



主办单位:西南商报
支持单位:四川省工商联(商会)

从“翻红”到“长红”,老字号还需跨过几道坎?

精准对接企业需求 实打实解决问题 四川省绵阳市游仙区全周期助力市场主体成长

□叶南君 本报记者 吕婕

“困扰我们许久的两大难题全部圆满解决,如今地块平整、资金到位,项目推进效率远超预期。”日前,绵阳光益生物科技有限公司(以下简称“光益生物”)负责人由衷感慨。眼下,企业扩建厂区内规划勘测、场地平整等各项工作有序铺开,智能化扩产项目稳步落地,企业发展驶入快车道。这一系列向好态势的背后,正是游仙区精准对接企业需求、靶向破解发展堵点、全周期助力市场主体成长的生动实践。

据了解,光益生物是一家专注棉纺废料回收再制造的科技型中小企业,2025 年,该企业被纳入游仙区重点企业名单,列为规模以上工业企业重点培育对象,由区级领导定点帮扶,通过协调解决建设中的难点痛点问题,全程护航企业发展。2025 年 11 月,光益生物产值成功突破 2000 万元,顺利实现升规入统。为进一步做大产能、提质增效,企业顺势谋划“老树新枝”厂房扩建项目,计划引入机械臂等智能化设备,推动产能、产值“双倍增”。然而,项目推进初期便遭遇两大瓶颈:厂区核心扩建区域横跨 10KV 电力线路,电线杆及线缆严重制约场地规划与施工建设;同时,厂房新建、智能设备采购投入大,企业流动资金短缺,融资渠道狭窄,扩产计划一度陷入停滞。

企业有所呼,政府有所应。针对项目发展堵点,游仙区迅速启动企业诉求办理机制,由区人大定点联系领导牵头统筹,召开专题研判会,联动区发改、财政、供电公司及魏城镇,深入厂区实地踏勘,逐项梳理问题,会商解决方案,靶向推进难题攻坚。在电力迁改攻坚工作中,区级领导主动对接电力主管部门,魏城镇全程跟进协调,推动供电公司与企业多轮细化方案,最终敲定一套安全高效、经济节约的施工方案。2026 年 4 月,项目地块内所有电线杆及配套线网全部完成迁改,彻底扫清项目建设硬件障碍,同时为企业节约迁改成本 100 余万元,极大地减轻了企业改扩建负担。

在破解融资难题方面,游仙区充分发挥财税金融“下午茶”政银企对接特色平台作用,区财政局、魏城镇主动靠前、精准服务,立足科创企业经营特性,精准匹配金融信贷资源,打通银企信息壁垒、破解融资梗阻。经过多方联动对接,企业成功获批 300 万元项目发展专项资金,足额保障厂房建设、智能设备更新等近期核心资金需求,有效缓解企业流动资金压力,为项目落地注入金融“活水”。

除核心难题外,针对企业产能提升后原有税务额度与经营规模不匹配的问题,魏城镇第一时间安排专人对接税务部门,全程协助企业梳理、完善申报材料,高效完成税务额度提升,切实保障企业生产经营稳定有序。

如今,电力制约、资金短缺两大核心瓶颈全面破除,企业新厂房规划设计、前期筹备工作高效推进。企业负责人表示,游仙区委、政府的一系列务实暖心帮扶举措,极大地提振了企业深耕主业、扩产升级的信心。待扩建项目完工、智能化装备全面投用后,企业产值有望实现翻倍增长,综合竞争力将大幅提升。

下一步,游仙区将持续深化领导定点联系帮扶服务机制,持续做优服务民营企业“面对面”、财税金融“下午茶”等特色载体,精准落实惠企政策,畅通服务企业渠道,全力破解企业发展堵点难点,持续培育壮大优质市场主体,为区域经济高质量发展积蓄强劲动能。

通讯员 陈娇 陈雪梅

“酸果子”带来“甜日子” 重庆市潼南区塘坝镇政企农联动 打造柠檬产业区域特色商业名片

七月骄阳下,重庆市潼南区塘坝镇的柠檬园里绿浪翻滚,一颗颗青黄的柠檬果挂满枝头,丰收在望。这片生机盎然的景象背后,凝聚着人大代表近半年来持续不断的履职心血。

“地是好地,但种什么、怎么种,心里没底。”这是年初不少农户面对低效林地时的共同困惑。2026 年刚开年,塘坝镇人大便将监督推动柠檬产业提质升级作为履职“第一仗”。主席团成员带队,组织代表深入田间地头,走进种植大户果园查看苗木长势,踏勘荒弃林地探讨盘活可行性,围坐在农家院坝与村干部、农户面对面交流。“土地流转能不能更灵活?”“老化的果树怎么更新?”“销路有没有保障?”代表们将痛点一一记录,并转化为一份份调研报告和有针对性建议。

