

创富·行业报告

重拳打破环保不等式

宁阳、济宁、单县三家污染企业样本调查

文/片 本报记者 刘红杰

今年5月14日至18日,省政府重拳出击开展2010年第一次环保专项行动,9月6日至9日,齐鲁环保世纪行采访团一行来到泰安、济宁、菏泽等地,暗访被查处企业的整改情况。铁一般的事实证明,环保违法成本不等式的方向正在悄然发生改变,违法成本低、守法成本高的畸形状态正向“正畸”发展。

政府埋单型

被查处主体:宁阳县污水处理厂

违规情况:外排废水COD浓度162mg/l,氨氮浓度31mg/l,分别超标2.24倍和5.20倍。

违法成本:被省政府通报批评,涉水项目区域限批。宁阳县投入500多万元,开工建设污水处理厂中控系统和进水在线实时监测系统。

暗访路径:找到宁阳县污水处理厂,采访团费了一番周折。由于是暗访,无人带队,拿着地图、沿路问了十几个人,把泰安市宁阳县酒店镇转遍了,才在纸房村附近找到了污水处理厂。

“经过整改,污水厂出水水质达到一级A标准了。”新任厂长陈巨波开门见山。省环保厅流域处有关人士现场进行了采样,是否达标,结果几天后才能知道。

“因为超标,我们付出了沉重的代价,受到通报批评和涉水项目限批。”宁阳县环保局副局长刘庆明有些提不起精神。这样的处罚意味着在整改通过前,宁阳县任何与水有关的项目都不能新建、改建和扩建,没有项目,何来经济发展?

宁阳县污水处理厂出水是按二级标准设计的,2006年投入运行。2008年,国家新标准实施,规定出水水质须执行一级A标准。设计标准滞后,加上设备老化、管理不到位,宁阳县污水处理厂好似“老牛拉破车”。

但更深层次的原因,却来源



集龙公司新上的治污设备

于污水处理厂的体制。时至今日,宁阳县污水处理厂仍是事业编,财政保底。“宁阳县的事业单位中,污水处理厂的待遇算高的,大家都挤破头到这里来。现在上班的有三十多个人,加上退休的、内退的,有百十号人,很多人根本不懂污水处理技术。”泰安市人大有关人士透露。

污水处理厂违规,政府埋单。宁阳县为此投入了500多万元,更新设备、完善污水管网。污水处理厂原来的领导班子也调整了,“新任厂长陈巨波就是污水处理厂创建时的老厂长,他懂行。”泰安市环保局局长周杰说。

不过,知情人士透露,陈巨波的上任却并不是一帆风顺的。“如果不是县委书记亲自指示,县长亲自坐镇,这次人员调动根本就无法成行。”

“守法,只需投入500多万完善环保设施,违法,这500多万迟早

不掉,还被省政府通报批评,涉水项目被限批,损失无法估量。但体制不改,整改效能能维持多久呢?”省环保厅的有关人士质疑。

心存侥幸型

被查处主体:樱花五金集团

违规情况:车间排口废水总铬浓度37.1mg/l,超标23.7倍。

违法成本:被省政府通报批评,责令产生污染环节实施停产整顿,完善治污设施。

暗访路径:7日的济宁,阴雨连连。樱花五金副总经理范继英听闻采访团的来意,感到些许意外。“没有接到市里的采访通知。

我们已经整改完,通过省环保厅的验收,开工生产了。这样的整改速度,我们自己也觉得很快。”

在樱花五金的滚镀车间,金色的、银色的钉子从生产线上流

樱花五金的洗钉子生产线

下来。“钉子涂漆后,要放到钝化液里钝化,形成一层钝化膜,增

强防锈性能,这个过程会产生铬。”范继英介绍。

樱花五金在铬的处理上栽了跟头。根据国家的规定,重金属污染物处理不能出车间,在车间口的废水就需达标,然后混入其他污水综合治理,达标后排放。

樱花五金认识不足,心存侥幸,直接把重金属废水和其他废水混在一起,导致车间排口总铬浓度超标。

超标就要停产,樱花五金不惜重金投资196.8万元,上了专门的重金属污水处理车间,每个月的总体运行费用为8万元。

“一天不开工,我们的生产环节就无法完成,我们当然着急。”范继英没有透露停产造成的损失,但2009年,樱花五金实现销售收入5.7亿元,这么庞大的数字,即使一个车间停产三个月,损失也是巨大的。

