

# 桑蚕种养大户规模化生产经营管理研究初探

江苏省苏州市吴江区盛泽镇农村工作局农水科 钮惠英

**摘要:**近年来,我国高速发展的经济带动了很多新兴产业的发展,桑蚕养殖业也随着经济的发展有了一定的规模,但蚕桑种养类项目风险大,为了进一步提高养殖规模,我国各个地区不断进行桑蚕规模化经营。随着社会的不断发展,桑蚕种养大户推进规模化生产经营管理的过程中,出现了一些不足的方面急需改善。本文简略的对桑蚕规模化经营管理中所遇到的问题进行分析,并结合实际情况提出一些改善措施。希望对桑蚕种养业主提供一些可采纳的建议,缓解当前现状。

**关键词:**桑蚕项目;规模化管理;特色经营

我国农业改革政策不断推进,近几年来,各类养殖企业在农村各地兴起,桑蚕种养业也渐渐发展扩大,桑蚕种养大户为了提高养殖规模,提高经济效益,不断改善经营管理模式,吸取先进的经营管理技术,大大提高了桑蚕种养的经济效益。大多数的养殖者不断扩大养殖规模。但是,达到一定的经营规模,如何改良生产经营管理模式来进一步提高经济效益,成为桑蚕种养大户们的所重视的问题。

## 一、蚕桑种养大户规模化生产经营管理中存在的不足

### (一) 缺乏蚕桑养殖规模化经营管理人才

目前我国蚕桑种养业主绝大多数是传统农户,随着规模的不断扩大以及经济科技的不断发展,庞大的管理工作需要专业人才来执行规划,而蚕桑种养业主的养殖经营理念较为传统,跟不上市场经济的发展,蚕桑种养大户不具备专业的养殖知识,没有引进先进高科技技术融入生产管理当中,仅仅依靠传统的养殖技术很难提升总体效益,所以养殖大户们必须提高学习新型生产经营管理模式的意识。然而,从目前的形势来看,经营管理人才比较匮乏,缺少一个强大后备团队,因此,此基础上,还要培养专业的技术人员来正确带领蚕桑种养规模化生产经营模式化走向可持续发展的道路。

### (二) 缺乏媒体宣传

在如今信息化传播速度如此迅速的环境下,想要拥有一定的市场竞争力就要打造特色的销售手段,打响属于自己的行业品牌,只有这样消费者才能认可产品,从而提升蚕桑的销售价格,扩大销售规模。而目前很多蚕桑养殖大户没有形成特色的销售策略方案,仍然处于等待收购的状态,导致蚕桑产品价格不高,而大部分利润则被收购商收入囊中。另外,果桑酒、桑叶茶、桑枝木耳等相关特色产品以及特色经营所形成的农旅结合项目没有进行有效推广,导致市场份额不够。

### (三) 未形成相关产业链

目前,在我国蚕桑生产过程中,所有的生产环节都由蚕桑站负责,除此之外的蚕桑收购部门与丝绸厂、科研部等其他部门并没有很好结合到一起,这就使得规模化管理的机制未形成产业链,各部门没有将资源整合,一旦出现变动,无法有效地规避以及掌控风险,这也就是蚕桑生产收入降低的主要原因之一。如果建立相关的产业链条,将收购、生产完美融合,有了相关产业链条,形成规模化生产经营模式,就会稳定市场收购价格,提高蚕桑生产的发展水平。

### (四) 未形成电子商务模式

所谓的电子商务模式,就是网络平台,如我们目前所熟知的淘宝、京东、当当等建立虚拟门店的销售渠道,对蚕桑产品加以销售。但从当前的实际情况分析,蚕桑站仅仅只对蚕桑技术进行推广,在此方面的工作并没有考虑全面,缺乏新时期的经营理念,除此之外,也因为相关部门没有加强彼此之间的业务沟通联系,导致对此的不重视。然而,电子商务模式不仅可以拓宽销售渠道,提高销售产量,也无形中增加了自身产品的曝光度,提高了自身的商业价值。

## 二、桑蚕种养大户规模化生产经营中存在的不足的改善措施

### (一) 培养蚕桑种养规模化生产经营的专业性技术人员

虽然我国具有得天独厚的桑蚕种养条件,养殖大户们也发现

了规模化生产经营的重要性,但随着蚕桑种养的规模逐渐扩大,特色产品开发以及规模化管理方面的工作需要专业性人才来开展下去,但目前,专业性人才缺失,不能构建一个专业技能过硬的团队,必然限制了桑蚕种养业向规模化生产经营前进的步伐。如此看来,招贤纳士、培养专业性技术人员是蚕桑养殖大户达到理想预期的一个重要性手段。我国桑蚕种养大户大多为农户,传统养殖经验丰富文化水平以及对未来桑蚕业发展的先进思想觉悟不高,想要解决此现状,首先就要有当地政府的大力支持,由政府组织,对本地区桑蚕种养大户进行定期学习培训,根本上提高管理者的思想水平。与此同时,选出推进规模化生产经营管理的模范单位,加大养殖大户们的学习积极性。最后,应在政府主导下,培养现代农业管理人才,加大扶持力度,给予相应的补助资金,鼓励大学生回乡就业,组建一支科研队伍,针对当地蚕桑养殖业的实际情况加以分析、培训,指出养殖以及经营管理中的不足之处,统筹规划,制定相应的对策,辅助养殖者加快蚕桑养殖规模化生产经营管理的脚步。

