

## 强化产权保护意识 发明专利年增六成

# 专利技术为红豆发展注入新动力



2016年11月27日,《中共中央国务院关于完善产权保护制度依法保护产权的意见》正式公布,全国工商联副主席、红豆集团总裁周海江对此十分关注。周海江认为,《意见》的出台,使得产权制度更加明确,会形成归属清晰、权责明确、保护严格、流转顺畅的现代产权制度和产权保护法律框架,使得全社会产权保护意识不断增强,使得创新在制度层面得到有效保护。

2016年全年,红豆集团共申请专利317件,其中发明专利114件,较去年同期增长63%。作为国家专利试点企业,红豆已连续多年申请专利数百件以上,累计专利超过2000件,被国家知识产权局授予专利试点先进单位。

国家的发展活力来源于创新,保护知识产权会大大增强各类经济主体创新创业新动力。发明专利申请和授权量,是一个企业自主创新水平的重要标志。近年来,红豆创新能力显著增强,知识产权运用能力明显提升,知识产权保护力度不断加大,发明专利等创新要素已成企业各板块发展和变革的有力支撑。

红豆内衣一直是红豆集团最深入人心,广受好评的主打产品之一,这与红豆多年来一直探索顾客深层需求,以产品创新为突破口不断努力的成果分不开。2014年,红豆居家推出新一代“柔暖型”内衣——红豆绒,凭其超高品质取得良好的市场反响,单店销量纪录频频打破,不少店铺的销量突破了千套。红豆趁胜追击,在此基础上,深耕产品精髓,研发“红豆绒超柔吸湿发热功能面料”,获得发明专利,在初代“红豆绒”产品大获成

功之后,更将产品技术推新到极致。

此项发明是应近几年市场上的各种保暖内衣的发展及人们对轻薄保暖舒适的要求,推动新型保暖内衣的更新升级。如今的保暖内衣已由传统的保暖纤维和提高面料厚度的方式转变为积极的保暖形式,吸湿发热功能面料能够吸收人体皮肤挥发的水分并将热量储存起来,从而提高保暖的效果,越来越受到市场的认可。但目前的吸湿发热内衣面料多采用自身产热的新型纤维混纺而成,原理是在纤维里添加在特定条件下发生化学反应而产生热量的化学成分。而添加化学成分这一方法,不但不利于环保,而且工艺流程复杂,价格居高不下,极大限制了吸湿发热功能的发展和普及。红豆居家的“红豆绒超柔吸湿发热功能面料”发明专利就在于克服现有技术不足,利用面料纱线编织方法的特殊工艺,达到提升面料功能的目的。该方法精选不同特性原料材质,以一定比例混纺后,得到功能互补,结合特定的组织结构和纱线配比,经过物理磨绒工艺,最终得到具有吸湿发热功能的针织面料,具有高蓬松回弹性、柔软性和吸湿发热功能,生产具有实际的应用和研究价值,不但推动中国内衣领域的技术发展,也是对红豆居家“家文化”以及满足消费者真实需求的最好诠释,在红豆人心里,专利申请不仅是一项技术追求,更多地是一种责任使然。

目前,红豆内衣拥有发明专利3项,实用新型专利18项及多项外观专利,还有红豆碳纤维抑菌保健功能针织面料荣获高新技术产品认定证书。

橡胶轮胎是红豆集团的第二大产业。江苏通用科技股份有限公司创立于上世纪90年代,起步于摩托车轮胎制造。此后,公司根据汽车轮胎发展增长的趋势,先后投资20多亿元,成功转型生产载重汽车轮胎,形成年产销400万套全钢丝子午轮胎的能力,一跃跻身全国同行前六,多年稳居卡车轮胎维修替换市场销量首位。“唯进步不止步”是通用科技一贯的理念追求,从制造向“智”造转变,离不开通用对于创新发明的不懈追求。

随着子午胎的不断发展,其产品也不断细化,出现了许多针对不同路面和不同用途的子午胎。随着高速公路网络的不断扩大,车辆在高速公路上行驶时,对轮胎的耐磨性要求非常高,在现有技术中,高速公路上使用的全钢载重子午胎的胎面配方中生胶体系全部用天然橡胶,该配方实际上仍基于普通路面的使用状况,在耐撕裂、耐切割、牵引性方面较好,但全天然橡胶配方在适应高速路面所需的高耐磨方面仍存在严重不足,它直接决定了轮胎的使用寿命,故此通用科技针对轮胎的高耐磨性能进行深入地研发,利用天然胶、顺丁胶及丁苯胶并用配方,使其分子间力加大,使其比天然胶有更好的耐磨性,从而改善胎面胶的整体性能。

