



隨着氣溫回升，沉睡一冬的東北黑土地被翻開，農機轟鳴聲此起彼伏，田間地頭重新忙碌起來。近日，香港文匯報記者走進吉林省農安縣哈拉海鎮，這裏的春耕已悄然啟幕。清晨的空氣中，不只是泥土的濕潤氣息，還夾雜着一股獨特的辛辣味——珠蔥的辛烈、大蒜的清香，以及不遠處加工車間飄來的蔥酥油香，在冷冽的春風中格外鮮明。

在農安縣，珠蔥、大蒜、辣椒被統稱為「三辣」。提起「三辣」，繞不開哈拉海鎮——這裏生產基地連片分布，產品不僅暢銷全國，還遠銷美國、俄羅斯及東南亞等地。

●文/圖：香港文匯報記者 盧冶、林凱 吉林報道



整理辣椒

香港文匯報長春傳真

完整產業鏈賦能 吉林三辣銷全球

國內近八成珠蔥農安集散 年交易量達25萬噸



分揀珠蔥



晾曬大蒜

香港文匯報長春傳真

2019年，「哈拉海珠蔥」獲得國家農產品地理標誌登記認證；目前，全鎮已建成9萬畝珠蔥標準化種植基地，並入選全國綠色食品原料標準化生產基地，特色產業優勢持續鞏固。

播種到收穫僅需百天左右

在哈拉海鎮，很多農民都說，「三辣」不是新鮮事，而是「祖祖輩輩種出來的家底」。

「哈拉海鎮種蔥、種蒜，都有50多年了。」農安縣守奎三辣種植專業合作社理事長趙楓說。過去，珠蔥、大蒜、辣椒多是自家吃、順帶拿到集市上換點零用錢；如今，它們已經成為撐起一方經濟的「主角」。

趙楓介紹，珠蔥對生長環境頗為「挑剔」——溫度太低難以成熟，溫度太高又易爛根。而農安縣地處松遼平原腹地，氣候與土壤條件恰好處，恰是珠蔥生長的理想之地。從播種到收穫僅需百天左右，周期短、見效快。正是這種得天獨厚的自然稟賦，疊加半個多世紀的種植傳承，讓珠蔥在農安紮下根、長成勢，逐漸成為農戶增收的「主力作物」。

近年來，哈拉海鎮不斷調整農業結構，擴大「三辣」種植規模，推動產業集聚發展，「三辣之鄉」的品牌影響力持續提升。目前，全鎮耕地面積約2.86萬公頃，「三辣」種植面積達7,500公頃，其中珠蔥6,200公頃、大蒜1,000公頃、辣椒300公頃，年產量約25萬噸，特色產業規模優勢日益凸顯。

距離「三辣」的產地不遠，就是農安縣萬隆三辣交易市場。眼下雖非豐收季，市場依然熱鬧：停車場裏，各地車牌整齊排列，來自山東、廣東、福建的貨車排隊進場；裝卸工人忙碌穿梭，貨物被分揀、稱重、裝車，空氣裏瀰漫着濃濃的辛辣味。

農安縣萬隆三辣交易市場總經理王大我介紹，據行業監測，全國12個重點農產品批發市場珠蔥年交易量達38.6萬噸，而農安縣珠蔥年交易量就達25萬噸。他表示，作為全國最大珠蔥集散地，國內近八成珠蔥在農安集中集散，產業優勢顯著。

這一「八成佔比」的背後，是農安依託黑土地資源稟賦和半個多世紀種植傳統，逐步構建起的產業優勢與流通體系。萬隆「三辣」交易市場自2011年建成以來，佔地8.7萬平方米，已發展成為輻射東北、聯通全國的重要農產品集散樞紐。

