左岸收购上海移动购物平台 迈入新商业时代

本报讯 近日,左岸(中国)有限公司收购移动互联网时装购物平台签约仪式在上海举行。5年前,左岸作为第一家在纽约证券市场上市的中国设计师品牌,创造了传统服装业进入国际资本市场的奇迹。此次通过收购移动互联智能化企业,推动服装品牌传统经营大步迈入互联网全新商业时代,再次成为业界焦点。

左岸的收购行为引起国际证券机构的关注,香港盛天资本公司和美国基金公司代表,专程从香港和纽约赶到上海,见证了中国传统服装品牌向互联时代迈进的重要时刻。在签约仪式上,前来调研传统服装业在新竞争环境下如何突围的国家工信部网络商务中心主任王少杰、休闲服装名城石狮市政府副市长张永安表示,在实体经营成本越来越高、面临非调整不可的情况下,左岸通过"互联网+资本营运+传统产业"的突围探索,代表着一种发展方向,值得期待。

被左岸公司收购的我国首家移动互联网时装购物平台,系上海德升时装有限公司。公司创立仅一年就聚集了实名注册会员200多万,拥有粉丝近亿人。把微商的营销模式经营得极致,使德升公司的经营业绩迅速增长,仅端午节一天,德升公司销售量就达到了上万单之多。

收购德升移动互联网时装购物平台,让左岸公司找到了加快向互联网商业模式转型的信心。左岸公司董事长洪金山透露,正在募集专项资金将德升这个国内第一家专业移动互联网时装购物平台做大做强,并以此为契机,展开公司互联网新战略经营体系的创建,左岸大力发展"互联网+"的战略转型规划也在推进中。 (李满勋)

全民pH值大检测结果出炉 酸碱性对皮肤影响大

本报讯 为什么有的皮肤越洗越干?毛孔越收敛越粗大?近日,瑞士植物干细胞护肤品牌——La Rhea月之谜在全国爱美女性中发起了一场"全民pH值大检测"护肤品调研活动。用最简单直观的pH值试纸检测的方式让全民了解,自己的护肤品究竟是"护肤"还是"毁肤"。

在本次"全民pH值大检测"护肤品调研活动中,La Rhea月之谜共获得全国1406个有效样本。这些样本不仅涵盖了高奢国际化大牌,也包括了国产大众化品牌,覆盖了洁面、爽肤、面膜、洗浴等多个护肤品品类。在所有样本中,pH值在5.5-7这个安全范围内的有913个样本,占64.9%的比例。而不在该pH值范围的样本量为493个,占据35.1%的比例。

针对调研结果,研发团队指出:以最基础的洁面产品为例,pH值在10-14之间的强碱性产品,在400份洁面产品样本中有39份,占10%,也就是说每100人中就有1人正在使用强碱性洁面产品洁面。而pH值超过临界值7,pH值为碱性的产品有217份,占所有洁面样本的54%,pH值处于10-14强碱性数值的样本量也有41个。

与之相对,pH值在1-4,呈强酸性数值的产品有8份,虽然只占2%,但在如今这个洁面产品琳琅满目,走入"寻常百姓家"的社会中,又如何保证不是自己正在中招呢?

为此,La Rhea月之谜的研发专家号召:只有选配pH数值相对应的护肤品,使皮肤pH值保持在pH5.0-5.6之间,皮肤才会呈现最佳状态。

以洁面功能为例,传统配方中以皂基为主要的洁面成分。虽然皂基去污能力强,但是同时也容易因过度清洗皮肤细胞间的油脂,而导致皮肤的角质层变薄。长期使用之后,更会出现并加重红血丝、干燥、粗糙等皮肤问题。为了改进洁面产品的功效,La Rhea月之谜皮肤专家特别采用木橄星果棕提取的星实榈油作为奇迹霜的天然活性剂。它不仅具有阴离子表活的优点,而且拥有葡萄糖分子中的多个羟基作为亲水基团,在水中不会电离,回避了阴离子表活的缺点。更重要的是,奇迹霜的pH值稳定控制在5.5左右,与人体肌肤的pH值高度接近,从护肤第一步打造夯实稳定的肌肤环境基础。 (贾 洪)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

