
吴江高效乡村产业案例及经验启示

穆兰芳

江苏省苏州市吴江区农业农村局

乡村振兴，产业兴旺是重点。农业兴百业旺，乡村才会有活力。地处江南水网地区、享有“鱼米之乡”“丝绸之府”美誉、经济相对发达的苏州市吴江区，近年来立足实际，找准发力点，发展8种农业高效产业，助力乡村振兴。

粮食适度规模经营，延链增值

吴江水稻种植面积约17万亩，适度规模经营比例约90%。700家种粮大户种植约15万亩水稻，每户平均种植面积约220亩，按稻麦两熟亩年效益500~600元计算，每个大户年收益11万~13万元。八成以上的种粮大户收益基本处于这个水平。少数大户提供农机社会化服务，发展大米深加工业，延长产业链条，收益成倍增加，亩均效益可达1000~1500元。

案例及启示：震泽镇瑞粒家庭农场主沈财林，于2017年新增投资400多万元，配备温烘干机6台套、碾米机1台、“中拖”5台、高速插秧机6台、联合收割机3台，注册“瑞粒”优质大米品牌，建成了集农机服务、粮食生产、优质稻米加工销售于一体的田间农机综合服务体，年收益超过100万元。目前，吴江有类似的田间农机综合服务体10个。发展乡村产业不一定要追求高大上，应该立足本地实际，走适度规模经营和产业融合发展之路，基础产业也可以有一番作为。

虾蟹混养，生态经济效益双高

水产养殖是吴江的传统产业，近年来因生态环保等因素限制，池塘养殖面积压缩至12万亩左右，主要开展特种养殖。其中加州鲈鱼4万亩、虾蟹混养3万亩、青虾3万亩和螃蟹1万亩。虾蟹混养技术成熟，环境友好，收益相对较高，是政府鼓励发展的一种生态养殖模式。

案例及启示：横扇街道双湾村水产养殖户赵雪南发展虾蟹混养面积62亩，由于管理科学和采用电商销售，获得产量和效益的双丰收。2019年，池塘亩产河蟹110公斤、青虾50公斤、鳊鱼7.5公斤，实现亩均产值1.61万元、亩均效益9100元。发展要紧跟时代要求，顺势而为，乘势而上，依靠技术和模式的创新，也能给传统产业转型插上腾飞的翅膀。

稻田综合种养，叫响绿色品牌

稻田综合种养是各级农业农村部门主推的技术，因找到了种植业和养殖业的结合点，找到了推进农业供给侧结构性改革的突破口，实现了稳粮、优质、高效、生态的发展目标。吴江稻田综合种养起步晚但发展快，从2016年200亩，增加到现在的5000亩，主要是稻田养小龙虾、青虾、螃蟹、鸭子等品种，新的模式还在不断出现。

案例及启示：金家坝承恩水产负责人金香是吴江稻田综合种养的带头人，最早探索稻田养殖小龙虾，主要销售龙虾种苗、商品龙虾和优质稻米，并提供技术服务，亩均效益近5000元。由于综合种养大米品质有保障，授权使用“吴江大米”区域公用品牌，每公斤大米卖到12元。生态循环农业能提供更加优质的农产品，不断满足消费者对农产品消费升级的需求，是现代农业

绿色发展的方向之一。

特色优质果品，小果品大产业

吴江的果品种植面积不大，约有 1.2 万亩，但品种较多，主要有太湖蜜桔、草莓、葡萄、西瓜、翠冠梨、桃子等。种植果品可以发展观光采摘，带动乡村的人气，进而带动消费，从这个角度讲，可以说是小果品、大产业。

案例及启示：横扇街道小龙果品合作社周小龙，1989 年开始种植柑桔，面积近 50 亩。经过反复探索和总结，他把主要精力放在提高果品品质上，通过优选品种、改良土壤、配方施肥、合理剪枝、生态防治、综合种养，营造果园小生态，有效地提升了柑桔的品质和口感。合作社的“王焰牌太湖蜜桔”获得市民喜爱的“十佳”地产优质果品金奖，每公斤柑桔卖到 2.5~3 元，虽然比周边的价格高一倍，但还是受到市民的普遍欢迎。后来，又发展果树苗销售、果品观光采摘和林下综合种养，亩均综合效益近万元，年收入约 50 万元。发展特色优质果品，可以小而精、小而深，提升品质和加强品牌建设是特色产业的突围之路。

