

把习近平总书记的殷殷嘱托 全面落实在重庆大地上

定位国民化、追求专业化、瞄准年轻化，从本地品牌到“中国消费名品”——

冷酸灵的“冷热酸甜”进阶路

渝见国企一流知名品牌

■新重庆-重庆日报记者 唐琴

“截至今年上半年，冷酸灵牙膏线下零售渠道的销量排名行业第三，冷酸灵牙刷销量排名行业第二，登康口腔主力口腔护理品类均进入行业前三。”10月23日，重庆登康口腔护理用品股份有限公司（以下简称登康口腔）党委副书记、总经理赵丰硕分享冷酸灵的市场战报。

而在中国抗敏感牙膏细分市场，冷酸灵更是占据60%以上的市场份额。

这个诞生于重庆的品牌，不仅是“中国驰名商标”，还于2025年成为首批“中国消费名品”。

创立于1987年的冷酸灵，品牌建设并非一帆风顺。赵丰硕坦言，30多年来，冷酸灵坚持走“国民化、专业化、年轻化”路线，终助力民族品牌在新时代大放异彩。

从重庆“金花”到国民品牌

冷酸灵“国民化”的雄心，从品牌创立之初，就已现端倪。

1987年，凭借抗敏感的差异化竞争，当时的重庆牙膏厂推出中国第一支氯化锶抗敏感牙膏，宣告冷酸灵横空出世。

依托百货站的包销模式，冷酸灵一经推出便席卷重庆市场，被誉为重庆轻工业的“五朵金花”之一。

两年内，冷酸灵在西南市场一骑绝尘，从地方品牌成长为区域品牌。不过，冷酸灵并不满足于于此。“跨过京广向东去，电视广告上中央。”赵丰硕回忆，越战越勇的冷酸灵高举大旗，加速向全国拓展。很快，冷酸灵成为中国本土牙膏名列前茅的品牌。

但好景不长，上世纪90年代，宝洁、高露洁、联合利华等外资品牌大举进军中国，国内牙膏品牌遭遇前所未有的生存压力。短短十几年间，国内90%以上的牙膏企业被并购或倒闭。

外企开出高价企图买断冷酸灵，但当时的领导班子坚决不同意，“伤害民族品牌的事，我们决不答应！”拒绝了外资收购的冷酸灵，日子并不好过，销售额一度停滞，甚至下滑。

本报讯（新重庆-重庆日报记者 赵伟平）前三季度重庆农村居民收入数据出炉——10月30日，记者从市农业农村委获悉，今年1—9月我市农村居民人均可支配收入为17745元，同比增长5.7%，城乡收入比由上年同期的2.32:1下降为2.29:1。

农村居民人均可支配收入是衡量农村经济发展水平和改善农民生活状况的重要指标，由工资性收入、经营净收入、财产净收入和转移净收入4个部分构成，大致分别对应务工收入、从事农业及相关产业收入，出租房屋、土地、分红、银行利息等收



10月29日，位于江北区的登康口腔智能工厂，套盒区产线高速运转。
记者 张锦辉 摄/视觉重庆

外资品牌凭什么在中国市场“攻城略地”？赵丰硕分析：其一，外资品牌资金雄厚，电视广告铺天盖地，营销手法新颖；其二，外资品牌打价格战，一支牙膏的价格从90年代初的10元左右，降到90年代中后期的2元左右。

不甘坐以待毙，冷酸灵决定反击。1996年，冷酸灵联手国际广告公司奥美，提炼出“冷热酸甜，想吃就吃”这句朗朗上口的广告语，加上过硬的质量，冷酸灵的品牌形象逐渐深入人心。冷酸灵更依托技术研发推动产品转向高端化，扭转国民对国产品牌“低端化”的认知。

步入21世纪，互联网时代的到来，让冷酸灵的品牌营销面临新挑战。赵丰硕感慨：“想要稳住地位，冷酸灵就要跟得上时代。”2019年9月，登康口腔与中国国家博物馆合作推出联名系列，并举行“新国宝新国潮发布会”等活动。该系列牙膏一经推出，就成为年销售额超2亿元的畅销品。

