咸宁桂花有了“身份证”

——我市首例国家地理标志证明商标解码

记者 朱亚平 通讯员 吴剑

7月10日,记者从市工商局商广科获悉,“咸宁桂花”商标已获国家审批,并获得20万元的奖励,这也是我市第一例地理标志证明商标。

地理标志证明商标的成功申请,标志着咸宁桂花的地理优势转化为产业经济品牌,将提升我市桂花的品牌形象,提高桂花农产品附加值。

为什么要注册地理标志商标?
打响品牌 经营特色

咸宁素有“桂花之乡”的美称,提起桂花,而不得不提桂花镇。桂花镇是我市栽桂花树历史最久的乡镇,是我市最大的桂花生产基地,现有桂花树种植面积10000多亩,年产鲜花可达25万斤。

“在一定时期里,咸宁所生产的桂花树苗、新鲜桂花大部分被其他地方的经销商低价收购。”桂花协会相关负责人介绍,长期以来,咸宁所出产的桂花树苗、鲜桂花因为没有属于自己的名字,致使价格始终都提不上去。”

而从今年2月份开始,“咸宁桂花”地理标志证明商标的成功注册后,我市出产的桂花苗木和刚打下来的鲜桂花都将在销售前,贴上“咸宁桂花”的商标。

有多年的桂花苗木销售经验的刘先生告诉记者,“这个商标将成为了咸宁所有桂花原产品的代言人,有了他,桂花产品的销售将与咸宁的桂花文化相连接。”

如何打造桂花品牌?
保护资源 发挥优势

我市栽培桂花的历史悠久,如何更好的保护咸宁桂花这一特色文化资源?首先就应该申报国家地理标志证明商标。据市工商局商广科科长曾家会介绍,“目前,我国现仅有浦城桂花、潢川金桂两种桂花类国家地理标志产品。咸宁桂花的注册成功,无疑是对相关特产的地理标志保护一种肯定。”

据曾家会介绍,两年前,市工商局将“咸宁桂花”申报国家地理标志证明商标提上了议程,组织专班,督促咸安区桂花镇组建了桂花协会。

“地理标志既是产地标志,也是质量标志,更是地方名片。通过农产品地理标志认证登记保护,有利于发挥咸宁桂花地域特色资源优势,延伸产业链条,促进农业增效和农民增收。”咸宁市桂花协会会长李子牛说,“咸宁桂花”地理标志商标获准注册后,咸宁市桂花协会将严格遵照《“咸宁桂花”地理标志证明商标使用管理规则》管理这一商标。

将起到怎样的效果?
提升形象 提高附加值

地理标志证明商标是带动地方经济发展的标杆,带有地理标志证明商标的农产品价格普遍比同类产品价格高出20%至90%。章丘市的大葱在注册并使用“章丘大葱”地理标志证明商标后,其经济价值明显提高,由注册保护前的每公斤0.2至0.6元上升到1.2至5元,注册保护后的价格是注册前的2至5倍。而胶州的大白菜注册商标后,身价由原来的几角钱一公斤,迅速上涨到平均每棵48元。

众所周知,桂花的用途很广,经济价值可观,在武汉、上海等大中城市极为紧俏。而且,它是难得的工业原料。

从长远的角度考虑,成功申报“咸宁桂花”地理标志证明商标是打造咸宁桂花品牌,提升咸宁形象,提高地方特色产品附加值所迈出的第一步。

相关链接:

国家地理标志商标由国家工商总局认定并授予,是用以证明商品或者服务的原产地、原料、制造方法、质量或者其他特定品质的标志。

财富故事会

胡建锋是通山县春泉生态农业科技发展公司总经理,这位32岁的年轻人靠着泥鳅打造了个价值过千万的泥鳅“王国”。7月3日,记者走进了胡建锋的“王国”。

从打工仔到公司老板

胡建锋出生在九宫山镇富有村一个普通的农村家庭,初中毕业后,贫困的家庭无力负担他上高中的学费。当时年仅15岁的胡建锋决定出去打工,挣钱供养弟弟读书。

“我跟着同村人先后在咸宁、武汉打零工,干过餐馆服务员、建筑工地的搬运工。”5年的打工生涯,为将来单独创业打下了坚实基础。

2000年,胡建锋来到北京,在一家钢构板房公司做销售员。他花了6年时间,每月的业务做到了60万元,这相当于公司一个分厂一个月的业务量。

但不甘心寄人篱下的胡建锋决定单独创业。2006年,他筹资100多万元,在天津市津南区创办了一家活动板房制造厂,当起了老板。凭借在打工期间积累的良好的客户关系,胡建锋的制造厂从2008年开始,不断发展壮大。“制造厂每年都可以卖出5万平米的活动板房,年销售额达到4000万元以上。”制造厂的走上正轨,胡建锋的创业之路越走越宽。

