

6 公司调查 Investigations

九牧高仪等水龙头被曝铅超标量达 18 倍

■ 王博文 报道

近日,多家知名品牌水龙头含铅量超标被曝光,在卫浴行业引起轩然大波。尽管大多数卫浴商家表示产品不含铅,但又向顾客搭售净水器。业内人士表示,水龙头铅超标的主要原因是原料中采用了劣质黄铜。

品牌繁多均称铅含量合格

日前,上海一则新闻栏目通过对 13 个水龙头样品试验发现,其中有 9 个品牌的水龙头铅含量超过国家标准。包括美标、申鹭达、朝阳、恒洁卫浴、得而达、摩恩超、九牧、高仪和乐家。其中,九牧和高仪的水龙头铅超标量达 18 倍;乐家铅析出量为 173 微克 / 升,超标 34 倍之多,最为严重。

记者发现,最近被曝光的美标、九牧、朝阳等水龙头均在市场中销售,而水龙头铅超标的消息也引起了绝大部分商家的关注。“这两天新闻都报了,最严重的那家超标了 18 倍,也不知道他们用的什么原料。”一位销售人员说,但一直没听到有下架的通知,绝大多数品牌坚称产品并不含铅。

“我们家肯定不存在这个问题,我们的水龙头是不锈钢制成的,根本不含黄铜。”某品牌的销售人员说,他们的产品内芯不是黄铜,所以绝对不存在含铅量超标的问题。

采访中记者发现,水龙头按材质分为不锈钢、铸铁、黄铜等类别,在销售人员眼中,水龙头最关键的部件是阀门,往往忽视水龙头的内管材料。有个别品牌销售人员甚至对水龙头含铅一事毫不知情,“我们家用了十几年水龙头了,也没见出事。”该销售人员说。



市场上 50% 产品铅含量超标

记者在一家卫浴品牌店问到水龙头的含铅量问题时,相关负责人表示,市场上 50% 的品牌含铅量超标,而这种产品从外观是无法辨别出来的。“关键是使用的原材料是否合格。”该销售人员表示,所有全铜水龙头中都含铅,而铅超标则是因为使用了劣质黄铜。

传统水龙头大多由黄铜生产而成,为了提高加工便利性,铜中就加入了一定量的铅。“如果没有铅,水龙头就生产不出来。”该销售人员表示,而为了拉低成本,部分企业会使用劣质铜合金,其中的重金属成分比较复杂,含有铅、铝、锡等金属,而且没经过任何处理。

正规企业在生产中会采用 AA 级铜锭,晶体结构致密、力学性能好、防腐蚀性 强,其中的重金属含量都极低。在该品牌

店中特地张贴了一张制作流程图,从铜锭品质到最后完成大致有 5 个环节。在现场还有一个被切割开的样品水龙头,管壁的质地十分致密,黄铜颜色暗黄没有杂色。“如果是含铅的黄铜,做出的产品会有砂眼,时间长了就会腐蚀。”该负责人说。“不锈钢水龙头其实也存在一定安全隐患,因为不锈钢本身较硬,要弯成一定的弧度就必须添加铝、铬等成分。”该负责人说,如果工艺不到位,这些金属就很容易渗入水中。

水龙头合格为啥搭售净水器?

对于水龙头含铅量是否超标的问题,美标的销售人员表示,该公司产品在制作中,经过 8 道工序进行洗铅,保证含铅量在国家规定的标准范围内。同时,该工作人员表示,美标对于水龙头含铅量超标的

问题已发表声明。记者昨日在美标的官方网站上查询到,该公司声明,美标所生产出售的水龙头产品的铅析出量符合、甚至低于国家标准。

记者走访了多个商家,销售人员均表示产品合格,但很多商家在销售水龙头的同时,还搭售净水器。“都说水龙头有问题,你要是担心,直接买台净水器不就完了。”一位销售人员说,市场上肯定存在一部分劣质产品,要是想绝对健康,最好是搭配净水器使用,“就算水龙头里含铅,也肯定过滤掉了。”记者注意到,只要有购买者问及有水龙头含铅量超标或担心饮水安全时,销售人员就会推荐净水器。