此后，冷酸灵还与马迭尔冰棍、奶糖、糖葫芦跨界合作，推出冷热酸甜新国潮牙膏套装，以中国元素、民族元素强化与国人互动与共鸣，国货品牌越擦越亮。

从抗敏1.0到3.0艰难进阶

“作为一个民族品牌，不能仅靠

情怀就让消费者买单。”赵丰硕告诉记者，冷酸灵想让消费者买到真正有科技含量的好牙膏。

1987年，冷酸灵推出中国口腔护理行业第一支抗敏感牙膏，其核心技术是“氯化锶”。“锶盐是一种人体骨骼和牙齿必需的微量元素，锶离子能有效阻断外界刺激向牙齿内部神经的传导，缓解牙齿对冷、热、酸、甜以及机械刺激的酸痛反应。”赵丰硕称，这就是冷酸灵抗敏感1.0版本。但锶盐的功效个体差异较大，无法满足市场所需。

2003年，冷酸灵突破“氯化锶+硝酸钾”双重抗敏感技术，为品牌在抗敏感领域开辟新天地。硝酸钾可以镇静敏化的牙齿神经，减轻冷热酸甜带来的刺激感。冷酸灵抗敏效果大幅提升，进阶到抗敏感2.0版本。

然而，2008年，欧洲一外资品牌进军中国市场，其凭借在抗敏感领域的技术实力，对冷酸灵的地位形成冲击。怎么办？技术创新是解困的唯一办法。2009年，冷酸灵成立行业内首家抗牙齿敏感研究中心，加快科技创新脚步。

冷酸灵还联手高等院校、科研院所进行科技攻关。例如联合四川大学华西口腔医学院，研发7天密集修护受损牙齿的技术。赵丰硕解释：“修护受损牙齿如同为牙神经、牙小管重建‘铜墙铁壁’，自然可以抵御敏

感物质的刺激，从根本上解决牙齿敏感问题。”

经过不断优化配方、调整合成工艺、重构标准化生产流程、改进制胶工艺、更新制膏设备，该技术终于实现产业化应用。2017年，登康口腔推出搭载“抗敏3.0生物修护技术”的首款产品——冷酸灵医研抗敏专效修护牙膏，助力冷酸灵成为业界“抗牙齿敏感专家”。

从卖给60后到服务00后

“以前，冷酸灵主要消费者是60后、50后，如今，主要消费者变成了90后、00后甚至10后。”赵丰硕直言，这是几代人的跨越，“我们不能让冷酸灵这个品牌只留在老年人的记忆里。”

近年来，为了抓住年轻人的心，冷酸灵下了不少工夫。首先就从年轻人的情绪和爱好中挖掘卖点，推动产品形象焕新升级。

2019年，冷酸灵跨界饮食文创，与小龙坎火锅组成CP，推出“火锅牙膏”，在预售阶段就被抢购一空。2020年，冷酸灵又创新开发“猫爪”牙刷，其“万物皆可萌”的理念让年轻消费者产生共鸣，销售火爆。同时，冷酸灵还不断拓展销售主战场，与年轻人在社交平台实现同“屏”共振。

比如，2024年4月，新版冷酸灵医研抗敏专效修护牙膏在电商渠道上市，抖音首次开播，商品交易总额达到100万元，连续多周霸榜抖音固齿牙膏爆款榜、人气榜、好评榜等多榜TOP1。在小红书，冷酸灵围绕“猫爪”牙刷打造爆款笔记，有效提升品牌影响力与市场渗透率。

此外，冷酸灵还对消费者进行精准画像，为年轻人打造适用于各种场景的细分产品。比如，2020年登康口腔上市首款无醇漱口水。2022年，冷酸灵专研漱口水系列上市，拓展清凉薄荷、馥郁西柚、活力鲜桃等不同口味。

近5年，登康口腔销售额年年刷新纪录。赵丰硕表示，作为中国口腔护理行业唯一获评首批“中国消费名品”的品牌，未来，登康口腔还将加速布局全球化品牌战略，稳健迈入国际市场，让冷酸灵品牌在世界舞台绽放光彩。

前三季度重庆农村居民人均可支配收入17745元 同比增长5.7%，城乡收入比持续下降

人，以及养老金或种粮补贴、社会救济和补助等收入。

“近年来我们不断深入实施千万农民增收致富促进行动，统筹‘村强’带‘民富’，系统集成深化农业农村改革，为农民持续增收提供了坚强保障。”市农业农村委相关负责人说。

比如，为了增加就业容量和提升劳动力水平，我市出台多项措施，加

大对吸纳就业能力强的行业企业扩岗政策支持。同时，在全国率先探索建立“巴渝工匠”乡村驿站，打造“边城秀娘”“忠橙电商”等乡土技能人才品牌，培育“云阳面工”“大足雕客”等特色劳务品牌，带动农民就地就近就业。