### (二) 加大媒体宣传力度,增加媒体曝光率

如今现代化发展的背景下,市场竞争严峻,桑蚕种养大户不仅要优化规模化产业生产经营管理还要打造其产品销售规模,而目前情况下,蚕桑种养业主还在一直依赖蚕桑收购者的上门收购,一方面售出价格本就不高,本身利润就不占优势。另一方面不能打造出特色产品知名度,缺乏推广,就使其失去很大的市场份额,所以打开市场的第一步就是打出知名度,通过宣传和广告让大家了解蚕桑产品。解决方案其一就是要求蚕桑养殖大户提高自身产品质量,打造品牌信誉度,得到广大消费者的信赖与支持。其二,要加大宣传力度,如今社会属于多媒体时代,想要打造品牌知名度,就需要借助多媒体平台加大宣传力度,打造品牌效应。另外,要建立相关微博以及公众号和官网等相关网站,宣传蚕桑文化,还可以开设蚕桑体验生态园,利用媒体全方面宣传。让消费者在体验中消费,既使消费者学习到了蚕桑养殖文化,也吸引广大消费者的注意力,进而推广蚕桑制品。另外,还要大力宣传蚕桑业相关的其他特色产品,增加其他特色产品的销售量,不仅可以对蚕桑产品的品牌塑造起到积极的作用,还夯实了品牌地位,同时也增加了额外的经济收入,提高了利润点,进一步推进蚕桑养殖规模化生产经营管理的稳步进行。

### (三) 建立相关产业链

蚕桑生产,比一般的农业经营步骤要复杂。不仅仅要种植养殖,还有加工生产、丝绸生产、蚕桑收购以及科研研究等一系列相关程序,但是就我国的蚕桑养殖状况来看,这些部门并没有加强其中的技术关联,未形成相关的产业链。一旦价格变动,就会降低生产收入,想要避免这类问题的出现就要求蚕桑养殖体系形成一个相关的产业链条,加强各部门的沟通交流。这就要求当地的政府部门加强对蚕桑优良品种的挑选,加强技术监督。稳定蚕桑产品价格。保护蚕桑养殖户的利益。积极地参与到筛选蚕种公司、收购公司、丝绸公司、蚕药公司、农机具公司、物流公司的行动中来,为蚕桑养殖户提供一条龙试服务。走产业化经营道路,将其列入到共同合作名单,形成具体的产业链条,彼此相互合作、相互制约。以互惠互利的原则,加强之间信息交流,定期共同研究市场导向,对市场问题提出解决方案,形成产业链经

营。增强产品的市场竞争力。

#### (四) 集合相关人才，建立电子商务销售模式

网络，现在已经成为人们生活中必不可少的使用的工具，如今的网络时代，网店是一个面向全国以及面向世界的销售渠道，无论是对于消费者还是对于蚕桑种养业主来说都是很好地选择。首先，借助电子商务平台，一方面使消费者购买所需用品更加方便快捷，也使蚕桑养殖者拓宽了销售渠道，使销售目标市场扩大，而且蚕桑养殖者在借助电子商务销售平台这个虚拟店铺，不需要额外租买商铺，省去了一大笔资金成本，而且厂家直销，价格方面满足了消费者，也大大增加了蚕桑种养殖户的利润，省去了中间商赚取巨额差价。但是，目前我国蚕桑产品销售渠道单一，并没有利用电子商务模式销售的形式进行市场开拓，或者是已经意识到电子商务销售平台的重要性，但是没有相关人才经营。而且，我国蚕桑种养殖户为了追求经济效益不断扩大，不断扩大养殖规模，但是单一的销售模式让大量的蚕桑制品销售无门，只能以更加低廉的价格销售给收购商，因投入经济过多，收益效果不理想，导致利润逐渐下降。因此，需要蚕桑养殖者召集相关人才，围绕如今的电子商务销售模式展开销售策略规划，利用天猫、淘宝、京东等大众熟知的网络销售平台打造属于自己的旗舰店，结合媒体的宣传推广，带动销售能力。同时，养殖户要结合经济发展情况以及市场需求，对养殖规模进行适度规划，也要适度的推出各项优惠政策，如店铺补贴用券、优惠券等方式来刺激消费者的购买欲。扩大销售途径，实现增产增收。

### 三、结束语

尽管我国蚕桑种养殖户的规模化生产经营管理正处于规划不成熟时期，积累的经验还不是特别丰富，不过大部分蚕桑种养殖户已经意识到规模化生产经营管理的重要性，并且正积极地改善经营管理模式，而且，国家对此的相关政策也正在完善实行。只要结合实际情况，在专业人员培养以及培训方面加大力度，积极配合媒体的宣传、扩大销售渠道、统筹规划，明确发展方向，就会促使蚕桑产业健康可持续发展。

#### 参考文献：

[1]魏勇，菲迎春，唐顺明.新时代射阳蚕桑产业高质量可持续发展的思考[J].中国蚕业，2019，40（04）:41-45.

[2]何珊珊，黄若雨.蚕桑产业可持续发展思考——以平果县蚕桑产业发展为例[J].广东蚕业，2019，53（11）:1-2.

[3]蒋宝霞，王胜.构建蚕桑发展新模式，促进蚕桑产业稳定发展[J].农业开发与装备，2019（10）:1+18.