再走长征路 见证新时代

千年贡椒出海香飘全球 四川汉源“炼出”50亿元麻香全产业链

中经记者 阎娜 卢志坤
雅安汉源报道

为纪念红军长征胜利90周年，《中国经营报》“再走长征路 见证新时代”记者采访团走进四川雅安市汉源县。1935年5月至11月，红军曾三次踏入这片山地，留下佯攻富林、激战飞越岭、鏖战清溪城等经典战绩，还在宜东建立雅安市境内唯一一处中央红军苏维埃政权，红色火种播撒在河谷山间。

汉源花椒拥有上千年贡椒历史，地处北纬30度独特立体气候带，造就花椒麻香浓郁、油脂饱满的先天品质，享有“中国花椒之乡”的美誉。90余载岁月流转，昔日红色热土之上，一粒小小的花椒，完成从高山田间采收、园区精深加工、电商物流出山，再到漂洋过海的完整蜕变。如今汉源花椒全产业链年产值达52亿元，“汉源花椒”区域公用品牌价值突破64.39亿元，红色底色与特色农业深度交融，铺就山区乡村振兴现实路径。

一条全产业链的田间底色

汉源的花椒产业根基，扎根在海拔1300—2300米的高山河谷之间。全县花椒种植面积约20万亩，覆盖21个乡镇，良种使用率达到百分之百。汉源花椒种质资源库收集保存国内外花椒种质资源110余种，无刺矮化新品种、高麻素品种持续选育推广，从源头稳住产量与品质。

每到花椒采收季，漫山椒林一片火红，山间迎来采摘高峰，每年可吸纳凉山、甘孜等地约5万名外来务工人员就业，短期务工成为周边群众重要增收渠道。宜东镇农户骆文种植花椒近30亩，亲身经历花椒市场起伏，“鲜花椒价格最低时每斤7元，最高时卖到22.5元，2016—2018年行情最好，村里不少人靠花椒建房买车”。受全国种植面积扩张影响，近年行情回落，丰产年份容易出现产量走高、收购价格走低的矛盾，短期存在滞销压力。

为对冲市场周期性波动，当地搭建起“公司+基地+专业合作社+农户”的利益联结模式。龙头企业向下延伸建设标准化原料基地，五丰黎红在3个乡、20个村建有6万亩花椒基地；正露椒建设1万亩标准化基地与500亩高标准示范区，收购环节执行鲜花椒高于市场2—5元的收购价，还给合作村集体设置“保底收益+利润分红”机制，保障椒农基本收益。

五丰黎红办公室主任任俊雅介绍：“丰产滞销行情下，我们会按照测算的农户保本价开展保价收购，防止农户因为收益过低而砍树改种，导致本地花椒种植规模下滑。”

山地农业短板同样客观存在。花椒树生长周期长，需要5—6年才能丰产；采收窗口期仅有一个月，短期劳动力缺口巨大；气象灾害、病虫害、市场价格波动持续考验种植端。当地配套农业保险、上千万元农业基建投入，完善田间道路、水利设施，推广无人机植保、水肥一体化，用基础设施降低山区种植风险。

传统贡椒迭代新生

刚刚采摘的鲜花椒，必须抢时间完成处置，鲜花椒进厂1小时内预冷至5℃，24小时内就要完成初加工，通过真空锁鲜可以保质18个月，最大程度锁住麻香物质。甘溪坝工业园区集聚14家花椒加工主体，构成汉源花椒精深加工的核心载体，传统古法技艺在这里与智能化生产相遇，改变过去“一流品质、二流加工、三流价格”的旧局面。

老牌龙头五丰黎红扎根汉源40余年，2024年投入1500万元落地数控化智能车间，自动化设备与传统工艺结合。“单线每班可减少人员8人以上；提取效能提升约15%，在投料减少的情况下出油率反而提高；单次投料量达到原来的2倍以上，整体效率提升接近3倍。”任俊雅向记者介绍技改成效，公司掌握业内主流的三种花椒油生产工艺，其中，超临界萃取技术拿下两项国家发明专利，麻度最高可达普通工艺近300倍，可向医药相关方向延伸开发。

