

四川陶瓷企业 2015 年将专注于产品创新升级

■ 蒲宪东

回顾已经过去的 2014 年,在这一年里四川陶企转型升级的重心主要集中在淘汰落后产能和新建现代化大型生产线方面,单线产量一直是企业所关注的焦点。然而,迈入 2015 年后企业的重心开始由生产线产量向产品创新升级方向转移,为此,四川产区业内资深人士把这一年定为“产品升级年”。

专利新品不断涌现

近期,四川产区内不断有企业推出自主研发的新产品,然而为了防止新品上市后遭抄袭跟风,而不得不对新产品申请国家专利保护。据记者调查了解,金陶瓷业推出的六角艺术砖、明珠陶瓷的 320&320 系列仿古砖、广乐陶瓷的阿尔卑斯山岩系列抛光砖、名砖廊陶瓷的镶金砖和城堡砖等产品均享有国家专利保护。

四川陶企产品专利意识感一直都很强,早在 2013 年四川明珠陶瓷对旗下的仿古砖新品进行了专利申请,去年 9 月份推出的不规则异型瓷砖再度荣获 3 项国家发明专利,5 项新型实用专利,20 项外观设计专利。对于 2015 年,明珠陶瓷将继续延续新品专利路线,同时也将带动产区内部及周边产区陶企注重产品专利意识。

现阶段,产区内不少陶企已经开始进入停窑检修期。日前,记者在产区企业走访时了解到,在停窑期间不少企业在思考春节后开窑生产什么类型产品,是延续去年的老路子,还是生产一些差异化的新产品。其中天陶陶瓷总经理张伟先生告诉记者,继续走常规的生产路线肯定是不行的,首先在单线产能上老线比不过新建的大产量生产线;其次在性价比上也没有优势,所以唯一可以走的是差异化新品路线。

新品开发不是一蹴而就,而是一个漫长的研发过程,在此期间还需要外力的引导。据四川区域陶丽西负责人透露,最近有不少四川陶企老板跑到他们展厅参观,并对他们公司开发的产品非常感兴趣,希望与陶丽西公司在业务合作之外进行深入的产品开发合作。与此同时,该负责人还透露,目前陶丽西公司与四川陶企明珠、华天等企业已经进行了合作。

加大产品研发人才引进力度

开发一流的产品,必须拥有一批优秀的高尖端开发人才。截至目前,整个四川产区内产品开发设计类高尖端人才十分的稀缺,产区内真正拥有此类人才的企业不超过 10 家,且数量不足 20 人。而广东佛山企业只要稍微上一点产品设计的开发方面的人才,并表示为了迎合即将推出的仿古砖开发设计需求,公司急需招聘 2-3 名产品设计人才。

随着专利新产品的不断兴起,四川陶企也加大了产品开发的投入,尤其是对技术人才寻觅。日前,记者在产区走访时不少企业曾希望帮其推荐相关的人才,其中米兰诺陶瓷销售总经理何德祥先生就委托记者帮其公司留意一下产品设计开发方面的人才,并表示为了迎合即将推出的仿古砖开发设计需求,公司急需招聘 2-3 名产品设计人才。

据了解,产区内类似于米兰诺企业这样急需设计人才的企业很多,但是本产区设计人才又十分有限,唯一的办法就是高薪从其他产区挖人。

当前产区正处于全面停窑之际,不少企业都开始进



入春节放假倒计时阶段,在此期间也是陶瓷行业人才流失最频繁的时期。为此,四川陶企纷纷开始通过广告招聘、熟人推荐等渠道招募企业所需人才,部分企业甚至把目光瞄准广东佛山陶企。

从年初四川陶企加快新产品更新周期和对人才的高度重视程度来看,2015 年四川陶企的工作重心将转移至产品创新开发上来,或许这一年四川陶瓷产品将完成一次质变。

四川陶瓷产区要避免价格战

在四川产区产品同质化严重导致价格战此起彼伏的情况下,有些陶瓷企业积极寻求产品规格和花色的创新,试图实现差异化竞争。

据陶城报消息,近期,记者调查发现,有的企业开发新产品不仅表现在瓷砖花色的革新,也在瓷砖的规格上打起了主意,不断有企业推出六边形、十二边形、波浪形等异形瓷砖。峨眉山金陶瓷业副总经理杨庆表示,异形瓷砖是一种非常有个性化的产品,不过它的个性化不仅是规格的特殊性,还包括花色的独特性和风格的多元化。

