

# 近日,第三批“河南老字号”企业申报工作开始,我市老字号企业保护与发展引发关注——

## 洛阳,还有多少老字号可以再现?

老字号是数百年行业竞争中留下的极品,每个老字号都历经各种艰难和辉煌才流传至今。目前,我市第三批“河南老字号”申报工作已经开始,如何更好地保护和传承老字号,成为许多人关注的话题。

### 洛阳老字号发展有喜也有忧

在洛阳网社区上,一篇“洛阳还有多少老字号,还有多少可以再现”的网帖引发许多网友关注。其中列举了小街锅贴、马蹄街张家馄饨、合盛棧、祥兴荣乔家戏衣、杨氏沙园膏药等不少洛阳人耳熟能详的老字号。

一些网友感叹,无论时代如何变迁,一些老字号企业依旧存在着并继续演绎着一个商业传奇。老字号是众望所归的口碑,是诚信经营标志,是人文历史的记忆。

也有网友说,虽然许多洛阳的老字号企业仍在健康发展,但也有个别老字号企业逐渐淡出人们的视野,令人惋惜。

记者在走访中发现,不少洛阳人认可的老字号产品如今仍是市场上的抢手货,但也有一些产品已经不易买到。

昨日下午,在位于民主街的洋牲园酱肉店前,挤满了购买酱肉、猪蹄的人。据店内的销售人员介绍,洋牲园酱肉店最初由北京人田有信于1923年创办于北京。抗日战争时期,日本人让田有信为他们制作酱肉,田有信不愿为日本人服务,便离开北京,将店迁到洛阳。店内的熟肉食品采用定量销售,而且要确保在出锅后3小时内售完,因此每天都有顾客早早来此排队购买。

在市区不少超市、商店内,都能看到“建洛”放心豆腐、酱油、醋的“身影”。

家住珠江路附近的杨秀芬说,市场上外地品牌的酱油、醋也有不少,但咱本地的“建洛”酱油、醋还是自己的首选,毕竟是老牌子。

“小时候最喜欢吃合盛棧的点心,现在却很少买了。”家住凯旋路附近的市民周俊培说,前段时间跑到老城打听了很多人之后,才发现在北大街附近有一家不起眼的门店,后来买了一些萨其马和羊角蜜,不过口感似乎和超市里卖的一些其他品牌点心差不多,找不到曾经的那种感觉了。

### 申报老字号做大做强品牌

近日,记者从市商务局获悉,目前,我市已开始进行第三批“河南老字号”申报工作。未来,将有更多洛阳的老字号企业有机会获得“河南老字号”称号。

据市商务局相关负责人介绍,企业如果能成功获得“河南老字号”甚至“中华老字号”称号,将有利于企业提升品牌知名度,充分发挥老字号企业对行业发展的榜样示范作用。

### 我市目前有8家企业获得“中华老字号”或“河南老字号”称号

#### 中华老字号 4家 (商务部认定)

- ▶ 洛阳真不同饭店有限责任公司
- ▶ 洛阳酒家有限责任公司洛阳酒家
- ▶ 河南省洛阳正骨医院
- ▶ 洛阳建洛生物科技有限公司

#### 河南老字号 4家 (省商务厅认定)

- ▶ 洛阳巨尔乳业有限公司
- ▶ 汝阳杜康酿酒有限公司
- ▶ 洛阳市老城区洋牲园酱肉店
- ▶ 洛阳市西工饭庄有限责任公司

制图 闵敬

目前,我市获得“中华老字号”(商务部认定)或“河南老字号”(省商务厅认定)称号的企业共有8家。(见图表)

“河南老字号”企业认定条件有:拥有商标所有权或使用权;品牌创立于1966年(含)以前;传承独特的产品、技艺或服务;有传承中华民族优秀传统文化的企业文化;具有中华民族特色和鲜明的地域文化特征,具有历史价值和文化价值;具有良好信誉,得到广泛的社会认同和赞誉;国内资本及港澳台地区资本相对控股,经营状况良好,且具有较强的可持续发展能力。

