



小桑叶织就共富全产业链

中经记者 党鹏 陈雪波 凉山州宁南报道

金沙江的上游支流黑水河蜿蜒流淌，两岸连片的桑园铺展至群山之间，五万余亩翠绿桑叶在高原日照下泛着柔光。

四川凉山州宁南县作为长征时红九军团罗炳辉、何长工部途经凉山的重要红色驿站，珍贵革命足迹在此留下，红色血脉深深扎根这片河谷大地，代代相传。

日前，在《中国经营报》“再走长征路，见证新时代”采访活动中，记者走访了昔日红军跋涉的红色沃土，如今当地孕育出蓬勃兴旺的特色富民产业，红色精神持续激励群

三重保障体系为桑农兜底

宁南县目前总计 2.5 万户、10.2 万蚕农，蚕农年养蚕收入达 8.5 亿元。

在宁南县松新镇碧窝村，连片标准化蚕房整齐排布，养蚕大户王作海和妻子以及几个帮工，正在忙着采摘蚕茧。今年是他扎根桑蚕产业的第三十个年头，见证了宁南蚕桑从散户零星种植到全链条现代化产业的完整变迁。

“三十年前，桑树只是家里贴补家用的副业，桑叶产量低、没有稳定销路，外地商贩随意压价，一季蚕忙下来收入很少。现在完全不一样，从桑苗到售茧全流程都有政策、企业托底，一年 700 多‘张’蚕种，综合收入十分可观。”王作海算了一笔账：一张蚕纸包含 3 万多枚蚕卵，标准成熟产出蚕茧 50—60 公斤，市场单张综合产值 3000 元以上。当地一年可饲养五季蚕，全年仅养蚕板块收益便十分丰厚。

按照王作海的养蚕规模，日均采摘、转运桑叶 4 万斤，需要配套大面积流转桑园持续供给。在宁南县，已经建设 30 万亩桑园，成为养蚕业的保障。目前，桑园土地流转分层定价，比如平整肥沃高产良田为 1100 元/亩/年；普通缓坡桑地为 700 元/亩/年；土层深厚优质坡地为 1200—1500 元/亩/年。土地流转不仅促进了农民增收，还为养蚕业的发展提供了大量劳动力。

根据宁南县统计，该县目前总计 2.5 万户、10.2 万蚕农，年养蚕 33.1 万张、产茧 30.3 万担，蚕农年养蚕收入达 8.5 亿元。此外，该县取得 10 万亩有机桑园国内国际双认证，有机干茧占比达 50%，打造了全国最大的欧盟、美国、中国有机三认证基地。

但长久以来，蚕茧价格周期性波动、前期投入成本高、散户技术薄

众依托资源走上增收致富之路。

作为名副其实的“中国蚕桑之乡”，宁南县坐拥 30 万亩标准化桑园，带动全县 2.5 万户、10.2 万人从事桑蚕茧丝产业。2025 年，宁南养蚕 33.1 万张，产茧 30.3 万担，蚕农养蚕茧收入达 8.5 亿元，蚕桑全产业链综合产值突破 32 亿元。

小小的一片桑叶，在这里跳出传统种养的单一框架，串联起良种繁育、规模化养蚕、桑枝循环利用、高端缫丝、蚕丝精深加工、农文旅融合六大板块，构建起“种养有保障、循环零废弃、加工高附加值、文旅拓增量”的现代化产业体系，为川滇交界山区县域发展、乡村振兴写下生动答卷。

弱，是全国蚕桑产区普遍存在的痛点。立足县域国企南丝路集团主体优势，宁南独创“暗补降成本、明补提收益、全域兜底收购”三重保障体系，从源头化解农户经营风险，也是当地产业最核心的竞争力之一。

南丝路集团新村茧站副站长付光浚介绍，全村 1.1 万亩桑园、700 余户桑农全部纳入“公司+村集体合作社+农户”一体化运营模式，统一技术指导、统一物资供给、统一保价回收。

在种植前置阶段，政府联合企业推出桑苗、蚕房、蚕种多重补贴。市面桑苗采购价 0.2 元/株，农户仅需承担 0.05 元，剩余 0.15 元全部由南丝路集团补贴；标准化养蚕大棚、小蚕共育基地建设同步叠加农业农村专项扶持资金，大幅降低农户前期固定资产投入。养蚕环节，南丝路集团统一培育至三龄蚕苗再发放给农户，农户仅负责后期催肥饲养，大幅降低小蚕夭折风险，把养殖技术门槛降到最低。

