

# 3023次“牵手”，暖了小店活了经济

## —— 聚焦湖州“大企帮小店”激发个体经济发展新动能

文/记者 史舒频 汪嘉翔

在湖州街头巷尾，一间间看似微小的店铺，构成经济肌体中最活跃的“细胞”，关乎民生就业，连接万家灯火。然而，抗风险能力弱、融资渠道窄、数字化转型难，一直是横亘在众多小店发展路上的“高山”。

去年，一场名为“大企帮小店”

的专项行动在湖州启动。政府搭台，企业唱戏，旨在用大企业的资源优势，为小微个体户纾困解难。一年过去了，这场帮扶是止于“授人以鱼”的短暂输血？还是实现了“授人以渔”的可持续造血？

记者日前从市市场监管部门获悉，

通过链式服务、品牌赋能和市场帮扶等举措，湖州已累计促成90家大企业结对帮扶3023家个体工商户，闭环解决急难问题900余个，逐渐探索出一条“大企引领带动、小店活力迸发、市场繁荣共生”的高质量发展路径。

### 降本增效背后的共赢逻辑

清晨6点，德清县兴康南路的一家早餐店已排起长队，包子、馒头、豆浆、面条氤氲在白色蒸汽中，店主汪丽与伙计们忙得脚不沾地。“现在每天能卖两三千个包子，比之前好了一半。”汪丽口中的“之前”，是与平钒（德清）食品科技有限公司“牵手”之前。

对个体工商户而言，在街边开店做买卖，进货、水电、房租、人工无一不

是成本，而与大企业共享采购链，进货成本可以节省一半以上。“自己采购青菜，要三四块钱一斤，通过集中采购，一块钱一斤，二维码下单，直接配送到店。”汪丽坦言，成本降低直接提升了小店的利润空间和抗风险能力，也让售价保持稳定，客流稳步提升。

“牵手”并非单方面给予。平钒食品负责人陈庆胜坦言，自己和妻子也是

从路边早餐店起家，深知其中艰辛。“发挥我们集中采购的优势，既能保证价格平实，也能保障品质稳定。”对他而言，帮助小店活得好，实则是稳固并扩展了自身的下游渠道，是一种基于市场逻辑的共赢。

“大企帮小店”专项行动实施以来，不少“大企”将资源优势配置到个体工商户，在技术、质量、管理等方面提供实实在在的帮助，推动个体工商户融入产业链、供应链、服务链。比如在浙北大厦集团，飞佳供应链系统发挥着规模效应，降低个体进货成本，已帮助730家个体工商户解决进货难题，降低进货成本近300万元……

在南太湖新区，另一种“降本”方式也缓解着商户的现金流之渴。作为欧亚达喜家生活MALL管理方，湖州宣统市场管理公司主动对接金融机构，推出“租金贷”并为商户贴息，此举不仅稳住了商户，也保障了商场本身的人驻率和稳定性。公司总经理沈建中介绍，去年下半年以来，陆续帮助25家商户获得超300万元贷款。

记者在采访中观察到，大企业对小店的帮扶，始于最直接的成本痛点。通过共享供应链、金融贴息等模式，大企以资源“溢出”精准滴灌小店的“旱地”，在减轻小店压力的同时，也为自身拓展了稳定的合作伙伴与市场边界，奠定了共赢基石。



浙北大厦集团开发的飞佳供应链系统。



“大企帮小店”签约仪式现场。

### 从拓展渠道迈向赋能成长

如果降低成本是为了“解压”，那么，开拓市场、传授技能就是为了真正“强起来”。

在“中国童装之都”吴兴区织里镇，个体工商户张辉不再只盯着国内市场。在湖州象屿产业发展有限责任公司赋能下，他的童装生意搭上了“跨境快车”。“国外的爆款，我们能帮我们及时找到货源并快速上架。”张辉说，其订单量较去年同期增长了162%。

据了解，象屿产业搭建的跨境贸易综合服务平台，线上链接阿里国际站、亚马逊等39个主流跨境平台，线下引入速卖通等本地运营服务中心，为织里童装产业插上“出海”翅膀。“我们汇聚了390家供应商、92万款SKU，带动出口88亿元，为个体工商户和小微企业实现出海拓市。”公司跨境运营负责人闻国良介绍。