「我們靠倉儲和冷庫賺錢，先把市場做起來，客商自然就來了。」王大我說，這種模式讓東北乃至全國的貨源匯聚於此，再流向全國各地，甚至海外。

收穫季當地賓館爆滿

王大我给香港文匯報記者舉了一個例子：「每年7到9月珠蔥收穫的季節，哈拉海鎮的外地口音就會特別多。為了給他們提供方便，我們還建了配套賓館，30多個房間三個月裏每天爆滿。」他笑着說，賓館本身不以盈利為目的，關鍵是為客商提供便利，留住人氣，也就留住了市場。



農安縣位置示意圖

從農安流出的珠蔥，大多銷往廣東、四川、山東、福建等地。王大我介紹，產品還出口至菲律賓、越南、印度等國，行情最好時每年出口1萬至2萬噸。

「小屏幕撬動大市場」

在農安縣維龍種植專業合作社的倉庫裏，一箱箱貨物被快速打包，準備發往全國各地。負責人馬笑，是一名「95後」返鄉創業者。她從2021年開始做電商，如今已成為當地小有名氣的「帶貨人」。

「來新訂單了，請及時處理。」手機提示音此起彼伏。馬笑笑回憶起2021年創業初期：「那時候一單運費就要8元（人民幣，下同），賣15元，幾乎不賺錢。」隨着物流體系完善、供應鏈逐步優化，她的店鋪訂單量穩步攀升。如今，電商店鋪「東北的人」日均訂單穩定在一兩千單，旺季更可達四五千單，真正實現了「小屏幕撬動大市場」。「直播的時候總有人問我發貨地，我一提下單率就特別高，『三辣之鄉』就是活招牌。」

然而，在馬笑看來，電商競爭的關鍵從來不只是流量，更在於品質與口碑的長期積累。「只有精品，才能走得遠。」她介紹，直播開發出的每一批珠蔥都要經過分級、篩選、覆檢、打包四道工序，從田間到出庫層層把關。為了實現責任可追溯，她甚至用不同顏色的膠帶區分打包人員，一眼就能看出是哪一環出了問題。「不降標準、不砸品牌，我要守住『三辣』這張招牌。」馬笑笑說。

「我收購價會高一點，因為做精品路線。」馬笑笑說，這樣農戶能多賺錢，她也能建立口碑。在她的帶動下，周邊已有三四十人參與分揀、包裝等工作，旺季日收入可達300元以上。「手機就是新農具。」她笑着說。



色澤金黃、油潤酥香的蔥酥。

家大型食品企業。

在當地，不少農戶家裏還保留着傳統的晾曬習慣。秋收過後，院子裏掛滿一串串紅辣椒、編成辮子的珠蔥，既是一道風景，也成就了獨特的農家風味——晾曬後的乾辣椒磨成粉，是製作辣醬和調味料的原料；乾珠蔥則更適合長時間燉煮，釋放出濃郁蔥香。在當地的農家樂和小吃街，珠蔥、辣椒、大蒜也化身美食主角：蔥油餅、蒜香雞、辣椒炒肉，每一道都帶着黑土地的味道。



●農安縣維龍種植專業合作社負責人馬笑正在直播平台銷售珠蔥。



什麼是農安「三辣」

是指吉林省長春市農安縣哈拉海鎮特產的三種辛辣農作物：珠蔥（又稱毛蔥）、大蒜和辣椒。該產業已有50多年種植歷史，是當地農民增收致富的重要途徑。

從田間到餐桌：衍生美食「點燃」舌尖

現如今，農安「三辣」早已跳出初級農產品範疇，衍生出其他特色產品主線：以醬料為核心的傳統風味美食，以蔥酥、蒜粉、辣椒製品為主的現代化精深加工產品。多元形態之下，「三辣」正悄悄走進千家萬戶。

走進守奎三辣種植專業合作社的加工車間，珠蔥正在經歷一場「華麗變身」。脫皮、切根、滾筒清洗、螺旋攪拌、精準油炸、離心脫油……一道道工序環環相扣，機器低鳴聲中，辛辣漸漸化為焦香。車間另一側，色澤金黃、油潤酥香的蔥