在鲜茧收购环节，一套分层计价的收益保障机制全面落地。全县鲜茧在基础收购价上叠加高寒山地养殖补贴、规范标准化生产奖励等，农户实际到手最高单价可达 57 元/公斤，长期高于国内其他产区，而且农户无需担忧销路、议价难题。

“普通夫妻专职养蚕，人均年收入超 4 万元，全年户均养蚕总收入可达 8 万元，单季养蚕周期仅 20 天，资金回笼速度快，兼顾老人与子女照料，综合收益优于外出务工。”付光浚表示，养蚕季集中在每年 5—10 月，单年养蚕周期累计吸纳千余人次本地村民灵活就业，让农村闲置劳动力就地转化为产业增收力量。

桑枝变金枝打造种养循环闭环

基地生产食用菌 7500 吨，产值 6000 万元，辐射全县 10 万亩蚕桑基地，长期为水电移民提供 150 个就业岗位，带动 3000 户蚕农增收 3000 万元。

在传统蚕桑产业模式中，每年冬季修剪产生的大量桑枝属于农业废弃物，焚烧处理既浪费资源，还会造成空气污染。

2021 年起，宁南锚定循环经济赛道，建成占地 500 亩的桑枝综合利用研发基地，探索出“桑叶养蚕、桑枝制菌、废弃菌包+蚕沙制有机肥、有机肥还田种桑”全闭环绿色产业链，让桑树全身无一处废料。

在碧窝村桑枝综合利用研发基地的大棚里，记者看到桑枝做成的菌棒整齐排列，粉色的、白色的、黄色的各类菌菇正在茂密生长。

金桑科技总经理周宏介绍，基地占地 500 亩，现已建成出菇大棚 60 个，自动化菌棒生产线两条，年产菌包 1000 万棒；以桑枝作为主要原料开展食用菌研发，已培育出榆黄蘑、金耳、白参菌、桑枝

松茸、桑灵芝等 10 余个品种。

“我们通过以枝换菌、蚕农变菇农、蚕房变菇房的运作模式，推动‘蚕桑+农户+食用菌’的新型产业模式发展，实现了产业链的有效延伸和产业增值。”周宏介绍，目前，基地生产食用菌 7500 吨，产值 6000 万元，辐射全县 10 万亩蚕桑基地，长期为水电移民提供 150 个就业岗位，带动 3000 户蚕农增收 3000 万元。

除了基地养殖之外，每年 11 月至来年 3 月是养蚕淡季，蚕房、蚕台长期闲置，公司就免费向农户发放成熟菌棒，配套上门技术指导，鲜菇成熟后统一兜底回收，养蚕、种菇两份收入叠加。

产业循环链条的最后一环，是落地幸福镇月塘村标准化有机肥生产项目。项目联合四川省土

全链精深加工打入国际奢侈品供应链

南丝路集团牢牢掌握西南茧丝行业标准话语权，成为全国茧丝产业行情“晴雨表”。

走进宁南茧丝绸工业集中发展区，7.1 平方公里园区内厂房有序排布，这里是四川省循环经济新型工业化示范基地，也是全国规模最大的 A 类生丝生产基地，拥有 35 组国内顶尖自动缫丝机组，年产 6A 级高端生丝 1200 吨，占全国同类顶级生丝总产量 50% 以上，“南丝路”商标获评中国驰名商标、中国名优品牌。

产业链上游牢牢把控种源“产业芯片”，总投资 2000 万元的四川省优质蚕种繁育中心主体工程完工，采用“四室三中心”标准化布局，配套 4 处原蚕饲养基地，一期年产蚕种 20 万张，二期扩产至

50 万张，2026 年春季正式投产，实现本地蚕种自主繁育，摆脱外部种源依赖，从源头把控蚕茧品质。

产业链中游搭建西部规模最大的一体化茧丝服务平台。占地 61 亩、总投资 1.5 亿元的茧丝绸产业联盟综合服务中心于 2023 年投用，集鲜茧收购、智能烘烘、仓储、质量检验、线上电商交易于一体。由此，南丝路集团牢牢掌握西南茧丝行业标准话语权，成为全国茧丝产业行情“晴雨表”。

核心缫丝板块，南丝路集团旗下银鸿丝业作为全国单体规模最大缫丝企业，生产的 20/22 旦、27/29 旦生丝平均商检等级稳定

农文旅融合拓宽第三增收渠道

面向未来，宁南县出台三大产业提升计划，稳步推进南丝路集团品牌化、集团化、资本化三步走战略。

宁南依托深厚文化基底，提出“桑园变公园，园区变景区”发展思路，推动农业、工业、文旅、研学深度融合，开辟产业全新增量空间。

位于碧窝村的农文旅融合示范园构建多层次体验体系：蚕桑文化馆完整梳理从古蜀至今栽桑养蚕历史，打造蚕桑文化主题公园、蚕桑科技展厅；30 亩果桑采摘园专供游客体验鲜果采摘，配套桑田水乐园、沧海桑田观景台、野墅特色民宿；开放式缫丝、食用菌

