

## 当老字号打上新“IP”

# 重庆老字号“逆袭”有道

□ 俞芳

“冷酸灵”巧变“国宝”系牙膏开启行业“C位”之旅,“陈昌银麻花”新包装新口味打开海外营销版图……近年来,重庆老字号转型创新动作频频,“出圈”案例层出不穷,重庆老字号的行业结构从单一的食品加工及餐饮业到多元化,崛起之势成为一抹亮丽风景。

日前,重庆市商务委发布第六批重庆老字号认定名单,50个品牌成功晋级。重庆市商务委服务业发展处相关负责人介绍,重庆从2011年启动重庆老字号认定工作,每两年认定一批,通过不断健全政策体系、搭建交流合作平台、引导企业转型升级、加强知识产权保护,推动重庆老字号在传承中创新发展。目前,重庆已拥有“中华老字号”19家,“重庆老字号”291家,全市老字号年生产总值超过1000亿元。

### “年轻化”的底气—— 创新技术全球领先

上个世纪,“冷酸酸甜,想吃就吃”的“冷酸灵”牙膏家喻户晓。但在本世纪,“冷酸灵”却受到来自葛兰素史克、宝洁、联合利华等国际品牌的巨大挑战。

“冷酸灵”是重庆登康口腔护理用品股份有限公司拥有自主知识产权的拳头产品。面对国际巨头在技术和专业市场营销上的双重压力,登康公司联合四川大学华西口腔医学院,在2017年研发出全球领先的应用生物活性陶瓷这一抗敏感修复创新

技术。

为了打开市场,登康公司一边联手中国牙防基金会、中华口腔医学会等机构,发布权威儿童口腔健康蓝皮书,并在知乎等平台进行知识分享,丰富与消费者间的沟通场景。另一边,登康公司联合国家博物馆联名出品“清风雅韵”国博衍艺,为“冷酸灵”赋与中国文化神韵,用中国品牌、中国文化和中国科技的深度融合,赢得了既看重颜值又追求高品质生活Z世代消费者的芳心。

目前,该系列产品已为登康公司带来超过2亿元的收入,重庆老字号“冷酸灵”进入专业化、国民化、年轻化焕新升级新时代。

### 打开国际市场—— C2M以数字化赋能

作为重庆第一批老字号,祖传配方的“陈昌银麻花”在经过十八道工序后,口感独特,深受消费者喜爱。

为了让特产变为日常消费食品,总经理杨学武联手阿里云飞象工业互联网,C2M模式让老字号找到了新市场。

通过消费数据来反向指导生产,“陈昌银麻花”在生产、供应链、仓储等环节“智慧”起来。依托工业互联网,新技术、新材料、新工艺的运用,“陈昌银麻花”不仅提升了品质,还与用户共同开辟辣小麻花休闲食品系列。

借助大数据对消费者口味习惯、包装、设计等偏好的精准画像,“陈昌银麻花”在

形象升级、IP提炼、市场营销等方面更加专业化,口味也从8种丰富到20余种,总产值提升到2亿元。

如今,“陈昌银麻花”线上销量达80%左右,海外市场也突破明显,在澳洲、美洲、中亚、东南亚市场都实现了稳定的销售。

### 产业链新延伸—— 将品质化进行到底

始创于1936年的“人道美”,是重庆人家喻户晓的商业老字号。“人道美”的瓜子、花生、酱油、调料等深受山城市民喜爱。

“人道美”公司董事长邓勇介绍,随着工业化的发展,以纯手工技艺为主的“人道美”逐渐转型经营社区标准化菜市场,开展以餐厨食品为主的农产品城市共同配送。

以不变的品质服务民生,人道美公司通过市场管理标准化连锁化、运营数字化智慧化、自营与联营模式一体化开启了人道美品质保障之路。创新盈利模式,人道美菜市场在拓展农产品自营业务的同时,又做大做强批发业务。与客商联营,人道美公司创新提供供应链金融服务。此外,人道美公司还发展“社区商业综合体”,成为社区邻里中心。

如今,人道美公司成为重庆主城区规模最大、管理农贸市场数量最多的专业化菜市场管理公司,也是重庆市食堂生鲜食材配送规模化专业化程度最高的行业龙头企业之一,位列全国政府采购食材与食堂供应商第124名,位居重庆市第1名。

