

叫好不叫座： 节能环保产业陷困境

■ 本报记者 张龙

公司经营半年，科研投入20万元，销售收入20万元。

陈平坚的新能源环保公司，深陷这种“不死不活”的状态已经持续一年。作为生产太阳能低倍聚光光伏发电项目的节能环保类企业，陈平坚丝毫没有享受到国家政策的支持。

根据环保部中国环境规划院预测，“十二五”期间，中国环保产业规模将达到3.1万亿元。然而，在看似美好的背后，该产业中的众多中小企业却受制于政府热情度不高、融资困难等难题，在这个朝阳产业中举步维艰。

看不见的“墙”

“我从IT行业转入到这个行业，就是因为看到了其作为战略新兴产业的未来发展空间，但1年过去了，项目实际上是亏损的，要不是有IT项目可以盈利，公司就要垮掉了。”陈平坚8月11日告诉《中国企业家》记者。

排在战略新兴产业首位的节能环保产业所涉及范围很广，包括节能技术和产品的推广和利用、资源回收利用以及污染的治理等众多领域。尽管节能环保产业位列七大战略性新兴产业之首，并且去年中国节能环保产业总产值达到2万亿元，增速在15%左右，大幅超过工业增速，但在一些不愿具名的权威人士看来，陈平坚的遭遇绝非个案。

“节能环保产业政策出台的很密集，但政策更多的是浮在了上面，主要是国有大中型企业能享受到，下面的一些中小企业，特别是民营企业可能享受不到。”上述权威人士说。

虽然从国家层面来看，对节能环保企业非常支持，但到了地方政府层面，企业获得的支持太少，而节能环保的公司大多数都是中小企业，这种企业很脆弱，如果政府不采取切实的鼓励措施，十有八九都会“死掉”。

“很多节能环保项目是政府推动的，但政府对此热情不是很高。”陈平坚告诉《中国企业家》记者。

由于太阳能低倍聚光光伏发电项目能把电价拉低30%，陈平坚的一个客户非常感兴趣。几经商议之后，陈平坚的这个客户决定做一个20兆瓦的太阳能低倍聚光光伏发电项目。

但烦恼随之而来。“已经1年多，该项目现在还没有批下来，前后花了200多万元用于审批。”陈平坚告诉记者。

据记者了解，该项目在审批流程上要跑30多个单位，至今仍在发改委搁置。遭遇政府审批难题让陈平坚不得不损失了这个客户。

看上去很美

同陈平坚类似，小李(化名)也遭到了政府这堵“墙”。

8月11日，小李向《中国企业家》记者表示：“我已经不做垃圾处理了。”

去年在接受《中国企业家》记者采访时，小李还正在犹豫要不要撤出节能环保这个市场，因为这个市场看上去很美。

小李公司的主要业务是解决目前城市存在的垃圾焚烧污染问题。该公司提供的是一种基于源头分类的环保型垃圾处理技术。该公司最独到



从政策利好到市场成熟，节能环保产业路正长 本报记者 林瑞泉/摄

虽然从国家层面来看，对节能环保企业非常支持，但到了地方政府层面，企业获得的支持太少，而节能环保的公司大多数都是中小企业，这种企业很脆弱，如果政府不采取切实的鼓励措施，十有八九都会“死掉”。

的技术是，能够把垃圾填埋气加工成为工业原料甲醇。

但小李的技术在国内各大城市开展的并不顺利，各地的政府热情度不高。

国内城市对于垃圾的处理办法主要是焚烧发电。垃圾焚烧对于普通人来说已经不是陌生的概念。由于其恶名远扬的二恶英排放污染问题，近年来，它也成为中国社会的一个焦点话题。在北京、南京、深圳、番禺、吴江、襄樊等一系列城市，都发生过市民集体抵制建设垃圾焚烧发电厂的事件。

“我面对的是一个支持垃圾焚烧的强大利益集团。”小李说，“我们走过的绝大部分城市都是一口咬定了垃圾焚烧，没有垃圾可给我们处理了。”

在华中某省会城市，当地招商局的局长用同样的理由回绝了小李，但小李很快从当地技术人员口中得知，

其实还有很大空间，“就是不想给你。”

小李的对手都不好对付，其中不乏背景深厚的企业，而这些企业之所以涌入垃圾焚烧当然是因为利益。“首先就是国家补贴电价，每度电高达0.25元。这个价格绝对有很高的利润空间。还有就是市政垃圾处理费，比如太原，填埋厂能够拿到的处理费是每吨20多块钱，但焚烧的数字是每吨120多块钱。上海焚烧的处理费高达每吨240块钱。这是个两头暴利的行业。”小李说。

一位业内人士表示，节能环保产业面临着“一堵墙”，这堵墙就是技术创新型企业很难进入政府或者国企的采购体系，而这个产业恰恰是一个政府是主要消费者的市场。

上述权威人士告诉记者，虽然从国家层面来看，对节能环保企业非常支持，但到了地方政府层面，企业获得的支持太少，而节能环保的公司大多数都是中小企业，这种企业很脆弱，如果政府不采取切实的鼓励措施，十有八九都会“死掉”。

