

凝聚着百多年的工匠精神，沉淀着几代人的文化记忆，老字号的产品、技艺和服务，是让人唇齿留香的大白兔奶糖、杏花楼月饼，是寄托美好生活向往的上海牌手表、永久自行车。然而时代变迁，有些老字号发展得不如意，甚至还从此消失在历史的洪流之中。日日陪伴变成了淡淡回忆，变革迫在眉睫。

“互联网+”战略的提出，为传统企业转型指出了方向，也给老字号的商业模式变革带来新思路。新时代要有新使命新作为，积极主动拥抱创新，在新技术、新产业、新模式、新业态上开疆拓土，在互联网和实体经济深度融合上做文章，才是老字号的新出路。

以电子商务为始，以全面数字商业为终，以新零售为途径，以创新为手段，老字号正插上“互联网+”的翅膀，为打响“上海制造”品牌继续往开来。

互联网不是危机是契机

有人曾感叹，在互联网时代，老字号已经过时了。然而放眼世界，可口可乐、奔驰、通用、麦当劳等，不仅不是老朽，反而是青春时尚的代名词。2017 年“世界品牌 500 强”的平均年龄达到了 100.19 岁，100 岁及以上的老字号多达 216 个。

只有推陈出新，才能基业长青。老字号是从几十年、数百年商业竞争中留下的赢家，在传承的基础上不断创新，正是其立身之本。从这个角度来看，把创新融入血液的互联网，不是老字号的危机，而是其在新时代再创辉煌的契机。

2015 年 3 月 5 日上午十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。他在政府工作报告中提出，制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融(ITFIN)健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。

“互联网+”的概念提出后，就有不少老字号企业顺应时代潮流，首先借助电商平台向更多消费者展示老字号的独特魅力。在天猫、京东、苏宁等电商平台的搜索栏输入“老字号”，恒源祥、功德林、沈大成、永久、百雀羚、稻香村、哈尔滨食品厂、邵万生等老字号早就开出了线上旗舰店。无论是食品餐饮、酒类茶叶，还是日用家化、服装鞋帽，各行各业的老字号都把电商作为“触网”

“永久”日售 4 万辆 “三枪”网销创新高 “互联网+”点燃申城老字号品牌复兴梦



■ 老字号冠生园全力打造的天空农场，融互联网、物联网和城市立体栽培技术于一体，意欲让每个人都成为农场主，让每个家庭都能享用健康绿色蔬菜

的第一步。

很快，老字号就尝到了甜头。去年“双十一”，永久旗舰店一天就卖掉了 4 万辆自行车，销售额达到 4000 万元。三枪“触网”不过四年，就夺取了线上同类品牌第一，全年全网销售做到了 3.5 亿元的佳绩。恒源祥早在 2011 年就成立了独立的电商分公司，主动实施全渠道战略，取得了显著的转型效果。它在阿里零售平台的年销量已经超过 20 亿元，增长速度也大大高于行业平均水平。而在京东上月发布的中华老字号电商发展报告中，去年京东平台上的老字号企业用户数同比增长 81%，商品销售量平均增长 101%，销售额增速也超过 100%。

用新思维重构商业模式

去年 7 月，商务部、发改委等 16 个部门联合印发了《关于促进老字号改革创新发展的指导意见》，明确提出支持老字号线上线下融合发

展，实施“老字号+互联网”工程。

但是，“老字号+互联网”不是简单地把产品拿到网上销售，在实体商业遭到冷遇的商品也不会上了网就一炮而红。因此《意见》提出，老字号要开发网络适销商品和款式，发展在线预订、网订店取和上门服务等业务，通过线上渠道与消费者实时互动，为消费者提供个性化、定制化产品和服务。归根到底，就是要把产品和服务的创新做到底。

“互联网+”的关键是创新。只有创新才能让这个“+”有意义、有价值。依托互联网信息技术，实现互联网和传统产业的联合，达到重构业务体系和商业模式的目的，最终才能完成老字号企业的转型升级。

老字号和消费者的沟通方式在创新。新茶上市之前，汪裕泰的一群年轻员工穿上龙袍纱裙，在线上直播“皇帝下江南寻觅好茶”的桥段。永久自行车则冠名手游竞技，开出自行车主题咖啡馆，用年轻人喜爱

的方式沟通，建立品牌感情。

老字号的营销手段在创新。这两年老字号变身“网红”美食的创造者，除了产品创新有噱头，背后也有美食公号、微博为其走红推波助澜。

老字号的运营能力也在创新，关键就在于数据赋能。互联网平台上汇聚的大数据，帮助老字号企业制定更为精准的销售和营销策略。消费信息从网上回流到企业手中，产品研发、广告投放等更好“定位”。而对于区域品牌来说，更能依托互联网飞向全国乃至全球市场。

业内专家表示，在消费者心目中，大部分老字号仍是“优质商品、优质服务”的代名词，可见老字号的互联网化，恰恰吻合了国家供给侧改革的内在需求。“互联网正帮助老字号们打通供给侧和消费端的通道，重新建立和消费者的亲密连接。”

