# 垃圾分类有“钱”途 一大波新产品新工作“来袭”

■ 新华社记者 何欣荣 杨有宗 桑彤

干湿分离垃圾桶卖断货、网络预约上门收废品走红、一批垃圾分类处理设施集中开建……随着垃圾分类在全国加速推进，“新时尚”带来的产业“新蓝海”悄然而至，由此催生的新产品、新职业和新投资正走进每一个人的生活。

## 分类桶、粉碎机、早教玩具，垃圾分类带火新产品

在垃圾分类方面，尽管各地的分类方法略有不同，但干湿分离、把厨余垃圾单独处理，是一个共同趋势。

统计显示，在天猫平台，分类垃圾桶 6 月销售额同比增长 500%以上。记者查询发现，一款售价 39 元到 49 元的脚踏型分类垃圾桶累计有 7726 人付款。买家纷纷评价：“一干一湿，厨房用正好”，“有轮子的垃圾桶更方便一些，为了分类真是蛮拼的。”

垃圾桶有分类功能，垃圾袋也告别千篇一律的黑色，变得多彩起来。在淘宝平台上，一款售价 15 元左右 120 只的彩色垃圾袋，累计 1045 人付款。买家留言说：“四种颜色对应四种分类，卖家好会抓热点……”

强制垃圾分类后，投放湿垃圾需要破袋处理。为了省麻烦，部分市民希望减少厨余垃圾产生量，这意外带火了一款小众商品——厨余垃圾粉碎机。

某电商平台的数据显示，5 月份平台厨余垃圾粉碎机销量为 7830 台，6 月份销量猛增至 23076 台，环比增长 195%。

垃圾分类的热潮还进入了早教领域。记者在电商平台搜索“垃圾分类玩具”，销量排行第一的是一款垃圾桶带卡片早教玩具。幼儿按照每张卡片上的垃圾类型，将卡片投入相应的玩具垃圾桶，在游戏中学到垃圾分类的知识。卖家表示，6 月 20 日以来，该产品在全国的销量激增，其中上海地区的订单量增长了三倍以上。

## 上门收废品月薪可过万，垃圾分类催生新职业

打开支付宝，搜索小程序“垃圾分类回收”，选择回收种类“废旧衣物”，然后拍照、预约时间。3 小时后，家住上海闵行区报春路的市民李小姐就将打包好的两袋废旧衣物交给上门的代收废品网约工王皓辉。

李小姐表示，她所租住的房子 7 月中旬到期，如何处理废旧衣物有点犯愁。“一方面因为垃圾分类，不能随便扔。另外这些废旧衣物也挺沉的，不方便扔。”

记者看到，除了废旧衣物，冰箱、洗衣机等废旧家电以及废旧家具、金属都可以预约上门收取。其中价值较低的废旧衣物，回收后市民可获得环保积分换取日用品。而价值较高者如废旧家电，根据品牌、使用年限有不同的回收价格，如一台废旧滚筒式洗衣机平均上门回收价格为 30 元。“主要不是为了这几十块钱，更多是想让废旧物品得到再利用。”李小姐说。

王皓辉表示，上门回收只是第一步。当他回到工作网点后，还需要对回收物品进行仔细挑选分类，送到不同工厂进行资源化利用。“我每天可以接到 20 单左右的预约。”王皓辉说。

废品上门回收员罗琦说：“别看收垃圾好像很脏，其实是一个朝阳行业、绿色产业，我们工作辛苦一点，月入过万不是问题。”

支付宝的数据显示，“垃圾分类回收平台”目前可支持上海 5000 多个小区，武汉、北京、苏州等更多城市也在逐步接入中。70%“卖垃圾”的是 35 岁以下的年轻人，旧衣物、旧家电、废纸塑料是下单频率最高的，用户平均 7 天下一次单，复用率超过七成。“大家更重视垃圾分类的意义，正把它变成生活的一部分。”支付宝城市服务总经理朱春勇说。

## 前端分类严末端标准高，垃圾分类带动新基建投资

“我前面分好了，垃圾车一来又倒在一起拉走了”——过去推进垃圾分类的一大障碍，就是分类运输、分类处置的能力不够，未能形成闭环系统，在一定程度上挫伤了市民分类的积极性。解决这个问题，需要政府加大投资力度，以高标准的末端处置来呼应严格的前端分类。