回乡创业养泥鳅

2011年端午节,胡建锋在江苏南京请客户吃饭,发现餐厅的泥鳅系列菜式很受欢迎。事后,他打听到,泥鳅菜最贵卖到了100元,最便宜也达到50元,从这时起,胡建锋就起了回家养泥鳅的念头。

胡建锋和他的“泥鳅王国”

记者 徐世聪 通讯员 谢志书

当年6月,胡建锋在自己的老家,开辟了2亩水池,开始了试养泥鳅。仅半年时间,这两亩水池给他带来了10万元的纯收入,这更加坚定了胡建锋做大泥鳅养殖的信心。

2012年3月,在考察了全县六个乡镇之后,胡建锋的泥鳅养殖基地在杨芳林乡高桥头村建立起来了。“这个村位于幕阜山下,水质好,无污染、土壤、光照条件都特别适合泥鳅生长。”发现了“宝地”之后,胡建锋的泥鳅事业风风火火地建起来了。

胡建锋说,按照正常的生长速度,今年可上市的泥鳅将达到60万斤,按照25元每斤的市场平均收购价,可以卖到1500万元,可收获纯利700万元。

精心呵护泥鳅梦

别看胡建锋创业势头猛,野心大,他走的每一步都充满艰辛。在基础设施建设阶段,请挖机挖池塘、拉通水电路、铺架排水渠,前前后后共花了200万元;养泥鳅需要专门技术人员,胡建锋专门从江苏一家规模泥鳅养殖公司请来技术员,每月要支出8000元的工资;泥鳅的进苗、出售、运输,胡建锋都亲力亲为,一忙就是两天不能休息……

尽管很忙很苦,胡建锋都咬牙坚持了下来,把泥鳅视作自己的亲人一样,精心照顾养殖。“泥鳅对水的要求特别高,水质不能太肥,也不能太清,投料要精饲料和粗饲料混合……”胡建锋笑着说,伺候这小小的泥鳅,比伺候人还要难。

一路艰辛为梦想。“我准备自己先做示范,争取明年上500–800亩泥鳅基地的规模,5年之内,打造通山首个设施型科技环保技术创新园,引导通山甚至湖北的泥鳅市场发展,为湖北省的水产业做一点贡献。”谈到将来的目标,胡建锋坚定地说。

官桥镇兴工强镇谋跨越

本报讯 通讯员**吕新林、高涵**报道:7月16日下午,嘉鱼县官桥镇党委书记杨富佳在田野山庄参加全县“项目建设推进会签约及百日招商”总结表彰大会上,与湖北明威电子科技有限公司法人代表肖卫明正式签约。这标志着电子技术项目正式落户官桥,至此,该镇今年已有7家外商老板来镇安营扎寨,投资兴业。

今年开春以来,该镇坚持“工业强镇“战略,以大招商、招大商推动大发展。依托嘉赤线、咸嘉线和武深高速贯穿官桥全境的区位和交通优势,充分发挥境内山水、矿产、林业丰富的资源优势,制定优惠的招商引资政策,给予企业全方位的政策倾斜来吸引老板落户。

该镇还不断完善工业园区基础设施建设,筑巢引凤。目前,已形成了生物、建材、印刷、环保、机械铸造等6大主导产业为重点的工业格局。工业园规模企业已达20多家,其中嘉鱼县恒鑫脚手架有限公司制造生产的圆盘式钢支撑、承插式脚手架等产品,年创汇3000多万美元。

与此同时,该镇紧抓武深高速贯穿官桥全境的建设机遇,规划扩大工业园区规模用地的平整建设。上半年,该镇引进了森源木业、鼎泰实业、湖北希普等7家企业进镇办场,投资7个亿,实际到位资金4个亿,目前有2家已投产,4家正在建设中。

沙坪镇瓜果飘香引客来

本报讯 通讯员**蒋静静**报道:盛夏,正是崇阳沙坪瓜果成熟的季节,果园里的西瓜、丰水梨、水蜜桃、葡萄吸引着八方来客。

10日,沙坪古城村的果园里一片丰收的景象,水果种植大户彭寿良带领工人正在采摘丰水梨,他们要抢在上午十点之前完成客人预订的800斤采摘量,并进行分拣、称重和装箱。“今年的丰水梨比去年的产量提高了,开始我还有点担心销量,但由于口碑好,都是客户打电话过来提前预订,然后开车上来买,现在我卖水果都不用下山的。”在采摘的间隙中,彭寿良笑呵呵地说道,黝黑的脸庞上流露出丰收的喜悦。