帮扶的最高境界是“托举”。通过“大企帮小店”，刚毕业的大学生创业者朱佳佳和沈志强得到了更深层次的“礼物”——一个完整的成长体系。

据相关人士介绍，德清加州农业股份有限公司为青创人员提供了温室场地、种苗、技术指导，甚至对接高校资源和销售渠道。“除了6个温室场地和种苗农资，还定期派农技专家田间指导，提供专业培训机会，可谓是‘一条龙’服务。”朱佳佳说。沈志强最近还参加了公司组织的视频剪辑课程，线上观众变成了线下私域客户。

他们的经历，标志着湖州的“大企帮小店”正从“给资金”转向“给能力”，从“供血”转向“造血”。比如，企业云希食品联合周边种粮大户成立技术指导小

组，为农户传授农技，带动150余户农户共同致富，粮食亩产量从450多公斤上升至600多公斤；企业龙创文化建立茶文化展示交流、茶技能提升、茶产品研发等多业态共创空间，联结4个合作社1200余户农户，通过线上线下联动，累计销售农产品500多万元……

“模式的升级，体现了帮扶行动从‘救急’到‘长远’的战略眼光转变，特别是通过开放渠道、培训技能、提供成长空间等，大企正在帮助小店构建自身的核心竞争力。”市市场监管局民营经济发展中心工作人员冯东认为，这不仅是对个体的赋能，更是对整个产业生态的优化和重塑。



德清县市场监管局开展质量帮扶。

### 双向奔赴方能常态长效

成效显著，但挑战仍存。记者在调查中发现，部分商户表达了对未来的隐忧。“希望商场能多搞活动引流”“我们需要专业的短视频运营指导”……这些声音折射出帮扶进入深水區后面临的新问题：资源匹配如何更精准？帮扶效果如何可持续？

市委党校经济管理教研室副主任奚家亮点出了关键：大企在技术、管理、供应链上优势巨大，但帮扶若仅靠企业自愿，缺乏长期激励机制，其持续性可能存疑。同时，过度依赖也可能挤压小店的个性化发展和利润空间。

如何构建一个可持续、共赢的生态？政府的角色至关重要。据市市场监管局介绍，湖州已构建“小店提困难一大企出资源一双方定举措一政府抓推进”的全流程帮扶机制，通过“调研动员+主体自荐”方式精准匹配“需求、资源、服务”3张清单，引导大企从产业链角度进行帮扶，目前已闭环解决小店急难愁盼问题900余个。

此外，湖州还精准摸清本地企业优势项目，结合个体工商户发展状况监测工作，制定实施符合本地产业特点的对接帮扶行动，累计签订帮扶承诺书超2000份。采访中，不少受访者提出期待：在“大企帮小店”过程中，政

府应搭建公平的合作框架，出台指导意见明确双方权责，对积极帮扶的大企给予税收优惠、评优奖励，对高成长性小店提供专项补贴，对具有文化价值的小店进行针对性保护。

湖州的探索仍在继续。据市市场监管局介绍，我市将以“大企帮小店”为载体，扩大覆盖面，建立“大企导师”专家库，提供从开店选址到经营管理的全流程服务，帮助个体工商户融入现代产业体系，并通过制度设计激励双方长期合作，引导帮扶从“单向给予”走向“双向奔赴”，让成千上万的“经济细胞”焕发出内生动力。



德清加州农业股份有限公司为青创人员提供技术指导。

### 短评

“大企帮小店”，帮的不仅是眼前的生计，更是未来的希望。从供应链上的“降本”，到跨境出海的“扩容”，再到成长体系的“赋能”，湖州的实践清晰表明，帮扶的路径正从“授人以鱼”的浅滩，驶向“授人以渔”的蓝海。

截至目前，湖州已有90家大企业结对3023家个体工商户，闭环解决急难问题900余个。每一个数字背后，都是一个求变的个体和一个因此更加稳固的经济细胞。当大企业的“枝繁叶茂”能够滋养小店的“蔓蔓日茂”，湖州经济的“森林体系”必将更加生机盎然。

本版图片由市市场监管局提供

湖州象屿产业发展有限责任公司正在开展专业培训。



湖州一景。记者 项飞 摄