

· 闲话家居 ·

久盛阻断德威“专利”财路

吴厚斌

2011年7月,地板品牌久盛历经3年苦战,终于扬眉吐气了。法院的终审判决支持了久盛的诉求,确定其对德威的专利不构成侵权,德威不得不向法院提出撤销对久盛专利侵权的诉讼。一个月后,久盛将迎来创立10周年庆典,这无疑是德威送来的一份厚礼。

久盛和德威,一个在浙江,一个在江苏,虽然都在木地板领域混,却是井水不犯河水,素无往来。3年前,德威的一纸诉状强行将久盛与其联系到一起。德威声称,久盛侵犯了其拥有的“强化地板及其制造方法”发明专利,要求久盛停止侵权,并支付专利使用费。

做了多年的木地板,久盛拥有9项发明专利和33项新型实用专利,并且是实木地板国家标准的第一起草单位,忽然之间德威木业董事长葛跃进跳出来说:对不起,久盛,你侵权了,你得给我专利使用费。这让久盛地板董事长张恩玖很不爽,决定较个真儿。2009年初,久盛一纸诉状将德威告上法庭,请求法庭确认久盛不对德威构成专利侵权。

德威手中握着的杀手锏是2003年1月22日向国家知识产权局申请、2004年12月8日正式公告、专利号为ZL03112761.4的“强化木地板及其制造方法”。凭借这一专利,在老百姓心目中名不见经传的德威在地板行业横冲直撞,所向披靡,剑锋所指,降者如云。无论是地板大鳄圣象、大自然,还是靠打游击为生的无名小牌,都不得不向德威交纳数额不菲的专利使用费,据称德威一年的“专利财”就进账几千万元。德威“吃”专利费对不同企业也采取不同“吃”法,对于愿意合作的,只收取较低的费用,还将其归入“中国地板专利联盟”之列,树为专利维权楷模;对于不听话的,便动用法律武器,逼其就范。德威的战绩相当辉煌,浙江的世友、美丽岛都曾栽在官司中,付出了几十万元的专利赔偿费,还得每年上交专利使用费。诉讼的代价太大,使得很多地板企业不敢与德威叫板,宁愿乖乖地交钱免灾。

强化木地板实际上并不是中国人的发明,早在20年前国外就有了,很多技术都被认为是“公知技术”,大家都在用。德威的聪明在于,2003年把“强化木地板及其制造方法”申请了专利并获得了批准。地板专家高志华认为,德威的专利维权,法律上正确,道义上不通,而国家知识产权局根本就不应该批准德威的专利。德威打第一个官司赢了,法院比照以前的成例,多判德威胜诉。久盛诉讼德威的胜利,意味着德威的专利财路被首次阻断。有着胜利的久盛做榜样,更多的地板企业将对德威的侵权指控说“不”,德威打着“维权斗士”旗号过发“专利财”的日子,恐怕不会过得那么顺畅了。

· 博说家居 ·

北京市协会家居分会秘书长 刘晨

我坚决反对价格战,比品牌、比品质、比设计、比服务、比时尚都可以,就是不可以盲目比价格。价格战所演变的趋势就是产品品质、服务质量缩水,更谈不上什么附加值。

中国家具协会理事长 朱长岭

家具所用材料多种多样,木材、竹材、藤、钢材、玻璃、皮革、纺织品、铝材都可以用来制造家具。在保证使用安全情况下,应该多用生物质材料,少用矿物质材料制造家具。

今朝装饰常务副总裁 汪晓兵

对下半年北京家居市场的几丝忧虑:1、“覆巢之下,岂有完卵”,房市限购、物价上涨、经济收缩,大环境影响日趋明显;2、渠道虽多元但却趋同,竞争格局恶化。

万家灯火董事长 张有荣

近日又见一条新闻:北京中关村卖场欺诈猖狂商贩用刀威胁顾客!不论你是卖电子产品的还是卖家居的,没把一个诚字放在心里,那就卖场一定就搞不好。

富林与广交所联合建立木材交易电子商务平台

高端木材将成投资新品种

随着国内首家由交易所和木材市场合作建立的木材交易电子商务平台——广州交易所集团富林木材交易中心正式挂牌,传统的木材现货交易模式将面临巨大冲击。“四五年后恐怕就不需要木材经销商了,高端木材则将成为一个全新的投资品种。”在7月9日的挂牌仪式上,富林国际集团董事长张杰强大胆地预测。



富林董事长张杰强(右一)、广交所董事长李正希(右二)以及中国林产工业协会执行会长王满(左三)等嘉宾为富林木材交易中心揭牌。

木材交易电子化

木材交易过去都在有形市场里进行。7月9日,这种传统木材交易模式因为一个全新电子商务平台的诞生,将受到巨大冲击。当天,广州产权交易所集团和富林国际集团合作建立的广州交易所集团富林木材交易中心正式揭牌,中国林产工业协会执行会长王满宣称:“木材交易的新时代来临了!”

