

山寨品牌何以要由"洋人"打假



从去年下半年开 始,意大利对外贸易委 员会旗下的知识产权部 已经先后向中国国家知

识产权局递交了三批共30个"伪意大利" 品牌,它们打着"意大利"旗号误导消费 者,意方呼吁中国政府采取针对性措 施。(3月18日《北京晨报》)

风光旖旎的亚平宁半岛,不大,却有 数以百计的世界知名品牌。意大利的企 业特别注重原材料的质量、设计的优劣, 从而生产出高品质的商品,由此意大利 品牌在某种程度上意味着高质高价。

这正迎合了新兴崛起的有消费能力 的中产阶级的口味,同时也吸引了国内山 寨企业的目光。某些山寨企业,造一个与 大品牌相类似的名字,做一些与受欢迎的 款式相类似的产品,并想以此获得消费者 的青睐。这一招屡试十数年而不爽,直到 不久前达芬奇事件东窗事发才开始敲响 了山寨意大利品牌的丧钟。

不过仅仅是开始而已,要想彻底敲 响还有许多路要走。应该承认山寨具有 深厚的社会基础。其一,山寨产品满足 了消费者"求新颖、求功能、求品牌、低价 格"的实用消费心理。

其二,山寨洋品牌被媒体揭露后,除 了承受一阵哗然谴责外,鲜有遭到法律 惩罚的案例,即便有惩处,监管部门一般 也在媒体曝光之后才行动。"达芬奇"中 枪落马,但"拉斐尔"、"米开朗基罗"又由 谁来管? 更不必说一些随意拼凑的带有 意大利味道的品牌了。正是基干对中国 "国情"的了解,意大利才会由政府机构 而不是企业出面维权。

其三,国内消费者的权利意识正处 在培养期。知情权、公平交易权等诸多 权益尚未得到真正维护。即便出现几起 维权行为也是曲高和寡,这更加重了敲 响山寨品牌丧钟的难度。

长期以来,我们一直缺乏品牌意识, 更缺乏品牌保护意识,意大利政府来华 打假显然是为我们上了一课。

从某种意义上说,山寨式的低端品牌勃 兴似乎是必不可少的阶段,毕竟产业升级都 需要经过一个由低到高、由模仿到自主研发 的过程。但笔者必须指出的是,谁来保护仍 在坚守"诚信做事"的企业? 这是行业监管 部门亟须做的事情,也是整个行业要思考 的。行业自律,是自我发展也是自救。

应该看到,此类奢侈而非理性的消 费观正在逐渐降温,而对奢侈品的"理性 消费观"也在不断的反思中升温。事情 正朝着好的方向发展。

不过,山寨品牌的丧钟必须由我们 自己来敲响,太阿倒持,只能授人以柄, 历史的教训要记牢。

- 非常道

"这些情节的刻意渲染是诱发离婚 纠纷频繁发生的元凶。

-近日,江苏扬州仪征市法院发布 《关于家事纠纷审理情况的调研报告》,将矛 头直指当下影视剧对"包二奶""拜金主义" 等不良风气的刻画,这一说法引发热议。

"拆高架和办青奥没有任何必然联 系,节俭办青奥是写入青奥理念的,南京 青奥会赛事本身的预算将不会高于以节 俭为特色的新加坡青奥会。

-南京市城西干道"桥改隧"工程 开始动工,水西门高架桥被爆破拆除,使 得原本就交通拥堵的城西地区雪上加 霜。不少市民把不满情绪撒向了青奥会。

时评

"文物造假地图"亵渎国家文物尊严

) 汪昌莲

近日,一份涉及中国文物的《地下作旧 产业调查》公布。该调查对中国庞大的文 物造假体系产业链进行了分析,并对文物 造假按照类型进行分区。如陶瓷造假分布 全国,重灾区在景德镇等地。(3月18日《金 陵晚报》)

