

【编者按】

个体工商户是国民经济的“毛细血管”，也是吸纳就业、服务民生的重要力量。党中央、国务院高度重视个体工商户发展，多次出台专项扶持政策，从《促进个体工商户发展条例》到“春雨润苗”专项行动，不断为小微经营主体创造有利条件。目前，嘉兴56万余个体工商户，带动就业超百万人，占全市人口近两成。店虽小，承载的却是万千家庭的生计与梦想。即日起，本报联合读嘉新闻客户端推出“嘉优小店”系列报道，聚焦“名特优新”个体工商户，记录他们扎根乡土、诚信经营、热心公益的闪光故事，讲述平凡却有力的奋斗人生。

# 全国先进个体工商户李伟峰—— 一个“亏本”老板的乡土账本

■记者 周丽丽 通讯员 沈美琴 杨秀美

最近，平湖市澳多奇餐饮负责人李伟峰获评“全国先进个体工商户”。消息传回平湖市曹桥街道马厰村，乡亲们并不意外：“他实至名归。”

而李伟峰自己，还是那副老样子——每天在铸造厂和农庄之间两头跑，见了熟人“嘿嘿”一笑。有人跟他道喜，他摆摆手：“荣誉是大家的。”

可很多人不知道，这份荣誉的背后，藏着一笔算了18年的“亏本账”。

## 致富不忘乡土

时光倒回2008年。那年李伟峰28岁，开在老家马厰村的红马铸造厂刚刚走上正轨。手头有了些积蓄，他在嘉兴市区看中一套黄金地段的联排别墅，270万元，谈好了价，只差签约。

就在这时，厂区附近的澳多奇农庄因经营不善濒临倒闭。“澳多奇”是“ostrich”的中文音译。这座以鸵鸟养殖起家的农庄，曾红火一时，可到2008年已基本停摆。当地政府和乡亲们找到李伟峰：“你接不接？不接就彻底关了。”

一边是个人资产的安稳增值，一边是负债闲置的乡土产业。李伟峰犹豫了好几天，最终还是凑了380万元转让费，盘下了这个只剩“壳”的农庄。

妻子为此惋惜了好几年，可他却说：“房子过几年还能卖，可这地要是荒了，乡亲们去哪儿上班？”

接手后的澳多奇，比他想象的还要破。转让费主要用来还掉前老板留下的债务，彼时的农庄，地上只有几排旧窑洞和一条烂泥路，一切得从头开始。

2009年，他咬咬牙又投了近2000万元——建乡村酒店、装修、种树、修路。那时铸造厂效益正好，朋友劝他：“钱投到厂里能生钱，去城里买套房给孩子读书也算远见，投到农庄里就是往水里扔。”

李伟峰不是没算过这笔账，但他心里还装着一本“人情账”。

64岁的胡良忠是马厰村本地人，退休前一直在红马铸造厂上班，如今被李伟峰请到农庄协助管理。他记得清楚：



“李总接手后第一件事不是想着怎么赚钱，而是先把路修好、河道清干净。他老是说，乡亲们来上班，路要好走。”

如今，农庄95%的员工是本地人，在岗五六十人，大部分是退休后再就业的老村民。63岁的方张英在厨房做服务员，年收入超5万元。“这个年纪，别的厂谁还要我们？在这里，大家都干得开开心心。”

李伟峰还定了个规矩：每年预留8个岗位，专门给轻度残疾人、刑满释放人员，需要在家照顾家人的劳动力。他管这叫“三留合一”——留人、留情、留物。

其中“留物”，说的是农产品收购。农庄按市场价收购周边农户的菜，从不压价，农户按需种植，形成稳定闭环。餐饮部年均收购农产品约60吨，金额18万元，农户们叫他“信得过的带头人”。

## 引“行知”办教育

如果说解决就业是“输血”，那办教育就是“造血”。

2008年前后，李伟峰刚从德国学习

回来，一路上都在琢磨人家的教育方式。“德国的课堂氛围热烈，下午全是兴趣活动。”

