

不容易的小店，了不起地归来

本报记者周琳、丁汀

“我们还活着！”有人说，能坚守到现在的小店，都是闯入决赛圈的选手。街头巷尾的特色小店，是一座城市经济发展的毛细血管，也是城市烟火气和人情味的承载。

岁末年初，人们走进上海十几家不同业态的小店，有的刚开业半年就受到疫情影响，有的做了几十年线下实体却赶上市场遇冷，这些决赛圈的选手，依然在跑着不一样的比赛。

“白天清完货，晚上就买票回家过年”

晚上七点，新七浦市场的门一个接一个关了，市场里的灯却一盏接着一盏更亮了。

一天中最人声鼎沸的时间开始了。“今天‘炸不炸’西装？‘炸’的，全部给宝贝们炸完”“家人们看好了就把颜色大小打在公屏上”“给粉丝留十秒钟犹豫啊，不转账就踢单了”……此起彼伏的直播声，在店铺里响了起来。

七浦路服装批发市场是上海最大的服饰批发地，数以千计的小店扎根于此。过去，这里是不少实体店货源的集散地，巨大的黑塑料袋是买手们的标配；而如今，人流减少让批发的生意淡了，直播成为小店自救的最好选择。

这段时间，正是清库存回家过年的日子。

“以前哪需要开直播，实体店的生意都做不过来；2022年，一年只做了小半年的生意。”牛牛服饰店主周小白是个“新手主播”，1月5日是她正式开直播的第三天。她深知，左邻右舍都开了直播号，不能只是等客人上门。

直播刚两小时，周小白就因为违禁多次被平台提醒。“不知道套路，也不会话术，着急啊！那些大主播十分钟就能卖几十件。”她展示着自己的手机：开播一下午，只卖出去47件。

周小白并非最难的，唐女士卖力地在镜头前试着羽绒服，直播间里却只有两个观众，其中一位还在公屏上说，“退了退了”；另一家也好不到哪里去，“卖一件亏20块，但不卖就是全

亏掉”。

快递小哥可能是市场里最受欢迎的人。他们拉着大拖车，一层一层收包裹。“我承包的这一层，一天几百件吧，天天就扎根在这。”服饰批发市场的车库入口，就是顺丰速运的中转站；小哥们也非常清楚哪些家是“大户”，总是优先包裹。

周小白很羡慕自己楼上的店铺，主播吴小姐是个“老手”，上播游刃有余。5日早上八点开始，她已经连续直播了7个小时，收成不错，卖掉了大几百单，一场观众也有五位数。店里每个人分工非常明确：两位主播出境，一位店员负责拣货，一位负责上链接和盯紧平台规则，甚至还有一位店员负责“捧哏”，“不转账就踢单了啊”“踢宝贝做什么呀，再给她五秒钟，来倒计时”……

下播第一件事，吴小姐就拿起她的“吨吨杯”。“你得真诚，既要把产品做好，还要不断上新货，又要做好售后服务，更要回复公屏上每一个人的问题，否则粉丝们就不爱看了，2023年要冲击六位数的人数。”而就在吴小姐家隔壁，“六号”店铺一场直播的场观人次已经达到十几万人。

“你把东西做好吃了，做30年都有得做”

凌晨三点，老伴儿孙都还在休息，王成计已经起床。他要和面、调馅、熬酱、切菜，为自家葱油饼准备各种配料。“30多年了，这个事不能让别人干。别人调，味道就不对，老主顾一吃就吃出来了。”

王成计在上海做葱油饼已经30多年，很早就在长宁区北新泾开店的他，一直坚守着北渔路的面馆。每天，他的店要消耗掉600多个鸡蛋、40斤面粉、10斤葱。

“好味道”（即“好味道”的上海话发音）是街边老店“拴住”食客的法宝，但人情味更是不可替代的引力。早上六点，天还没亮，老主顾就陆续上门。几乎每个老主顾王成计都认识：这位家里是开店的，那位养的柯基叫“贝贝”，有客人一定要吃“双蛋韭菜”的口味……“他是社区卫生服务站的，一看



▲王记葱油饼是北渔路上最早开门的店铺之一（1月6日摄）。

就是又来加班了。”来了一位老主顾，王老板对记者介绍道。

锅烧热了就不能停。七点还没到，快速单又“滴滴滴”地响了起来，王成计把门口的大锅交给小儿子王晓东，自己在屋内又支起了一口新锅，儿媳在门口负责打包收钱。

这样的忙碌从早晨开始，一直要持续到晚上十点半。午后订单少的时候，一家人会忙里偷闲休息一下，迎接“晚高峰”。“全年无休，第二天三点多又要起来，不过做了这么多年，也习惯了。打算做到15日，就回家过年。”王成计说。

擀面、涂油酥、抹猪油、垒上一大堆葱花，压制成饼，先煎后烘，才能做成一个焦脆的葱油饼。这手艺王成计教会了很多，最让他自豪的是，“王记葱油饼”这个品牌是他带到上海的，如今已经成了名副其实的“家族企业”。

