

徽风皖韵“拂”太原

在晋扎根的徽商已达 3000 余人

□ 宛月琴

山西太原,中国煤炭交易中心。随着一声声排山倒海般的鼓声响起,簇拥着中博会会标的“六色花”绚丽绽放。近日,第六届中博会开幕式隆重举行,来自海内外的近 2 万名客商齐聚太原,带来超过 2 万亿元的项目“蛋糕”。

而正式开放的安徽馆也格外引人注目,可谓人气十足。不少参展企业也纷纷使出浑身解数,通过中博会的平台推介自己的产品、展示自己的形象。

据市场星报报道,采访中记者发现皖晋双方都经常提起晋商与徽商。作为曾经叱咤中国历史数百年的两大最著名的商帮,晋商和徽商一直颇有渊源。

在春秋战国时期,山西地区的商业活动就已经非常频繁了。据史料记载,战国时期的范蠡就是山西。而鼎盛时期徽商曾经占有全国总资产的 4/7,亦儒亦商,辛勤力耕,赢得了“徽骆驼”的美称。他们之间也素有经贸往来。

有这样一个不完全统计数据,目前在晋创业扎根的徽商已经达到 3000 多人,累计创造产值 1800 多亿元,分布在山西金融、煤炭、环保、服装、文化产业等众多领域。而山西在安徽的投资企业也达到 33 家,累计投资额达到 2143 亿元。这些新徽商和新晋商,成为促进两地经贸往来的桥梁和纽带。



“我 5 年前开始做红木家具,没想到这潭水这么‘深’。”

来自红木商人的慨叹

□ 韶静

国家调控房地产市场以来,木材“王公贵族”红木制品的价格一路攀升,至 2007 年达历史顶峰。2008 年的国际金融危机,使其价格高台跳水至低谷。游资追捧,2009 年起又迅速回升。去年,南京市场上一套 1 桌 6 椅红木家具卖价 16 万元左右,今年已超过 3 万元。

据江苏商报报道,“我 5 年前开始做红木家具,没想到这潭水这么‘深’。”南京维鸿古典家具有限公司董事长黄维珍发出这样的感慨。

尽管一年也有上千万的销售数据,生产订单也排得满满当当,但原材料价格上涨、人工工资飞涨、土地成本上涨等因素,无一不使黄维珍倍感压力。她坦言,红木家具企业的运营成本越来越高,但产品的价格却很难上调,企业的利润已经越来越薄。

日前,黄维珍与记者分享了她的创业故事以及面临的苦恼。

在红木原料被越炒越热的同时,大量中游家具生产企业却苦不堪言。原材料上涨、人工工资上涨、房租运输等成本增加,让南京不少红木家具厂家的利润越摊越薄。



据业内人士介绍,目前,大连的“溜达产业”已悄然形成,在这条新兴产业链上,有溜达猪和溜达鸡的养殖环节,有中间环节的代理商,也有终端直营店和加盟店。

商人蜂拥 暗战“溜达”

□ 曲家乙

再过几天,大连人王世武申请注册的 12 个以“溜达”为核心词的商标将进入公告期,其中包括“溜达”、“溜达猪”、“山林溜达猪”等。此前,国家工商行政管理总局商标局正式受理了他的注册申请,这让 42 岁的王世武在倏忽之间,仿佛看到了一个立足于细分市场的新产业——“溜达产业”的崛起。

事实上,最近一年,溜达猪、溜达鸡、溜达鸡蛋等“溜达食品”来势凶猛,并正在蚕食相关领域的高端市场。那么,在大连,“溜达产业”目前已经达到了怎样的规模?这个特殊产业能否做大做强?当有着民俗背景的“溜达产业”遭遇商标专用时,又该如何应对?近日,记者就此进行了深入调查。

大连“溜达产业”市场规模一年三亿

据新商报报道,大连年出栏各种类型溜达猪三四万头,年出栏各类笨鸡和溜达鸡大约 10 万只,它们年产溜达鸡蛋 1500 万枚左右。

在瓦房店市郊区,杨建军承包了一小块山林,最近两年,他养了 400 多只溜达鸡,现在,每天平均可产约 200 枚溜达鸡蛋。“普通鸡蛋每斤 5 元左右,一斤能称七八个,每个普通鸡蛋 0.7 元~0.8 元,而我的溜达鸡蛋每个 1.5 元,这还是客户自己上门来取货的价格。”杨建军介绍,虽然价格不菲,但溜达鸡蛋不愁销路,十分抢手。

1.5 元并非高价。大连枫荣原生态养殖有限公司董事长王琦告诉记者,他的养殖场产出的溜达鸡蛋一

枚 3 元。“我们牧场有 2 万只溜达鸡,每年产蛋 15 万枚左右。我们的猪也是散养的溜达猪,年出栏量上万头。”王琦介绍,他牧场里出产的猪肉每斤售价 60 元,三四斤重的活鸡每只平均售价 200 元。