来自住建部的消息显示，46 个重点城市分类投放、收集、运输和处理的系统正在逐步建立，已配备厨余垃圾运输车近 5000 辆，有害垃圾运输车近 1000 辆，未来将继续投入 213 亿元加快处理设施建设，满足生活垃圾分类处理需求。

率先开始垃圾分类的上海，今年 6 月底宣布启用老港再生能源利用中心二期项目。该项目在建设中引进了全球最先进的设备，每天有 6000 吨垃圾在烈焰中转化为绿色清洁的电能，最终垃圾体积减为最初的 1%。

清华大学环境学院教授刘建国说，对标垃圾分类先进国家，目前我国垃圾分类处理设施还存在突出短板，主要在于高标准的焚烧发电、规范化的回收利用与全链条的生物处理能力不足。在居民源头分类和末端高效处理方面，各个城市应做到“两头都要抓，两头都要硬”。

# 稳外贸再发力 提升企业内生动力

10 日召开的国务院常务会议确定了进一步稳外贸的措施，并要求根据形势变化和企业关切，加强政策储备并适时推出，促进外贸稳中提质。

会议指出，按照党中央、国务院关于“六稳”工作部署，落实稳外贸的要求，关键是要进一步扩大对外开放，更加注重以市场化改革和运用经济手段增强企业内生动力。

中国国际贸易学会专家委员会副主任李永说，去年以来，我国出台的稳外贸举措取得良好成效。当前外部环境依然充满不确定性，提出进一步稳外贸的举措，符合国际贸易规则，有利于在中国的中外企业不断提升竞争力和抗压能力。

去年以来，随着一系列稳外贸政策落地生效，我国外贸保持了稳中提质的良好势头。2018 年，外贸顶住压力再创历史新高。今年前 5 个月，我国外贸进出口总值 12.1 万亿元，同比增长 4.1%，成为全球贸易逆风下的一抹亮色。

会议从四方面明确了进一步稳外贸的措施，包括完善财税政策，加快出口退税进度；强化金融支持，扩大出口信用保险覆盖面，合理降低保费；加快发展跨境电商、加工贸易保税维修等新业态；提升贸易便利化水平，在简化进出口环节监管证件、压缩通关时间、降低口岸收费上取得更大突破等。

商务部研究院国际市场研究所副所长白明说，相比前一波稳外贸举措，这次更强调政策的支持力度。“这将给企业带来实实在在的好处，通过外部政策支持激发企业内生动力，推动企业不断打造核心竞争力。”

值得注意的是，此次会议更加强调以进一步扩大对外开放和运用市场化手段来稳外贸。专家表示，近期有关部门正在推进自贸试验区扩容工作，并推动国家级经开区创新提升等，这都将对稳外贸并促进外贸提质增效发挥积极作用。

（于佳欣）

# 浙江：“最多跑一次”改革持续提升企业“获得感”

■ 新华社记者 方问禹

浙江纳晶科技股份有限公司 2017 年 6 月取得衢州绿色产业集聚区内的 45 亩土地，拟投资 3 亿元建设年产 150 吨量子点胶水项目。目前，该项目已经建成投产，见到效益。

对经济基础并不雄厚、区位优势并不突出的衢州而言，一些优质项目慕名而来，主要原因是“最多跑一次”改革带来明显获得感。

“衢州推出施工图‘多审合一’改革，是企业最看重的政策利好。”纳晶科技副总经理苏叶华说，以前要跑安监、住建、消防、人防、气象等多部门和各种中介，提供几十斤重的图纸单独图审，如今能在线提供图纸资料，有关部门在线反馈审查结论，节省至少一个月时间，还省下 3 万多元的审查费用。

对企业而言，节省的时间都能换算成经济效益。自 2016 年全面推进“最多跑一次”改革以来，浙江省扎实推进打破信息壁垒、政务流程再造、建立完善法规等基础性工作，改革成效逐渐在经济社会多个层面显现。

目前，浙江省大数据共享平台汇集人口综合库、法人综合库、电子证照库、信用信息库等，归集公共数据 160.5 亿条，包括全省 5700 万常住人口、1500 万家法人单位，以及自然人、企业、社会组织、事业单位和政府机构等 5 类主体信息，已为各级政府部门提供数据共享调用服务 3.9 亿次。

