

市 场 通 讯

2018 年第 07 期

(总第 228 期)

无锡市市场指导委办公室

编印

无 锡 市 场 协 会

2018 年 7 月 30 日

目 录

- 协会动态：市场协会举办商标注册品牌建设保护培训班
市场协会参加崇安寺街道党建活动
- 专业培训：工商局商标处吴俊处长关于《商标法》的主题讲座
- 市场快讯：新形势下无锡旧货市场何去何从？
无锡新米市与南方小麦交易市场签订战略合作协议
无锡市人力资源市场主渠道作用持续彰显
2018 年上半年度无锡房地产市场运行情况
- 会员风采：无锡启明星知识产权服务有限公司
- 商务诚信：以建立诚信联盟为抓手为解决钢贸市场融资难探索新路
- 行业资讯：家具售后市场大 谁能突破重围？
- 生活百科：8 种科学的走路法助你“对症下药”

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

协会动态

市场协会举办商标注册品牌建设保护培训班

为提高我市市场商标注册和品牌建设意识,加强市场及市场经营户商标品牌保护,建设良性的品牌发展环境,提高市场无形资产价值,市场协会于2018年6月29日在中国企业管理无锡培训中心举办了首次商标注册和品牌建设保护培训班,邀请了无锡市工商局商标处、无锡汇智市场发展研究所、启明星知识产权服务有限公司和江苏海辉律师事务所授课。五洲装饰城、天鹏食品城、金桥国际食品城、华东商贸城、皮革城、华夏家居港、南方不锈钢市场、江阴金三角广场家居村等40余单位53人参加了本次培训活动。

培训班由市场协会执行会长章永星主持。章会长表示:当前我国经济正从高速度发展向高质量发展转型。市场协会6大行业市场,涉及数万家经营户,每个行业都有自己特色的商品,有自己的商标,要保护好自己的品牌尤为重要。作为现代企业来讲,诚信建设和商标品牌是现代企业的两大发展特色,也是今后的竞争要点。目前,市场协会已经在无锡天鹏食品城、金桥国际食品城、南方不锈钢市场开展了商务诚信评级试点工作,并取得了良好的效果。接下来,协会将按照市场重点商户需要,开办培训班,为会员单位提供注册商标和打造品牌等服务。

无锡汇智市场发展研究所杨四方副所长,他就商品专业市场的发展需要,分享了他二十多年的商品市场的前期策划、市场规划、建设、销售、招商到市场的运营、管理的全过程中品牌运用的实践体会,并通过无锡的几个典型案例诠释了为什么要注册商标和建立品牌市场的意义。为充分发挥商品交易市场自身潜能,拓宽市场发展空间,研究探讨商品交易市场发展战略,推动我市商品交易市场转型升级,实现可持续发展等方面做了交流。

市工商局商标处吴俊处长作了题为《无形之产.无量之资》——

解读商标、《商标法》的主题讲座。吴俊处长以他专业的思维结合实际案例给大家形象化的解读了商标法和商标注册、商标保护的全方位的知识，也给大家介绍了商标和品牌的区别。最后他说，商标是一种无形资产，为企业建立并维护企业形象，便于消费者认牌购物，因此要十分注重品牌建设，要把品牌建设作为企业生存发展的一个重要抓手，没有品牌的产品，要实现更好更快的发展，将寸步难行。对已经注册商标的企业，还需要保护品牌和提高品牌质量以及商标的充分利用和使用。

江苏海辉律师事务所的朱佳丹授课，针对商品交易市场商标侵权案例在判案过程中的实际情况，有效保护自主品牌做了详细的现实各类案例分析。

启明星知识产权服务有限公司史玉星总经理就企业如何注册商标，在注册商标中应注意的事项和注册商标的具体流程作了讲解。并表示在以后的服务过程中一定为大家出谋划策，提高服务质量和效率。

通过授课，参加培训的学员反响比较强烈，从中得到一定启发。今后根据市场商户的需求，无锡市场协会还将继续开办类似的培训班。

(无锡市场协会秘书处)

市场协会参加崇安寺街道党建活动

7月11日，无锡市场协会党支部作为崇安寺街道党工委下的一个支部，由杨四方同志为代表参加了在连元街小学连元会堂举办了崇安寺街道开展解放思想的党建活动，这是一场别开生面、形式创新、生动感悟、寓意深刻、触动灵魂的一堂党建活动教育课。

活动以“继往开来，不忘初心；解放思想，聚力前行”为主题，通过人文篇、初心篇、引领篇以及希望篇四个章节展示崇安寺街道党的人文历史，发展历程以及未来展望，同时现场还成立了中山路爱心

