

洗水行业增颜值 服饰产业提品质

——“河长制+产业”的芦淞实践

株洲日报记者 俞强年
通讯员/黄永立 漆小丽 张伟

新芦淞洗水工业园内,机器轰鸣,一条条衣裤经过洗水工艺,变得色泽鲜艳,一股股工业污水经过集中处理,变得干净透明。位于枫溪港洗水工业园排口处,河长制工作牌旁,清水哗哗。

曾几何时,洗水企业分散于湘江、枫溪港、建宁港沿岸,排放的污水五颜六色,污水中不乏毒废弃物。除水害、提水质、保民生、促产业,我市开启洗水行业整治,建成全省唯一的洗水工业园。

“黑产业”变“绿产业”,湘江水质持续保持Ⅱ类,转型升级后的洗水行业,从根本上改善洗水企业的环境污染问题,助推芦淞服饰产业的转型升级。“这是芦淞‘河长制+产业’的典型范例,也是经济、社会和生态效益有机结合的写照。”芦淞区政协副主席、区水利局局长徐治江表示。

昔日:从高增长到高污染

鹏辉洗漂有限公司洗水工艺流水线上,染色的化学药水,像墨汁一样浓黑。几年前,未经处理的洗水污水直接排入湘江。

洗水,是制衣中一道工艺流程,主要通过添加化学助剂,对面料表面进行除毛及花色处理,以增加面料舒适性和美观性。

随着芦淞服饰产业的加速崛起,洗水行业经历了从无到有、从小到大、从弱到强的过程。鹏辉洗漂有限公司董事长陈志鹏介绍,经过10年发展,洗水企业迅速增多,2014至2015年,数量一度达到50多家,包括30多家合法洗水企业和十几家“黑作坊”。

当时,洗水行业进入门槛低,生产企业众多,行业集中度不强,而市场需求巨大,因而一度出现打价格战等恶性竞争。不少洗水厂为了降低生产成本,偷排漏排废水、废气,甚至随意倾倒有毒废弃物,给生态环境造成严重影响。据统计,服饰产业集群区内洗水企业日排污量约15万吨。

“排黑水、冒黑烟,污染环境,群众投诉不断。”徐治江说。

转型:从黑色转向绿色

站在转型的十字路口,株洲洗水行业何去何从?株洲市、芦淞区高度重视,组织专门队伍进行了多轮调研和反复论证,提出了“三统两集”的绿色转型之路。

“三个统一”:统一平台,由政府平台引入社会资本合作开发现代化洗水工业园,引导洗水企业入园集聚,打造集中治理平台;统一运营,园区内兴建集中式污水处理、废气处理与供热供能设施,引进第三方环保公司运营,并建立先付费后治污机制,集中处理企业污染,



枫溪港岸边的新芦淞洗水工业园。通讯员供图

企业废水、废气均达到国家排放标准;统一管理,建立政府、行业、园区三级管理服务体系,完善政府常态监管机制、园区自查机制和行业自律机制,规范企业生产经营行为。

“两个集群”:集群发展,根据服饰产业和洗水行业的现状,积极运用行政监管手段和市场调节手段,引导洗水企业兼并重组,实现洗水行业整体上规模、上档次;技术集成,建立入园企业技术标准,大力推行符合绿色发展要求、“两型”发展理念的清洁低碳生产技术,实现绿色清洁生产。

2012年8月,市政府召开专题会议,决定在芦淞区五里墩村新建一个现代化的大型洗水工业园。

2014年11月,洗水工业园破土动工,项目总占地面积311亩,其中一期占地171亩,项目估算总投资近8亿元。

2017年7月,新芦淞洗水工业园投产运营,工业污水100%处理,排放达到国家污水处理一级A标,中水回用率50%以上,污水装置实现24小时自动化控制,烟尘和二氧化硫等污染物年排放量可分别削减1200吨、1000吨。