差异化提升产品附加值。记者在终端市场调查发现,由于异形瓷砖有个性,附加值高,逐渐得到了部分经销商和设计师的认可。成都知名高端别墅设计师李可夫表示,为了保持设计作品的独特性,他自己对陶瓷行业的新产品也比较关注,异形瓷砖作为一种个性化的产品应该比较容易受到设计师的青睐。在他自己以往的设计作品中也有对瓷砖的切割应用,不过有时候因为加工不标准,给施工带来了很大不便,异形瓷砖倒是一个不错的选择,同时还建议厂家生产异形瓷砖的时候不能仅仅满足于瓷砖规格的差异,在产品的花色和细节处理上也要下功夫。

成都市瓷砖经销商谭剑表示,他自己目前经销的产品个性化特征比较明显,其中也有部分产品是异形瓷砖,和普通瓷砖相比,异形瓷砖的整体销售利润还是要高一些,目标客户群体的消费能力往往也比较强。不过,异形

砖作为一种小众化的产品,怎么样进行多渠道的市场推广,获得更多消费者的认同,无论是对于陶瓷企业,还是对于终端经销商,都是一大挑战。

通过专利推动企业创新。为了进一步增加其他企业的进入门槛、保持自己产品的独特性,四川产区内有金陶、白塔、明珠、名砖廊、新高峰等多家陶瓷企业已经成功申请或者正在申请产品专利。据了解,金陶的六边形和十二边形专利产品面世以后,很快就打入了山东市场。

不过,有业内人士认为,由于目前国内法制不健全、知识产权保护不力,企业的专利维权成本偏高,产品专利的实效也打了折扣。成都轱世律师事务所律师史栋梁在接受记者电话采访的时候表示,目前国内的专利诉讼案件确实是费时费力,从立案到结案通常最快也要一年左右的时间,而比较复杂的专利纠纷案件通常需要两三年的时间才能结案,不少企业最终都选择了庭外和解的方式。

不过,咸阳陶瓷研究设计院院长助理白战英表示,现在陶瓷企业进行产品外观的创新并且申请国家专利保护,这是我们行业应该鼓励的一个方向,获得产品专利的企业也应该从中获得相应的利益,而且这对于推动企业自身持续创新能力的提升也有积极的作用;中国已经进入法治的轨道,对知识产权的保护力度也会越来越大,有专利保护的陶瓷企业从创新中获取的收益也会越来越明显。

欲进军西南市场 特斯拉昆明举办试驾活动



■ 李红

1 月 10 日上午,紧随一辆红色 Model S,由著名探险家金飞豹领跑的“10 公里健康跑”活动在昆明滇池国家旅游度假区启动,“昆明遇见特斯拉”试驾活动由此启动。该活动不仅吸引了 200 多名长跑爱好者参加,更引发众多热爱高科技、崇尚环保的人士前来参与试驾。1 月 10 日-22 日期间,特斯拉将在昆明开展为期两周的试驾活动。

目前已有不少特斯拉昆明车主提车,针对车主们最为关心的充电问题,特斯拉为每一位车主免费配备专用的家用充电桩,并提供全程安装服务,结合 Model S 超长的续航里程和特斯拉遍布全国的目的地充电桩和超级充电站,解决车主们的里程焦虑。

“云南拥有丰富的自然资源,活跃着众多热爱科技和时尚、热衷环境保护的有识之士。”特斯拉华西区经理柯欣表示,“特斯拉十分乐意与合作伙伴一道,为更多愿意了解特斯拉的人士带来极致体验和服,共同为绿色出行、可持续发展做出努力。”

“以前开的车也有很多高科技功能,但我只学会用其中的 10%。而坐进 Model S,我只花了五分钟就学会操作大部分功能。充满一次电可以跑四五百公里,非常省心。”

云南尚福云都投资有限公司 KM7 项目总经理王洪波是昆明最早拥有 Model S 的车主之一,她认为,特斯拉纯电动汽车代表着一种全新的生活品质 and 消费观念,特斯拉车主们在感受极致驾乘的同时也为环保和交通的可持续发展做出了一份贡献。

最近,美国《消费者报告》车主满意度调查结果显示 Model S 是最受车主喜爱的车。98% 的 Model S 车主表示他们下次购车仍会购买它,因为喜欢其驾驶性能、设计感、经济、低养护、低维修成本以及宽敞的储物空间。此外,Model S 还是 2014 年全球唯一一款被北美和欧洲权威评测机构评为双五星安全的汽车。