联盟。“中山路爱心联盟”，将以党建为引领，汇聚各方力量共同播撒爱心。爱心联盟单位下沉基础网格，共同参与社会治理；同时挖掘培育一批社会组织，吸引更多广泛的力量参与志愿服务。今年，爱心联盟将以“幸福来敲门”关爱老人党建项目为主线，推出全覆盖、菜单式、精准化“三五”服务项目，重点关爱辖区191名高龄独居老人，让敬老爱老成为“最美风尚”，让街道辖区成为“幸福高地”。

无锡市场协会党支部作为跨区跨行业的一个所属崇安寺街道党委下的一个支部，要增强忧患意识、责任意识，不断提高自身素质，更好的为各类市场和企业服务。

(无锡市场协会党支部)

专业培训

工商局商标处吴俊处长关于《商标法》的主题讲座

在中国企业管理无锡培训中心举办了商标注册和品牌保护培训班中，从商标的概念、作用、功能、如何商标注册、和商标侵权案例等方面给各位市场代表及经营户代表做了详细介绍及讲解。

第一，商标制度，整套知识产权制度，商标权的私权属性到现代商标制度是工业革命的产物。其次、商标与品牌之间关系。品牌，中国自古有之。“品”略摄五义：类别、等级、特质、品味、评价。品牌，优势的总和，过人之处。两者有妙合也有差别，譬如“土地”与“地上房产”。商标为品牌的依处。商标是法律概念（注册；商品、服务；变更、转让、续展、许可；知名、著名、驰名；侵权、没收、赔偿）品牌是市场概念（设计；营销；传播；广告；价值；美誉度）商誉决定效益，使交易从随机成为习惯，交易时的瞬间作用，交易后的持续作用。

第二，注册商标作用、功能、显著性，保证产品质量的一致性。消费者积习而成品牌忠诚。市场经济是生产过剩的经济，有效需求不

足，缺乏的是消费者的注意力。（联系再造、极其困难）它是价值载体，初始化选择，是相对任意、自由的。长期使用后，便不能随意更改（换标）。使用产生价值，非符号本身，非经由注册。它是竞争工具：商场即是战场，商标就是武器。（1）它具有排他性，注册获取专用权（Exclusive Use）。恶意抢注频发。（2）控制营销终端的有效工具。随后，他就驰名商标的表彰功能：生产者通过商标向消费者传达商品的信息，消费者通过商标向他人展示自己的品位、表彰自己的身份。满足高层次消费者的高层次的心理需求。

第三，商标如何注册：（1）.一般程序（受理、审查、初审公告、核准公告）（2）.特殊程序（驳回、驳回复审、诉讼；异议、异议复审、诉讼），并要具备以下条件：一、主体：主体的合法性；二、标识：基本要求：具备显著性 1、不能直接用通用名称，2、不能使用形状、质量、特征、型号的词语，原则：容易识别、便于记忆、易于传播；三、选择商品和服务：1、产品功能有关联性：2、拓展空间：产业升级和转型发展。

第四，商标确权：一、申请：1、一标多类；2、电子申请；3、声音商标。（多媒体技术，感知模式）；二、续展可提前12个月；三、许可备案效力商标使用许可未经备案不得对抗善意第三人。（企业产能与社会需求的矛盾，保障交易安全，方便第三人查阅）；四、初审、注册公告初审至注册公告公告3个月；五、行政两审、司法两审制，商标局、商标评审委员会；六、商标审查的时效：12个月缩减至10个月，再缩减至8个月。

第五，正确使用注册商标：一、擅自改变之险。改变标识、商品：冒充注册商标，商标侵权。改变名义、地址：若遇诉讼，无法举证。二、许可不备案之害。保障被许可人利益。三、连续三年不使用之过。专用权被撤销或被他人抢注。若遇诉讼，无法得侵权赔偿。四、到期不续展之难。专用权丧失，面临行政处罚或被他人抢注，多年心血付诸东流，挽回代价及其高昂。五、质量低劣及滥许可之祸。商标声誉扫地（三鹿、冠生园）。六、仿冒不究之灾。商标失去显著性，沦为

通用名称、价值盗取一空。

第六，商标侵权的罚款和赔偿：未经商标注册人的许可

(一) 在同一种商品上使用与其注册商标（标识）相同的商标的；相同（Same）必定混淆（Confusion）。推定侵权、可逆推、涉移送司法机关。

(二) 在同一种商品上使用与其注册商标近似的商标，或者在类似商品上使用与其注册商标（标识）相同或者近似的商标，容易导致混淆的；相似（Similar）不一定混淆。混淆以及混淆可能性（Confusion Probability）必由于相似。不可逆推、不移送司法机关。

(三) 没收、销毁侵权商品和主要用于制造侵权商品、伪造注册商标标识的工具。违法经营额五万元以上的，可以处违法经营额五倍以下的罚款，没有违法经营额或者违法经营额不足五万元的，可以处二十五万元以下的罚款。

