

□ 扬益成

日前,江苏德威木业在北京梅地亚中心以盟主身份启动了“中国地板专利联盟”成立仪式。这是德威不久前在中外专利诉讼中取得全胜战绩后,又一次推动地板行业专利合作的升级行动。

胜诉国际巨头 解除行业近虑远忧

2007年,以木材及木制品为主的西班牙跨国公司弗奥斯集团,先后以在中国申请成功的“同步压纹”和“边缘下沉”专利,将国内多家地板企业以侵权为由告上法庭,要求巨额赔偿。由于这两项专利在中国覆盖较广,一旦败诉,将波及国内近3000家地板企业,损失超过数亿元。德威断然拒绝了弗奥斯参与“专利阵营”的拉拢和高价收购德威NCD专利的引诱,经过长达三年的斗智斗勇,最终弗奥斯在中国的专利全部被德威挫败,其预谋在中国的巨额专利收益化为泡影。这次国内企业应对外来知识产权壁垒的一次胜利,有效地避免了行业为此支付巨额的专利费,避免了国家资产的流失。

德威木业董事长葛跃告诉记者,“同步压纹”技术,属于强化木地板发展30年来的高端技术,随着地板市场的不断升级,未来将会被广泛应用于60%以上的地板产品。从这个意义上说,德威的诉讼胜利,不仅仅是为中国地板企业每年节省数亿元的专利费用,更是给中国地板行业的明天铺平了康庄大道。

德威发“威” 中国地板专利联盟“水到渠成”



6个第一 荫庇数千中小地板企业

中国地板专利联盟成立并非偶然,它是中国优秀地板企业长年致力于知识产权发展立下汗马功劳的结果。从1999年开始,德威持续不断投入地板创新技术研发,经历十余年,开创了国内第一张耐磨纸、第一条强化木地板全自动生产线、NCD无边角技术、NCD生产流水线设备、无纸生态漆木地板技术、第一代立体仿古工艺

强化木地板技术等,实现业内重大技术突破的6个国内第一,拥有8项关键性地板专利。

其中,德威率先研制成功国内第一张耐磨纸,打破了美国米德公司的垄断,为中国强化地板生产成本每年将节约20亿人民币。

2003年,德威原创的NCD无边角处理技术,直接降低了高品质地板生产的门槛,给中国数以千计的中小型地板企业带来了与大型企业公平竞争的重要机会。在德威NCD技术诞生之前,拼接精度决定着强化地板的使用寿命和美观程度。而价值动辄数千

万元的大型进口设备,仅有少数大型地板企业有能力购买。NCD地板的问世,不仅产品受到消费者的极大欢迎,而且使大企业的进口设备毫无用武之地,需要依靠较多人力和小设备来进行生产,让中国中小型地板企业获得了以弱胜强的法宝。而德威研发的地板全自动生产流水线设备,突破了该产品的产能限制,并直接催生了目前豪景、豪凯等业内知名地板设备生产企业的跟进,降低了投资门槛。今天,也许大多数生产NCD产品的企业,并不了解其实正在受益于德威技术创新的荫庇。

地板维权第一人 图谋共赢发展

德威扮演中国地板维权第一人的角色,推动了全行业的创新发展。

据国家专利局数据显示,截至2004年,中国木地板相关专利仅1700多项,而通过德威多年维权后,2010年地板相关专利已经达到了6000多项,是过去总和的3倍多,国内企业的专利保护意识空前提高,加强了地板行业的自主创新能力、自主创新速度。

知识链接:

德威木业
掌握了大量核心技术专利的德威人,并没有妄自尊大,以一己之长扼行业之发展,而是体现出了强烈的社会责任感。和国外企业不同的是,德威走的是“和谐维权”之路。以美国Unilin公司为例,其收取的锁扣专利费大概占到出口利润的40~50%以上;而德威是在得到企业充分认可和尊重的前提下,收取仅占到产品利润的0.3~1.0%左右。对于生产劣质产品、低价扰乱市场的小企业,德威不予授权,维护了行业的正常秩序。

现在,推动建立“中国地板专利联盟”的德威人,将以专利联盟为依托,构建专利池,发挥专利联盟的优势,引导业内同行应对外来的专利壁垒,共同推动我国强化木地板产业健康有序的发展,实现地板企业从中国制造到中国创造的历史转变。

30余家网购企业牵手 上海诚信网购联盟“落地”

□ 夏冰

进入互联网时代,网络购物愈发受到消费者的欢迎。利用互联网技术市民足不出户就能挑选和购买商品和服务,网购既是潮流也将是趋势。

网购同盟应运而生

为进一步推动上海的电子商务健康发展,近日《每日经济新闻》记者获悉,“2010网络购物体验活动日”(以下简称“活动日”)在上海举行。新蛋网、百联e城、汇付天下等30多家参与倡议成立上海诚信网购同盟。