有了澳多奇这块阵地，他开始探究素质教育。恰逢中国行知研究会在全国寻找基地，李伟峰主动请缨，请来专家反复论证，硬是在2009年9月27日建成了浙北第一个行知文化基地，也是中国生活教育讲师团的第二个“播陶”基地。

胡良忠至今还记得，南京晓庄学院行知纪念馆首任馆长、中国行知研究会生活教育行动讲师团团长汤翠英当年受邀来了5趟，“李总开车接送，那劲头比谈生意还足。”

如今，澳多奇的行知文化园每年为数千名学生提供研学实践。今年春假期间，一天最多来过4个团队、1100多人。桐乡、海盐、平湖的学校一车车拉来学生，在这里体验人防科普、做野菜饭、采摘番茄、喂小动物……海盐县通元中学教育集团带队老师沈阳娟感慨：“这里的教育是活的。”

漫步农庄，孔雀的叫声此起彼伏，鸵

鸟伸着长脖子悠闲踱步，猴子在假山上跳来跳去，山羊和兔子凑在栅栏边等游客投喂。草坪上支起帐篷，烧烤区“滋滋”冒油，野米饭的灶头围着一圈孩子。周末和节假日，农庄还会推出兔兔赛跑、篝火晚会、杂技表演等活动。不少嘉兴市民办了车票，图的就是这份近便和乡土味。

“要想农庄有活力，项目更新迭代的速度就得加快，不然就没意思。”胡良忠饶有兴致地翻着短视频，给记者看他刚找到的网红项目。为了追上年轻人的步伐，这群年过半百的农庄管理者正绞尽脑汁，搜罗各类趣味研学项目，为即将到来的夏令营作准备，“只要老板同意，我们什么都敢想。”

李伟峰确实舍得投。从最初的行知文化园，到后来的人防民防馆、亲子乐园、采摘园、草坪婚礼基地，18年间累计投入6000多万元。

## 算小账更算大账

很多人好奇：投了这么多钱，农庄到底赚不赚钱？

李伟峰不回避这个问题。“单靠农庄本身，回报周期很长。前几年基本持平，后来研学团多起来，餐饮和住宿才慢慢有盈余。”他坦言，农庄的经营并非一帆风顺。疫情三年，客流锐减，他咬着牙没裁员，反而把农庄拿出来做了隔离点。可以说，如果没有铸造厂的利润撑着，农庄很难坚持下来。

但他话锋一转：“你不能光看农庄自己的利润。这里五六十个本地员工，一年工资就要发几百万。周边农户卖菜给我们，一年也有十几万收入。村里人不用出去打工，在家门口就能把钱挣了，这笔账怎么算？”



## 嘉里灵市面

“哇，快来看，这串桑葚居然是粉红色的！”

“妈妈你看，这是白色的！”

昨天上午，海宁市长安镇东升村桑梓园里，10多名来自海盐、萧山的游客穿梭在桑林间，不时发出阵阵惊叹。在他们的认知里，桑葚是紫色的，可眼前这10亩桑园，一树树桑果五颜六色：白色的晶莹如珍珠，粉红的娇嫩似玛瑙，更有那果形细长的台湾品种，一颗就有七八厘米长，让头回见到的游客直呼“开眼界”。“这么甜的桑果，特好吃。”游客许女士和4个朋友一早从海盐赶来，钻进林子就不肯出来，她手里的小篮里，紫的、白的、粉的桑果挤挤挨挨。

“无籽大十是我们的当家品种，汁多味甜，最大特点是没有籽，老人小孩都爱吃。”果园主人沈杰一边招呼客人，一边麻利地给团购订单打包发货。这位42岁的浙江省乡村产业振兴带头人，种植繁育小桑苗已有10多年。5年前他转型种桑果，如今园子里已有无籽大十、白珍珠、金香囊、台湾长果等6个品种，其中5.5亩进入挂果期，亩产可达2000斤以上，平均每亩收入近万元。