调研不是目的,解决问题才是关键。代表们积极建言,推动政府精准摸排全镇 3343 亩低效林地和 900 亩废弃园地,通过“一地一策”分类盘活,让“沉睡”的资源重新焕发生机。该镇依托代表中的“田秀才”“土专家”,联合农业服务中心常态化开展修枝、施肥、病虫害防治等技术培训,手把手教农户科学管护。为打消群众顾虑,代表们挨家挨户上门宣讲政策、分析市场前景,推动龙头企业与农户建立“保底收购+利润分红”利益联结机制,让农户放心种、安心赚。

如今,塘坝镇柠檬种植面积已达 7845.5 亩,汇聚企业 26 家,年产量突破 9000 吨,综合产值近亿元。一颗颗“酸果子”,正为群众带来实实在在的“甜日子”,也蹚出了一条产业兴、百姓富、乡村美的振兴之路。

通讯员 吴倩 黄代金 文/图

面对新的市场环境,老字号既不能沉溺于辉煌过往,也不能满足于一时的流量红利。

强化人才赋能,弥补老字号的创新短板。“老字号要引进设计师、新媒体运营、电商主播、文创策划等复合型人才,才能开发符合现代审美和健康需求的新产品、新服务,让老字号‘潮’起来。”黄强说。不少业内人士期待,在高校毕业生引进、骨干培训、高端人才落户等方面给予老字号专项支持,吸引更多年轻人加入。

讲好老字号故事,更重要的是深挖时代内涵。南开大学商学院副教授梁峰认为,老字号做好文化传播,需避免“只讲老、不讲魂”,要系统整理品牌历史、匠人故事等,打造有温度、有深度的文化叙事。只有将老字号的文脉内涵与年轻人的文化自信、生活方式深度结合,打造符合年轻审美的文化产品与体验场景,才能让老字号从“长辈的记忆”转变为年轻人主动认同的文化载体。天津商业大学管理学院市场营销系主任赵春妮则建议,借助短视频、动漫、游戏等年轻化语言,吸引年轻群体参与老字号的传播与共创。

完善知识产权保护体系,织密“法治防护网”也十分必要。针对一些老字号面临的知识产权纠纷等问题频出,天津杨柳青画社社长黄沛呼吁,建立跨区域、跨平台快速维权通道,降低企业维权成本。邹旻希望,建立老字号知识产权保护名录,将独特配方、传统工艺纳入保护范围,为老字号核心资产构筑法律“护城河”。

推动老字号从“翻红”到“长红”,这块“金字招牌”才能成为承载文化自信、拉动消费升级的长期动能。

新华网记者 邵香云 白佳丽 宋瑞
(新华网天津 7 月 24 日电)

让“新芽”成“大树” 还需多方培土

定制礼盒批量集采以购代销纾解农户产销愁盼

针对苍溪梨集中上市期农户短期仓储、外销渠道匮乏的现实痛点,帮扶工作队统一设计印有苍溪城市地标、泸苍帮扶元素的“顺顺荔梨”精品礼盒,统一包装规格、视觉形象,提升苍溪梨礼品属性与辨识度。本次工作队统一集中采购苍溪梨 600 余件,叠加全体帮扶干部个人自发认购、泸州后方单位采购订单,累计对外输送苍溪梨总量达 3200 余件。实实在在的大额订单,为梨农全年收益吃下强力“定心丸”。

苍溪县浙水乡梁都村村民陶诗敬说:“今年泸州帮扶工作队上门不仅一次性收走上千件果子,还给我们设计了精致礼盒包装,采摘完毕就能拿到货款,彻底不用操心销路

问题,真心感谢帮扶队伍实打实的惠民举措。”

口碑裂变拓宽外销链路长效能促苍溪梨品牌出圈成长

一批批苍溪梨礼盒送至泸州各界群众手中后,优质食用体验快速形成正向传播效应。从微信反馈

定制礼盒批量集采以购代销纾解农户产销愁盼

针对苍溪梨集中上市期农户短期仓储、外销渠道匮乏的现实痛点,帮扶工作队统一设计印有苍溪城市地标、泸苍帮扶元素的“顺顺荔梨”精品礼盒,统一包装规格、视觉形象,提升苍溪梨礼品属性与辨识度。本次工作队统一集中采购苍溪梨 600 余件,叠加全体帮扶干部个人自发认购、泸州后方单位采购订单,累计对外输送苍溪梨总量达 3200 余件。实实在在的大额订单,为梨农全年收益吃下强力“定心丸”。

苍溪县浙水乡梁都村村民陶诗敬说:“今年泸州帮扶工作队上门不仅一次性收走上千件果子,还给我们设计了精致礼盒包装,采摘完毕就能拿到货款,彻底不用操心销路

问题,真心感谢帮扶队伍实打实的惠民举措。”

口碑裂变拓宽外销链路长效能促苍溪梨品牌出圈成长

一批批苍溪梨礼盒送至泸州各界群众手中后,优质食用体验快速形成正向传播效应。从微信反馈

定制联名冰品,成为年轻人打卡的消暑选择。

这家成立于 1957 年的中华老字号,几年前还深陷“战略模糊、人心浮动”的发展僵局。天津海河乳品有限公司董事长邹阳回忆,2022 年刚接手企业时,创新动力严重不足,产品常年只有几款基础款牛奶,市场份额不断被挤压。