资金链脆弱

我国金融机构与节能环保企业的“对接”仍然存在障碍，制约着资本密集的节能环保产业的发展。

文经理的污水处理设备公司已经成立两年了，但这两年期间，公司的资金链经常处于断裂的边缘。

“太难了，贷不到款。”这是40多岁的文经理常挂在嘴边的一句话。

文经理告诉《中国企业家》记者：“截止到现在，按公司签的合同额和做的实际业务的话，已经有2000万元了，全部都是靠自有资金垫资做的，在夹缝中生存，才把工程做下来。”

中国环境科学学会科技与产业发展工作委员会的数据显示，目前节能环保服务公司以自有资金为主，占全部投资的65.2%，其次是银行信贷，占全部投资的28.1%。

为了渡过创业初期最艰难的时候，文经理把公司迁到了当地政府的环保科技园内，按照当地政府的政策，迁入园内的企业在政策和税收上有优惠政策。

“两年了。我没有享受到任何政策支持。我们这样的小公司要想搞几

百万元的业务太难了。”文经理说。

在文经理公司刚刚步入正轨的时候，原来不曾想到的垫资问题接踵而至。很多时候对方要求全部工程完工后才付钱，这就意味着文经理的公司要先垫付工程的所有款项。

面对动辄几百万元的资金，文经理只能寻求银行贷款，却屡屡求贷无门。

“我去贷款，银行说我是小企业，没有资格。只有拿着和政府部门签的合同才能到银行去贷款，我们和一些比较大的企业签的合同，也有资信证明，却不能贷款。”文经理告诉记者。

据文经理所知，他所在的行业有一个大企业，已经有了9个节能环保项目，从银行拿贷款很容易。

陈平坚对此也深有感触：“公司刚成立的时候，银行的人天天跟在我后面，问我贷不贷款，但最多只能贷100万元，但对于我们这样的企业，需要的是1000万元以上的贷款，100万元根本解决不了问题。”

“我国金融机构与节能环保企业的‘对接’仍然存在障碍，制约着资本密集的节能环保产业的发展。以节能服务公司为例，在实施合同能源管理项目时，需要预先垫付资金，随着实施项目的增多，资金压力不断加大，如果没有融资支持，公司发展就会难以为继。”中国节能环保集团公司副总经理陈曙光说，“节能服务公司发展初期通常规模较小，自有资金不足，往往因为缺乏抵押物、担保物而得不到银行贷款。”

招商银行行长马蔚华承认，过去，金融业对于传统产业的支持，往往通过“大贷款、大项目”来实现。而节能环保产业不同，需要的贷款方式更灵活、周期更长，这就增加了金融机构的运作难度和风险，因此要创新信贷产品，拓宽担保范围。

低碳专家易鹏认为，中小节能环保企业融资难与整体投入不足有很大关系。虽然最近10年来，中国对于节能环保产业的投入逐渐增加，然而相对于整个产业发展的需求，这样的投入还非常有限。

易鹏建议，国家应该征收碳税，使得高耗能产业的成本更高，通过税收体制来平衡，促进更大的环保产业的空间，从而让环保企业有更大的规模。

老业主维权 折射楼市拐点

北京部分郊区楼市降价潮蔓延，多个楼盘推出不同程度、不同形式的优惠措施。北京市2009年下半年以及2010年上半年的土地放量将在今年住宅市场集中爆发，北京楼市已逐渐出现了从量跌到价变的实质性变化。

■ 见习记者 陈青松

楼市调控政策不断发酵，开发商库存压力巨大。在开发商与购房者持续的拉锯战中，终于有开发商扛不住了开始后退，不料又面临着更大的危机。

近日，位于通州梨园的在售楼盘华业东方玫瑰便演了一出“进退维谷”的梨园戏。

8月初，华业东方玫瑰推出二期A9楼80多套特价房，均价14000—15000元/平方米。此举立即遭到了A4楼老业主的声讨维权。几周前这些业主刚以19300元的单价购买了房子。8月6日，几十位老业主到售楼处，拉起横幅，打出“价格欺诈、天理难容、不退差价、誓不罢休”的标语维权，要求“现金补差退款，甚至无条件退房”。

老业主：契约精神的前提是平等

调控背景下老业主“维权”活动一再上演，是目前很多楼盘成交几乎为零也不敢轻易降价的主要原因，这一现象应引起相关部门关注。

“我是今年4月购买的华业东方玫瑰A4楼房子，面积88平方米，每平方米19300元，总价170多万元。其中贷款110多万元，每月需还贷8000元，之后全家只剩下3000元作生活费用，压力相当大。”张女士激动地对《中国企业家》记者说，“我一算差价，40万元房款一夜蒸发！”

作为此次事件中的一名老业主，张女士向记者《中国企业家》记者透露了相当多的内幕信息，并向记者提供了有关此次维权的资料、购房许可证、开发商广告、业主致开发商的公开信等详细资料。