1.一种新型避孕套(201510055970.6)
2.一种空气灭菌净化系统(201410754747.6)
3.倾斜式书架(ZL201420818203.7)
4.带转弯机构的带式输送机 (ZL201420486787.2)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对专利"汽车禁止超车警示灯系统(ZL201220210510.8)"的使用权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅该公司网站 www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

本专利涉及一种汽车禁止超车警示灯系统,由于信号灯的形状和颜色突出与安装的位置醒目,当车辆遇险时,马上开启汽车禁止超车警示灯系统,便可及时提醒后面的车辆减速或采取有效措施躲避,可避免交通事故的发生。

葡萄牙爱罗纳酒庄看好"龙的故乡"引爆中国市场

本报讯 近日,葡萄牙爱罗纳酒庄在京召开葡萄酒品酒会。会上,酒庄老板佩德罗说,但凡提起葡萄酒产品,似乎就绕不过法国。这种说法多少有些不公平,实际上意大利和葡萄牙也是世界上重要生产国。在葡萄牙,葡萄种植面积达25万公顷,尤具盛名的是特茹种植产区。

据介绍,特茹葡萄酒庄园面积多达2万公顷,占该国葡萄种植面积的8.5%,这里主要出产白葡萄酒,占到了总产量的60%,同时出产白葡萄酒的葡萄庄园,面积就有12000公顷。这里是葡萄牙性价比最高的葡萄酒制品地区,其产品进入中国后,颇受消费者青睐。

爱罗纳酒在中国的合作商是北京吉利华国际贸易有限公司,该公司董事长王景利也乐见中国消费者的可喜变化。他说:"随着中国消费者生活水平的提高,国内葡萄酒市场的不断成熟,消费者对葡萄酒的要求,也随之升级和多元化。消费者不再满足于普通红酒和法国品牌,而是把目光投向其它品种,尤其是高端的'酒庄酒'"。

王景利看好2015年的中国市场,全面对外开放的经济态势利好;在与佩德罗磨合一段时间后,近期开始部署其销售战略,并邀请多家主流媒体,由此开展思想风暴与宣传攻势。

据了解,在此前的5月5日,葡萄牙特茹联盟携手中国国际名酒展,在北京举办葡萄牙特茹产区美酒品鉴会。来自葡萄牙特茹产区9个代表出席,超过70个品牌闪耀登场,爱罗纳酒庄的金古堡独领风骚。这次小试牛刀的成功效果,令佩德罗改变销售策略,他们告别"慢观察",主动提速,并希望与中国展开多方面合作。

资料显示,爱罗纳庄园主要以种植葡萄为主,酿造出葡萄牙本地以及国际知名的葡萄酒。该酒庄是位于特茹产区最大的一个酒庄,并以其悠久的酿造传统和先进的酿酒设备著称。这里还有森林和农产品加工业区,包括玉米、甜菜、豌豆、洋葱、胡萝卜、土豆、花生等。

佩德罗寄希望在中国全面发展,除了抢滩葡萄酒份额外,在农业产业方面也充满期待。

最令佩德罗自豪的是,爱罗纳酒庄的系列产品历史,也具有不逊于法国红酒的年份。1723年,担任印度总督以及爱罗纳第一任侯爵的佩德罗·阿梅达创建了爱罗纳酒庄,于今已经将近300年历史。现今品牌产品销往28个国家与地区,其中包括中国、美国、英国和瑞典等国家,而中国销量占总销量10%,未来趋势和市场空间也很看好。