生产车间作为工业观光点位，游客可全程观看蚕茧抽丝、桑枝培育菌菇全过程。园区常态化开设中小学劳动研学课程，打造完整蚕桑科普教育体系，每年接待大量省内研学团队。

全域旅游资源串联联动，金桑庄园获评国家 3A 级景区，凯地里拉温泉为国家 4A 级景区，形成“桑园采摘+工厂观光+温泉康养”精品旅游线路。当地同步开发蚕桑文创、桑皮纸手作、桑枝工



图为宁南县蚕丝加工厂。

陈雪波/摄影

壤和肥料研究院共建，以养蚕产生的蚕沙、食用菌废弃菌包、本地畜禽粪污为核心原料，2026 年建成 2 万吨生物有机肥生产线。发酵制成的有机肥全部返还全域桑园，替代化肥改良高原山地土壤，既降低农户种植成本，又守住金沙江上游生态保护底线，实现农业生产与生态保护双向共赢。

桑树资源还实现多层次开发：桑枝除制作菌棒外，还切片加工中药材原料、剥离桑皮制作非遗桑皮纸与纺织纤维；晚秋多余桑叶烘干制成桑叶干粉，作为专用养蚕饲料；鲜嫩桑芽加工桑叶茶、桑叶饼干、桑椹酒等 66 款特色食品。一棵桑树，延伸出多条盈利细分赛道，彻底打破单一养蚕的产业局限。

达到 5A80 级以上，不仅供应国内高端丝绸面料企业，更是爱马仕、路易威登等国际奢侈品牌指定原料，产品畅销四川、江苏、浙江、山东等地，出口意大利、罗马尼亚等国家。

产业链下游持续补短板、拓空间。总投资 2000 万元蚕丝蛋白活性肽生产线落地，建设实验室、丝素提取、冻干、精华与面膜生产车间，依托蚕丝活性成分开发美容护肤、口服康养产品；规划 1.14 万平方米高端织绸厂房，配套 2 条清洁化蚕茧加工线，达产后年产高端丝绸面料 108 万米，年营收破亿元，新增税收 700 万元，彻底

改变本地仅外销生丝原料的旧格局，补齐“桑—茧—丝—绸”全产业链关键一环。

据介绍，园区为打通产业数字化底座，落地全国首创“智慧蚕桑”大数据云平台，融合 5G、物联网技术，覆盖桑田管护、养蚕饲养、蚕茧收购、加工生产全流程，建立完整产品质量溯源体系，农户、企业、监管部门数据互通，实现传统蚕桑产业数字化转型。园区配套省级院士专家工作站、中小企业技术中心，联合四川大学、农科院开展长期产学研合作，持续攻克有机蚕桑、丝素深加工、药用菌种核心技术。

“新农人”助力特色农业发展

中经记者 党鹏 陈雪波 凉山州宁南报道

7 月的烈日里，四川凉山州宁南县三实农业开发有限公司创始人吴钢很是忙碌，他正在乡下奔走，为自己的电商平台做好选品工作。

宁南地处干热河谷地带，得天独厚的光热资源孕育出枇杷、小米蕉、芒果、鲜桃等优质农特产品。受制于交通条件、销售渠道与传统营销模式，当地特色农产品长期面临销路不畅、不时出现滞销的难题。

作为长征途中红九军团罗炳辉、何长工部途经凉山的重要红色驿站，红色基因深深浸润这片河谷大地，激励着新一代青年踏上乡村振兴的“新长征”。

2018 年，退伍青年吴钢与妻子扎根宁南，创办三实农业，先从微商做起，再到夫妻搭档做直播创业，帮助农户打通销路，推介本土质优农货。历经数年发展，直播间销售品类从最初的枇杷，逐步拓展至小米蕉、苦荞米、蔬菜、腊肉等多款特色农产品。

“做农业，要一门心思踏实去做。”吴钢向《中国经营报》记者表示。在他的示范带动下，越来越多宁南农户拿起手机，走上“自种自播自销”的电商创业道路。如今，当地新农人抱团发展蔚然成风，探索精细化特色农业发展路径，以数字电商赋能田间产业，为乡村振兴注入持久动能。