### 雪藏老字号重生—— 抢抓健康时尚国潮

上世纪80年代末,“天府可乐”曾连续8年占有中国饮料75%的市场,是重庆的一张名片。但与国际饮料巨头合资后,“天府可乐”很快被雪藏。

2016年,随着“天府可乐”配方、生产工艺及商标品牌使用权的索回,拥有“中药原浆配方及提取技术”的草本饮料“天府可乐”踏上重出江湖之路。

天府可乐公司董事长蒋林介绍,“天府可乐中药原浆配方”延续中医汉方“四物汤”精髓,以“中医”药食同源为理论基础,其原浆配方及提取技术是“重庆市非物质文化遗产”。

今年,“天府可乐”从包装设计、品牌定位、营销策略上全面升级,赢得了重庆籍明星肖战和消费者的认可,不少网友纷纷晒出重庆旅游打卡“天府可乐”的画面。国庆节前,“天府可乐”成功赢得天猫“国货之王”的称号,并获得超过1000万网民的关注。

重庆市商务委服务业发展处相关负责人表示,近十年来,重庆不断推动老字号在品种丰富、品质提升、品牌建设、包装设计、营销渠道、文化创意等方面创新发展,重庆老字号的结构逐渐丰富,覆盖医药、工业、文化、摄影、百货、维修等多个领域。

下一步,重庆将进一步完善老字号发展的政策措施,不断激发老字号创新的活力,推出更加富有时尚元素、符合国潮消费需求的新产品、新服务和新场景,让重庆老字号走得更远,更富有市场竞争力。

## 楚商大会助推 湖北经济高质量发展

本报讯“投资湖北,看好湖北,点赞湖北!”第五届楚商大会10月22日在武汉开幕,来自海内外800余名楚商代表齐聚武汉东湖,以“新楚商新征程,建支支谱新篇”为主题,为助力湖北高质量发展注入强劲动力。大会围绕构建“51020”现代产业体系,重点在先进制造业、光电子信息、汽车和零部件制造、大健康产业等方面洽谈了一批高质量项目,签约32个,签约金额722.2亿元。

开幕式上,湖北省人民政府聘请了复星国际董事长郭广昌、正泰集团董事长南存辉、高瓴集团创始人张磊及小鹏汽车董事长兼首席执行官何小鹏四位企业家担任湖北人民政府经济顾问。同时,表彰湖北省优秀共产党员、中国特色社会主义事业建设者,宣传推介了100名杰出楚商。

“民营经济是湖北发展的希望和潜力所在,多年来包括楚商企业在内的广大民营企业创造了湖北省50%以上的GDP、60%的税收、70%的经济创新成长、80%的新增就业和90%的市场主体,有力支撑了经济社会的发展。”湖北省委书记、省人大常委会主任应勇说,今年湖北经济保持了全面恢复、快速增长、直线提升、稳中向好的良好态势。前三季度湖北省GDP增长18.7%,尤其是上半年湖北省民营经济增加值同比增长39.8%,GDP占比达到了54.4%,民营规上工业增加值同比增长40.1%,高出全省5.2个百分点;民间投资增长90.3%,高出全省6.7个百分点;民营企业进出口总额占全省外贸总值的57.4%,增长了64%,高出全省17.7个百分点,再次见证了楚商创新创业、成长成功的商海难题,再次感受到了楚商戮力同心、搏击风浪的精神。

全国政协副主席、全国工商联主席高云龙表示,近年来湖北省委省政府全力打造一流的营商环境,大力弘扬“店小二”精神,用心用力用情服务企业,一业一证一网通办、一窗通办、一事联办,让企业放心大胆的发展,方便企业轻装上阵干实业,成立非公有制企业投资服务中心,实施包容审慎监管,助力企业放心大胆谋发展。

“目前民营企业正面临着全球化和世界格局的变局、‘双碳’发展目标带来的文明形式与生活方式的大变局以及长寿时代带来的人类自身发展大变局。”楚商联合会会长、泰康保险集团董事长陈东升说,楚商联合会注册的会员已经达到了1.5万家,设立了30家行业分会,推动湖北省内外州市成立了12家楚商联合会,与全国31个省级湖北商会和50家海外的湖北商会建立了密切的联系,形成了全国乃至全球楚商的“一盘棋”。

(熊辉 邱从军 陈蕊)

## “以案说法”助湖北企业走向海外

本报讯 武汉万邦激光金刚石工具股份有限公司,出口金刚石锯片遭遇强制应诉,经过长达18个月的漫长诉讼后,终于坚强挺过。10月22日,湖北省商务厅举办涉外法律专题培训,武汉万邦成为“以案说法”典型案例进行经验分享,提醒湖北出口企业,面对市场准入环节对技术性贸易壁垒、劳工标准、绿色壁垒等方面的严苛要求,如何破“茧”发展。