在此前改革基础上，浙江省委全面深化改革委员会办公室充分组织群众、企业、省直单位和市县意见，提出站在办事人的角度界定“一件事”，梳理个人和企业全生命周期的政务事项目录。

根据《浙江省保障“最多跑一次”改革规定》，“一件事”是指一个办事事项或者可以一次性提交申请材料的相关联的多个办事事项。实现群众和企业“一件事”全流程“最多跑一次”，是 2019 年浙江省委、省政府确定的一项重要改革任务。

记者了解到，浙江企业“一件事”事项目录，涵盖登记开办、项目投资、不动产交易、水电气和网络报装、员工招聘、设备研发与购置、创新研发、生产经营、获得信贷、清算注销等 10 大类 19 件事，其中水电气和网络报装有 4 件事，涉及交通运输、建设、自然资源、综合行政执法、公安、消防等部门，以及供电、燃气、水务、电信等企业。

“一件事”全流程“最多跑一次”，进一步倒逼政务流程变革增效。浙江省委全面深化改革委员会办公室常务副主任李岩益表示，浙江“深改办”联合部分市县、部门、高校等组建“一件事”改革实验室，通过案例跟踪、模拟演练等方式，找到最佳实施方案，形成全省统一标准，企业感知的改革获得感将进一步提升。

# 垃圾桶卖“疯”：有人一天接单 2000 万

“真是卖疯了”，符永林这样描述自己的垃圾桶生意。在他的办公桌上，就放着四个“上海版”的迷你垃圾桶。

每天七八辆大卡车排队停在他公司门口，上百个工人 24 小时轮班生产，但依然没法满足雪花一样源源不断飞来的订单。

面对几十年来最好的生意行情，军人出身的符永林却显得冷静，“还是要有危机感。”

他的下属、业务员罗武军也在经历一场变化，“以前是自己找客户，现在角色反了，客户自己上门，而我们只做现金客户。”

在朋友眼里，他原本是一个“卖垃圾桶的”，现在他成了一名垃圾分类的“讲师”。

而一个工厂背后，涌动的是，在“塑料制品王国”台州，一大批跃跃欲试的淘金者，他们正酝酿新的财富探索，因为在他们看来，“做垃圾桶的发财了，有人一天就接了 2000 万的单子，这就像一个金矿。”

## 生产出的垃圾桶没进仓库就被拉走

卡车是在深夜或凌晨到的，一辆接一辆，等到天亮了，叉车会把堆在空地上的一排排垃圾桶装上车。

垃圾桶上，印着“上海”“福州”等字样。它们都用不着进仓库，就会被拉走。

在符永林的九渊塑业公司，这样忙碌的场景已经持续两个多月。“从 5 月份开始就忙了，节假日都加班，现在是 24 小时两班倒生产，还来不及。”他这样告诉钱江晚报记者。

他把订单分到了其他几个厂房生产，有的则分给朋友。

符永林专业做垃圾桶十年了，今年是生意最好的一年。而最近两个月更明显。从市场来说，上海占了 60%。

他已经分了好几个工厂加工，100 多名工人 24 小时两班倒生产，但依然来不及。他用两个字形容：“卖疯”。

阿里巴巴的数据显示，近一个月来，约 3000 家台州日化企业受益于垃圾分类，线上买家增长近一倍，企业销量同比增长超 45%。

随着垃圾分类政策的推进，给符永林这样的企业，带来了意外的财富。

在办公室，他自己也研究垃圾分类，“猪大骨是其他垃圾，猪小排是厨余垃圾，笔套是可回收垃圾，笔芯是其他垃圾……”

背书一样，他熟知垃圾分类，“我们每个业务员都很懂。”

做了十年垃圾桶，对于市场的判断，符还是比较精准的，哪款好卖哪款不好卖，他看得准，但也有失误的时候。

“真是没想到”，他说，有一款日系的垃圾桶，价格要一百多一个，“去年我觉得没市场，因为太贵了，没想到，政府的决心和投入会这么大，这么高的价格也能卖爆。”

就在前一天，还有一个客户上门来，要求订这款类似的产品，“他要卖到西北去，我就问他，这么贵，运费又高，能有人要吗？”

客户告诉他：“没问题。”