此外，通过扎实开展农民工就近就业三年行动、根治欠薪专项行动、

大力发展乡村产业等，千方百计为农村居民增收。

该负责人表示，为完成年度7%左右的增长目标，四季度我市将深入开展农民工就近就业三年行动、根治欠薪专项行动、持续清欠土地流转费行动，以及加大以工代赈力度、深化强村富民改革等举措，确保农村居民持续增收。

重庆13所高校实施“一校一策” 推动“双一流”建设

本报讯（新重庆-重庆日报记者 李周芳）10月30日，记者从重庆市“双一流”建设推进会上获悉，我市为13所高校实施“一校一策”等支持举措，支持市内高校加快推进全市高等教育“双一流”建设，为服务国家战略和重庆经济社会发展提供更加坚实的人才支撑和智力支持。

“2025年以来，全市高校在学科建设、人才培养、团队组建、平台构建、项目推进和成果产出等方面实现多项突破。”重庆市教委相关负责人称，当前各高校仍需深化改革攻坚，优化资源配置，全面提升优势学科核心竞争力。

该负责人介绍，2005年我市印发实施《重庆市一流学科培优计划

实施方案（2025）》，通过构建“1+4+13”行动体系，即1个行动指南、4大创建梯队、13所高校“一校一策”支持举措，高位推动“双一流”建设。

下一步，重庆将聚焦“三个更加”，即更加突出培养一流人才、更加突出服务国家战略、更加突出争创世界一流；要回答好、谋划好“围绕什么国家战略、开展哪些工作、作出什么贡献”3个问题，牢牢把握“质量、特色、贡献”三大特征，不断提升优势学科的“竞争力、成长力、发展力”。各高校要主动对标国家战略急需和区域发展所需，推动学科建设从“有什么做什么”转向“国家需要什么我们做什么”，增强战略匹配度和贡献度。

专属应用助力老年人线上“选课”

■新重庆-重庆日报记者 张珺

“登录、选课、缴费……整个过程在一两分钟内完成，比以前线下排队报名方便多了！”近日，退休干部刘先进登录手机应用程序“渝老爱学”，顺利完成了老年大学器乐乐的报名。

“以前，为了抢名额，我们要踩着点去学校报名，现场排队，要录入信息、缴学费等，程序较多、很耗精力。如今用上了‘渝老爱学’，效率大大提高，体验感也好。”刘先进高兴地说。

在推进数字重庆建设的进程中，市委老干部局集成教育、民政等部门资源，围绕离退休干部党的建设、服务管理、发挥作用三大核心业务，打造了“渝老爱学”“党建·红岩青松”等数字化应用平台，建成优质课程库、师资库，开通在线报名、云端课堂等服务，实现全市老干部工作一屏总览、一屏掌控，极大方便了退休干部等老年人群体。

在0.2毫米蛋壳曲面上刻字 上演“天花板级”盲眼仰焊 重庆工匠“五小三绝”亮绝活

本报讯（新重庆-重庆日报记者 何春阳）鸡蛋壳上刻字、盲眼完成仰焊、手工打磨精度达一根发丝的1/4……这不是武侠小说中的技艺，而是重庆工匠们掌握的硬核“绝活”。

10月29日，2025年“五小三绝”创新劳动和技能竞赛总结表彰暨成果展示活动现场，一系列堪称“神级”的精密操作通过视频震撼呈现，亮出了重庆产业工人的顶尖实力。

“五小三绝”是中国产业工人队伍建设改革中的群众性创新活动品牌，其中“五小”指小发明、小创造、小革新、小设计、小建议，“三绝”指绝技、绝招、绝活。该竞赛于今年7月启动，共吸引30家单位，376个创新项目参赛。

记者在视频里看到，国产普通三轴数控机床，在仅0.2—0.3毫米厚的生鸡蛋壳曲面之上，精准雕刻出“大

国工匠”4个汉字，展现出了极致稳定的微控技术。同样精细的还有手工微雕级打磨。一个铁碗的底部中心处，提前切割加工好一个方形孔，工匠不依赖数控设备，将方形塞头打磨至误差误差不超过0.02毫米，相当于一根普通头发丝直径的约1/4。手工研磨方形塞头进入方孔后，圆形铁碗能做到“滴水不漏”。盲眼仰焊也让人眼前一亮。工匠在视线无法直视的“盲眼”状态下，全凭手感、听觉和经验完成仰焊打底，确保焊缝均匀牢固，这是焊接领域公认的“天花板级”难题。