新入局的正露椒，则走非遗技艺工业化的路径。汉源花椒传统干制技艺属于雅安市非物质文化遗产，传统手工依靠匠人眼看手摸鼻闻，很难大规模量产。正露椒把匠人古法露晒的经验拆解成温度、风速、时间等可量化参数，借助数码变频风机、动态温湿度模型复现传统交替慢焙工艺，提升芳香油留存，降低对天气、人工经验的依赖，实现批量稳定生产。

产业的突围不止花椒油这一个赛道。正露椒还在探索花椒边界，花椒气泡水、花椒冰粉、花椒藏茶、花椒香薰陆续面世；花椒籽榨油、枝叶制作香薰，实现一物多用；企业还尝试把花椒山椒素成分导入护肤品研发。“传统调味品依旧是业务基本盘，各类创新产品销售占比虽在提升，但还没有成为收入主力，省外年轻群体接受度超出预期，但整体市场推广成本很高。”正露椒营销部经理王子沂坦言，跨界新品面临的现实困境，非遗工艺标准化复刻、专业人才缺口，都是企业需要持续攻克的难题。

赛道竞争也日趋激烈，海天味业、金龙鱼等大型调味品企业布局麻味调味油，本土同行竞相发力，行业从少数玩家主导转向充分竞争。五丰黎红把复合调味品确立为第二增长曲线，在成都设立研发创新中心，破解县域高端人才招引难题，产品实行清晰价格分层，覆盖高端礼品、大众商超、农贸等不同场景，对冲单一产品的市场风险。

云销出海拓宽销路

种得出、加工好，更要卖得远。大山阻隔曾经是汉源农货最大的堵点，快递成本高、网商分散、线上业态单一，制约花椒、鲜果向外流通。2026年，汉源现代化电商产业园建成投用，打造直播销售、仓储冷链、分拣配送、创业孵化一体化供应链平台，开启山地农业数字化的新长征路。

据汉源县电商产业园负责人宋雨芸介绍，园区搭建电商大数据平台，每5—15秒更新线上交易动态，可监测农产品供需、销售指数、直播用户画像，为主播提供投流参考；配套26个标准化直播间，上线AI直播间、AI剪辑工具，降低线上运营门槛。在物流端，通过统仓共配集中订单，3公斤以内快递单价从过去10元降至3元左右，降幅60%—70%，统仓共配中心日发货可达2万单，峰值单日发货5万单。

人才培育同步跟上，园区开设“理论+直播间实操+3个月陪跑”的完整培训链条，免费培训，设置一对一辅导名额，开园以来多场集中培训参训超400人次。选品区汇集花椒油、腊肉、时令鲜果等百余种本地产品，学员无需垫资，卖货完成之后再结算货款，降低创业门槛。当地计划未来2—3年推进“一村N主播”，推动田间地头直播带货，激活村集体经济力量。

线上渠道持续扩容，截至2026年7月，全县网商数量达到2974家，1—7月网络零售额7.82亿元，其中农产品网络销售额约2.07亿元。本土主播带动农货价值提升，本土头部主播通过短视频带货，把本地李子收购价从每斤四五毛拉高至2—4元。但短板同样突出：电商专业人才缺口、生鲜果品品控参差不齐、数据流失等问题仍待破解，园区联动农业农业局建设快检中心，谋划农产品溯源体系规范化建设。



务工人员正在采摘花椒。 阎娜/摄影

线上打通国内市场，外贸则叩开全球大门。汉源花椒油产品远销美国、澳大利亚、加拿大、日韩、东南亚等24个国家和地区，2025年花椒油出口额接近2000万元。五丰黎红旗下品牌完成美国FDA注册，年出口规模约2000万元；汉源电商产业园仓库完成海关复检，苹果、李子、果干取得出口基础资质，后续还规划推进中药材出口业务。过去海外消费群体以华人为主，如今伴随川菜风靡全球，海外本土消费群体正在逐步扩大。

