

# 向 无证 排水亮剑 开发区开展排水许可证专项整治行动

本报讯(融媒记者 郑旭华) 排水户向城镇排水设施排放污水,需按照《城镇污水排入排水管网许可管理办法》申请排水许可证。请在两周内完成整改,逾期将进行处罚。4月1日,在经济开发区华夏路上,经济开发区管委会联合市综合行政执法局开发区中队检查企业排水证办理情况。

在永康市百慕工贸有限公司,检查组针对该企业未办理排水许可证的情况,告知企业排水相关法律法规,提高企业对涉水违法行为的知晓度,并当场出具责令整改通知书,要求限期整改。为方便企业办理排水证,负责该片区的网格员将办证所需材料、办理流程详细告知企业负责人,争取实现办理 最多跑一次 。该企业负责人承诺会尽快办理。

在永康市翔鹰教学设备有限公司,检查组了解到该企业的排水许可证已过期。经过网格员提醒后,该企业提交了资料申请重新办证。

以前的排水许可证有效期为3年,新的排水许可证有效期为5年。检查人员提醒企业负责人,若排水许可证即将过期,应当在有效期届满30日前申请重新办理。

依法实施排水许可是加强排水监管、严格城镇污水源头管控、确保污水处理达标排放的重要举措,也是减轻水体污染、提升城市水环境质量的重要基础和抓手。据悉,开发区管委会在3月成立排水证专项行动整治专班,启动排水证专项整治行动,要求辖区排水户在3月底前完成排水证申请办理或过期补办。在各网格员对排水许可证整治行动、申办流程进行线上线下的普及和指导下,近100家排水户已向开发区管委会申请办证,其中18家已通过验收。

从目前来看,企业办证意识提高了,但部分企业仍存在思想不重视、行动拖拉的情况。我们将联合执法部门,以完成雨污混流整改的企业为切入口,切实做好辖区内排水户排水许可证整治,进一步规范排水行为。开发区相关负责人说。

## 相关链接

《城镇污水排入排水管网许可管理办法》第二十七条规定,排水户未取得排水许可,向城镇排水设施排放污水的,由城镇排水主管部门责令停止违法行为,限期采取治理措施,补办排水许可证,可以处50万元以下罚款;对列入



检查人员向企业负责人宣传相关法律法规

重点排污单位名录的排水户,可以处30万元以上50万元以下罚款;造成损失的,依法承担赔偿责任;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

《城镇污水排入排水管网许可管理办法》第二十八条规定,排水户未按照排水许可证的要求,向城镇排水设施排放污水的,由城镇排水主管部门责令停止违法行为,限期改正,可

以处5万元以下罚款;造成严重后果的,吊销排水许可证,并处5万元以上50万元以下罚款;对列入重点排污单位名录的排水户,处30万元以上50万元以下罚款,并将有关情况通知同级环境保护主管部门,可以向社会予以通报;造成损失的,依法承担赔偿责任;构成犯罪的,依法追究刑事责任。

## 市场的风向就是行动的指南 专访浙江天鑫运动器材有限公司总经理俞渝航



今年是我的本命年,也刚好是我进企业的第12年。一路走来,自己亲身经历过后才知道,做好企业是十分不容易的。父辈打下坚实的根基,让我站在父辈的肩膀上,拥有更大的发展空间和平台。4月1日,浙江天鑫运动器材有限公司(以下简称 天鑫公司)总经理俞渝航接受采访时说,作为 创二代,不仅要传承好父辈 闯一代 坚韧不拔的企业家精神,更要拿出 新一代 开拓创新的锐气,紧跟市场脚步,创新路,开新局。

### 把牢 进出 关口 撑起公司 半边天

2012年,海归 的俞渝航被父亲安排到家族企业浙江联鑫厨具有限公司锻炼。当时,该公司流失了大客户,正是百废待兴之时。公司规模很小,员工也很少,生产几乎全依赖一两个大客户的订单,产品品类也很单一。俞渝航