张女士向记者表示：第一，华业地产捂盘高价销售A4楼违反国家规定。根据《商品房销售明码标价规定》，对取得预售许可或者办理现房销售备案的房地产开发项目，商品房经营者要在规定时间内一次性公开全部销售房源。如果华业按照规定将A4、A7、A9等楼盘的全部价格和折扣一次性公开，她怎么会高价购买了户型、遮光度、朝向、位置都更差的A4楼？第二，购房合同存在霸王条款。在开盘后由家里东拼西凑，缴纳了高达15万元的所谓认购金。拿到合同后，销售人员却表示不能更改一个字。如果不能签订预售合同，则不退15万元认购金，此时她除了签约已别无选择。

“当时我们向售楼人员咨询A9楼，售楼人员表示这个楼不对外销售。我认为目的就是逼着我们这些跟了这个楼盘很久的购买者不得不去购买A4楼。”张女士激动地说。此外，她还告诉记者：“当初我们去看房，被售楼小姐奉为上宾，送玫瑰花、端茶递水，如今看见我们老业主，她们就躲得远远的。”

张女士一再向记者表示，维权事件经媒体报道后，很多不知情的人以为老业主是不守“契约”。实际上，“契约精神”的前提是平等，开发商完全是捂盘提价销售。

记者从张女士提供的一份由北京市住房和城乡建设委员会于2011年4月24日颁发的“北京市商品房预售许可证”中发现，售楼许可证号为京房售证字(2011)41号，开发企业为北京君合百年房地产开发有限公司，项目名称为东方玫瑰花园。批准预售部位为A4、A5、A6、A7、A9住宅楼的大部分单元。

A4业主的公开信不仅要求开发商退还差价，还曝光了华业东方玫瑰项目存在捂盘高价销售部分房源、私改容积率、霸王条款众多、虚假宣传严重等问题。

一位不愿透露姓名的业内人士向记者表示，一边是惜售，一边却是大力促销，很可能是开发商玩的一种“捂盘”新招。不过对“捂盘”如何处罚、对业主因为开发商捂盘而带来的损失如何补偿，国家目前还没有正式的法律条文明确规定。

8月11日，记者就老业主维权事宜向华业东方玫瑰售楼处咨询，一名工作人员回答说，A4楼与A9楼是在同一时期取得的预售许可证，开发商在规定的时间内一次性已向购房者公开所有销售房源，A9楼并未隐瞒。目前A9楼是作为特价房推出，这是一种销售策略，不是捂盘。

新浪房产发起的微博调查显示，7成网友认为，维权是“胡闹”，房价变动是市场调节，开发商无责任。只有21%的网友认为，业主受到直接损失，开发商应补偿。

(下转第五版)

阳光保险的价值与责任

(上接第一版)

作为中国保险行业的一支新锐力量，承载着打造最具品质和实力保险公司的梦想，阳光保险在短短六年的时间里，已跻身全国七大保险集团的行列；作为勇于担当社会责任的企业公民，阳光保险将阳光般的温暖洒向社会，不断践行着“共同成长”的使命。

“社会保险保障的是人的尊严”

人性化关怀始终是阳光保险一切运营活动的核心。张维功说：“良好的社会保险保障的是人的尊严，对实现幸福指数的提高不可或缺。这是高尚的事业，是一项为人类造福的事业。”

这种人性关怀体现在上升到文化和理念的客户服务上。他们早在五年前就提出过“三个一”工程——一瓶水、一张报纸、一件大衣或者一把雨伞，它体现的正是对客户的爱。阳光有着强烈的客户导向文化——每年的5至8月是“阳光保险客户服务节”，其宗旨就是“让我们的服务成为客户选择的理由”，并主张把客户管理服务打造成阳光的核心竞争力。

这种人性关怀还体现在公司员工身上。2010年，一项中国企业的创举在阳光保险成为现实——公司为符合条件的员工父母发放每月200元的父母赡养津贴。天津分公司崔志勇78岁的母亲说：“接到慰问金，心里感到热乎乎的。这200元钱减轻了我的生活负担，体现了我们公司对社会

的责任和尊老爱老的态度，公司领导带领员工做到了忠孝两全，十分不易。”

在此之前公司还推出了父母祝寿礼金及祝寿假(即员工父母过六十、七十、八十岁及以上的整数生日时为员工提供两天带薪假期)。这些对员工的具休关爱行动，激发了员工的奉献精神，赢得了客户对公司形象的广泛认可。

阳光保险还设立了一个独特的部门——员工关爱处，提出要让11.9万名员工进步成长、成就事业、创造价值、享受人生。

阳光保险正以其平衡发展的力量，创造着一个健康的未来企业发展模式，一种科学发展的业态平衡，为社会贡献着一份脚踏实地的责任。

荣誉

中国公益50强、中国红十字勋章、中国金融企业慈善榜保险业突出贡献奖、最具社会责任保险公司、十强保险行业竞争力品牌、亚洲十大最具影响力品牌、中国最佳商业模式前三甲、金融行业首家“全国企业文化示范基地”等。

8月初，华业东方玫瑰推出二期A9楼80多套特价房，均价14000—15000元/平方米。此举立即遭到了A4楼老业主的声讨维权。几周前这些业主刚以19300元的单价购买了房子。
(资料图片)