红色资源也正在和花椒产业双向赋能。汉源推进红色研学路线打造，花椒博览园、花椒主题民宿陆续落地，推动产业从单纯“卖产品”，向着“卖品牌、卖体验、卖风景”升级。

这片红军经过的土地，正在延续长征精神，以一粒花椒为支点，从高山种植、智能加工，到数字电商、外贸出海，不断补齐短板，化解价格周期、人才不足等现实挑战，把千年贡椒，变成带动数万群众增收致富的“红火产业”。

四川喜德：大凉山里生猪产业“跑出”转型升级“加速度”

中经记者 阎娜 卢志坤
凉山州喜德报道

在四川省凉山州喜德县冕山镇洛发村，山坡上整齐排列着白色圈舍，圈舍周边是成片的玉米地。这里是铁骑力士集团旗下喜德铁骑力士农业发展有限公司的生猪养殖基地，也是生猪种养循环现代农业园区的核心区域。

作为凉山州首个省级生猪农业园区，也是喜德县首个省级现代农业园区，该园区自规划建设以来已累计投入4.7亿元。截至2026年4月，园区累计出栏生猪68万头，生产生物饲料46.5万吨，结算代养费1.56亿元，总产值突破24亿元。2026年7月，投资3000万元建设的猪业种业发展研究中心投入运营。

1935年5月，中央红军一部经冕山，占领登相营、攻下九盘营，途经喜德境内，在这片土地上留下红色足迹。90多年后，从绵阳起步的铁骑力士集团在这里布局覆盖饲料、种猪繁育、生猪代养等环节的生猪产业链，并向屠宰加工延伸，同时配套种养循环生态体系，推动生猪养殖成为带动当地群众增收的支柱产业。

从饲料到餐桌

喜德县生猪种养循环现代农业园区以存栏能繁母猪1万头的繁育场为核心。据铁骑力士凉山区域公司事业发展经理景瑞忠介绍，项目上游配套年产30万吨的饲料加工厂，占地30亩、投资1亿元；中游在喜德全县10个乡镇、24个村布局48个代养场，累计投入2.2亿元，业务辐射冕宁、越西等周边县域；下游屠宰加工厂尚在建设中。

项目推行“喜德模式”，形成政府统筹规划引领、龙头企业带动，企业、金融机构、村集体、本土能人、脱贫群众“五位一体”的市场化运作模式。铁骑力士集团2018年落地喜德投资建厂，喜德铁骑力士的生猪养殖规模约占全县的90%。

除了喜德县存栏能繁母猪1万头，加上会东的1万头母猪场、会理的6000头母猪场，铁骑力士集团在凉山片区基础母猪规模合计2.6万头，尚未满产，仔猪年产量约50万头，年出栏肥猪30万—40万头，凉山片区年营业收入8亿多元。

铁骑力士集团整体年销售收入约150亿元，下设饲料、牧业、食品加工、生物工程等业务板块。起家业务为饲料板块，在全国10多个省份布局几十家饲料工厂；旗下控股的圣迪乐是国内规模靠前的蛋鸡企业；食品加工板块涵盖生猪屠宰和肉制品深加工，生产休闲食品、卤煮熟食、肉灌食品、腌腊食品、罐头食品、小酥肉等产品，也开发九大碗系列预制菜品。



监控平台可实时监测多个圈舍的各项数据。 阎娜/摄影

公司产品销售覆盖农贸流通、餐饮和传统商超以及天猫、京东、抖音、小红书等线上平台；承接出口、企事业单位等特渠业务，出口业务年规模约2000万元，产品销往美国、中国香港、澳大利亚等24个国家和地区。

今年，生猪行业整体承压。景瑞忠表示，行情最低的时候毛猪价格跌至每斤3.8元—4元，企业持续承担亏损压力。考虑到喜德属于欠发达县，生猪产业在地方经济中分量很重，如果大规模压缩产能，将严重影响村集体分红、代养农户收益，当地因此未缩减养殖规模，而是推进种群迭代、更换高性能母猪，代养合作业务保持稳定。

景瑞忠进一步表示，为应对行业周期波动，公司一方面落实国家产能调控政策，另一方面内部降本增效，常态化淘汰低效母猪，提升产仔数、成活率，优化料肉比，持续提升人员、设备、猪群三大效率，严控非必要大额固定资产投资，保障现金流安全。

