

锐观察

新“丝”路下话农桑

——山西阳城蚕桑产业发展掠影

□□ 农民日报·中国农网记者 郭诗琦

“山近无村水近楼，小桥烟火数家秋。客来笑迎烹鸡黍，一话桑麻夜未休。”明代万历年间阳城籍吏部尚书王国光所作的《临涧更宿》一诗，生动反映了当时阳城蚕桑产业的兴盛。

蚕桑产业一直是山西省阳城县促农增收的主导产业。据阳城县蚕桑服务中心宣教科科长张志刚回忆，早在20世纪70年代末，阳城就成为北方第一个蚕茧“万担县”，所产“梅花”牌白厂丝，多次获得国家金质奖章，销往20多个国家和地区，从此奠定了“华北蚕桑第一县”的地位。随后“阳城蚕茧”入选国家地理标志保护产品，品牌价值达11.29亿元。

但随着四川江浙苏杭等地蚕桑产业的崛起，阳城蚕桑声名渐微。为求突围，近年来，阳城县不断夯实产业根基，抓住“阳城蚕桑文化系统”入选国家第六批重点农业文化遗产名单的契机，“破茧新生”，蹚出一条高质量发展的新“丝”路。

“地边是银行，地里是粮仓”

冬天是农闲蚕歇期。见到孔晋兵时，他正蹲在地里检查防冻薄膜的情况。一株株桑树就在田边，支棱着枝丫沿梯田逐层环绕下去，拐个弯，往下走，便能看到养蚕的大棚。

把桑林种在田边，蚕棚建在桑园边，既不误农时，也方便了喂蚕。“我们管这叫‘地边是银行，地里是粮仓’。”孔晋兵笑呵呵地说，“夏秋的时候，从下往上看，是座座桑树山，从上往下看，是片片米粮川，可好看了。”

这是当地典型的地理桑树栽植方式，阳城丘陵地貌多，从20世纪50年代开始，“户养一张蚕，一年花不完，一亩三株桑，种地不纳粮，桑树长在地埂上，不占地，不遮阳，不与庄稼争水分，干旱吃针旺，桑条冒一丈”的种植经验就在当地广泛推广，栽桑、种地、养蚕并举的农桑模式传承至今。

孔晋兵是当地的养蚕能手，45岁的他已经养了23年蚕，“我去年喂了14张蚕，种了14多亩桑园和7.8亩地的玉米。”他给记者算了一笔账，一张蚕大约结100斤茧，养好了能卖3000元左右，单论养蚕，他一年就能收入4万元左右。

养蚕的确一直是当地增收致富的重要渠道，“我们乡村村都有蚕桑产业，几乎户户都喂过蚕。”寺头乡党委书记牛鹏飞告诉记者，但像孔晋兵这样“年轻”的养蚕人在村里却是少数。

传统蚕桑产业属于典型的劳动密集型产业，而且又是短期内集中用工，既讲究技术，又对体力有要求。最忙的时候，蚕农每天4点就要起来采摘桑叶喂蚕，喂完两顿后就黑了。随着乡村人口向城镇转移和农民收入渠道的多元化，养蚕对年轻人的吸引力日益降低，现有蚕桑生产从业人员老龄化现象越来越严重。

养蚕的人少了，种桑的人也会相应减少，长此以往形成恶性循环，纵有再深厚的产业基础，也经不起时间的消磨。寻求破局之道成为阳城蚕桑产业发展亟待解决的问题。

张志刚介绍，去年10月，阳城县出台



阳城县高珈豪丝业股份有限公司缫丝车间内工人正在缫丝。

受访者供图

了《阳城县蚕桑产业扶持办法》，针对优质蚕种、蚕茧、大蚕设施、新建旧棚建设和改造、小蚕共育、现代化智能养蚕示范、招商引资落地投产蚕桑企业及相关人才培养等方面，给予从事蚕桑生产、保护、衍生产品开发的相关主体各项具体扶持政策。用政策引导蚕桑产业健康发展，为农民增收兜底，为吸引人才聚力。

“现在政府的支持，建大棚、桑园有补助，蚕茧收购价低了也有补助，我们就负责养蚕，到时还有公司上门收购，一点也不愁卖。”张家庄村68岁的蚕农田书乞的话语中是止不住的满足。

