%，屠宰一分割一排酸一储运全程温控达标率100%。

“我们正探索‘企业+家庭牧场’模式，企业为农户提供从优质牛犊、配方饲料、专业防疫到底保底价回购的全产业链服务，农户利用自家院落发展家庭牧场。”寻甸县农业农村局相关负责人介绍。这种“轻资产、稳收益”的联农带农机制，配套着多重风险防护网：政府补贴60%养殖商业保险费用，推广“肉牛收益保险”（财政补贴80%、农户自缴20%），对年收贮

300吨以上的饲草主体给予每吨不超过60元的奖补。2025年，全县仅省级财政资金就争取到812.5万元用于肉牛种业基地建设。

政府的扶持远不止于资金输血。在组织层面，成立打造百亿级肉牛全产业链工作专班，建立《规划建设项目进度表》实行清单化管理；在科技层面，与云南省草动物科学研究院、云南农业大学、江南大学等科研院所对接合作，规划成立“寻甸肉牛产业专家小院”；在招商层面，瞄准内蒙古科尔沁牛业等多家优质企业形成精准招商计划；在品牌层面，全力打造“寻甸牛”公共品牌，已认证肉牛有机产品33个，寻甸牛干巴获国家地理标志产品和非遗认证，寻甸牛肉获评“全国名特优新农产品”。

“力争用5年时间，到2030年，全县肉牛存栏突破28万头、年交易量突破60万头、年屠宰量突破10万头，全产业链产值突破100亿元。”这是寻甸县定下的“百亿蓝图”。

从长征路上的烽火硝烟，到新时代的产业振兴，寻甸县的变迁是中国革命老区发展的生动缩影。当枪炮声远去，取而代之的是屠宰车间的机械轰鸣、活畜交易市场的讨价还价、直播间里牛干巴的订单提示音——这些声音交织在一起，奏响了寻甸牛产业“犇”向百亿级产业链的时代强音。而那条红军走过的道路，如今正被一队队冷链运输车重新丈量，将寻甸牛肉送往全国百姓的餐桌。

昆明东川“拆车厂”里的转型密码：一个赛车手20年的坚守与一座资源枯竭城市的文旅突围

中经记者 颜世龙 昆明报道

“今年又没获奖，很遗憾。”48岁的余秋站在自己的宝贝赛车旁，拍了拍他那台改装费60多万元的赛车，语气里带着不甘，却又透着一股不服输的劲头。这位玩了20年车的本地业余车手，主业经营着自己的公司，最高拿过第二名，今年依然没能站上领奖台。但他明

赛道上的“拆车厂”：车手们的执念与东川的魔力

“东川的车赛被称为赛车的拆车厂。”第二十届（汽车）赛事执行方、云南昊昇文化传媒有限公司董事长吴志伟说起这个略带自嘲的称号，反而满是骄傲。

这话不假。东川的赛道藏在泥石流的河谷里，在全国是独一份。戈壁、荒滩、沙地、涉水、流沙、乱石阵……各种极端地形浓缩在800余公里的赛段里，分五天跑完。更绝的是“永不重复”——你今天比赛的赛道，明天可能就变了；第一台车压过去的路，第二台车面对的是另一番模样。

“在环塔跑600公里的体能消耗，在东川200公里就达到了。”吴志伟对比过国内两大顶级赛事，“东川对车手的技术要求极高，每天的赛程虽然只有200公里左右，但河道、深水、沙石地、沼泽、大飞大跳，样样都要命。”

这种“要命”的魅力，恰恰吸引了全国乃至全球的车手扎堆前来。今年汽车赛分为公开组（业余组）和专业组，61台赛车是近年来最多的一次。公开组的车辆改装价一般在30万—50万元，而专业组赛车改装费用在150万元起步，上不封顶。吴志伟透露，今年参赛最贵的一台赛车价值约1000万元，“专业组的

年还会来——就像过去20年一样。

余秋坚守的这条赛道，正是云南省昆明市东川区从“全国唯一贫困地级市”向文旅新城转型的缩影。2026年，红军长征胜利90周年之际，东川这个曾因铜矿辉煌、又因资源枯竭而沉寂的城市，正以“永不重复的赛道”为支点，撬动一场文旅深度融合的变革。《中国经营报》记者了解到，

减震，百万元以上是常态，最差的也不低于20万元一个。我们老话说，一个减震抵得上一套房。”余秋两吨重的赛车，轴距达到2.85米，4.6升的排量，光改装费就达到60多万元。“最贵的是减震器、电脑板、发动机和车架。”作为本地兰迪车队的赛车手，针对东川河道深水、沙石、沼泽做了专门调校，“大飞大跳都能过得去。”48岁的他，玩车20年，从小喜欢机械，“主业做公司，赛车是执念”。

摩托车赛的阵仗同样惊人。第十八届（摩托车）赛事执行方，昆明恒皓文化传播有限公司董事长，919赛事主理人魏杰今年32岁，从第一届开始策划执行东川摩托车赛。他介绍，今年有101个车队、330名车手参赛，经过四天角逐，国产组、进口组、电动车组的冠军车手被各大厂商“疯抢”。“职业车手签约年薪20万到50万元，奖金全归自己，而厂商要的是荣誉和奖杯。”

同样作为车手的魏杰，骑一台KTM350XC——奥地利纯进口的顶尖越野摩托。“这台车是四冲程，适合高速长途穿越，拉力赛更占优势。我们的车手通常备两台车，一台四冲程，一台两冲程，看路况换着骑。”他形容越野摩托“要用全身每个关

