

特别关注

净水器市场不清静?

针对不同水质提供定制化产品是占据市场的关键



◆本报记者陈湘静

随着公众对饮用水安全健康的日益关注,“潜伏”多年的净水器终于进入高速发展期。出于对未来市场的信心,虽然市场上已经有三、四千家生产商,来自家电、手机甚至房地产行业的很多“外行”仍然趋之若鹜。

跨界选择的位置在哪里?

目前,国内净水器市场各大阵营对手都不少,这就是水处理企业作为“后来者”进入净水器市场所要面对的竞争态势。也正因为此,不少环保圈内的同行对博天环境的跨界选择有“担忧”:你在净水行业的位置在哪里?

“标准化的产品在消费品领域没有优势。要打造中国净水器行业的‘苹果’。”赵笠均曾在一个公开场合表示。对此,博乐宝科技有限公司(博天全资子公司)CEO迟娟表示:“要用最好的产品、最好的服务,找到并留住我们的目标客户,打造这个细分市场。”

从博乐宝目前的消费群体分布来看,基本符合他们的市场人群定位。这就是对健康和生活品质有要求的家庭。“这部分人

就在不久前,专注于水环境处理20年的博天环境集团股份有限公司(以下简称“博天环境”)在京东众筹平台推出博乐宝互联网智能净水器,6小时内就吸引了1000万元订单,并在随后的一个多月内迅速突破两千万元,创下国内众筹记录。

在博天环境董事长赵笠均看

来,水处理企业做净水器具有天然优势。“我们本身拥有丰富的净水技术积累和经验,这正是包括电器生产巨头和材料供应商等其他企业所不具备的。”不过,相比于后者根基深厚的营销模式和渠道,环保企业如何实现从“B2B”到“B2C”的根本性转变,形成差异化的竞争力,也是不小的挑战。

核心组件的通水量、回收率和膜元件的运行寿命,仍有较大的技术进步空间;应根据全国各地地区差异化的水质提供定制化产品

群不仅要求产品质量高,对使用感受、售后服务等也有更高要求。”迟娟说。

此前,有人认为净水器产业本质上就是采购—组装—销售,是个有资金就可以进入的行业。对此,迟娟有不同的理解:“把净水器简单理解为一个家电,只需要模块化生产,这不是很恰当。正是这种理解,让净水器成为了目前门槛较低,品质和标准发展慢的市场。”

在她看来,净水器事实上是一个小型的水处理装置,产品材质、设计细节等都会影响处理效果、运行稳定性以及用户的体验。而从目前市面上的产品水平来看,净水器核心组件的通水量、回收率和膜元件的运行寿命,仍有较大的技术进步空间。“而在这方面,我们的专业

性是企业所不具备的。”迟娟说。“我们用了16个月的时间,将自身对水处理行业从材料到设计、从实验室到工程20年的专业积累,渗透到对净水设备中。”

在消费者最关心但最缺乏辨别力的核心部件滤芯方面,博乐宝选择公开所有的滤芯供应商,随时接受消费者查验和监督。迟娟说道:“我们以处理效果和稳定性为标准进行了全球甄选,用超过半年的时间实验各种产品的效果。”经过反复实验,其产品中的膜元件来自于美国陶氏,是目前市面上最高等级;两层活性炭则分别选用美国KX和日本可乐丽两个品牌。“这两个产品不仅质量都很好,而且在我们实验之后发现他们搭配起来口感是最好的。”她说。

竞争优势是什么?

一膜不可治天下水,针对国内颇为复杂的水污染情况,需要针对性的水处理方案

不过,对净水器行业而言,真正的门槛恐怕不在于产品材质。“在于能否根据全国各地地区差异化的水质提供定制化的产品,这应该成为这个行业的门槛。”迟娟说。

幅员辽阔加上经济社会发展的差异,造成不同地区面临的饮用水问题截然不同。例如有的地区水质很“硬”,水碱大;有的地区由于工业违法排放,造成水源遭受不同程度的有机物或重金属污染;有的地区饮用水则由于管道运输过程中的二次污染,产生微生物超标。水质差异的存在,决定了水质净化需采用不同的方案。而目前市面上大多数净水设备无法提出差异化的解决方案,水处理技术单一,膜元件没有经过精准计算,水处理效果

在机器上没有明确显示,滤芯寿命没有提醒,存在诸多饮水安全隐患。

迟娟表示,欧美国家和我国的净水器在功能上存在明显差异。“发达国家的饮用水源都为优质水源,终端水也能达到直饮的水平。其需求主要是去除简单杂质及改善水的口感等预处理工艺为主,而我国面临的水问题要复杂得多,且地区差异很大。因此相应的净水工艺要以深度处理为主。”

一膜不可治天下水。针对国内颇为复杂的水污染情况,需要针对性的水处理方案。迟娟表示,博乐宝此前将大量的时间和投入放在了调查水质上。他们联合中国水安全公益基金和中欧环保同学会共同合作开

从“B2B”到“B2C”得练什么?