(四) 商标价值 ≠ 商品价值，若因仿冒品质量低劣造成声誉之损失实无法估量。惩罚性赔偿：按照权利人实际损失，侵权人获得的利益，许可使用费之顺序确定赔偿额。对恶意，情节严重的，按确定数额的一倍以上三倍以下确定赔偿数额。难以确定的，判三百万元以下的赔偿。

(五) 增加侵权人举证责任：侵权人不提供或者提供虚假的账簿、资料的，参考权利人的主张和提供的证据判定赔偿数额。

第七，什么是驰名商标。驰名商标起源：保护工业产权巴黎公约，WTO之TRIPS协定。驰名商标功能：对抗抢注、使用（同类、跨类），对抗其他权利（域名、字号）若无做大、做强、做久之志，商标确无用武之地，耗费资财，徒增烦恼。驰名商标和百年品牌：奢侈品：HERMES 爱马仕（1837），LOUIS VUITTON 路易威登（1854），BURBERRY 博柏莉（1856）工业品：SIEMENS 西门子（1847），BENZ 奔驰（1886），宝马 BMW（1916）

第八，品牌之路。品牌：质量（正义、生命线，商品的使用价值）、创新、信誉、服务、文化。知名度 ≠ 美誉度（美名与恶名）品牌是果

是因。品牌是创新的沉淀和结晶。企业生命在于持续的创新，专业化分工、提升效率。微观上，商标使个别企业财富增加。宏观上，商标不创造财富，只是调节财富分配。中国企业普遍倾向：重技术、轻市场；重专利、轻商标；精于人与物之术，疏于人与人之事。

第九，商标的优势在何处：即使转型升级，产业可变，商誉不能丢，创新无止境，没有最新、只有更新。垄断有时限，物用完好，账面归零。商标注册的垄断理论上是无限，价值迁移与承载是市场竞争利器。

（市场协会秘书处整理）

市场快讯

新形势下无锡旧货市场何去何从？

近日，无锡市场协会工作人员走访无锡旧货市场。

无锡旧货市场是1997年，在市政协提案，市政府的关怀及政府各综合部门的大力支持下，成立的全市唯一一家综合性的旧货市场，至今已有20多年。自2016年5月搬迁以来，市场面积从开办时300多平方米逐步扩展到至今5500平方米。

市场负责人吴锡秋总经理告诉我们，旧货市场在商品市场中发挥着不可磨灭的作用：

一、是提供就业机会，为政府排忧解难。市场自开办之初到现在，从业人员发展到600多人，其中解决本市的下岗、待业人员30多人。也有拖儿带女来锡的务工人员。这些人员经自身的努力打拼，不管是工作还是生活质量都发生了较大变化，为稳定社会治安起到了一定的作用。

二、为市民提供了二手货调剂交易的场所。随着市民的生活水平逐年提高，消费品的更新换代加快。剩余的二手货商品越来越多，弃之可惜，而市场为他们提供了调剂余缺的场所，缓解了中低收入阶层，

特别是下岗职工或农村居民的经济压力。所以，像无锡这样经济较为发达的中等城市旧货市场功能必不可少。三、协助公安部门破案提供线索。犯罪嫌疑人自认为旧货市场是他们销赃的理想场所。但由于旧货市场措施得力，管理从严，与公安部门联网，逐一登记逐笔进入公安网络，以便公安部门查对监管。多年来。协助公安部门破案大小偷、销赃几百起。在我市场监督检查中，获得一致好评。

但是近几年来，旧货市场却不如从前，经营户数也逐年递减。市场负责人吴总告诉笔者市场目前遇到的主要问题是：

一、目前无锡已开办多处经营旧货，导致市容及管理上的难度，旧货的类别无法集中统一管理。在无锡旧货市场主要回收二手电动车、旧家电、旧家具、旧厨具、旧手机、旧电脑等六大类商品。但是在市场搬迁过程中，一些老的经营户仍然留在了原来的地方，租了门店开起了旧货商店。在一些别的专业市场中，本身也存在旧货回收的交易。所以导致无锡旧货市场的类别比较散乱，无法在一起集中管理。

二、外部环境有待进一步改善，众所周知，经营旧货交易首要具备常年从事特种行业的单位或个人来主办，旧货市场与其它市场相比是比较脏、乱、差的市场，而无锡旧货市场现在所处兴源北路，虽然地理位置优越，临近火车站，但是由于旧货行业的特殊性，周边环境秩序比较混乱，不利于规范的有序的发展。

三、网络交易平台出现对原始旧货交易也是一个冲击，多数企业和个人将旧货信息发布在网络上，买家也会直接在网上联系卖家。随着现代信息、物流、及电商平台的出现。交易变得越来越简洁、便利。一些可以快递的商品几乎不需要旧货市场这样周转的实体。