在该活动上记者也了解到,去年全年上海的电子商务交易额已经超过3300亿元,从2006年至2009年,年均增幅达到16.7%。

记者从活动主办方处了解到,目前上海电子商务总交易额、网民网购使用率和企业电子商务行为数始终保持全国第一。2006至2009年,上海电子商务交易额从2080亿元提高到33158亿元,增长近16倍,年均增幅达到16.7%,2009年电子商务交易额占全市商品销售总额的比重达10.37%。电子商务企业拥有ICP经营许可证的有989家,同时已经备案的达18万多个。

和连年的高速增长分不开的是,各个电子商务网站对于电子商务行业发展的推动。今年上海购物节包括百联e城、新蛋网、汇付天下等30多家和市民生活较为贴切的品牌电子商务企业依托购物节官方网站,不断推出促销、折扣、秒杀、积分、超值购物大礼包等多种形式的网上购物体验活动。

同时,电子商务在原来的基础上也有创新,“网上买基金”就是首次在消费者中开始推行,市民可以在网上购买任何一种基金产品。不仅如此,“在今天的上海购物节中,我们从一个参与的商户蜕变为‘网上购物节’的品牌支持单位。”新蛋网相关人士如是说。

而作为上海购物节的常客,百联也同样表达了对今年网购节的期待,同时相信今年网购热潮将席卷上海购物节。

对于目前上海火爆的网络购物市场,上海市商务委秘书长顾嘉禾表示:“2009年上海网络购物占全市消费品零售总额的比重达5.7%,上海网民数达1171万,网购用户占上海地区网民

的比重逾50%,网民网购使用率、平均网购消费额均居全国首位,接近发达国家水平。电子商务企业深透率持续增长,企业电子商务行为数全国领先。”

诚信问题仍是关键
虽然近些年来,支付、物流、信用、安全等电子商务服务体系得到进一步发展,电子商务发展环境不断优化,但与此同时,网络购物中还充斥着不少虚假信息、售后服务差等有害消费者利益的行为。

为保障消费者权益,倡导诚信网络购物氛围,维护网络购物消费者和网络购物企业合法权益,建设上海的诚信网络购物环境,参加本次2010年

“网上购物体验活动”的30余家网购企业共同发出倡议,成立上海诚信网购联盟。同时签署了“诚信承诺公约”,通过行业自律,行业创新,服务联盟单位,协调与盟员有关的事务,促进上海市诚信网络购物的健康和规范发展。以后每年9月15日也将成为上海“网络购物体验日”。

“本次网络购物体验活动是政府主导下的B2C电子商务企业联手促销活动,旨在通过持续的网上购物活动,有效净化网购市场秩序,让B2C品牌企业有更好的行业发展环境和空间,借助统一的网购平台,快速提高电子商务交易量,扩大企业的影响面和品牌效应。同时,为消费者构建一个服务和商品质量有保障的购物平台。”上海市现代商务促进中心秘书长商勇指出。

知名企业家纷纷“拥银” 与宁夏合打“清真牌”

9月26日,宁洽会正式拉开帷幕。随着知名企业家纷纷来银考察、一项项合作意向的出台,银川市清真产业在不觉中已被催热。

以邀请国内穆斯林企业家及大型食品企业负责人参加宁洽会以及第三届中国穆斯林企业家峰会为契机,银川市招商人员分赴福建、广东、上海、云南等11个省(市),拜访了达利园、稻香村、月盛斋、牛街清真超市等企业,经推介,国内知名企业纷纷来宁夏考察。广州市国资委带领广州岭南集团、轻工工贸集团等四家国有大型企业及其下属子公司负责人来银,与宁夏企业就羊肉罐头、水产罐头及优势特色产品深加工等方面初步

达成合作意向;近日银川伊百盛清真食品有限公司在广州设立了首家清真羊肉销售专卖店,预计实现年销售收入3800万元;江苏连云港市调研组对银川市清真产业和物流业发展情况进行考察调研,愿意作为其“向东”海运物流体系具体承载人。

为进一步开拓宁夏清真产业的国际路线,银川市也加大了对国际市场的开拓力度。委托贸促委与驻迪拜联络员开展境外客商的邀请联络和合作项目对接,迪拜控股旗下成员豪华酒店投资管理机构——朱美拉集团拟在宁洽会期间来银考察帆船酒店建设及经营管理项目;台湾金盛号铁工厂、台湾味一食品有限公司拟在德胜工业

园区征地150亩投资建设清真食品加工厂。

今年7月,银川市28家清真食品和穆斯林用品企业参加了2010北京宁夏商品大集,现场销售126万元,达成合作协议500多万元;8月,16家清真食品企业赴北京参加了2010中国食品产业商机交易会暨中国食品产业发展高峰论坛,孔雀园生物科技有限公司、荣生商贸有限公司、黄河金岸米业有限公司等企业分别与北京经销商签订了6项购销协议,购销总额近千万元,并拟合作在北京设立大米销售中心。

(张瑛)



中秋月圆,稻花飘香。9月20日,湖北稻花香酒业股份有限公司在襄樊市城市名人大酒店举行稻花香品鉴会暨迎中秋客商联谊会,与襄樊各界人士举杯邀月、共叙情谊。宜昌市政协主席李泉,襄樊市政协副主席郭光福,全