别喝滞留水龙头里的隔夜水

劣质水龙头长期使用对人体不利,而且使用时间长了,胶质会腐蚀和磨损,水龙头可能出现渗漏问题,昨日,相关专业人士在接受记者采访时表示,劣质龙头可能导致水质的“二次污染”,出厂合格的自来水,从劣质龙头出来后可能变成不合格水,因为流经劣质龙头的自来水可能会因为二次污染而含铅、含菌、含致癌物质。

尤其是水龙头中的隔夜水,铅含量更高,长期使用可导致铅中毒。由于生长发育的生理特性,儿童和孕妇对铅的毒性作用极为敏感。铅中毒严重的孕妇会早产、流产,并会影响婴幼儿的生长和智力发育,严重者会造成痴呆。

该专业人士介绍,目前对于水龙头内铅含量的标准为推荐性标准,并未强制执行。因此,即便超过标准,依旧可以在市面上销售。而国外很早就对水龙头的含铅标准作了严格的规定。目前我国修订的《陶瓷片密封水嘴国家强制标准》,已进入最终审议。

娃哈哈零售业进军全国

■ 赵晔娇 肖娜 报道

7 月 25 日,2013 娃哈哈国际精品展销会在浙江省杭州开幕。在该场展销会上,中国内地首富、娃哈哈集团董事长兼总经理宗庆后向记者侃侃而谈他的“零售业之梦”,并强调娃哈哈的国际精品商场里所有代理的国际精品都不进行网上销售。

谈及不涉水电子商务的原因,宗庆后表示,目前电子商务的监管力度不尽人意,其所售货品也是真假假难以辨别,货品价格又是参差不齐、极其混乱。“目前虽然零售业受到电商模式的冲击比较大,但也绝对不会被取代。”

去年 11 月,娃哈哈首家国际精品商场“娃欧商场”在浙江杭州开业,至此,娃哈哈进军零售业的大幕正式拉开。

25 日,娃哈哈集团联手来自全国各地的十九家商场,与来自意大利、西班牙、法国、德国、英国等国家的上百个国际精品品牌进行招商对接,大张旗鼓的奏响了娃哈哈零售业进军全国的号角。

“中国的零售业还有很大的发展空间。”宗庆后对企业进军零售业的前景信心满满。

宗庆后表示,在未来三五年内,一至四级城市齐头并进与多方合作共同创建国际精品商场,建立吃、喝、玩、乐、文化、健身、购物为一体的商业综合体、儿童专用品商场等三种创新模式是娃哈哈进军零售业的目标。

这三个目标,也是娃哈哈“零售业之梦”的三大主打项目。

谈及开设国际精品市场,宗庆后表示,目前中国并没有一个商场是全部售卖国外产品的,娃哈哈将会改变这种局面,同时有利避免同质化竞争。

“娃哈哈国际精品商场的目标是‘工厂店’。”宗庆后向记者介绍道,“工厂店”即是通过与国外厂商的直接合作,缩短通路,减少环节,降低采购成本,增加加盟商的利润空间,而且使零售价格有竞争力,消费者无需再为中间环节买单,从而给消费者带来实惠。

同时在谈到商业综合体时,宗庆后

表示,如今人们对生活品质的要求越来越高,而这种生活综合体就有了广阔的发展前景,“在未来 3-5 年内,娃哈哈将组建 100 家各种类型的商场与集吃、喝、玩、乐、文化、健身、购物为一体的能让消费者体验生活的综合体,及 300 家品牌特许经营加盟店。”

据了解,娃哈哈已初步确定在天津、贵阳、宜昌、南阳、新乡自建城市综合体。宗庆后认为,一些大城市的商业已经过剩,但大量的县级市、地级市尚没有像样的商业设施。

近年来,零售业与电子商务巧妙结合的成功案例不胜枚举,然而,钟情于不断创新的宗庆后却不想“落入俗套”,他强调,目前娃哈哈国际精品商城里所有代理的国际精品,都不进行网上销售,以免乱价,确保加盟商利益。

而对于电子商务给传统零售带来的冲击和挑战,宗庆后表示:“虽然目前零售业受到电商的冲击比较大,但是绝对不会被取代,只要改变经营方式,零售业能逐步夺回市场。”

阿斯利康遭调查 动荡期再受冲击

■ 王卓铭 报道

7 月 24 日,阿斯利康新闻发言人孙晓云表示:“昨天(7 月 23 日)公司确有两名管理人员被警方带走问话,属于协助调查性质。目前两人都已回到公司工作,暂时不知道警方询问的内容。”