据了解,今年是沙坪镇推广水果产业发展的第十年,按照果树的种植规律,4年试果、5年受益、8年丰产,今年全镇的水果均进入受益阶段,今年水果亩均产量约820斤。

“今年我的水果卖的好,除了品质好,主要还是感谢政府的大力扶持和宣传推广,现在水果名声打出去了,我要更专注于精品水果的培育,以吸引更多的客人来这里品尝水果。”在采访的最后,彭寿良满怀信心地如是说。

扩建新厂房 创造新效益

4日,崇阳县宇恒电气(湖北)有限公司二期施工现场,工人们正在装修新厂房。该公司从去年9月开始,全力扩建生产SH15型非晶合金体变压器和电力安装工程的生产线。据了解,该项目建成投产后,可新增年销售收入8000万元。 记者 程慧 通讯员 汪光敏 摄

崇阳农副产品穿上“靓衣”闯市场

本报讯 记者**刘漾**、通讯员**王进**报道:“以前愁销路,如今缺货源。这就是获得湖北省著名商标后企业发生的实实在在的变化。”15日,湖北三普蜂业有限公司徐经理在接受采访时高兴地说。

三普公司是一家集蜂业养殖、蜂产品研发、加工、销售于一体的企业。2009年,三普商标被评为“湖北省著名商标”,产品包装上增加了一张靓丽的名片,三普蜂蜜也成功进入了沃尔玛等全国大型连锁超市。在崇阳县,像这样走商标品牌发展的农副产品企业越来越多。

崇阳县地处鄂南山区,农副产品资源丰富。为了让资源优势转化为地方经济优势,近年来崇阳县工商局不断推进“商标富农、品牌兴县”工程。

该局通过举办商标法律培训班、深入农村田头宣讲商标知识,使商标意识深入人心,农副产品注册商标的数量增长迅速,也有效地促进了农民增收。青山镇城万村有种植蔬菜的传统,该局因势利导,引导当地农民成立了蔬菜专业合作社,并注册了“城万”商标,加贴商标名片的蔬菜进入大型超市,销量直线上升,价值增长40%。

该局还因地制宜,大力推进“一村一企(社)、一企(社)一品、一品一标”的发展模式,指导企业和农民专业合作社注册农产品商标,有效提高农副产品附加值和市场核心竞争力。目前,该县“众望”牌小麻花、“瑞发”牌雷竹笋、“天城”牌大米、“三普”牌蜂蜜、“隽水源”牌白茶等,已享誉大江南北。

据统计,该县涉农注册商标68件,农副产品商标品牌已逐渐成为县域经济发展的新引擎。

宋文洲:
成功的企业家都是政治高手

近日,关于企业家与政治的话题在业界引发热议。企业家该不该谈政治?对此,日本软脑集团创始人宋文洲撰文表示,“企业家都是政治高手,越是成功的企业家,其政治手腕越高。一呼百应的企业家,必是政治博弈的高手。”

在宋文洲看来,政治的DNA从丛林时代就已根植我们体内,哪里有不涉政治的“在商言商”呢?充其量是不触及某些集团利益的“在商言商”而已,这本身就是一种政治“大智慧”。而成功的企业家没有脱离自己的生意去谈政治的,也没有故意去碰政府当局的,他们不惹事儿,专心做自己的生意,专心为客户服务。

毛泽东曾说过,政治就是把自己这边的人弄得多多的,把对方的人弄得少少的。当然,今日所谓的“多少”并不是指人的数量,而是其手中掌握的资源。企业家能把企业做大,必须在内部和外部同时做到这一点。把尽量多的职员团结在自己的周围,把反对自己的势力挤压下去。把支持自己的客户和商业伙伴弄得多多的,把支持经争对手的商业伙伴和客户弄得少少的。

我们每个人生活里都充斥着政治。在一个组织或社团里要生存和发展,不诉诸于政治技巧的人是不可想象的。你要团结你有些不喜欢的人,去共同对付那些和你核心利益有冲突的人,他们是你的竞争对手,或是你最嫉妒的人。为了达到目的,你可以压制心里的不愉快,暂时“忘掉”过去的恩怨,集中力量去对付当前最主要的“敌人”。敌人的敌人是朋友,就是现实中的一种政治大智慧。