此外，阳城县还在品种关发力，蚕桑服务中心积极对接山西农大蚕科院、西南大学等科研院所，联合开展技术攻关和线上线下技术培训；在技术关创新，建成具有全国一流水平的蚕种加密微机测控催青系统，蚕种孵化率达到98%以上，探索成功解决北方地区小蚕发育慢、蚕期易发病的温湿自控小蚕共育新技术、方格簇自动上簇新技术等，实现了“阳城蚕茧”解舒率、上茧率、出丝率等综合指标全国第一，派技术人员以村或乡为单位对蚕农进行技术指导，有效提高了生产效率。

延链强品牌，依托文化“破茧新生”

只在前端的蚕桑种植业发力远远不够。蚕桑产业是一个包括种桑养蚕、缫丝织绸、成品制造、对外贸易，横跨一、二、三产业，涉及农工商贸的长而完整的产业链。稳定前端，丰富中后端，各环节精准发力，才能持续推进蚕桑产业高质量发展。

临近春节，在阳城县高珈豪丝业股份有限公司内，工人在加紧生产赶订单。一卷卷白厂丝经过复整、编丝等工序，不久后将进入苏杭丝绸厂家做出成品。

作为华北地区规模最大的缫丝企业，该公司凭借可生产6A级白厂丝等的技术，已在白厂丝原料输出地区崭露头角。

“为解决蚕桑产业链上‘C端特色产品缺乏叫得响的品牌’这一产业瓶颈，公司着力拓宽蚕桑产业链，打造品牌知名度。”该公司总经理段丽介绍，“桑树和蚕浑身都是宝，样样都有大用处。从蚕出发，我们开发了蚕丝被系列产品，还有桑叶茶、蚕砂枕、桑椹酒等，样样都是延长产业链、提升附加值的珍贵成果。”

做强品牌，阳城蚕茧最大的优势在其悠久的历史。相传嫫祖曾在此教民养蚕，有史记载周穆王于此地桑林观桑。从唐末开始，阳城茧丝源源不断踏上丝绸之路，到明清时期成为闻名天下的“潞绸”的主要原料基地。

在数千年的栽桑养蚕、丝绸加工历史长河中，阳城形成了一套以蚕桑为主的文化系统及技术体系。由蚕而起，因蚕而庆，为蚕而祭的蚕谣、蚕谚、蚕事、蚕忌和蚕戏等传统习俗，如大门前不栽桑、结婚送蚕种、三月三祭蚕姑爷等，更是融入老百姓的日常生活中，使栽桑养蚕在更广阔的空间层面得以传承，为当地文旅融合发展提供了深厚的文化底蕴。

在政府的支持下，可以追溯蚕桑历史、探寻蚕桑文化、体验蚕桑技艺的“蚕桑文化园”已投入使用；沿河蜿蜒的大片果桑采摘体验园在等待春暖桑绿……

如今的阳城，从蚕桑合作社、缫丝企业到生产蚕桑饮品、桑叶茶、桑枝香菇等优质食用菌的企业应有尽有，桑叶茶、桑果酒、蛹虫草、蚕砂枕等副产品开发初见规模；桑园采摘、蚕桑研学、茧丝文创等现代蚕桑文化日益兴起，初步形成了蚕桑资源多级利用的全产业链发展模式，蚕桑综合产值达到3亿元。

培育特色专业镇，不遗余力拓市场

有了丰富的蚕桑产品，如何将其更好地推向市场，扩大品牌知名度和美誉度呢？

阳城县积极贯彻落实“数商兴农”政策，以省、市级“蚕桑专业镇”建设为目标，打造了“产业+电商+配套”的可持续发展电商生态体系，开创蚕桑发展新“丝”路。

“这里地处太行山深处，所产的正宗霜桑叶茶富含多种氨基酸生物碱和粗蛋白……”直播镜头前，董鲜花正熟练地介绍当地的蚕桑产品。

今年54岁的董鲜花是寺头村村民。从普通家庭妇女到带货主播的转变源于几个月前乡村e镇公共服务中心免费组织的直播培训。从看着几十种蚕桑产品的讲解词念，到现在如数家珍，董鲜花感觉很有成就感，“直播当天中心会给人70元的补助，根据带货的数量每月我能拿到平均四五百元的佣金。”

“每天我们这里都有几十位主播进行直播，其中周边村的村民就有十余人，二三十岁的年轻人占多数，像董鲜花这个年龄层的也有好几个。乡村e镇运营以来，累计完成直播带货销售额1800余万元，农产品销售总额3500余万元。”乡村e镇项目经理杨红凯告诉记者。

