

暴雨频发水处理企业迎机遇 核心技术和政策配套成掣肘

■ 本报记者 王璐璐

入夏以来,中国南北方降雨频发,这给我国水处理行业带来一系列的考验。对此,国家出台了多项政策措施,逐步解决水处理建设中的水污染及内涝等问题,并对水处理产业提出了明确的目标要求。

航天凯天环保科技股份有限公司常务副总经理、德国工学博士柯艳春对《中国企业报》记者表示,要在短的时间内清理过去几十年欠下的环保旧账,对治理资金筹措、治理技术路线选择和项目建设质量保障提出了新的要求,对包括地方政府和环境治理企业在内的参与各方都是巨大挑战。

水处理行业迎来机遇 实力强劲企业将胜出

我国水处理产业大致分为三大类,饮用水处理市场,技术相对较为成熟;污水处理市场,全国已建成3976座县市以上污水处理

厂,但乡镇一级的污水处理率较低,市场较大;流域治理市场,市场非常巨大,我国七大流域干流及主要支流水质在IV类及以下的断面占比28.8%,其中海河流域污染最为严重。

基于我国水处理等问题的现状,《水污染防治行动计划》即“水十条”提出要大力发展环保产业,推进先进适用的节水、治污、修复技术和装备产业化发展。环境治理走向前台的同时,使水处理产业的发展前景更为广阔。

根据国家新型城镇化规划要求,到2020年,全国所有县城和重点镇具备污水收集处理能力,县城、城市污水处理率分别达到85%、95%左右。预计到2020年,完成“水十条”相应目标需投入资金约4至5万亿元。

同时,国家相继出台了环境治理强制性或倾斜性的PPP政策,截止到2015年底,全国各地推出的PPP项目已接近万个,总计划投资额达到了10万亿元的规模,而环保项目则是数量最多的项目类型之一。

大中型环保企业也瞄准了水处理市场的发展空间,并且进行了积极的布局。今年7月,首创股份发布对外投资公告拟投资八大水务项目;北控水务集团有限公司与资阳市签订战略合作协议。同年,聚光科技子公司与河钢股份邯郸分公司、邯郸钢铁签订工业废水处理合同。

2016年7月,中国航天科工集团公司入主湖南省凯天环保股份有限公司,正式成立航天凯天环保科技股份有限公司。柯艳春表示,针对当前重难点环境问题,航天凯天环保科技股份有限公司提出了“360环境服务”的创新模式,并在流域治理模型和智慧水务等方面进行了技术突破。

水处理行业将成为未来各类型、各体量环保企业竞争及合作的重要舞台,其发展前景尤为可观。柯艳春认为,我国的环保市场已经进入了一个“效果为王”的时代,在今后的市场竞争中,只有综合实力强劲、技术体系完善、工程经验丰富、能保证环境治理长期效果的环保企业才能

够把握这难得的机遇,迎接这种挑战。

水处理现状严峻 核心技术待突破

根据世界银行2016年公布的数据,中国水资源总量在214个国家和地区中,名列第五位,但人均水资源仅有2062立方米,位列全球106位。水资源日渐匮乏、城市内涝与水污染等环保问题日益严重,水处理企业仍有诸多困境亟待解决。

传统单一的水处理解决方案已难以满足水处理市场的需求,随着更多环保政策的出台,企业需关注自身的业务定位,把战略目光放到水环境的综合整治、供水处理及资源化整体解决方案上来。

国内水处理市场上,核心技术始终是企业保持市场份额领先优势的关键点,紧跟市场需求进行技术创新更是企业不断前进的基石。中节能六合天融环保科技有限公司销售总监张伟向

《中国企业报》记者表示,政策配套跟不上市场需求以及核心技术没有突破是目前面临的主要问题。

柯艳春认为,在水处理方面有以下几个问题:黑臭水体及流域治理污染成因的正确诊断;在极端气候下的水处理系统的设计和运营;水处理设施的专业运营,特别是沉砂等前处理和溶氧控制等工艺环节的控制;痕量物质在污水处理和自来水生产中的去除。

一位不愿透露姓名的业内人士向《中国企业报》记者表示,从政府层面来看,排放标准被不断提高的同时,技术和管理水平的审核和提高程度不够;从企业层面来看,企业敬业精神和责任心缺失,管理粗放。

该业内人士还认为,水处理行业迎来重大发展机遇,但要切实做好水污染治理和规划,兼顾社会经济发展水平,制定适当的排放标准,加强对企业的监督和检查,在企业达标排放的同时,节能降耗,改善水环境质量。