佩德罗甚至不回避现有的荣耀:2012年,爱罗纳酒庄酿酒师玛尔塔·希莫斯获得特如产区最佳酿酒师奖,今年她又获得葡萄牙全国最佳年轻酿酒师奖。爱罗纳酒庄还获得了若干国内和国外奖项,包括金奖与银奖,以及世界级评酒大师罗伯特·帕克,国际葡萄酒挑战赛,英国品醇客Decanter杂志金奖,德国 MUNDUS VINI金奖,布鲁塞尔国际葡萄酒大赛金奖等多项荣誉……这既是百年老店的追求,也是爱罗纳酒庄追求的象征。

"并不是有钱人种片葡萄园、建座城堡,就可以称为'酒庄'、生产'酒庄酒'的。"佩德罗深有感触地说:"从当前背景下,或许只有拥有自己的葡萄园、酒堡和酿造工艺,才可以完成'酒庄酒'的生产。"王景利也认为:其中包含更多的,是象征着传统工艺和高质量、高品味,并不以规模和产量取胜,因此,"酒庄酒"也就意味着高档酒。

中国在进步,中国人消费观念、消费者档次也在提升。王景利由此认为:好酒不一定贵,但一定要有品质。这一点他与佩德罗高度契合,爱罗纳酒庄愿与中国经济同步,走在路上、走出自我、走向卓越。 (海 青)

2015啤酒节地图——今夏一起狂欢

夏天来了,又开启了一轮大规模的啤酒节模式!快来看看2015年的啤酒节地图,与小伙伴和恋人踏上一场追寻啤酒节之旅吧。

第一站:花样百出的啤酒节

代表城市:哈尔滨、苏州

花样百出的啤酒节除了开幕式之外,期间与啤酒搭配的各类活动层出不穷,如:马车巡游、啤酒文化及专题摄影、游艺嘉年华等观赏性节目,同时还有啤酒节好声音选拔赛、啤酒节摄影大赛等。

第二站:充满美食诱惑的啤酒节

代表城市:大连、贵阳、广州、天津

啤酒从来都和美食是最佳搭配,啤酒与美食双管齐下的经典搭配也是众多啤酒节最常见的吸睛方式之一。陪伴亲密爱人在啤酒节街头畅饮啤酒爽快撸串吃海鲜,来一次舌尖上的啤酒节之约,相信美食美酒的搭配定能让彼此度过一次难忘的美好回忆。

第三站:"超长待机"的啤酒季

代表城市:深圳、北京

有些城市的夏天注定是属于啤酒的,从5月底到9月持续上演着大大小小的啤酒节,任何时候想要狂欢都能到现场感受热烈的氛围。伴随各种热门赛事相继开始:世青赛、女足世界杯、美洲杯等,在啤酒节上,可以随时随地来一场狂欢派对,为自己支持的队伍加油鼓劲!

第四站:视听盛宴的啤酒节

代表城市:沈阳、黄果树、上海、长沙

借助天时地利举办的啤酒节通常有两大秘宝:自然美景和人造景观。看着瀑布的宏伟、听着流水的潺潺、嗅着丛林的芬芳,在独特的自然环境中举办的啤酒节绝对悠闲雅致。同时,在城市中央公园里一边品尝啤酒,一边看着音乐喷泉和水幕电影也不枉小资浪漫。

(文 轩)

云南"半边红"李子借"互联网+农业"进京 味道网独家发售

本报讯 在云南绥江县,有一种高原特色水果,因果实向阳面着紫红色,背面绿色,得名"半边红"李子。盛夏7月,是"半边红"李子成熟的季节,绥江新滩镇石龙村上万亩李子地里硕果累累,沁人心脾的李香随着阵阵热浪弥漫至方圆数千里。来自各地的商贩涌入石龙村附近的收购市场,每天几百吨的"半边红"李子在这里装车,发往重庆、成都、昆明及周边大中城市,供不应求。

如今,这种皮薄个大,离核脆肉的果子也要借着"互联网+农业"的东风进京了。生鲜电商味道网作为云南"半边红"李子的北京独家网络销售平台,从7月起在其平台上销售"半边红"李子,将还带着云南高原气息的李子以最快的速度直递到用户手中,从采摘到送达,不超过36小时。