中秋月圆 稻花飘香 稻花香集团举行品鉴会暨迎中秋客商联谊会

市,是湖北省最大的白酒生产基地。该公司现拥有23条国内先进的白酒自动化灌装生产线,商品酒年生产能力已超过10万吨。企业先后荣获“中国食品骨干企业”、“中国食品行业百强企业”、“全国食品行业诚信企业”、“全国酿酒行业百名先进企业”、“中国酒类流通诚信企业”等荣誉称号。稻花香珍品壹号作为中高档白酒的典型代表,选用优质红高粱、玉米、糯米、大米、小麦五种粮食,取用清冽甘醇的法

官泉水,采用百年老窖单独发酵,将纯粮固态发酵传统工艺与现代科学技术完美融合,精心酿造而成,具有香、绵、甜、净爽的特点。

品鉴会上,由襄樊和宜昌市政界精英、商界名流、白酒专家组成的品鉴顾问团对稻花香珍品壹号酒进行了现场品鉴。中国食协白酒专业委员会高级顾问、著名白酒专家陶家驰对稻花香珍品壹号酒给予了高度评价,称赞稻花香酒质量风格充分体现了“多粮

型、复合香、陈酒味”的特色,产品定位于高端,紧紧把握市场消费心理和时尚潮流,是稻花香优中选优,消费者广泛认同的精品之作,具有广阔的发展前景。

品鉴顾问代表、襄樊市襄城区常委副区长许云对稻花香品牌知名度和企业发展速度给予了高度评价,称赞品鉴会为促进襄樊各界与稻花香的交流搭建了平台,必将促进双方共同发展。(代启忠)

镇江成立 中小企业 服务联盟

记者从镇江市中小企业服务体系建设工作会议上获悉,拥有近百家成员单位的江苏省镇江市中小企业服务联盟已正式宣告成立。该联盟将动员和集中该市各类中小企业服务机构、中介组织和行业协会(商会)力量,实现优势互补,为中小企业提供各类社会化、专业化服务。

截止到目前,镇江市中小企业已超过18万户,占企业总数的99.9%以上,销售、利税占该市的比重超过75%。统计数据显示,今年前7月,镇江全市中小企业贷款余额8134亿元,比年初增加146.2亿元。

受益于政府一系列鼓励和帮扶政策,近些年,镇江市中小企业发展势头迅猛。镇江市先后出台并实施了《镇江市“十一五”中小企业社会服务体系建设的指导意见》等政策文件,引导和推动中小企业服务体系建设工作健康有序发展。截至目前,该市已有6个辖市(区)成立了中小企业服务中心,60%以上的镇(街道)成立了经济服务中心,初步形成了以市中小企业服务中心为核心,其他相关服务机构共同参与的市、辖市区、镇(街道)三级服务网络。

而在企业发展服务上,镇江市在全省率先出台了《小企业创业基地认定办法》,建成省级小企业创业基地21个,入驻企业1400余家,其中示范基地7个,重点培育基地14个。

根据规划,到2015年,镇江市将建成100支业务素质高、服务意识强的各类专业化服务队伍。同时,全市新增省级以上中小企业公共技术服务平台10个以上,新增省级以上企业技术中心、研发机构30个以上,信用评定A级以上担保机构超过12家。

(潘晔)

强强联手 习酒欲与 沃尔玛结盟

本报讯 号称全球最大零售商的沃尔玛日前与习酒公司进行正面对接,洽谈合作项目并欲与习酒结盟,寻求共同发展。

9月上旬,由遵义市商务局局长杨永华、副局长张小梅率线搭桥,沃尔玛中国地区区域采购总监花炜,沃尔玛贵州酒类采购经理刘新达一行在遵义与习酒公司董事长、总经理张德芹进行友好会谈,双方就商业合作进行协商并达成合作意向。公司参加会谈的有总经理助理胡波、沈必方及销售公司相关领导。

花炜坦言与习酒结盟,选择习酒为合作伙伴的关键因素是习酒品质好,价格稳定适中,很受百姓喜爱,品牌强大成熟,习酒具有强大的后劲,销售势头相当看好。目前习酒在沃尔玛酒类销售中名列第二位。沃尔玛将在坚持食品安全的前提下,展示推广习酒品牌,通过双方努力,在建设好贵州样板市场的前提下,辐射发展到成都、重庆、广州等省、市,以实现厂商更大的发展。

习酒公司董事长、总经理张德芹对沃尔玛选择习酒为合作伙伴表示欢迎,并向花炜一行介绍了习酒公司的生产经营、产品质量、发展规划等方面的情况,并承诺习酒公司将坚持“无情不商”的经营理念,与沃尔玛携手合作,共同努力,打造习酒品牌,实现厂商共赢,共同分享成果。

遵义市商务局局长杨永华表示将大力支持促成厂商合作,为商家和企业做更好的协调服务工作,促进厂商发展。

(陈华)