字号虽老，心不老。北京大学新媒体研究中心研究员马旗戟表示：

“在当今新的科技、文化、意识和观念下，传统商业如何焕发活力成为一种必须的探索，这其中以电子商务为始，以全面数字商业为终，以新零售为路途，以创新为手段的诸多中华老字号用实践给出了答案和信心。”

推动线上网下深度融合

截至目前，上海的“中华老字号”和“上海老字号”共计 220 个，是全国老字号品牌数量最多的城市。它们曾经代表着上海制造的最高水平，同时也承载着民族品牌发展、海派文化传承的记忆。

但市商务委主任尚玉英也坦言，220 个老字号品牌中，具有国际影响力的本土品牌和特色产品发展不足，“走出去”的力度不大。“我们要让本土品牌强起来，打造更多引领消费潮流、具有强烈时代气息和鲜明上海特色的新品牌，支持老字号改革创新，促进老品牌年轻化。”

上海服务、上海制造、上海购物、上海文化四大品牌的打响，离不开这些老品牌、老字号的老当益壮再出发。老字号的品牌优势要再延续、更辉煌，需要立足新时代新需求，引领消费潮流，把上海特色做得鲜明。

“互联网+老字号”的行动计划，就是一帖良药。“新一轮科技革命和产业变革正在深刻重塑经济社会发展格局，我们要洞察趋势、把握态势，积极主动拥抱创新，抢占科技和产业制高点。”上海市委书记李强要求上海在新技术、新产业、新模式、新业态上开疆拓土，着力在推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合上做足文章。

从过去的前店后工厂，到如今植根于互联网之上，借助无边无界的网上通路和数据宝库，老字号的康庄大道就在眼前。

本报记者 张钰芸

“放管服”改革提升政府服务效能

金山区创新“互联网+政务服务”模式

设立申请到拿到营业执照，才过去不到 3 个小时，高效服务让人惊喜。

与市区“写字楼经济”不同，沪郊金山面临企业地域分布广、经营模式多样化等情况，对此，金山制定专项行动方案，推出行政审批效率提升、重点领域审批改革、网上政务服务深化等多项举措，让优化营商环境进入“加速度”。

其中，“最多跑一处”，率先实现行政审批三个集中、行政审批路标式服务；“最多跑一窗”，建立起综合受理机制和提前服务机制；“最多跑一趟”，打造“即时受理”新机制、“政企合作”新模式和“全程网办”新路径。例如，不动产登记“全网通”服务改革，登记时限从 41 个自然日缩至 5 个工作日；“e 动工

作站”实行“不见面审批”，去年完成企业注册、变更服务 9 万户次；对 21 类 66 项许可审批事项实现“现场受理，当场发证”，开启“30 分钟完成”的快速通道。

■ 加强事中事后监管

“前几天，我们接到‘金税云语音’发出的环保税培训提醒，让我们的转型之路更加踏实。”中国石化上海石油化工股份有限公司副总经理周美云说。

审批时限缩短，市场活跃度提升，更要创新管理模式，完善事中事后监管。金山区税务局上线的“金税云语音”平台，将“被动咨询应对”转为“主动宣传引导”，建起事中事后综合监管平台，明确责任、放管结

合，为健康的市场环境保驾护航。

金山区文广影视局利用监管平台，建立“双随机一公开”监督检查工作机制。例如，通过梳理法律法规要求，针对“查什么”，确定 6 项文化文物“双随机”抽查事项，针对“怎么查”，逐一制定实施细则。此外，通过健全执法人员库信息、分片区做细做实抽查方案，克服人员不足、场所分散的问题，明确“谁来查”和“检查谁”，还将“双随机”抽查工作融入许可证年检换证、专项整治等业务，提高工作效率的同时，提升执法的公平公正。

■ 定制化跟踪和指导

去年底，位于金山工业区的上海统一企业饮料食品有限公司想增设一条生产线，设想一经提出，金山

区市场监管局就开启了定制化的跟踪指导服务，图纸设计、场地布置、设备采购、工艺流程等环节全程介入，确保企业各项达标，实现规范化生产，获得准入许可。

“小到一個垃圾桶位置的摆放、细到生产车间一扇大门的开启方向，都关乎食品质量安全，牵涉到生产企业能否获得经营许可证。”金山区市场监管局相关负责人介绍，提前介入指导服务，既可规范企业生产少走弯路，又能保障消费者健康安全，取得多赢的效果，真正实现“服务到了需求上”。

在金山，越来越多的企业享受到提前介入、精准贴切的定制化服务，去年就有食品生产类企业 83 家，餐饮服务类企业 1300 家，工业产品生产企业 3 家。

据悉，金山区将按照“审批最少、流程最优、体制最顺、机制最活、效率最高、服务最好”的定位要求，抓住“放管服”改革的牛鼻子，全面提升政府的服务效能。

首席记者 范洁 通讯员 付婷



优化营商环境

审批全程专人代办服务、事中事后综合监管、定制化跟踪管理和指导……记者从今天上午举行的金山区优化营商环境情况通报会获悉，金山区深化“放管服”改革，创新“互联网+政务服务”模式，不断提升服务效能，优化营商环境。

■ “一窗通”最多跑一趟

3 月 31 日，金山区颁发发出全区首张“一窗通”营业执照，上海重源宝泾国际物流有限公司法定代表人杨圈感叹，距离他在网上提交企业