

我市中国驰名商标达十六件

位列全省第五

本报讯 记者朱亚平报道:10日,从市工商局传来消息,经国家工商总局商标局认定,我市两家农业产业化省级龙头企业咸宁好吃佬食品有限公司的“阿汤嫂”和湖北厚生祥茶业有限公司的“同太和”喜获中国驰名商标。截止目前,我市已拥有4133件注册商标,191件知名商标,67件湖北省著名商标,16件中国驰名商标,位列全省第五。

据了解,2007年以前,我市中国

驰名商标数量一直为零。为实现零的突破,自2008年开始,我市将商标战略作为加快转变经济发展方式、提升区域经济发展优势的重要举措,大力推进商标战略实施。市政府先后出台一系列相关文件,筹备成立商标战略专项资金,并出台奖励办法,对新获得湖北省著名商标和中国驰名商标的企业分别给予10万元和40万元奖励。

“从企业创立品牌开始我们就已全面介入,采取了‘保姆式’跟踪服务,

专人对接,通过建立商标保护服务联系卡制度,积极为企业出谋划策,指导企业整理申报材料,对企业注册、管理、运用,保护商标和争创‘三名商标’等进行全程跟踪、指导。”据市工商局商标科科长李捷介绍,工商部门作为我市实施商标战略工作的主要服务部门,力举中介扛旗,协助企业选择商标,规范企业正确使用商标,开展商标维权行动等一系列跟踪服务。

市委、市政府对商标战略的高度

重视,省内获得认定的中国驰名商标企业的“现身说法”,再加上相关部门竭尽全力的推动,2009年,我市终于拥有了第一件中国驰名商标——湖北赵李桥茶厂有限责任公司“川”字品牌。

而后,随着“澳森”、“巨宁”、“麻塘”、“众望”等16件商标先后通过中国驰名商标认定,我市也逐渐营造出了政府主导、企业主创、工商主推、部门参与的商标工作机制,我市商标战略实施推进工作已翻开崭新的篇章。

“咸宁国标”是怎样炼成的?

记者 朱亚平 通讯员 李捷

驰名的背后是苛求

11日,在湖北厚生祥茶业股份有限公司办公室,总经理任岳炎得知公司的“同太和”红茶商标荣膺“中国驰名商标”称号后,高兴不已。

“中国驰名商标是‘同太和’红茶核心竞争力的一种体现。”谈起这5年的创业辛酸,任岳炎感慨万千,公司自2010年改制重组后,不断提升软硬实力。

抓基地建设,采取“公司+基地+农户”的现代农业经营模式,在“同太和”红茶的原产地通山县幕阜山脉,开发建设了高海拔、纯

生态、无公害茶园;以契约管理的模式,与8000家茶农建立合作关系。

抓品牌建设,2011年,公司将百年老字号“同太和”品牌注册为企业商标,不断传承和发展传统“同太和”红茶的精髓;采用生产中严密的监控制度,把好“同太和”品牌质量关,将企业打造集茶叶种植、加工、营销、开发和房地产开发一体化、国际化的大型民营茶业企业。而在近几年,该公司不断延伸红茶产业链发展,先后耗资约3.8亿元打造百年名

茶文化的传承载体,建设集茶叶种植和加工、休闲、旅游于一体的“同太和”红茶文化园,包括茶博物馆、茶文化交流中心和茶交易市场等。

“中国驰名商标”的背后,是企业兢兢业业的专注坚守以及对于高标准的执着与“苛求”。2013年、2014年,“同太和”红茶从800多参会企业中脱颖而出,连获两届“中国名茶”金奖。“同太和”红茶商标在业内外的知名度、影响力不断提升,厚生祥茶业也因此跻身“中国百强茶企”品牌榜。

更多商标期盼扶持

商标是品牌的核心所在,也是企业产品进入市场的“敲门砖”,而在商界,中国驰名商标被誉为荣誉的巅峰,究其原因是它的含金量高、认定门槛高。随着市场竞争也越来越大,越来越多的企业意识到了商标对企业的重要性,纷纷加入到打造“三名商标”的队伍中来。那么,那些还未“修成正果”的企业有哪些期待呢?