自 2014 年 4 月向中国第一批用户交付 Model S 以来,特斯拉在中国市场一路稳步推进,拥有广阔空间的西部市场是特斯拉重点关注的地区之一。2014 年 9 月,特斯拉正式进入成都向用户交车;11 月,西安体验中心正式运营;12 月,特斯拉全球第二大、亚洲最大的销售及服务中心——特斯拉成都体验中心正式投入运营。目前特斯拉已在包括北京、上海、杭州、深圳、成都、西安等 6 个城市建成了 9 个体验中心。

而在充电设施方面,特斯拉为中国车主配备免费的专用家用充电桩,并提供全程贴身的安装支持和服务,帮助协调与小区物业和供电部门的沟通和协作。目前,特斯拉的车主们使用家庭充电桩比率已超过 99.5%。此外,作为充电的补充选择,特斯拉目前也已在中国在全国 70 多个城市建成将超过 800 个目的地充电桩,20 多个城市建成 52 个超级充电站,而且这一数字还在不断更新。

当前,中国正大力推广新能源汽车,各地纷纷出台各具特色的鼓励政策,特斯拉一直以来积极配合,致力于为中国新能源汽车的发展贡献力量。目前,特斯拉已在中国多个城市享受到新能源汽车政策的支持。如上海、杭州和广州,特斯拉车主可免费申领新能源汽车牌照;在西安市内新能源汽车可获得在公交车专用道行驶、不受交通限行管制、在公共停车场免费停放两小时等优惠;武汉的新能源汽车车主则可享受通行方面的优惠政策。

德力西电气创新驱动 引爆低压电气消费市场

■ 本报记者 袁红兵

近日,记者从成都低压电气市场了解到,消费者已越来越看重企业品牌形象,知名品牌德力西电气产品备受追捧。

据悉,面对新常态下经济增速放缓、产业结构亟需优化升级,传统制造业成功转型,关乎到经济发展的全局,日前德力西电气推出自主创新研发的领航者系列,在不景气的经济形势,凭借“形好、价好、质更好”全面领先优势引爆国内低压电气消费市场。

从德力西电气方面获悉,不仅仅是产品创新,“在渠道方面我们行业首创授权零售网络体系、服务方面率先推出线上线下无缝对接‘E’服务体系等。面对新常态,我们将更加重视创新驱动的意义。”德力西电气总裁袁毅夫说。

抢夺高铁经济 川航在川推空铁联运

■ 胡沛

记者从川航方面了解到,自 2015 年起,川航宣布将携手成都铁路局,将航班与成绵乐高铁互联,首次推出“川行通”空铁联运产品,航空公司也开始争夺高铁的经济盛宴。

据了解,该产品航空运输段为旅客乘坐的由川航实际承运的飞机航段(目前仅限国内运输);铁路运输段为川航虚拟航班——比如 C6304 铁路“航段”,从双流机场乘高铁到江油,川航将这一铁路运输段赋予 3U9304 的虚拟航班号。虚拟航班须与航空运输段组合在一起销售,旅客可根据航班和高铁的时刻衔接起来进行组合购买。若旅客购买“川行通”产品的航空运输段机票且价格在五折及以上,还可免费搭乘成绵乐高铁通达上述五地。即日起,旅客可通过川航全国直销服务热线咨询购票。

川航相关负责人表示,在春运临近、客流与票价齐升的背景下,“川行通”让旅客既能体验到“一票到底”的便利,免去“火车抢票”的烦恼,又可享受到“免费乘高铁”的实惠。

成绵乐高铁在双流机场 T2 航站楼设有高铁站,购买“川行通”的旅客抵达 T1 航站楼后即可前往 T2 航站楼换乘高铁。需要提醒的是,购买“川行通”的旅客,须在航班起飞前一天 12:00 点(含)前购票;换乘须在列车发车 90 分钟前,凭购票使用的有效身份证件原件,到双流机场 T1 航站楼 2 楼 8 号门出港问询柜台处换取火车票。

2015 年 1 月 5 日至 3 月 28 日运行阶段,“川行通”仅销售空转地联运产品。试运行阶段结束后,川航将根据市场需求变化推出更多产品组合,进一步方便旅客中转。

香港授权展开幕 四川 8 家文创企业 首设展台试水授权业

■ 朱雪黎

1 月 12 日,由香港贸易发展局主办的第 13 届香港国际授权展及第四届亚洲授权业务会议在香港会议展览中心举行。300 余家来自 18 个国家和地区的参展商,展出了 800 多个品牌及授权项目。继去年首次组团观展后,今年,四川 8 家文化创意企业首次入场设置展台,试水授权业。