符合条件并有意愿申报的企业,须于2013年8月10日前将有关申报材料报市商务局商贸服务管理科。咨询电话:63930762。

### 老字号企业未来需要更多关注

河南科技大学区域经济研究中心主任高延军认为,老字号的品牌本身就是一笔巨大的无形资产,首先,要强化商标注册意识,使老字号的金字招牌取得量化的应用价值。其次,老字号企业的核心产品品质不能变,只有保留了原来的独有特色,才能形成自己的核心竞争力。最后,企业不应拘泥于服务本地消费者,而是要勇于开拓外地市场,让洛阳的老字号享誉全国。

有业内人士说,如今市区商业综合体很多,一些国外的老字号企业,如肯德基、麦当劳等由于实力雄厚,不仅不愁资金,相关商业区的开发商也会积极引进。相比之下,洛阳的一些老字号企业,实力还相差很远。政府部门应有重点地引导、帮扶一些洛阳的老字号企业在繁华商业地段开设店面,提升品牌知名度和影响力。

高延军说,国内一些地方对本土老字号企业保护、扶持已经出台具体措施,值得我市相关部门借鉴。其中,武汉市规定,从2010年至2015年,每年从财政中拿出500万元,扶持当地老字号企业发展;对于被授予“中华老字号”称号的企业项目,一次性奖励10万元;老字号企业被列入国家、省、市非物质文化遗产名录项目,给予一次性奖励2万元。安徽省的相关规定则是,对新认定的“中华老字号”企业,每家给予20万元一次性奖励;对已认定的“中华老字号”企业开展信息系统建设、连锁经营等开发与保护,给予不超过总投资30%且支持额度不超过100万元的补助。

本报记者 王蕾



## 技术壁垒致我国去年损失685亿美元

新华社北京7月30日新媒体专电(记者 林远)国家质检总局在7月29日召开的例行新闻发布会上透露,2012年,国外技术性贸易措施导致我国全年出口贸易直接损失685亿美元,比2011年增加62.4亿美元;直接损失额占同期出口额的3.34%,比2011年上升0.07个百分点;企业新增成本280.2亿美元,比2011年增加20.6亿美元。

## 学以致用 花草草中“掘金”



唐吉绅在打理店里的花卉

在我市花卉市场,有不少大学生创业者,他们与不会说话的花草结伴,闯出属于自己的一片天空。唐吉绅就是其中一员,创业3年来,他凭借自己的园艺知识和热情服务,赢得不少回头客,营业额逐年增长。

### 坚持所学专业,投身花卉行业

唐吉绅小时候就喜欢花花草草,常在自家院里种各种植物并悉心照料。为此,他高考报志愿时选择来到洛阳,就读于河南科技大学林学院园林技术专业。

2009年,唐吉绅大学毕业。他虽想从事花卉行业,但由于缺少资金,迫于生计,他先后干过销售、当过服装导购。2010年年初,有了一点积蓄的唐吉绅重拾自己的专业,他用自己的积蓄及向亲戚的借款,开了一间花卉园艺店,从事花木盆景销售。

唐吉绅说,当时,他拿着仅有的2万元启动资金开始找店铺,跑遍了市区所有的花卉市场,最终,他选择了人气旺、发展较成熟的新村花卉市场。“虽然成熟市场的租金比其他新建市场贵很多,但我相信凭借自己的专业知识,一定能做出自己的特色,赢得市场。”唐吉绅说。

### 以租代销,放眼长远效益

创业常伴有困难,唐吉绅也不例外。唐吉绅说,盘下店后,找到稳定合适的进货源至关重要。当时,他和花卉市场的其他商户一起,拼车到郑州进货,但因为缺乏经验,吃了不少亏。

“我曾开业连续一周都没有顾客,单生意都没做成。”唐吉绅说,那个时候,他曾经怀疑过自己,选择在花卉行业中创业是不是正确的选择。后来,他调整心态,通过查阅报刊书籍、上网搜索等方式,学习花卉营销知识。

当时,花卉租赁业务在我市花卉市场上并不常见,由于费时、费力、短期利润小,很多商户不愿干。唐吉绅看准此商机,决定尝试花卉租赁,他开始到市场散发名片,承接花卉租赁业务。没过多久,我市一家准备开业的珠宝公司打电话给唐吉绅,想要租赁花卉。

