

你多久没用火柴了？ 全国火柴9大佬昨杭州聚会气氛轻松 这几年全行业触底反弹开始赢利啦！ 杭州火柴厂胡厂长介绍两条经验： 保留品牌找人代工、往艺术和精细方向走

“时光荏苒，卖火柴的小女孩都变成卖火柴的老男人了……”杭州火柴厂厂长胡午寅此话一出，坐在下面的小伙伴们都笑了。中国日用化工协会近日在杭州开年会，作为分会的中国火柴协会也派员参加。昨天下午，参会的9家火柴企业老总闲聚在运河博物馆茶室，商讨新形势下火柴企业的发展大计。除杭州火柴厂厂长胡午寅外，在座另外8个火柴企业当家人是：江西景德镇瓷都火柴厂程有田，安徽蚌埠虎头火柴有限公司濮正纲，山东宁津炬龙火柴厂刘万军，吉宁延边火柴厂楚俊平，河北衡水大堤火柴厂周富生，湖南常德火柴厂凌显海，河南安阳火柴厂赵长新，河北泊头明光火柴厂田向农。他们是中国火柴行业的坚守者，清一色“老男人”，头发和皱纹“出卖”他们的年龄——都是靠六十岁的人了。

记者 罗传达 文摄影

55岁的胡厂长，戴调色眼镜，优雅有风度。作为东道主，他一介绍完各位老总后，又寒暄了几句。

忽然他话锋一转，把手指向我——“这位是都市快报的记者，当年他们一篇文章，在杭州真的很火爆啊！”

那是发表于2011年8月的一篇报道，登了两个整版。当时全国火柴行业一片狼藉，全国各地很多大型火柴厂先后倒闭。有102年历史的杭州火柴厂成了全国唯一一家百年火柴企业，但也到了生死存亡的边缘。

那时的胡厂长很是消极，跟记者说了很多要不要坚持的纠结和忧虑。一方面人工工资和原材料价格大幅上涨，销路却不停收窄，城市里谁还用火柴啊，超市都没得卖了。用人方面，火柴厂这样利润微薄的企业，想留住工人几乎只能靠感情了，但感情也靠不住，最后面还是看钱，最后的最后，就是好工人都走得差不多了，厂里只剩中年妇女和年纪偏大的老头子。

“今年很可能是挺不过去了。”胡厂长当年对快报记者长叹。那时正是国内火柴行业最难的时候。

“当初那篇报道出来啊，失联的同学都出现了。”昨天胡厂长说，“他们打电话给我说，这么多年不见，没想到你这么可怜，我说不是可怜，是坚守。后来同学们要凑钱救济我，我说不用了，还没那么惨。”

更多的人鼓励他，一定要坚守，要把杭州火柴这个百年老字号保留下去。

“我电话被打爆了，都是杭州市民，关心我们火柴应该怎么坚持……我感动了蛮久。”

大家开始轮流发言。

“今天，我们在这里讨论火柴行业，如何把原有的阵地守牢，怎么创新、怎么抱团。”说话这位，是河南安阳火柴厂光头厂长赵长新，声音穿透力极强。

他说通过这几年探索，中国火柴行业已经开始有点起色了，接下来可能要下好三方面功夫：产品创新、管理模式创新、使用环境创新。“比如管理模式，我们要走出去营销，不要干等订单送上门来。”

胡厂长轻声告诉我，赵厂长专做高端火柴、酒店火柴，很多已出口国外，年营业额1000多万。“噢，奇了怪了，现在欧美很多人喜欢用火柴点烟。”胡厂长一脸不解。

从这些中国火柴业当家人的发言中我能感觉到，火柴行业看来已经触底反弹，开始见到赢利了。

像湖南常德火柴厂的凌显海，有人说他营业额2000万。利润呢？安徽的濮正纲说他利润有500多万。凌老板摇摇头说，“怎么可能500万？顶多这个数。”他伸出两根手指。大家笑笑，让我不要信他。