节、每块肌肉来控制”，站姿骑行考验核心力量，飞跳和颠簸极度消耗体能，“是我接触过最累的运动”。但累归累，从小在东川长大的魏杰，和余秋一样，都被赛车引擎的声浪“击中”过。“2004年，第一届汽车赛举办，2006年摩托车赛跟进，那时候我们才几岁，看见赛车就觉得帅，听到声浪就兴奋，从小就想当车手。”这种氛围的感染力，让东川几代人都与赛车结下不解之缘。

“拉力赛考验耐力和性子，不能急、不能暴躁，心态必须平和。”余秋说，领航员报路况、提示减速或加速，车手与领航的配合至关重要，“心态和技术，缺一不可”。而今年东川摩托车赛还迈出了国际化关键一步：与春风动力合作，选拔三名优秀车手参加世界红牛罗马尼亚耐力赛，“身披国旗，代表中国”。魏杰说，东川泥石流赛道被车手称作“魔鬼赛段”，“谁的车技高，东川见分晓”——这句口号，今年喊得格外响亮。

事实上，来此竞技的不只是车手，厂家也在暗暗较劲。“厂家竞争的就是能不能在东川完赛、能不能登上领奖台。”魏杰解释，涉水、乱石、高速路况对各类摩托车都是极端考验，“能完赛，比任何广告都真实”。

河谷里的城市转型：从“北京吉普”到“国际IP”

东川办赛车，最初是“逼”出来的。

“东川因铜而辉煌，资源枯竭后必须转型。”东川区文旅局副局长吴凤敏道出原委。

第二十届赛事竞赛部副部长彭华，亲历了赛事从无到有的全过程。“2004年首届举办，当时就是地市级比赛，参赛车辆40台左右，几乎都是北京吉普，选手基本是云南省内和周边贵州、四川的。”他回忆，早期车辆改装极为简单，“防滚架都是外置的，和现在专业装备没法比”。

前两届带动参与人数约万人（含游客）。2005年，东川区开始向中国汽车摩托车运动联合会申请升级赛事；中汽联派专家连续观察两年后，2007年升格为国家级汽车拉力锦标赛。2012年再进一步，成为国际赛事，泰国、马来西亚、法国车队纷纷前来。“2012年、2013年参赛规模达到100台车左右，消费金额明显增长。”彭华说。

到2026年，赛事格局已天翻地覆：汽车摩托车总参赛车辆近400多台，赛车改装高端、阵容豪华，每台赛车保障人员平均20人，车队随行规模庞大。赛道总里程800多公里，五天赛程，“永不重复”的特性成为核心IP。

“为什么能落户东川？因为天然泥石流赛道不可复制。”彭华强调，这是区委、区政府在城市转型中主动谋划的结果——资源枯竭了，但独特的河谷地形还在，何不办赛？

赛事升级也带动了产业链

延伸。中汽联授予东川“泥石流汽车摩托车训练基地”牌子，开展赛车培训和青少年培训；福特、长城炮等众多厂商纷纷来此进行新车发布、试乘试驾、性能检验；本地俱乐部尝试赛车改装；UTV（全地形车）体验项目让游客“过了一把赛车手的瘾”。

文旅数据印证了赛事引擎的拉动效应。吴凤敏提供了一组扎实的数据：2025年全年接待游客488.72万人次，同比增长12.13%；实现旅游花费36.61亿元，同比增长18.36%。2026年“五一”假期，接待游客54万人次，同比增长11.07%；旅游花费3.85亿元，同比增长11%。

2026年作为“十五五”开局之年，东川转型进入攻坚期。1—3月累计接待游客108.82万人次，同比增长3.15%；旅游花费9.58亿元，同比增长5.79%。上半年策划“趣玩东川”系列消费促进活动，发放文旅消费券，联动洋芋花艺术节、水上飞人赛等引流。

“我们紧扣‘有一种叫云南的生活’，深挖山川土地旅游资源，以‘趣玩东川’为统领，推动文旅深度融合。”吴凤敏梳理了四大抓手：赛事驱动（20届泥石流汽车越野赛，拓展摩托车、山地自行车、水上运动）、旅居支撑（东瓜湾文艺旅居、临港运动旅居两个试点）、户外引流（昆明最高海拔与最低海拔之间的大山、大水、大峡谷，牯牛山日出云海、节基坪“小长城”等网红景点）、四趣赋能（山水之趣、运动

之趣、乡村之趣、美食之趣）。

“乡村之趣可以采摘蟠桃、无花果，大营盘的葡萄很出名；美食之趣有东川大洋芋、开花洋芋等地标产品，还有东川面条。”吴凤敏如数家珍。

下半年，东川将全力推进红土地4A景区创建、牯牛山景区开发，加快推进数字旅游信息工程、落霞沟摄影基地等储备项目前期手续，力促年内开工。同时持续升级“趣玩东川”品牌，举办红土地艺术季、登山活动、音乐嘉年华，打造夜间文旅消费场景，优化暑期旅游套票，深耕周边客源，深化北部五县区区域协作，探索跨区域旅游交通一体化。

吴志伟展望未来：“明年甚至以后，要在国际车手参赛方面多下功夫，让东川的国际知名度更响亮。”

从50台北京吉普的地方自娱，到400多台赛车摩托车的国际盛会；从外置防滚架的简陋改装，到千万级赛车的“拆车厂”较量；从资源枯竭的贫困地级市，到年接待游客近500万人次的文旅新城——东川的20年赛道长征，恰与红军长征的精神脉络隐隐呼应：都是绝境中寻找出路，都是泥沼中踏出新路。

余秋明年还会再来。他的赛车或许还是那台改装费60多万元的“老伙计”，减震器依然昂贵，河道依然凶险。但东川的泥石流赛道，会再一次为他而变——也为一整座城市的转型，永不重复地向前延伸。