直播这种新鲜事物迅速席卷了整个乡镇，“反正晚上也没事，正好跟几个老姐妹一起来这里看看人家做主播，我也学一学，说不准也能挣两个钱呢。”在直播间门口观望的李阿姨说。乘着这股乡村新业态的东风，一大批以董鲜花为代表的新型农民群体正在给蚕桑产业带来新的活力。

据介绍，乡村e镇目前已建成2500平方米的电商公共服务中心，6000立方米的冷链仓库，设置了4个物流配送点。“下一步将继续加大培育力度，保证17个直播间全天直播不间断，将直播和卖货相结合，全力打造‘阳城蚕茧’品牌，宣传蚕桑文化，不断拓宽各类蚕桑产品销售渠道，形成人人宣传阳城蚕桑的良好氛围，同时创造更多创业、就业机会。”杨红凯表示。

区域风采

河北泊头

“泊头桑椹”专题推介会在京举行

□□ 农民日报·中国农网记者 孙维福

说起河北省泊头市，很多人首先想到的是那里驰名海内外的特产水果——鸭梨。其实除此之外，这里还有一种当地特有的名产——桑椹。在泊头，这种药食同源、果叶兼用、干鲜均宜的桑椹树种，种植历史可追溯到2000多年前，目前种植规模已达5万亩，年产量超过7万吨，更是形成了农文旅结合、产加销贯通的现代特色农业产业格局。

日前，泊头市携多种精深加工制品在京举行“泊头桑椹”专题推介会，并被中国经济林协会颁牌，授予“桑椹名市”称号。

推介会上，泊头市委书记张荣霞介绍，“泊头桑椹”果色黑紫外形似肾、入口

甜甜回味无穷，因其具有独特的经济、社会、生态、环保、医药等多重效益，深受业界及大众青睐。

据了解，作为黄河故道冲积平原、退海地域，泊头市生态资源丰富，历史文化厚重，桑树种植历史悠久，为蚕桑主产区，丝绸之路肇兴之地。多年来，泊头市坚持打造、稳步推进桑椹“绿色健康”产业，积极推进桑椹“一二三产业”融合发展，桑椹种植、加工、销售、餐饮住宿、旅游观光迅速发展，呈现出“一业兴、百业旺”的发展格局。

为此，“泊头桑椹”先后获得国家地理标志证明商标、国家农产品地理标志登记证书。目前，“泊头桑椹”年加工产品5000吨左右，销售额1.5亿元，带动农民参与就业3800人。

云南罗平

小黄姜从“初级产品”转型“品牌商品”

□□ 农民日报·中国农网记者 邵晋亮

“数智罗平 姜来可期”2023罗平小黄姜数字经济产业峰会在云南昆明举办。罗平县与京东科技携手，通过推进品牌建设，实施产业数字化升级，成功打造以小姜姜为核心的高度互联的经济生态系统，共绘小黄姜数字经济新蓝图。

近年来，罗平县瞄准“罗平小黄姜”百年老字号，以培育发展全产业链为抓手，积极推进小黄姜规模化、品牌化、有机化发展，产业竞争力不断增强。同时，与京东科技合作，建设小黄姜冷链物流及大数据交易中心，依托数智供应链和产业AI

能力，实现了“一网云天下姜，一屏看姜来事”的产供销一体化运营管理，推动了小黄姜产业从“产业治理”到“数字治理”，从“初级产品”到“品牌商品”的转型。

罗平县隶属云南省曲靖市，其特殊的地理位置和自然气候，为小黄姜提供了得天独厚的生长条件，是中国生姜主产区 and 世界优质小黄姜核心产区。据了解，目前，该县小黄姜种植面积达23.5万亩，产量达50万吨，带动从业人员10万人，综合产值40亿元以上。

峰会期间，罗平小黄姜品牌以及品牌Slogan“罗平小黄姜，养生上上品”正式发布。

湖北黄梅

“黄梅时节”赋予农产品文化价值

□□ 农民日报·中国农网记者 乐明凯

日前，2023年“品牌黄冈”巡回营销推介暨“黄梅时节”品牌发布会在湖北省黄冈市黄梅县东山村梅村举行。现场发布黄梅县全品类区域公用品牌“黄梅时节”，首批农产品黄梅那步园茶、香米、鱼面、堆花酒、挑花等集体亮相。