省环保厅有关人士深有感触,以前,环保部门的检查频次低,且以罚款为主,但企业最不怕的就是罚款。根据国家法律规定,县、市、省级环保部门处罚最高额度分别为5万、10万、20万,而有些企业的环保设施一天的运营费用就高达十万甚至几十万。守法成本高,违法成本低,很多企业往往宁愿缴纳罚款也不愿意投资整治污染。

懵懂无知型

被查处主体:单县集龙燃油添加剂公司

违规情况:车间排口废水总铅浓度82mg/l,超标81倍,被责令停产整顿。

违法成本:停产期间,订单损失和保函违约,共计800万元。

暗访路径:8日,采访团一行来到单县集龙燃油添加剂有限公司,公司仍然停产。透过玻璃,可以看到留守的工人三三两两聚在宿舍里打牌。董事长徐剑斌满面愁容,一脸疲态。他是厦门人,操着一口蹩脚的普通话,愣是把“锯末”说成了“即墨”。

专项组检查采水样时,问车间排口在哪里,公司董事长徐剑斌带着取样人员到了车间口的沉淀池,而这里的水,是未经过任何处理的,结果整整超标81倍。而真正的排口的水是否达标,因为当时的现场没有取样,无从得知。

“我承认,对环保专业知识的不熟悉,给我造成了惨重的损失。我应该按要求,将污水处理设施设在车间内的。”徐剑斌觉得自己有点冤,但又只能埋怨自己。

单县副县长杨斌说,打个不恰当的比喻,建厕所一般男左女右,并有标示,集龙公司恰恰建成男右女左,而且无标示,会引起误会,吃了管理不规范的亏。

为了整改,集龙公司投资了78万元,规范了污水处理设施,对原生产工艺进行了改造,将不规范的地方全部整改。但该公司损失的远远不止这些。

“800万呀,荷兰、伊拉克的订单都丢了,光保函就200万元。更重要的是,国际买卖中的商业信誉也丢了。停产几个月了,公司120名员工,普通员工发40%的工资,中层发50%的工资,不然留不住人。”8日的菏泽异常凉爽,徐剑斌黑红的脸上却渗出了汗,他不停地抽着面巾纸拭去额上的汗。

(上接B01版)

雅芳乱源

“雅芳的管理就是压根没管理!你卖7折,我就卖6折,你卖6折,我就卖5折……市场越来越乱价格越来越低,结果就是谁都没得赚!”济南的雅芳经销商刘红(化名)在接受记者采访时也是抱怨连连。2008年以前,她的小店搞搞节日促销就能赚万把块钱,而现在仅能勉强维持。“其实就算不签那个霸王合同,我恐怕也坚持不了多久了。生意越来越不好做,要不是手里还压着不少存货,我早就不干了。”指着店内货架上林林总总的雅芳产品,刘红很是无奈。

转型之痛

“合同门表面上看是雅芳与经销商之间的矛盾冲突,其深层意义在于,它实际上宣告了雅芳此前一直探索的、具有中国特色的‘专卖店+直销’模式的失败。”

刘红口中的“霸王合同”,即今年6月雅芳与经销商们签订的《雅芳服务网点授权经营合同》及《服务协议》。合同中明确规定,雅芳产品专卖店除了可能作为雅芳产品经销商外,还将受雅芳委托成为直销服务网点,为雅芳直销人员和雅芳消费者提供服务,获得雅芳支付的相关咨询