文物造假现象泛滥成灾,监管难咎其 责。特别是文物主管部门,似乎一直抱着文 物法睡大觉。不可否认,法律的真空或漏 洞.也是造成文物主管部门监管缺位的重要 原因之一。比如文物法规定:在我国,买卖 真文物违法,而买卖假文物不违法等,这些 都亟待制定相关的法律法规予以规范。应 该说,假文物在市场上交易,表明其具备了

商品属性,那么,制售假文物,就是制售假冒 伪劣商品,就是一种破坏市场秩序的违法行 为,工商部门理应依法进行重点打击。

文物造假现象泛滥成灾,既扰乱了文 物市场,又损害了中国文物的公信力,有关 部门不能继续袖手旁观,任其在全国各地 疯狂蔓延。值得注意的,如今得以曝光的 "文物造假地图",其实就是一封有图、有真 相的举报信,当引起高度重视。既然文物 造假现象不是发生在世外桃源, 文物、工商 等部门就应该担负起神圣职责,联手重拳 出击,斩断制售假文物的利益链条。同时, 进一步规范文物鉴定、收藏、拍卖行为,维 护国家文物的尊严。

W 微评论

抢着试点聘任制不如做实"辞退制"

山东省人力资源和社会保障部劳动工 资研究所所长苏海南接受记者采访时表 示.此次聘任制改革试点,不光没有针对试 点城市制定统一的指导性文件,甚至连试 点的区域都是各省市自行申请的,而非国 家强行指定。(3月18日《济南时报》)

笔者认为.与其搞一些"花样"繁多的 制度架子,真不如将原本的"辞退机制"做 实落实。公务员不能"按照规定的权限和 程序认真履行职责,努力提高工作效率"、 "全心全意为人民服务,接受人民监督",自 然得不到社会和群众的原谅。这样,不如

出台"辞退公务员实施细则",细化考核标 准,真正让能者上、庸者下,让公务员能上 能下、能进能出。这既是政府机构自身净 化的职能所在,更是对人民群众呼声的最 好回应,也是对过去"公务员退出机制"中 有关规定的补充和延伸。

₩ 锐评

大葱价格暴涨 谁都不是赢家

東海

近期,北京、上海、广州等地的市民 突然发现,一向作为炒菜配料的大葱突 然价格高涨,一些市民反映花10元钱仅 能买到两根大葱。涨价后大葱的风头甚 至盖过肉禽和鸡蛋,一度成为餐桌上的 "主菜"。(3月18日《济南日报》)

不需要用大脑思考而用脚趾头去思 考就知道,这是继"蒜你狠"的炒作或价 格哄抬游戏之后,冒出的又一次个别蔬 菜价格击鼓传花游戏。可以肯定,"几乎 一天一变"的价格不可能永远持续下去 击鼓传花游戏总有结束的时刻,谁是最 后一个拿到"花"的人谁将倒霉透顶,这 是毫无疑问的。但游戏最可怕之处在 于,谁都抱着侥幸心理,不相信自己是最 后一个拿到"花"的人,都愿意参与其中, 直至把游戏进行到底。所以这场游戏从 一开始注定有人会跌得很惨。

大葱价格暴涨,首先受害的是市民, 是消费者。平日里吃习惯的大葱价格突 然暴涨,不得不减少用量或者干脆不吃, 生活受到影响。同时,市民对市场产生 一种焦虑和担忧,不知道炒完大葱之后 又会炒什么,市民生活被打乱,市民的情 绪不稳定。

大葱价格暴涨,一些人趁机囤积大 葱,等待大葱讲一步涨价,投机商的讲一 步炒作和哄抬价格,大葱价格失控,同时 严重偏离市场,给市场埋下极大的隐 患。大葱价格暴涨,就像给市场打了一 针兴奋剂一样,将严重刺激市场,蒸农以 为种大葱有利可图,一些菜农盲目扩大 生产和种植面积,到头来,大葱过剩,市 场价格暴跌,最终葱农损失惨重。