据商务部有关文件规定指出，旧货流通是商贸流通的重要组成部分，是发展循环经济建设低碳社会的重要环节。现在全国旧货流通规模持续扩大，流通种类逐步增加，流通网络不断完善，流通模式不断创新，旧货流通的发展在满足人民群众需求，便利消费，促进商品更新换代，扩大内需，扩大就业，推动循环经济建设等方面发挥了重要作用。

每个城市都离不开旧货市场，而如何合理性安排旧货市场的位置，统一规范综合管理，如何使它的资源配置功能发挥到极致，是需要社会各界及政府部门共同研讨研究的课题。

(无锡市场协会 黄滢)

无锡新米市有限责任公司与南方小麦交易市场 签订战略合作协议

7月3日，无锡新米市有限责任公司就粮食电子交易平台方面与南方小麦交易市场有限公司达成深度战略合作协议。经双方协商，同意以南方小麦市场电子交易平台为载体，在粮食在线交易、信息服务、质量检验检测、商务纠纷处理和物流服务等方面开展全方位、多层次、宽领域的合作，共同营运粮食电子交易平台。

南方小麦市场与无锡新米市强强联手，提高了拍卖平台的公平性、便捷性、安全性、广泛性，为无锡市级地方储备粮的采购与销售提供了更优质、更安全的竞价平台。

(无锡新米市有限责任公司 颜琳琳 供稿)

无锡市人力资源市场主渠道作用持续彰显

2018年上半年，无锡市人力资源市场以党的十九大会议精神和市委十三届五次全会精神为指导，深入贯彻我市产业强市主导战略，以“智聚园区、智助招商”双主题活动为抓手，以无锡市重点产业紧缺人才和就业困难人员为重点服务对象，以打造智能化的公共招聘求职平台为手段，着力强化人力资源求职招聘功能建设，人力资源市场主渠道作用持续彰显。上半年，市人力资源市场共举办各类招聘会105场，参会单位10688家，提供就业岗位26万个，入场求职人员11.6万人次。

精准对接，提供定制化服务

根据重大产业项目和企业的服务需求，为其量身定制个性化招聘服务方案，上半年相继组织举办了“精英无锡”浪潮专场招聘会以及

先导智能、威孚高科、中电海康、隆达集团“才聚名企”精品高端专场招聘会，主办方的前期预配及定向邀约求职者参会，大大提高了招聘会的服务效果，受到了参会单位的一致好评。同时，为有中高端人才需求的重大产业项目和企业提供一对一的精准化人才招聘服务，针对性组织举办了第四届“精英无锡”平台企业见面会、“才聚名企”精英人才见面会、昆山高端人才洽谈会和无锡市第二十届高端人才招聘会等高端人才招聘活动，100家重大产业项目和企业提供了714个高端职位，吸引了2311名高端人才入场应聘，累计达成初步意向595人次，取得了良好的服务效果。另外，组织举办新一代信息技术产业专场招聘会、第二届外贸行业专场招聘会、“智汇无锡”集成电路行业校园招聘专场等重点产业专场招聘会，为我市重点行业企业招贤纳士提供了更加精准的服务平台，打造重点产业人才集聚效应，有效提升了重点产业企业招才选才的成功率。

多方联动，拓宽渠道促就业

与县（市）、区、街道、社区公共就业服务机构及各政府机构联动举办各类特色招聘活动，充分发挥各自优势和特点，多渠道、多形式为各类用人单位和求职者搭建供需对接平台。譬如，与梁溪区人社局联合举办梁溪区“春风行动”暨退役士兵首场招聘会、“就业在梁溪”系列大型公益招聘会第二场招聘会，与锡山区人社局合作举办2018春风行动之走进锡山专场招聘会、2018年无锡市夏季高校毕业生招聘会锡山区专场招聘会，与市妇联合作举办无锡市“三八架金桥春风送岗位”女性专场招聘会，与无锡市中小企业服务机构协会联合举办中小企业专场招聘会，与市总工会联合举办无锡工会庆“五一”专场招聘会。上半年，市人力资源市场与各市（县）区人社部门和市总工会、市妇联等联合举办各类主题专场招聘会8场，845家用人单位累计提供各类就业岗位1.74万个，入场求职人员1.38万人次，达成初步就业意向2500人次。

整合资源，党政联合助就业

为了进一步大力弘扬扶残助残精神，营造全社会关心帮扶残疾人氛围，中共无锡人力资源市场第一党支部委员会与中共无锡市残联事

业支部委员会进行结对共建，两支部将围绕“组织建设互促、党员干部互动、党建载体互用、结对帮扶互助”四方面内容开展结对共建活动，重点围绕残疾人就业帮扶，搭建“党建资源共享桥”，共同做好“彩虹计划”就业援助工作，共助残疾人充分就业。5月中旬，市人力资源市场与市残联共同举办了“助残日残疾人专场招聘会”，为残疾劳动者提供了330个就业岗位，300余名残疾人进场应聘，64名残疾人与用人单位达成就业意向，有效解决了部分残疾人的就业问题。同时，为了将“爱之心家园”活动延伸至社区平台，市人力资源市场第二党支部还与江海街道金宁社区党支部组建“爱之心家园”党建联盟，开展结对共建“迎七一”的活动，活动现场，市人力资源市场党员志愿者们为社区居民提供了公益岗位推送和就业政策咨询服务。