车王启动合作经营计划 构建二手车消费新模式

随着传统二手车行业和互联网之间的相互“碰撞”,二手车业内逐渐形成共识:二手车电商、线下门店的交互发展才是核心所在。作为国内二手车行业中的老品牌,一直注重线下服务的车王二手车将启动“百城千店”合作经营计划,创建有序的二手车市场环境,促进中国二手车行业更好更快发展,为消费者提供更好的二手车消费体验,将车王模式在全国范围内广泛推广。

“百城千店”合营政策

如何加入车王“百城千店”合作经营计划,成为合营伙伴呢?首先你需要认同车王二手车的经营理念和经营模式。车王“百城千店”合作经营计划的拓展区域为县级以上城市,新开门店不得在已有门店5公里以内;加入车王合营计划的费用为:加盟费2—20万元/年不等,保证金2—20万元/年不等。如满足上述条件,就可成为车王的合营伙伴。

多元化服务助力成长

合作经营不仅是双方的资源共享,更会给合营伙伴带来无限利好。车王作为国内超大型的二手车连锁经营企业,目前已成为消费者购买二手车的首选品牌。

车王二手车合营门店将依托车王ERP系统、官网、APP、400客服实现全方位的车源、客源分享导流。

车王还将对加盟伙伴提供高价值的专业培训,内容涵盖经营理念、系统操作、质量认证标准体系、标准化合同、金融产品等方面,后续还将有更多进阶提升课程,助力合营门店全方位提升业务能力及经营水平。

车王将向门店提供库存融资服务,为门店业务规模扩大保驾护航;为二手车卖场量身定制管理信息系统,帮助业务开展的规范化管理,使二手车业务流程标准化。

品牌战略成就未来

车王立足于创造诚信的二手车服务平台,并实施品牌化战略管理,以“更多放心、更多选择”为服务宗旨,以产品标准化、管理流程化、发展规模化为企业经营理念,为消费者提供专业的二手车行业相关产品及相关服务,立志成为中国值得信赖的在线二手车服务商。

车王共拥有20000平方米超大展示面积,可容纳1000台车辆,自营6000平方米配套维修整备车间,实现买车、卖车、检测、信贷保险、装潢美容、维修保养“一站式”服务。未来,车王将进入更多的城市、开设更多的门店。

金色榜样打造百姓食品安全直通车



2017中国食品安全展活动现场

食品安全事故频发容易引发社会性舆论谴责。2017年的食品安全宣传周主题为“尚德守法,共治共享食品安全”。德法并举是切实保障食品安全的治本之策。一方面,要严字当头,坚持“四个最严”——最严谨的标准,最严格的监管,最严格的处罚,最严肃的问责。发挥政府监管纠正市场失灵、提升市场效率,推动食品产业供给侧结构性改革,促进安

全保障能力和生产经营管理全民升级,满足人民群众从数量需求向安全、优质、健康需求的结构型转变。另一方面,要运用创新社会管理和统筹综合治理的基本思想,强化企业主体责任和市场自律机制,广泛动员社会多元主体,积极促进政府职能转变,构建各方参与、严密有序的食品社会治理体系,推动食品安全事业步入共治与共享互

为支撑的发展轨道。

作为“中国梦·食安行”全国食品安全进社区惠民工程唯一执行单位,金色榜样(北京)文化传媒有限公司肩负着国家使命和信任,时刻不断地钻研和改良自己的产品品质,力求更好地服务企业和百姓。

金色榜样(北京)文化传媒有限公司自主研发的智能化多功能食品安全宣传车,已在全国数百家社区投放。公司还组织各种丰富多彩的社区宣传活动1000余场,直接影响社区居民数量超1000万,并得到政府机关及社区百姓的广泛好评,真正地做到“政府的助手、企业的帮手、老百姓的左右手”。

全社会参与食品安全共治与共享是每个公民与企业应有的责任,早在4年前,金色榜样公司就开始了进社区食品安全宣传工作,历经4年的努力,金色榜样公司已在国家食药局、国家发改委、农业部、住建部等单位的支持与推进下,将食品安全宣传工作在全国各城市普及推广。本次2017中国国际食品安全与技术创新展览会,金色榜样公司所展示的是拥有专利的全新“第二代”食品宣传车,该车从整体到局部,从宣传到服务都有了全新变化,切实做到为百姓健康保驾护航,得到了参会各地政府、大型企业的广泛关注,成为首届食品安全展的焦点。