现在正在经营一家食品加工企业主刘叶介绍,政府应加大发展中的知名商标企业发展的扶持力度,解决势单力薄的企业的融

资问题,帮忙解决好企业发展中所遇到的管理问题。

他说:“企业开拓一个新的市

场很难,维持好现有的市场占有

率更是不易,希望政府能更多地

听从民心召唤,从融资和企业管

理方面,能给予更多的优惠政策。”

今年45岁的周宁,在外打拼

多年,终于下定决心回咸创业。

目前,他在咸安凤凰工业园内经

营了一家电子加工厂。“商标是企

业的无形资产,也是一个企业市

场竞争力的象征。工厂生产经营

开始进入正轨后,我就想着申报

知名商标和著名商标,我的目标是中国驰名商标。”周宁说,希望相关部门多开展进园区、进企业的服务工作,帮助企业做好各项沟通协调工作。

已拥有一件著名商标的企业家蒋宁涛表示,希望政府能在税收、征地等方面给已取得“三名商标”的企业更多倾斜,扶持更多商标企业,尽快成长成为中国驰名商标。

新闻观察

急于求成财难理

记者 马丽

俗话说:“你不理财,财不理你。”事实上,急于求成,盲目理财,造成的结果同样“财不理你”,甚至会蚀财。

对此,家住咸安杨下的唐女士深有体会。38岁的唐女士,有三次失败的理财经验。

第一次是2008年买基金。当年初,很多人都买基金,有个在邮政储蓄的好友跟她说:“买吧,保你在年底的时候赚。”好友告诉她,投一万,年底至少能赚五千。

唐女士心动了。要好友帮忙买了

八千块的基金。没几个月,八千变七千,七千又不断减少,看着这形式,唐女士急了,不到年底,她把手头的基金抛了,最后纯亏三千。

第二次是2010年老公买出租车。当年,老公认为打工赚钱少,称想买辆车跑出租。唐女士和老公用手里仅有的两万余元存款,买了一辆二手出租车。

一年后,老公说“车太差,活少”。那就换辆好点的吧。用一万块钱卖了旧车,借了点钱,花四万余元买了辆新车。本想着换了车,老公能赚多点钱。

然而,唐女士失望了。老公每月赚的钱不够生活费,还常常酒后开车回家。

唐女士很生气:“车是用来赚钱的,既然不能赚钱,还要它做什么?”最后,她煽动老公把车卖了,四万余元变成了三万。

第三次是今年炒股。5月份,她跟着朋友买了五千年的股票,刚开始赚了一点,看着股市不断上涨,她心想:“再多赚点。”就是这个“贪恋”,赚的赔了不说,老本也赔进去了。

这三次失败的经验,给了以打工为

业的唐女士深深教训。9日,她说,之所以失败有两个原因:第一,缺乏理财知识,盲目理财。第二,赚钱心切,急于求成。

当日,她表示,今后会多学点理财知识,不会再像无头苍蝇一样乱窜。还会调整心态,以一颗平常心看待理财。

居家理财

崇阳农商行千万投入惠民生

本报讯 通讯员金时军报道:为加快崇阳县居民健康卡项目建设的进度,8月14日,居民健康卡工作推进会在崇阳农商行召开,会议对农村居民的信息采集、比对工作做了具体安排。县农商行、县卫计局、县农村合作医疗管理办公室、乡镇卫生院共40多名工作人员参会。

今年1月份启动的崇阳县居民健康卡项目建设是惠及全县近50万城乡居民的民生工程,经县政府同意由崇阳农商行与崇阳县卫计局合作共建。按照合作协议,崇阳农商行负责健康卡项目配套的核心系统、参保基金收付系统和收支结算系统的开发,与银行系统、卫计信息系统、财政系统、公安户籍系统、民政系统等对接软件的开发,以及

通山干部乐当“债务调解人”

本报讯 通讯员聂宏武、张远杰、王宇城报道:“没有乡政府协助清收还款,孟某这笔贷款不知何时能还清!”8月9日,通山县黄沙铺镇农商支行行长乐发品收回拖欠6年多的贷款高兴地说。

村民孟某办砖厂缺资金,2009年4月在黄沙铺支行贷款3万元周转,因生产的红砖质量差,销售不畅,导致砖厂亏本贷款多年未还。就在农商行准备向法院起诉孟某之前,镇党

委副书记乐庸厚介入调解,孟某最终还款。

“乡镇党员干部协助抓清收,不但可减少诉讼,还能达到乡村和谐。”黄沙铺镇负责人介绍,当地镇村干部人熟地熟,深入农村经济纠纷中去,宣传经济法律法规,督促债务人还清国家贷款。