本届香港国际授权展只供业界人士入场,今年文化部首次带领 4 个省市的 40 多家内地文创企业参展,组成最大型“中国内地馆”,包括内地原创动漫《阿狸》和《熊出没》授权商。四川作为我国中西部唯一代表省份,8 家企业覆盖动漫设计、艺术授权等多个方面。他们分别是从事羌绣图案设计的绵阳汇德轩文化艺术有限公司、主打三国漫画形象的成都风雅堂文化发展有限公司、乐山市嘉州绣工艺有限公司、自贡中艺彩灯亮化艺术有限公司、成都许燎源现代设计艺术博物馆、四川博物院合作方四川宝光文化产业发展有限公司、金沙遗址博物馆纪念品公司和成都文化产业旅游发展集团有限责任公司。

参展首日,四川企业就已与澳大利亚、香港等多家企业达成合作意向。“授权业将成为内地文创企业的新商机。”香港贸易发展局副局长叶泽恩表示,2013 年全球授权产品零售额达 1558 亿美元,其中亚洲市场占 12%,达 188 亿美元。内地授权产品销售额达 55 亿美元,年增长 9%,已成为亚洲第二大授权市场。授权业兴起,内地文创企业大有所为。

未来两年四川房地产市场 增速或放缓

■ 杨迪

根据四川省统计局最新公布的数据,2014 年四川省房地产开发投资同比增长 18%,商品房销售面积同比增长 13.3%,增幅均高于上年。但四川省统计局总工程师熊建中预测,未来两年,四川省房地产市场的增幅或将有所放缓。熊建中在近日举行的经济形势通报会上说,去年四川省房地产投资和房地产交易的总体情况均好于上年,但全年增幅均较前三季度的数据有所下降,特别是商品房销售面积各季度之间波动比较大,前三季度增长超过 22%,第四季度销售面积锐减,将全年增幅拉低至 13.3%。

“销售面积增幅下降,反映市场购买需求在回落。”熊建中同时还分析了房地产投资增长情况,他认为,尽管单从数据上看去年房地产投资的同比增幅在上升,但商品房新开工面积的增幅有所回落,这预示着房地产投资增速可能会缩小。因此,他预计 2014 年至 2015 年四川省房地产市场在保持较快增长的过程中,增幅会有所放缓。据统计,四川省 2014 年全年完成房地产开发投资 3853 亿元,比上年增长 18%。商品房施工面积 32165 万平方米,增长 7.7%;商品房竣工面积 5108.9 万平方米,下降 12.9%;商品房销售面积 7312.8 万平方米,增长 13.3%。

高端法律服务市场 成都未来不可限量

■ 俸奎

日前召开的市委十二届四次全会审议通过了《中共成都市委关于贯彻落实党的十八届四中全会和省委十届五次全会精神全面深入推进依法治市的决定》(以下简称《决定》),再次为现在和今后一段时期成都依法治市工作指明了方向。会议的召开在法律界引发热烈讨论,大家纷纷表达了对成都依法治市工作的看法,昨日,记者采访了长期从事高端法律服务的金杜律师事务所资深律师刘丰。“全会的召开对每一个法律从业者而言,都是一次鼓舞,让大家看到了惊喜和希望。”刘丰笑着对记者说。

从海外留学归来进入金杜律师事务所的刘律师,把自己的法律事业选在成都发展,“喜欢成都这座包容开放的城市。”事实证明,近年来成都的高速发展,给了从事高端法律服务的刘律师越来越广阔的事业空间。刘律师告诉记者,市委十二届四次全会明确了加快把成都建设成为法治城市的目标,法治将成为成都最鲜明的城市特质和最核心的竞争优势。在成都市委、市政府的领导下,成都正朝着西部经济核心增长极和现代化国际化大都市的目标迈进,越来越多的世界 500 强企业落户成都,越来越多的成都企业正走向世界,“经济的繁荣发展,也给成都的法治环境提出了新的要求,原有的法律服务环境必须提升,而这一点市委、市政府早就有所准备。”虽然和北、上、广等城市相比,成都的法律服务资源还有待提高,但全国多个著名的律所进驻成都就充分说明,成都的经济、法治环境是极具吸引力的。

在市委十二届四次全会中,明确提出“加强人才培养,积极建设高素质、专业化的法治工作队伍”这一重点引发了刘律师的关注。“法治城市的建设关键在人才,市委提出的这一点非常有远见。”刘律师认为,市委十二届四次全会的重要精神,让广大法律从业者看到了广阔的发展前景和未来发展动力,法治人才的增多,将会促进法律服务市场的良性竞争,也会提升法律服务市场参与者的素质,“这是一个相互促进的过程,高端法律服务市场的业务会随着经济又好又快发展而增加,从发展的潜力看,成都的未来不可限量。”