采摘游更让这片果桑园人气爆棚。沈杰的果桑园“五一”前就开了园，30元一位在园子里畅玩，走时还能带走一篮2斤鲜果，两大一小套票60元，带走一篮4斤。一个月采摘期里，第一批上市的是无籽大十，10天后台湾长果和白珍珠接棒登场，让游客整个5月都有“葚”可采。

东升村曾是远近闻名的桑苗种植专业村，桑苗面积达600多亩。近年来，这个昔日的“蚕桑大村”正在经历一场静悄悄的产业转型。“以前村里以种叶桑为主，但这些年消费者对鲜食桑果的喜爱明显增加了，现在叶桑和果桑种植基本各占一半。”东升村村委会副主任包恒焯告诉记者，村里目前已有3个果桑基地，总面积50多亩。每年桑果成熟季，浙江省检验检疫科学技术研究院还会对基地桑果进行抽样检测，确保上市的一颗桑果都安全合格。

这股甜蜜的采摘热潮并不止于东升村。走进盐官镇广福村“甚柿甜”共富工坊的桑园，又是另一番火热的景象。17亩桑树林郁郁葱葱，紫红色的果实压弯了枝头，空气中弥漫着清甜的果香。“桑葚保质期短，现摘现吃口感最好。”果园负责人封如琴介绍，最近天气晴好，桑葚个头更大、口味更甜，亩产预计可突破2000斤。

这片桑园正是广福村“甚柿甜”共富工坊的重要组成部分。广福村党总支书记顾华强介绍，桑园旁还种着大秋甜柿，形成了“春采桑葚、秋摘甜柿”的采摘格局。近年来，广福村通过腾退低效苗木、建设现代农业基地，推动传统农业向休闲观光转型，让更多市民走进田野，也让村民在家门口增收。去年，仅桑园就为村集体带来十多万元收益。

放眼整个嘉兴，桑葚采摘同样热潮涌动。桐乡崇福镇“桑在云间”蚕桑基地的桑园，仅“五一”假期前两天，每天的采摘收入就达到1000元；在秀洲区油车港镇，四面环水的合心岛农场里，一串串紫黑透亮的桑葚挂满枝头，果肉肥厚、酸甜多汁，每天都有不少家庭游客前来体验田园之乐……

从枝头到舌尖，五月的嘉兴，正被一颗颗小桑果染上甜蜜的“紫”。



本版图片由受访者提供

亩产突破2000斤 嘉兴桑葚迎来「甜蜜大年」

■记者 吕同 通讯员 朱天宇 俞砚峰

# 从“火车夜市”看县域消费新活力 ——扩内需促消费一线行⑮

■记者 谭心仪 通讯员 陆园

夜幕降临，嘉善县惠民街道枫南村的“火车夜市”便热闹起来。用旧火车车厢改造而成的店铺依次排开，汇聚了天南地北的小吃。

2025年年底，枫南村以火车为灵感，将距离铁路不远处的体育公园闲置长廊改造为集特色餐饮、网红打卡于一体的“火车夜市”。在夜市中的王小二灌饼摊位前，顾客正在排队。“最近天气慢慢热起来，夜市的生意又开始火起来了。”王小二灌饼的主理人介绍，他在互联网上还经营着拥有20多万粉丝的“生活王小二”账号，很多粉丝看到视频特地找过来购买。

“我们的夜市现在一共入驻了近30家摊位，每天晚上从6点营业至11点，涵盖了本地特色小吃、网红餐饮等业态，和旁边的体育公园一起，现在也成了网红打卡点。”枫南村党委书记、村委会主任顾健介绍，不少摊贩从原来的流动摊位搬至这里后，日均营业额千元以上。

