

一家荣昌非遗老字号卤鹅“触网”记

□ 重庆日报记者 邱小雅

4月9日清晨，非遗老字号“渝渝记”创始人周露，被密集的消息提示音惊醒：拼多多旗舰店后台爆单了——荣昌卤鹅一夜狂卖1202单，咨询消息叮咚不断。

“在线上卖了6年卤鹅，从未见过这个阵仗。”周露感叹不已。

这场爆单的源头，可追溯到重庆荣昌的“卤鹅哥”林江。前不久他追着网红“甲亢哥”投喂家乡特产卤鹅的视频意外走红，重庆老字号非遗美食荣昌卤鹅随之迎来“泼天的流量”。数据显示，相关视频让荣昌卤鹅的网络曝光率暴增4050%。

凭借这一热度，“渝渝记”这样的荣昌卤鹅老字号正以破竹之势“破圈”。

一朝爆火 日销上千

4月19日上午11点，“渝渝记”的生产车间里，9台巨型卤炉同时轰鸣运作，翻滚的卤汁咕嘟作响，厂房里卤味弥漫，鹅还“排队”等待入锅。

“江哥带火荣昌卤鹅之后，我们日均订单都是1000多单，比之前翻了近10倍。”周露告诉记者，原本生产车间只有4台卤炉，最近又紧急购入5台，全天开足马力全力生产。

这波破天流量，周露此前从未“幻想过”。1990年，周露的外公在荣昌老街支起一个卤味摊卖卤鹅。“那时每天就卤两锅，卖完就收摊。”周露告诉记者，到她接手时，生意也始终局限在本地和重庆主城周边。

转机出现在2019年。在拼多多平台运营团队的主动对接下，周露的卤鹅店取名“渝渝记”，正式入驻电商平台。

“进驻电商平台后，我们还根据平台不断反馈的消费端数据，对卤鹅的口味进行改进。”周露介绍，比如荣昌本地人吃卤鹅都比较咸，但外地消费者反馈“有点咸”，“渝渝记”

就对咸度进行了调整。

2022年，“渝渝记”卤鹅制作技艺成功入选地方非物质文化遗产名录，品牌影响力进一步提升。

酒香也怕巷子深

事实上，荣昌卤鹅作为现制品，其特性也如一把双刃剑：保质期短，既保留了其新鲜美味，却也在很大程度上限制了它的销售半径与市场覆盖面。

为此，过去众多本地商家不得不将销售重心放在实体店下，“渝渝记”算得上是最早一批勇敢“触网”的荣昌卤鹅商家。

但“触网”并非一帆风顺。“除了保质期影响销售半径，酒香也怕巷子深，荣昌卤鹅作为地方非遗美食，在全国的知名度并不高。”周露说，之前，卤鹅买家大多集中在川渝等地。

在互联网信息时代，对于知名度有限的地方特色美食来说，想要在激烈的竞争中脱颖而出，其难度可想而知。

为了打开知名度与销路，2024年1月，“渝渝记”与“卤鹅哥”林江达成合作。前段时间，林江凭借那条爆火的视频意外走红，“渝渝记”作为他的合作商家，也迎来重大利好——拼多多店铺订单量呈几何级增长，知名度也大幅提升，最远的一单更是来自新疆喀什的塔吉克牧民家。

其实，不仅“渝渝记”抓住了这波机遇，荣昌当地的很多卤鹅商家也纷纷“上车”，接住这波“破天流量”。

荣昌商务委相关负责人介绍，荣昌区每年卤鹅销量约500万只，店家有300余家。此次全网爆火后，卤鹅线上订单增长了105%左右，个别企业订单更是出现“疯长”。

注重质量 留住“流量”

地方特产要想在市场上长久立足，仅有



4月19日，“渝渝记”工作人员在直播间里展示卤鹅。重庆日报记者 刘力 摄

流量远远不够，真正能留住消费者的，是实实在在的好味道。只有保证产品品质，才能将“流量”转化为“留量”。

“店铺的卤鹅日订单量超过了1500单，我们就赶紧把商品下架。”周露告诉记者，“订单太多产能跟不上，我们就宁愿不做，也要保证消费者拿到手上的荣昌卤鹅是最新鲜的。”