2016年,通用科技的申请专利总数为111件,其中发明专利为53件。在以往的申请专利实际投产运用中,仅轻型载重全钢子午线轮胎(轮毂直径16英寸)一项产品,年产量就达到26万条,可见专利申请已成为红豆立足市场竞争的工具和取得市场份额的利器。(红轩)

落实主体责任 筑牢担当意识 推动责任落实

## 马钢铁运公司推动党建工作深度嵌入

马钢铁运公司在出台《“三会一课”制度》等5个监管细则后,又相继出台了《备件管理的监管细则》等11个监管细则,这标志着该公司将党建工作深度融入公司安全运输生产的各个环节,把企业党组织作用内嵌到公司各项中心工作中,落实主体责任,筑牢担当意识,推动责任落实。

为了将企业党建工作深度“嵌入”安全运输生产、设备保障等各项中心工作中,有效发挥党组织在企业安全生产中的特殊作用,切实发挥好党委主体责任和纪委监督责任,该公司结合自身工作实际,利用厂报、网站、领导下基层、座谈会等形式,广泛征集意见和建议,具体列出了22项重点工作监管清单,内容涉及到生产经营绩效管理、机动车辆使用及维修、职工考勤休假、奖金分配及薪酬发放、三会一课、服务型党组织创建等工作内容;逐项明确责任单位、责任人、工作流程、监督周期,加强监督检查和考核,加强对重点工作程序规范履职尽责的监督,形成横向到边、纵向到底的责任体系。

为了将“两个责任”全面、细致、深入贯彻落实到具体工作中去,该公司首先从分片、分块解析需要制定的监管细则,组织专人对公司业务进行梳理、汇总,从“三会一课”制度、服务型党组织创建、生产经营绩效管理执行、劳动纪律管理、员工考勤与休假管理、薪酬非现金发放管理、职工教育经费管理执行等五大方面制定了详细的监管细则;再根据加强党风

廉洁建设、落实好“两个责任”的总体要求,充分发挥矩阵式党建工作横向、专项监督作用,加强对重点工作的监督和管理,适时推出了备件管理、材料领用管理、废旧物资回收和修旧管理、机车外委修理、基建技改工程、检修工程管理、设备维修协力、设备修理费管理、油品管理、机动车使用管理、第三者运输11个大项、108个子项的监管细则,内容涵盖了安全运输生产、设备管理、党组织建设等各个环节,范围涉及到基层车间和机关各室,做到监管无死角、监督无遗漏。

该公司建立健全组织领导、分析研判、责任分解、监督联动、风险管控等制度机制;建立完善监管制度、提高监督管理实效,在公司“三重一大”决策行为中建立有效机制,在各项相关监管细则的统领下,建立健全运输生产、设备保障、考核与奖惩等监管制度规章。通过制定相关的监管细则,实现将企业党建工作深度“嵌入”公司各项中心工作中去,整合监管、监督资源,发挥合力。此外,该公司按照步骤不能少,任务必落实,成效要显著的目标严格落实“两学一做”学习教育,强化广大党员的政治意识、大局意识、家园意识和看齐意识,在“学”上用真功,在“做”上见真章,把“两学一做”落地生效,把学习教育成果转化为精神动力,为实现去年目标提供有力思想政治保证。

(汪盛竹 胡峰)

## 安全用药宣传要常态化

廖海金

为进一步提高公众安全用药意识,在全社会倡导健康的生活理念和生活方式,国家食品药品监管总局从2011年起每年开展一次“全国安全用药月”活动。客观地讲,当前,我国药品安全仍处于风险高发期和矛盾凸现期,各类“涉药事件”时有发生,公众用药安全的确存在较大隐患。“九成居民不会合理用药”即是有力例证,值得我们警醒。

安全用药事关人民群众的身体健康和生命安全,不可有丝毫马虎。笔者认为,加强安全用药知识的宣传与普及并做到常态化,正确引导公众合理、安全用药,提高全民知假、识假、辨假的能力,努力营造人人关心和重视药品安全的良好氛围乃是当下药品监管部门、医疗机构必须常抓不懈的一项重要工作。

如何做到安全用药知识宣传的常态化?笔者认为,最为关键的是按照“贴近实际、贴近生活、贴近群众”的原则,大力加强宣传阵地和宣

传队伍建设,通过日常化的安全用药知识宣传活动,如设立宣传专栏;印制通俗易懂的药品安全知识宣传小册子,免费向公众发放;成立药品安全讲师团,有计划地在乡镇和街道开展巡回宣讲等;发放宣传资料,指导清理家庭药箱等,形成人人重视药品、人人关心药品安全的良好氛围。