“火车夜市”的红火场景下是县域消费市场活力的持续释放。

根据国家统计局公布的数据，今年一季度，农村居民消费增速持续快于城镇，县乡消费品零售额占全国比重达40.3%，成为消费增长核心增量。

前不久，位于嘉善县西塘镇东汇村的“智汇谷商业中心”完成招标，项目总投资5.68亿元，建设集商务办公、旅馆居住、大型宴会、会议及餐饮于一体的综合性商业中心。

曾经，对于村里要建商业综合体，老百姓想都不敢想，如今，在嘉兴农村，随着嘉兴县域经济不断壮大，嘉兴城乡融合的不断深化，嘉兴的农村家宴中心“一席难求”、品牌家电大型商超纷纷落地、美丽乡村内的精品民宿订单爆满……

嘉兴县域消费活力从何而来？

看数据，消费是就业和收入的函数，不断提高的居民收入是释放消费信心的基础。



目前，嘉兴全市七个县(市、区)中，已有六个跻身GDP“千亿俱乐部”，2025年嘉兴农村居民人均可支配收入达54939元，绝对值连续22年居全省首位，城乡居民收入比1.48:1，连续7年保持全省最优。

今年一季度，全市实现社会消费品零售额796.15亿元，同比增长7.0%，增速高于全省平均3.0个百分点，列全省首位。其中，城镇消费品零售额666.98亿元，增长6.8%；乡村消费品零售额129.17亿元，增长8.2%。

数据背后折射出的是一个更大、更健康、更多元的消费市场。

看场景，通过消费场景升级，完善消费供给，让居民“敢消费”“愿消费”是释放消费潜力的关键。

曾经，县域面临“有钱无处花”的窘境，部分高收入消费人群由于缺乏消费场景，往往赶赴杭州、上海等周边城市进

行消费。如今，嘉兴首家万象汇落地桐乡，开市客(Costco)选址海盐，专业的交响乐团在湖城海宁响起，星巴克、麦当劳等知名品牌纷纷开进古镇，在嘉兴，你甚至可以在农村喝到一杯正宗的手磨咖啡。

大型商业综合体纷纷选择下沉县城，背后是县域内日益增长的消费需求，这些商业品牌的下沉也为县城市场带来消费新场景、新模式，为消费者提供更丰富的消费体验。

看基础，商业基础设施、三级物流体系、农村商贸业态等体系建设是激活消费市场的重要抓手。

2021年起，浙江省开始实施“县域商业建设行动”，聚焦农村消费市场，以县城为中心、乡镇为重点、村为基础，建设县域商业体系，促进农民增收和消费提质良性循环。

嘉兴作为试点地区，通过完善物流、

培育电商、优化网点布局等举措打通城乡流通壁垒，已建成“县、乡、村”三级物流体系，并推进农村快递业务与电子商务、青年直播带货深度合作，瞄准地方特色农产品，借助“线上+线下”联动营销的销售渠道，实现农产品从田间到消费者的“一站式”直达。

在平湖新仓镇，90后新农人赵娜的直播间开播没多久就有多款花卉产品显示售罄。2025年9月，赵娜入选商务部全国农村电商带头人典型案例名单，去年，其运营的娜丫头园艺销售额突破百万，其中线上网店销售占比过半。这样的消费场景也正是得益于嘉兴优越的地理位置和便捷的城乡物流体系。

看未来，嘉兴的县域消费市场有着无限潜力，但也必须正视短板和挑战。

今年全国两会明确提出“激发下沉市场消费活力”。中央一号文件提出要“深化县域商业体系建设，支持连锁经营布局县域市场，推动冷链配送和即时零售向乡镇延伸”。

嘉兴的消费市场正呈现出从生存型向发展型、从实物消费向服务消费、从“重产品”向“重品牌”加速升级的态势。同时，我们也要看到，嘉兴农村居民的消费偏好受传统观念影响，依然集中在食品、住房、医疗等生存型消费领域，消费结构相对单一。

另一方面，部分农村地区商业网点布局散、规模小，消费便利性差，售后服务体系薄弱，难以形成规模经济，仍需加大服务供给，提供更多更适配居民实际需求的消费业态和消费内容。

县域市场是扩大消费的新增长点，消费旺则经济旺，面对这个更广阔的消费“蓝海”，嘉兴的县域消费，大有可为。



经济走笔 扩内需促消费一线行