助力:服饰产业从走数量转向提品质

站在芦淞区洗水工业园环顾四周,一排排整齐有序的员工公寓整洁有序,一棵棵新植的树木向蓝天舒展,一股股五颜六色的工业污水经集中处理干净透明。如今,洗水工业园建成运营3年,已将全市37家洗水企业整合8家集中入园。

在鹏辉洗漂有限公司生产车间,20台洗水设备正在有序运转,几条条牛仔裤经过洗、磨、漂等工序后

入风干环节。这些牛仔裤大部分被销往全国各地,还有一部分被出口到德国、荷兰、意大利等国家。“我们从以往走数量转为走质量、重品质,通过打造品牌来做大做强企业。”陈志鹏信心满满地说。

“洗水工业园的建成投产,为洗水行业提供了产业培育平台、创新推动平台、资源整合平台,洗水行业再次迎来了发展的机遇。”洗水工业园污水处理厂负责人介绍,园区洗水企业采用最先进的设备与技术,应用了烟气节能和冷凝、高效节能节水单元机、数据通信、绿色建筑等4大类15项清洁低碳技术,达到“全国第一、亚洲一流”水准,每年洗水能力达15亿件,日处理工业污水2万立方米,原本的“黑产业”变成“绿产业”。

新芦淞洗水工业园是经济、社会和生态效益的有机结合的写照,也是芦淞服饰产业集聚区的升级亮点。目前,芦淞服饰产业已拥有各类服饰鞋帽专业市场38个,汇聚国内外知名品牌4000多家,成功培育了青黛绒、开畅、宇奴、奔狐等10多个国内知名品牌,从业人员超过10万人,市场年成交额超过500亿元。特色加工产品女裤在国内一直保有优势,女裤加工厂超1000家,年总产量超过3亿条,约占全国总量的四分之一。本土原创品牌已建成智能化生产线近10条,男装品牌“二狼狐”“韩城攻略”,快时尚女装品牌“魔美名作”“她之蝶”,高端定制品牌“勿用”“迪凯”,童装品牌“护岛宝贝”等已成为全省服饰行业领先者。

如今,株洲服饰产业是我省50大重点培育产业之一,是株洲·中国动力谷“3+5+2”的产业体系中的核心产业之一,已成为我市重点打造的千亿产业。

“河湖洁净月”即日启动

河湖要达到“五无”标准 督查结果纳入年度考核

株洲日报讯 为提高河道管护水平,让河道更干净、整洁,使老百姓生活的更加舒适、幸福,即日起,我市开展“河湖洁净月”活动,确保所有河湖达到洁净标准。

“河湖洁净月”活动时间从10月15日至11月15日,清洁范围为全市所有河湖,包括未纳入河长制管理的小微水体,确保每条河湖达到河湖无“四乱”,河面无垃圾、漂浮物等,河道整洁、无行洪障碍物等,河岸无杂草、无垃圾等,河底无

明显可视淤积现象。

市河长办要求,各县区要加大组织、协调、宣传力度,积极发动社会各界人士积极参与,让更多的人参与到活动中来,营造出全民共治的良好氛围。各县市区河长办对各个乡镇(街道)的活动组织、河湖洁净成效情况加大考核力度。

市河长办将对各县市区的活动开展情况进行专项督查,督查结果纳入市河长制第四季度考核和年度考核中。

炎陵民兵争当护河先锋



民兵们参与水环境治理行动现场。通讯员供图

株洲日报记者 俞强年
通讯员/罗丽虹

株洲日报讯 近日,炎陵县水口镇人武部开展“拉练+巡河”活动,将民兵拉练和河长制工作巧妙结合,全方位参与水环境治理行动。

“河长制工作是一项新兴事业,我们要在‘水环境治理’方面发挥好先锋模范带头作用。”水口镇人武部部长、河长尹卫星一声号令,十多名民兵身着迷彩服,臂戴红袖套,手拿垃圾袋、火钳等工具,大家精神饱满,军容严整,动作熟练,对淡水水口河