“如今,大连的‘溜达产业’已初露端倪,这正是我们投入大量的人力财力,赶赴北京直接向商标局申请注册‘溜达’等 12 个商标的原因。”大连壮壮牧业有限公司董事长王世武称。

据业内人士介绍,目前,大连的“溜达产业”已悄然形成,在这条新兴产业链上,有溜达猪和溜达鸡的养殖环节,有中间环节的代理商,也有终端直营店和加盟店。而市动物卫生监督管理局有关负责人范颖表示,初步估计,大连目前每年各种类型的溜达猪年出栏量在三四万头,约占生猪总量的 1/10;此外,大连年出栏活鸡 2000 万只左右,其中各类笨鸡和溜达鸡大约 10 万只,它们年产溜达鸡蛋 1500 万枚左右。粗略估算,目前,大连“溜达产业”已经达到 2~3 亿的市场规模。

连企出手 打响“溜达”争夺战

“溜达”的相关商标早已被人抢注了,大连的一些企业只好打擦边球或者另注商标。

大连“溜达产业”激流涌动,但记者调查发现,目前,只有“炮台山山林溜达猪”等几种产品明确打出“溜达”旗号,更多产品虽然口头上宣称是溜达猪、溜达鸡和溜达鸡蛋,但实际上都另有商标。

“这其实是一种无奈之举,‘溜达’的相关商标早已被人抢注了,大

连的一些企业只好打擦边球或者另注商标。”一位不愿具名的业内人士说。近日,记者从大连市商标事务所了解到,早在 2002 年,“溜达鸡”商标就被铁岭一家单位注册,其注册类别为禽蛋类;而“溜达”商标则在 2007 年由四川人魏先生以个人名义注册,注册类别为活动物;只有“溜达达”商标在今年 2 月份被大连一家公司成功注册。

“目前,我们在市内开了 33 家‘炮台山山林溜达猪’直营店。但如果‘溜达’的商标不属于我们,将来会有很多麻烦。”王世武决定先从商标上进行突围,他分析认为,目前,对其扩张影响最大的就是四川魏先生抢注的“溜达”商标。

“因为其注册在先,我们认为这是一道绕不过去的坎了,但今年转机突然出现:我们调查发现,四川魏先生抢注的‘溜达’商标三年内一直未使用,根据有关法规,其注册商标应该被撤销。”王世武告诉记者,在调查取证之后,他们向国家工商行政管理总局商标局申请注册:“溜达”、“溜达猪”、“山林溜达猪”、“炮台山山林溜达猪”等 12 个以溜达为关键词的商标,并在今年 7 月初被商标局受理,现在即将进入公告阶段。

辽宁甘霖律师事务所主任律师于永荣则认为,根据《商标法》第 44 条相关规定,如果已注册的商标连续 3 年停止使用的,由商标局责令限期改正或者撤销其注册商标。因此,如果大连企业可以证明“溜达”商标的原注册人在 3 年内一直停止使用该商标,就可以依法将其“夺回”。

记得初次在网上卖笔赚了 80 元,他像孩子一样地开心了好几天,姚真泉看到了希望,一种在网络时代销售湖笔的希望。

湖笔商人兴起“移动笔庄”

□ 郑稳平

姚真泉这几天有点郁闷,他的“双鹿”牌湖笔在中国美院的文化用品商场里卖了六七年了,一直以来都是商场内唯一的毛笔品牌,可就在前些天,当他再次走访这家商场的时候,竟然发现有“对手”江西毛笔的出现。“这里原本 1 年有 10 万元的销量,今年可能会少些了。”

据湖州日报报道,作为湖州善琏双鹿湖笔厂的负责人,姚真泉对外销售的网点遍布各地,甚至在网络世界里也有“门面”。这几年,他在销售上与一帮“勤奋”的仿冒湖笔者抢市场,“哪怕只有 10 支的量,我也会发货,

只要湖笔能‘走’得更远。”

姚真泉说,他之前在拓展外地市场时发现一个现象:“有毛笔卖的地方,不一定有善琏笔,但一定有江西笔!”

制作湖笔的技术炉火纯青,可吆喝湖笔的“技术”如何提升?这是摆在新一代湖笔商人面前的一道难题。

姚真泉觉得,如果自己的笔庄还是“躲”在湖州,那么当竞争对手的店铺开到城门口时,就来不及了。于是,在 3 年前,姚真泉开始以学徒的身份“卧底”江西一带的笔庄,学习他们的市场经。

后来,姚真泉开始独自一人闯荡国内市场,北京、上海、天津,还有福建厦门、广东深

圳、云南昆明……只要找到一个“朋友的朋友”,哪怕是“朋友的朋友的朋友”,姚真泉就会去那儿推销自己的毛笔。如今,他的品牌湖笔在国内有 10 多个合作销售点,虽然在這些合作销售点中常常会遇到竞争对手的价格攻势,可姚真泉还是坚持以每年 2 至 3 个“移动笔庄”的速度在国内抢市场。“现在是网络时代,我们湖笔销售的模式也要跟上时代……”姚真泉熟练地打开了第三家网上分店的页面。记得初次在网上卖笔赚了 80 元,他像孩子一样地开心了好几天,姚真泉看到了希望,一种在网络时代销售湖笔的希望。如今他的湖笔生意通过网络已做到了马来西亚、韩国、日本、瑞士和加拿大。

徽商通常有多重身份,特别是一些大徽商并不是纯粹的商人,或是商人兼地主,或是商人兼官僚,或是商人、地主、官僚三位一体。

近代徽商缘何未转型

□ 栾成显

19 世纪中期以后,实力雄厚的徽商为什么没有进一步向前发展,进而实现向近代工商业的转变呢?又应如何解释徽商衰落的原因呢?

