



主办单位：西南商报  
支持单位：四川省工商联（商会）

## 宜宾筠连再添抹茶“超级工厂” 茶产业升级迈出关键一步

□罗啸驰 温耀杰 本报记者 鹿贵唐

4月16日，记者走进位于四川省宜宾市筠连县的四川筠连经济开发区海瀛功能区，探访四川君茗天下茶业有限公司生产车间。车间内蒸汽氤氲、茶香弥漫，10条生产线高效运转，源源不断加工出高端抹茶原料——碾茶。

近年来，随着新茶饮、高端抹茶产品越来越受年轻群体喜爱，筠连茶产业主动向高端抹茶这个赛道靠拢。3月底，四川君茗天下茶业有限公司开始试生产。该公司是一家集抹茶种植、加工、品牌运营于一体的综合性茶企，是筠连县2025年招商引资重点项目，在筠连总投资超8000万元。公司充分依托筠连优质茶原料产地优势，布局高端抹茶原料基地1.1万余亩。

该公司的碾茶生产线为国内首套针对宜宾茶品种定制改进的高端产线，专门将茶叶生产中剩余的粗叶进行精细化加工制成碾茶，再将碾茶进一步加工为高品质抹茶，使产品更适配高端茶

饮、食品加工等多元市场，大幅提升产业附加值。

相较于传统茶叶加工，碾茶生产工艺还可充分利用春、夏、秋三季鲜叶，弥补传统茶产业季节性加工的短板，延长茶农收入周期，让茶农的收入不再“靠春吃春”。

除此之外，该公司还通过“公司+专合社+农户”模式，对鲜叶实行保底收购，并带动就近务工，可让高海拔地区茶农收入翻倍，低海拔地区茶农亩产增收2000—3000元，真正实现产业富民、产业强县。

目前，该公司10条生产线正开足马力生产，日处理鲜叶8万斤至10万斤，待二期工厂6条生产线5月份投入使用后，日处理鲜叶最高可达13万斤，碾茶日产量1.5万斤左右。截至目前，公司已实现销售额2600余万元。

“目前，我们接到了一笔2000余吨的碾茶订单，已生产了100多吨，接下来将大力完成这个订单，把产品名气打

出来。”四川君茗天下茶业有限公司厂长陈真洪说。

下一步，该公司还将继续完善产业链，向抹茶生产进军。目前，抹茶生产车间建设工作正有条不紊地开展，预计将于2027年投产，车间预计投资建设200余台球磨机，每小时可以生产抹茶5公斤左右，投产后，能年产高端抹茶3000余吨，产值达1.5亿元，带动700余人就业。

近年来，筠连县深入推进“2+2”现代工业体系建设，聚焦茶产业高端化、集聚化发展，抢抓新茶饮与高端抹茶产业风口，支持本土茶企建设新茶饮车间，持续拓宽产业发展新赛道。此次项目投产，是筠连茶从传统初加工向新茶饮、碾茶、高端抹茶深度转型的重要里程碑。下一步，筠连县将持续优化营商环境，强化政策与要素保障，加快推进高端抹茶全产业链落地，推动茶产业向标准化、品牌化、国际化迈进，让清香筠茶飘向更广阔的市场。



眉山仁寿小水果撬动乡村近郊游「致富密码」

春和景明，硕果盈枝。在四川省眉山市仁寿县，樱桃、桑葚两种时令鲜果同时进入采摘旺季，一颗颗小小的果实正成为撬动乡村振兴的“甜蜜支点”。

### 樱桃红了 从“摘果子” 到“玩全程”的文旅升级

近日，仁寿县怀仁街道第七届樱桃文化推广活动在吊庆社区樱桃文化广场热闹启幕。

开幕式当天，樱桃文化广场人声鼎沸。民俗舞蹈、现代歌舞轮番上演，台下观众掌声不断；广场周边的樱桃市集琳琅满目——新鲜樱桃、樱桃文创、特色农产品整齐摆放，游客驻足选购、拍照打卡。“来套圈圈，中了一盒樱桃，太有意思了！”游客郑旺西拿着奖品，满脸笑意。

开幕式后，樱桃园迎来采摘高峰。提着果篮的游客穿梭在林间。“口感又甜又鲜，我们每年都来。这里樱桃种类多、面积大，一家人玩得特别开心。”游客邓丽从花开到果熟多次往返吊庆社区，成了忠实的“回头客”。

为丰富游玩体验，怀仁街道还将樱桃采摘与乡村休闲体验深度绑定，举办赶集日活动，倾力打造“采摘+美食+文创+休闲”的一站式文旅场景。游客不仅能在田间体验亲手采摘樱桃的乐趣，还可无缝衔接城区网红地标栖霞里，畅享多元夜间精彩，让短暂的“一日游”升级为充实的“多日游”，强力带动周边农家乐、餐饮及住宿消费持续提升。