不仅注重产品品质，“渝渝记”还积极借助平台优势，拓展发展路径。“最近我们成功入选拼多多的‘多多好特产’计划，借助平台的强大数字化能力，品牌知名度得到进一步提升。”周露说，没想到，此举还吸引了几位外国客人特意来店铺咨询，这让他们看到了卤鹅出海的机遇。

荣昌区也迅速行动起来，为卤鹅产业发展制定了一系列全面且具有针对性的策略。

荣昌专门梳理制定荣昌卤鹅电商发展机会清单，力争年内与10个500万“粉丝”级主

播达成合作，借助他们的影响力，进一步提升荣昌卤鹅的知名度和市场份额。

不仅如此，荣昌区还将启动电商培训计划，争取年内新开网店100家以上，并同步组建官方旗舰店。此外，启动组建荣昌卤鹅公共售后处置中心，不断优化荣昌卤鹅电商发展生态。

根据《荣昌卤鹅产业高质量发展行动方案》，到2026年，荣昌区计划培育龙头企业3家，发展规模以上企业5家，全区卤鹅产业产值突破10亿元。销售体系方面，将构建“中央厨房+区域仓库+社区零售+电商销售”的多层次体系，新增销售店铺（包括线下店和网店）1000家以上。



酉阳：打好“三张牌” 绘就民族地区共富新画卷

产品年销售额达21.8亿元。

共同现代化不仅是经济发展的共同前行，更是人与自然和谐共生的责任担当。试点过程中，酉阳还通过深化国家储备林建设改革，积极探索绿色发展模式。截至目前，累计收储国债林51.09万亩，其中2024年建设碳汇林10万亩，新增国家储备林11.1万亩，带动林农增收2554万元。

仲春时节，名为“何家院”的农家乐，墙上展示着古寨、梯田的美景，独具土家特色的装潢令人耳目一新，而农忙当农民、农闲当老板的村民何钢正热情地为游客服务。窗外，梯田古寨景致美，俯仰之间皆是画；屋内，十多位游客围桌而坐，大快朵颐农家菜。

酉阳县花田乡何家岩村，坐落在菖蒲大草原的何家岩下，是典型的土家族村落，入选了中国传统村落名录。这里“岩以姓得名，寨依岩而生，田以梯成形，里以耕为乐”。

“乡里积极争取各级资金，按照‘一户一景、一户一策’思路，首先对濒危传统建筑进行抢险加固，对闲置传统建筑进行有效管护，已累计修缮整治22栋。”花田乡党委书记邹艺介绍，瞄准文旅融合发展思路，乡上整合何

家岩村梯田、古寨、民族文化等优势旅游资源，采取“政府+国企+集体+农户”模式，布局集观光、休闲、度假、康养于一体的复合型旅游业态，仅农家乐就发展了175家。

一系列“组合拳”落地，资源优势变成了发展优势。2024年何家岩村接待游客超12万人次，何家岩村村集体经济经营性收入突破720万元。何家岩村的共富模式已经在酉阳全域推开，其中50个共富乡村试点村，2024年村集体经济经营性收入平均达到50.8万元，增长26.7%。

位于百里乌江画廊的核心区，多个少数民族聚居于此的龚滩古镇，成于蜀汉，盛于明清。1984年冬天，时年65岁的著名画家吴冠中，漫步龚滩古镇，拾起画笔，将乌江畔的山光水色、人文之美定格在画布上，第一次以美的视角掀开了古镇的面纱。

40年后，因画而名、因画而兴的龚滩古镇，早已走出深闺，每年吸引数以万计的画家、学者、摄影爱好者不远千里，翻山越岭而来，找寻乡愁，品味人生。

“近年来，古镇依托其丰富的旅游资源和厚重的历史文化，不断探索‘文化+旅游’的

发展模式，持续举办多届龚滩写生艺术季、艺术家采风交流等活动，吸引了大批艺术爱好者慕名前来。”龚滩镇党委书记何波介绍，当前，正立足资源优势，努力将这座千年古镇创建成为国家级旅游度假区，让龚滩古镇人文复兴、文旅融合之路越走越宽广，努力推动乡村全面振兴。