据中国经营报报道,从地理环境来说,徽州地处长江三角洲枢纽,既然在明代徽商兴起时这是一种优势,为何到了近代反成为一种劣势呢?当徽商兴盛之际,其所经营的商品已主要不是来自徽州本土,其经营活动和市场几乎覆盖全国,地理环境对市场与商品的影响退居其次,到了交通相对发达的近代更加如此。很明显,这不能说是徽商衰落的决定性原因。

从资本实力来说,徽商在其兴盛的几百年里所积累的资金是惊人的,它已是当时中国乃至世界范围

内大商业资本的一个代表。明嘉靖时,严嵩、严世藩父子利用手中的权力大肆搜刮天下钱财,家中拥有的银两已达百万之巨。有一次,严世藩与朋友评论天下的富室,结果有 17 家列入首富,家财都超过了 50 万两白银。其中 10 家为宗室、官僚、太监、锦衣卫头子、土司及地主等,这些人主要通过掠夺方式聚敛财富,其余 7 家则有“山西三姓、徽州二姓”及无锡两家,均为富商大贾。换言之,徽州大贾拥有的白银当时已富比王侯。

遗存至今的徽州文书也证明,官方文献所记载的明清时代徽商“藏银(银锭)百万、千万”,并非虚语。追根溯源,文化观念的不同,应为徽商未能与时俱进的深层次内在原因。

由传统商业向近代工商业的转变,并非经营方式上的简单改良,而

是体制上的根本变革,它本是一个复杂的系统工程。既要有客观的环境基础,也要有合格的人力资本;既要有资金等物质条件,又要有文化观念上的准备。而文化本是体制之母,文化观念上的转变往往是决定性的。正是在这一点上,徽商存在着致命的弱点。

徽商通常有多重身份,特别是一些大徽商并不是纯粹的商人,或是商人兼地主,或是商人兼官僚,或是商人、地主、官僚三位一体。徽商群体与封建势力非但不存在根本性矛盾,反而需要紧紧依附于封建机体之上。他们既是当时大商业资本的代表,又是封建性很浓的商帮,这就是徽商所扮演历史角色的两重性。

提到徽州或者黄山风景,人们常常引用明代汤显祖的一首诗:“欲识金银气,多从黄白游。一生痴绝



新闻纵深

当“民俗产业”遭遇商标专用

溜达,北方方言,而溜达猪和溜达鸡则是包括大连在内的北方地区饲养猪和鸡的一种“老法”,或者说是一种民俗。在上世纪六七十年代,大连地区养鸡主要是在山地和果园里放养或是农户散养,俗称溜达鸡,溜达猪的情况也大体相似。

“以溜达鸡为例,那时,雏鸡一般在 150 天~155 天之后才开始产蛋,一只鸡一年只产 140 个~150 个鸡蛋。由于那些鸡在山林里散养,经常吃虫子和蚂蚱等含有动物性蛋

白的食物,从而使得所产鸡蛋口感更香。现在,很多老大连人怀念当初的那种香浓口感和优质安全的笨鸡蛋,所以,才异常青睐如今的溜达鸡蛋,‘溜达产业’也由此推演形成。”市动物卫生监督管理局专家范颖表示,从这个角度说,“溜达产业”日渐兴盛具有一定的民俗和历史背景。

那么,当由民俗生发出来的产业遭遇商标专用时,该何去何从呢?将来,像溜达猪、溜达鸡等说法是否就不能随便再叫了呢?对此,业内人士表示,虽然,“溜达”是老百姓一句约定俗成的词汇,但当其与注册商标的专用权发生冲突时,则要尊重商标的专用权。不过,目前,大连尚未发生此类纠纷案例。

受到轻视仍是当时一个普遍性的社会观念。

儒家思想文化在徽商兴起的过 程中起了重要的作用。但亦应看到,在儒家思想文化中,又有十分保守的一面。其世界观是向后看,而不是向前看。儒家认为,人类最理想的社会是唐尧禹舜,言必称三代。一切进步的东西都是古已有之。就连 18 世纪走在中国前列的大思想家徽州人戴震,也没能完全摆脱这种局限,他最后是主张“西学东源”说的。至于一般的徽商,就更不用说了。

从某种意义上说,徽商是成也儒家文化,败也儒家文化,经济与文化互动,不能不说是徽商兴衰的一个重要启示。

(作者为中国社会科学院历史研究所研究员,中国明史学会理事,专攻明清社会经济史及徽学)