上海一共有五六家“王记”，分别是他的三个儿子、两个女儿，甚至亲家、老表开的，做的都是这“滋滋冒油”的生意。即便是个需要起早贪黑的老手艺，也没什么大的科技含量，儿孙们还是愿意跟着他，踏实、肯干，勤勤恳恳。

每一家“王记”，都有个调酱师傅，伙计可以换，这个“灵魂人物”不能走。在宁波路“王记”，王桥就是这个“灵魂”。她请了几个员工，自己也不能甩手，每天亲自调酱，“现在路上也没有游客，更不能让老主顾因为味道走掉了”。

在王桥的印象里，之前高峰时不排队半小时，都吃不到新鲜烤制的饼，狭窄的人行道上排着几米长的队伍，一天可以卖掉2000多个，60斤葱一天都能用完，现在一天只能卖掉1000多个。

做到1月5日，王桥暂时停了下

来。她开始一项新的大计划：装修。“花个六七万，装个‘网红店’。饼不会涨价，但口味还是要做到更好，争取让更多人来买。”王桥说，你只要把味道做好了，做30年也有得做。

“自己多一个选择，就多一条路走”

在杨浦区大学路上的谷川杂物店，你可以看到钢铁侠手办旁边，就是日本的狸猫玩偶；中古的摆件来自英国的调剂商店、日本的小村，数下来竟有100多个地方的产物。

店主王俊并非天天都在，“回头客”来之前，有时需要在微信上提前和他问一下。他一个人做着三份生意：既是新西兰多个牛羊肉品牌的贸易商，同时还做了几十年的服装贸易。

2021年下半年，王俊开了“谷川”，谷是丰收、川是不息，都是“好词”。他把只有十来平方米的小店分成了三个区域：一部分卖进口碗碟；一部分卖手办；还有一部分卖中古摆件，是根据大学路年轻消费群体多的特色，量身定制的产品。“这件是戴安娜王妃结婚时的杯子，这个装威士忌的瓶子其实是个八音盒，那个是有着好几十年历史的摇线圈的机器……”王俊说。

穿过仅有五六厘米宽的楼梯，杂物店下方是一个简单的会客室，可以喝茶、聊天、品酒、吃肉。这里是王老板做贸易、谈大单的“后院”，杂货店没有客人的时候，他经常约朋友过来谈单子。

杂货店2022年没赚钱，要靠其他两份生意来“补一补”。但王俊不认为这是常态，他找人搭建了一个线上平台，要在2023年把“O2O（线上到线下）”生意做起来，还在和朋友谈直播，也在物色自己的下一个生意——找个线下的地方，卖中古家具，“你得升级，否则人家都在变化，你就会被淘汰掉了”。

和王俊一样，大学路上花店“魅·Charine”店员王正午也是个斜杠青年。周四和周五，他是一个直

播团队老板的助理，其他时候他是这家花店的花艺师。学计算机的他，认为理工男做花艺有优势，“更多元、没条框，客户需要什么我就能做什么”。

1月4日，是花店开业的第四天。王正午正卖力吆喝：“现在是年底，老板得买花送员工吧！后面就是春节、元宵节、情人节、女神节……哪个节不得得买花吗？加个店微信，后续都能送上门。”

王正午初中的时候就跟着妈妈做花艺，后来他卖过中古商品，搞过直播，干过很多行当。“你比别人多一个技能，就多一份保障，就是你选择别人，不是别人选择你。”王正午说。

这天的客户是从网上订购了鲜花送到了花店，让王正午包好，但是花没有提前几天醒，比较小，包起来很难蓬松；好不容易完成了，客户又嫌花没被吹开，不够大气，只能拆掉重包。忙活了一两个小时，王正午没有收人工费，就只收了个包装钱，不到一百元。

王正午还是愿意留在上海。他觉得大城市的环境像大海，年轻人可以到海底捞到更多的宝藏，所以他要多打几份工，也给老家待产的妻子更多安全感。他的梦想是成为自己师父那样“天花板”级别的花艺师，“你想想孙悟空，会七十二变，那才是真正的‘斜杠’”。

数据显示，截至2022年9月底，全国登记在册的个体工商户达1.11亿户，解决了近3亿人的就业问题。以最大力度支持“小店经济”、畅通经济毛细血管，政府部门也在不断探索：在浦东新区，从事维修、配钥匙、裁缝等行当的个体工商户，没有实体店面也能申请证照；新修订的《上海市市容环境卫生管理条例》实施，允许划定一定公共区域用于从事设摊经营；税务部门用组合式税费支持政策，缓缴社保、精耕扶持……

江湖水寒寒，天地有春风。上海市商务委数据显示，元旦节日期间上海线下消费超过120亿元，环比增长5.6%，外滩、豫园、南京路等知名商圈再次出现“大排长龙”的现象。2022年，小店也有坚持和梦想，和不断回归的城市活力一起，迈向2023年的滚滚春潮。