多元特色农业种植

60 岁的胡志国，是宁南县金地园枇杷种植农民专业合作社理事长。早些年，他主要从事建筑维修工程，返乡深耕枇杷种植数十年，技术经验丰富。

胡志国介绍，福泉村社员共 54 户，枇杷种植总面积 2000 亩，总产量超 1000 吨。“因为本地水土、光照等优势，这里的枇杷品质优良，尤其是每年的 3 月提前上市，4 月底基本售罄，销路稳定，收购客

开拓创新助农发展

2011 年退伍的吴钢，先是在外地开过餐馆、做过小生意，最后选择和妻子一起回到宁南老家创业。从 2018 年开始，他先是做微商，通过私域流量销售宁南的枇杷、盐源的苹果。后来，他租赁了当地的一个闲置小学校园，打造成农产品分拣和发货基地。

直播不同于私域销售，对于直播人的综合素质要求很高。吴钢没有专业设备，就用旧手机和简易支架搭建直播场景；不懂直播技巧，就熬夜钻研同行视频、反复练习话术。为提升专业能力，他辗转多地参加电商培训，深耕

商销往成都及全国多地。”胡志国介绍，2025 年的售价有所下滑，但是地头的批发价仍然达到 7 元/斤，因此枇杷成为当地农民增收的重要经济作物。

实际上，对于宁南县而言，除了桑蚕产业之外，农业产业受山地的限制，发展为一种“小而精”的多元种植格局。比如枇杷，按照宁南县的统计，目前全县枇杷种植面积约 7000 亩，其中投产面

积 4800 亩，品种主要是“大五星”和“早钟六号”，产量 6000 吨以上，产值超 6000 万元，惠及农户 1000 余户。

此外，宁南县现有芒果种植面积 3500 亩，投产面积约 2600 亩，年产 4000 吨左右；在香蕉种植方面，沿宁南县的黑水河、金沙江流域均有种植，目前种植面积超 3000 亩；桃子种植面积达 2500 亩，产量 3500 吨。此外，该县的蔬菜

样的农业合作社合作，通过直播平台 and 私域流量对接市场，将宁南枇杷销售到了北京、深圳、广州等城市。

面对小米蕉产业的零散困境，吴钢没有绕道走。起初，他和团队成员挨家挨户上门收购，一天奔波几十公里山路，却因物流成本高、供货不稳定，难以为继。2024 年，吴钢转变思路，推出“样品推广+精准匹配”模式——将小米蕉样品寄给合作品牌方及微商，群接龙的头部大团长，精准对接目标消费者。同时，经过一年反复摸索，他破解了小米蕉的保

种植面积最大，冬春蔬菜面积达 8 万亩，夏秋蔬菜面积达 4 万亩，年产蔬菜 25 万吨。

“我们县的多元化特色农业种植，虽然规模都不大，但是非常适合做精细化耕作，打造现代智慧农业。”该县农业部门相关负责人表示，县域各类特色农产品错峰成熟、品类互补，兼具生态品质与地域特色，避开了大宗农产品同质化竞争的短板，契合当下消

鲜问题，使得销售半径和渠道得到拓展。2025 年，吴钢卖出小米蕉 2 万斤，零售端最高价达 19.8 元/斤。

如今，吴钢正在忙着提升：一方面提升自己的直播水平，一方面提升产品品质。为此，他忙着新一轮的选品，除了枇杷、小米蕉之外，他将目光投向宁南的蔬菜以及苦荞米、腊肉等这些山货，期望能带动更多的山村农民增收致富。

吴钢这样的新农人如今在宁南县越来越多。从去年开始，该县就举办了网络创业培训班，课

费市场对绿色、特色、优质农产品的需求，也为电商直播带货、品牌化运营、精细化产销对接提供了绝佳的产业载体。

吴钢向记者表示，他目前就和朋友合伙建设了一个 225 亩的小米蕉基地，正在申请绿色产品标志。“亩产可以达到 2000 斤，产品通过电商渠道销售到全国各地，同时也带动了当地农民种植小米蕉的热情。”

程覆盖了电商创业全链条：从淘宝、抖音等主流平台的运营规则解析，到短视频脚本策划与直播话术设计；从网店后台管理的手把手教学，到如何利用数据分析优化选品等。

“我们的目标不是办一场热闹的培训，而是培养一批能真正把店铺开起来、把销量做上去的实战型创客。”宁南县就业创业服务中心负责人表示，“接下来我们还将根据本地产业需求，陆续开展农村电商、跨境电商等专项培训，为创业者搭建‘学习—实践—扶持’的全周期服务平台。”