

自动售水机调查(下)·价格虚

“一桶水2块,成本也就2毛多”

自动售水机浪费严重,七成自来水白白流走



一线民生报告

自动售水机为何增长这么快?通过采访,齐鲁晚报记者了解到,门槛低、利润高,成为其扩散最大的动力。记者以想要加盟为由,联系了诚基中心一款售水机的代理商康女士,她向记者介绍的情况听起来的确吸引人。



一台自动售水机旁边安装了一个废水收集装置,一直有看起来比较清澈的“废水”流出。本报记者 刘雅菲 摄

本报记者 刘雅菲 唐园园
实习生 杨静晓

成本账 搞一次活动 买机器的钱就回来了

“上午安装,下午收钱,当天就能回本”,一打开一家自动售水机的厂商网站,这一行字看起来格外显眼。自动售水机挣钱真能这么快?听说记者想要购买自动售水机,康女士表示,这完全可能。

“小区里一般用的是600升的机器,售价24800元,搞活动吸引居民办卡的话,很有可能一次活动买机器的钱就挣出来了。”康女士表示,虽然钱到手了,但居民们会使用卡里的钱购水,后续的成本还需要安装人承担,但成本也没多少。

康女士为记者算了一笔账,如果要在小区里安装,只需要跟物业协商好,找到一个接水的地方,并且给物业交点物业管理费。“水用的都是非居民用水,济南是5.95元一方”,物业管理费、电费,更换滤芯的费用也是成本,“这些钱都寥寥,一桶水2块,算下来成本也就2毛多吧。”

据康女士介绍,如果经营得好,一台售水机每年能挣2万多。“济南有一对夫妻,在不同小区装了8台机器,一年收入就得十五六万。而且干这个不耽误上班,周末

给居民充卡就行。”

环保账 100方水出30方纯净水 七成水白白浪费

100方水只能制成30多方纯净水,这意味着2/3的水被弃之不用,“都顺下水道流走了”,康女士说。记者在阳光舜城看到,在一台制水机旁还有一个储水的装置,里面流出的水看起来也是清水。“这都是剩下的废水,不能喝,但是洗衣服、洗菜还很好用”,旁边的一个商户表示。

在《济南市现制现售饮用水监督管理暂行办法》征求意见稿中,经营者应当安装尾水收集回用装置,对尾水进行利用,不得直接排放,杜绝浪费水行为。“尾水利用装置安装起来麻烦,谁用来用这些净化剩下的水,怎么收费都是麻烦事”,一台售水机的经营者告诉记者。

这么“不会过日子”,很大一部分原因是目前用水的成本低。“跟旁边的商户商量好,或者让物业帮忙找个水管接个水表就行”,康女士表示。而征求意见稿中则规定,经营者应当和供水企业签订供用水合同,安装结算水表单独计量,按照特种行业用水缴纳水费,禁止任何单位和个人未签订合同转供公共供水。但是记者从水务集团了解到,目前还没有任何一台售水机经营者同

水务集团签订过用水合同。

如果按照特种行业用水价格执行,安装者每立方米需要付出16.20元,是非居民用水价格的近三倍。“前一段时间实行阶梯水价的时候,我们小区的售水机就借机涨价了,要是他们按照特种行业用水交水费,价格会不会还得涨?”市民王女士也有些担心。

健康账 公司提供检验报告 号称“没问题”

管理严格了,对居民的饮水安全固然是有好处,但是应对管理,厂家现在也已经想出了办法。“安装机器之后,我们会给你一套水质检测工具,都是手动的,检测一下菌群什么的就行”,康女士告诉记者。

当记者表示,济南的新规要求每周都自己进行检测,并且存档至少四年之后,康女士让记者不用担心:“公司会给你提供现成的检验报告,保证符合检测的要求。”

诚基中心售水机中取出的水菌落总数300cfu/ml,是标准中的20cfu/ml的15倍,同时还检测出了致病铜绿假单胞菌。这样的水质,到有资质的机构检验,显然是通不过。但康女士还是对自己品牌售水机中产出的水十分有信心:“你就放心安装吧,只要是售水机里净化出来的水,肯定没问题。”

你买的家具是实木的吗?

——8月20日,到北京百强家具工厂看真正的实木家具

上周六,笔者到邻居张先生家串门,看到张先生的闺女在客厅里打地铺,十分纳闷。张先生简述了经过,原来张先生为了改善闺女的卧室环境,今年三月份趁着3.15的优惠从网上买了一张实木床,一张实木书桌和一把实木椅子,到货当天放置妥当之后闺女就在卧室里睡了一晚,没想到闺女第二天早上没起床,等到张先生推开闺女的房门时,一股刺鼻的气味呛了张先生一下,张先生迅速将闺女从床上抱到了客厅,万幸的是闺女身体并无大碍,至此张先生的闺女在客厅打起了地铺,张先生在网上购买的家具由于没法退货,至今还晾在家中。

实木家具水深 最好去工厂看一看

许多消费者在购买家具时会有这样的经历,在专卖店销售人员会讲解,他们的家具用的是北美黑胡桃,因此价格比普通木材高一些,对于辅料却只字不提,在家居卖场签订合同时也没有写明确。直到送货上门时,才发现主料是北美黑胡桃,辅料是其他杂木。而在百强家具工厂,有一条铁规定,实木家具无论是主料还是辅料,用的木材必须是一样的。



在百强家具工厂,消费者可以看到,家具木材的预处理恰到好处,家具生产工艺科学合理,家具工厂的规模足够大,家具工厂使用的加工机具全部是从德国豪迈引进的最先进的产品。相比许多家具工厂的“小、乱、差”,其实消费者只要进厂看一看,就能轻松辨别家具的优劣,而且再也不会会有家具“同质化严重”的错觉了。

去工厂买家具 至少比市场价便宜10%

目前,济南的家具行业普遍实行代理制,这种经营方式对济南家具行业的快速发展起到了一定作用。然而,随着竞争的加剧,许多家具厂家意识到代理制和激烈竞争的



▲百强家具的北京工厂实景

市场环境不相适应,代理制直接抬高了家具的销售价格。百强家具为了最大程度的让利消费者,组织了本次“工厂两日游”的活动。

百强家具工厂两日游,不仅能让消费者看到货真价实的家具,还能享受实实在在的“工厂价”。百强家具济南公司总经理王佃军表示,到工厂选购家具,能在市价基础上再优惠10%,而且配送安装服务会由济南公司负责跟进。7月16日,笔者在百强工厂二楼展厅看到百强家具实木系列有黑森林、新罗马、美仑漫步、哈利木屋等,全线产品的展示,能

让消费者感受百强家具的原创设计实力。

坚持原创设计家具 全线系列将在展厅展示

百强家具在全国家具行业企业中发展应当是较快的,百强家具的快速发展与其始终注重家具的原创设计有紧密的关系,百强家具不但和国内大院校的设计机构合作,还和国外的设计机构保持良好的合作关系。

目前,国内制造行业正在由制造转型到创造,许多家居卖场也意识到,只有原创设计

的家具才能走得更远,发展必然越来越好。百强家具不但推陈出新,在原有黑森林、新罗马、美仑漫步、哈利木屋的基础上,今年推出了百强家具“黑森林原生态系列”实木家具、“新德堡系列”实木家具和“哈利木屋航海系列”青少年儿童实木家具。这些新品在北京百强家具工厂都有展示。

(朱俊义)

参与方式

- 1.电话报名:0531-85196153, 85196826
- 2.加QQ群报名:225401645