此前 7 月 19 日,阿斯利康一位女性销售人员被警方带走调查,7 月 23 日被带走的两名管理人员是该销售的直线经理。孙晓云介绍,被警方带走的销售人员目前还没有回来。

阿斯利康该销售人员被调查的原因,坊间有多种说法,有消息称该员工因涉嫌非法侵入计算机系统被警方调查,也有说法是葛兰素史克案件调查范围扩大所致,真相如何还待时间解答。

对于和葛兰素史克是“竞争对手”的说法,孙晓云表示:“两家都是英国企业,具体产品线竞争不是很清楚,但外企产品多集中于肿瘤、心脑血管等领域,竞争关系其实普遍存在。”

对于处在多事之秋のア斯利康来说,这次调查犹如雪上加霜。

一对难兄难弟

除了在呼吸药物领域,两家公司没有

太多直接竞争。在欧美投资者眼中,葛兰素史克偏重于非处方药、消费品和疫苗,阿斯利康则是传统的处方药企业。因此对于阿斯利康被调查源于“竞争对手”举报的说法,孙晓云无法认同。

两家英国企业并非第一次成为难兄难弟。2010 年 8 月,美国司法部和美国证券交易委员会同时开展对葛兰素史克和阿斯利康的调查,认为两者存在超适应症推广、行贿医生等问题。当时被卷入调查的还包括辉瑞、施贵宝等企业。

早在 2005 年,受赛诺菲和安万特公司合并鼓舞,业界普遍认为两家英国制药企业可能也将合并成为一家超级航母。不过,由于两家在呼吸系统药物上重叠较多,无法通过反垄断审查,这一设想最终夭折。直到 2012 年 5 月,还有人提出葛兰素史克是否会考虑收购阿斯利康。GEK 的 CEO 安德鲁·维蒂只是简单的回应:“谢谢。不会。”

这次在中国市场上,两家公司又同时被调查。不过阿斯利康一再表示,销售人员被警方带走调查是因为个人原因。但此事在外资药企间引发的反响巨大。7 月 24 日,有消息称优时比等多家企业要求员工不要到单位,而是在家办公。记者调查了涉及传闻的几家公司,但均被告知正常上班。

7 月 24 日中美史克内部声明称,公司人力资源副总监张朝旭因个人原因,于当日离职。中美史克是葛兰素史克在天津的合资企业,一直是国内外资 OTC 药品的最大生产商。

在一位阿斯利康员工看来,没有料到阿斯利康这样的“小公司”也会被调查,“葛兰素史克和我们是英国最大的两家公司,但相比而言,我们和葛兰素史克差了很多。”

动荡中的冲击波

阿斯利康刚刚在今年调整了中国区的业务,本来就处于动荡之中。

今年 5 月 9 日,阿斯利康中国区总裁大卫·思诺表示,公司将暂停针对品牌仿制药市场的投资,转而投入中国新兴医院市场,即中小城市医院与县级医院。上述内部人士表示:“公司研发新药重点有所调整。上海这边的肿瘤药物研发部分被砍掉了,只是把现有几个项目研究完。反而在肾病领域调集资源专攻这一项。”肾病用药研发难度较大,但比起各大巨头都关注肿瘤药物来,还算个蓝海。

公司总部搬迁亦引发连锁反应。2012 年 6 月,阿斯利康在上海张江建设的亚太和中国区总部投入使用,在上海闹市区中

华为基层员工逆市涨薪

■ 汪小星 褚雨枫 报道

近日,关于华为涨薪的消息在微搏、论坛上流传,记者日前从消息人士处证实,华为确实已启动涨薪。其中 13-14 级基层员工的涨薪已展开,各部门开始陆续沟通,涨幅在 30% 左右,甚至有员工超过 70%。认证为华为网络部 H R 总监张伟在微博中表示:“公司已关注到并开始重视非物质激励。对基层员工,还是物质的实惠。”

据悉,涨薪幅度与工作年限和个人绩效有关,8 月将正式在员工收入中得到体现。与此同时,明年应届生起薪也有大幅上调,华为新招毕业生薪酬将从以往的 6000 元起薪(税前)上调至 9000 到 1 万元,有望翻番。而华为为此将投入十亿元资金。