今年8月20日,美国商务部发布对华金刚石锯片2018年-2019年反倾销复审的最终结果,武汉万邦的税率在该公司的预期内。“管理层最初接到美方反倾销调查的

第一反应就是积极应诉。”武汉万邦副总经理段虹在经验交流会上说。在商务部门的指导和专业律师的协助下,公司将问题拆解并分配给具体的岗位人员,力求真实准确地填写问卷的内容,如实反映销售经营情况,最终获得了一个在预期内的税率。公司总结出的应诉经验是,务必做好企业的内部记录,尤其是生产成本和销售记录,遇见反倾销及反补贴调查时,不要畏惧,要及时聘请专业律师,介入的时间越早越好。

“技术性贸易措施不再是发达国家的‘专利’,正在迅速向发展中国家蔓延。”武汉理工大学经济学院国际贸易系教授田祖

海说,越来越多的国家将技术性贸易措施作为贸易保护的武器,以往技术门槛低甚至“零门槛”的发展中国家,正在“看齐”发达国家标准,扎起严密的“技术篱笆”。

面对市场准入环节对技术性贸易壁垒、劳工标准、绿色壁垒等方面的严苛要求,湖北外贸企业如何破“茧”?湖北黄鹤律师事务所律师官步坦认为,首先要提升企业自身发展硬实力,靠“内功”提升产业核心竞争力,提高产品附加值,掌握应诉话语权。

“湖北外贸形势持续向好,但在当前复杂多变的国际形势和疫情影响下,外贸企业在应对涉外风险方面,仍然面临诸多挑战,要健全预警和法律服务体系,探索互利

共赢的方式方法。”湖北省商务厅党组成员、省政府口岸办专职副主任杨青松说,外贸企业要增强自身发展硬实力,靠“内功”提升产业核心竞争力,掌握应诉话语权。

据了解,目前,湖北省贸易救济领域,已有四个应对经贸摩擦工作站,一个贸易摩擦与壁垒预警中心、一个贸易救济法律援助服务中心项目。目前,上述机构已根据湖北省出口产业的结构和特点,重点分析出口产品的市场变化、出口量的增减,以及国际市场对上下游产品的供求情况,做好易遭“两反一保”调查产品的预警并开展对策研究,为企业应对提供重要参考。

(熊辉 贾救宣)

## 三一昆山产业园:加速迈向“千亿级”

□ 李传玉 郝之声

时值金秋,位于江苏昆山的三一昆山产业园频频传来好消息:三一集团高位入榜2021年民企研发投入500强、发明专利500强;三一挖掘机产销量去年首次登顶全球后不断超越自我:全球首台产品化5G遥控挖掘机在矿山运行超3000小时……

挖掘机,被称为工程机械行业“皇冠上的明珠”。作为全球第二大工程机械企业,三一集团与昆山有着20年的深厚渊源。2001年,三一集团在昆山开发区投资建设挖掘机项目,成功打造三一昆山产业园。去年,斥资120亿元在昆山打造三一创智云谷,开启了迈向千亿级总部的新征程。

### 加码昆山 迈向“千亿级”

从空中俯瞰三一创智云谷,这座庞大的建筑宛如三个巨型“1”字连成的三角形,以建筑美的语言再现三一集团“创建一流企业、造就一流人才、作出一流贡献”的企业宗旨。不久的将来,这里将是全球最大的土石方研发中心,可同时容纳5000名研发精英。这里还将成为三一昆山产业园迈向千亿级总部的新起点。

20年来,三一昆山产业园不断壮大,包揽了集团挖掘机板块95%以上的产销量。2020年,三一昆山产业园完成产值278亿元,今年前9个月已完成产值187.57亿元,预计全年将完成产值300亿元,迈上一个全新的台阶。

2020年新冠疫情袭来之际,昆山选择在三一昆山产业园举行全市春季重大项目签约暨集中开工建设推进会。就在这场推进会上,三一集团再次斥资120亿元,致力于建设一个以智能制造为主题的挖掘机研发生产基地——三一创智云谷。项目建成后,计划在

5年内将三一昆山产业园打造成千亿级总部及研发基地,建设成为中国智能制造示范区,推进三一集团从全球销量第一向全球品牌第一跨越。

20年前的牵手,成就了彼此的今天。三一昆山产业园连续多年位居集团各板块盈利能力首位,昆山也连续17年位居全国百强县市之首。

### 销冠全球 发出“最强音”

三一昆山产业园内,机器轰鸣,生产紧张有序。一台台挖掘机排队下线,将从这里走向世界。去年以来,工程机械行业市场需求持续回暖,三一挖掘机势头正劲。

致力于“为中国贡献一个世界级品牌”,是三一矢志不渝的追求和梦想。如今,这个梦想照进了现实——三一挖掘机产销量去年首次登顶全球。昆山产业园作为三一挖掘机最大的研发生产基地,支撑三一集团发出了中国制造的“最强音”。