回忆,为了找到新出路,他重新组建生产、销售团队,开发多品类产品,积极开拓市场,花了两年时间让企业走上正轨,稳步发展。

积累了一定的管理经验后,2014年,俞渝航开始接触运动器材产业,到天鑫公司品质部沉下心学习了半年。因未接触过运动器材领域,对原材料、工艺、配件等产品相关内容知之不多,所以进入品质部轮岗学习是短时间内尽快摸透公司产品的重要途径。经过来料检验、线检、产品检验等岗位的学习,俞渝航从最初的一根钢管到产品成型都了然于胸。

如果说品质部是俞渝航的学习 加油站,那采购部就是他施展身手的第一 练兵场。由于当时采购部经理上任不久就离职的情况接连发生,俞渝航意识到采购部内部肯定存在问题,于是主动担任采购部经理。网上查询、同行咨询、带着样品跑工厂,经过不断

跑现场 货比三家,俞渝航重新梳理确定了所有原材料的采购渠道,尽可能压低采购成本。

采购部的实战经验,让俞渝航在接管销售业务时受用不已,他还研究出一套自己的生意经。国外客户通常都是提前几个月预定下一年的订单,在合同单价不变的情况下,利润会随着实际生产的成本变化而变化。在产品同等质量的情况下,低价是突出重围收获订单的有力武器。俞渝航说,他通过分析市场对原材料价格变化作预判,以更有优势的报价拿下不少订单。

采购上的科学节流,销售上的巧妙开源,在一进一出之间辛勤耕耘,俞渝航成长为独当一面的多面手,撑起公司 半边天。

### 增赛道拓市场 多渠道挖掘新增长点

经过多年发展,天鑫公司已成为一家集产品研发、制造、销售为一体的高新技术企业,其拳头产品蹦床不仅畅销欧美,也助该公司成为国内这一领域的领军者。

如何进一步深挖蹦床市场?一次订单的火爆给出了俞渝航进取的方向。当时,一个品牌方找到该公司生产一款带安全网的室内儿童蹦床产品。该产品投放市场后销量不错,多个客户前来订制类似产品。

2011年蹦床产品才在国内出现,儿童蹦床市场更是一直无人开垦。那时良好的市场反馈让俞渝航看到儿童蹦床市场的广阔和巨大挖潜潜力,他当机立断决定在2022年大力开辟儿童蹦床赛道。市场风向一动,很多人就会闻风而至。由于没有成熟的蹦床生产工

艺技术,低价就是他人的主要武器。俞渝航说,要想牢牢占据儿童蹦床市场新山头,就必须优化配置,在保证品质的前提下降低成本,打造价格优势,同时全面升级产品。

结构上,用弹珠结构替代螺丝做好支架固定连接,提高家长组装和拆卸的便捷性;外观上,运用多样化卡通造型,增加产品吸睛度;功能上,通过和爬梯、单杠、篮球架等运动器材的不同组合,丰富运动场景,以多功能化提升产品附加值。找准方向后,天鑫公司加足马力,花样百出,打开儿童蹦床国内市场。据统计,去年一年该公司就推出了10余款儿童蹦床新品。积极开拓市场后,儿童蹦床成为公司的新利润增长点,2023年创造了2000万元产值。

有了好产品,如何提高知名度,销往更大的市场,成为俞渝航另一个思考的问题。特别是疫情期间,全球的生产生活方式都发生很大改变,也让俞渝航认识到打开线上市场的重要性。2022年,俞渝航刚加大对阿里1688等线上平台的投入运营不久,就在线上收获了1200万元的订单,打响线上布局的头炮。这笔订单让我印象深刻,也给我很大的信心去加大线上布局。俞渝航说,相比以前发展经销商、布局商超市场等线下渠道,等 客上门,线上平台的运营不仅节省成本,更增加产品曝光量和辐射面,把 有限 市场变成 无限 市场,实现销量翻倍增长。

儿童蹦床市场还有很大发展空间。新的一年,我们在加大线上布局的同时,将向中高端市场发力。俞渝航对儿童蹦床市场的未来充满期待。