千年金丝楠木群变网红打卡地、万亩高山草原避暑胜地、亿年寒武纪叠层石区变游玩乐园……在试点过程中，酉阳立足山地特色、生态资源和民族文化，坚持以文塑旅、以旅彰文，持续打好生态、乡村、文旅“三张牌”，成功构建起“1+9+2+N”的景区集群矩阵，4A级以上景区和市级以上度假区总量、增速均居重庆首位。2024年，酉阳全年接待游客4058.11万人次，接待游客总花费206.94亿元，为促进城乡融合发展推动各族群众实现共同富裕打下了良好基础。

“全面建成社会主义现代化强国，一个民族也不能少。”酉阳县民宗委主任彭武进表示，当前，酉阳县各族群众正手足相亲、守望相助，共同维护民族团结，推动地方发展，携手书写中国式现代化酉阳新篇章。

“智改数转”破局 技术攻坚突围 垫江加快推动传统制造业转型升级

□ 垫江报记者 兰沫诺

4月15日，垫江高新区重庆捷力轮毂制造有限公司生产车间里，机械臂精准翻飞，银白色轮毂在传送带上列队行进，从毛坯到半成品，只需15分钟——这是传统工艺难以企及的效率。

曾几何时，一只轮毂从铝锭到滚烫的铝水，再经过压铸、机加工等十几道工序，到最后成品出炉，需要大量人工操作。工序耗时长、劳动强度高、环境脏乱差，一度是传统轮毂生产难以摆脱的“标签”。

改变始于一场“不得不不变”的危机。2018年，人工成本上涨、行业竞争加剧，让这家传统制造企业面临极大生存压力。企业决策者意识到，不变更则死。于是，一场投资10亿元的“智能革命”悄然启动。

拆除旧生产线，新建智能工厂，这不仅是一次设备的升级，更是一场从生产流程到管理模式的全面革新。300多亩的智能工厂，犹如一座科技城堡，基于工业互联网、边缘计算、大数据、云计算等新一代信息通信技术，打造出一个汇集智能人协同、大数据辅助决策、生产线动态智能调度、生产装备智能物联、工业区块链的全新产品应用场景。

经过升级的轮毂生产车间变得干净、安静、智能。48台机械手、36台机器人，与坐镇C位的“智慧大脑”大数据监控云平台共同编织成一张智慧网络，通过智能物流实现加工、生产线无人化。并同步实现了生产目标、生产效率、区域销售情况、设备运行状态等关键数据的精准分析和管控，为企业把握发展趋势提供了强大支持，进一步实现了投入最小化、产出最大化。

“以前一道工序完成后，需要囤积一定数量后才流入下一个工序，现在智能化流水线，

极大减少了产品等待时间，产品质量也得到稳步提升。”捷力轮毂生产制造部安全主管刘明亮介绍。

改变带来的成效是惊人的：轮毂生产周期由原来的25小时缩短到15小时，缩短了40%；人工由1800人减少到1200人，人员缩减了30%；年生产能力最高可达1200万件，年产值约12亿元。

如今，在摩托车铝合金轮毂领域，“重装出发”的捷力轮毂已实现“弯道超车”，发展成为行业标杆，占有率在国内名列前茅，为众多国际国内品牌摩托车企业提供整套配套，产品远销印度、巴基斯坦、菲律宾等国家。

在新质生产力发展的巨大浪潮中，没有谁能独善其身。与捷力轮毂的“智能革命”不同，垫江高新区另一角的重庆辉虎催化有限公司（以下简称辉虎催化）上演的则是一场“技术突围战”。

辉虎催化2011年落户垫江，以机动车尾气净化为主导产业，专注于摩托车和汽车三元催化剂、汽车消声器的研发、生产、销售。

过去的数十年时间里，国内高端催化剂市场长期被外资垄断，国产企业大多困于低端代工。“没有核心技术，我们就被掐住了脖子，利润空间被挤压到不足3%，发展难以持续。”回忆其中苦楚，辉虎催化总经理李进无奈叹息。