除此之外,还要注重与新闻媒体加强交流与沟通,开辟“安全用药知识”宣传专题(栏),定期宣传有关药品安全知识,提高公众对假药劣药的辨别能力。除坚持开展“安全用药月”活动外,还要将安全用药知识融入到每年的“3·15”、“12·4”、“文化卫生科技三下乡”等重大宣传活动中,不断扩大其影响力和覆盖面。

惟有将安全用药知识宣传常态化,公众的安全用药、科学用药知识才能得到普及,群众药品消费的自我保障意识、参与意识和监督意识才能增强,全社会关心支持药品安全工作的良好氛围才能得以形成。

作为天使投资人,朱波经历了神奇百货从无到有从兴到衰,王凯歆从默默无闻到少女CEO到一夜爆红再到疾速陨落的全过程——

# 朱波:我与王凯歆以及神奇百货

创业就像马拉松,你前半段跑得快,后半段误入歧途,依旧抵达不了终点。——朱波

### 初识

2014年9月,王凯歆就通过微信联系到了我,我当时没有特别在意。11月,在西安的一个项目路演中,我第一次见到王凯歆,惊讶于一个高一的小女生,对商业竟然有这么独到的见解,这么敏感。后来得知,她自高中起就做了买手,月收入2-3万。这个成绩对于高中生而言,真的有些不可思议。她说,她想成为中国最出色的商人。但我跟她母亲约定,一定要让凯歆把高中会考考完,这样就能高中毕业了。相比创业,学习对她来说更为重要。

但2015年1月,她突然跑到深圳来,只是过来聊了聊,她仍然答应会回去考试。另外让我比较吃惊的是,她的书包里除了课本外还放着《创新者的思考》《零售的哲学》《叠加体验》等书籍。这些书可能一些大人都看不懂。

当年2月底的某一天,她突然跟我说,要放弃考试,就想创业、创业、创业,对学业没有任何激情。当时我很纠结,毕竟有约在先,但她确实很有商业头脑,很有天赋。考虑再三,我决定先给她30万元启动资金,提供免费的场地和资金等,让她在创新谷孵化器先把产品的原型、思路做出来。这个时候呢,她特别乖。

### 一个有feel的神奇百货

做产品的过程中,她确实也犯了很多错误,光CTO就开掉了两个,不到一两个月就换人,她的思路跟技术人员思路完全不一样,她不懂,我就帮她一直面试找人,尽管有人来走动,但总体还算可控,处于健康发展的状态。团队初期还不到10个人,慢慢地产品做出来了。

她对爆款的感觉、产品的设计感都相当不错,包括取名神奇百货,我觉得产品的调性也非常棒,很有feel,试运行效果也不错。这时候30万已经快用完了,我就按照1000万的估值,又追加了200万,让她继续做产品。开始运营后,她的团队人员变多了,大概20多人,但她很省,找了各种兼职人员,我们创新

谷的咖啡厅里差不多都是她的人。

4月份的某一天,我发现她情绪非常不好。在我看来,对一个小女孩来说,创业有两大风险,一是感情,女孩子可以为感情放弃一切;另一个是在发展过程中遇到挫折就放弃。感情的事情让我很吃惊。

创业是要全身心投入的。我跟她说,如果不从原来住的地方搬出来,全心全意投入到产品中,后续不会再继续投资了。她很听话,第二天就搬出来了,在创新谷附近租了房子。我担心她的安全,特意让创新谷的女孩们跟她一起住。

之后,她全身心投入到产品中,效果非常好。基本上实现了用户数据的自然增长,用户获取成本非常低。用户数也从每天的两三单到十几单、到100单、到500单,甚至最高的时候每天达到1000单。没有外部的任何支持,完全是APP内的自增长。

### 转折

投资人都知道A轮融资对应的是5000到10000的日销售量,一个月的流水至少几百万,而神奇百货的数字显然没有到达A轮的估值,追加300万,让她继续去打磨这个产品,争取日均超过5000单,她同意了。但在我们正在做法律文件的时候,8月份她到上海参加了一个活动,讲90后的消费理念。讲完以后,很多投资者都非常感兴趣,发现这个17岁的小女孩对90后的消费观念展示得非常清楚,讲得也很棒,于是大家就开始追捧她。

在那个时间窗口,想做中学生的市场,不了解中学生根本没办法做,她是合适的人选,同时又有这个激情,还有做买手的经验,大家很认可她。但在这中间碰上某FA机构,他们给她灌输了一种思想,“要尽快离开创新谷,他们在想尽办法控制你,得赶紧走。”

