

污泥处理呈空白 创业者抢抓商机

根据环境保护部的有关规划,未来 10 年是我国污水处理的“黄金时期”,将建成上千座污水处理厂。但专家表示,每座污水处理厂每天排放的污泥量成千上万吨,污泥中的寄生虫、病原菌、重金属等随意弃放,势必带来较严重的二次污染。所以对污泥进行减量、无害化处理处置是整个净化系统不可或缺的环节。

但记者调查发现,目前,我国多数城市都配备了污水处理设施,但对占污水总量 1%的城市污泥处理至今处于空白状态。这一现象对政府的相关部门来说是非常头疼的事情,而部分具有商业头脑的人却从中发现巨大商机。

环保部发文要求“水”“泥”同步并行处理

2010 年 11 月 26 日,环境保护部下发《关于加强城镇污水处理厂污泥污染防治工作的通知》,要求加快污泥处理设施建设。通知明确要求,污水处理厂新建、改建和扩建时,污泥处理设施应当与污水处理设施同时规划、同时建设、同时投入运行。不具备污泥处

理能力的现有污水处理厂,应当在本通知发布之日起两年内建成并运行污泥处理设施。

据发改委的数据,城镇污水垃圾处理设施建设极大地推动了环保产业发展。到 2010 年,我国生活污水垃圾处理领域年销售收入 10 亿元以上的企业达到 20 余家。一些专家认为,随着我国污水处理“重水轻泥”格局的改变,污水处理厂配备污泥处理设施,“水”“泥”同步并行处理,这必将给污泥处理行业带来巨大的商机,使污泥处理设施有望继污水之后,成为环保产业新的增长点。

据环境保护部环境保护对外合作中心副主任熊康介绍,污水处理厂产生的污泥,通常占污水总量的 0.5%至 1%。中国水网《中国污泥处理处置市场报告》数据显示,截至 2009 年 2 月,我国每天产生湿污泥近 10 万吨,按目前运营的污水处理厂计算,预计到 2010 年底,我国每天产生湿污泥达到 17.5 万吨,年产生湿污泥 6387.5 万吨。

大多数污水处理厂未配备污泥处理设施

记者了解到,目前我国绝大多数的污水处理厂没有配备污泥处理设施,污水处理产生的污泥一直未能得到合理的处理和处置。以北京市为例,2006 年,北京污水处理厂日产生脱水污泥 2100 吨,京郊大兴污泥消纳场污泥处置能力为 400 吨/日,80%的污泥无法得到无害化处置。

据清华大学热能专家、北京市可持续发展科技中心总工程师冯武军介绍,目前我国对污泥的处置以填埋为主,并有少量的堆肥和焚烧。污泥处理的最大难题是“初级污泥”含水率过高,后期脱水难度大、费用高。目前我国污水厂未作处理的污泥的含水率为 99%,而污水处理厂经过浓缩和脱水处理后的污泥,含水率也只能降低到 80%。因此,不论是填埋,还是堆肥、焚烧,效果都不理想,无法普遍推广。

熊康说,污泥填埋方式因无害化程度低,在国外已逐渐被禁用,污泥焚烧技术因其成本高也在减少使用。德国、丹麦和法国等欧洲国家规定,只能将污泥焚烧灰渣作填埋处置,而不能直接将污泥填埋。

污泥处理困难与商机并存

冯武军认为,目前我国污泥处理既有困难,又有机遇。主要的困难是缺乏政策上的支持,导致部分地方对配备污泥处理设施积极性不高。目前我国多数城市都配有污水处理厂,但绝大多数的污水处理厂并没有配备污泥处理厂,使得污泥处理“无据可依”。冯武军建议,应尽快出台相关政策,确保每个城市的污水处理厂配备同样能力的污泥处理厂。

在资金问题上,清华大学中国企业发展研究中心副主任从福泉建议,目前我国民间资本充足,污泥处理的市场前景也比较看好,应当允许民间资本进入污泥处理领域,这样既可极大缓解地方财政的压力,同时又能解决环境问题,并给充裕的民间资本找到一条出路,实现“一石三鸟”的效果。

