

2 热点透析 Hot Dialysis

【专家解读湖北恩施一保障性住房地下工程防水选材引发争议事件系列报道之二】

“偷梁换柱”是不正当的企业行为

■ 本报记者 王镜榕

【张玉玲档案】原冶金建筑研究总院教授级高工。长期从事新型建筑材料及防水技术的研究、开发工作,1993 年荣获国务院特殊津贴,为国家级专家。现任中国防水材料工业协会专家委员会委员、中国建筑业协会建筑防水分会专家委员、中国建筑学会防水材料委员会委员。作为主要起草人参与了国家标准《地下工程防水技术规范 GB50108》、“地下防水工程质量验收规范 GB50208”,等国家标准的制定和修订工作。

近年来,中国建筑似乎进入了质量安全事故的高发期,一系列建筑垮塌、桥梁倒塌、地面塌陷事故,令人堪忧,而建筑领域的产业乱象也不断被媒体曝光,对此,住建部日前举行新闻发布会,指出重大质量安全事故 40% 左右都存在着违法发包、转包、分包、挂靠等行为,旨在通过为期两年的工程质量治理行动,使建筑市场秩序得到明显好转。在此背景下,发生在湖北省恩施市的这场“保障房地下工程防水选材之争”,令人关注。这究竟只是一场正当的商业竞争,还是有悖行业常理的“李鬼打败李逵”,抑或是长期得不到有效治理的产业乱象的折射? 针对该事件的争议焦点,本报记者走访了相关专家、学者,进行深入了解。

记者: 武汉三源特种建材有限公司在该事件中称 FS101、FS102 是通用名称, 那么作为长期从事建筑防水技术研究应用的资深专家,您是如何看待这一问题的?

张玉玲:我认为,FS101、FS102 是龙阳伟业多年来研发的科技成果。是这个企业专有的,特有的产品和品牌,也是大家认同的。为什么这样说呢?

第一,2006 年我在全国刚性防水工程技术研讨会上听取了北京韩伍思达(龙阳伟业前身)关于它们研发的 FS101 砂浆防水剂、FS102 混凝土防水密封剂的全面介绍,才有了初步的了解。2006 年以后我参加过龙阳伟业 FS101 砂浆防水剂、FS102 混凝土防水密封剂产品信息发布会,FS101、FS102 刚性复合防水技术成果专家评估会及施工技术规程审查会等多次会议,使我逐渐了解到 FS101、FS102 刚性复合防水技术是经过长期试验研

究和大量工程实践,并得到相关科研单位、高等院校如清华大学等机构的帮助和支持,自主研发的一项创新性的科技成果。其材料性能独特,应用效果非常好。

显然 FS101、FS102 刚性复合防水技术是龙阳伟业特有的产品和品牌。

其次,在哈尔滨召开的全国刚性防水工程技术研讨会期间,会议组曾组织包括我在内的全体代表参观了哈尔滨、大庆两地采用 FS101 、FS102 施工的地下防水工程,效果很好,每个工程基本上不渗不漏,有些工程还加大了伸缩缝、后浇带的间距,减少了工程渗漏水隐患。这些工程均得到了业主、设计及施工单位的一致好评,也加深了我对龙阳伟业自主研发的特有 FS101、FS102 刚性复合防水技术的认识。

第三, 2006 年,北京市建委对 FS101、FS102 地下刚性复合防水技术进行了评估,同年,建设部将该技术列为“全国建设行业科技成果推广项目”,证书指名是颁发给韩伍思达防水技术开发有限公司的。这就再清楚不过地说明,FS101、FS102 刚性复合防水技术,绝不是什么通用名称,而是韩伍思达专有的一项新技术。

第四,此后,龙阳伟业不断完善材料的品质,在施工管理上,在商业模式创新上,在社会责任坚守上做了大量工作,为保证工程质量采取了一系列措施。

它们历经十余年的奋斗努力,为保证砼的品质和地下防水工程质量,研究了一套严谨完备的管理体系,这套管理体系的根本,在于它们能够从工程角度来理解防水问题,我非常赞同它们这一防水理念。它们非但没有局限在提升防水材料自身的质量上,还采取了 24 小时的跟踪服务,对砼的配制、搅拌、运输、养护,直至后期的管理,全过程进行监督参与。

龙阳伟业在努力提升 FS101、FS102 外加剂性能和品质的同时,坚持实践“从工程角度看防水”、“24 小时跟踪服务”等理念,进一步完善和发展了 FS101、FS102 刚性复合防水技术。

基于上述理由,我认为 FS101、FS102 是龙阳伟业的专有产品和品牌,武汉三源认为 FS101、FS102 是通用名词这是不对的,防水剂、防水砂浆、混凝土防水密封剂、刚性复合

