

蚕桑产业是我市农业的传统特色产业，高峰时的1992年全市桑园面积2.5万亩，蚕种饲养量达到45225张，生产蚕茧1693.7吨，桑园面积、养蚕数量、蚕茧产量均创历史最高，经济收入在农业经济作物中居第三位。历年来我市蚕桑产业发展部分工作走在全省前列，2001年成立全省第一家农民自己组织的专业合作社“大同蚕桑专业合作社”，并被评浙江省优秀示范性农民专业合作社。2003—2004年度我市被评为蚕桑西进工程实施先进单位。2009年全省蚕桑产业提升改造现场会在我市召开，时任浙江省副省长茅临生出席会议并参观了大同镇蚕桑基地。由于产业结构的变化，蚕桑产业比较效益低下，近十年来，我市蚕桑产业下滑明显，桑园面积减少、从业人员转行、蚕种饲养量大幅下降。近年来，我市创新蚕桑产业发展模式，发展电商销售小蚕、桑叶茶炒制、丝绵被加工、果桑采摘游等蚕桑资源综合利用的新业态，延伸了蚕桑产业链，提升了蚕桑价值链。

发展新模式新业态

推进我市蚕桑产业稳定发展



蚕桑生产现状

目前我市桑园总面积1.8万亩，分布5个乡镇，主要集聚在大同、大洋2个镇，逐步形成蚕桑两大区域优势，其中大同镇、大洋镇桑园面积各7000余亩，占全市桑园总面积的83.3%，两镇成为我市蚕茧主产镇。

2017年全市饲养蚕种1.21万张，平均张产43.52公斤，总产茧526.5吨，鲜茧平均收购价2305元/担，张产茧收入近2000元，蚕茧产值2427万元，蚕桑总产值5237万元。

蚕桑产业主体情况

目前，我市从事蚕桑产业的专业合作社共7家，省级示范性农村专业合作社3家，杭州市示范性农村专业合作社7家，均具有鲜茧收购资质。注册了“新安江”牌蚕茧商标，该商标2008年被认定为杭州市著名商标，2010年被认定为杭州市名牌产品。大同蚕桑专业合作社集生产加工销售于一体，不仅种桑养蚕，还进行鲜茧收购、销售，桑叶茶炒制、销售，蚕丝被加工、销售，电商，果桑采摘游等。合作社总资产达到1300万元，其中固定资产950万元。建有占地4500平方米的鲜茧收购场所，配置一台全自动烘茧机，鲜茧收购能力达6000担以上；建有占地面积517.2平方，建筑面积1142.4平方的小蚕共育室主体工程1幢，能规模共育饲养小蚕1000张。合作社现有社员630户，蚕桑服务基地面积6500亩，辐射带动大同镇及周边蚕农3500余户近万亩规模的蚕桑产业，基本形成了“合作社+基地+农户”的生产模式。

创新模式 发展蚕桑产业新业态

2008年以来，受种桑养蚕的比较效益下降的影响，我市蚕桑面积急剧萎缩，蚕种饲养量急剧下降，传统蚕桑产业面临严峻挑战。我市积极探索蚕桑资源高效综合利用的新思路，充分利用蚕桑产业相关的物质资源、生物资源和文化资源，发展蚕桑产业新业态，延长产业链，实现物尽其用和资源最优化的目的，提高产业综合效益。

蚕桑嫁接互联网。通过近几年的发展，我市互联网+蚕桑产业初具规模，目前全市销售小蚕、桑叶、彩色茧、养蚕工具、桑叶茶、丝绵被等蚕桑产品的淘宝店有4家。2017年全市4家蚕桑电商销售产值达到700余万元。电商销售也给当地蚕农带来了效益，用于电商销售的桑叶收购价在1.2—1.5元/斤，大同蚕桑基地内桑叶除了养蚕用叶

之外全部用于电商销售，农户桑园得到充分利用；电子商务中心的桑叶采摘、产品包装、饲养小蚕等环节均需要人工，解决了当地50余名农民就业问题。“互联网+蚕桑”开启了“土地流转+电子商务”的新模式，使线上平台和线下基地得到了完美融合，把我市优质的蚕桑产品“嫁接”互联网，助力蚕桑传统农业转型升级。