(市人力资源市场 杜林 供稿)

2018年上半年度无锡房地产市场运行情况

今年以来，我市继续贯彻落实房地产宏观调控精神，与去年同期相比，市区土地供应总量有所减少，商品房新增供应量明显增加，商品房及二手房市场皆成交活跃，房价保持平稳运行态势。

一、无锡市区房地产市场运行指标

(一) 房地产开发投资额同比增长，竣工面积同比下降

1-6月，无锡市区房地产开发投资552.75亿元，同比增长33.54%；其中住宅395.75亿元，同比增长24.93%。市区房地产施工面积3439.74万平方米，同比增长4.76%，其中住宅2485.4万平方米，同比增长6.38%；新开工面积459.62万平方米，同比增长22.75%，其中住宅342.21万平方米，同比增长17.06%；竣工面积为161.29万平方米，同比下降46.57%，其中住宅106.33万平方米，同比下降44.87%。

(二) 土地供应量有所减少

1-6月，去除加油站和汽车4s店用地，无锡市区共出让23幅国有建设用地使用权，成交总面积101.68万平方米，同比下降26.05%，

成交金额 184.38 亿元，同比下降 13.29%。分土地用途估算，其中住宅用地面积约 82.29 万平方米，可建面积约 187.99 万平方米。今年市区土地出让以中小型地块为主，有利于增加市场有效供应，其中 5 万平方米以下的地块占到 16 幅，而 10 万平方米以上的地块仅有 3 幅。

（三）商品房新增供应量明显增加

1-6 月无锡市区商品房新增供应面积 438.96 万平方米，同比增长 107.19%；其中商品住宅新增供应面积 397.17 万平方米，同比增长 115.29%。从区域看，滨湖区和梁溪区商品住宅供应量较大，分别占到 27.46%和 25.47%。其中，第二季度商品房新增供应面积 300.67 万平方米，同比增长 160.75%，环比增长 117.42%；商品住宅新增供应面积 277.68 万平方米，同比增长 176.55%，环比增长 132.39%。

（四）市场成交活跃，成交量处于较好水平

1-6 月无锡市区商品房成交面积 417.18 万平米，同比增长 80.39%，成交金额 415.75 亿元，同比增长 71.95%；其中商品住宅成交面积 362.59 万平方米，同比增长 105.95%，成交金额 355.53 亿元，同比增长 94.58%。从季度看，第二季度无锡市区商品房成交面积 256.78 万平米，同比增长 105.41%，环比增长 60.09%，成交金额 256.11 亿元，同比增长 90.69%，环比增长 60.43%；其中商品住宅成交面积 224.04 万平米，同比增长 150.83%，环比增长 61.7%，成交金额 219.24 亿元，同比增长 132.62%，环比增长 60.86%。

1-6 月无锡市区二手房成交活跃，成交面积 258.14 万平方米，处于较好水平，同比下降 39.59%，主要原因为 2017 上半年为历史最高水平，备案金额 206.77 亿元，同比下降 22.17%；其中二手住宅成交面积为 228.09 万平方米，同比下降 41.72%，备案金额 194.79 亿元，同比下降 23.5%。从季度看，第二季度无锡市区二手房成交面积 169.45 万平方米，环比增长 91.06%，备案金额 141.46 亿元，环比增长 116.6%；其中二手住宅成交面积为 150.8 万平方米，环比增长 95.11%，备案金额 134.69 亿元，环比增长 124.11%。

（五）二季度住房价格保持平稳运行

二季度，我市商品住房价格总体平稳，经测算，无锡市区商品住宅加权均价9556元/平方米，环比增长0.48%。二手住宅加权均价9942元/平方米，环比增长1.44%。今年以来二手住宅价格上涨的主要原因是：一是受调控政策影响，部分购房需求由一手房挤压至二手房；二是存量房资金监管的实施促使备案均价与实际成交均价逐渐趋同；三是安置房的成交占比趋高，而土地出让金标准的提高使得安置房价格有所上涨。

（六）住房贷款发放额同比略有增长

1-6月全市个人住房商业贷款发放265.01亿元，同比增长2.66%；市区公积金贷款发放43.6亿元，同比增长51.96%。二季度末无锡市房地产开发贷款余额总计530.88亿元，比上季度末增长2%，个人购房贷款余额（商业性）2062.28亿元，比上季度末增长3.13%。