在技术方面,一些地方企业进行了大量的试验,并取得了可喜成绩。其中在业界影响较大的是浙江省乐清市霸士工业电子有限公司研制的“带式污泥干燥机”。据这家公司的工程师张锦华介绍,这套设施采用“以泥烧泥、循环使用”的办法,将污泥的含水率降到 25%以下后,不添加任何助燃物即放入焚烧厢内燃烧,并以产生的热量



再烘干新污泥,100 吨污泥燃烧后只剩 6 吨灰渣。张锦华说,焚烧厢内的温度高达 800 摄氏度,绝大部分病菌、病原体被灭杀,有毒有害的有机残余物也被氧化分解。

专家普遍认为,随着科学发展观逐步深入人心,我国生态文明和环境友好型社会建设正日益推进,污泥处理在不长的时间内将会提上中央政府的议事日程。届时,由污泥处理带来的相关商机,将会和污水处理市场一样巨大。专家建议,有关企业应未雨绸缪,提前做好准备,才能在未来的污泥处理市场中抢得先机。

(摘自《经济参考报》)

烤串小店 每月轻松赚 2 万

“烤串挣钱”已经是餐饮行业一个不争的事实了,月收入过万元的巨大经济效益,让很多门外汉也都想尝试自己拿起签子穿串儿、生起炉子烤肉赚钱的感觉。那么,开一家入门级的烤串店需要哪些先期投入?哪种烤串的利润最大呢?一个月的纯利润大约能有多少呢?

记者走访沈城多家烤串店后,以其中一家具有代表性的烤串店为“开店范本”,为您精打细算、详细记录了筹备烤串店的各项投入,并就目前物价水平下农贸市场中的材料费用进行调查,得出开家“入门级”烤串店必备的数据攻略。

开店准备:投入万元即可开店

想要开一家像样、招人儿的烤串小店,不能像路边大排档那样只要烤串品种多、摊子铺得大、音响声音大就可以了,因为你必须考虑店面租金费用、经营规模较小等诸多受限的条件。但这并不意味着小店不能卖出大利润,只要路子对、口味对,一样可以和闹市区的烧烤旺店一样红火。

据受访的麻辣烫串店老板介绍,一般的烤串店面积至少应该在 40 平方米以上,因为准备好的烤串需要足够大的冰柜进行保鲜,烤制时的炉子又会占据后厨较大的空间,因此如果不想涉足“露天烧烤”的违规经营,在屋内烤串的小店必须有足够大的地方。而烤串儿的味道好是招人的关键。

记者现场看到,这家店除了烤串、菜品的“硬件”上优秀之外,店内环境等“软件”方面也是做了不少投入,老板表示,加上用于采购肉品及原料的千元左右流动资金,想开一家这样的烤串店,前期的准备大约在一万元,其中,除房租外,还包括工商执照等费用 1200 元,装修费用 2000 元(不含人工费),桌椅、冰柜、炉具等店内设施费用 4300 元。

现场算账:每月纯收入达两万元

据串店老板介绍,像他家这样的小店,夏天每晚的烤串销售量都在 1500 串,以 50%的毛利润率计算的话,每天的毛利润都在 750 元左右,这样一个月下来,仅烤串一项的利润就

在 2.3 万元以上,除去 4000 多元的每月人工及耗材的费用,每月的纯收入最少在 2 万元左右。

小小的一根烤串,之所以会赚钱,除了它自身较高的利润率以外,更重要的是靠数量积累出来的较丰收益。因此,烤串的备货量就尤为重要,穿少了影响销售量、穿多了卖不掉就不新鲜,所以一定要根据食客的反映及天气情况准确判断第二天所需的烤串的数量,提前准备好后放入冰柜保鲜。