“核心技术买不来、等不来，只能自己拼。”辉虎催化升级换新智能设备的同时，聚焦尾气处理这一细分领域，将“减碳”目标确定为技术攻坚方向。

公司成立了技术中心，组建起一支32人的高端研发团队，专注催化材料的设计开发、催化剂配方的设计开发和催化剂的应用匹配。整个研发中心配备摩托车催化器、汽车



捷力轮毂智能工厂生产线。垫江报记者 龚长浩 摄

催化器研发测试设备50余台套。

经过无数个日夜的反复实验，公司成功研发出国内首个汽油车国6B低贵金属催化剂。这种催化剂具有性能优异、耐久性强和适用车型范围广的优势，可以净化发动机排出的95%以上废气，通过了国内最严苛的排放认证，填补了国内高性能机动车尾气净化催化剂的产业空白。更关键的是，可以直接为企业降低成本30%左右，进一步提升市场竞争力。目前，该产品已反向出口至欧美市场，广受好评；公司产品创新研发也实现了多点开花，摩托车催化器产品占据重庆市场第一位、国内市场前三。

从捷力轮毂的智能化车间到辉虎催化的技术突围，都折射着垫江着力推动传统工

业技术创新、“智改数转”的决心。

2024年以来，垫江深入实施科技创新引领行动，积极推动企业与高校、科研机构深化合作。同步实施高新技术企业和科技型中小企业“双倍增”行动，按照“机器换人—设备换芯—生产换线—数字化车间—智能工厂—标杆示范”思路，促进企业信息系统与生产设备深度融合。

截至目前，先后助力全县18家传统生产企业实施智能制造核心技术攻关和智能化改造工程，全县工业领域机器人应用总量突破400台。支持引导企业完成市级智能化改造项目110个、节能减排改造项目51个，重点企业的装备数控化率提升至60%左右，重点企业经营管理数字化普及率达100%，区域高质量发展动能强劲。



潼南 柠檬48小时冷链跨境直达越南市场

□ 潼南报记者 刘城志 吕洁

近日，搭载着陆海新通道公路班车的28吨柠檬鲜果鸣笛启程，48小时后将跨越1300公里出现在越南市场，标志着中国柠檬之都——潼南柠檬，首次通过跨境公路班车实现冷链鲜果对越直供，将传统海运时效压缩了67%。

在重庆磊书果品有限公司的包装车间，记者看到工人们忙碌于柠檬鲜果筛选、包装、封箱和贴签操作。一箱箱“黄金果”摆放整齐，待检验检疫后，这28吨柠檬鲜果将通过冷链运输直达越南。

“这是首次通过陆海新通道公路班车，将潼南柠檬送到越南，从之前的海运6天，缩短到现在的2天，大大提升了运输时效，确保潼南柠檬以最快的方式送到越南市民的餐桌上。”重庆磊书果品有限公司负责人胡再洋介绍。

这条跨境冷链通道的常态化运行，每年可带动5万吨农产品出口。潼南区正构建“技术标准+溯源认证+物流保障”三位一体服务体系，截至目前，配套建设36个产地冷链保鲜库，鲜果储存能力20万吨。

据统计，截至目前，2025年一季度潼南柠檬出口量达6200吨，创汇8100万元，同比分别增长7.9%和18.3%，市场版图已覆盖新加坡、马来西亚、泰国、越南等30个国家和地区，东盟核心市场基本实现全覆盖。

潼南区农业农村委相关负责人表示，下一步，潼南将继续加大对源头基地的技术指导和质量监控，积极帮助柠檬产业协会会员及相关企业拓展海外市场，为广大柠檬企业提供更优质的服务，助力潼南柠檬走向更广阔的市场。