开发桑叶保健茶。由于我市蚕种饲养量逐年下降，蚕农部分桑园闲置，出现大量桑叶废弃，这又催生了蚕桑又一综合利用途径——桑叶茶的开发。大同蚕桑专业合作社从2013年引进桑叶茶炒制技术以来，已有5年运作经验，目前有桑叶烘干机2台、杀青机3台、揉捻机3台、炒锅10座，今年春蚕期桑叶茶订单供不应求，主要供应新昌等地；桑叶粉末订单10吨，总产值达100万元。

加工蚕丝被。大同蚕桑专业合作社从2010年注册了“新安江”牌蚕丝被商标，2011年开始引进蚕丝被加工生产流水线，生产100%桑蚕丝纯手工制作的免翻蚕丝被，距今已有8年生产免翻蚕丝被经验，目前蚕丝被订单每年稳定增长，今年春蚕期制作蚕丝被2000公斤，产值达150万元。近两年鲜茧收购价格不断走高，蚕丝被价格也在不断上涨，但是蚕丝被销售依旧供不应求。

开拓果桑采摘游

我市果桑采摘休闲观光园大大小小10家之多，品种不仅有十等常规品种，还有台湾长果桑等特色品种，吸引远近游客前来建德采摘。同时将发展果桑采摘游和蚕桑民俗文化游融合，促进蚕桑传统文化的传播和发展，打造集栽桑、养蚕、剥棉、炒茶、旅游于一体的蚕桑全产业链。

开拓创新 推进蚕桑产业稳定发展

示范推广连续化多批次养蚕技术。连续化多批次养蚕技术全年可饲养6—10批次蚕，春蚕期饲养3—5批，早中秋蚕1批，中秋蚕1—2批，晚秋蚕1—2批，每批蚕饲养时间间隔在15—20天左右。今年春蚕期，我市连续化多批次养蚕示范户共饲养4批蚕，比常规春蚕期只饲养1—2批的饲养模式增加了2—3批，饲养3批的示范户有6户，饲养4批的有3户。多批次养蚕示范的蚕种共78张，总茧量3946.8公斤，总产值19.7万元，平均每户蚕茧产值2.1万余元。通过

发展多批次养蚕模式，可以解决养蚕室空间不足以及5龄期劳动强度过大等问题，既能充分利用桑叶，又可以有效节省劳动力，还可增加农民收入。

拓展“互联网+”销售模式空间。一是搭建钢架大棚，促进桑叶提早发育。为抢占互联网销售先机，2017年底，在大同省级蚕桑示范基地内搭建桑树钢架大棚30个，桑叶较常规桑园提早2个月产出，桑园利用率提高10%，桑叶亩产量达4800公斤，较常规桑园增加37%，提前在2月份采叶供应电商销售，桑叶每斤2至20元不等，仅桑叶今年春蚕期已实现销售额30多万元。今年春季已销售蚕种1500张，预计全年电商销售收入可达1000万元。二是根据销售时机，及时调整店铺商品。每年1—5月份是小学生养蚕的高峰期，此时产品主要以小蚕、桑叶、养蚕工具、彩色茧等小学生科普产品为主；到了6月，小学生养蚕的高潮过去之后，推出桑



叶茶、蚕丝被、真丝睡眠眼罩、桑果干等大众消费产品，通过调整商品，拓宽了销售空间，可以满足不同客户需求。

小蚕工厂化饲养。今年我市春蚕小蚕共育中心共育蚕种350张。小蚕共育也是多批次养蚕模式的基础，由于连续化多批次养蚕每个蚕期会有部分叠加，蚕室面积不够限制了饲养批次，因此实行多批次养蚕的农户，小蚕均由“小蚕工厂化饲养”示范点集中饲养，到3龄开叶后给农户饲养大蚕，小蚕通过标准化饲养，蚕发育整齐、体质强健。蚕农在各自家中仅饲养大蚕，避免了蚕期叠加，腾出时间，在下一批大蚕饲养前进行蚕室、蚕具的消毒，避免各批次蚕在同一蚕室饲养引起蚕病的交叉感染。小蚕工厂化饲养还为电商销售提供了线下养蚕的平台，家蚕在小蚕共育中心分多批次饲养销售，不仅提升了电商销售的产值，也使小蚕共育中心得到充分利用，产生较高的经济效益。

(益农 赵玲玲)