鸡肉及肉筋等串品的毛利润都在 70%以上,绝对是备货时必须加量的,但在穿串时也不能忽略羊肉串等其他串品的数量,要根据周围食客的消费需求和近期销售情况,在穿串时对各类串品的数量进行适当调整。

一般刚开始开店的朋友可以雇一名专业的穿串工帮忙,每月的费用在 1500 元左右,熟练之后就可以自己试着进行穿串,但这绝对是一项“苦差事”,而且穿不好还影响接下来的烧烤和卖相。

经营秘籍:天然调味料就是“秘方”

肉串种类大同小异,烧烤过程相差不多,为何烤制出来的串品却有不一样的差别呢?其实除了烧烤时的一些技巧和手法外,最主要的还是原料的品质和腌制肉品时的方法。

首先,选购原料一定不能贪图便宜而忘记了新鲜!烤串所使用的肉类在夏天极易变质、有异味,这样的原料制作出来的烤串不仅会让人沮丧,更严重的可能会导致肠胃疾病,而那时候你的店也就干到头儿了。

其次,羊肉串、牛肉串、翅中等串品要想烤好,让食客们流连忘返、吃一串想两串,就一定要提前腌制好。

腌制肉品的调料尽量不要使用嫩肉粉、香味剂等添加剂,因为人们对这些长期食用对人体有害的添加剂已经到了抵制的程度,如果让食客吃出来你的羊肉串的肉质不自然、是靠嫩肉粉调出来的,那样大家也就不会来了。而胡椒粉、料酒、葱姜蒜、白糖、海鲜酱油、盐等这些调味料足够你腌制处理美味的烤串,但调制的比例及方法,则是因人而异,只要对食客的口味,你家腌制的方法就是“秘方”。

(摘自《商界财经网》 谢晓宇/文)



12 万开个化妆品店 一年回本见利

爱美之心人皆有之,为了保养脸部肌肤,都市女性们对化妆品的花费从不吝啬。正因如此,大街小巷内化妆品小店如雨后春笋出现,在沈城的一些商城也有着为数不少的化妆品档口。那么怎样才能经营好一间化妆品店?化妆品店究竟有多少利润呢?记者走进了位于北行地一大道内的一间化妆品档口,对店主欧女士做了一次“数据化”的访谈。

【实地调查】

开店前期投入 12 万元

这间位于地一大道的化妆品档口,给人感觉是时尚中带着淡雅。在这个面积仅为 12 平方米的档口内,几乎可以看到一切化妆品。欧女士告诉记者,这间化妆品店她已经营一年多,不但收回了成本还盈利了 3 万余元。开一家化妆品档口看似简单,但麻雀虽小五脏俱全,开业前的准备工作和前期投入一样一样也不能少。欧女士表示,这种投入不仅要准备好充足的资金,还要装修、办理手续、进货等等。

欧女士给记者提供了一组投入数据,并提醒说,她开业前准备了 12 万元的资金,基本能满足需要。由于店面较小不用雇人,这样可以省下一笔费用。

月均营业额达 4 万元

据欧女士介绍,这间化妆品档口每天营业额不等,但她每天都记有明账,为了方便大家了解,她特意整理出了 2010 年各月营业额的账目提供给记者。从表中可以看出,每个月营业额基本都能保持在 4 万元左右,但其中 3 月与 9 月的营业额最高,可达近 5 万元。欧女士解释说,因为营业地点紧挨辽宁大学,在

3 月份和 9 月份迎来学生“返校潮”,所以这两个月营业额特别可观。

【营销秘籍】

化妆品注重品质与品牌

做生意谁都想多赚钱,一间化妆品档口,赚钱的秘诀在哪呢?