段、双山河、策源河、水口河段河、植村河等7条河道开展巡河和环境整治联合行动。

河坡上枯树垃圾惹人眼,河道中零星渔网污水水。民兵们一边打捞河面上的漂浮物,清理河坡上的树枝杂物,捡拾河道沿岸绿化带内的垃圾,一边对周边的环境综合整治和相关水环境情况进行记录。本次活动,共清理垃圾三小车,打捞漂浮物5麻袋。

基干民兵、“优秀护河员”宋品华表示,这样的拉练很有意义,既增强了体质,也为改善和提升水环境作了贡献,一举两得。

天台话吧

责任编辑:叶新福 美术编辑:袁 满 校对:杨 卓

电商平台的“羊毛”你会薅吗?

株洲日报记者 邓伟勇

近年来,随着互联网的蓬勃发展,以80、90后为代表的人群对银行等金融机构及各类商家开展的一些优惠活动产生了浓厚兴趣,社会上还出现了这样一批人:搜集各个银行等金融机构及各类商家的优惠信息,得以用较低的成本,获取较高的产品和服务。这种行为被称为薅羊毛。

目前“薅羊毛”的定义越来越广泛,渗透到各个领域,打车代金券,外卖优惠券,减免优惠,免费送话费充流量等诸多活动,都被称为薅羊毛。

对于薅羊毛这种现象,有的人认为值得提倡,有的人认为需谨慎对待。本期“天台话吧”敬请关注此话题。

观点1

薅羊毛总是带来“小确幸”

访谈嘉宾:网购达人 王芳

只要互联网产业要发展,就要推广,有推广,就有羊毛。从我个人来看,“薅羊毛”是一种生活态度,无可厚非。

我们经常讲要开源节流。所谓开源,就是赚钱。所谓节流,其实就是省钱。一个人的资产想要稳步增长,得动点脑筋。比如:一边赚钱,一边省钱,资产的增长就会更快一些。

从我的经历来说,最普遍使用的“薅”法就是利用信用卡。信用卡有最长56天的免息期,在这段时间里,你可以花银行的钱先行消费,然后再用自己的钱还上账单。在这个时间里,还可以产生消费积分,可以在银行网站上兑换礼品或服务。

传统观念里大多数人认为省钱或投资才是赚钱,其实合理巧妙的消费也能赚钱。金融领域的“薅羊毛”就

传达了一种新潮的理财理念,学会让钱流动起来。2014年开始,以余额宝为代表的一批宝宝类货币基金的风行,就是“薅羊毛”的一个生动例子。不够买上银行理财产品的一笔钱,存放在余额宝里,每天赚上一个早餐钱,也让我等不少“剁手党”产生了些许心理安慰。马云是精明的,谁说消费和赚钱一定得对立,这种主张“把要花钱的钱先赚回来”的风靡,何尝不是一种小确幸。

前些年有一个广告的广告词我很喜欢,叫做:生活中应该有很多小惊喜,不是天降横财,不是一夜暴富,而是点缀在平淡生活中的一个个彩色串珠,有点小便宜,有点小意外,带来的是一个个的小幸福。电商平台的“羊毛”,可以让你用非常低廉的成本,去享受到相对较高的生活品质,同时还可以带来一种心理上的满足感,何乐而不为。

观点2

商家营销推广需要“羊毛党”

访谈嘉宾:某电商平台负责人 黄若愚

常听说,羊毛出在羊身上,意思是表面得了好处,其实还是要自己买单。这个道理放之四海而皆准。

前不久有朋友在某软件上找到一个薅羊毛群,然后加了进去。群里的人每天其乐融融的分享各个品牌的优惠和小样购买地址,或者是一些便宜到难以想象的拼团,而且还能保证给的都是正品,朋友很