防水技术等, 这些都可以说是通用名词,但 FS101、FS102 却不是通用名词,它是龙阳伟业长期研究开发和不断发展,已获得社会认可并成为建设部向全国建设行业推荐的一种具有良好工程效果和公信力的新型砂浆防水剂和混凝土防水密封剂的名牌产品,也可以说 FS101、FS102 已成为龙阳伟业砂浆防水剂和混凝土防水密封剂的代名词。三源特种建材有限责任公司偷梁换柱,借建设部向全国建设行业推广应用名义在自己产品中冠以 FS101 和 FS102 的名称,侵犯了龙阳伟业的品牌效应和利益,是一种侵权性质的不良行为。

记者: 对于本次事件涉及的相关企业您有什么想说的话?

张玉玲:对于一个企业来说,研发应用一个新产品,确实不容易,要经历很多失败、挫折,不会是一帆风顺的。龙阳伟业研发和应用 FS101、FS102 刚性复合防水技术时,有些防水业界人士对刚性防水材料即砼结构能防水不甚了解,怀疑其是否有防水功能,当时很多人认为,砼是结构材料,不是防水材料,只有防水卷材才能防水。所以在那样一个艰难的环境中,它们能突破各种阻力,坚持自己“一定能把工程做好,一定要解决好地下工程渗漏水难题”的信念。持之以恒地对 FS101、FS102 刚性复合技术进行研究和探索,正是靠以拥有发明专利技术生产出的 FS101 砂浆防水剂和 FS102 混凝土防水密封剂为基础,自主研发并不断完善的 FS101、FS102 地下刚性复合防水技术,在全国各地踏踏实实、认真负责地做好每一项防水工程,在大量工程应用中取得了很好的效果,该项技术才会被列入 2006 建设部推广项目,同时也获得行业和社会的认可和褒奖。

今年初,我参加了在武汉召开的刚性防水分会的年会,会上主办方组织我们参观了三源特种建材有限公司,该公司介绍了它们的外加剂(具有膨胀作用的产品)试验方法及设备,给我留下较深的印象。但它们当时并没有提到生产 FS101、FS102 产品,本次事件发生,使我感到十分意外和惊讶,我认为武汉三源外加剂厂有实力、有能力研发自主品牌的刚性复合防水技术,完全不必要借助其他知名品牌如 FS101、FS102 的名牌效应,而是集中精力提升自身产品质量,打造

属于三源自己的品牌,坚持走自己的开拓创新之路, 研究发展自己独特的防水技术体系,在行业内与龙阳伟业等知名企业展开良性竞争相互促进,共同为提升整个行业的防水技术水平做出贡献,这是我所期待看到的。

【事件回顾】

一项保障房工程,缘起地下防水选材,围绕“FS101”、“FS102”两个产品名称,引发两家业内规模企业的产权之争。

2014 年 9 月 19 日,《中华建筑报》对这起保障房地下工程防水选材引发争议的事件进行了全面报道,引发媒体和社会界的关注。

据报道,总建筑面积 305843.1m² 的松树坪小区是湖北省恩施市目前最大的经济适用房建设项目,其建筑地下分为两层,面积达 105066.55m²。如此大体量的地下工程在当地尚属首次,对混凝土浇筑质量、地下防水等级和设防要求提出较高要求。为了保证工程质量和施工进度,设计单位武汉华阳宏创建筑设计有限公司(以下简称华阳宏创)依据《地下工程防水技术规范》(GB50108—2008)和《地下防水工程质量验收规范》(GB50208—2011)进行防水设计,采用了(原)建设部科技发展促进中心于 2006 年面向全国建筑行业推广的科技成果“FS101、FS102 刚性(复合)防水技术”。作为该项科技成果首创并独家持有知识产权的企业,北京龙阳伟业科技股份有限公司(以下简称龙阳伟业)相关负责人反映,松树坪小区虽然在设计上采用了“FS101、FS102 刚性(复合)防水技术”,但项目施工方实际选材时采用的却是武汉三源特种建材有限责任公司(以下简称武汉三源)生产的与龙阳伟业持有技术同名的产品。龙阳伟业认为,武汉三源的做法是一种偷换概念的行为,用同名材料假冒该项技术,既是误导工程业主和施工方的行为,又涉嫌不正当竞争。而武汉三源则认为,“FS101”、“FS102”是产品通用名称,北京龙阳伟业公司的产品注册商标与武汉三源的注册商标完全不同,毫无近似。松树坪小区使用武汉三源生产的 FS101 防水水泥砂浆和 FS102 密实型混凝土防水剂并无任何侵权事实。