“我认为化妆品的品质与品牌很重要,当顾客购买化妆品时,通常会有两种选择,第一种是品质好、效果好,能带给她美丽信心;第二种是品牌大,产品知名度高。前者,经过试用或是推销,可能打动消费者,达成购买;后者,即使消费者从来没有用过,在广告的影响下,也容易购买。”欧女士说。“化妆品的利润都在 30%左右,只要注重品质与品牌,回头客就多,就能赚到钱。”

【现场算账】

化妆品档口一年赚 3 万

按照欧女士的账本,马上可以计算出这间化妆品档口一年来的收入情况。从前面资料可以看出,她的总投入成本达 111500 元,一年总营业额 483300 元,据她介绍利润应该是营业额的 30%。那么,这间化妆品档口的年利润为 144990 元。第一年的收入约为 144090 元(年利润)-115000(投入成本)元=29990 元,这表明这间化妆品档口减去许多一次性投资费用后,还赚了近 3 万元。

【经营策略】

正确选址,合理定位

对于怎样经营好一间化妆品档口,欧女士提供了 4 条经营策略:

1.选址要准

最初选址时,欧女士实地调查了中街、铁百周边以及北行地区,

环保催生商机 小型园艺店市场走俏

在人们的环保意识越来越浓厚的今天,“绿色”似乎成为人们追求环保必不可少的元素。但很多人却因各种原因不能充分享受绿色。于是有人便发现其中的商机,把小型园艺店搬进家里。

“绿宝宝”俨然绿色俱乐部

位于成都赤峰路有一家园艺坊,店主给它取了个可爱的名字叫“绿宝宝”。这里陈列着薰衣草、碰碰香、青锁龙等 50 多种植物,与众不同的是,它们都被栽培在 2 英寸到 5 英寸大的小陶罐里。这些迷你盆栽造型独特、玲珑别致,非常受年轻人的青睐。

说起开店的初衷,店主赵小姐和唐小姐认为纯属偶然。俩人是从小认识的好朋友,工作多年,对朝九晚五的生活感到倦怠,因而萌生了创业的念头。一次,赵小姐过生日,唐小姐打算去“宜家”买个小盆栽送给她,但发现偌大的国际家居卖场,盆栽的样式和种类非常少。二人顿时发现了商机,加上唐小姐学的又是建筑专业,多少和园艺沾些边,于是,二人合伙开了这家园艺坊。

“绿宝宝”虽然才“半岁”多,但经营状况十分良好,已拥有一批老顾客,还增设了公司团购、植物租摆等多项业务。赵小姐说,她们的园艺坊更像是一个绿色俱乐部:凡在店内购买盆栽的顾客都将免费获得装饰彩珠和肥料;如果植物生病,园艺坊将提供“医疗”服务;顾客还可通过 E-mail 询问有关植物养护的问题。

如今,“绿宝宝”已是小有名气的“人物”了,有很多人要求加盟;因此,她们正着手准备“养育”更多的“绿宝宝”。

【市场前景】

随着人们生活水平的不断提高,漂亮花卉和观赏植物成了居家摆设的新宠。但传统的花卉产品占用面积过大,栽培又需要有一定的专业技术,不易在城市家庭中生存。相比之下,小型园艺产品以新颖、小巧、方便的特点吸引了不少时尚人士,将成为园艺市场的新方向。

【市场现状】

目前,迷你盆栽市场刚刚起步,竞争还不十分激烈,因此,产品价格具有很大的灵活性。当前未经包装的迷你盆栽销售现状非常好,但从今后的趋势看,精致包装的迷你盆栽市场潜力更大。

【创业门槛】

前期投入约 4 万多元,主要包括房租、购置盆栽及相关用品等,资金投入并不大。而且,由于迷你盆栽重在养护而非培植,因此,对植物栽培专业知识及存放设备配置的要求也不高,创业门槛相对较低。

【经营建议】

- 1.要有创新意识,做出自己的特色。
- 2.懂得控制成本,找到价廉物美的货源。
- 3.以诚待人,要尽量根据顾客的需求推荐合适的盆栽。
- 4、前期的准备工作十分重要,做好详细的市场调查,以应对各种可能发生的状况。
- 5、要进修一些专业课程,注意盆栽的植株造型、光照、水分等。

(摘自《中国经营报》)