今年来,该镇党员干部乐当乡村“债务调解人”,协助近20户债务人还清历年贷款30余万元。

普惠金融 服务领航

咸宁农村商业银行

生财有道

创业,要善于发现商机

人物名片:49岁的刘海雄,从上个世纪90年代就开始创业,养过鱼,开过超市,而今又回到家乡咸安区双溪镇创建“海泉农业生态园”,带动乡邻一起致富。

采访时间:8月12日
采访地点:咸安区双溪镇陈池村

口述实录:创业对于我来说,就跟吃饭一样是家常便饭。从上个世纪90年代开始,因为家贫,高中毕业后我就开始创业,在乡下养鱼、养猪,后来到城区开超市……期间有成有败。

我认为,创业的关键是善于发现隐藏商机。记得2000年左右,我觉得人不能一辈子呆在乡下,便用养鱼所赚的第一桶金,来到城区买房定居,并在小区附近开了一家副食店。

然而,副食店的生意却不太温火,我急得团团转。经过观察发现,附近有几家跟我一样的副食店,价钱、品种都差不多,同质化竞争严重。

该怎样脱颖而出呢?我决定搞批发,走薄利多销的路线。比如说一瓶酒,我宁愿比副食店多赚一块钱,也会批发



出去。逐渐的,我的生意越来越好。

2009年,我的母亲两次中风。我意识到健康对于一个人的重要性,便想着,能否创办一个生态园,里面的任何东西都是生态、绿色、环保的,这应当很符合当下人对健康的极致追求。

2010年,我回到家乡双溪桥镇陈池村,流转480亩土地,创建了一家集农业观光、农事体验和农林特色产销于一体的综合性农业园——海泉农业生态园,并招聘周围20多名乡邻,来园区做事,一起致富。而今,项目已经投资300多万元,初期建设基本完成。

(记者 赵晓丽 整理)

发展,要迎合客户需求

人物名片:今年43岁的聂平是咸安人,温泉城区罗马之恋婚纱摄影店长。作为咸宁摄影界元老级人物,聂平认为逆势求新,才能在业内占得一席之地。

采访时间:8月15日
采访地点:温泉第一街罗马之恋婚纱摄影机构

口述实录:我们家算得上家族式摄影。上世纪90年代初,叔叔在街上开照相馆,拍黑白照片。我跟着叔叔学摄影,从暗房冲洗到摄影拍片,我都学。

1996年,我和哥哥合伙开了一家照相馆。那个时候,照相都偏向于纪实,我们摄影就习惯用打光来营造效果。

随着台湾影楼进驻大陆,化妆开始伴随着摄影而流行。我们也顺势转型开了一家台北新娘,从单纯摄影,转型做新娘化妆摄影。我也渐渐成为资深婚纱化妆顾问。

时代总是在变,人们的需求也在变。如今,人们开始追求个性了,每个来拍照的人,都想要拍出自己的特色。为了满足年轻人的个性化定制需求,我加盟了薇拉上善,化妆师根据



客户特色推荐造型,客户先试妆,直到满意为止。

事实证明,不随势转型,不迎合市场需求,就会被淘汰。我看着街上很多影楼开了关,关了开,甚至几易其主,我更确定了走转型之路。每半年,我都会让摄影师充电,影楼的摄影形式逐渐扩展到水下拍摄、法式拍摄、韩式拍摄等。

尤其是今年,温泉城区的专业摄影受到很大冲击,我庆幸自己渐渐走出摄影这条窄路,目前,增加“礼服+跟妆”业务,下一步还将引进男装,以适应大众需求。

(记者 王莉 整理)

壮大,要赢得市场信任

人物名片:杨英萍,34岁,通城人,原就职于珍爱网,三年里,多次创造相亲奇迹,曾一个月促成86对才子佳人确定恋爱关系。今年年初,回咸宁创办湖北世纪珍缘婚姻服务有限公司。

采访时间:8月5日
采访地点:咸宁国际大厦A座世纪珍缘公司办公室

口述实录:我本来在深圳那边当红娘,单位很好,收入不菲。但两个女儿一直在咸宁读书,随着孩子们越来越大,我不想让他们成为缺爱的留守儿童,于是今年年初,选择回咸宁创办婚介公司。

虽然在咸宁开婚介公司,我并不是第一人,可因为有着多年的从业经验,我心里也挺有底气。

也许是切中了市场需求,也许是人品爆发,公司开业后,有很多前来咨询的单身男女都是抱着试一试的心态来填了资料。但也有不少顾客进门就问,你们公司不是骗人的吧。因为他们之前遭遇了很多骗局,有些是交了会员费,公司却一直没有解决其婚姻问题,直接卷款逃跑的也有很多。

面对婚介市场的信任危



机,我们决定用行动赢信任。公司每月都会举办大型的相亲活动,给会员们能自由选择的机会,也给市场尽快了解和接受公司的空间。除了为未婚、大龄、离异的单身男女提供实名制婚姻介绍、情况咨询等线下服务外,公司还开展线上的婚姻介绍服务,通过公司的网络平台,为才子佳人牵线搭桥。

为了满足一些高端人士的需求,公司还开设了一对一的红娘顾问服务,针对征婚者的自身特质,为其优化征婚方案,并提供全程约会指导。开业到现在8个月时间,我们已拥有2000多名会员。

(记者 朱亚平 整理)