经评审专家综合评定，比赛共确定获奖成果36项，其中一等奖6项，二等奖12项，三等奖18项，并授予重庆长安汽车股份有限公司、重庆红江机械有限责任公司、中国移动通信集团重庆有限公司组织工作优秀集体。

劳动筑梦·榜样同行

在绝大多数人眼中，电力工程师的形象，或许是与高耸的铁塔、粗壮的电缆和轰鸣的机组联系在一起的。但在国网重庆市电力公司电力科学研究院（以下简称“电力科学研究院”），韩世海守护的却是一条条看不见、摸不着，却关乎城市命脉的数字河流——电力网络空间。

他的战场，没有油污与火花，只有闪烁的服务器指示灯与屏幕上滚动的代码洪流。作为数字技术中心的首席信息安全督查专家，他的武器是智慧与经验。他的使命，是为现代社会的“光明脉搏”构筑起一道坚不可摧的“数字坚盾”。

隐形的战场与数据救援专家

2020年，电力科学研究院接到一项紧急任务——对我市某项考试的考试数据展开救援。由于系统遭受攻击，所有考试数据损毁，情况十分严重。韩世海所在的团队临危受命，依托自主研发的数据救援技术，连续奋战十六个小时，最终从上百亿条数据碎片中成功实

现了数据重组，将所有考生信息完整复原。“任务完成的那一刻，一种守护群众切身利益的责任感与成就感油然而生，也让我深深体会到这份工作的意义非凡。”

韩世海说，这只是他众多“战役”中的一个缩影。他主导开展的“面向电力物联网端到端安全防护体系关键技术研究及应用”，构建了从智能电表到配电自动化终端的全域免疫系统，填补了国内同行业空白，让重庆电网在万物互联的时代浪潮中，拥有了先发的安全优势。

重大时刻的“守夜人”

网络安全没有和平时期，只有战时和临战状态。对于韩世海而言，他的工作节奏，与国家的大事要事同步跳动。党的二十大、北京冬奥会、杭州亚运会……这些举国欢庆、世界瞩目的重大活动背后，都有他和他所在的团队，在网络安全一线无声的坚守。

在北京冬奥会保障期间，韩世海被抽调到核心保障团队。电力监控系



韩世海在机房对信息网络设备进行安全巡检
功化解危机实现了“零失误、零事故”的承诺。当他看到冬奥会开幕式上璀璨的灯光照亮鸟巢时，那份自豪与安心，是对他所有付出最好的回报。

“那段时间，精神是高度紧绷的，”韩世海回忆，“我们守护的不仅是电网，更是国家的形象。一个微小的疏漏，都可能被无限放大。”期间，他们成

极考官”与“急诊医生”的双重角色，第一时间处置险情。

从“工匠”到“教头”的传承

一花独放不是春，百花齐放春满园。深知网络安全领域人才稀缺性与重要性的韩世海，将大量的心血倾注于人才培养与技术传承上。

他不仅是战场上的尖兵，更是培养“网安铁军”的总教头。他将自己荣获中央企业网络安全技术大赛一等奖的实战经验，系统梳理、提炼，融入到日常的培训教学中。“网络攻击技术在不断进化，我们的防御体系和对人才的培养也必须迭代更新。”通过工匠工作室等平台，韩世海为年轻同事授课培训，帮助他们成长为能够独当一面的网络安全专业人士。他带出来的徒弟，如今大多已成为重庆电力网络安全各条战线上的骨干。

在生活中，这位与冰冷代码和网络病毒打交道的专家，却有着截然不同的温情一面——手冲咖啡让他学会沉静，马拉松则让他拥抱坚持。

“水温的细微调整，水流大小的精准控制，都是与自己的对话。这是一种专注当下的修行，教会我在快节奏的世界里，如何用耐心唤醒一份纯粹。”“我每年会参加1至2场全程马拉松、2至3场半程马拉松。奔跑不只是体能的释放，更是一场与意志的较量。”韩世海说，在代码的逻辑与咖啡的香气之间，在算法的严谨与奔跑的自由之间，他逐渐明白：人生最好的状态，莫过于既有沉潜钻研的耐心，也有持续奔跑的勇气。

宋若冰 图片由国网重庆市电力公司电力科学研究院提供
点评》

从攻克核心技术到守护重大时刻，从潜心钻研到倾囊相授，韩世海用他的行动，重新定义了新时代的“工匠精神”。它不再仅仅是锤敲锤磨的坚守，更是于数字洪流中精准破局的智慧，是于无声处听惊雷的警觉，是甘为人梯、守护万家灯火的赤子情怀。在看不见的战线上，他正是那位守护光明的“大国工匠”。