“租赁花卉要比购买花卉便宜得多,对于一些中小型企业来说,经济实用。”唐吉绅说,一些公司买了花卉后,由于疏于照料,不少花卉成了一次性消耗品,公司还得重新购买;而采用租赁的方式,他会与公司签订长期合同,每隔15天左右上门养护一次,保证植物成活。“这样不仅能帮客户省钱,而且自己通过上门养护,还能收取一定的服务费用,与客户形成长期合作模式,实现互惠双赢。”唐吉绅说。

正是靠着租赁花卉这种形式,唐吉绅逐渐打开了销路,将一次性买卖转变为有长远效益的长期合作。

### 专业售后服务,赢得回头客

花卉行业,不能只靠公司、企业这些客户,散客也是唐吉绅重视的客户群。唐吉绅靠用专业知识导购、售后服务,赢得了不少回头客。

一次偶然的经历,让唐吉绅感受到“专业”的商机。一天,家住老城区的一位中年顾客在花卉市场闲逛,唐吉绅主动将这位顾客请进店里,用专业知识为顾客讲解植物的品种、习性、产地、功效、如何养护等。在他的“推销”下,顾客选购了两盆。后来,这位顾客告诉唐吉绅,他原本不打算买的,但被唐吉绅专业、热情的讲解所感染就购买了两盆。现在,这位顾客不仅成了唐吉绅的回头客,而且还与他成了朋友,经常来店交流养花技巧。

唐吉绅很重视售后服务,顾客在店里买的花卉,一旦遇到什么种植上的问题,他随时为顾客讲解。“晚上9点以后,早上不到7点,都有人打电话询问,有时吃饭时接到顾客的询问电话,就放下碗给顾客耐心讲解。”唐吉绅说。正是靠专业的售后服务,他赢得了不少回头客。

唐吉绅还重视引进一些稀有品种,丰富花卉种类,最大限度满足不同层次顾客的需求。今后,他还计划开发植物寄养等服务,如果有人长期出差在外,可以将“爱花爱草”寄养到他那里,由他照料。

本报记者 赵佳文/图

## 酒店服务谁家好 技能大赛见分晓

### 洛阳旅游饭店服务技能大赛暨十佳服务之星酒店评选活动启动

本报讯 2013年洛阳旅游饭店服务技能大赛暨十佳服务之星酒店评选活动拉开帷幕,已有30多家酒店报名,各酒店代表队将于8月中旬一展身手,争夺“洛阳十佳服务之星酒店”称号。

本次活动由市旅游发展委员会、市总工会、洛阳日报报业集团联合主办,在洛阳日报社、洛阳饭店业协会的组织的下,定于8月12日至14日进行现场角逐。

本次技能大赛内容涵盖客房服务(中式铺床)、餐厅服务(中餐宴会摆台)、餐厅服务(西餐宴会摆台)、调酒师服务(鸡尾酒调制)等四个项目。比赛内容大致分为基本素质和现场操作两项,共设4个单项奖,分别设一等奖1名、二等奖3名、三等奖6名。获得名次的选手能得到丰厚的物质奖励,还可按程序申报洛阳市服务技术能手,特别优秀的还将按程序申报“洛阳市五一劳动奖章”;而成绩优异的酒店,也将

由组织方推选为我市十佳服务之星酒店并被授予荣誉。

截至目前,洛阳餐饮旅游集团、东山宾馆、钜都利豪、雅香金陵、洛阳大酒店、君悦龙豪、友谊宾馆、航空城酒店、枫叶国际大饭店、洛阳大宅第餐饮、正升金熙酒店等30多家酒店纷纷选拔最优秀的选手报名参赛。

目前,比赛已进入倒计时,相关事宜可拨打组委会电话63322052、63632918咨询。(尹红磊)

## 工商部门提醒,购买电脑——请您警惕三类问题

近日,市工商局接到投诉,有消费者购买的电脑出现问题后,商家推诿不予解决。工商部门称,近年来,家用电脑消费投诉主要集中在三类问题。

前些天,市民陈先生购买了一台电脑,5天后,电脑出现故障。他找到销售商要求退货,对方声称,产品售出后,只维修不退货。陈先生认为,商家在故意推诿。梁女士也遇到了类似的问题。她的电脑在使用3个月后就出现故障。当她找经销商要求维修时,对方称电脑损坏是陈女士人为造成的,不予保修。

