



四川黑水：高原产业突围样本

中经记者 党鹏 陈雪波
阿坝州黑水报道

1935年,红军一、四方面军先后3次进出四川阿坝州黑水县,翻越雅克夏、昌德、达古3座海拔超过4000米的大雪山,芦花会议在此召开,近9万红军将士在这片高山峡谷间跋涉征战,在雪山草地间留下红色奋斗印记。彼时,生存物资极度匮乏,高原的山水只能勉强支撑革命队伍艰难前行;今天,同样的雪山冰川、河谷湖泊,正在转

一瓶水：三奥雪山的“云端生产线”

沿着盘山公路盘旋而上,道路如螺丝钉般缠绕在群山之间。行至最高处,山谷间的黑水县城就尽收眼底,黑水河沿着县城蜿蜒而过。

就在这山顶上,矗立着三奥雪域泉水有限公司(以下简称“三奥雪山泉水”)的厂房,因此这里被业内称为“云端上的生产线”。

三奥雪山泉水的负责人兰卡基,是土生土长的黑水藏族青年,今年30岁。2017年,他与舅舅注册成立公司,舅舅将原有资产变现后全部投入水厂。9年过去,这家本土民营企业已配置4条自动化生产线,单条每小时产能8000瓶,并获评阿坝州“家门口就业工坊”。

兰卡基指着背后的大山说,这里的水源取自海拔5286米的三奥雪山。雪山融水经地下石灰层、玄武岩深层过滤后,在厂区附近自然喷涌。取水点距厂房约1500米,专家建议厂房靠近水源建设,以最大限度保障品质。

三奥雪山的泉水具备稀缺属性:天然弱碱性,pH值7.5—8.0;锶含量检测达0.951mg/L,高于一些进口高端矿泉水;天然碘化矿泉、天然高活性小分子团、天然低钠型

化为实实在在的富民产业。

日前,《中国经营报》“再走长征路 见证新时代”采访团沿长征路走进黑水县。黑水县森林覆盖率达82%,坐拥纯净冰川水源、独特高原畜禽种质资源与优质冷水水域,曾经受制于交通闭塞、产业基础薄弱,丰富生态资源长期“养在深闺人未识”。

如今,在这片“冰川净土”上,一场新的“长征”正在展开:一瓶来自海拔5286米三奥雪山的泉



图中红色建筑为黑水县标准化藏香猪养殖场。

受访者/图

苏打水、天然低氘,渗透性强……兰卡基说,市面上多数高端水只具备一两项卖点,而三奥雪山的水“同时集齐多项特质”。

目前,三奥雪山泉水的产品线覆盖全场景:18.9升家庭大桶水、泡茶水、婴幼儿专用水,350毫升和500毫升常规瓶装水,以及高端七层铝箔避光款。此外,企业还承接了10多款联名定制水,包括红军长征纪念主题、阿坝风光文旅主题、运动赛事主题,客户涵盖衡昌烧坊、重庆铜梁龙足球俱乐部、广安小平干部学院、四川商投等。

兰卡基的市场策略是“深耕川渝为主,线上辐射全国”。线下以阿坝州为基础,在成都设立办事处并布局代理商;线上入驻扶贫832消费帮扶平台、抖音电商。产品曾作为四川代表团唯一指定泡茶用水参加第三届上海进博

会,连续三届成为省、州、县两会指定饮用水。尤其是三奥雪山泉水自成立以来,企业累计解决就业100人以上,务工人员以本地群众和建档立卡贫困户短期务工为主,年均收入3万元以上;帮扶四美村等3个贫困村。

红色文化是黑水的精神底色,特色产业则是新时代的“长征路”。黑水以生态为基、以科技为翼、以出口为牵引,正在把“一瓶水、一头猪、一尾鱼”写成乡村振兴的产业答卷。



会,连续三届成为省、州、县两会指定饮用水。

尤其是三奥雪山泉水自成立以来,企业累计解决就业100人以上,务工人员以本地群众和建档立卡贫困户短期务工为主,年均收入3万元以上;帮扶四美村等3个贫困村。

“虽然我们的规模不大,但是我们没有忘记乡村振兴的责任。”兰卡基说,目前公司还有很多挑战,比如远距离物流成本高,限制了全国线下扩张;线上电商推广运营成本较高,“困难客观存在,但办法总比困难多。”