二、下阶段市场走势预测

（一）新增供应保持较快节奏。由于当前市场成交活跃，开发企业普遍加快商品房上市节奏以抢占客户，同时随着前期出让的地块开发，后期将有更多新项目陆续上市，预计商品房新增供应将保持较快节奏。

（二）市场成交量保持较高水平。随着限价房的入市，后期我市商品房成交量总体将延续前期态势，保持较高水平；而受调控政策影响，部分一手房需求进入二手房市场，成交仍将保持活跃。

（三）住房价格平稳运行。在调控政策持续作用下，房价大幅波动的可能性不大，后期随着开发企业回笼资金的需要以及市场购买力的有所减弱，预测住房价格短期内保持平稳运行。

（市房屋交易管理中心 陈晖 供稿）

会员风采

无锡启明星知识产权服务有限公司

无锡启明星知识产权服务有限公司（以下简称启明星）创建于

2014年，是经中华人民共和国工商行政管理总局商标局备案的专业商标品牌服务机构，总部位于无锡，在北京、上海、徐州、江西等地设有分公司。

启明星拥有一批资深的商标品牌专业人士。公司始终坚持“专业、诚信、创新、尊重”为服务宗旨，“开拓、快捷、高效、务实”的企业精神，提供优质商标品牌注册和商标品牌管理及运营等全方位服务，为企业知识产权健康发展保驾护航，促进企业知识产权无形资产的大力发展。

启明星创建至今，专注为企事业单位提供专业的商标品牌注册、商标品牌运用、商标转让、版权登记等方面咨询。目前咨询服务范围延伸至香港、台湾、澳门、欧盟、马德里等国际商标咨询领域。

作为中国知识产权服务业的新秀企业，以为近5000家企业提供商标品牌保护、商标品牌运用、商标品牌防御、商标品牌布局等专业咨询。

(无锡启明星知识产权服务有限公司 供稿)

商务诚信

以建立诚信联盟为抓手为解决钢贸市场融资难探索新路

无锡不锈钢市场销售总量居全国第二位，因全国不锈钢指数由无锡提供，故在知名度上居全国首位。钢贸市场是生产资料市场，和工业企业息息相关，近年来，由于国家对钢材市场宏观调控，钢材库存大量增加，部分钢贸企业缺乏诚信，致使银行出现大量坏帐，导致银行对钢贸企业禁止贷款，钢贸企业因缺少流动资金生存维艰。为解决不锈钢商贸企业贷款难，无锡市场协会指导无锡南方不锈钢市场大胆探索，创新方法，为解决钢贸市场融资难探索新路。

从2017年开始，无锡市场协会确定以无锡南方不锈钢市场为试点单位。无锡南方不锈钢市场有商户800多家，是全市最早成立、规

模最大的不锈钢市场，解决资金难，分以下几个步骤实施：

1、推行信用评级。市场内部广泛动员，各商贸企业自愿报名，在市经信委、商务局、工商局的指导下，协会制定信用评级标准，委托第三方有资质评级公司评级，评出 3A 级商户 4 家、2A 级 24 家、A 级 23 家共 51 家。

2、成立信用商户联盟。评出的 A 级以上商户，在自愿的基础上，以入会形式成立信用商户联盟，订立联盟契约，以诚信保证联盟的信誉。

3、成立投资公司。在商户联盟的基础上，以入股形式设立投资基金，每个商户自愿出资不低于 50 万元，目前已筹集到资金 1600 万元，再以此基金成立有限合伙企业（独立法人），联盟内企业需资金时，可向合伙企业申请资金，合伙企业以公司自有资金或以公司资金作担保向银行贷款，再向商户放款，定向向不锈钢行业内真实贸易融资。

4、南方市场成立的第三方线上平台（钢刚好），平台为第三方撮合类平台，客户根据自身需求在平台上发布求购信息，由平台端卖方提供符合标准的货品及价格，双方达成一致完成线上贸易，签订合同由平台完成后续跟踪服务，同时平台上卖方为诚信联盟会员，缴纳诚信保证金，对货品的真实性、及时性负责。

5、有需求资金自持的客户向平台申请资金支持，对采购标的货物明确后上报平台，届时平台以托盘形式对所属标的货物融资，并全程监管资金及货物的流向，保证资金及货物的安全性，目前通过平台对外以货物托盘形式对外共计发生 3 笔业务，累计放款 1100 万元，平台监管物流及仓储的不锈钢货物共计 1000 余吨。