奇瑞鄂尔多斯项目向年产值百亿元进发

一座城市与一个产业的相互“赋能”

当一个产业与一座城市碰撞，会产生怎样的火花？

2022年11月，在鄂尔多斯高新技术产业开发区装备制造产业园，奇瑞乘用车新车型生产项目正式进入批量试生产，首台T18P车型顺利下线。

奇瑞乘用车新车型生产项目总投资14亿元，于2021年6月开工建设，主要建设T18P（插电式混动）和A13TA两款新车型生产线，产线能力可满足同平台四车型共线生产。

“制造”变“智造”正是这条新生产线的鲜明特征。

项目将焊装车间升级改造为焊装智能车间，生产制造工艺处于国内领先水平，可实现作业自动化、过程数字化、检验智能化、物流AGV化。新生产线使用机器人142台，自动化率65%，年产能12万辆，并规划预留了22万台的产能提升空间。“新车型项目全面投产后，奇瑞鄂尔多斯整车项目年产值预估超100亿元。”奇瑞汽车鄂尔多斯分公司副总经理胡俊介绍说。

不止于产能产值的扩张，项目后续带动力和影响

力也将为产业可持续发展厚植动能。

新车型项目建成后，预计将进一步吸引更多汽车

相关零部件配套项目入驻，最终形成集汽车整车、配

套零部件生产于一体完整的汽车产业链生产基地。而在项目规划蓝图里，汽车零部件工业园二期建设已列入清单，计划于2023年9月完成厂房建设，逐步引进高附加值零部件，力争本地化率达到75%。

攀登进阶 打造“产业地标”

回溯奇瑞鄂尔多斯项目的时间线，一幅“从零起步”的整车制造产业图景跃然眼前。

2010年5月17日，奇瑞鄂尔多斯项目举行开工仪式，同年7月18日，项目打下第一根柱子。

12年来，和着鄂尔多斯市和东胜区产业转型的坚

实步调，奇瑞鄂尔多斯分公司持续攀登进阶：

——2013年，乘用车项目正式投产，汽车零部件

工业园同年启动。

——2015年，发动机和变速器项目正式投产。

——2021年，奇瑞新能源矿卡投产。

——2022年，奇瑞乘用车新车型生产项目加速“上马”，实现提前一个月首车下线……

伴随奇瑞项目的扎根发展，是东胜区历年如一的

关注与扶持。

产业是发展的“源动力”和“推进器”。东胜区始终坚持立足新发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局，紧紧抓牢产业这个主攻手和硬支撑，将“转型”“绿色”理念深植于产业发展全过程，大力培育新兴产业，扩大产业集群，延长产业链条，不遗余力为产业发展架桥铺路，全力为项目提供标准化全程服务，推动成为地区高质量发展的“产业地标”。

建设之初，奇瑞鄂尔多斯项目就规划为集汽车整车、配套零部件生产于一体的汽车全产业链生产基地，包含有整车制造、动力总成、新能源重卡和零部件工业园四大部分。截至2022年10月，项目累计总产值达到了624亿元。

“我们不仅在鄂尔多斯立住了脚，而且不断升级迭代，成为奇瑞汽车八大生产基地之一，同时也是内蒙古自治区唯一的整车生产基地。”奇瑞汽车鄂尔多斯分公司副总经理胡俊说。

乘势借力 高新区为企业插上腾飞之翼

奇瑞汽车鄂尔多斯项目所在的装备制造产业园，正是鄂尔多斯高新技术产业开发区“三园”之一。

2022年4月，鄂尔多斯高新技术产业开发区启

动整合扩区。开发区配齐配强领导班子及相关岗位

干部，人员力量快速统一，发展思路逐步清晰。2022年以来，高新区紧紧围绕国家、自治区和鄂

尔多斯市产业发展部署要求，盯紧“创新发展示范区”“转型发展引领区”和“产城融合科技城”的定位，把抓发展的注意力聚焦到项目招引上，把稳增长的着力点集中到项目建设上，全面完善产业图谱，绘制招商地图，明确全员招商工作任务，落实项目建设包联责任，实行“一个项目、一套人马、专人专班、专门推进”全程包联机制，紧盯项目落地、紧抓政策落实、紧密配合协调，营造“人人都是招商员、人人都是建设者”的浓厚氛围。

目前，高新区总面积达到270.6平方公里，基础设施完善，生产生活条件完备、环境优良，已形成高新技术产业园、装备制造产业园、轻纺产业园“一区三园”的产业格局，入驻企业已有400多家，涉及汽车整车及零部件、电子器件、新能源装备制造、新材料应用、矿用设备制造、纺织、制药等多个产业门类。

站在新起点，奇瑞汽车鄂尔多斯项目发展的信心更加蓬勃，“我们将继续踔厉奋发、不断创新，为奋力开创鄂尔多斯现代化建设贡献积极力量。”

文/廉晓梅 刘冬 高瑞涛