这倒好,她被别人一忽悠,少女的逆反心理作祟了,她觉得创新谷给她估值6000万太低了。后来她在我不知情的情况下,跟着那家FA到处去融资,签了合同。

我当时很吃惊,就开始质问她,从这个时候开始,她对我的反感心理与日俱增。在我看来,神奇百货这个项目还没到我放手的时候,等300万进去之后,每天做到5000单,团队构建稳定、商业模式更完善,再去融A轮会更靠谱。那时候我就不再管了,我根本想不到她会这么早去面对媒体。

### 变化

之后她招了一个做公关的女孩,叫张嫣,做了很多媒体公关的内容,比如联系《独角兽》上了电视。要是知道她想上电视,我一定会制止,毕竟太早了。上了《独角兽》之后,一下子就爆了,好多公司都要投她。

从我的角度看,这轮融资一定要有优秀的机构进来,我就跟她分析,并最终选择了真格基金和经纬创投。凯歆觉得我在控制她,她没有选择权,可不管怎么说,她当时还在创新谷,在我们眼皮底下,出现各种各样的问题都可以去协调。

2016年1月,她突然说要搬走。我不想让她走,想让她省点钱做项目,毕竟租办公室要花很多钱。但她不听,一心要搬出去。搬走之后,A轮融资完成了。

2月,她们一大帮人去了日本。回来后,凯歆就把原先20人的团队扩建到80多人,还要招最牛逼的人才做事。我劝她要现在的团队保证短小,精干继续往前冲,不要扩展。我见过太多拿到钱就开始扩展,最后死掉的公司。但她坚决不听,说要在3个月之内打造一个牛逼的团队。到了3月,我发微信她都不回了。

后来我就反思,对90后而言,投后管理其实很重要,她们虽有一股热血,但缺乏经验。如果在制度管理上、财务上都规范化,在战略发展中做要求,就算差也不会差到哪里。王凯歆这个事情也是这样,如果当时有明确的制度,就算她不听我的话,也得按制度来进行。

### 第一次风暴



2016年4月初,我跟王凯歆说,你可以去试错,如果发现估值有问题,一定要立刻踩刹车。所以5月GQ的报道出来后,6月裁员的事情发生后,我还是很支持她的。GQ发现的问题对她而言是个打击,也是个教训。

有些人要把钱烧到最后一刻才反思,而她是发现她控制不了这个团队时便开始紧急裁员,这点还是很不错的,但在裁员的方法上,确实粗暴,有问题。如果她再成熟一些,不是像小孩子这样任性耍脾气,事情会好很多。裁员是因为资金消耗严重,原本计划那笔钱能烧到2017年5月,但后来发现她一个月要烧100多万,根本没办法支撑下去。

裁员的方式有问题,导致微博上骂声一片,我担心小丫头有个三长两短。不管这个事情正确与否,就是成年人也不一定扛得住这样的压力,更何况,脱掉创始人这层外衣,他还是个17岁的孩子。

但看她的朋友圈,你会发现她的思维以及思索都非常深刻,感悟层次很丰富,但她没有经验——像裁员,她出国逃避,也是因为害怕。尽管最后都是按照国家规定补偿了员工,但由于自己走后才安排裁员,事情就闹得很不愉快。

最后我出来挡子弹了。GQ风波后她很感谢我。我觉得对于年轻的创业者,社会还是要宽容一些,多给她们一些试错的机会,不是一棒子打死。

### 第二次风暴

关于凯歆是否骄奢,是否侵占公司钱款,

这需要财务内审之后才能确定。这其中,我也有错误,我的问题是没有提前派财务去管。

我个人认为她不会侵占公款,不会有道德瑕疵。但现在账目是混乱的,还没有最终的结果。虽然侵占公款对我们损失的是钱,但对创业者而言损失的是时间和名誉,我并不希望发生这样的事情。

对于凯歆这个事情,我也是放下了,该来的总归会来。整体上希望这件事的结果是好的,但目前不会再跟她合作,未来看情况。这次的事情对她的伤害也不小,在这么小的年纪里,经历了急速的上升和下跌,她也需要很多时间去重建。

### 朱波的反思

对创业者我是有情怀的,尤其是那种缺乏资源有梦想的,特别想去帮他们一把。这个时代呼吁年轻人勇敢地跳出来参与到创业大潮中去,我们要做的就是在他创业的路上让他走得更稳些。如果完全靠年纪大的人来创业,我们新一代的创业就没有了。

但有些时候,很多创业者会把偶然的事情或者运气当作一种必然,不把投资人的钱当回事,最后误入歧途。像王凯歆她当时的思路,可能比较清晰,否则不会有这么多大佬愿意投,但问题是她前半段跑得好,后半段彻底迷失了自己。对创业者,社会要宽容,但对创业者自身来说,则要时刻警醒。创业就像马拉松,你前半段跑得快,后半段误入歧途,依旧抵达不了终点。