这种融资方式避开了银行不得向钢贸企业放贷的红线，也规避了银行坏帐风险，深得银企双方的欢迎。

（无锡市场协会 蒋建新）

家具售后市场大 谁能突破重围？

第三方家居服务行业风声水起，拼资本、拼模式、拼服务，在这样一块大蛋糕面前，家居服务如何杀出重围？

据天猫双 11 实时数据显示，2017 天猫双 11 正式落下帷幕，交易额 1682 亿，相对 2016 年 1207 亿交易额，同比增速 39.36%，又创新记录。各大家居品牌势头也是相当迅猛，超过 40 家家居品牌跻身双 11 “亿元俱乐部”，堪称火箭一般的销售速度惊呆了线下卖场的小伙伴。整个家居市场上万亿的交易额令人垂涎，未来家居市场潜力无限。

随着家居电商规模持续壮大，有着“大件、非标、易损”等特性的家居商品已无法像一般商品那样送货、安装和退换货，虽说最后一公里配送安装已然不是痛点，但是一体化的服务却是行业一直缺少的，多头对接导致服务流程不可控、货损责任分不清、到货周期长、管理效率低等，基本上都是“游击队”，缺乏行业标准。

在行业需求升级中，如何才能成为最后的赢家？终究逃不过这三个方面：个性化、专业化、标准化。

拼资本——自建物流

伴随着家居电商的快速发展，家居物流行业也在不断发展壮大，逐渐形成了 2 大阵营，即自营家居物流服务商以及第三方家居服务企业。实力雄厚的家居生产和流通企业，如京东、苏宁、海尔等早已选择自建物流。

以京东数据为例，截止 2016 年 9 月，京东物流已经形成了中小件物流网、大件物流网和冷链物流网的三张网布局，拥有 7 个智能物流中心、254 个大型仓库、550 万平米的仓储设施、6780 个配送站和自提点，完成了对全国 2646 个区县的覆盖。

对于家居电商商家来说，能拥有自己的物流体系再好不过，但是，选择自建，则意味着需要投入大量的资金购买物流物资、建设仓库和信息网络等，这对于大多数中小型企业来说是个沉重的负担，因此，

大多数中小型企业不得不选择第三方家居服务，其凭借送装一体、全程维护的一站式家居供应链服务而受到小型企业的青睐。因此，相对于自建物流而言，第三方家居物流具有更强大的市场竞争力。

拼模式——众包总包各占一方

每个行业都有其特性，家居售后行业自然也不例外。尤其是面对广阔的市场空间来说，要在无以计数个竞争对手中活下来，着实困难，而这对企业也是极具考验的时候，不打出差异化，一味的跟风跟随，将无法争得主动权，品牌效应也很难打出去，一定要有属于自己的标签，不求大而全，抓准一个产品线，深挖这部分人群的使用需求点，通过资源整合为他们带来心仪的服务。

在此背景下，诞生了以居家通、蚁安居为代表的总包模式企业和以万师傅为代表的众包模式企业。

了解，传统的总包模式，虽然打着“互联网垂直服务”的旗号，但是本质却还停留在客服派单时代，这种模式在服务效率上是无法满足大中型电商的服务需求。

众包模式，完全脱离“人工”因素介入，去除中心化，在服务效率上达到质的飞跃，电商和师傅直接通过平台对接交易，达到了信息对称和直达的最大化，减少了交易双方的沟通成本，促使双方利益最大化。

拼服务——平台化优势

众所周知，家居电商的售后服务分为两个阶段：物流服务和“最后一公里”“送装返”服务。二者缺一不可，相互影响，相互制约，服务是为了更好地消费体验，也是带动家居线上销售市场的推动力。

目前看来，居家通聚焦“最后一公里”，注重实体大件家具的配送、安装、售后服务，牢牢把握整个家居物流供应链的重难点与盈利点；蚁安居聚焦家居领域全品类全供应链综合发展；万师傅聚焦在服务保障上，先后推出先行赔付、配送保等服务保障，同时与中国平安达成合作，首推全国家居师傅意外险；协同中国工商联家具装饰业商会共同起草《家居家装电商行业送装服务标准》；携手深圳市人体工程学应用协会联合发布“人工搬运”规范手册，制定服务行业人工搬

运标准.....可以看见,每一个第三方家居服务企业的聚焦点及对公司未来的发展规划都截然不同。

谁能突出重围?

综上所述,第三方家居服务虽然模式和服务都比较明显,但随着家居服务市场的规范以及商家利益的追求,未来家居服务企业将朝着个性化、专业化、服务一体化方向发展;而行业标准化的运作是必然方向。

早在2017年12月,由全国工商联家具装饰业商会负责组织并起草的《家居家装电商行业送装服务标准》中,就明确的对家居电商送货与安装服务标准中包括适用范围、服务提供者要求、送货规范、安装规范、验收事项及售后服务事项等均作了明确的规定,并给出了家具物流服务中仓储、运输、配送、安装环节中需进行质量评价的指标,包括收货及时率、收货准确率、交付及时率、交付准确率、货损率、货差率、回单及时率、安装服务满意度、客户有效投诉率、客户满意度共10项评价指标,使家居服务能够实行统一的标准与流程,从而提升整个家居服务行业的服务水平。

未来家居市场潜力无限,不管是物流还是家居服务都肩负着重要使命。纵观家居服务行业下的多样服务形式,能够应对未来万亿级的家居市场的服务需求,开放的众包模式更能经得起市场的考验。同时我们也不禁期待,在行业竞争激烈的当下,最后谁能突破重围,成为引领行业的黑马呢?