“戏乡福地，灵润黄梅”。黄梅县地处大别山南麓，是黄梅戏的发源地之一，文化底蕴深厚。“黄梅时节”品牌标识抽取黄梅禅宗文化中的荷花和黄梅戏水袖元素，展示了黄梅可持续发展的生态观。黄梅县县长马梁介绍，将依托“黄梅戏”“黄梅挑花”“岳家拳”等国家级非物

质文化遗产资源和丰富的农产品资源，不断挖掘黄梅文化内涵，以农文旅融合赋予产品文化价值。把黄梅文化优势转化为品牌优势，重点攻坚，全面推进，培育一批优势品牌，为经济社会高质量发展加油赋能。

此次活动是2023年“品牌黄冈”巡回营销推介活动的第二站，黄冈各县特色品牌在此次活动中进行集中推介。黄冈市委常委、副市长王亚凌总结全市品牌建设工作成果，他表示黄冈拥有得天独厚的地理和资源禀赋，黄冈市委、市政府通过出台多项政策文件，举办商标品牌大赛，有效推动了黄冈市的品牌建设。

“黑土优品”大礼包抵达昆明

□□ 陈悦

近日，为感谢哈尔滨对“小菌主”的照顾和支持，云南向哈尔滨赠送了松茸饼干、牛肝菌、鲜花饼等特产。收到云南特产后，黑龙江省商务厅携手飞鹤乳业向云南回礼7吨“黑土优品”。

1月16日，物资抵达昆明后，第一时间进行了免费发放。其中，一半的回礼捐赠给了昆明市儿童福利院，让这些福利院的孩子也能够享受“营养冬粮”。另一半的物资，在昆明公园1903商圈、南屏街中心广场免费向市民发放。

当日上午，南屏街中心广场飘起小雨，即便如此，人们热情依旧不减，自发排成一条蛇形队伍。昆明市李女士开心地说：“太惊喜了，黑龙江竟然还精心为我们准备了专用的牛奶吸管！”与此同时，在广场LED大屏幕上显示着“小菌主”对东北“大冻梨”的感谢，并诚挚邀请东北的朋友们来云南赏鲜花、逛翠湖、喂海鸥、品尝米线，共同享受温暖的冬日。

“黑土优品”是黑龙江省级农业区域公用品牌。这批被送到云南的“黑土优品”礼包，含有飞鹤乳业茵儿童配方液态奶、茁然嚼奶粉乳酪及北纬47°低GI水果玉米杯等。

黑龙江省商务厅相关负责人表示，云南“小菌主”和哈尔滨“大冻梨”的故事，成就了一段有来有往的深厚情谊。未来，两地商贸合作将变得更加紧密，形成优势互补，让南与北的美物、美食、美景魅力得到更充分展示。两地将进一步推动从“互赠”到“互销”，加快形成“商超互联”“消费互补”的跨区域合作模式，推动“旅游流量”变“消费增量”，助力畅通国内大循环，积极融入构建全国统一大市场。



近年来，农业银行广东江门分行以“推动金融服务嵌入农业生产”为抓手，积极助推“马冈优品”等6个镇级行政区品牌和“开平优品”县级行政区品牌建设，为“1+6”县镇两级行政区品牌矩阵打造和拓宽农民增收致富渠道贡献金融力量，先后发放相关贷款超2.7亿元，乡村产业贷款余额达82.5亿元。在该行的金融助力下，“一只鹅、一杯茶、一只蛋、一粒米”成为开平市马岗镇闪亮的品牌符号，也使“千年鹅乡”的金字招牌不断升级、增值。图为养殖场工作人员正在喂鹅。 吴慧晶 摄

开辟绿色“稻”路 兴安盟大米香飘万家

□□ 王萍 农民日报·中国农网记者 李昊

“兴安盟大米真好吃。”“没想到在北京还能吃到家乡的大米。”“原来大米还能做出这些美食，真是太神奇了。”……

民以食为天，一碗米饭的温度，足以慰藉人心。在饭锅掀起的瞬间，大家用“粒粒飘香”“油光亮丽”“软糯香甜”等词称赞着兴安盟大米。这一幕发生在北京兴安盟大米馆开业时，因其优异的品质，兴安盟大米再一次登上美食热搜榜。

一个热词的诞生

为做好兴安盟大米的推广和营销，结合兴安盟大米产业发展实际，2023年3月23日，内蒙古兴安农垦全资组建了兴安盟大米农业科技有限责任公司（以下简称兴安盟大米公司），依托“以平台整合产业、以营销拉动产能、以品牌提升品质”的发展思路，聚焦品牌运营和产业投资两大功能。