科技让养猪更精细

繁育场配套建设集中监控平台。除本场之外，喜德全县48个代养场，以及会东、会理、冕宁、越西的合作点位，均可接入系统实时查看。圈舍配置五合一传感器，实时采集温度、湿度、二氧化碳、氨气、氧气数据，根据环境参数自动完成升温、降温、通风换气；生产上实现自动化投料，根据母猪怀孕周期、背膘厚度差异化精准投喂，每一头母猪佩戴耳标进行个体管理。

生产管理软件改变了以往依靠人工经验判断配种的模式。通过红外感应设备捕捉母猪生理信号，系统自动提示最佳配种时间；对连续多胎产仔数量偏低的低效母猪，系统自动预警提示淘汰，降低人为漏判风险。园区生物安全管理要求严格，划分不同作业区域，按区域着不同颜色工装，人员未按流程洗澡、消毒、换装而闯入管控区域时，系统会自动报警。

铁骑力士集团从2020年开始布局数字化建设，连续五年每年投入1亿多元，覆盖养猪、养鸡、饲料生产等业务板块。景瑞忠说，集团旗下圣迪乐蛋鸡板块已自研巡检机器人，生猪板块巡检机器人尚在研发，现阶段仍依靠人员现场巡检，未来猪场将探索“无人值守”模式。

种源环节，铁骑力士凉山区域当前以PIC品种为主，种源来自国内核心育种场。铁骑力士集团联合科研院校参与“华系种猪”核心种源攻关，拥有“天府肉猪”“川藏黑猪”两大生猪配套系新品种，并牵头制定“川藏黑猪”行业标准。集团的收购绵阳种畜场，拥有几十年种猪繁育积淀，分子育种、基因编辑等技术逐步应用。2026年7月投入运营的猪业种业发展研究中心，将从遗传育种源头提升产业竞争力。

在联农带农环节，铁骑力士集团推行家庭农场代养模式，落实“七统一”管理：统一规划选址建设、统一供给猪苗、统一供应饲料、统一采购药品疫苗、统一标准化管理、统一回收生猪、统一品牌销售。这一模式帮助合作农户实现“三无一稳”：无市场行情风险，行情亏损由企业承担，代养户每出栏一头猪仍可获得200多元收益；无重大疫病风险，发生重大疫病损失由企业兜底；无资金断链风险，猪苗、饲料、疫苗全部由企业投入，农户无须大额垫资；代养户主要承担人工、水电成本，收入保持稳定。

从2022年至今，在喜德的生猪代养业务，铁骑力士集团每年支付给群众的代养分红、土地租金合计2000万—3000万元，累计带动100余个村集体参与分红，村集体年度分红最少5万元、部分可达10万元。集团以每年1000万元租金租赁园区资产经营，累计为脱贫群众分红3300余万元，其中2023年分红971.8万元、2024年分红816.36万元、2025年分红691.08万元。

景瑞忠介绍，当地有不少代养户依靠代养模式实现家庭增收。有代养户早期依靠代养业务获得可观收入，外出创业失利后又回到本地继续参与生猪代养；也有代养户从2000头起步，多年持续发展，养殖规模拓展至2万多头。

就业带动方面，铁骑力士集团在凉山自有员工200多人，其中70%为本地人员，合作代养户接近200户，带动间接就业600余人，叠加运输车队及其他配套岗位，合计带动就近就业近千人，本地人员占比约80%。

公司在凉山州以仔猪繁育场为核心、生猪代养场为载体、上游饲料为支柱，形成了较为完善的生猪产业链。同时，不管是仔猪繁育场，还是生猪代养场，所有养殖园区因地制宜，以“猪+果”“猪+椒”“猪+蔬”等多种形式的种养结合，对畜禽粪污综合处理、资源化利用，实现了环境友好的生态发展。

景瑞忠表示，铁骑力士集团正在由农牧企业向“科技+食品”的高科技食品企业转型，“十五五”规划实施双轮驱动战略，一方面做优存量生猪产业、提质增效，另一方面以川式为核心，面向C端做创新衍生产品，面向B端做细分定制化川味产品。