巴南 地下综合管廊成功接入 该区物联感知平台

□ 巴南日报记者 罗莎

4月17日，记者从渝兴公司获悉，随着数字重庆建设加快推进，巴南区地下综合管廊不断优化控制中心网络结构，6021个物联感知设备已顺利接入该区物联感知平台，这也标志着地下综合管廊与该区治理中心实现数据互联互通。

作为重庆市第一条工业化建造（装配式）管廊试点工程，巴南区地下综合管廊全长10.12公里，起于海洋公园南侧，沿龙泽路、燕尾山路、横十路和尚文大道敷设，是全市同期规模最大、线路最长、投资最大的综合管廊试点工程。该工程于2020年被列为国家重点研发计划“城市地下综合管廊安全防护技术研究及示范”项目，2023年建成投用。

据介绍，巴南区地下综合管廊采用水信舱、电力舱、燃气舱三舱设计，铺设管线包含中高压电力电缆、给排水、通讯线缆、燃气气、预留管五类管线，可容纳各类管线总长达666.94公里，是名副其实的“地下收纳神器”。

通过数字孪生技术，巴南区地下综合管廊开发了三维集成与管控系统，主要包括监控系统和报警系统，已安装20类6020余个感知设备以及3类约400个监控设备，同时形成KPI指标9个、关键动态体征指标7个，并制定智能预案3个。此次与巴南区治理中心贯通联动，不仅构建起安全、一体化智管体系，也实现了管廊内各类管线风险隐患的数字化提级处置、联动处理工作场景。

接下来，巴南区还将加大对该区地下综合管廊三维集成与管控系统二次开发力度，确保与治理中心数字驾驶舱全面贯通，实现监测全覆盖，对综合管廊关键动态体征指标24小时监测，达到巴南区智能应急贯通的实战实效，实现城市全方位、可视化、智能化管控，提升超大城市现代化治理能力。

渝中 93座暖“新”驿站 织密“暖心”服务网

□ 渝中报记者 李传芳

“以前进进出出都是为他人送餐，没想到现在还有为自己‘定制’的优惠套餐。”4月18日，说起“暖新驿站”为新就业群体定制的“爱心餐”，某外卖平台配送员小何向记者算了一笔“暖心账”，“比如我点一份原价25块钱的套餐，因为我新就业群体的身份，就可以便宜接近4块钱，积少成多，不仅‘暖胃’更‘暖心’！”

小何口中“暖胃”更“暖心”的“爱心餐”，是渝中区市场监管局为务实解决新就业群体“吃饭难、喝水难、休息难”，依托党建引领，在行业监管的基础上，整合辖区餐饮资源，协同开展暖“新”行动，为新就业群体“量身定制”的服务举措。在当前的“党建引领·暖‘新’同行”新就业群体“爱心餐”项目启动仪式上，不少“外卖小哥”在乡村基大融汇店“尝鲜”了属于自己的“爱心餐”。“爱心餐”在套餐价格的基础上为新就业群体提供8.5折的优惠，让不少外卖配送员直呼“巴适”。

“外卖配送员等新就业群体工作强度大、流动性高，难以找到合适的场所解决喝水、吃饭、休息等需求。同时，餐厅经营具有明显的“高峰”时段，和外卖配送员的工作节奏相吻合。”渝中区市场监管局相关负责人介绍，该局在加强对快递、外卖等平台监管的基础上，综合考虑外卖配送员等新就业群体的实际需求，充分整合大米先生、乡村基等辖区餐饮门店资源，联合渝中区委社会工作部等部门及相关街道，在全区打造了93座“暖新驿站”示范点。

据了解，这些“暖新驿站”严格按照标准化建设，配备了饮水机、休息桌椅、充电设备等基础设施。乡村基和大米先生等部分门店还为新就业群体“量身定制”了打折套餐并限量免费添加，部分驿站还提供免费的饭菜加热服务。驿站依托连锁餐饮企业布局，让外卖配送员在取餐、就餐间隙就能轻松享受便捷服务。在位于乡村基大融汇店的“暖新驿站”，记者看到，不少外卖配送员在配送间隙轻车熟路地前往休息区，接一杯水，充一会电，享受怡然的休息时光。