“我们以樱桃为媒，走出‘农业+文旅’融合发展的新路子。”怀仁街道党工委副书记杨升才表示，依托4000亩樱桃基地，不仅为乡村旅游注入了新动能，也让小小樱桃真正成为带动村民增收的“致富果”。

“种樱桃十几年，现在日子越来越红火。”吊庆社区6组村民张光辉站在自家45亩大棚樱桃园里满是欣慰。现在通过大棚种植技术，张光辉地里的樱桃亩产可达1000多斤，实现了品质与产量双提升。每到成熟季，他家果园

格外忙碌，“每天需要15—20人采摘，都是附近村民，按20元/小时结算，大家在家门口就能挣钱。”

如今，吊庆社区几乎家家户户都与樱桃结缘。从传统露天种植到大棚精细化管理，从单一品种到多元品类，采摘期从15天延长至近一个月。从樱桃开花时的赏花热潮，到樱桃成熟时的采摘盛宴，小小樱桃红了枝头、富了口袋，也美了乡村、旺了人气。

### 桑葚熟了 小小果实激活 乡村近郊游新活力

怀仁街道樱桃采摘正酣，钟祥镇的桑葚采摘也进入了旺季。该镇中华村的桑蚕种植基地成为近郊休闲游的又一热门选择。

“摘完桑葚，买上几瓶桑葚酒，再去附近的农家院吃一顿地道的农家菜，这样的周末太惬意了。”游客李佳丽对此次采摘之旅赞不绝口。

走进基地，葱茏的桑树枝繁叶茂，紫黑、深红、乳白的桑葚错落点缀在绿叶间。采摘园里人头攒动，游客们三五成群手提小篮穿梭在桑林之中，孩子们欢呼着奔跑在田埂上，尽情享受亲近自然的快乐。

“听说这里有桑葚，我专门带孩子来体验采摘，既能让他感受农事乐趣，又能吃到新鲜的原生态果实。”游客蔡霞笑着说。

据了解，基地种植长桑果、白珍珠、大十等优质桑葚品种共100余亩，还推出了桑葚干、桑葚茶、桑葚酱等深加工产品。生态采摘的火爆，产品链条的延伸，不仅丰富了市民的近郊休闲生活，更激活了乡村旅游的“一池春水”，小桑葚，同样做成了大产业。

近年来，钟祥镇将生态采摘与乡村旅游深度融合，不断完善配套设施，平整采摘步道，增设休息凉棚，让桑葚从“枝头”走向“心头”，也让乡村从“幕后”走向“台前”。下一步，当地将继续深入推进农旅融合，完善旅游配套，丰富游玩业态，让小小桑葚成为带动农民增收、激活乡村发展的“致富果”。

赵攀 刘润红 / 文 潘帅 / 图

## 演绎时尚内蕴 点燃视觉盛宴 三大高端服饰品牌联合举行“2026新品发布会”

4月20日，在春日的暖意中，一场关于温暖与风格的对话、一次关于高端服饰美学与生活态度的深度探索在成都启幕。雷迪尔恒 LADYERHENG、海蔓娇娜 HERMANN JOYNER、柯雷绮 KELEIQI 三大高端服饰品牌，在新都区炬光国际会展中心·炬光厅联合举办“2026新品发布会”。

在消费升级的大背景下，消费者对服饰的需求早已超越基本的功能性，转而追求品质、审美与价值观

的认同。三大品牌此次联合发布，正是对这一趋势的精准回应。三大品牌虽同属高端服饰领域，却各自深耕不同的细分市场与消费群体，各有清晰的定位与受众，实现了市场层面的互补与共赢。发布会上，三大品牌以各自独特的美学基因与品牌哲学，从女性内在力量的静默绽放，到时尚羽绒的专业标杆，再到都市漫游者的风格宣言，呈现出关于“温暖”的多元解法。

本次发布会旨在以差异化的品

牌定位与统一的高品质追求，构建高端服饰的多元美学版图。三大品牌此次的联合发布，不仅是一次商业合作，更是一种美学态度的共鸣。“慢叙”的内敛、“新序”的创新、“漫游”的从容——三种不同的气质，在同一个舞台上交汇，呈现出高端服饰美学的多元可能。这种品牌联合的新范式，或将为行业发展提供新的思路，为市场带来更具深度与广度的高端服饰选择。

寇家伟文 / 图



## 告别“建得起、养不好” 分布式光伏电站迎来“增值运维”新时代

□本报记者 高梅柱文 / 图

在“双碳”目标引领下，我国光伏产业持续高速发展，分布式光伏电站正以“雨后春笋”之势在中国城乡快速普及。然而，一个不容忽视的问题正逐渐浮出水面——“重建轻运”导致大量电站陷入“建得起、养不好”的困境，业主收益远低于预期，设备老化、故障频发、发电效率持续下滑等问题频现。