(本文来自飞象网)

生活百科

8种科学的走路法助你“对症下药”

近日,一项数据显示:中国是全球每天平均走路最多的国家。研究表明,每走一步,可推动人体50%的血流动起来,活血化瘀;可挤压人体50%的血管,是简单的“血管体操”;至少可运动50%的肌肉,

有助于保持肌肉总量。但是要知道，“会走路”才是保持健康的关键。下面推荐8种科学走路法，让你走出一身健康来。

1. “10点10分”走：护颈椎

双臂向上斜举，就像表针指到“10点10分”的位置上，抬头挺胸，每天坚持200步。

这种走路方式有助于锻炼肩部、颈部肌肉，缓解和预防颈椎疾患。走路时应适当地降低行走速度，以保持身体的平衡；要保证动作的准确性，不要因为胳膊酸疼就松懈下来。

2. “3吸1呼”走：最养肺

走路时心里数数：“1234”。1234代表走4步，第1步、第2步、第3步是吸气，第4步呼气，动作幅度大一点，身体挺直，不许驼背。

这种走路方式，有助于增强肺部免疫力和肺部细胞的弹性，提高肺部血管的通透率，从而保护肺部健康。最好选择在树多、水面湿度大以及负氧离子含量高的环境。

3. 一字步：防治便秘

左右脚要轮番踩在两脚之间中线的位置，左右脚掌着地的同时，分别向左右两侧扭胯，上身保持放松。把一字步当成每天走路的一个环节，走500米就够了。

这种走路方式会带动胯部扭动，有助于增加腰部力量，刺激肠胃蠕动，能有效防治便秘。走路时摆髋扭胯的动作幅度不要太大，尽量保持身体平衡，以免扭伤脚踝。

4. 倒着走：缓解腰酸背痛

尽量选择平整的路面，周围人比较少的环境，可以采用正走和倒走结合的方式，每天走30分钟，使身体各部分肌肉都得到锻炼。

倒走可以锻炼腰部和背部肌肉，促进血液循环；有助于强化脊柱核心肌群，稳定脊柱，减少腰背痛。老年人尽量不要倒着走，因为老年人身体机能退化，平衡能力下降，在倒走时很可能会出现跌倒、磕碰等危险。

5. 边拍边走：呼吸通畅

走路时，两手半握，虎口张开成弧形；左脚向前迈步的同时，双手向身体两侧打开，在左脚落地的同时，右手轻轻拍打左胸，左手则向右侧后腰处拍打；然后迈右腿，左手拍打右胸，右手拍打左后腰，一边前进，一边拍打。

这种走路方式可以锻炼肺部，有助于呼吸通畅。行走时，要保持身体直立，眼睛向前看。

6. 甩手大步走：防驼背

行走时，上身挺直，抬头，下巴前伸，两肩向后舒展，迈步大小以两臂伸直的距离为宜，同时前后甩臂，一般以 80 到 90 步每分钟为宜。

老年人常因背部肌肉薄弱、松弛，造成脊柱变形、驼背。走路时，不妨甩开手大步走，可让腰背部肌肉得到舒张，同时，还能锻炼背部和腹部肌肉，减轻腰部负担。老年人要根据自身的情况掌握好适当的速度，太快容易失去平衡，太慢则达不到锻炼的效果。

7. 走跑交替：防治老寒腿

如果你觉得走路的运动量太少，可以走走跑跑交替进行。先快跑 15 步，再快走 45 秒，这样交替运动 20 分钟；或者快跑 60 秒，再快走 3 分钟，这样交替运动 30 分钟。

走跑交替可增强体质，增加腰背及腿部的力量，对防治老寒腿、腰肌劳损等有良好的作用；这种方式运动量比较大，还能够燃烧脂肪，有助于减肥。这种方式强度比较大，运动完要抖抖腿，甩甩胳膊，放松全身，以缓解肌肉的紧张感。

8. 踮脚走：护肾

每天踮起脚走 10 分钟左右，中间可以走走停停，达到刺激穴位的目的即可。

踮脚走是前脚掌内侧、大脚趾起支撑作用，而足少阴肾经、足厥阴肝经和足太阴脾经过此处。这样可以按摩足三阴，温补肾阳。一定要循序渐进，一开始练习时最好身边有帮扶物；患有重度骨质疏松的老年人，不建议踮脚走路。