心动,甚至在拼团人数不够时,还积极的找我帮忙,因为达到一定人数可以享受更高的优惠。

一切看起来都是那么令人舒适,比如用区区几块钱买各种大牌的中小样,可以试用各种产品,只需要不断地享受收快递的快乐就行了。然而仔细琢磨一下,你就会发现,事实上买过来的很多东西真的很少能用上。

观点3

网购消费应以自我需求为中心

访谈嘉宾:心理咨询师 赵伟诺

如前文所述,不少羊毛党的“薅羊毛”行为,本质上是利用既定的游戏规则进行的套利行为,只要存在营销活动,或者其他正常的业务销售活动,只要存在价格的利差空间,那么“薅羊毛”的情况就会一直存在下去。

总之,“薅羊毛”现象有其最基本的套利的经济规律在发生作用,因此“薅羊毛”的行为不可能完全杜绝。“薅羊毛”现象的存在,对于企业经营而言,也

是一种必要的警示。个人对于能够利用既定的游戏规则通过程式化的技术进行“薅羊毛”的羊毛党还是敬佩的,确实有人有一技压身不愁吃喝!

但是正如有的人担心的那样,一些商家的“薅羊毛”营销,只是为了制造个噱头,类似于“跳楼价甩卖”之类吸引眼球的标语。个人建议,消费者不如以自己到底需要买什么为中心,然后看这些东西是否有所谓



制图左骏

网友热议

@落纸烟霞:所谓“羊毛”是商家用补贴的方式来获取流量而放出来给咱们的“福利”,不必担心正品与否,各种权益与花原价直接购买无异。

@爱吃土豆:存在即合理,都是互惠互利的过程,假设我每月在淘宝上花八百买东西,但我薅羊毛可以省三百获取同样的东西,我也是快乐的。

@笑笑不说话:不提倡,也不反对。有的利用漏洞,有的等待打折,有的寻找隐藏的优惠,但“薅羊毛”行为本质上还是占小便宜的心态,太过沉迷容易变得势利和算计。

@吼吼吼:虽然说存在即合理,你情我愿的事情。但肯定有很多人还是商家的精心策划下被割了韭菜。薅羊毛?你受智商税随便你。

@孤鸽本鸽:正常看待,人家合法买东西,卖东西咱管不着,但是商家铺天盖地的宣传确实很难不心动,毕竟我也是个穷孩子。

观点4

在游戏规则范围内的合理行为

访谈嘉宾:湖南崇明律师事务所律师 胡年喜

所谓“薅羊毛”是东北方言中一种形象的说法,实际上就是拔羊毛。在一只长着浓密羊毛的羊身上拔一点羊毛,一点都看不出来少了什么,但是对于拔羊毛的人而言,每一只羊身上拔一点那也是不少的,和“集腋成裘”的效果差不多。因此,现实生活中是普遍存在“薅羊毛”现象的。

具体到互联网领域的营销推广优惠活动,“羊毛党”利用自己的“聪明才智”从营销活动中获取利益,这本质上是一种套利的行为。而套利行为是自从人类有交易活动以来,普遍存在的一种利用不同市场之间的差异获取买卖价差的行为。这样的行为,在很多时候都是正当的,合理的。

从不少“薅羊毛”的行为来看,形式上都是通过商家设定的游戏规则,利用技术手段获取优惠活动参与资格,而后再将这些资格获取利益,或者通过其他网络渠道变现获取价差。当优惠力度大,有些甚至是白送的时候,这种价差就体现为高额暴利。

因此,尽管有些报道对羊毛党的“薅羊毛”行为大加声讨,但是,对于很多“薅羊毛”行为,其实很难界定是属于违规行为。因为,他们都是吃透了商家自己设定的游戏规则之后才开始行动的。一切都是在设定的游戏规则范围之内,无论是通过券号,还是通过线上收购归集,一切都是那么合理。