此前,华为与中兴在员工薪酬上仅有些许优势,同等级别华为比中兴薪酬仅高 10-15%。耗资 10 亿,华为大幅提高应届生和中基层薪水后,在“招新”上或形成优势。

华为日前公布公司上半年业绩,上半年实现销售收入 1138 亿元,与 2012 年同期相比增长 10.8%,并预期 2013 年度的净利润率在 7% ~ 8%。虽然华为没有公布上半年利润,但业内传言,华为上半年利润在 100 亿以上。之前华为内部论坛曾流传利润高达 143 亿,但该说法未得到华为官方证实。

“13-14 级的基层员工群体是公司各项业务的主要具体操作执行者,他们思想新,冲劲足,富有活力和热情,是公司未来的管理者和专家之源。公司现行的薪酬政策是强调控制刚性、增加弹性,造成 13-14 级基层员工的工资与业界相比没有竞争力,难以吸引和保留优秀人才。”记者从消息人士获悉,此次加薪是为进一步吸引和保留优秀人才,特别是中基层人才,增加刚性即确定性的工资收入。

此前华为招收的应届本科生,一线城市起薪在 6000 元,研究生在 8000 元,调薪后,本科生薪水将在 8000-9000 元;研究生调高至 10000 元左右。此外,还将根据个人、专业、地域等拉开薪酬差距,“不搞一刀切”,这意味着如果你足够优秀的话,起薪过万也并非难事。

而华为 13、14 级基层员工,“起步价”涨薪 30%,优秀员工可能薪资会翻番。“往年也有过调薪,但幅度从来没有这么高”。据悉,此次涨薪与部门无关,而是与工作年限和个人绩效挂钩,去年考评 A、B+ 和 B 的员工将获得幅度不等的涨薪:譬如考评优良的 13 级员工,假设此前薪水为 7000 元,调整后将上升至 9000—11000 元甚至更高。

丰年重赏员工,这是华为传统。回溯到 2010 年,华为营业收入达 1825 亿人民币,净利润创纪录地高达 306 亿。随即,华为则展开了大规模加薪,当年加薪 11.4%,股票分红也创下了 298 元的历史纪录。而此次加薪幅度如此巨大,令人开始相信上半年利润破百亿并非“空穴来风”。

一方面是华为消费者业务群的快速增长:华为消费者 BG CEO 余承东称,华为消费者业务今年上半年实现了接近去年全年的利润,其中智能手机发货量增长一倍,首次成为消费者业务中盈利最大贡献者。

而伴随着全球 4G 网络建设高潮来临,华为运营商业务也渐入佳境。华为提供的数据显示,华为累计全球获得 196 个 LTE 商用合同,已开通的 86 个 LTE 商用网络数量位居全球第一。

业绩优良,华为对员工出手大方。消息人士向南都透露,除此次对基层员工大派红包外。今年年底,预计加薪将覆盖到全部员工,但幅度应该不会高于基层员工。

信泰富广场工作的大量行政、销售、管理人员被要求在今年 8 月份之前搬去张江办公,中信泰富的办公室将不再保留。为此,从去年年底开始,阿斯利康就不断有各类人员出走。“去年年底各家猎头手里全是阿斯利康的离职员工,为此整个行业的跳槽工资水平都有所上浮。”曾有知情人士表示。

但阿斯利康大规模离职并非简单由搬家引起。一位阿斯利康内部人士表示:“尹旭东走后,感觉销售就开始了不行,盈利能力开始下滑。”阿斯利康中国区原总裁尹旭东 2011 年初离职,担任了诺华中国区主席。按上述人士的说法,阿斯利康此后业务上并没有什么大起色,产品线也较乏力。但实际上,阿斯利康全球市场也正步入一个衰退期。

2012 年,阿斯利康开始了不断的裁员。当年 2 月 2 日,公司抛出 2013 年前裁员 7350 人的计划。随即阿斯利康美国公司开始裁员 24%,德国公司裁员 400 人。但阿斯利康并未就此止步,今年 3 月,阿斯利康再次裁员 3900 人。

但这几次裁员潮都未涉及中国,相反阿斯利康还试图扩大在华销售份额。阿斯利康把中国市场视为关键的胜负手。不过,这次卷入被调查风波之后,阿斯利康是否能够安稳在华发展?