为打破困局,邹阳开始分管研发,每周雷打不动开产品头脑风暴会,“大开脑洞”的牛奶口味接连推出,靠着差异化定位快速“闯”入年轻人朋友圈。

天津商业大学经济学院副院长蒙大斌认为,年轻消费者选择老字号,主要源于对其产品品质的信任,对品牌文化价值的认同和对其创新活力的欣赏。

近年来,商务部等 5 部门出台《中华老字号示范创建管理办法》等顶层设计,各地配套专项扶持举措,越来越多老字号展现出强劲的市场活力。

《中华老字号年度发展报告(2025)》显示,全国 1450 个中华老字号企业总体发展良好,品牌平均存续时间超过 145 年。目前,天津已涌现出 213 个津门老字号,其中中华老字号 72 个。“我们从机制优化、政策引导、模式升级、对接适配、服务暖心等维度,系统推进老字号创造性转化与创新性发展。”天津市商务局生活服务处处长邹阳说。

转型“闯关”中 “长红”尚需解难题

一块历经风雨的百年招牌,既担心被时代的尘土掩埋,又怕在追光中失了本色——这是不少老字号品牌共同的焦虑。有老字号负责人说:“我们害怕一成不变让老字号缺乏源头活水,更害怕创新尝试被核心客群认定为‘变了味’。”

如何在延续百年技艺内核的基

产值增长 6%、企业海外订单增长两成 眉山洪雅藤椒凭全球首个国际标准“通行证”加速出海

往加工企业进行处理,实现采收、转运、加工无缝衔接。

藤椒种植户李华芬介绍,“我们在白马村承包了 120 亩土地种植藤椒,今年产量预计 7.5 万左右,比以往要好。目前每天有三四十人采摘藤椒,采摘下来的藤椒会固定供应给县内的洪雅县和鑫农业科技发展有限公司进行深加工。”

藤椒种植户口中的洪雅县和鑫农业科技发展有限公司(以下简称“和鑫农业”),正是《香料和调味品 花椒调味油 规范》(ISO 18731)国际标准的牵头制定单位,依托国际标准,和鑫农业积极开拓海外市场,产品远销 50 多个国家和地区。

“由我们公司牵头制定的《香料和调味品 花椒调味油 规范》

的核心底气。泸州帮扶干部分批下沉梨园实地考察果树挂果密度、套袋防护管理、果实成熟度等田间管理细节,同本土农技员、种植大户开展现场座谈,实测苍溪梨可溶性固形物、果肉脆度、汁水含量等关键品质指标,针对果树夏季管护、病虫害绿色防治等方面给出实操指导建议,从田间源头守住鲜果品质底线。

鲜果采收后,帮扶队员、村社干部、本地村民集中在村活动室开展流水线作业,依次完成脱袋、筛选、擦拭、分级、装箱工序,严格剔除磕碰果、畸形果、成熟度不足的次品果,保障每一件外运梨品质统一、口感稳定。

泸州驻苍溪结对帮扶工作队领队黄霖说:“只有把前端品质管控抓牢抓实,我们后续的集中认购、市场推广才有硬核底气,才能让泸州群众真切认可苍溪梨品质,把帮扶采

田间实地勘验把关
锚定苍溪梨本源品质标准

果品品质是农特产品走俏市场

一颗苍溪梨的“出山记” 泸苍携手推动帮扶从输血变造血

盛夏七月,四川省广元市苍溪县 16.5 万亩梨陆续进入成熟采摘周期,预计年产量稳定在 12 万吨以上,综合产值突破 28 亿元,是全县 8.5 万户种植农户稳定增收的核心支柱产业。四川省泸州市与苍溪县两地虽相隔近 400 公里,却靠着对口协作纽带紧紧相连。连日来,泸州驻苍溪结对帮扶工作队紧抓鲜果上市窗口期,以消费帮扶为抓手,定制“顺顺荔梨”专属文创礼盒,集中批量收购鲜果,组织干群分拣包装、昼夜联动装车配送,既用刚性订单化解农户集中售卖难题,又依托消费者口碑拓宽外销渠道,持续夯实苍溪梨品牌影响力,为梨产业长效化、品牌化发展注入对口协作活水。

田间实地勘验把关
锚定苍溪梨本源品质标准

果品品质是农特产品走俏市场



村民按照标准严格筛选果品。

数据统计来看,收到果品的消费者好评率达 100%,多名受众主动反馈苍溪梨冰镇后消暑效果极佳,果肉细腻无渣,陆续产生私人代买、异地寄送给亲友的需求;还有职工将苍溪梨带给同事分享品鉴,带大家组团追加采购,形成“品尝一认可—复购—圈层推介”的良性裂