“借用董宇辉的一句话，没带你去看过长白山皑皑的白雪，没带你感受过十月田间吹过的微风，但想让你尝尝兴安盟大米。”在百万年薪招聘“草原稻田守护者”现场，报名者现场推销着兴安盟大米。为做好兴安盟大米

的推广工作，去年8月，兴安盟大米农业科技有限责任公司联合兴安盟袁隆平水稻院士工作站、浙江谷绿公司，启动2023年度全球招聘计划。此举吸引了泰国、意大利、马达加斯加等国内外5000余人踊跃报名，经过层层选拔，最终挑选出四位报名者组成了“兴安盟F4”为兴安盟大米代言。一时间，兴安盟大米“燃爆”了兴安盟2023年的夏天。

一条产业链的延伸

兴安盟地处北纬46°，有着中国草原生态稻米之都的美誉，这里具有独特的自然生态条件优势，是公认的寒地水稻黄金种植带，优质大米生产带。

“去年我家订单种植的350亩龙洋16水稻，亩产达到1150余斤。企业收购订单水稻从每斤1.8元涨到了每斤2.4元，利润能达到60余万元呢。”扎赉特旗好力保镇水田村村民张永来说。兴安盟大米公司积极发挥平台公司整合功能，建立以“国有平台+企业+基地+农户”的产业发展模式，将农民、村集体、合作社及企业吸引到整个产业链中，现已辐射带动周边水稻种植户2800余个。

走进位于乌兰浩特市的古城育种基地，稻浪飘香的美丽田园风光让人心旷神怡，这里是兴安盟大米的重要种植基地之一。为更好地擦亮兴安盟大米品牌名片，兴安盟

大米公司积极与袁隆平水稻院士工作站合作，建设了高层次研发和产业化推广平台。目前通过审定的具有自主知识产权的新品种兴安一号、蒙隆2号。“公司将不断优化大米衍生品的品质，研发更多符合消费者口味的大米衍生品，不断提高大米衍生品的产业链条价值，并实现市场化运营，发挥兴安盟水稻种植横跨三个积温带优势，打造全国水稻种源输出基地。”兴安盟大米公司销售经理张宝珍说。经过半年多的运营，市场销售得到快速巩固，兴安盟大米公司已销售大米6000多吨。

一个品牌的树立

大米要种得好、产得好，更要卖得好、卖得俏，这离不开品牌的打造。2023年11月11日，首家兴安盟大米馆在呼和浩特市赛罕区开业。馆内设有生态产品品鉴区、现磨鲜米销售区、精品大米购买区、餐饮食材体验区等多个区域，为消费者提供全方位的服务。在现磨鲜米销售区，消费者可以看到碾米机实时碾米，这种新颖的销售方式不仅让消费者可以买到现磨鲜米，还能看到稻谷加工的全过程，让消费者吃起来更放心。

目前，兴安盟大米已入驻呼和浩特市华联超市、特惠超市、鲜马生鲜超市等百余

家超市，呼和浩特白塔国际机场贵宾厅等重要场所已实现兴安盟大米品牌网络覆盖。兴安盟大米公司与广东农垦达成战略合作协议，兴安盟大米进入了广东农垦佳鲜农庄连锁超市，并与河北清开自创公司、北京北蒙惠、河北廊坊市大地商贸公司达成合作协议，开拓新市场。

为进一步打通兴安盟大米推广渠道，兴安盟大米公司先后筹建餐超一体化的呼和浩特兴安盟大米馆，打造3小时配送圈，同时在天猫、抖音、快手等网上平台开店铺，打通山姆会员店、盒马等渠道推进“线上+线下”联动营销。

全方位的营销和推广，让兴安盟大米区域公用品牌价值从180亿元提升到了262.87亿元。一粒米撬动一个产业，一粒米富裕一方百姓。如今，兴安盟大米的知名度已在更广阔的领域打响，销量也在大跨越增加，品牌效应日益凸显，并跻身全国中高端大米市场品牌行列。“我们将继续扩大兴安盟大米国字号品牌影响力，不断深耕京津冀、呼包鄂、长三角、大湾区四大板块销售区域，稳定产品质量和服务，提升兴安盟大米产业链条价值，让兴安盟大米及兴安产、安心选产品供给到千家万户。”兴安盟大米公司总经理高亮说。