此外,黑水县发改局相关负责人表示,目前全县的水产业已经发展了5家企业,年产瓶装水10万吨。“一瓶水”变成带动群众增收、壮大县域经济的“致富水”,让高原生态价值看得见、摸得着。

一尾鱼：高原水库孕育渔业新希望

在黑水,水的价值不止于瓶装饮用水。毛尔盖水库宽阔平静的水面之下,57万尾虹鳟鱼苗自在游弋,代表黑水县全新赛道——冷水鱼产业正式启航。

长期以来,黑水县产业重心集中在畜牧与种植业,现代水产养殖属于空白领域。2025年,黑水县招商引资引进斯特佳集团,开启大水面生态养殖项目,一尾虹鳟鱼,补齐县域产业版图重要一块。

和雅安等地陆基流水池养殖模式不同,黑水采用水库大水面养殖模式。对比国内青海龙羊峡、新

疆伊犁等传统虹鳟产区,黑水县拥有独特的气候优势,冬季水温更高,鱼类冬天依旧可以摄食生长,能够把常规3年的养殖周期压缩至两年半。

项目起步稳扎稳打。黑水县畜牧中心副主任罗晓平介绍,去年3月完成协议签订,同年开展试养,同步完善全部养殖资质,12月大规模投放一斤左右规格鱼苗。按照测算,这批鱼苗2026年迎来上市,保守年产量可达300吨,对应产值约1800万元。项目采用企业主导模式,养殖、饲料投喂、全部产品销

售均由斯特佳集团全权负责,政府重点做好要素保障,不直接对接市场订单,降低产业试错风险。

作为新兴产业,冷水鱼目前尚处在养殖培育阶段,暂未布局文旅垂钓等衍生态态。当地远期计划探索高原休闲垂钓,延伸渔文旅融合链条。

一尾小小的虹鳟鱼,是黑水县产业多元化布局的缩影。罗晓平说,冷水鱼产业落地,充分利用高原优质冷水资源,实现了黑水现代水产“从0—1”的突破,丰富了全县产业矩阵。

一头猪：色湾藏香猪的“出川出海”

今年7月6日,四川藏香猪活猪出口澳门首发仪式在黑水县举行。伴随着汽笛声响,35头色湾藏香猪大猪从黑水县养殖基地正式启程,前往澳门特别行政区。这是四川首次出口活大猪。

色湾藏香猪,是黑水县独有的高原畜禽瑰宝,也是世界上为数不多能够在高海拔环境繁衍生息的猪种。过去很长一段时间,藏香猪停留在农户山林散养模式,家家户户少量饲养,养殖分散、标准缺失,市场销路狭窄,优质猪肉卖不出好价钱,种质优势无法充分释放。2017年,色湾藏香猪获得国家地理标志产品认证。

转机始于一次对外推介。罗晓平介绍,2024年四川特色农产品赴香港推介,黑水县抓住机遇对接香港食品委员会。香港拥有食用乳猪传统,彼时市场大多由越南白猪占据,黑水县寄送色湾藏香猪样品,独特肉质品质获得香港方面认可。2024年9月,香港客商实地到访黑水,考察之后直言当地硬件尚不满足出口港澳严苛检疫标准。自此,黑水下定决心补齐出口全链条短板,一场传统畜牧产业的现代化转型就此拉开序幕。

从补齐硬件资质到建设全

产业链,黑水县以“三提三促”模式推动藏香猪产业迭代升级。色湾藏香猪现代农业园区成功获评四川省三星现代农业园区,辐射7个乡镇53个村社区,搭建“一区一带两心”产业布局,打通“育种—养殖—屠宰—加工—冷链—销售”完整闭环。当地还建起核心保种繁育场,搭建“核心场—扩繁场—自繁自养场”三级标准化供种体系,核心种源自给率达到90%;对规模养殖场、家庭农场开展数字化改造,标准化养殖覆盖率超80%;投入2500万元建设设备供港澳资质生猪屠宰加工厂,配备西南首条乳猪屠宰专用生产线。

作为黑水唯一具备出口香港资质的四川睿禾亮农业科技有限公司,同香港食品猪肉行会签订3年10万头乳猪订单:2025年1万头,2026年3万头,2027年6万头。“我们采用零下18度冷链运输,黑水当地海关现场完成检验检疫,全程约48小时直达香港。”该公司负责人赵建威介绍。