从跨过“千台生死线”,到如今的全球销量冠军,三一集团用了20年时间。2001年,三一重机有限公司成立;2006年,三一昆山产业园建成;2007年,三一挖掘机销量突破1600台,跨过了“千台生死线”;2009年,第一万台三一挖掘机下线;2011年,三一挖掘机以12.3%的市场占有率,首夺全国销量冠军,结束了外资品牌长达数十年的垄断局面;2020年,三一挖掘机销售98705台,占据全球挖掘机市场15%的份额,首夺全球销量冠军。

如今,在三一昆山产业园处处体现这样的精气神。“两年10000台、五年30000台”,在“昆山好人”、三一重机小挖公司研究院国际总体所副所长时建松的办公室,写着这两个奋斗目标的横幅时刻激励着大家。20年来,三一挖掘机产品覆盖从1.6吨到200吨全系列机型,连续十年国内市场占有率第一,国内

市场占有率超过28%,出口海外100多个国家和地区。

转型升级,海外开拓,自主创新,优化渠道,提升服务……三一用“敢为人先”的创新干劲,让国产挖掘机第一次站上世界之巅。

### 数字赋能 领跑“新赛道”

中国力量,世界冠军。然而,三一集团并不满足于于此。“三一的数字化转型,要么翻身,要么翻船!”早在2018年3月,三一集团董事长梁稳根接受媒体专访时就曾表示,三一将致力于通过数字赋能,成长为“奔跑的大象”。

动辄数吨重的工程机械,如何成为“奔跑的大象”?置身于三一昆山产业园,便能寻找到精确的答案。走进产业园9号车间,车间主任、昆山市劳动模范王进指着产线旁边的电子屏幕说:“通过这块屏幕可以查看每条产线、产线每个部位,以及整个车间从生产到管理等每个环节的数据。”作为三一挖掘机产量最高的车间,9号车间每下线一台产品都要经过近百道程序的锤炼。然而,得益于数字赋能,偌大的生产车间却仅有寥寥几名员工。

数字化,是产业提升的“新赛道”,更是一块难啃的“硬骨头”。然而,在三一昆山产业园研发人员的攻坚克难、共同努力下,历经三代,成功下线全球首台产品化5G遥控挖掘机,解决了图像传输延时、远程操作卡顿等一个个远程遥控“卡脖子”难题,为将来无人值守智慧矿山奠定了基础。

当前,随着三一创智云谷项目的加速建设,三一昆山产业园将依托全球工程机械研发中心,凝心聚力推进以工业互联网、智能制造平台、数据中台、流程机器人、云端办公为主要内容的数字化转型战略,打造中国智能制造示范区。

本报讯 10月26日,“2021苏州相城国际经贸恳谈周”在苏州相城区开幕。涉及数字金融、智能车联网、生物医药、能源互联网等领域达272.2亿元的69个项目在开幕式上签约。

据悉,本次国际经贸恳谈周期间,将举行20余场产业对接活动。开幕式当日,举行了2022年华为云“元和塘杯”创新大赛启动仪式暨2021年华为云创新券发放仪式、2021年(第11届)阳澄湖创客大赛总决赛颁奖仪式、长三角国际研发社区启动区二期发布仪式等活动。

## 苏州相城国际经贸恳谈周 签约69个项目

华为云“元和塘杯”创新大赛依托华为云的技术优势及孵化能力,推进数字化转型交流、云技术在实体经济融合应用,吸引优质项目、高端技术人才参赛并落地相城区;华为云创新券是相城区政府通过华为云平台为区域内企业提供数字化转型的专项扶持资金,增强相城区产业生态竞争力;长三角国际研发社区启动区是国内领先的产业发展示范区,是利用综合能源供应的产业载体,以建设成为“国内最前列、国际有影响”的研发产业集聚区为目标,启动区二期项目占地66亩,建筑面积22万平方米。

当天,涉及科技创新、文化艺术、医疗健康、保税物流等领域的中日技术交流促进中心、电子城集成电路设计长三角创新中心、苏州知识产权公共服务平台、中日地方发展合作示范区公用型保税仓库等9个项目正式启动。苏州中建科创私募基金管理有限公司、辽宁工业大学——清研车联网现代汽车产业学院、中建八局(江苏)环境工程有限公司、苏州相城国际商务创新区等项目现场揭牌。江苏省和苏州市相关领导,国内及长三角地区相关知名企业、金融机构、大院大所、知名智库等千余名嘉宾,代表参加活动。

近年来,苏州相城区用创新融合理念引领城市发展,2021年以来,在国内外举办各类投资推介活动150多场,累计引进各类新经济产业项目600余个,总投资超2300亿元。当前,全区已集聚各类新经济企业2625家。

(孙宝平 李媛媛)