

企业直排强酸废液污土壤被羁押

 **环保督察进行时**

挖明沟、砌池子、直排强酸废液、污染周边土壤……面对环保督察中发现的如此胆大妄为的恶劣行径，青浦区环境监察支队重拳出击、毫不留情：违法企业厂房、设备全被查封，相关责任人已被羁押。

昨天下午，记者走进了华新镇嘉松中路 3333 弄 128 号的一家玻

璃制品加工厂。这里主要从事玻璃表面腐蚀加工，批量生产雕花玻璃。厂区东侧并列着 4 只塑料原料槽，另一片空地上，放置着一只偌大的塑料洗槽。在洗槽和原料槽的中间区域，一条明沟由西向东通向东墙外，清洗玻璃后的强酸废液通过地势差流入明沟后直接被排出厂外。东墙外，是用砖墙砌起的两只矩形简易“沉淀池”，用来收集强酸废液。但周边无任何处理设备，废液直接渗入泥土。

“该企业行事隐蔽，一接到订单就生产，平时空关着。”青浦区环境监察支队支队长陈俭说，占地约 600 平方米的厂房内未配套任何污染防治设施。从工商营业执照来看还存在异地生产的情况，该加工场连同负责人在内共 3 人，负责人也参与一线生产，对直排废液的情况心知肚明，主观故意明显。

检测结果显示：生产原液中污染物因子 pH 值为 2.71、化学需氧量为 11600mg/l、氟化物含量

145000mg/l；强酸废液中的污染物因子 pH 值为 1.88、化学需氧量为 1700mg/l、氟化物为 18100mg/l。与《上海市污水综合排放标准》相关排放限值规定的化学需氧量 100mg/l 和氟化物 10mg/l 的限值相比，均超过数百倍至数万倍。同时，依据《危险废物鉴别标准》，认定该场所排放的水污染物属腐蚀性危险废物。

陈俭表示，现场检查并确认违法行为后，支队依据相关法规，对加工场内的塑料原料槽、清洗机、铲

车、行车、电机柜、雕刻机等生产设备实施强制查封。该企业主利用私挖的“渗坑”排放有毒物质的行为，已经涉嫌环境违法犯罪。目前，相关责任人已被依法移送公安部门刑事拘留，将追究其刑事责任。

该厂所在的华新镇表示，将落实好属地管理责任，约谈涉事企业房东，加强区域内企业环保监控工作，并在今后做好新进企业的行政许可报备工作。

本报记者 徐驰

绿地低溢价摘下奉贤商住办地块 申城土地市场理性回归

本报讯（记者 杨玉红）耗时仅 20 分钟，地块成交平均楼板价 9079 元/平方米，土地溢价率 31.5%。昨日，绿地集团在奉贤柘林镇 04-01 区域商住办地块竞拍争夺战中，以 9.05 亿元胜出。

这是近期上海首次出让带有宅地用途的地块项目，吸引了万科、碧桂园、绿地、世茂、中南、中环等 6 家房企参与竞拍，起始价 68783 万元。市规土局网站显示，柘林镇 04-01 区域地块，东至南柘路，南至新塘路，西至月河路，北至紫枫路；整个项目总面积为 55380.5 平方米，其中住宅面积 33228.3 平方米。

地块低溢价成交与其整体市场环境，地块环境条件和开发条件有

关。上海中原研究员龚敏表示，地块同时要求商业持有，自持 50% 办公物业年限不少于 20 年，商办市场氛围需要花费一定时间去培养打造。目前，柘林镇在售的公寓房价在 2 万元/平方米左右，对比以往房价，该地价确实出现了理性回归。

“此次上海土地市场交易比预期平静，说明土地市场正渐渐进入稳定状态。”易居智库研究总监严跃分析道，从土地起拍价看，6.87 亿不算太贵，但近期拿地企业数量相对少，说明资金审核严厉后，房企对于拿高价土地也是有很多顾虑的。这也释放了积极信号，即土地市场面临管制，房企拿地成本过高的状况正在被改变。

上海周边县级市嘉善开启“限购”

本报讯（记者 杨玉红）继江苏省昆山市之后，昨日，距离上海约 80 公里的浙江省嘉善县正式实施住房“限购”，这也是上海周边第二个调控的县级行政单位。业内人士分析道，此举或是当地政府未雨绸缪，为迎接上海特大型城市部分功能疏解提前做准备。

自 2016 年 12 月 21 日起，浙江省嘉善县中心城区实施住房“限购”，县中心城区内暂停向拥有一套及以上住房的非本县户籍居民家庭出售新建商品住房。“限购”时间以网签时间为准。

今年上半年，嘉善的楼市房价持续攀升，库存量急剧下降。“目前，嘉善的人口流入并不多，很多非户籍购房者是上海外溢的投资需求，并非自住需求。”新城地产高级副总

裁欧阳捷表示，“限购”主要是控制当地房价快速上涨，确保当地市民居住需求，控制外溢投资需求。

此前，中央经济工作会议提出，特大城市要加快疏解部分城市功能，带动周边中小城市发展。业内人士分析道，上海周边一小时的县级城市有丰富的土地资源，可以和上海的部分产业进行资源优化重组，可发展为上海的“卫星城市”，形成大都市圈。比如说，上海粮油基地可以迁移至浙江省嘉善地区，上海的总部基地可逐步向苏州方向迁移，钢铁配套企业可以迁移至太仓。因此，上海周边的嘉善、昆山、太仓、吴江等地区或将迎来更多发展机会。