尽管在专业性上信心十足,但在消费品领域,环保企业则显得“稚嫩”很多。迟娟坦言在消费领域的品牌影响力和知名度方面,在完善高效的品牌推广、销售、售后服务网络方面,环保企业面临的挑战确实非常大。

从“B2B”到“B2C”,以前在水处理领域,一个团队面对一个企业客户深耕细作,现在要面对的是成千上万的单个消费者,公司架构、团队思维模式的要求都完全不一样。如何将专业水处理经验和互联网时代下的营销模式融合,是环保企业“插足”净水器领域并可能实现“弯道超车”的关键。为此,博乐宝目前的公司团队选择

形成技术研发和产品设计团队,从传统家电营销和互联网领域精选人才,组建营销和服务团队,进行水环境大数据布局

了混搭。

迟娟解读说,一方面,依托博天环境的专业力量,形成技术研发和产品设计团队,一方面则从传统家电营销和互联网领域精选人才,组建营销和服务团队。“这既保证了博天环境企业基因的传承,即对品质服务的追求,又能吸收行业内最具活力和创新的营销思维,两个团队在密切地合作沟通,发挥了1+1>2的效果。”

以往为工业企业、为城市制定水处理方案,现在的服务对象为千万个家庭,博天环境进入净水领域的“宏略”不仅仅在于硬件,旗下新成立的独立子公司博慧检测已经露了其在水环境大数据上的布局。

展了“中国水质地图”公益项目,对全国诸多城市的居民小区进行免费水样检测,绘制中国水质地图,在此基础上针对不同地区差异化水质推出定制化解决方案及产品。

“比如高含氟地区一定要用反渗透类型的净水器,北京地区水硬度比较高,就要用纳滤类型的净水器。同一款产品根据使用地区的不同,使用的滤芯会有差异。”迟娟说。

据了解,目前的互联网智能净水产品在智能系统中嵌入了WIFI模块,配合净水器的水质检测探头,能把水质净化数据实时传送到手机APP,同时净化数据还能传输到水质地图上,使居民全面了解周边饮用水的水质。

业内人士表示,有区别、有效率地净水,远程查看水质、接受滤芯更换提醒这些只是净水器智能化的第一步。下一步还需要根据家庭需求特征、各地水质特色,个性化、动态调整净水方案,并通过APP提供可视化的数据呈现。让消费者能对净水产品和服务产生持续明晰的需求。“这才是净水的大生意。”

系统的大数据服务将使上述拓展服务成为可能。而在迟娟看来,数据本身也将成为产品,向任何有需求的第三方提供有偿服务。客户可以是地方政府,环保部门,也可以是有需求的民间组织甚至是个人。

物联网助力排污权交易

山东胶州利用环保物联网全面感知管理对象

本报讯 国家财政部、环境保护部、发展改革委日前联合发文,同意山东省青岛市纳入国家排污权有偿使用和交易试点范围。据了解,青岛胶州市今年开始试点,把化学需氧量、氨氮、二氧化硫、氮氧化物4项污染物纳入排污权交易。

2014年,胶州市建成启用环保物联网总量控制排污权交易云计算平台,实现对各类环境要素及管理对象全面感知和监控,项目被青岛市政府列为2014年度创新试点项目。

环保物联网系统包括污染源在线监控、环境质量在线监控、机动车排气检测监控、黄标车拆解监控、总量控制及排污权交易和环境应急指挥6个子系统。目前,一期项目已建成并投入运行,实现了对胶州市重点污染源、集中

式生活饮用水源地等自动监控、监测,最终实现对水、大气、噪声、机动车尾气等环境要素及管理对象的全面感知,促使企业不断采取新工艺、新技术,最大限度减少污染物排放。

同时,胶州市制定了“主要污染物排污权证”和“企业排污总量智能卡”,环保部门先对现有排污单位进行初始排污权有偿分配,并对外公开分配信息。排污单位按照“排污权有偿使用费缴纳通知书”的要求,按基准价格缴纳初始排污权有偿使用费。企业所购买的排污指标,都在“总量卡”里,当无剩余总量时,系统将自动通过控制阀门终止企业排污。目前,胶州市已有39家企业试点运行,并收到了良好成效。

王诺 任献文 张秋营

河北启用首例地热尾水砂岩回灌井 用地热可以不取水只取热

本报记者周迎久报道 记者日前从有关部门获悉,经过两年多的反复实验和技术攻关,河北省辛集市与中石化绿源地热能开发有限公司合作建成的地热尾水砂岩回灌井,尾水砂岩回灌实验成功。回灌井已建成并启用,这是河北省首例地热尾水砂岩回灌井。这一技术突破,真正实现了地热资源不取水、只取热,循环使用。

在辛集市皮具市场附近的回灌设备机房,回灌井有序运行,挂在墙上的显示器显示着回灌水的深度、温度。中石化绿源地热能开发有限公司技术总监孙彩霞介绍说:“这一口井的投资就达到500多万元,但是它所带来的社会效益更大,不仅补给了地下水,而且实现了资源的可持续利用。”