数据显示,2025年,园区实现出栏商品猪6.8万头、总产值2.1亿元;建成全省唯一供港活猪出口基地,完成1万头藏香乳猪供港,交易额400万元,实现川猪近15年整

猪供港“零的突破”,并与香港宝湖集团、澳门南粤集团达成稳定合作,月供港乳猪约900头。

产业发展的根本目的是富民。黑水推行“企业供仔+农户代养+保底回收”模式,带动15个乡镇3800户农户(含2862户脱贫户)融入产业链,户均年增收1600元,间接带动冷链物流等行业增收600万元。

种质短板是绕不开的难题。纯种色湾藏香猪存在产仔率偏低、肥膘偏厚的先天局限。黑水县开启校地企协同创新,今年2月,黑水县与四川农业大学、四川睿禾亮农业科技子公司正式签约,携手搭建产学研平台,邀请中国农业大学杨汉春教授专家团队进驻,开展品种选育改良、疫病防控、标准制定等技术攻关。经过选育改良,藏香猪平均产仔数显著提升,养殖成本有效下降。

罗晓平说,当前普通生猪行情低迷,市场收购价跌至10—11元/公斤,而色湾藏香猪活猪收购价可达16元/斤,受行业下行影响很小。就此,黑水县下一步计划招商引资新建年出栏1万头规模大型养殖场,补齐订单供货不足短板,同时拓展四川本省及浙江等地高端商超、零售渠道。

红色遗址与达古冰川托起旅游富民路

中经记者 陈雪波 党鹏
阿坝州黑水报道

2026年,红军长征胜利90周年之际,《中国经营报》记者再走长征路,沿黑水河谷而上,走进距成都300公里、人口约5.6万的高原小城四川阿坝州黑水县。这里是曾经为红军翻雪山、过草地提供补给的地方,如今把红色遗址与冰川雪山两大资源做成了产业:红色研学人流熙攘,达古冰川游客量逐年攀升,藏乡民宿如雨后春笋般生长。

90多年前,中国工农红军长征先后3次进出黑水,翻越雅克夏、昌德、达古3座海拔4000米以上的大雪山,并于1935年7月在县城芦花召开中共中央政治局扩大会议,史称“芦花会议”。在那段最艰难的行军岁月里,黑水百姓为红军筹粮约710万斤、熬制盐盐约5000斤,雪山草地之间留下了深刻的红色印记。

黑水县《政府工作报告》显示,全县2025年接待游客220万人次,实现旅游收入24.21亿元,同比分别增长12.86%和30.39%。雪山脚下的这场“红绿”转型,正在把历史记忆和自然禀赋,变成群众口袋里实实在在的收入。

红色遗址“活”起来

距离县城2公里的芦花镇泽盖村,一座四层石木结构的藏式碉楼静静矗立,这里是全国重点文物保护单位芦花会议会址。1935年7月18日、21日至22日,中共中央政治局在这里2次召开会议,讨论组织问题、总结红四方面军历史经验,推动红一、四方面军增进了解、统一指挥,为两军协同北上创造了条件。

会址原是当地头人泽旺的宅院。受反动宣传误导,红军抵达芦花时,泽旺曾带全家躲进深山,亲眼

看到红军纪律严明、不扰百姓后,他试探着返回家中,主动将自家寨楼让给红军使用,并捐出5000斤粮食、16头耕牛和4头猪,还利用自己的威望动员乡亲们捐粮捐物。红军离开时,回赠他一副马鞍、一支步枪和2张苏维埃布币。此后,从泽旺到儿子王扎,再到孙子仁真,直至第四代守护人彭初,一家人守着这栋楼、这些信物,已近一个世纪。

彭初在会址向记者介绍当年的会议情形时,仍能清晰复述曾祖

从“看冰川”到“住下来”的体验升级

如果说红色遗址沉淀了黑水的精神底色,达古冰川则是当地客流最集中的自然名片。这片距离县城仅有几十公里的高山冰川,近年客流增长明显。达古冰川风景名胜区管理局提供的数据显示,2025年景区接待游客26.66万人次,同比增长11.87%,其中入境游客4.75万人次,同比增长85.71%,占游客总数的17.80%;门票收入1580.85万元,同比增长14.11%。泰国、马来西亚等东南亚游客占了