记者在走访中发现，这一现象并非个案，而是行业高速扩张期的普遍痛点。如何让闲置的屋顶真正变成“阳光存折”？如何让每一座电站从“成本中心”转变为“利润中心”？一批专业运维服务商的探索，正在改写这一局面。

### 运维之痛： 电站建好了，收益却“缩水”了

“当初安装光伏板时，厂家承诺的收益很高，但运行两三年后，发电量一年不如一年，也不知道哪里出了问题。”四川某中小制造企业负责人向记者坦言。这种情况并非孤例。许多工商业业主缺乏专业的运维知

识和精力，往往等到电站停机或电费账单明显下降时，才意识到了问题。

据行业数据，缺乏专业运维的光伏电站，年均发电量衰减率可达3%—5%，远高于正常水平。这意味着，一座原本设计运营25年的电站，可能在中后期就沦为“低效资产”。

### 行业破局： 从“保运行”到“增收益”

此时，一批深耕光伏工程与运维领域的专业服务商开始崭露头角。总部位于广东省深圳市的深圳市锦创能源科技有限公司（以下简称“锦创能源”），率先提出“不只是运维，更是资产增值服务商”的理念，试图破解“建得起、养不好”的社会难题。

“传统运维的逻辑是‘坏了再修’，本质上只是保运行、减损失。但我们认为，优质的运维应该让电站‘越跑越赚钱’。”锦创能源负责人汪荣昌在接受记者采访时表示，公司核心定位为中小型分布式光伏电站

资产增值服务商，将“让每一座电站更值钱”作为核心目标。

记者了解到，锦创能源的差异化打法在于，不仅提供巡检、故障处理等基础运维服务，更通过智能改造、售电服务、碳资产开发、金融服务等多元手段，主动为电站“创造收益”。

### 案例实证： 低效电站如何“满血复活”？

在采访中，锦创能源向记者展示了多个真实改造案例，用数据证明了“增值运维”的社会经济价值。

#### 案例一：湖南某10MW工商业屋顶光伏

运维前，该电站利用小时数较行业标准偏低8%，存在阴影遮挡、组串失配等多重隐患。锦创能源团队采用AI智能诊断和无人机巡检，实施组串优化及智能清洗。运维后发电量提升5.2%，年额外增收约50万元，发电损失率从6.8%降至1.2%。

#### 案例二：江苏南京某5.13MW污水处理厂光伏

针对污水处理厂粉尘多、污渍重等特殊环境，该团队引入智能清洗机器人和红外热成像隐患预警系统。运维后设备故障率下降65%，组件转换效率提升8%—12%，单板日发电量增加1.2—1.8度。

#### 案例三：什邡三水厂1442.04kWp光伏电站

通过精细化巡检和故障组件更换，运维一周累计发电量较运维前同期增加5384度，发电量提升率达19.28%，日均有效利用小时数从2.77小时提升至3.30小时。这些案例表明，科学、专业的运维服务，能够有效盘活存量电站资产，将“沉睡的屋顶”转化为实实在在的社会经济效益。

### 智能化赋能： 让运维更精准、更高效

记者在采访中发现，技术赋能是锦创能源实现“增值运维”的核心抓手。公司搭建了兼容华为、阳光、固德威等主流设备的协议接入智能运维平台，实现7×24小时远程监控，故障预警准确率≥95%，短期



发电量预测准确率≥90%。

此外，通过无人机+AI视觉缺陷识别、移动巡检APP等工具，大幅提升了巡检效率和缺陷检出率。这一智能化运维体系，有效解决了中小电站设备品牌杂、协议不统一、管理成本高的行业痛点。

### 不止发电，还能“多赚一笔钱”

与传统运维最大的不同在于，锦创能源将“资产增值”贯穿全程。以一座1000kW电站（年发电120万度）为例，通过售电增收、虚拟电厂补贴、碳资产收益等增值服务，每年可额外实现4万元至10万元增值收益。

这意味着，电站业主不仅能靠发电赚钱，还能通过绿电交易、碳交易等新兴市场获得“额外红利”。这一模式，为分布式光伏电站的社会化推广和可持续发展提供了新思路。

### 社会意义： 让绿色能源真正惠及千家万户

分布式光伏是推动能源转型、助力乡村振兴、降低中小企业用能成本的重要力量。然而，如果运维跟不上，这一绿色红利就无法真正落地。

“我们希望通过专业服务，让每一座电站都成为‘安全、智能、值钱’的优质资产。”汪荣昌表示，公司正积极面向工商业业主、公共机构、产业园区等提供定制化运维方案，并希望携手社会各界，共同推动光伏产业从“粗放建设”走向“精益运营”。

当前，我国存量光伏电站规模巨大，大量电站亟待“焕新”。可以预见，从“保运行”到“增收益”的运维理念转变，不仅是一场行业升级，更是一项惠及广大电站业主的社会工程。