"半边红李子口感清爽,具有促进消化、清肝利水、降压镇咳、美容养颜的功效,适合各年龄阶段的人群食用。"在近日举行的云南"半边红"李子进京发布会上,绥江县世通农副特产开发有限公司董事长夏蓝宁说道。

截至2014年底,绥江半边红李子种植总面积已达到6万亩,每亩纯收入3590元,为项目区农民人均增收2574元。

夏蓝宁带领乡亲们致富的初衷也与味道网的宗旨不谋而合。味道网CEO华海涛表示,味道网致力于帮助农民增收,实现都市与乡村的情感连接,同时为用户提供安全的、优质的、美味的食材,让大家吃出食物的味道,找到小时候的味道,家乡的味道。

对于站在"互联网+农业"风口浪尖上的生鲜电商,味道网联合创始人胡立善认为,"移动互联网解决了信息不对称的问题,消除了中介环节,城市消费者和农户或养殖户直接连接,'互联网+'能够改变食品安全问题,农民或牧民的收入也将提高,实现为农民增收,为市民减负。"

(李 玲)

工商之窗

如何缴纳商标业务规费(二)

三、缴纳途径

商标局账户信息:

收款人:中华人民共和国国家工商行政管理总局商标局

账号:7111410182600018867

开户银行:中信银行北京富力支行

1.直接办理:现金。申请人可持现金到商标注册大厅、商标局驻北京中关村办事处办理商标业务。POS刷卡。申请人可持银联卡到商标局注册大厅办理商标业务。支票。北京市、天津市的申请人可提交与商标业务申请人一致的银行转账支票办理商标业务。银行汇票。非北京市的申请人可提交与商标业务申请人一致的银行汇票办理商标业务。银行汇票在申请人提交后需等待两到三个工作日,银行将款项解付后方可办理。银行信汇、电汇。通过邮寄方式办理商标异议、评审和国际注册业务的申请人可通过银行信汇、电汇方式付款,付款人必须和申请人一致,付款后应将汇款复印件连同申请书一并寄至商标局或商标评审委员会。

2.委托商标代理组织:申请人委托商标代理组织办理商标业务,商标规费全部从代理组织在商标局的预付款项中扣除,申请人无须直接向商标局汇款缴纳费用。 (未完待续)

北京市工商局朝阳分局协办

3D打印快步进入民用市场 打印人偶价格已降至千元

普遍出现在工业制造中的3D打印技术,却成为一对新人婚宴上的亮点——新娘佩戴的首饰来自3D打印,签到台上惟妙惟肖的新人人偶也是3D打印,赠送给来宾的礼物来自现场的3D打印……不知不觉中,3D打印这一听起来很深奥的技术正伴随着技术创新,云计算、移动互联网的普及,快步进入民用市场。

民用价格大幅降低

在日前闭幕的第十七届中国(上海)国际数码影像和摄影器材展览会上,3D打印人像技术成为婚庆摄影的亮点:用安装有专业软件的相机对新人拍照后,就能生成他们的3D数据,继而打印出微缩版的新人人偶。如果被打印者希望作品更有个性,还能对3D数据进行调整,创作出更具艺术性的作品。

据展示该技术的上海普利生机电科技有限公司董事长侯锋介绍,人们一直以为3D打印是工业技术,其实它在民用领域的应用更加广泛,除了打印人偶外,还能打印各种首饰,"能够实现传统手工建模难以实现的设计效果"。

不过,此前民用3D打印的最大瓶颈,就是成本过高,曾有企业开出高达一两万元的3D打印人偶服务。"好在随着规模化生产,目前成本已大幅度降低。"侯锋说,3D打印人偶价格在一两千元左右,未来有望再降一半。

云平台让3D触手可及

不仅专业的3D打印技术企业关注民用市场,其他与影像、打印相关的企业乃至互联网公司,也都瞄准了3D打印民用市场。比如东芝掘金3D打印,就强调无线存储产品对提高数据采集和传输效率的重要性;微软则强化3D打印建模软件开发。最新的趋势是通过3D打印云平台,连接上下游企业和用户需求,让3D打印触手可及。