农产品电商销售，一“键”通天下

互联网改变世界，也正改变农业产业链条的各个环节。利用互联网销售农产品，好处众多：一是减少流通中间环节，价格有优势；二是农产品新鲜，质量有保障；三是实现了买全国卖全国，只要运营得好客户不用愁。吴江对全区新型职业农民开展农产品电子商务培训，深入推进信息进村入户，完成村级信息服务站建设，切实增强电子商务、培训体验服务等功能。2019 年，吴江农产品电商销售额约 3 亿元。

案例及启示：朱毛根水产合作社在苏州市较为知名，效益也好。合作社有两个人作用比较大，一个是创始人朱毛根打基础，发展养殖业；一个是合伙人李洪伟，拓展电商销售领域。李洪伟 2007 年从宁波大学水产养殖专业毕业后，加入朱毛根水产合作社。依托 800 多亩水产养殖基地，2010 年开始网上销售，在淘宝注册“伊乐草”旗舰店，销售大闸蟹和小龙虾，排名进入全网大闸蟹类综合销售 30 强。2019 年，电商销售额达 500 万元，利润 68 万元。干事创业，关键在人。乡村振兴，关键在人。农业产业迫切需要人才，只要肯放下架子，沉下身子，刻苦钻研，踏实干事，在农村也会找到自己的舞台。

乡村民宿，注重体验前景美好

乡村民宿是指利用住宅空闲房间，结合当地人文、自然景观、生态资源及农林渔牧生产活动，为旅客提供个性化的小型住宿场所。政府加大乡村民宿经营扶持，市区两级财政补助民宿投资额的 45%，最高不超过 150 万元。2019 年，吴江有两家民宿获评苏州市级精品民宿。

案例及启示：肖甸湖是国家级湿地，也是省级森林公园，空气清新、景色优美、自然条件好。在政府的引导下，近几年周边发展起来 6 家民宿和农庄，提供住宿和餐饮服务，每家提供床位 10 张左右，从业人员 2~3 人，年效益约 10 万元。虽然效益不算高，但前景很好。另外太湖新城的南厍，依托太湖古村落资源，民宿也发展得不错，节假日期间，“白相里”民宿一房难求。发展乡村民宿，一定要依托当地特色资源，尽可能充实乡村文化体验，塑造自然朴实的经营风格，带来与酒店完全不同的体验。

田园小综合体，一站式服务多

田园综合体作为乡村新型产业发展的亮点，是集现代农业、休闲旅游为一体的乡村综合发展模式。苏州市根据实际情况，于 2018 年提出发展“田园小综合体”，以农业产业为根、生态为基、文化为魂，一站式满足吃喝玩乐住所有的需求，功能上和城市的商业综合体相近。目前吴江共有田园小综合体 10 家，还处于发展起步阶段。

案例及启示：太湖雪蚕桑园位于震泽镇，规模约 300 亩，于 2018 年被评为苏州市高标准田园小综合体，是全国乡村休闲旅游 4 星级示范单位。太湖雪以蚕桑为主题，农商文旅融合发展，业态包括果蔬采摘、野炊烧烤、亲子乐园、素质拓展、农事婚庆、商务政务会议、丝绸文创产品销售等。每年接待来自世界各地的游客超 20 万人次，成为中国丝绸小镇震泽的会客厅。发展田园综合体不仅要基础好、产业强、环境美，还要有地方特色、文化内涵和丰富的业态，更要依靠团队精心运营，这样的综合体才会充满活力和吸引力。

农产品冷链配送，便民又增效

农产品冷链配送是在农产品的储藏和运输环节，始终处于规定的低温下，以保证农产品质量安全。吴江积极发展农产品冷链配送业，加大冷库、保鲜库等设施建设，让市民吃上放心菜。

案例及启示：同里园区引进培育的三港配送、江澜农业、骏瑞配送、润汇农业 4 家农产品冷链配送企业，依托同里的省级现代农业产业园和省级万亩蔬菜基地，发展农校对接、农企对接、农超对接，以及与机关食堂对接，形成了集聚效应。特点简要归纳为“678”，即为苏州市约 60 万学生提供食堂原材料供应，份额约占苏州市场的 70%，年销售额超 8 亿元，不仅带动了当地农产品销售，还为农民提供了工作岗位，经济效益和社会效益明显。瞄准新方向，厚植基础、联农带农、抱团发展、形成产业集群，可提高影响力和竞争力，助推农业企业做大做强。