嘉善县开启“限购”后，是否意味着上海周边城市相继将开启“限

购”？对此，业内人士分析道，其他城市效仿的可能性不大。以太仓为例，今年 10 月份以前，太仓的房价已经有很大涨幅，抑制了部分刚需型购房者，也让部分投资者放缓了入市节奏，最近出台“限购”政策的可能性不大。

嘉善县只“限购”中心城区新房，中心城区二手房、靠近高铁的郊区新房都未“限购”，会不会引发当地新一轮购房热？针对部分购房者关心的热门话题。易居智库研究总监严跃进表示，目前，上海的房价增幅已经明显放缓，带动周边城市房价上涨的空间有限。自住型需求的购房者随时可以入市；越来越多投资者已进入“观望”状态，投资行为趋于理性，引发新一轮购房热的可能性不大。

林肯中国经销商第一届服务技能大赛圆满落幕 专注之心始于一切唯你 “林肯之道”再延伸



■ 林肯中国的三位代表与六名获奖选手合影留念

12月20日，林肯中国经销商首届服务技能大赛在上海圆满落幕。此次比赛旨在提升林肯中心售后服务水平，强化“林肯之道”在售后领域的体验。同时，作为全国林肯中心技师互相学习，寻找榜样的交流平台，此次活动也进一步完善了林肯在人才培养机制，为日后个性化服务的持续创新奠定了基础。

八月末，来自全国林肯中心的46位顶尖技师齐聚林肯学院，参加初赛理论测试，试题涵盖从品牌知识到交付预检等多个领域。初赛总成绩位列前12名的选手今日进行了决赛实操测试，在保养、总成大修及诊断三个项目上进行比拼。

经过激烈的角逐，来自北京福瑞林肯中心的王金新选手摘得桂冠，并被授予“五星技师”的荣誉称号。青岛富里林肯中心的邱阳广与福州福瑞林肯中心

的林小双获得二等奖，并被授予“四星技师”的荣誉称号；同时，三等奖获得者：浙江万恒林肯中心的沈卫峰、嘉兴万林林肯中心的钟永庆和上海宝利德林肯中心的顾祥被授予“三星技师”的荣誉称号。此外，部分获奖选手将成为下一部《林肯之星》系列短片的主角，通过镜头语言向广大林肯车主和爱好者分享作为一个专业林肯中心技师工作生活的点滴。该视频将在全国范围内推广。

“‘林肯之道’所提倡的个性化体验不光体现在售前环节，也表现在售后服务。林肯中国经销商第一届服务技能大赛将激发林肯团队的创造精神，进一步完善林肯售后服务解决方案，为顾客带来全方位的专属服务，”林肯中国销售与服务副总经理范自强先生表示。

“本次比赛同时也是林肯在华人才培养

体系的重要一环。不断完善的培养激励制度，将使员工更好地践行‘林肯之道’，与车主建立紧密的联系与信任，让每一位林肯工作人员都为在林肯工作而自豪。”

“林肯之道”独特的客户体验已成为消费者选择林肯的首要因素。林肯目前拥有汽车行业中超高的经销商顾客满意度，而这正得益于林肯业界领先的高标准专业培训体系。

林肯团队是“林肯之道”的核心。林肯中心所有技师，在服务客人前，都需要通过林肯学院的严格训练和考核。在林肯中心，技师们将保存客户有关所购车辆的所有数据，从而对整个维护保养过程进行跟踪。整个维修保养过程也高度透明，可以通过视频直播实时观看。如果有需要，技师会将所回收的零部件用林肯专用箱进行包装，同时贴上标签，标明具体日期和负责工程师的姓名。

林肯中国经销商服务技能大赛将每年举办，并将从一般性维修技能的测试逐渐拓展到钣金、喷漆等其它领域，加强本地汽车售后服务人才的培养，提高林肯中心为客户服务的能力。



■ 林肯中国经销商首届服务技能大赛比赛现场

“林肯之道”已经得到广泛认可



■ 林肯中国销售与服务副总经理范自强

举办此次经销商服务技能大赛初衷是什么？

选购车辆的过程，相比之后若干年拥有使用这辆车辆的过程，是比较短暂的；真正对客户关怀，以及真正优质的体验是应该不光在选购车辆的过程当中，更多的是反映在车主在拥有这个车辆的过程当中。所以，让消费者能够称心满意的选购完车辆，然后能够放心，安心地使用车辆，提供完整的购车拥车体验，才是真正意义上“林肯之道”。

林肯汽车今年销量屡创新高，发展之快令整个行业瞩目，你认为其中有哪些原因？

林肯汽车十分看好中国市场，所推出的全新一代设计的车型满足了中国汽车消费者现在各方面的需求，很有市场竞争力。与此同时，“林肯之道”的客户服务的理念被越来越多的消费者接受，他们愿意介绍他的朋友、家人再次来购我们的车，这说明“林肯之道”得到了广大的消费者发自内心地喜爱和接受。未来林肯汽车在中国可以更上一个台阶。