较为成熟的3D云平台是来自比利时的"i.materialise",开发方玛瑞斯与中国本土企业金运激光合作,将平台引入,让中国消费者、设计师及3D打印关联企业通过平台对接。该平台在全球范围内汇集众多专业3D设计师、创客及爱好者,他们在平台上分享3D打印创意和设计,也借助第三方力量将其变成实物。玛瑞斯执行主席彼得·雷斯称,云平台能让不完全熟悉3D打印技术的用户找到适合自己的解决方案,如普通人也可用高分子材料为自己打印一条独一无二的项链。 (任 敏)

我国一次性能源消费比重超90% 新能源利用率低

在《能源发展战略行动计划(2014-2020)》中提到,到2020年,我国非化石能源占一次能源消费比重达到15%。而目前,我国每年一次性能源的消费比重依然在90%以上,而风能、太阳能、生物质能等新能源的利用率仍然很低。

葡萄牙电力集团是葡萄牙最大能源公司,也是全球第四大风能运营商。2011年,三峡集团以26.9亿欧元的价格购买了葡电力21.35%股权,成为葡电力第一大股东。该公司有何特色,未来发展策略对我国新能源产业有何借鉴?在当前欧洲经济形势持续疲软的状况下,欧洲的能源企业面临哪些新挑战,又将如何突围?

近日,在北京能源与环境周上,葡萄牙电力集团主席爱德华多·卡特罗加在接受记者(以下简称NBD)专访时表示,他为我国新能源企业带来了新能源发展的欧洲经验。

能源科技出现突破

NBD:当前欧洲能源企业面临哪些挑战?

爱德华多·卡特罗加:2008年以来,大量企业失去了一半的资本。经济危机导致能源需求减少、利润下降,许多企业降低现货市场价格,减少营业时间。当前市场基本面依然疲弱,以前资金方面的竞争优势已经消失。因此,经济危机要求企业反思他们传统的商业模式,政府在能源方面的监管政策对能源企业的影响也很大。

NBD:欧洲能源企业出现了哪些新情况?

爱德华多·卡特罗加:当前在能源科技方面有所突破。例如电力储存技术已有进展,有望降低储能系统的成本。预计到2020年手机电池的容量将比现在提升80%。其次,由于技术和监管措施的变化,企业的价值链也在变化。科技革兴使能源市场结构向下游转移。此外,新能源发展很迅速,风能、太阳能的增长速度超过预期,光伏革命在全球许多国家蔓延。光伏发电的指数级增长使成本大幅下降,大规模的需求也提升科技水平,带来规模经济。在消费方面出现了新情况,客户在管理自己的能源消费时更积极主动,希望将能源掌握在自己手中。

应该创新商业模式

NBD:能源企业如何适应上述变化?

爱德华多·卡特罗加:我认为能源企业要抓住机会就应该创新商业模式,现在有些企业已经采取了新策略。例如他们更多关注盈利能力而不是只重视产量增长。他们还重视降低风险,例如增加风险较低的投资组合,增加长期合同的权重。此外,向国际市场开拓也很重要。

NBD:作为全球知名能源企业,葡萄牙电力集团有何特色,未来发展目标是什么?

爱德华多·卡特罗加:EDP在全球能源企业中独具特色。我们有12000名员工,22.5GW的装机容量,2014年有七成左右的电力消费来自可再生能源,其中包括水利、风力,以及生物质能和太阳能发电。我们的目标可从3个维度诠释:环境方面,我们将减少70%的二氧化碳排放。经济方面,我们将形成75%的清洁生产能力,在研发投入上将保持每年投放2000万欧元以上。社会方面,我们将使员工的全球满意度在80%以上。我们将通过能源的生产、转换、分配到销售的整个价值链走向国际。同时,我们重视产能的增加,但是要努力保持较低的资本支出。我们重视开拓国际市场,但在多元化市场中,我们也注重降低风险。 (鑫 华)