酥剛從生產線下來，被工人熟練地分裝、封袋，整裝待發。

「過去一斤蔥只能賺幾毛錢，現在做成蔥酥，附加值提升了幾倍。」趙楓拿起一袋蔥酥，笑着介紹，「所謂蔥酥，就是以珠蔥為主料，配上玉米澱粉和棕櫚油，控溫油炸出來的。即食麵醬包、餐飲連鎖、預製菜，都離不開它。」他指了指包裝袋，「大家平時吃的台灣滷肉飯、各種即食麵，裏面的調料包裹，很可能就藏着來自農安的蔥酥。」目前，這條生產線年產蔥酥200餘噸，穩定供應給多

數看農安鎮

常住人口	逾86萬人（七普）
核心產業	「三辣」
種植面積	「三辣」種植面積8,700餘公頃，其中生產基地哈拉海鎮7,500公頃，珠蔥6,200公頃、大蒜1,000公頃、辣椒300公頃，年產量約25萬噸
總產值	達到12.25億元人民幣（2020年數據）遠銷美國、俄羅斯、韓國等10個國家和地區
年交易量	作為全國最大珠蔥集散地，國內近八成珠蔥在農安集中集散，年交易量達25萬噸

特稿

「農民還是在地裏幹活，但賺的錢完全不一樣了。」

農安縣守奎三辣種植專業合作社理事長趙楓說，在農安縣哈拉海鎮，「三辣」產業最直觀的變化，不在統計報表，而在農民鼓起來的腰包里。

經濟效益逾玉米3倍

「以前開小轎車是個夢，現在早就不是事兒了。村裏有車，城裏有房。」楊樹林村的張桂斌種植「三辣」已有十餘年。今年，他在種珠蔥的同時，還套種了黃豆。他給香港文匯報記者算了一筆賬：十五年前主要種玉米，後來改種珠蔥，每年固定種2公頃至3公頃，每公頃利潤1萬元至2萬元，一年純利潤最少8萬元，「三辣」的經濟效益約是玉米的3倍以上。「種辣椒可比種玉米收益強多了！」他笑着感慨。

提到賺錢，農安縣守奎三辣種植專業合作社社員孫洪寶停下手裏的農活，話匣子一下就打開了。去年市場行情好，蔥蒜價格喜人，他賺了近30萬元。「種植期間遇到技術問題找合作社，社裏就會安排人到地裏指導。」他說，合作社的技術支持，就是他敢擴大種植的底氣。

在農安縣萬隆三辣交易市場，當地農民排着隊，弓腰扛起一麻袋一麻袋的珠蔥，隨着「砰」的一聲悶響落在車上；不過個把鐘頭，一整個貨車便被填得滿滿當當，即將發往各地。「這一車利潤可觀。」一位收購商難掩笑意。

「每公頃收益不低於2萬元」

過去，農民種植多靠經驗，銷售渠道單一，價格波動帶來不確定性。現如今，以合作社為核心的組織化模式正在改變這一切。農安縣守奎三辣種植專業合作社通過「統一供種、統一技術、統回收」，將111戶農民納入體系，既保障品質，也鎖定銷路。「我們保證每公頃收益不低於2萬元。」趙楓介紹，這一收益水平已顯著高於傳統糧食作物。

從種植到銷售，從線下到線上，一條完整的產業鏈條正在形成，並不斷吸引更多農戶參與其中。吉林省農安縣哈拉海鎮黨委副書記、鎮長康旭介紹，去年全鎮「三辣」種植面積約7,500公頃，今年預計維持在8,000公頃左右，其中珠蔥佔90%，是絕對主導品種。「我們的重點放在冷庫建設補貼上，對新建冷庫給予30%到50%的補貼，分三年兌現。幫農戶對接銷售渠道，組織種植技術培訓，特別是對新入行的農戶，手把手教。通過經紀人和企業保障銷路，讓農戶種得出、賣得掉、賺得穩。」