费、服务费及其他费用。虽然也跟大多数经销商一样在合同上签了字,刘红和祁女士对此并不认可。

“这不是逼着我们经销商退出,给直销员让路吗?专卖店要付租金、人工费,要是跟直销员享受一样的折扣,谁发展下线多谁才有更多的折扣或返点,专卖店怎么可能在价格上PK过他们?”祁女士愤愤不平。

“合同门表面上看是雅芳与经销商之间的矛盾冲突,其深层意义在于,它实际上宣告了雅芳此前一直探索的、具有中国特色的‘专卖店+直销’模式的失败。”省城一直销业资深人士直言,雅芳正经历着进入中国以来的第三次痛苦转型。

身为直销模式的发明者,雅芳进入中国之初也是沿用了全直销模式,公开资料显示,1990-1997年中国有十几万名“雅芳小姐”,然而1998年国家的一纸“禁传令”堵住了雅芳的直销之路,紧接着雅芳中国率先转型,抛弃熟悉的直销模式改走专卖店模式,到2004年雅芳在全国已经有6000多家专卖店,2000多家专柜;2005年,为了能尽快拿到合法的中国直销牌照,雅芳经历了第二次转型,推出所谓的“专卖

店+直销”模式,即在零售门店之外重新招募直销员,重拾直销业务。

“可能在雅芳看来,专卖店与直销这两种模式并行不悖,两条腿走路怎么都比一条腿走得更快更稳,但事实上,这两种模式本身便存在着难以调和的冲突,二者非但没有互相帮扶反而经常互相掐架。”北京盛世传美首席营销顾问吴志刚认为,“两条腿走路”是造成雅芳今日之乱的根源,也因此,雅芳未来的发展模式只能是二选一,要么做好专卖店,要么发展全直销。

未来之惑

从直销回到直销,兜兜转转之后,此番回归并不意味着雅芳简单地回到了原点:至少多了6000多家专卖店需要“处理”。一旦雅芳决意向全直销转型,这些专卖店的出路将成为最大的悬念。

“刚开始做雅芳的时候,感觉雅芳跟安利差不多,或者更高端才对;这么多年过去这种想法早没了,现在感觉雅芳简直就是地摊货,用的人都觉得没面子!”大学时代曾做过雅芳校园代理的小筑,谈起今日之雅芳用的是一种深恶痛绝、恨铁不成钢的口气。

无论雅芳是否愿意,人们总是会情不自禁地将它与老对手安利放在一起比较:

从数字上看,雅芳在全国有6000多家专卖店,直销员更是号称达100万,而安利只有237家店铺,活跃的直销员30万。然而,尽管从全球范围来讲雅芳的业绩要好于安利,在中国市场的情况却恰恰相反:后者的年度销售收入至少是前者的10倍以上,2009年安利中国实现销售额200亿元人民币,而雅芳中国只有25亿元。

从形象上看,雅芳的专卖店选址小而分散,店面装修也不统一,很容易让人产生“档次不高”之感;而安利的店铺则大多位于城市中心地带,店面大,装修考究,与其产品一贯宣传的高端形象颇为相符。

更重要的是,二者选择了两条截然不同的经营之路:安利坚持直销,尽管也有店铺却不直接做销售,只为展示形象、提供体验;而雅芳的专卖店和直销员从诞生之日



起便存在着激烈的

的竞争,内耗十分严重。专卖店还是全直销?合同门之前,雅芳其实就已经做出了选择:今年5月7日,雅芳中国新总经理、南拉丁美洲原总经理奥多内兹上任伊始,便向经销商发布了《关于中国雅芳直销发展的声明》,称将“坚定不移地朝以直销为主的经营模式方向发展”。

不过,从直销回到直销,兜兜转转之后,此番回归并不意味着雅芳简单地回到了原点:至少多了6000多家专卖店需要“处理”。

资料显示,6000余家专卖店中属于雅芳直接投资的仅有几百家,其他全部为雅芳的授权专卖店,一旦雅芳决意向全直销转型,这些专卖店的出路将成为最大的悬念。