旅游红利向乡村下沉

旅游大盘持续扩容,最先传导到了住宿业。黑水县文旅部门的口径显示,全县登记民宿已超过300家,酒店与民宿床位合计接近1万个。在芦花镇,扎西也是云胡民宿的经营者。这位在长春学了旅游管理专业的本地人,毕业后做过餐饮、酒吧,也做过共享充电宝代理,走了一圈后,还是把创业方向选回了家乡。

云胡民宿2023年拆除原有旧房后新建,采用全重钢结构,2024年8月试营业。10间客房全部做

了差异化设计,落地玻璃窗把河谷景观引入室内,部分房间配有私汤、星空天窗和浴缸,主要依靠线上平台获客。扎西告诉记者,民宿开业以来入住情况好于预期,2025年线上统计入住率约82%,全年营收上百万元。他坦言,当初在芦花镇选址建民宿时,亲戚朋友并不看好,周边不少人更愿意去成都置业;

开业第一年旺季房价卖到500多元到1588元一晚,还让父亲觉得“不可思议”。云胡民宿建成后,周边陆续新建了数十家民宿,沿街一路望

父的讲述。1994年退伍返乡后,他正式接过守护接力棒,把守护的范围从建筑延伸到了红色文化的挖掘与传播;数十年来,他自费走访了三四十位老红军及其后人,征集了近200件红色文物和上万册红色书籍。会址自2006年被确定为全国重点文物保护单位后,一直免费开放,彭初坚持分文不取义务讲解,“本来就是精神财富,能讲给更多人听,就值了”。

红色资源的活化,正在转化为

改变“看一眼冰川就走”的观光模式,景区近年陆续开发了洛格斯等徒步游览线路,沿线分布落叶松彩林、高山湖泊与瀑布,并推出“观日出、看云海、拍金山”等定制化产品。扎西说,每到秋冬,常有摄影爱好者专程来到景区里住下,等候日照金山的瞬间。

避暑与研学,是达古冰川客流结构中增长最快的两个板块。夏季沟谷内气温明显低于成都平原,大批家庭游客到此避暑;景区则入选

过去,风格各异的藏式新楼不断出现。“我修完以后,黑水估计新增增长的民宿不下30家。”扎西必须道。

“文旅要做大,民宿必须形成集群氛围,才能培养更多高品质民宿主理人。”他认为,同行效仿并非恶性竞争,但依然需要警惕低价团破坏行业。民宿从业者,应该深挖本土文化做差异化,打造黑水高端度假民宿样板。

民宿数量快速扩张,市场分化也随之而来。一部分民宿与旅行社合作,以低价承接团队客,房价

四川省首批研学基地试点单位,开发了30个精品研学课程,中小学生和高校科研团队常年进入景区开展冰川地质与生态科普学习。围绕冰川消融这一现实课题,景区联合中国科学院西北研究院实施“冰川盖被子”实验,采用辐射制冷纳米材料,约3000平方米冰川开展保护试验。据管理局介绍已减缓冰川消融接近3米,相关实践还登上联合国冰川保护高级别国际会议。

不过,冰川旅游的短板同样客

观存在。管理局在年度总结中坦言,景区基础设施始建于2003年,步游栈道、观景平台等老化破损,业态仍以观光为主;黑水至今未通高速公路,从成都出发车程超过4小时,G347国道受地质灾害影响通行不稳,制约了客流导入。2026年,当地正推动达古冰川创建国家5A级景区,同步推进智慧旅游新基建、研学中心、高原驿站等项目,试图把“观光型”景区做成“沉浸式体验型”目的地。

家、高山向导、文旅推荐官等本土人才,缓解用工难题。

民宿只是旅游富民的一个切面。在达古冰川之外,三奥雪山以“人生第一座雪山”为卖点发展大众登山,2025年累计接待登山游客9.3万余人次,带动300余户群众增收,全年户外运动产值突破2亿元;雪山脚下的德石窝村260村民考取专业高山向导证,被称为“高山向导第一村”;羊茸哈德村累计接待游客180余万人次,实现旅游总收入2900余万元,带动100余人就地就业。