电网垄断被打破 发电企业受益明显

■ 李春莲

新一轮电改终于迈出实质性一步。日前,发改委发出《关于深圳市开展输配电价改革试点的通知》(以下简称《通知》),让业内为之一振。

据证券日报报道,以深圳为改革试点,独立输配电价正式启动,新电价机制 2015 年 1 月 1 日起运行,将打破电网垄断。

《通知》指出,以深圳市供电局为试点,以电网有效资产为基础,核定准许成本+准许收益,固定电网的总收入,并公布独立的输配电价。同时明确输配电准许成本核定办法,建立对电网企业的成本约束和激励机制。

此外,还要求试点单位尽快提交深圳市输配电准许收入和价格水平测算报告,新电价机制自 2015 年 1 月 1 日起运行。

据了解,此次深圳供电局独立输配电价改革,将现行电网依靠卖电、卖电获取购销差价收入的盈利模式,改为对电网企业实行总收入监管,在此种电价模式下,电网运营成本将被合理确定,形成独立的输配电价,使得电力生产者和消费者的直接交易成为可能。

深圳地区以深圳供电局的输配电资产和业务为核价基础,按成本加收益的方式,确定总收入核定。其中总收入等于准许成本、准许收益和税金之和。同时电改方案提出建立对电网企业的成本约束和激励机制,有利于提高电网企业的运营、管理能力。

上述通知一出,业内一派欢欣鼓舞,电改最难啃的骨头被拿下,意味着新电改迈出重要一步。

具体来看,深圳实行电改试点后,对发电企业来说,可谓一举“翻身”。

根据发改委价格司公告的《深圳市输配电价改革试点方案》(以下简称《方案》),输配电价平衡账户盈亏超过当年输配准许收入的 6%,调整执行政府定价的电力用户的销售电价,参与市场交易的发电企业上网电价由用户或市场化售电主体与发电企业通过自愿协商、市场竞价等方式自主确定,电网企业按照政府核定的输配电价收取过网费。

此外,《方案》还明确了电网企业唯一职能就是输配电量并获取稳定收益,而将此前电网统购统销职能以及由此产生的利润完全剥离,这避免了电网企业通过输配电网自然垄断优势获取超额利润。

值得注意的是,深圳作为电改试点后,业内预计改革下一步将大范围推广直购电,将其作为联系发电商和用户的纽带。

“让父母回家”慈善捐助活动走进汝阳 洛阳十余家企事业单位纷纷乐捐

■ 本报记者 罗红耀

10 月 30 日上午,河南省和谐慈善基金会洛阳分会暨国之花基金“让父母回家”慈善捐助在汝阳县民政局会议大厅举行,河南省和谐慈善基金会洛阳分会现场向汝阳县 30 位贫困阿尔茨海默症老人捐赠 30 块总价值 2 万元的老年人防走失安全监护手表。洛阳 10 多家企事业单位也纷纷加入捐助活动,捐衣、被、粮油等物总价 51700 万元。汝阳县副县长任丽君及市、县有关领导、捐助企业代表和受捐家属等 150 余人出席了大会。

据河南省和谐慈善基金会洛阳分会主任陈正坤先生介绍,此次走进汝阳“让父母回家”慈善捐助活动,是洛阳分会慈善活动进县区的第一站,下一步他们将深入各县区救助这些特殊群体,同时号召全市企业家共同做好这项善事,争取 5 年内把这项救助覆盖全市所有的贫困阿尔茨海默病老人。

“十年觅故知——梁俊锋红木艺术臻品展”将举办

■ 本报记者 李代广

“我要用十年前的价格,寻找与我并肩共同传播中国传统文化、红木艺术品的有缘人。”11 月 5 日,在“十年觅故知——梁俊锋红木艺术臻品展”记者见面会上,中国木雕艺术大师、中原木雕非物质文化遗产传承人梁俊锋告诉记者。

著名作家、河南省作家协会名誉主席张宇先生参加了见面会,两位大师就中原文化传承,提出了自己的观点:红木艺术品作为中国传统文化的承载,应该强调的是红木的文化,让艺术回归生活,让文化平易近人。