## 垃圾桶业务员成了政府邀请的“讲师”

“什么时候能发货，能不能快一点，我们等着用。”给罗武军打电话的是一个乡镇的党委书记。他来催货，两万多个垃圾桶。

在礼貌和客气的氛围里，他们完成一场沟通。“现在很多地方环境和垃圾这块都是一把手抓的，地方上都很重视，所以，很多打电话的是乡镇的党委书记。”

十年前，1988 年出生的湖南人罗武军来到黄岩，寻找他的生意门路。在这家生产垃圾桶的公司，他做起了业务员。

去年开始，他发现了市场巨大的变化。“以前是自己找客户，现在角色反了，客户自己上门，而且我们还可以挑，现在单子太多，我们只做现金客户。”

变化背后，是政府治理垃圾的决心和力度。

罗武军出差的频率也日渐增多，原来两个星期出差一次，现在一个星期两三次。公司在一些地方政府的招标上面中标后，罗武军要去和政府单位沟通，落实一系列的后续跟踪。

很多省外的乡镇会请他过去，做些培训和指导，“做久了，垃圾分类一块也很熟悉，我会给他们讲应该怎么做，比如和基层政府建议，政策要怎么定，积分要怎么做；和老百姓讲，垃圾应该怎么分类。”他说，就是把这个地方合理有效的经验带到那个地方去。

最近，他还接到不少朋友的电话，“以前你是卖垃圾桶的，听说现在你搞垃圾分类了。”

显然，垃圾分类，正成为一种时尚，影响着更多的人。“大家的观念会慢慢改变。”

罗武军觉得，除了给公司赚钱，自己最大的一种荣誉感，是协助当地政府完成垃圾分类的工作。和他一样，很多销售业务员成为了垃圾分类的参与者、推进者。

## 不做垃圾桶，都不好意思说自己是做塑料的

因为卖疯的垃圾桶，这几天，符永林的公司，不时有媒体来采访，有的还来拉广告，业务员罗武军也上了当地的电视台。

在有塑料制品王国之誉的台州，有上万家塑料制品企业，每年塑料原料的消耗量高达 500 万吨，占全国的十分之一。

而眼下红火的垃圾桶生意，正成为当地人茶余饭后讨论的话题。

路桥一个老板一天就接到了 2000 万的垃圾桶和 400 万的垃圾袋的单子。“都是供给电商的，我们把其他塑料产品停了，另外又去新开了几套模具。”

在模具之乡黄岩，垃圾桶带旺了模具开发产业，不少塑模公司贴出了新的招人广告。

与之相比，垃圾桶之外的塑料制品正是一个淡季，且利润惨淡。冰火两重天的格局，让很多业内人士跃跃欲试，开始放下“脸盆”“花盆”，去疯狂地开发垃圾桶。

“垃圾分类一搞，在台州，不谈垃圾桶都不好意思说自己是做塑料的。”7 月 8 日，一名生产塑料花盆的 80 后老总在朋友圈发了这句感慨。

他配了一张照片，几个身穿时尚名牌的年轻人，围坐着，脚边放着几个垃圾桶，他们在讨论研究怎么样开发垃圾桶。

“金矿啊”，他这样告诉记者。他正在考虑转型，因为，当下，花盆等塑料制品并不好卖，是销售的淡季，利润极低。而眼看着巨大的垃圾桶市场，他很想试试。

他的身边，至少有十几个朋友已经启动垃圾桶的开发。开一套模具好点的四五十万，小的只要二三十万，对于这些深耕多年的中小企业主来说，也并不是太大的投入。

符永林已经看到了这个趋势，“接下来，竞争会很激烈，可能会出现低价的恶意竞争。”他这样告诉员工们，“一定要有危机感。”

对于这个行业来说，速度就是金钱。“新产品前面几个月的利润高，但很快会被模仿，价格就跌了。”

在他看来，在喧嚣之后，只有不断创新，提高品质，才是长久之道。

“我们刚刚开发了三台模具，一台每天能生产几千个新款垃圾桶。”符永林说。

当然，无可否认，对于很多人来说，这是一个巨大的商机。

根据住建部要求，接下来一年多时间内，还有 46 个重点城市也要步入垃圾分类“最严时代”，预计未来五年内，全国的市场都会释放巨大的需求。

“我们都想试试，万一做大了呢。”有 80 后的老板说。

（来源：钱江晚报 作者：史春波）

广告