记者注意到,与传统市场交易有形货物不同的是,在富林木材交易中心进行交易的是无形货物,全面引入广交所集合竞价的方式,使交易通过点击鼠标就可以完成。尤其是对于大宗木材交易、珍稀木材及制品交易,更是避免了以前需要看货、付款、运输等麻烦,只要通过交易中心,以电子化手段方

便地实现。

据了解,中国是个木材短缺的国家,木材市场变化迅速,由于不能准确、及时地掌握木材信息,导致很多企业在购、销、存等方面非常被动,在价格的波动中造成损失。富林木材交易中心将实时播报木材价格,快速反映木材行业的流通信息变化,让整个供应链处于流动状态。王满评价说,此举不但在中国木业交易市场上一次创造性的尝试,也是一股促进行业结构调整的推动力。

增强木材产品流通性

据介绍,富林木材交易中心能够用电子和网络交易系统最大限度集中木业产品的资源,不仅包括传统的现货交易,还包括权益交易,如同股票、期货一样,交易单可以进行抵押、转让以及买卖,买卖者

不一定是木材使用者,任何人都可以参与交易。

张杰强在挂牌仪式上表示,作为一个崭新的交易平台,拥有广交所一整套交易准则和交易细则支撑的富林木材交易中心,有望在短期内实现大宗现货交易规模达亿元,借助电子商务平台优势很快可将成交量扩大数十倍、上百倍。广州产权交易所集团董事长李正希认为,该平台的建立,有望解决商品流通难、企业融资难、商品定价难的问题,而木材标准化、份额化可以使交易快捷而方便,今天买入明天就可以卖出,加强了价格的透明性和木材产品的流通性。

在富林木材交易中心成立之前,国内木业网站多半以发布木材的价格行情为主,直接涉及网上交易的很少,而规模和影响

行业聚焦

50余件山东刻瓷精品首次进京展览

闽龙艺术馆搭建陶瓷艺术品展示平台

7月16日,为期一个月的“2011齐鲁陶风山东陶瓷艺术展”在闽龙陶瓷艺术馆拉开帷幕。展会上50余件具有代表性的山东刻瓷一一亮相,吸引不少参观者争相目睹其风采。这是山东刻瓷第一次在北京亮相,借助闽龙陶瓷艺术馆搭建的展示平台,山东刻瓷将在北京掀起一阵新的陶瓷艺术风潮。

“2011齐鲁陶风山东陶瓷艺术展”是继韩国陶瓷展、民国名瓷“珠山八友”系列展后闽龙陶瓷艺术馆举办的又一场展会。展会共展出了50余件由山东老、中、青三代陶瓷艺术家精心制作的精美陶瓷作品,其中包括中国陶瓷工艺美术大师李梓源的《玉楼夜宴图》、山东陶瓷工艺美术大师李秋峰的《鲁青瓷花瓶》、山东陶瓷艺术大师丁邦海的《宝印观音》等。由于山东陶瓷以刻瓷

最有名,所以本次展会的展品均是清一色的刻瓷。

“山东刻瓷在陶瓷界非常有名,多次被作为国家领导人出访礼品赠与外国元首,在山东尤其是淄博地区,几乎家家户户都有刻瓷,人人都会刻瓷工艺,但在北京不太出名,根本原因是缺乏展示平台,人们不知道在哪里能欣赏到刻瓷。”前来观展的清华大学美术学院陶瓷艺术系教授张守智告诉记者。

让更多的消费者了解



中国工艺美术大师李梓源(右)向闽龙陶瓷董事长陈进林(左)介绍亲手制作的山东刻瓷

同样是陶瓷界瑰宝的山东刻瓷,正是闽龙陶瓷举办此次艺术展的目的。“要发扬陶瓷文化,不仅讲究陶瓷制作工艺,更讲究陶瓷品的市场普及程度,一定要走向市场。”在陶瓷方面造诣颇深的闽龙陶瓷董事长陈进林表示,中国不缺少刻瓷大师,但缺少展示

陶瓷艺术的平台。闽龙陶瓷艺术馆作为北京最大的陶瓷专业展示馆,有责任扮演好引路人的角色,将花鸟刻瓷、白描刻瓷、肖像刻瓷、书法刻瓷等形式多样的刻瓷作品推向市场,让京城消费者亲身感受山东刻瓷艺术的魅力。

本报记者 王格/文并摄