当前的大葱链条很长,大葱从地头 进入老百姓餐桌上至少要经历"种葱-小经纪人-大经纪人-运输户-大批发 市场 - 小批发商 - 市场"等七个环节,这 很不正常,一旦大葱价格下跌,每一个环 节滞留的大葱都将是不小的损失。虽然 中间商早已经赚个盆满钵盈,不必同情, 但谁敢说有的人不是刚刚参入进来的? 最要紧的是,价格大跌之后,高价种植大 葱的菜农受损失最大。因此,可以说,大 葱市场价格大起大落,谁都不是赢家。

"格力 1赫兹变频空调全面普及,就在本周末"

- 安徽格力年度钜献:"1赫兹尖端科技,2天大惠"大型促销活动24日正式启动

3.15已过,等待购买空调的消费者观望情绪依然浓厚!

据上周六、周日各网点反馈的信息来看,大部分消费者均已获悉格力本周末的大型促销活动,纷纷通过预交订金、登记领取代金券等方 式,提前锁定为数不多的特价机。而格力各个专卖店和商场专柜,也将最大限度的保护已预定消费者的权益,活动开始后,将优先安排已预 订的顾客咨询、选购和安装

据悉,此次大惠售活动期间,全省600多家格力空调专卖店,将以专一、专业、专注的精神,为广大消费者提供服务,做您身边的贴心伙伴!



🔰 科技为王,屡获殊荣

作为中国变频空调的开创者,格力 始终坚守在变频空调推广的一线。1993 年,格力开始立项研究变频空调;1994年 推出第一款产品:2001.格力推出的数码 2000 变频空调低频已达30 赫兹;2009 年,格力实现变频空调低频15赫兹运转,

2010年,格力突破低频6赫兹运转,随后 格力再进一步,终于实现变频空调1赫兹 低频稳定运转。

2012年2月14日,格力1赫兹变频获 得国家科技进步奖,这是国家给予格力 至高无上的荣誉,也是对格力空调长期 以来坚持创新、不断攻破变频空调技术 难点的肯定。作为中国空调产业的领军 企业,格力电器用20年的发展,已经超 越了众多百年空调企业取得的成就,成 为全球空调产业新的技术领跑者和标准 制订者。

11 赫兹技术,花开格力,香溢中国"

曾经被世界制冷行业公认为"难以企 及"变频空调1赫兹低频运转技术,如今已广 泛运用于格力各类产品之中,包括U系列(U 雅、U铂、U酷)、睡梦宝2代、凉之静等型号的 空调,均已武装了格力1赫兹技术。1赫兹对

空调行业来说,是根本性的变革,他彻底改 变了空调频繁开关机、温度波动大、噪音大、 能耗大等难题,让静谧和温馨随心而来,营 造良好的工作和休息空间。

为了匹配1赫兹技术,需要空调的每一块

零部件和整机都具备优良的性能,因此可以 说每一台格力1赫兹变频空调,都是精品中的 精品。本周末,安徽格力将为您带来1赫兹的 普及盛惠,花较少的钱,就可以享受到世界尖 端科技带来的畅爽,机会不容错过。

天时地利人和 目标剑指30万套!

由于三月下旬天气已经转暖,算上安 装的时间,空调在4月即可投入使用,这算 天时;再说地利,由于三月前期家电市场疲 软,商家迫切需要主流品牌拉动,此次格力 活动将极大调动商家的积极性,商家在厂家 活动力度基础上,还会增加力度。还有人 和,此次格力"1赫兹尖端科技,2天大惠"格 力上下齐心,高度重视,4000名经销商誓师 动员,消费者也以极大的热情投入。天时地 利人和都具备,因此格力此次活动目标30 万套,是完全可以实现的。

温馨提示:即日起,登陆安徽格力官 网 www.ah-gree.com、合肥论坛、合肥团 购网、万家热线就有机会抢得本次活动 "200元代金券",还可参与免费抽奖,赢 取空调、冰箱、电饭煲、电水壶等心动奖 品。