据悉,这一技术攻克了地层堵塞、回灌能力差等多项难题,单井自然回灌量每小时可达65立方米,单井累计回灌量4.3万立方米,水位稳定在170米左右,回灌比率100%。

记者了解到,2013年,辛集市与中

石化绿源地热能开发有限公司签订了《综合开发利用辛集市地热资源合作协议》,以充分利用地热资源。根据协议,中石化将在3年内投资15亿元在辛集建成供热能力1000万平方米的地热供暖系统。

目前,辛集市不少小区已经使用了地热供暖,有些小区甚至已经能够享受到地热制冷的便利。但是大部分地热井供暖尾水直接排入城市下水道,造成了地热资源浪费,且地热矿化度较高,排放到地表水中,容易造成环境污染。

地热尾水砂岩回灌有效解决了这一问题,地热尾水砂岩回灌是通过除砂器、排气罐与粗过滤器组串联,采用两级以串联方式构成粗过滤器组和精过滤器组,然后组成回灌系统。

据了解,下一步,中石化绿源地热能开发有限公司还将在辛集开发新能源利用项目,力争2030年达到6000万平方米,将辛集打造成城市新能源集中示范项目区。

西安今年投资27亿元治水

新增污水处理规模97.5万吨/日

本报讯 记者日前从西安市环保局获悉,今年西安市将启动总投资27亿元共14项污水污泥处理项目,新增污水处理规模97.5万吨/日、污泥处理量900吨/日,争取在2015年年底全部建成。

据了解,本次启动的第四污水处理厂三期设计处理规模12.5万吨/日、临潼区污水处理厂二期设计处理规模2.5万吨/日、临潼区代新工业园区污水处理厂设计处理规模5万吨/日等11项污水处理项目及高陵县污泥处理厂等3座污泥处置项目将力争年内完工。

同时,所有工程完工后,西安市辖

区污水处理厂数量将达到29座,污水处理能力将达到299.6万吨/日,污泥处理量将达到1522.2吨/日,西安市城镇污水处理设施基本实现全覆盖,污泥规范化处置率将会大幅提升。

本次工程涉及皂河沿线污水处理厂共4座,全部工程完成后,皂河沿线污水处理厂将会增加到9座,污水设计处理规模将达到141万吨/日,皂河沿线全部污水处理厂建成后,将基本杜绝污水直排入河,为进一步巩固皂河变清成果奠定基础。

张晋 肖颖

环博动态

污水处理装备“因材施教”

北排装备公司根据不同流程设计处理模块

本报记者张蕊上海报道 “现阶段污水处理厂要根据不同的处理工艺、当地水质条件来决定采用何种处理装备,但由于工艺、当地水质并不相同,因此需要使用不同的处理设备。污水处理装备不太可能统一。”北京北排装备产业有限公司副总经理殷波在日前举行的第十六届中国环境博览会做出这一表示。

目前我国污水处理厂建设和提标改造,仍需要大量处理装备,但是如何选择设备并能让其高效、稳定运行成为业界关注的重点。殷波建议,我国的污水处理应该学习澳大利亚的模块化

处理经验,将污水处理分为预处理、生化处理、沉淀等不同的模块,根据不同的模块配备不同的处理设施。

据了解,北京北排装备产业有限公司通过模块设计、设备生产,将研发的污水处理设备优先应用在北排集团的污水处理厂内,并对发生的问题及时纠正、调试,积累了大量设备生产、运行的经验。

此次展会上,北京北排装备产业有限公司展示了多款自主研发的产品,包括SN内流式非金属格栅、GL系列非金属链条式刮泥机、滚筒格栅等。

兴源环境发布污泥处理新技术

节能70%以上,处理后可实现多项资源化利用

本报记者张蕊上海报道 兴源环境科技股份有限公司在日前举行的上海第十六届中国环境博览会现场发布“中国绿”剩余污泥和物化污泥系统处理新技术。兴源控股有限公司中央研究院所长刘民华介绍说,这一技术主要是对物化污泥与生化污泥混合后(含水率99%)投加一定量的高效物化絮凝剂,然后进入三联反应装置,随后对污泥进行过滤。处理后的泥饼含有较高的有机质及有机碳,可实现多项资源化利用。同时,这些泥饼也可自然风干,堆放2天~3天后,含水率可实现50%左右,泥量体积得到进一步削减。

发布会现场,工作人员在污泥中加

入一定的药剂,搅拌9分钟后水变清,而黑泥则成了黑色的蛋花状,滤出的污泥没有任何气味。刘民华表示,这种经过处理的污泥无毒无害,还可以做肥料、碳棒、建筑用砖等。

据了解,这一技术的原理是将大分子团分解为小分子团,通过药剂把泥水中的大分子团分解为小分子状态的泥水;在常温、常压下发生反应,在对结合水(细胞水)进行分离的同时,切段分子链(表面结合水)出水,使物化和生化污泥具有很好的渗透性与脱水性。整个处理技术比传统的处理技术节约能耗70%以上,并且解决了二次污染问题。