政治不是思想意识,也不是理论争论,是无处不有的实实在在的博弈,是分配权利和资源的方式。一个大名鼎鼎的企业家,如果说不问政治,那简直是天方夜谭,他不能在竞争中取胜,也不可能从市场中获得利益。一呼百应的企业家,必是政治博弈的高手。

冯仑:人生不能轻言创业

“一旦创业了,你的活法就改变了,活法改变了人一辈子的轨迹。所以人生不能轻言创业,更不要轻易去创业,因为创业以后,你就不是你自己了。”

前不久,被业界称为“地产思想家”的万通投资控股股份有限公司董事长冯仑,用王国维的“读书三境界”诠释他的创业人生:“独上高楼,望尽天涯路”;“衣带渐宽终不悔,为伊消得人憔悴”;“众里寻他千百度,蓦然回首,那人却在灯火阑珊处。”

创业忌“到钱就止步”

一个年轻人若想在IT方面创业,究竟是在淘宝开店还是自己设计游戏,还是在别人的企业参股?冯仑指出:“怎么独上高楼,我们在创业的时候,最大的问题是找方向。”

冯仑有个朋友叫“大董”,创业也选择在餐饮行业,他把自己定位在“改变人类饮食方式,创造中华饮食的一个新的文明高度”。

秋天到了,“大董”最近在忙的事儿就是专门设计了一款秋天的菜单全部跟秋天的食材、诗意、引用方式、环境配合好,相比其他餐饮创业者在餐厅注重做装修,“大董”更着力于意境的营造。

“所以当每一个人创业的时候,最大的事情就是确定做什么,你是用理想牵引,比钱多一点儿还是到钱就止步。”冯仑道出了创业对钱的“忌”。

冯仑还用“老本行”房地产的例子作进一步说明:选择做房地产也有很多种做法,一个是挖坑盖房,再去复制下一个;一个是提出要创造有价值的空间。“你能看到的眼前就是物理层面,再看远一点,看到制造空间的生意,它的意义在于使空间和外部的需求发生巨大的互动,让所有更多人需要你这个空间。再往上就是研究城市,望断天涯路,不断地牵引你往前走。”

要跟价值观去博弈

“你要开始过暗无天日的日子,每天熬夜,你还会面对一种生活状态。”冯仑描述创业时用了3个新词儿:“家破人未亡”、“妻离子不散”、“苦大没有仇”。

冯仑去年飞行约180次。仅在公开课这一天之内,他就要在新加坡和上海之间往来两趟。但冯仑并不在乎身体上的劳累,笑称:“这个东西是有解的,回去睡一觉就有解了。”

“但是有时候,环境,包括迫使你作一些选择的因素,你是没有办法解的。所以我觉得在创业当中最难的,让你衣带渐宽的,是我们要跟价值观去博弈。”冯仑直言:今天最大的困难不光是市场博弈,而是在市场博弈当中跟制度博弈。

冯仑总结说,民营企业要创业,难的不是体力的苦,也不是熬夜加班,而是在中国的创业还要面临社会转型、制度重建这样的过程,“我们总是要学会既做经济性博弈,也要学会跟体制和社会转型的节奏配合。其实大部分企业都是因为这件事情死的,因为我们在转型社会经济责任、权利不确定,所有的事情都不确定,所以你在做的时候拿捏不好就掉坑里了。”

创业,快乐和痛苦的关系

创业,快乐和痛苦是什么关系?冯仑戏称:“像是高潮的反应,又累又快乐,混在一起了。”

“你小小成功的一点,自得其乐的地方,就是你看见了别人没有看见的东西你看到别人没有看到的天地,你会有骄傲。”

冯仑曾经和爬过珠峰的人聊天,他一个劲儿问对方:“你们在上面看见什么了?”那人说看见了云,冯仑心想,这在3000米都可以看见;那人说看见了云,而这云是包裹着你的,冯仑想说5000米也包裹你;而当那人说看见云的时候,你的脚下只有30平方米大,冯仑就不再比较了“看明白了总是踏实,所以看得更远更多,你就更踏实一些。”

“作为企业的创办人,得不到肯定,那就很困难;我们还有集体的虚荣心,集体没有人肯定更加痛苦。所以在这个事情上,我们还要收获一些虚荣心,一些实实在在的肯定对于整体群体的肯定。所以作为民营企业,在创业的过程当中你会收获这些,最后蓦然回首,财务的自由、空间的自由、被人吹捧的自由,这些都是能收获到的。所以为了最后这一项,前面这段辛苦有的时候会觉得也还行,就相当于爬山,当登顶的时候,所有的过程都是值得的。所以我们就要特别小心,在这个过程当中不掉下去,才能收获登顶。”

(本报综合报道)

创富语录