据了解,11 月 8 日至 10 日,在河南郑州天赐一木红木艺术馆将举办“十年觅故知——梁俊锋红木艺术臻品展”。

梁俊锋是河南颍作红木艺术的创始人,30 年来,他潜心于木,作品多次获得中国工艺美术百花奖金奖等奖项,60 多件作品获得专利、多件作品被国家工艺美术馆收藏。

“简约中式,价位合理,做红木文化的传播者,让老百姓在日常生活中感受传统文化的存在。”梁俊锋在见面会上说。



副县长任丽君在会议上说,她希望全县各企事业单位和群众大力支持公益事业,让慈善行动、爱心奉献成为社会的一种良好风尚。



●因为中国木雕艺术大师梁俊锋(中)与著名作家、河南省作家协会名誉主席张宇(左二)在见面会上。

茅台再登中国白酒品牌口碑榜榜首

本报讯(记者 樊瑛)据国家统计局中国统计信息服务中心(CSISC)10 月 27 日联合新华网、中国质量新闻网发布《2014 年二季度中国白酒品牌口碑研究报告》。共计 37 个市场表现比较活跃的主流白酒品牌,接受了 CSISC 民意好口碑包括品牌知名度、消费者互动度、质量认可度、企业美誉度、产品好评度及品牌健康度等六个维度的公平监测和评价。

从 2014 年第二季度白酒行业网络口碑总体上来看,茅台由于在品牌知名度、消费者互动度等榜单中均取得不错的指数成绩,因而在口碑总指数榜单中荣登榜首。

汽车销售新规有望发布

授权经营并未打破

■ 刘晓君 薛文

近日,有消息称,经过多轮商讨修订之后,汽车流通领域最重要的汽车销售新规即将发布。新规将淡化“品牌”概念,或更名为《汽车销售管理实施办法》(下称“新规”)。

据参与新规修订讨论的相关人士接受媒体采访时透露,发布新规的目的主要是为了建立公平的市场竞争环境,缓解过去经销商和汽车厂商的严重不对等关系。

追根溯源,这主要源于 2005 年实施的《汽车品牌销售实施管理办法》强化了主机厂在产业链中的强势支配地位,掌控着从确定销售价格、经销商利润空间、经销商网络建设,到品牌宣传等多方面的“主宰权”,这种不对等关系导致经销商生存状况迅速恶化,致使双方矛盾不断加剧。

据企业观察报报道,长期以来,经销商强烈希望修改汽车销售法规,改变这种不对等关系,为自己争取更多利益。

如今,汽车销售新规即将尘埃落定,有业内人士预计,新规将通过放宽经销商建店的硬性要求,以及调整商务政策等多个方面,改善汽车厂商和经销商的不对等地位。比如,在网络规划上,未来汽车厂商不得强行对经销商在经营预测、网点布局方案、网络建设进度及建店、软件和硬件、售后服务标准等方面做出要求;在商务政策方面,汽车厂商不得强行搭售汽车或配件产品,也不得对经销商的广告宣传方式、费用支出等方面做出强行规定;主机厂与授权经销商的合同签订周期也将从目前的一年一签有所延长,或为五年一签。

此外,在广受关注的经营模式上,修订稿也提出了鼓励发展汽车超市、汽车电商等多元化渠道模式,鼓励售后市场放开,推动经销商维修转型升级等内容。

资深汽车行业专家、中国汽车工业咨询委员会委员陈光祖说,各地 4S 店目前存在严重的垄断现象,如何打破这种垄断,更好地保证汽车售后服务质量,使消费者在市场化的环境中得到真正的服务才是重中之重。

而在新规中也明确,鼓励以“超市、电商、卖场并存”的销售方式,这也意味着新规对 4S 店模式无疑是一个冲击。

此外,业界之前普遍看好的汽车销售新规未让经销商欢欣雀跃。因为此前备受争议的厂商“授权经营”这一核心规则并未打破,经销商的多项经营行为仍将在主机厂或总经销商的授权下展开。

由于“授权经营”原则依然保留,国内渠道模式还难以出现大的调整。对于经销商而言,汽车销售新规提“松绑”有点隔靴抓痒。虽然新规在理论上放开了经销商的多方面权利,但实际上只要授权经营模式不变,汽车厂商就一直掌控着游戏规则,大部分经销商还是不会轻举妄动。经销商如果主动降低标准或者代理多个品牌,就可能被“断粮”,排除在授权经营体系之外。

不过,在众多业内人士看来并不意外。因为在汽车业界,这种经销商和汽车厂商之间长期形成的不对等关系,不可能说变就变。

实际上,授权经营并不仅仅在中国存在,在欧美、日本等发达国家和地区也普遍采用这种模式,经销商与厂商在合作过程中,肯定需要有相关的规定约束,不可能被轻易打破。

所以,对于即将发布的汽车销售新规,不宜期望值过高,姑且只能“隔靴抓痒”了。陈光祖呼吁,“现在亟须建立相关的配套制度”。他指出,从保证服务质量的角度出发,现在亟须建立一套服务质量保证体系,真正做到以消费者为中心,使消费者在售后服务质量方面真正受益。

遗失启事
锦江区刘记邓姨妈汤面店税务登记证正本 遗 失 。 号 码 为 : 512533196504120342。声明作废。