市工商局12315指挥中心相关工作人员昨日介绍,近年来,家用电脑消费投诉日趋增多,主要表现在商家售后不承担三包责任、单方判断认定责任后拒绝维修、随意缩短三包期限等方面。

工商部门提醒:部分消费者对电脑知识缺乏了解,一些商家借此夸大电脑功能、虚假宣传电脑配置、出售翻新机,损害消费者利益。为此,消费者应事先掌握一定电脑知识,以便维权。

根据国家相关规定,特价或降价销售的电脑产品同样享受三包服务。商家随电脑赠送的商品以及预装软件也属于包修范围。消费者的电脑出现问题需要维修时,应到厂商指定维修点维修,并让维修人员如实填写维修记录,标注清楚维修原因和更换的配件。消费者要保留一份维修记录,以便维权之需。

此外,根据相关规定,在三包期内,如果消费者的电脑主机、外设商品出现问题,经两次修理,仍不能正常使用的,消费者可凭修理记录,由销售者负责免费为消费者调换同型号的产品。同型号产品停产的,应当调换不低于原产品性能的同品牌产品。如商家拒不执行相关规定,消费者可向工商部门投诉。 本报记者 王蕾

## 工行洛阳分行 积极开拓农村金融市场 富农又惠农

日前,中国人民银行宣布,放开对金融机构贷款利率管制,取消原先的贷款利率七折的下限。业界普遍认为,这是我国金融体制改革的重要一步。

然而,在我国金融体制改革逐步深化,金融市场日益完善成熟的今日,有一处金融市场仍然是薄弱的,那就是农村金融市场。农民不仅办卡用卡不方便,转账、汇款也不方便,而且农民往往缺乏金融知识,上当受骗的也不在少数。

工行洛阳分行,针对农村金融市场的现状,从农民的实际需求出发,按照上级行工作要求,多措并举、上下联动,持续深入开展农村金融服务工作,积极为县域农村客户提供一系列的个人金融服务。

### 福农灵通卡,打开农民用卡方便之门

在农村,有许多人外出打工。及时安全地把收入带回家就成了问题:随身携带不安全,汇款手续费又偏高。针对农村外出打工者的实际需求,工商银行在2012年专为涉农客户推出了福农灵通卡。

福农灵通卡的使用者,可以免费向其本人持有的该行其他账户

汇款,他人利用该行的渠道向福农灵通卡汇款同样免费而且还可享受每年12笔免费转账汇款,基本解决了外出务工人员向家里汇款的问题。

不仅如此,持卡人还可以利用福农灵通卡购买理财产品、保险、基金、贵金属等,从而起到了帮助持卡人扩大资金收益的作用。

截至今年6月底,仅一年多时间,就有6万多人办理了福农灵通卡。工行洛阳分行针对外来务工人员、富裕农户、城乡结合部和县城居民的实际需求,在农村金融市场中开辟了一片新天地,为农村的经济发展注入了新力量。

### 主动宣传,普及金融知识

为全面普及农村金融知识,工行洛阳分行及各县(市)支行,在各县(市)城区主干道及繁华地段设置宣传台并悬挂横幅,发放宣传单。同时,还发挥网点阵地宣传作用,利用网点LED做好宣传,并做好大堂经理培训工作,对前来咨询的客户均给予耐心细致的答复。

仅在城区做宣传依然有局限性,为了打破这种地域局限性,该行要求各县(市)支行组织员工利用节

假日深入乡镇、农村开展“送金融知识下乡”活动,现场向客户详细介绍了银行卡办理及反假币、防银行卡诈骗、征信建设等金融知识,积极培育广大富裕农民办工行卡、用工行卡、用工行渠道的良好习惯,进一步改善农村金融服务环境。

### 加快渠道建设,扩大农村金融支付渠道

在农村,取款就要去县城的情况普遍存在,有时甚至说到县城都找不到相关银行网点。为方便农民,省行、工行洛阳分行重新审视县域支行网点机构布局,调整网点布局规划,着重向县域市场、新兴市场、经济强镇等地区迁建或增设网点,加大在重点县域、乡镇增设自助设施的工作力度。2012年,洛阳行在县域新增营业网点3家,新增自助银行8家,扩大了农村的金融支付渠道,使乡镇企业及其农民工充分感觉到工行真正是“身边的银行”,提高了对该行的满意度与信任度。(宋锋群)