凌老板也不容易，他一个普通话不标准的广



杭州火柴厂开发的景区旅游纪念火柴很受市场欢迎

东人，2001年只身到湖南卖火柴。那时火柴行业正旺，他找来一个合伙人，各投50万办起火柴厂。不料，对方假意要退股，“实际上他想逼我一下拿出50万来，他知道我拿不出，这是反过来逼我退股。”

凌老板打电话给部队战友，说自己不算干了，战友劝他千万别放弃，要钱，马上给20万。有了这20万，凌老板又拼凑了30万，终于把火柴厂坚持了下来。

他卖的是便宜的民用火柴，覆盖广东、广西、云南、贵州、湖南等地。他说一定要把工人养住，要把师傅养住。“他的老婆孩子要吃饭，一个月拿不到五六千，不会跟你走的。”

“品牌是最主要的。”凌老板说起广式普通话，“以前我是冒牌大王，后来我看到品牌的重要性，到处收购品牌。广西一个牌子花了4万，广东的牌子花了100万……”

河北衡水大堤火柴厂周富生不以为然，“各位大佬说得复杂，我们只抓质量，靠口碑相传，这几年订单越来越多。”

河北泊头明光火柴厂田向农，找人在淘宝代销。昨天我搜到其中一家月量4543笔的店家，“亲，这款泊头老火柴是8.62元100盒，一盒23支火柴，还包邮哦。”小二跟我说。

全国目前还有300多个火柴品牌，但生产火柴的企业只剩20多家。

杭州火柴厂牌子最老，始于清宣统元年（公元1909年），由赵志成等人共同筹资5万银元在海月桥畔创立，定名为光华火柴公司，新中国成立后改名为杭州火柴厂，现在是全国硕果仅存的百年火柴企业，今年是它第107年。

2009年，杭州火柴厂百年厂庆，专程赶来杭州“庆生”的中国火柴协会一位领导拍着胡厂长肩膀说，老胡！你可要挺住！如果连你也倒下，

我们中国火柴就再也没有百年企业了。”

这几年下来，胡厂长终于挺住了。现在的他心情很不错，“百年品牌，杭州火柴，是我们的广告。我不仅要继承百年火柴，还要发扬光大。”

胡厂长向其他火柴大佬介绍经验时，着重讲了两点——

一是走代工模式。

“5年前，我把生产工序移交出去了。在杭州，上头对制造基地的管理比较严格，招工也比较难。我主要请河北衡水大堤火柴厂周富生代工，本来很多员工也是他那边过来的。品牌还是我的，这跟苹果找富士康代工一个道理。质量标准一样：抗潮力、环保、安全等，和之前一模一样，没有半点变化。

我们打算走集团化路子，本来一个企业吃不饱，但当他关停的时候他还有市场，所以要抱团取暖，我们把制造、销售、创新都组合到一起了。我不止一个代工厂，民用找河北、湖南，出口这一块，找河北、山东，高端火柴，找河南代工。”

二是往上游走。

“2011年，我儿子毕业了，他旅游专业本科毕业的。我说我们家三代人都做火柴的，杭州火柴厂千万不要断送在你我手里。他被我说服了，开始出主意。

今后，我们不仅卖民用火柴，儿子设计了艺术火柴、庙宇火柴、房产广告火柴、酒店火柴等。像房产火柴，绿城、东菱等十几家公司找我们厂生产；艺术火柴，婺源、三清山、千岛湖等40个景点找我们设计、生产……”

昨天胡厂长把各品种的火柴都带来了，其中一盒封面为“印象三清”的三清山礼盒，包装清秀脱俗，礼盒里有8小盒火柴，印上三清山的美景。“一个礼盒给三清山5元的价格，他们订了5万盒。一般拿去当景区礼品送的。”胡厂长说，他们也偶尔卖卖，卖15元一盒。

这几年杭州火柴厂的形势越来越好。但对营业额和利润，昨天我问他很多次，胡厂长都笑笑不说。

下午4:30，博物馆响起闭馆的铃声。

“这是一场胜利的聚会……”胡厂长又站起来，精神抖擞：“我55岁，我对这个行业很热爱，在我还有能量的情况下，我还要干下去！”

说完周围一片掌声。



楼盘火柴



上香火柴



婚礼火柴